

## **BAB IV**

### **HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN**

#### **4.1 Gambaran Umum Penelitian**

##### **4.1.1 Sejarah Singkat Industri Kerajinan Kulit Di Manding**

Industri kerajinan kulit di Manding merupakan jenis usaha mikro kecil menengah yang bergerak di bidang sentra kerajinan kulit. Usaha ini bermula dari keprihatinan seorang pemuda yang melihat banyaknya pengangguran di Desa Manding, dimana mayoritas pekerjaannya adalah petani penggarap lahan yang sempit. Pada akhirnya seorang pemuda yang bernama Prpto Sudarmo bertekad untuk memperbaiki taraf hidup masyarakat sekitarnya agar bisa memiliki penghasilan yang lebih layak.

Kemudian beliau menekuni proses pembuatan kerajinan kulit yang berada di daerah Rotowijayan (sekitar Alun-Alun Yogyakarta) selama beberapa tahun. Hingga pada akhirnya beliau kembali pulang ke daerah asalnya dan mulai mengembangkan usaha kerajinan kulit dengan melibatkan masyarakat sekitarnya. Usaha kerajinan kulit ini mulai berdiri pada tahun 1953 dengan hanya terdiri dari beberapa pekerja yang memulai memproduksi kerajinan kulit berupa sepatu, tas, ikat pinggang dan hingga akhirnya dapat berkembang cukup pesat hingga tahun 2000 an. Industri kerajinan kulit di Manding mulai mengalami penurunan semenjak terjadi bencana alam gempa bumi pada tahun 2006. Hal ini

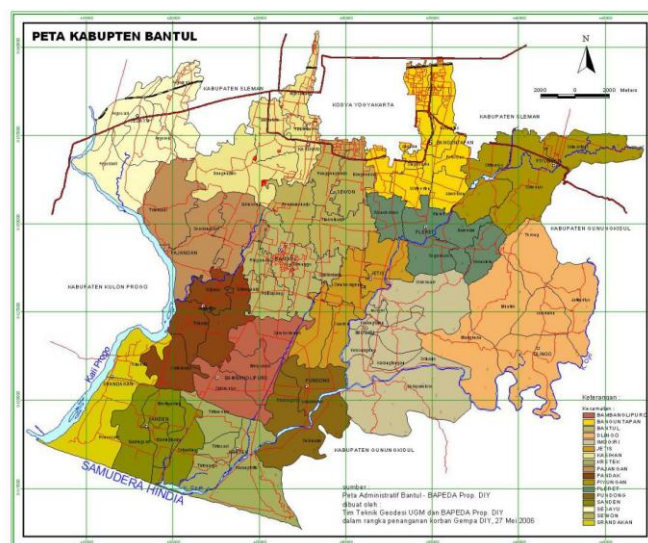
mengakibatkan proses pengolahan industri terhambat selama kurang lebih satu tahun hingga kondisi perekonomian kembali pulih.

#### 4.1.2 Lokasi Industri

Desa wisata kerajinan kulit Manding terletak di persimpangan Jl. Parangtritis KM 11, atau tepatnya di Jl. DR. Wahidin Sudiro Husodo, Sabdodadi, Bantul sekitar 15 KM dari pusat kota Yogyakarta menuju ke arah Pantai Parangtritis. Meskipun kerajinan kulit di Manding tidak se Jaya dulu, tetapi saat ini masih menjadi sentra desa wisata kerajinan kulit di Kabupaten Bantul yang banyak dikunjungi oleh wisatawan saat musim liburan. Akses dan sarana yang mendukung untuk menuju lokasi sentra industri kerajinan kulit tersebut menjadi daya tarik tersendiri dalam meningkatkan minat pengunjung untuk berbelanja buah tangan ke daerah tersebut. Berikut gambar peta lokasi menuju arah sentra industri kerajinan kulit di Manding:

Gambar 4.1

Peta Lokasi Industri Kerajinan Kulit di Manding



## 4.2. Analisis Deskriptif

Pada sub bab ini, penulis akan menjelaskan mengenai deskripsi data dari seluruh variabel yang akan dimasukkan ke dalam model penelitian serta mengenai karakteristik responden. Berikut ini hasil analisis deskripsinya:

Tabel 4.1

Kategori Interval Penilaian Kuesioner

<b>Interval</b>	<b>Kategori</b>
3,25 s/d 4,00	SS
2,50 s/d 3,24	S
1,75 s/d 2,49	TS
1,00 s/d 1,74	STS

Sumber : Data Primer Diolah, 2019

Berdasarkan tabel kategori interval di atas, dapat dilihat pada interval 3,25 – 4,00 masuk pada kategori Sangat Setuju (SS), pada interval 2,50 – 3,24 termasuk kategori Setuju (S), pada interval 1,75 – 2,49 termasuk kategori Tidak Setuju (TS) dan pada interval 1,00 – 1,74 termasuk kategori Sangat Tidak Setuju (STS). Penulis menentukan interval responden di atas berdasarkan skala penilaian yang terdapat pada kuesioner yang dapat dilihat dalam lampiran. Berikut ini hasil statistik deskriptif:

Tabel 4.2  
Hasil Statistik Deskriptif

Variabel	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Ekspor	70	1,50	4,00	3,2074	4,2528
Inbound_Logistics_(X1)	70	1,50	4,00	3,0526	4,6175
Operations_(X2)	70	1,60	4,00	3,1943	4,5553
Outbound_Logistics_(X3)	70	1,00	4,00	3,1996	6,6794
Marketing_and_Sales_(X4)	70	1,43	4,00	3,1290	4,4875
Service_(X5)	70	1,00	4,00	3,2029	6,4918
Firm_Infrastructure_(X6)	70	1,33	4,00	3,0997	5,5734
Human_Resources_Management_(X7)	70	1,80	4,00	3,2429	4,9213
Technology_Development_(X8)	70	1,80	4,00	3,2171	4,9313
Procurement_(X9)	70	1,75	4,00	3,1393	4,8086

Sumber : Data Primer Diolah, 2019

Berdasarkan hasil analisis deskriptif di atas, diperoleh variabel ekspor (Y) memiliki rata-rata 3,2074 dengan nilai minimum 1,50 dan nilai maksimum 4,00 serta nilai standar deviasi sebesar 4,2528. Nilai standar deviasi pada variabel ekspor lebih besar daripada nilai rata-rata, artinya data yang digunakan dalam penelitian cukup bervariasi, tingkat penyebaran data menunjukkan hasil yang normal dan tidak bias. Pada variabel *inbound logistics* (X1) diperoleh nilai rata-rata sebesar 3,0526 dengan nilai minimum 1,50 dan nilai maksimum 4,00 serta standar deviasi sebesar 4,6175. Nilai standar deviasi pada variabel *inbound logistics* lebih besar daripada nilai rata-rata, artinya data yang digunakan dalam penelitian cukup bervariasi, tingkat penyebaran data menunjukkan hasil yang normal dan tidak bias. Pada variabel *operations* (X2) diperoleh nilai rata-rata sebesar 3,1943 dengan nilai minimum 1,60 dan nilai maksimum 4,00 serta standar deviasi sebesar 4,5553. Nilai standar deviasi pada variabel *operations* lebih besar daripada nilai rata-rata, artinya data yang digunakan dalam penelitian cukup bervariasi, tingkat penyebaran data menunjukkan hasil yang normal dan tidak bias. Pada variabel *Outbound Logistics* (X3) diperoleh nilai rata-rata sebesar

