



Nuraeni Kadir | Abdul Razak Munir
Fauziah | Jumidah Maming

Model Pengembangan Usaha

PENSUTERAAN



MODEL PENGEMBANGAN USAHA PENSUTERAAN

**Sanksi Pelanggaran Pasal 113
Undang-Undang No. 28 Tahun 2014
Tentang Hak Cipta**

1. Setiap Orang yang dengan tanpa hak melakukan pelanggaran hak ekonomi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf i untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama **1 (satu) tahun** dan/atau pidana denda paling banyak **Rp100.000.000 (seratus juta rupiah)**.
2. Setiap Orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf c, huruf d, huruf f, dan/atau huruf h untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama **3 (tiga) tahun** dan/atau pidana denda paling banyak **Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah)**.
3. Setiap Orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf a, huruf b, huruf e, dan/atau huruf g untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama **4 (empat) tahun** dan/atau pidana denda paling banyak **Rp1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah)**.
4. Setiap Orang yang memenuhi unsur sebagaimana dimaksud pada ayat (3) yang dilakukan dalam bentuk pembajakan, dipidana dengan pidana penjara paling lama **10 (sepuluh) tahun** dan/atau pidana denda paling banyak **Rp4.000.000.000,00 (empat miliar rupiah)**.

MODEL PENGEMBANGAN USAHA PENSUTERAAN

Dr. Nuraeni Kadir, M.Si
Dr. Abdul Razak Munir, S.E., M.Si
Dr. Fauziah, S.E., M.S
Dr. Jumidah Maming, S.E., M.Si



MODEL PENGEMBANGAN USAHA PENSUTERAAN

Dr. Nuraeni Kadir, M.Si
Dr. Abdul Razak Munir, S.E., M.Si
Dr. Fauziah, S.E., M.S
Dr. Jumidah Maming, S.E., M.Si

Copyright@2020



Desain Sampul
Bichiz DAZ

Editor
Tika Lestari

Penata Letak
Dhiky Wandana

Hak cipta dilindungi oleh Undang-undang
Ketentuan Pidana Pasal 112-119
Undang-undang Nomor 28 Tahun 2014 Tentang Hak Cipta.

Dilarang keras menerjemahkan, memfotokopi, atau
Memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku ini
Tanpa izin tertulis dari penerbit

Diterbitkan dan dicetak pertama kali oleh
CV. Jakad Media Publishing
Graha Indah E-11 Gayung Kebonsari Surabaya
(031) 8293033, 081230444797, 081234408577
 <https://jakad.id/>  jakadmedia@gmail.com

Anggota IKAPI
No. 222/JTI/2019

Perpustakaan Nasional RI.
Data Katalog Dalam Terbitan (KDT)
ISBN: 978-623-6551-09-7
x + 96 hlm.; 15,5x23 cm

KATA PENGANTAR

Bismillaahirrahmaanirrahiim,

Puji syukur selalu terucap kepada Allah SWT atas berkah dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan buku yang berjudul **“Model Pengembangan Usaha Pensuteraan”**. Buku ini merupakan hasil karya yang dapat dijadikan sumber belajar bagi mahasiswa sebagai dasar dalam melakukan pembelajaran. Buku ini diharapkan dapat memberikan kontribusi pada pengembangan ilmu pengetahuan di bidang akademisi sehingga menjadi buku yang signifikan. Untuk memudahkan pembaca dalam memahaminya, penulis menyusun buku ini dalam beberapa bagian bab.

Dengan adanya buku ini, diharapkan dapat membantu mahasiswa dalam memperluas dan memperdalam pengetahuan mereka untuk melakukan pengkajian pada bidang ilmu yang diperlukan. Disadari selama penyusunan buku ini, penulis mengalami banyak kendala sehingga terdapat beberapa kekurangan dan masih perlu penyempurnaan. Namun, berkat bantuan, dorongan, dan kerja sama dari berbagai pihak, buku ini dapat diselesaikan.

Penulis juga mengucapkan terimakasih kepada keluarga dan teman-teman yang telah mensupport dan memberikan masukan dalam penyusunan buku ini. Oleh karena itu, penulis mengharapkan saran dan kritik yang bersifat menyempurnakan.