3,1996 dengan nilai minimum sebesar 1,00 dan nilai maksimum sebesar 4,00 serta nilai standar deviasi sebesar 6,6794. Nilai standar deviasi pada variabel *outbound logistics* memiliki jarak yang cukup besar dengan nilai rata-rata artinya data yang digunakan dalam penelitian sangat bervariasi, tingkat penyebaran data menunjukkan hasil yang normal dan tidak bias. Pada variabel *marketing and sales* (X4) diperoleh nilai rata-rata sebesar 3,123 dengan nilai minimum sebesar 1,43 dan nilai maksimum sebesar 4,00 serta nilai standar deviasi sebesar 4,488. Nilai standar deviasi pada variabel *marketing and sales* lebih besar daripada nilai rata-rata, artinya data yang digunakan dalam penelitian cukup bervariasi, tingkat penyebaran data menunjukkan hasil yang normal dan tidak bias. Pada variabel *service* (X5) diperoleh nilai rata-rata 3,2029 dengan nilai minimum sebesar 1,00 dan nilai maksimum sebesar 4,00 serta nilai standar deviasi 6,4918. Nilai standar deviasi pada variabel *service* memiliki jarak yang cukup besar dengan nilai rata-rata artinya data yang digunakan dalam penelitian sangat bervariasi, tingkat penyebaran data menunjukkan hasil yang normal dan tidak bias. Pada variabel *firm infrastructure* (X6) diperoleh nilai rata-rata 3,0997 dengan nilai minimum 1,33 dan nilai maksimum 4,00 serta nilai standar deviasi sebesar 5,5734. Nilai standar deviasi pada variabel *firm infrastructure* lebih besar daripada nilai rata-rata, artinya data yang digunakan dalam penelitian cukup bervariasi, tingkat penyebaran data menunjukkan hasil yang normal dan tidak bias. Pada variabel *human resources management* (X7) diperoleh nilai rata-rata 3,2429 dengan nilai minimum 1,80 dan nilai maksimum 4,00 serta nilai standar deviasi sebesar 4,9213. Nilai standar deviasi pada variabel *human resources management* lebih besar daripada nilai rata-rata, artinya data yang digunakan dalam penelitian cukup bervariasi, tingkat penyebaran data menunjukkan hasil yang normal dan tidak bias. Pada variabel *technology development* diperoleh nilai rata-rata sebesar 3,2171 dengan nilai minimum 1,80 dan nilai maksimum 4,00 serta nilai standar deviasi sebesar 4,9313. Nilai standar deviasi pada variabel *technology development* lebih besar daripada nilai rata-rata, artinya data yang digunakan dalam penelitian cukup bervariasi, tingkat penyebaran data menunjukkan hasil yang normal dan tidak bias. Pada variabel *procurement* (X9) diperoleh nilai rata-

rata sebesar 3,1393 dengan nilai minimum sebesar 1,75 dan nilai maksimum 4,00 serta nilai standar deviasi sebesar 4,8086. Nilai standar deviasi pada variabel *procurement* lebih besar daripada nilai rata-rata, artinya data yang digunakan dalam penelitian cukup bervariasi, tingkat penyebaran data menunjukkan hasil yang normal dan tidak bias.

Nilai standar deviasi pada variabel *outbound logistics* dan *service* lebih besar dibandingkan nilai standar deviasi pada variabel lainnya dengan nilai 6,6794 dan 6,4918. Dalam aktivitas *outbound logistics* disini pemilik usaha melakukan maksimisasi perawatan bahan baku selama proses penyimpanan di dalam gudang. Berdasarkan pengamatan yang dilakukan penulis selama proses pengambilan data, pemilik usaha tersebut memiliki gudang khusus penyimpanan bahan baku kulit dan barang jadi yang siap dipasarkan kepada konsumen dengan dilengkapi karyawan yang khusus merawat selama berlangsungnya penyimpanan. Kemudian dalam aktivitas *service* pemilik usaha menawarkan jasa pembuatan barang kerajinan kulit sesuai dengan permintaan konsumen dan menjaga loyalitas agar konsumen merasa puas dan mempertahankan daya belinya pada kerajinan kulit tersebut. Hal inilah yang menyebabkan tingginya nilai standar deviasi pada kedua variabel tersebut, dikarenakan data dan sumber informasi yang diperoleh selama pengambilan data cukup bervariasi dan sesuai dengan realita yang terjadi.

### **4.3 Analisis Karakteristik Responden**

#### **4.3.1 Jenis Kelamin Responden**

Berdasarkan hasil penelitian yang sudah dilakukan terhadap 70 orang responden di Industri Kerajinan Kulit yang berada di Manding Kabupaten Bantul maka dapat diidentifikasi mengenai karakteristik responden berdasarkan usia seperti berikut ini:

Tabel 4.3

Karakteristik Responden Berdasarkan  
Jenis Kelamin

No	Jenis Kelamin	Jumlah	Persentase (%)
1	Laki-laki	28	40,0
2	Perempuan	42	60,0

Sumber : Data Primer Diolah, 2019

Berdasarkan Tabel 4.3 di atas menunjukkan jumlah responden yang terlibat dalam penelitian ini serta berjenis kelamin laki-laki berjumlah 28 orang atau 40% dan responden yang berjenis kelamin perempuan berjumlah 42 orang atau 60%. Sehingga dapat dilihat bahwa jumlah responden yang berjenis kelamin perempuan lebih banyak, hal ini dikarenakan dalam studi lapangan yang dilakukan langsung oleh penulis terbukti bahwa karyawan yang bekerja pada sentra industri kulit di Manding lebih banyak yang berjenis kelamin perempuan.

#### 4.3.2 Usia Responden

Dalam kategori usia responden, penulis mengelompokkan ke dalam 5 kelompok usia dengan masing-masing usia berjarak 10 tahun. Hal ini dilakukan dengan tujuan untuk memudahkan penulis dalam menghitung jumlah karyawan yang bekerja pada industri kerajinan kulit. Berikut ini hasil pengelompokan usia responden:

Tabel 4.4

Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

No	Usia	Jumlah	Persentase (%)
1	20 - 30	9	12,9
2	31 - 40	14	20,0
3	41 - 50	19	27,1
4	51 - 60	21	30,0
5	61 - 70	7	10,0

Sumber : Data Primer Diolah, 2019

Berdasarkan tabel 4.4 di atas dapat dilihat responden yang berusia 20-30 tahun sebanyak 9 orang atau 12,9% dari keseluruhan responden yang terlibat. Responden yang berusia 31-40 sebanyak 14 orang atau 20,0% dari keseluruhan responden yang terlibat. Responden yang berusia 41-50 sebanyak 19 orang atau 27,1% dari keseluruhan responden yang terlibat. Responden yang berusia 51-60 sebanyak 21 orang atau 30,0% dari keseluruhan responden yang terlibat. Kemudian responden yang berusia 61-70 sebanyak 7 orang atau 10,0% dari keseluruhan responden yang terlibat. Dari hasil pengelompokan data responden berdasarkan usia ini, dapat dilihat bahwa karyawan yang banyak bekerja di sentra industri kerajinan kulit di Manding yaitu karyawan dengan usia 51-60 tahun. Hal ini dikarenakan banyaknya masyarakat yang lebih memilih bekerja pada suatu perusahaan di Kota dibandingkan harus menekuni pembuatan kerajinan kulit.

### 4.3.3 Jabatan Responden

Karakteristik responden selanjutnya berdasarkan jabatan yang dibedakan ke dalam tiga kelompok berikut ini:

Tabel 4.5

Karakteristik Responden Berdasarkan Jabatan

No	Jabatan	Jumlah	Persentase (%)
1	Pemilik Usaha	21	30,0
2	Pengrajin	36	51,4
3	Karyawan Toko	13	18,6

Sumber : Data Primer Diolah, 2019

Berdasarkan tabel 4.5 di atas, responden yang terlibat dalam pengambilan data kuesioner sebagai pemilik usaha sebanyak 21 orang atau 30 % dari keseluruhan responden. Kemudian responden yang masuk dalam kategori sebagai pengrajin sebanyak 36 orang atau 51,4% dari keseluruhan responden. Selanjutnya responden yang masuk dalam kategori karyawan toko sebanyak 13 orang atau 18,6% dari keseluruhan responden. Kategori responden sebagai pengrajin dan pemilik usaha lebih banyak dibandingkan karyawan toko, dikarenakan persentase



kategori responden yang lebih banyak dibutuhkan oleh penulis yaitu pada pemilik usaha dan pengrajin untuk mendukung informasi data dalam penelitian.

#### 4.3.4 Pengelompokkan Produk yang Dijual

Dalam kategori pengelompokkan produk yang dijual oleh para pemilik usaha kerajinan kulit ini, penulis membedakannya ke dalam beberapa kelompok seperti berikut:

Tabel 4.6

Karakteristik Data Berdasarkan Jenis Produk yang Dijual

No	Jenis Produk Yang Dijual	Jumlah	Persentase (%)
1	Sepatu, Sandal	13	18,6
2	Sepatu, Sandal, Tas	11	15,7
3	Tas, Jaket, Sepatu	10	14,3
4	Tas, Dompot	10	14,3
5	Jaket Kulit	6	8,6
6	Sarung Tangan Kulit	5	7,1
7	Sepatu, Tas, Dompot	4	5,7
8	Jaket Kulit, Sarung Tangan	3	4,3
9	Sepatu, Tas, Ikat Pinggang	3	4,3
10	Jaket Kulit, Tas	2	2,9
11	Jaket Kulit, Ikat Pinggang	2	2,9
12	Tas, Sarung Tangan, Sepatu	1	1,4

Sumber : Data Primer Diolah, 2019

Berdasarkan tabel 4.6 di atas, dapat dilihat industri pertokoan maupun usaha rumahan yang menjual produk dalam jenis sepatu dan sandal sebanyak 13 buah atau 18,6% dari keseluruhan responden yang terkait dan jenis produk yang dijual. Industri pertokoan maupun usaha rumahan yang menjual produk dalam jenis sepatu, sandal dan tas sebanyak 11 buah atau 15,7% dari keseluruhan responden yang terkait dan jenis produk yang dijual. Industri pertokoan maupun usaha rumahan yang menjual produk dalam jenis tas, jaket dan sepatu sebanyak 10 buah atau 14,3% dari keseluruhan responden yang terkait dan jenis produk yang dijual. Industri pertokoan maupun usaha rumahan yang menjual produk

dalam jenis tas dan dompet sebanyak 10 buah atau 14,3% dari keseluruhan responden yang terkait dan jenis produk yang dijual. Industri pertokoan maupun usaha rumahan yang menjual produk dalam jenis jaket kulit sebanyak 6 buah atau 8,6% dari keseluruhan responden yang terkait dan jenis produk yang dijual. Industri pertokoan maupun usaha rumahan yang menjual produk dalam jenis sarung tangan kulit sebanyak 5 buah atau 7,1% dari keseluruhan responden yang terkait dan jenis produk yang dijual. Industri pertokoan maupun usaha rumahan yang menjual produk dalam jenis sepatu, tas dan dompet sebanyak 4 buah atau 5,7% dari keseluruhan responden yang terkait dan jenis produk yang dijual. Industri pertokoan maupun usaha rumahan yang menjual produk dalam jenis jaket kulit dan sarung tangan sebanyak 3 buah atau 4,3% dari keseluruhan responden yang terkait dan jenis produk yang dijual. Industri pertokoan maupun usaha rumahan yang menjual produk dalam jenis sepatu, tas dan ikat pinggang sebanyak 3 buah atau 4,3% dari keseluruhan responden yang terkait dan jenis produk yang dijual. Industri pertokoan maupun usaha rumahan yang menjual produk Industri pertokoan maupun usaha rumahan yang menjual produk dalam jenis jaket kulit dan tas sebanyak 2 buah atau 42,9% dari keseluruhan responden yang terkait dan jenis produk yang dijual. Industri pertokoan maupun usaha rumahan yang menjual produk dalam jenis Industri pertokoan maupun usaha rumahan yang menjual produk dalam jenis Industri pertokoan maupun usaha rumahan yang menjual produk dalam jenis jaket kulit dan ikat pinggang sebanyak 2 buah atau 2,9% dari keseluruhan responden yang terkait dan jenis produk yang dijual. Industri pertokoan maupun usaha rumahan yang menjual produk dalam jenis tas, sarung tangan dan sepatu sebanyak 1 buah atau 1,4% dari keseluruhan responden yang terkait dan jenis produk yang dijual. Industri pertokoan maupun usaha rumahan yang menjual produk dalam jenis

#### **4.3.5 Jenis Kerajinan Kulit**

Dalam jenis kerajinan kulit ini penulis membedakan ke dalam beberapa kelompok berdasarkan hasil studi lapangan yang diperoleh. Hal ini sangat membantu penulis dalam melihat kategori jenis kerajinan kulit yang banyak

diproduksi oleh pemilik usaha maupun pengrajin. Sehingga dapat dilihat produk unggulan yang banyak diminati oleh konsumen, berikut hasil pengelompokkannya:

Tabel 4.7

Karakteristik Data Berdasarkan Jenis Kerajinan Kulit

No	Jenis Kerajinan	Jumlah	Persentase (%)
1	Tas	14	20,0
2	Sepatu	12	17,1
3	Sarung Tangan Kulit	12	17,1
4	Ikat Pinggang	12	17,1
5	Sandal	10	14,3
6	Jaket Kulit	8	11,4
7	Dompot	2	2,9

Sumber : Data Primer Diolah, 2019

Berdasarkan hasil pengelompokkan data berdasarkan jenis kerajinan kulit pada tabel 4.7 di atas, dapat dilihat pada jenis kerajinan tas sebanyak 14 buah atau 20,0%. Pada jenis kerajinan sepatu menghasilkan sebanyak 12 buah atau 17,1%. Pada jenis kerajinan sarung tangan kulit menghasilkan sebanyak 12 buah atau 17,1%. Pada jenis kerajinan ikat pinggang menghasilkan sebanyak 12 buah atau 17,1%. Pada jenis kerajinan sandal menghasilkan sebanyak 10 buah atau 14,4%. Pada jenis kerajinan jaket kulit menghasilkan sebanyak 8 buah atau 11,4%. Pada jenis kerajinan dompet menghasilkan sebanyak 2 buah atau 2,9%. Dalam hasil pengelompokkan jenis kerajinan kulit dapat dilihat pada produksi kerajinan yang tertinggi yaitu tas dengan jumlah 14 buah, kemudian sepatu, sarung tangan kulit dan ikat pinggang memiliki jumlah yang sama yaitu 12 buah.

#### 4.3.6 Realisasi Ekspor Komoditi Kerajinan Kulit DIY Tahun 2017 dan 2018

Realisasi ekspor DIY berdasarkan komoditi kerajinan kulit pada tahun 2017 dan 2018 seperti pada tabel di bawah ini:

Tabel 4.8

Realisasi ekspor DIY berdasarkan komoditi utama pada tahun 2017 dan 2018

No	Kelompok Komoditi	2017		2018		% (Naik/Turun)	
		Volume (Juta Kg)	Nilai (Juta US \$)	Volume (Juta Kg)	Nilai (Juta US \$)	Volume (Juta Kg)	Nilai (Juta US \$)
1	Sarung Tangan Kulit	9.28	112	16.13	125.65	6.85	13.65
2	<b>Alas Kaki</b>	<b>4.06</b>	<b>72.65</b>	<b>6.63</b>	<b>84.32</b>	<b>2.57</b>	<b>11.67</b>
3	Kerajinan Tas	0.63	10.75	0.81	11.69	0.18	0.94
4	Jaket Kulit	9.05	6.72	7.54	5.63	-1.51	-1.09
5	Dompot Kulit	5.87	68.54	4.07	46.86	-1.8	-21.68

Sumber : Dinas Perindag DIY, 2018

Berdasarkan data realisasi ekspor produk kerajinan kulit pada tahun 2017 dan 2018 dapat dilihat bahwa jenis produk yang mengalami peningkatan yaitu pada sarung tangan kulit yang mengalami peningkatan volume sebesar 6.85 juta kg dengan jumlah nilai 13.65 US \$. Kemudian pada jenis kerajinan alas kaki juga mengalami peningkatan sebesar 2.57 juta kg dengan jumlah nilai 11.67 US \$. Pada jenis kerajinan tas juga mengalami peningkatan walaupun tidak terlalu tinggi yaitu sebesar 0.18 juta kg dengan jumlah nilai sebesar 0.94 US \$. Pada jenis kerajinan jaket kulit justru mengalami penurunan volume sebesar -1.51 juta kg dengan jumlah nilai yang juga menurun sebesar -1.09 US \$. Pada jenis kerajinan dompot kulit juga mengalami penurunan volume sebesar -1.8 juta kg dengan jumlah nilai yang juga menurun sebesar -21.68 US \$.

Berdasarkan hasil data ekspor tersebut dapat dilihat jenis kerajinan kulit yang mengalami peningkatan ekspor yaitu pada sarung tangan kulit dengan jumlah peningkatan tertinggi, kemudian produk ekspor tertinggi kedua yaitu pada

alas kaki dan selanjutnya tas. Menurut Ibu Sarah selaku Sekretaris Dinas Perindag, Yogyakarta mengatakan bahwa menurunnya jumlah ekspor kerajinan kulit dipengaruhi oleh kurangnya inovasi produk yang mengakibatkan lemahnya daya saing terhadap produk lain. Kemudian pengaruh lainnya yaitu terdapat beberapa pengusaha kerajinan kulit yang tidak memiliki SKA (Surat Keterangan Asal) atau surat keterangan kebangsaan suatu barang yang disertakan pada saat barang tersebut memasuki wilayah negara tujuan ekspor tertentu, sehingga transaksi eksportir tidak tercatat secara resmi oleh badan pengawas ekspor. Selanjutnya yang mempengaruhi menurunnya jumlah ekspor kerajinan kulit yaitu pada standar ekspor yang cukup tinggi yaitu 100 kg. Jadi apabila industri kerajinan kulit dalam melakukan kegiatan ekspor kurang dari ketentuan batas minimum maka belum dapat dikategorikan sebagai ekspor dan belum tercatat dalam pengawas ekspor barang.