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	xi
BAB I : PENDAHULUAN.....	3
A. Latar Belakang	3
BAB II : RENSTRA DAN ROAD MAP PENELITIAN PERGURUAN TINGGI	9
BAB III : TINJAUAN PUSTAKA.....	15
A. <i>State of Art</i>	15
BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	21
A. Deskripsi Data Responden.....	21
B. Deskripsi Variabel Penelitian	23
C. Hasil Penelitian	28
D. Pembahasan.....	57
BAB V : PENUTUP	89
A. Kesimpulan.....	89
B. Saran/Rekomendasi.....	90
DAFTAR PUSTAKA	91
LAMPIRAN	92
BIODATA PENULIS.....	93

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1	Usia Responden	21
Tabel 4.2	Usia Responden.....	22
Tabel 4.3	Frekuensi/Prosentase Variabel Pengembangan Usaha Pensuteraan (X)	24
Tabel 4.4	Frekuensi/Prosentase Variabel Evaluasi Pengembangan Usaha Pengrajin Sutera	26
Tabel 4.5	Frekuensi/Prosentase Variabel Model Pengembangan Pensuteraan.....	27
Tabel 4.6	Ringkasan Hasil Uji Validitas	29
Tabel 4.7	Ringkasan Hasil Uji Reliabilitas	30
Tabel 4.8	Evaluasi Kriteria <i>Goodness of Fit Indices Overall</i> <i>Model</i>	32
Tabel 4.9	Pengujian Hipotesis <i>Direct Effect</i> dan <i>Indirect</i> <i>Effect</i> berdasarkan Analisis SEM AMOS	33
Tabel 4.10	Karakteristik Responden	40
Tabel 4.11	Frekuensi/Prosentase Variabel Pengembangan Usaha Pensuteraan	45
Tabel 4.12	Frekuensi/Prosentase Variabel Evaluasi Pengembangan Usaha Pengrajin Sutera	47
Tabel 4.13	Frekuensi/Prosentase Variabel Model Pengembangan Usaha Pensuteraan	48
Tabel 4.14	Hasil Uji Validitas	50
Tabel 4.15	Hasil Uji Reliabilitas	51
Tabel 4.16	Nilai Koefisien Jalur pada Substruktur 1	53
Tabel 4.17	Rangkuman Hasil Empiris pada Substruktur 1	53
Tabel 4.18	Nilai Koefisien Jalur pada Substruktur 2.....	54
Tabel 4.19	Rangkuman Hasil Empiris pada Substruktur 1	55

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1	Pengukuran Model Hubungan Variabel untuk SEM Awal	31
Gambar 4.2	Pengukuran Model Hubungan Variabel untuk SEM Akhir	31
Gambar 4.3	Hasil Produksi Kain Sutera.....	37
Gambar 4.4	Alat Tenun Sutera Tradisional dan Mesin.....	37
Gambar 4.5	Penanaman Murbei, Pembibitan dan Pemeliharaan Ulat Sutera.....	38
Gambar 4.6	Grafik Persentase Responden Berdasarkan Umur (Tahun)	41
Gambar 4.7	Grafik Persentase Responden Berdasarkan Pendidikan.....	41
Gambar 4.8	Grafik Persentase Responden Berdasarkan Pengalaman.....	42
Gambar 4.9	Grafik Persentase Responden Berdasarkan Jumlah Tanggungan (Orang).....	43
Gambar 4.10	Model Hubungan Kausal Empiris Antara X1, X2 Terhadap Y.....	54
Gambar 4.11	Model Hubungan Kausal Empiris Antara X1 Terhadap X2	55
Gambar 4.12	Koefisien Jalur Pengembangan Usaha Pensuteraan, Evaluasi Pengembangan Usaha dan Model Pengembangan Usaha Pensuteraan	56



Pendahuluan

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Penelitian ini merupakan penelitian tahapan yang dilakukan selama tiga tahun, tahapan tersebut meliputi tahap pertama yaitu penelitian mengenai pengembangan usaha pesuteraan di Kabupaten Wajo yang bertujuan untuk melihat perkembangan usaha pensuteraan saat ini sesuai prospektif pemasaran. Tahap kedua, penelitian mengenai evaluasi pengembangan usaha pesuteraan di Kabupaten Wajo. Tujuannya untuk melihat perkembangan yang telah dicapai dan strategi apa yang tepat digunakan untuk pengembangan usaha pesuteraan. Tahap ketiga, penelitian mengenai model pengembangan usaha pensuteraan, dengan tujuan menggunakan model yang tepat untuk mengembangkan usaha pensuteraan di Kabupaten Wajo.