#### **4.5 Hasil Uji Validitas dan Reabilitas**

##### **4.5.1 Hasil Uji Validitas Data**

Validitas/kesahihan adalah suatu indeks yang menunjukkan alat ukur tersebut benar-benar mengukur apa yang diukur. Validitas ini menyangkut akurasi instrumen. Untuk mengetahui apakah kuesioner yang disusun tersebut itu valid/sahih, maka perlu dilakukan pengujian dengan menggunakan uji korelasi antar skor (nilai) tiap-tiap butir pertanyaan dengan skor total kuesioner tersebut. (Noor, 2011)

Suatu kuesioner dinyatakan valid apabila pertanyaan yang terkandung dalam kuesioner tersebut mampu mengungkapkan sesuatu yang diukur kuesioner tersebut. Oleh karena itu dilakukan analisis dengan menggunakan program SPSS dan melihat nilai *Corrected Item Total Correlation*. Uji validitas dengan menggunakan metode ini dilakukan melalui cara mengkorelasikan skor jawaban dari masing-masing pertanyaan dengan skor total dari semua pertanyaan yang tersedia. Dalam pengujian validitas ini peneliti menggunakan tingkat signifikansi  $\alpha = 5\%$  (0,05). Sedangkan untuk uji kuesioner, peneliti melibatkan 70 orang responden pelaku bisnis kerajinan kulit di Manding Kabupaten Bantul, sehingga diperoleh nilai  $df = n - 2$ ,  $df = 70 - 2 = 68$  orang.

Pada 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 :  $r\text{-hitung} < r\text{-tabel}$

Tabel 4.9

Hasil Uji Validitas

Variabel	Indikator	r-hitung	r-tabel	Keterangan
Ekspor (Y)	Y1	0,374	0,2352	Valid
	Y2	0,435	0,2352	Valid
	Y3	0,376	0,2352	Valid
	Y4	0,435	0,2352	Valid
	Y5	0,395	0,2352	Valid
	Y6	0,316	0,2352	Valid
	X1.1	0,617	0,2352	Valid
	X1.2	0,432	0,2352	Valid

Inbound Logistics (X1)	X1.3	0,384	0,2352	Valid
	X1.4	0,568	0,2352	Valid
	X1.5	0,598	0,2352	Valid
	X1.6	0,348	0,2352	Valid
Operations (X2)	X2.1	0,624	0,2352	Valid
	X2.2	0,729	0,2352	Valid
	X2.3	0,462	0,2352	Valid
	X2.4	0,458	0,2352	Valid
	X2.5	0,507	0,2352	Valid
Outbound Logistics (X3)	X3.1	0,767	0,2352	Valid
	X3.2	0,821	0,2352	Valid
	X3.3	0,736	0,2352	Valid
Marketing and Sales (X4)	X4.1	0,401	0,2352	Valid
	X4.2	0,465	0,2352	Valid
	X4.3	0,573	0,2352	Valid
	X4.4	0,526	0,2352	Valid
	X4.5	0,515	0,2352	Valid
	X4.6	0,452	0,2352	Valid
	X4.7	0,218	0,2352	Valid
Service (X5)	X5.1	0,543	0,2352	Valid
	X5.2	0,761	0,2352	Valid
	X5.3	0,659	0,2352	Valid
	X5.4	0,628	0,2352	Valid
	X5.5	0,608	0,2352	Valid
Firm Infrastructure (X6)	X6.1	0,592	0,2352	Valid
	X6.2	0,738	0,2352	Valid
	X6.3	0,594	0,2352	Valid
Human Resources Management (X7)	X7.1	0,645	0,2352	Valid
	X7.2	0,699	0,2352	Valid
	X7.3	0,585	0,2352	Valid
	X7.4	0,644	0,2352	Valid
	X7.5	0,376	0,2352	Valid
Technology Development (X8)	X8.1	0,752	0,2352	Valid
	X8.2	0,684	0,2352	Valid
	X8.3	0,568	0,2352	Valid
	X8.4	0,622	0,2352	Valid
	X8.5	0,568	0,2352	Valid
Procurement (X9)	X9.1	0,487	0,2352	Valid
	X9.2	0,539	0,2352	Valid
	X9.3	0,711	0,2352	Valid
	X9.4	0,656	0,2352	Valid

Sumber : Data Primer Diolah, 2019

Berdasarkan hasil uji validitas yang telah dilakukan pada tabel di atas, maka dapat disimpulkan bahwa semua pertanyaan dinyatakan valid. Hal ini terbukti dari semua nilai r-hitung lebih besar dari pada r-tabel yaitu sebesar 0,2352 sehingga dapat dilakukan pengolahan data pada tahap selanjutnya.

#### 4.5.2 Hasil Uji Reliabilitas Data

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. Berikut ini hasil uji reliabilitas:

Tabel 4.10

Hasil Uji Reabilitas

Variabel	Indikator	Cronbach's Alpha	Nilai Kritis	Keterangan
Ekspor (Y)	Y1	0,854	0,6	Reliabel
	Y2	0,847	0,6	Reliabel
	Y3	0,847	0,6	Reliabel
	Y4	0,857	0,6	Reliabel
	Y5	0,835	0,6	Reliabel
	Y6	0,843	0,6	Reliabel



Inbound Logistics (X1)	X1.1	0,794	0,6	Reliabel
	X1.2	0,818	0,6	Reliabel
	X1.3	0,859	0,6	Reliabel
	X1.4	0,817	0,6	Reliabel
	X1.5	0,817	0,6	Reliabel
	X1.6	0,847	0,6	Reliabel
Operations (X2)	X2.1	0,772	0,6	Reliabel
	X2.2	0,776	0,6	Reliabel
	X2.3	0,788	0,6	Reliabel
	X2.4	0,802	0,6	Reliabel
	X2.5	0,821	0,6	Reliabel
Outbound Logistics (X3)	X3.1	0,889	0,6	Reliabel
	X3.2	0,851	0,6	Reliabel
	X3.3	0,926	0,6	Reliabel
Marketing and Sales (X4)	X4.1	0,797	0,6	Reliabel
	X4.2	0,788	0,6	Reliabel
	X4.3	0,786	0,6	Reliabel
	X4.4	0,791	0,6	Reliabel
	X4.5	0,794	0,6	Reliabel
	X4.6	0,804	0,6	Reliabel
	X4.7	0,794	0,6	Reliabel
Service (X5)	X5.1	0,835	0,6	Reliabel
	X5.2	0,818	0,6	Reliabel
	X5.3	0,863	0,6	Reliabel
	X5.4	0,841	0,6	Reliabel
	X5.5	0,879	0,6	Reliabel
Variabel Firm Infrastructure (X6)	X6.1	0,869	0,6	Reliabel
	X6.2	0,856	0,6	Reliabel
	X6.3	0,804	0,6	Reliabel
Variabel Human Resources Management (X7)	X7.1	0,843	0,6	Reliabel
	X7.2	0,839	0,6	Reliabel
	X7.3	0,884	0,6	Reliabel
	X7.4	0,881	0,6	Reliabel
	X7.5	0,882	0,6	Reliabel
Variabel Technology Development (X8)	X8.1	0,823	0,6	Reliabel
	X8.2	0,804	0,6	Reliabel
	X8.3	0,836	0,6	Reliabel
	X8.4	0,827	0,6	Reliabel
	X8.5	0,806	0,6	Reliabel
Variabel Procurement (X9)	X9.1	0,795	0,6	Reliabel
	X9.2	0,804	0,6	Reliabel
	X9.3	0,765	0,6	Reliabel
	X9.4	0,823	0,6	Reliabel

Berdasarkan hasil uji reabilitas, dapat diketahui bahwa nilai Cronbach'Alpha dari masing-masing pertanyaan nilainya lebih dari 0,6. Sehingga dapat disimpulkan bahwa semua pertanyaan dari variabel yang ada dinyatakan reliabel dan dapat dilakukan pengujian data pada tahap selanjutnya.

#### 4.6 Analisis Regresi Linier Berganda

##### 4.6.1 Hasil Analisis Korelasi Regresi

Analisis data yang digunakan dalam melakukan perhitungan regresi linier berganda adalah dengan aplikasi SPSS 23.0, serta diperoleh hasil sebagai berikut:

Tabel 4.11

#### Hasil Uji Regresi Linier Berganda

		Coefficients <sup>a</sup>										
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Correlations			Collinearity Statistics		
		B	Std. Error	Beta			Zero-order	Partial	Part	Tolerance	VIF	
1	(Constant)	2,453	,404		6,074	,000						
	X1	,216	,103	,235	2,107	,039	,345	,263	,193	,675	1,481	
	X2	,089	,108	,095	,826	,412	,102	,106	,076	,633	1,579	
	X3	,160	,077	,252	2,088	,041	,218	,260	,191	,577	1,733	
	X4	,326	,142	,344	2,301	,025	,320	,285	,211	,376	2,659	
	X5	,190	,090	,291	2,122	,038	,217	,264	,194	,448	2,232	
	X6	,176	,086	,231	2,048	,045	,472	,256	,188	,660	1,515	
	X7	,280	,104	,324	2,679	,010	,240	,327	,246	,575	1,740	
	X8	,310	,115	,359	2,704	,009	,396	,330	,248	,476	2,102	
	X9	,050	,107	-,056	,462	,646	,112	,060	,042	,572	1,749	

a. Dependent Variable: Y

Sumber : Data Primer SPSS, 2019

Pada tabel di atas, perhitungan dengan menggunakan program SPSS 23.0 diperoleh hasil sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{EKSPOR} = & 2.453 + 0.216 \text{ INBOUND LOGISTICS} + 0,089 \text{ OPERATIONS} + \\ & 0,160 \text{ OUTBOUND LOGISTICS} + 0.326 \text{ MARKETING AND} \\ & \text{SALES} + 0,190 \text{ SERVICES} + 0.176 \text{ FIRM INFRASTRUCTURE} \\ & + 0.280 \text{ HUMAN RESOURCES MANAGEMENT} + 0.310 \\ & \text{TECHNOLOGY DEVELOPMENT} + 0.050 \text{ PROCUREMENT} \end{aligned}$$

Dalam persamaan di atas, diperoleh hasil signifikansi pada variabel *Inbound Logistics* (X1) sebesar 0,039 ( $< \alpha = 0,05$ ) dengan koefisien bernilai positif sebesar 0,216 atau 2,16% artinya aktivitas *inbound logistics* memiliki hubungan dalam meningkatkan ekspor kerajinan kulit, maka apabila aktivitas *inbound logistics* naik satu satuan maka akan meningkatkan kegiatan ekspor sebesar 0,216 atau 21,6%.

Variabel *Operations* (X2) dalam hasil regresi diperoleh nilai signifikansi sebesar 0,412 ( $> \alpha = 0,05$ ) dengan koefisien bernilai positif sebesar 0,089 atau 0,89% artinya aktivitas *operations* tidak memiliki hubungan terhadap kegiatan dalam meningkatkan ekspor kerajinan kulit, maka apabila aktivitas *operations* naik satu satuan maka tidak akan ada keterkaitan dengan kegiatan ekspor kerajinan kulit.

Variabel *Outbound Logistics* (X3) dalam regresi diperoleh nilai signifikansi sebesar 0,041 ( $< \alpha = 0,05$ ) dengan koefisien bernilai positif sebesar 0,160 atau 1,6% artinya aktivitas *outbound logistics* memiliki hubungan dalam meningkatkan ekspor kerajinan kulit, maka apabila aktivitas *outbound logistics* naik satu satuan maka akan meningkatkan kegiatan ekspor sebesar 0,160 atau 16%.

Variabel *Marketing and Sales* (X4) dalam regresi diperoleh nilai signifikansi sebesar 0,025 ( $\alpha = 0,05$ ) dengan koefisien bernilai positif sebesar 0,326 atau 32% artinya aktivitas *marketing and sales* memiliki hubungan dalam meningkatkan ekspor kerajinan kulit, maka apabila aktivitas *marketing and sales* naik satu satuan maka akan meningkatkan kegiatan ekspor sebesar 0,326 atau 32%.

Variabel *Service* (X5) dalam regresi diperoleh nilai signifikansi sebesar 0,038 ( $\alpha = 0,05$ ) dengan koefisien bernilai positif sebesar 0,190 atau 19% artinya aktivitas *service* memiliki hubungan dalam meningkatkan ekspor kerajinan kulit, maka apabila aktivitas *service* naik satu satuan maka akan meningkatkan kegiatan ekspor sebesar 0,190 atau 19%.

Variabel *Firm Infrastructure* (X6) dalam regresi diperoleh nilai signifikansi sebesar 0,045 ( $\alpha = 0,05$ ) dengan koefisien bernilai positif sebesar 0,176 atau 17,6% artinya aktivitas *firm and infrastructure* memiliki hubungan dalam meningkatkan ekspor kerajinan kulit, maka apabila aktivitas *firm and infrastructure* naik satu satuan maka akan meningkatkan kegiatan ekspor sebesar 0,176 atau 17,6%.

Variabel *Human Resources Management* (X7) dalam regresi diperoleh nilai signifikansi sebesar 0,010 ( $\alpha = 0,05$ ) dengan koefisien bernilai positif sebesar 0,280 atau 28% artinya aktivitas *human resources management* memiliki hubungan dalam meningkatkan ekspor kerajinan kulit, maka apabila aktivitas

*human resources management* naik satu satuan maka akan meningkatkan kegiatan ekspor sebesar 0,280 atau 28%.

Variabel *Technology Development* (X8) dalam regresi diperoleh nilai signifikansi sebesar 0,009 ( $< \alpha = 0,05$ ) dengan koefisien bernilai positif sebesar 0,310 atau 31% artinya aktivitas *technology development* memiliki hubungan dalam meningkatkan ekspor kerajinan kulit, maka apabila aktivitas *technology development* naik satu satuan maka akan meningkatkan kegiatan ekspor sebesar 0,310 atau 31%.

Variabel *Procurement* (X9) dalam regresi diperoleh nilai signifikansi sebesar 0,646 ( $> \alpha = 0,05$ ) dengan koefisien bernilai positif sebesar 0,050 atau 0,5% artinya aktivitas *procurement* tidak memiliki hubungan dalam meningkatkan ekspor kerajinan kulit, maka apabila *procurement* naik satu satuan maka tidak akan ada keterkaitan dalam kegiatan ekspor kerajinan kulit. Apabila terdapat hubungan dari keseluruhan variabel yaitu Inbound Logistics (X1), Operations (X2), Outbound Logistics (X3), Marketing and Sales (X4), Services (X5), Firm Infrastructure (X6), Human Resources Development (X7), Technology Development (X8) dan Procurement (X9) maka kegiatan ekspor kerajinan kulit akan meningkat sebesar 2,453 satuan.

#### **4.6.2 Uji t**

Analisis dari hasil uji parsial (uji t) dilakukan dengan tujuan untuk membuktikan penelitian yang menyatakan masing-masing variabel independen mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen. Cara

penghitungan ini dilakukan dengan membandingkan t-hitung dan t-tabel yang diperoleh dengan pengujian satu arah melalui  $df = n - k = 70 - 5 = 65$  dan  $\alpha = 5\%$  maka diperoleh angka 1,66864. Dengan ketentuan sebagai berikut:

T-hitung > t-tabel = Terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel X (Inbound Logistics, Operations, Outbound Logistics, Marketing and Sales, Services, Firm and Infrastructure, Human Resources Management, Technology Development dan Procurement) terhadap variabel Y (Ekspor).

T-hitung < t-tabel = Tidak Terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel X (Inbound Logistics, Operations, Outbound Logistics, Marketing and Sales, Services, Firm and Infrastructure, Human Resources Management, Technology Development dan Procurement) terhadap variabel Y (Ekspor).

#### 1. Pengujian Terhadap Variabel Inbound Logistics (X1)

Hasil pengujian signifikansi menunjukkan bahwa variabel Inbound Logistics (X1) memiliki t-hitung sebesar 2,107 dan t-tabel 1,66864 dimana nilai t-hitung > t-tabel serta memiliki signifikansi sebesar  $0,039 < \alpha = 5\%$ , artinya terdapat pengaruh antara variabel Inbound Logistics secara positif dan signifikan terhadap kegiatan ekspor kerajinan kulit. Maka dari itu hipotesis pertama yang menyatakan bahwa terdapat hubungan yang positif dan signifikan antara variabel Inbound Logistics terhadap peningkatan kegiatan ekspor kerajinan kulit sudah terbukti.

## 2. Pengujian Terhadap Variabel Operations (X2)

Hasil pengujian signifikansi menunjukkan bahwa variabel Operations (X2) memiliki t-hitung sebesar 0,826 dan t-tabel 1,66864 dimana nilai t-hitung < t-tabel serta memiliki signifikansi sebesar  $0,412 > \alpha = 5\%$ , artinya tidak terdapat pengaruh antara variabel Operations secara positif dan signifikan terhadap kegiatan ekspor kerajinan kulit. Maka dari itu hipotesis pertama yang menyatakan bahwa tidak terdapat hubungan yang positif dan signifikan antara variabel Operations terhadap peningkatan kegiatan ekspor kerajinan kulit sudah terbukti.

## 3. Pengujian Terhadap Variabel Outbound Logistics (X3)

Hasil pengujian signifikansi menunjukkan bahwa variabel Outbound Logistics (X3) memiliki t-hitung sebesar 2,088 dan t-tabel 1,66864 dimana nilai t-hitung > t-tabel serta memiliki signifikansi sebesar  $0,041 < \alpha = 5\%$ , artinya terdapat pengaruh antara variabel Outbound Logistics secara positif dan signifikan terhadap kegiatan ekspor kerajinan kulit. Maka dari itu hipotesis pertama yang menyatakan bahwa terdapat hubungan yang positif dan signifikan antara variabel Outbound Logistics terhadap peningkatan kegiatan ekspor kerajinan kulit sudah terbukti.