Menyimak masalah persuteraan alam di Sulawesi Selatan haruslah melihat rangkaian mata rantai pada persuteraan alam dari segmen usaha hulu sampai pada segmen usaha hilir. Setiap tahapannya memiliki permasalahan sendiri-sendiri serta kendala teknik. Sumber daya manusia dan teknologinya saling mempengaruhi dan pada masing-masing tahapan mata rantai melibatkan kelompok masyarakat seperti petani, pengrajin, pengusaha. Hasil yang berbeda secara kumulatif muncul pada mutu produksi kokon, benang bahkan sampai pada mutu kain sutera yang menjadi hasil akhir dari rangkaian mata rantai proses produksi persuteraan alam

Diketahui bahwa pertumbuhan ekonomi nasional dalam kurun waktu 10 tahun terakhir (2007–2016) mengalami perubahan naik turun sesuai dengan trend kegiatan perekonomian nasional. Mengukur pertumbuhan ekonomi nasional tidak terlepas dari kegiatan investasi, inflasi, impor dan ekspor yang secara langsung berdampak terhadap kegiatan usaha ekonomi Indonesia secara umum dan kegiatan ekonomi masing-masing provinsi.

Upaya untuk menjamin pertumbuhan ekonomi mengalami peningkatan dan kestabilan perlu kebijakan pemerintah untuk menumbuhkan dan menggairahkan aktivitas perekonomian yang ada di Indonesia melalui kebijakan peningkatan kewirausahaan masyarakat untuk turut berpartisipasi dalam sektor ekonomi potensial. Memahami urgensi upaya menggalakkan kewirausahaan yang dilakukan oleh pemerintah kepada masyarakat atau inisiatif masyarakat dalam mengembangkan kewirausahaan, kenyataannya masih rendah. Hal ini dikarenakan motif dan perilaku masyarakat masih rendah tingkat kesadaran dan motivasi untuk menjadi enterpreneur yang mampu mengembangkan kewirausahaan yang memiliki prospektif memajukan ekonomi.

Menurut data statistik tahun 2016, tingkat persepsi kewirausahaan masyarakat Indonesia baru mencapai 3.3% dari jumlah penduduk Indonesia yang mencari pekerjaan di sektor perekonomian. Hal ini mengindikasikan bahwa keinginan untuk berwirausaha masih rendah. Sementara data statistik pada tahun yang sama untuk skala masyarakat Sulawesi Selatan, partisipasi kewirausahaan baru sekitar 2.9% dari masyarakat yang mencari dan menciptakan lapangan kerja. Persentase ini menjadi pertimbangan bagi Pemerintah Sulawesi Selatan untuk berupaya menggiatkan tingkat sensitivitas dan simultan dalam upaya meningkatkan tingkat persepsi kewirausahaan dalam menciptakan berbagai lapangan usaha.

Salah satu lapangan kerja yang potensial untuk dikembangkan di Provinsi Sulawesi Selatan untuk beberapa kabupaten yang memiliki potensi pertenunan sutera alam. Beberapa daerah yang menjadi sentra produksi sutera adalah Wajo, Bone, dan Bulukumba. Sutera Sulawesi Selatan menjadi salah satu pengembangan kompetensi usaha daerah. Pengembangan tenun sutera alam ini tidak bersinergi dengan upaya dalam menumbuhkan semangat atau gairah masyarakat untuk memiliki persepsi kewirausahaan pertenunan sutera. Kenyataannya di antara pelaku usaha tersebut tidak memiliki persepsi kewirausahaan yang mampu mengembangkan usaha persuteraan ini menjadi usaha yang potensial dan memiliki perspektif nilai ekonomis yang tinggi. Terjadi kesenjangan dalam memahami persepsi kewirausahaan yang mampu meningkatkan

nilai tambah ekonomis dengan strategi pengembagnan usaha yang harus dijalankan oleh masyarakat.

Hasil data dari dinas koperasi, UMKM dan perindustrian Kabupaten Wajo memperlihatkan bahwa aktivitas pengembangan usaha yang digunakan menunjukkan posisi strategi pengembangan usaha pensuteraan di Kabupaten Wajo berada pada kuadran I yaitu strategi agresif (*agressive strategy*). Berarti usaha pensuteraan dituntut lebih agresif dalam menggunakan kekuatan usahanya untuk menghadapi peluang pasar yang besar dalam kegiatan kewirausahaan pengembangan pensuteraan di Kabupaten Wajo, sehingga fokus strategi pengembangan usaha pensuteraan adalah menggunakan kekuatan untuk mengambil keuntungan dari peluang yang ada.

Atas dasar hasil penelitian pengembangan usaha persutraan ini, maka perlu dilakukan penelitian lanjutan yaitu melakukan evaluasi pengembangan usaha pensuteraan di Kabupaten Wajo, dan menemukan model pengembangan usaha persuteraan yang tepat untuk diterapkan, sehingga fenomena yang perlu dicermati dalam pengembangan pensuteraan yang ada di Kabupaten Wajo masih rendah dalam pengembangan usaha pensuteraan, ketersediaan bahan dan alat produksi sutera yang terbatas, bantuan UKM yang masih kurang. Dilihat dari evaluasi pengembagnan berupa kegiatan produksi yang belum lancar, strategi pemasaran yang masih rendah dan penerapan bauran pemasaran yang belum dikuasai. Sedangkan pada sisi lain belum ada model yang tepat untuk digunakan dalam mengembangkan usaha pensuteraan yang memiliki kualitas produk yang bersaing, keuntungan usaha yang tinggi dan tingkat pendapatan pengrajin yang meningkat.



Renstra dan Road Map
Penelitian Perguruan Tinggi

BAB II

RENSTRA DAN ROAD MAP PENELITIAN PERGURUAN TINGGI

Undang-undang Nomor 12 tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi adalah landasan yuridis Unhas dalam arah pengembangannya ke depan. Undang-undang ini dengan jelas menempatkan status otonomi (perguruan tinggi mandiri) sebagai puncak dari pencapaian manajemen sebuah perguruan tinggi. Bermodalkan sebagai institusi yang terakreditasi A dan sejumlah kriteria lainnya, Unhas telah diberi mandat oleh Pemerintah untuk menjadi institusi mandiri sebagai Perguruan Tinggi Negeri Badan Hukum (PTN-BH).

Sebagai institusi mandiri, Unhas harus mampu melakukan antisipasi yang sistematis dan komprehensif dalam mengelola institusi sesuai Peraturan Pemerintah No. 58 Tahun 2013 tentang Pengelolaan Perguruan Tinggi Negeri Badan Hukum. Tonggaktempuh (milestone) transformasi ke depan harus mampu merumuskan langkah jejak strategis baik pada kegiatan tridharma maupun manajemen universitas secara lebih efisien dan efektif.

Tujuan transformasi Unhas ke depan hendaknya tidak hanya ditujukan pada tercapainya status Unhas sebagai "world class university," namun transformasi ini juga akan menempatkan Unhas sebagai kontributor signifikan bagi kemaslahatan Benua Maritim Indonesia (BMI) khususnya, dan pengembangan ilmu pengetahuan dan teknologi pada umumnya. Untuk mencapai tujuan transformasi ini, maka Unhas perlu menyusun Rencana Strategis (Renstra) sebagai salah satu bentuk operasional dari Rencana Pengembangan Jangka Panjang Unhas hingga tahun 2030 (RP Unhas 2030).

Renstra ini akan menjadi pedoman pimpinan universitas dalam menyusun langkah-langkah strategis 5 tahunan secara periodik dimulai dari Renstra periode 2016-2020. Renstra pada periode ini ingin menjadikan Unhas sebagai tempat yang kondusif Rencana Strategis Universitas Hasanuddin 2016-2020 (revisi) untuk belajar, bekerja dan memiliki tata kelola sumberdaya yang baik, serta pelopor dalam meningkatkan intelektualitas bangsa, kontributor kehidupan berkebangsaan yang lebih baik dan berkelanjutan dalam

pengembangan ilmu pengetahuan, teknologi, kesehatan, dan sosial ekonomi.