## 4. Pengujian Terhadap Variabel Marketing And Sales (X4)

Hasil pengujian signifikansi menunjukkan bahwa variabel Marketing And Sales (X4) memiliki t-hitung sebesar 2,301 dan t-tabel 1,66864 dimana nilai t-hitung > t-tabel serta memiliki signifikansi sebesar  $0,025 < \alpha = 5\%$ , artinya

terdapat pengaruh antara variabel Marketing And Sales secara positif dan signifikan terhadap kegiatan ekspor kerajinan kulit. Maka dari itu hipotesis pertama yang menyatakan bahwa terdapat hubungan yang positif dan signifikan antara variabel Marketing And Sales terhadap peningkatan kegiatan ekspor kerajinan kulit sudah terbukti.

#### 5. Pengujian Terhadap Variabel Service (X5)

Hasil pengujian signifikansi menunjukkan bahwa variabel Service (X5) memiliki t-hitung sebesar 2,122 dan t-tabel 1,66864 dimana nilai t-hitung > t-tabel serta memiliki signifikansi sebesar  $0,038 < \alpha = 5\%$ , artinya terdapat pengaruh antara variabel Service secara positif dan signifikan terhadap kegiatan ekspor kerajinan kulit. Maka dari itu hipotesis pertama yang menyatakan bahwa terdapat hubungan yang positif dan signifikan antara variabel Service terhadap peningkatan kegiatan ekspor kerajinan kulit sudah terbukti.

#### 6. Pengujian Terhadap Variabel Firm Infrastructure (X6)

Hasil pengujian signifikansi menunjukkan bahwa variabel Firm Infrastructure (X6) memiliki t-hitung sebesar 2,048 dan t-tabel 1,66864 dimana nilai t-hitung > t-tabel serta memiliki signifikansi sebesar  $0,045 < \alpha = 5\%$ , artinya terdapat pengaruh antara variabel Firm Infrastructure secara positif dan signifikan terhadap kegiatan ekspor kerajinan kulit. Maka dari itu hipotesis pertama yang menyatakan bahwa terdapat hubungan yang positif dan signifikan antara



variabel Firm Infrastructure terhadap peningkatan kegiatan ekspor kerajinan kulit sudah terbukti.

#### 7. Pengujian Terhadap Variabel Human Resources Management (X7)

Hasil pengujian signifikansi menunjukkan bahwa variabel Human Resources Management (X7) memiliki t-hitung sebesar 2,679 dan t-tabel 1,66864 dimana nilai t-hitung  $>$  t-tabel serta memiliki signifikansi sebesar  $0,010 < \alpha = 5\%$ , artinya terdapat pengaruh antara variabel Human Resources Management secara positif dan signifikan terhadap kegiatan ekspor kerajinan kulit. Maka dari itu hipotesis pertama yang menyatakan bahwa terdapat hubungan yang positif dan signifikan antara variabel Human Resources Management terhadap peningkatan kegiatan ekspor kerajinan kulit sudah terbukti.

#### 8. Pengujian Terhadap Variabel Technology Development (X8)

Hasil pengujian signifikansi menunjukkan bahwa variabel Technology Development (X8) memiliki t-hitung sebesar 2,704 dan t-tabel 1,66864 dimana nilai t-hitung  $>$  t-tabel serta memiliki signifikansi sebesar  $0,009 < \alpha = 5\%$ , artinya terdapat pengaruh antara variabel Technology Development secara positif dan signifikan terhadap kegiatan ekspor kerajinan kulit. Maka dari itu hipotesis pertama yang menyatakan bahwa terdapat hubungan yang positif dan signifikan antara variabel Technology Development terhadap peningkatan kegiatan ekspor kerajinan kulit sudah terbukti.

## 9. Pengujian Terhadap Variabel Procurement (X9)

Hasil pengujian signifikansi menunjukkan bahwa variabel Procurement (X9) memiliki t-hitung sebesar 0,462 dan t-tabel 1,66864 dimana nilai t-hitung < t-tabel serta memiliki signifikansi sebesar  $0,646 > \alpha = 5\%$ , artinya tidak terdapat pengaruh antara variabel Procurement secara positif dan signifikan terhadap kegiatan ekspor kerajinan kulit. Maka dari itu hipotesis pertama yang menyatakan bahwa tidak terdapat hubungan yang positif dan signifikan antara variabel Procurement terhadap peningkatan kegiatan ekspor kerajinan kulit sudah terbukti.

### 4.6.3 Uji F (Simultan)

Uji F (simultan) digunakan untuk melihat signifikansi pengaruh antara variabel-variabel independen (Inbound Logistics, Operations, Outbound Logistics, Marketing and Sales, Services, Firm and Infrastructure, Human Resources Management, Technology Development dan Procurement) secara serentak dan bersama-sama terhadap variabel dependen (Ekspor) yaitu dengan membandingkan nilai F-hitung dengan F-tabel.

Tabel 4.12

Hasil Uji F

ANOVA<sup>b</sup>

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	6,190	9	,688	6,562	,000 <sup>a</sup>
	Residual	6,289	60	,105		
	Total	12,480	69			

a. Predictors: (Constant), X9, X5, X3, X6, X1, X2, X7, X8, X4

b. Dependent Variable: Y

Dalam uji F diperoleh nilai F-hitung sebesar 6,562 dan F-tabel sebesar 2,36 ( $df = n - k = 70 - 5 = 65$  dan  $\alpha = 5\%$ ) dimana nilai F-hitung > F-tabel sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh antara variabel independen (Inbound Logistics, Operations, Outbound Logistics, Marketing and Sales, Services, Firm and Infrastructure, Human Resources Management, Technology Development dan Procurement) secara serentak dan bersama-sama terhadap variabel dependen (Ekspor). Sehingga dari keseluruhan variabel X secara serentak dan bersama-sama mempengaruhi kegiatan ekspor.

#### 4.6.4 Uji Koefisien Determinasi (Uji R-Square)

Uji koefisien determinasi dilakukan untuk mengukur seberapa besar persentase kemampuan variabel independen dalam menerangkan variasi total dari variabel dependen. Berikut hasil perhitungan uji R-Squared:

Tabel 4.13

Hasil Uji R-Square

**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,704 <sup>a</sup>	,496	,420	,32377

a. Predictors: (Constant), X9, X5, X3, X6, X1, X2, X7, X8, X4

b. Dependent Variable: Y

Berdasarkan tabel 4.13 di atas dapat dilihat besarnya koefisien determinasi (R-square) sebesar 0,496 atau 49,6% yang menunjukkan bahwa variabel Y (ekspor) dipengaruhi oleh variabel X (Inbound Logistics, Operations, Outbound Logistics, Marketing and Sales, Services, Firm and Infrastructure, Human Resources Management, Technology Development dan Procurement) sebesar 49,6%. Kemudian sisanya sebesar 50,4% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dimasukkan ke dalam model penelitian.

#### 4.7 Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik perlu dilakukan agar hasil kesimpulan yang diperoleh tidak akan menghasilkan hasil yang bias. Adapun uji asumsi klasik yang dilakukan yaitu uji normalitas, uji multikolinieritas dan uji heteroskedastisitas.

##### 4.7.1 Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan dengan menggunakan SPSS 23.0 melalui uji kolmogrov smirnov yang merupakan bagian dari asumsi klasik. Uji normalitas ini dilakukan untuk mengetahui apakah nilai residual berdistribusi normal atau tidak.

Karena model regresi yang baik adalah memiliki nilai residual yang berdistribusi normal. Dasar pengambilan keputusannya yaitu:

1. Jika nilai signifikansi  $> \alpha = 0,05$ , Maka nilai residual berdistribusi normal
2. Jika nilai signifikansi  $< \alpha = 0,05$ , Maka nilai residual tidak berdistribusi normal

Tabel 4.14

Hasil Uji Normalitas

**One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test**

		Unstandardized Residual
N		70
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	,0000000
	Std. Deviation	,30191305
Most Extreme Differences	Absolute	,069
	Positive	,069
	Negative	-,061
Kolmogorov-Smirnov Z		,577
Asymp. Sig. (2-tailed)		,893

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Berdasarkan hasil uji analisis normalitas pada tabel 4.14 di atas, diperoleh nilai signifikansi sebesar  $0,893 > \alpha = 0,05$ , maka dapat disimpulkan bahwa nilai residual telah berdistribusi normal.