Renstra Unhas 2016-2020 ini disusun mengacu kepada Rencana Strategis Kementerian Riset, Teknologi dan Pendidikan Tinggi Republik Indonesia tahun 2015-2019 dan Rencana Pengembangan Unhas 2030, untuk menjadikan Unhas sebagai Pusat Unggulan dalam Pengembangan Insani, Ilmu Pengetahuan, Teknologi, Seni dan Budaya berbasis Benua Maritim Indonesia. Dengan memperhatikan sasaran jangka panjang tersebut dan capaian Renstra transisi 2011-2015, maka fokus Renstra Unhas 2016-2020 adalah:

1. Pengembangan suatu proses pembentukan insan cendekia berkarakter,
2. Peningkatan kualitas dan relevansi penelitian berbasis Benua Maritim Indonesia (BMI),
3. Menerapkan dan menyebarkan IPTEKS bagi kemaslahatan BMI,
4. Peningkatan reputasi internasional, dan
5. Peningkatan tata kelola dan layanan institusi berstatus Perguruan Tinggi Negeri Badan Hukum (PTN-BH).

Visi yang diemban oleh Unhas khususnya terkait dengan penelitian bidang unggulan yaitu "pusat unggulan dalam pengembangan insani, ilmu pengetahuan, teknologi, seni dan budaya berbasis Benua Maritim Indonesia". Rumusan visi ini mengandung makna adanya kebersamaan tekad seluruh civitas akademika untuk menempatkan Unhas sebagai entitas akademik yang tidak sebatas memfasilitasi, tetapi menstimulasi lahirnya segenap potensi, proses, dan karya terbaik dalam pengembangan insani, ilmu pengetahuan, teknologi, seni, dan budaya berbasis benua maritim Indonesia (BMI).

Misi yang diemban merupakan penjabaran dari tridharma perguruan tinggi, dirumuskan dalam bentuk sebagai berikut:

1. Menyediakan lingkungan belajar yang berkualitas untuk mengembangkan kapasitas pembelajar yang inovatif dan proaktif. Makna yang terkandung dalam rumusan misi ini adalah bahwa di dalam menyelenggarakan dharna pendidikan Unhas sepenuhnya menggunakan pendekatan learning sehingga peran Unhas semestinya adalah menyediakan lingkungan belajar yang berkualitas dan kondusif bagi sivitas akademika Unhas guna mengembangkan kapasitasnya. Misi ini juga mengandung makna bahwa di dalam menyelenggarakan kegiatan pembelajaran,

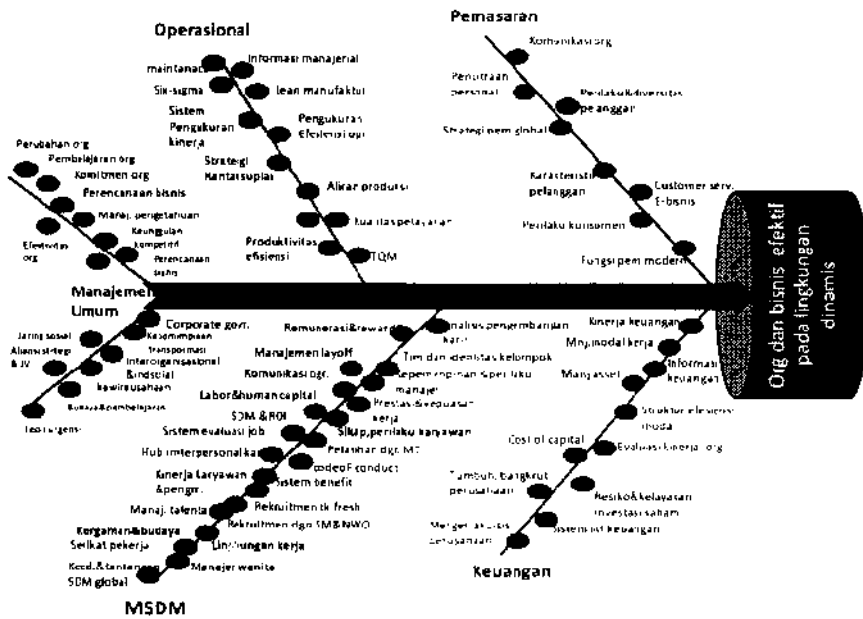
kontennya dikembangkan berdasarkan hasil kegiatan penelitian, serta memelihara relevansi isinya dengan kebutuhan masyarakat berdasarkan hasil kegiatan pengabdian kepada masyarakat.