#### 4.7.2 Uji Multikolinieritas

Uji multikolinieritas digunakan untuk mengetahui apakah dalam model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas. Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi diantara variabel bebas dengan melihat nilai VIF sebagai berikut:

1. Jika nilai VIF < 10,0 = Tidak terjadi multikolinieritas
2. Jika nilai VIF > 10,0 = Terjadi multikolinieritas

Uji multikolinieritas dilakukan dengan menggunakan SPSS 23.0 dengan hasil sebagai berikut:

Tabel 4.15

Hasil Uji Multikolinieritas

<b>Coefficients<sup>a</sup></b>		
Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
(Constant)		
Inbound_Logistics	,675	1,481
Operations	,633	1,579
Outbound_Logistics	,577	1,733
Marketing_and_Sales	,376	2,659
Service	,448	2,232
Firm_Infrastructure	,660	1,515
Human_Resources_Management	,575	1,740
Technology_Development	,476	2,102
Procurement	,572	1,749

a. Dependent Variable: Ekspor

Sumber : Data Primer Diolah, 2019

Berdasarkan hasil uji multikolinieritas pada tabel 4.15 di atas, dapat dilihat nilai VIF pada variabel Inbound Logistics sebesar (1,481), variabel operations sebesar (1,579), variabel outbound logistics sebesar (1,733), variabel marketing and sales sebesar (2,659), variabel service sebesar (2,232), variabel firm infrastructure sebesar (1,515), variabel Human resources development sebesar (1,740), variabel technology and development sebesar (2,102) dan variabel procurement sebesar (1,749). Dari hasil nilai VIF tiap variabel masing-

masing nilainya  $< 10,0$  maka dapat disimpulkan bahwa seluruh variabel dalam penelitian ini tidak terjadi masalah multikolinieritas.

#### 4.7.3 Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas digunakan untuk mengetahui adanya penyimpangan dari syarat-syarat asumsi klasik pada regresi linier, dimana dalam model regresi harus dipenuhi syarat tidak adanya heteroskedastisitas. Metode yang digunakan adalah dengan menggunakan uji glejser:

1. Nilai  $\text{Sig} > \alpha = 0,05$  artinya Tidak terjadi heteroskedastisitas
2. Nilai  $\text{Sig} < \alpha = 0,05$  artinya Terjadi heteroskedastisitas

Tabel 4.16

#### Hasil Uji Heteroskedastisitas

Model	Unstandardized Coefficients		t	Sig.
	B	Std. Error		
(Constant)	,182	,228	,801	,426
Inbound_Logistics	-,074	,058	-1,276	,207
Operations	,053	,061	,882	,382
Outbound_Logistics	,006	,043	,143	,887
Marketing_and_Sales	,002	,080	,020	,984
Service	,059	,051	1,158	,251
Firm_Infrastructure	,073	,049	1,512	,136
Human_Resources_Management	-,008	,059	-,128	,899
Technology_Development	-,085	,065	-1,314	,194
Procurement	-,009	,060	-,156	,877

a. Dependent Variable: RES2

Sumber : Data Primer Diolah, 2019

Berdasarkan hasil uji heteroskedastisitas pada tabel 4.16 di atas diperoleh nilai sig pada variabel inbound logistics sebesar 0,426, sig pada variabel operations sebesar 0,207, sig pada variabel outbound logistics sebesar 0,887, sig pada variabel service sebesar 0,251, sig pada variabel firm infrastructure sebesar 0,136, sig pada variabel human resources management sebesar 0,899, sig pada variabel technology development sebesar 0,194 dan sig pada variabel procurement sebesar 0,877. Dalam hasil keseluruhan signifikansi variabel diperoleh nilai sig  $> \alpha = 0,05$  artinya tidak terjadi masalah heteroskedastisitas.

#### **4.8 Pembahasan Hasil Penelitian**

Hasil analisis regresi linier berganda menunjukkan adanya pengaruh yang positif dan signifikan dari variabel inbound logistics terhadap peningkatan ekspor kerajinan kulit di Manding Kabupaten Bantul. Berdasarkan hasil perhitungan dapat dilihat nilai sig atau probabilitasnya sebesar 0,039 yang mana nilainya  $< \alpha = 0,05$ . Hal ini berarti aktivitas yang terdapat dalam *variabel inbound logistics* telah mampu memberikan kontribusi yang signifikan untuk mempengaruhi kegiatan ekspor kerajinan kulit di Manding Kabupaten Bantul. Dalam aktivitas *inbound logistics* mengacu pada proses kegiatan awal yang dipersiapkan sebelum berlangsungnya pembuatan produk kerajinan kulit, dimulai dari kerja sama dengan *supplier*, proses penyimpanan dan kelancaran distribusi pengiriman bahan baku serta pemilihan bahan baku yang berkualitas menjadi faktor utama dalam menentukan keberhasilan berlangsungnya produktivitas. Hal ini akan berdampak pada output kerajinan kulit yang dihasilkan. Maka semakin tinggi tingkat ketepatan pemilik usaha dalam memilih dan menentukan *supplier*



bahan baku serta kinerja perawatan bahan baku selama penyimpanan maka akan mempengaruhi kualitas produk yang dihasilkan sehingga kegiatan ekspor akan meningkat. Hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Annisa (2012) yang meneliti tentang Pengaruh *Value Chain* terhadap kepuasan pelanggan di suatu perusahaan precast. Dalam hasil penelitiannya menyebutkan bahwa aktivitas pada *inbound logistics* di suatu perusahaan dapat meningkatkan kepuasan pelanggan dengan tetap menjaga kualitas dan produk yang dihasilkan agar dapat mempertahankan daya saing penjualan di antara produk yang lainnya.

Berdasarkan hasil pengujian data dalam aktivitas variabel *operations* tidak menunjukkan adanya pengaruh yang signifikan terhadap peningkatan kegiatan ekspor kerajinan kulit. Hal ini dikarenakan hasil sig atau probabilitas variabel *operations* diperoleh sebesar  $0,412 > \alpha 5\%$ , maka dapat disimpulkan bahwa aktivitas yang terdapat dalam variabel *operations* tidak mampu memberikan kontribusi terhadap peningkatan kegiatan ekspor kerajinan kulit. Kegiatan dalam aktivitas *operations* ini yaitu mengubah barang mentah menjadi barang jadi yang dilakukan oleh sejumlah pengrajin. Berdasarkan hasil studi lapangan yang dilakukan oleh penulis, para pengrajin yang bekerja dalam pembuatan kerajinan kulit kurang inovatif dalam menciptakan produk baru yang lebih mengikuti trend pasar, sehingga produk yang dihasilkan tidak mengalami perkembangan. Hal ini akan berpengaruh terhadap minat konsumen dalam membeli produk kerajinan kulit yang dihasilkan. Kurangnya pengawasan secara langsung oleh pemilik usaha selama berlangsungnya proses pembuatan kerajinan kulit serta lingkungan kerja yang kurang kondusif juga mempengaruhi hasil akhir

yang akan dijual ke pasar dan kondisi seperti ini akan mempengaruhi tingkat ekspor yang cenderung akan menurun.

Hasil pengujian data pada variabel *outbound logistics* diperoleh nilai sig atau probabilitasnya sebesar  $0,041 < \alpha = 0,05$  artinya secara keseluruhan aktivitas yang berada di dalam variabel *outbound logistics* ini dapat memberikan kontribusi yang positif dan signifikan dalam meningkatkan kegiatan ekspor kerajinan kulit. Dalam aktivitas *outbound logistics*, secara spesifik dilakukan oleh pengrajin diantaranya yaitu penanganan dan perawatan bahan baku yang tepat selama proses penyimpanan sebelum barang dipasarkan dan dikirimkan kepada konsumen untuk meminimalisir kerusakan, melakukan pengawasan dalam pendistribusian barang sehingga konsumen merasa puas dan kualitas produk dapat terjaga. Oleh karena itu industri kerajinan kulit dapat mempertahankan daya saing produknya dengan menjaga kualitas dan kemampuan ekspor.

Berdasarkan hasil pengujian data dalam variabel *marketing and sales* diperoleh nilai sig atau probabilitas sebesar  $0,025 < \alpha = 0,05$  bernilai positif dan signifikan. Artinya secara keseluruhan rangkaian aktivitas yang terdapat dalam variabel *marketing and sales* mampu berkontribusi dalam meningkatkan kegiatan ekspor kerajinan kulit di Manding. Aktivitas yang terdapat dalam variabel *marketing and sales* ini diantaranya yaitu menjaga dan memelihara loyalitas pelanggan dalam meningkatkan daya beli atas produk kerajinan kulit. Proses penjualan ini sangat menentukan keberhasilan pemilik usaha dalam menjual barang yang dihasilkan dan mempertahankan minat pelanggan untuk kembali melakukan transaksi pembelian. Berdasarkan hasil studi lapangan yang dilakukan

oleh penulis secara langsung, dapat dilihat pada tempat usaha kerajinan kulit yang ramai dikunjungi wisatawan ternyata memiliki karyawan toko yang melayani sepenuh hati dengan ramah, menyediakan banyak produk yang beraneka ragam serta menjaga kebersihan dan keindahan lokasi usaha. Hal ini menjadi daya tarik yang cukup tinggi apabila kepuasan pelanggan terjaga dengan baik.

Dalam hasil pengujian data diperoleh nilai sig atau probabilitas pada variabel *service* sebesar  $0,038 < \alpha = 0,05$ . Artinya variabel *service* yang terdapat dalam kegiatan rantai nilai (*value chain*) mampu memberikan kontribusi yang positif dan signifikan dalam meningkatkan kegiatan ekspor kerajinan kulit yang berada di Manding Kabupaten Bantul. Berdasarkan hasil pengamatan dan pengambilan data yang dilakukan oleh penulis, kegiatan dalam aktivitas *service* ini berkaitan dalam hal sistem informasi dan manajemen industri yaitu mengenai penanganan pembuatan produk menggunakan alat dan mesin modern yang dapat menunjang proses kinerja pembuatan kerajinan kulit sehingga dapat menghasilkan produk dengan kuantitas yang lebih banyak, kualitas yang lebih bagus serta efektivitas dan efisiensi pengaturan waktu yang maksimal sehingga dapat menekan terjadinya kerugian dalam kegiatan penjualan, misalnya berkaitan dengan cuaca, musim liburan atau penghujung tahun dan sebagainya yang menyebabkan naiknya angka wisatawan yang berkunjung ke daerah sentra industri kerajinan kulit. Dengan kompetensi skill yang dimiliki oleh pengrajin dapat mempengaruhi *income* penjualan kerajinan kulit sehingga eksistensi sentra industri kulit tetap berdiri di tengah persaingan produk baik dari dalam negeri maupun luar negeri yang semakin beragam. Oleh karena itu kemampuan

pengrajin harus lebih dikembangkan misalnya dengan mengikuti program penyuluhan yang dilakukan oleh Pemerintah Kabupaten Bantul, hal ini akan menambah pengetahuan baru bagi pengrajin sebagai salah satu referensi dalam menciptakan produk kerajinan kulit. Dalam variabel service ini tempat usaha kerajinan kulit yang berkembang cukup pesat diantara industri yang lainnya yaitu karena adanya insentif yang dikeluarkan pemilik usaha dalam mengembangkan bisnisnya, misalnya dengan memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan, contohnya menerima pesanan dalam pembuatan produk kerajinan kulit sesuai dengan permintaan pelanggan, memberikan bonus kepada pelanggan yang telah bertransaksi dalam jumlah besar dan menjaga agar pelanggan selalu merasa puas pada kerajinan kulit yang dihasilkan

Berdasarkan hasil uji data yang dilakukan diperoleh nilai sig atau probabilitas pada variabel *firm infrastructure* sebesar  $0,45 < \alpha = 0,05$ . Artinya secara keseluruhan rangkaian aktivitas yang terdapat pada variabel *firm infrastructure* mampu memberikan kontribusi yang positif dan signifikan terhadap kegiatan peningkatan ekspor kerajinan kulit. Kegiatan ini merupakan aktivitas pendukung yang menunjang produktivitas pembuatan kerajinan kulit seperti dalam hal pengelolaan modal, keuangan, pencatatan transaksi pembelian bahan baku maupun hasil penjualan serta perencanaan usaha jangka panjang selanjutnya. Berdasarkan hasil kuesioner yang diperoleh, penulis dapat menyimpulkan bahwa modal yang dimiliki pemilik usaha sangat menentukan keberlangsungan kegiatan usaha di masa yang akan datang. Sebagian besar pemilik usaha kerajinan kulit yang berada di Manding pada saat memulai usahanya yaitu mengumpulkan

modal dengan meminjam ke bank atau menjual sebagian aset yang dimiliki. Menurut salah seorang pemilik usaha, besarnya bunga bank dan menurunnya permintaan hasil kerajinan kulit oleh pembeli membuat usahanya kini gulung tikar karena ketidakmampuan dalam membayar hutang sehingga keterbatasan ini membuat menurunnya minat pengusaha dalam mengembangkan bisnis kerajinan kulit. Namun pada sebagian pengusaha lainnya justru merasa terbantu dengan adanya pinjaman bank karena kini usahanya semakin lancar bahkan bisa membuka cabang usaha baru. Kualitas kemampuan pekerja dan besarnya upah yang diberikan oleh pemilik usaha terhadap karyawan juga mempengaruhi kegiatan berlangsungnya proses produktivitas kerajinan kulit dalam menghasilkan barang yang berkualitas. Sehingga semakin tinggi modal yang dimiliki pengusaha maka akan semakin berkembang usahanya, dengan begitu kesejahteraan karyawan meningkat sehingga produk barang yang dihasilkan akan semakin baik maka rantai kegiatan ini akan menunjang ekspor yang akan meningkat.

Berdasarkan hasil perhitungan data diperoleh nilai sig atau probabilitas pada variabel *human resources management* sebesar  $0,010 < \alpha = 0,05$ . Artinya variabel *human resources management* ini memiliki kontribusi yang positif dan signifikan dalam membantu meningkatkan kegiatan ekspor kerajinan kulit. Aktivitas kegiatan dalam variabel ini sangat menentukan keberlangsungan usaha dalam jangka panjang. Pemilihan tenaga kerja yang terampil dan memiliki skill yang bagus dalam menguasai mesin-mesin modern serta cermat dalam membuat barang sangat dibutuhkan dalam menjaga daya tahan usaha dalam waktu yang cukup lama. Berdasarkan kelompok usia yang bekerja sebagai pengrajin di

Manding, yaitu lebih banyak para pekerja yang berusia 51 sampai 60 tahun. Pernyataan ini dapat dibuktikan dengan melihat kembali kategori responden berdasarkan usia. Penulis memperoleh informasi bahwa pemuda yang tinggal di sekitar kawasan industri kerajinan kulit tersebut banyak yang lebih memilih bekerja pada perusahaan yang berada di kota daripada harus melestarikan proses pembuatan kerajinan kulit yang kini penjualannya terus mengalami penurunan. Oleh karena itu para pemilik usaha tetap mempertahankan karyawan yang bahkan sudah tidak masuk kategori pekerja produktif untuk tetap dipekerjakan dalam membuat kerajinan kulit. Hal ini dikarenakan demi tetap berlangsungnya produktivitas kerajinan kulit dan mempertahankan kegiatan ekspor kerajinan kulit dengan tetap memproduksi barang walaupun permintaan menurun.

Berdasarkan variabel *technology development* diperoleh nilai sig atau probabilitas sebesar  $0,009 < \alpha = 0,05$ . Artinya seluruh rangkaian kegiatan yang terdapat pada aktivitas variabel *technology development* mampu berkontribusi secara positif dan signifikan dalam meningkatkan kegiatan ekspor kerajinan kulit. Kegiatan yang terdapat dalam aktivitas *techology development* ini sangat mempengaruhi kemampuan pemilik usaha dalam meningkatkan daya saing produk yang dihasilkan melalui pemanfaatan teknologi yang semakin canggih dan modern. Hal ini berkaitan dengan sosialisasi yang diberikan oleh pemilik usaha kepada karyawan bagian produksi dalam menghasilkan barang jadi dengan kemampuan menguasai teknologi. Jadi semakin tinggi karyawan dan pemilik usaha dalam menguasai teknologi yang terus berkembang maka daya saing produk akan semakin tinggi sehingga mampu mengikuti permintaan pasar dan

mengurangi angka ketertinggalan. Hal ini akan mendorong kegiatan ekspor kerajinan kulit dan mempertahankan nilai jual di pasaran.

Berdasarkan hasil perhitungan diperoleh nilai sig atau probabilitas pada variabel *procurement* sebesar  $0,462 > \alpha = 0,05$ . Artinya seluruh rangkaian kegiatan yang terdapat dalam aktivitas *procurement* tidak mampu berkontribusi mendorong peningkatan kegiatan ekspor kerajinan kulit. Dalam aktivitas yang terdaftar di kuesioner dapat dilihat bahwa kegiatan dalam memilih dan menentukan bahan baku telah dilakukan pada aktivitas variabel inbound logistics, sehingga aktivitas *procurement* ini tidak perlu dilakukan kembali. Untuk meningkatkan kualitas bahan baku dan menjaga kepercayaan bersama supplier yang berbeda guna membedakan kualitas bahan baku antar supplier tersebut. Menurut studi lapangan yang telah dilakukan penulis, hal ini tidak perlu dilakukan diakarenakan pemilik usaha sudah mempercayakan kerja sama dengan satu supplier saja, terkecuali apabila terjadi kelangkaan bahan baku maka mencari alternatif supplier yang lain. Sehingga dalam aktivitas *procurement* ini tidak terdapat aktivitas yang perlu dilakukan lagi, dengan begitu maka tidak akan menyiapkan waktu untuk dapat dimanfaatkan dalam menghasilkan produk lain yang lebih berkualitas. Maka apabila kegiatan *procurement* ini lebih ditingkatkan maka tidak akan mempengaruhi ekspor kerajinan kulit.