2. Melestarikan (to preserve), mengembangkan, menemukan, dan menciptakan ilmu pengetahuan, teknologi, seni dan budaya. Makna rumusan misi yang kedua, menekankan perlunya Unhas untuk melestarikan IPTEKS baik dalam bentuk pembelajaran kepada peserta didik (pembelajaran berbasis riset) maupun publikasi (buku dan jurnal) kepada masyarakat luas. Misi ini juga mengandung makna bahwa dalam melakukan kegiatan penelitian dan pengembangan untuk memajukan iptek senantiasa didiseminasikan melalui kegiatan pembelajaran, dan dimanfaatkan bagi peningkatan kesejahteraan masyarakat melalui bidang pengabdian kepada masyarakat.
3. Menerapkan dan menyebarluaskan ilmu pengetahuan, teknologi, seni dan budaya bagi kemasalahatan benua maritim Indonesia. Makna yang terkandung dalam rumusan misi ini adalah bahwa di dalam melakukan kegiatan pengabdian kepada masyarakat juga ditujukan untuk memelihara relevansi materi pembelajaran, dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui penerapan dan pemanfaatan ipteks beserta penemuan dan pengembangannya yang dihasilkan dalam kegiatan penelitian dan pengembangan.

Visi dan misi Unhas inilah yang memberikan sinergitas antara kelompok peneliti dalam menghasilkan inovasi sesuai dengan yang ditargetkan sejalan capaian rencana strategis penelitian perguruan tinggi, khususnya mengenai evaluasi pengembangan usaha pensuteraan di Kabupaten Wajo Provinsi Sulawesi Selatan.

Alur pikir penelitian ini menggunakan rancangan *cross section* inferensial untuk mengkaji keterkaitan antar variabel. Peneliti mencari, menjelaskan hubungan, memperkirakan dan menganalisis berdasarkan teori yang ada. Rancangan ini bertujuan mengungkapkan hubungan korelatif antar variabel.

Penelitian ini masuk dalam kategori konsentrasi manajemen umum (strategik dan kewirausahaan). Berdasarkan road map penelitian ini masuk dalam kewirausahaan dan pembelajaran. Untuk jelasnya berikut gambar *fish bone* dari road map jurusan manajemen:



Hubungan korelatif mengacu pada kecenderungan bahwa variasi suatu variabel diikuti variasi variabel lainnya, dalam hal ini melihat Pengembangan Usaha Pensuteraan di Kabupaten Wajo Provinsi Sulawesi Selatan.



Tinjauan Pustaka

BAB III

TINJAUAN PUSTAKA

Kewirausahaan dalam bahasa Perancis disebut *entrepreneurship* dan kalau diterjemahkan secara harfiah mempunyai pengertian sebagai perantara, diartikan sebagai sikap dan perilaku mandiri yang mampu memadukan unsur cipta, rasa dan karya atau mampu menggabungkan unsur kreativitas, tantangan, kerja keras dan kepuasan untuk mencapai prestasi maksimal (Wilson, 2018). Pada prinsipnya merupakan sebuah interpretasi dari sikap dan perilaku yang dimiliki oleh seseorang atau kelompok untuk memiliki sikap dan perilaku yang mandiri dalam berusaha dengan memadukan unsur-unsur cipta, rasa dan karya menjadi sebuah kreativitas untuk menghasilkan berbagai peluang dan memperoleh keuntungan. Arti penting dari kewirausahaan adalah melakukan upaya dalam berbagai usaha agar mampu mengembangkan potensi seseorang berusaha sesuai dengan berbagai inovasi, kreasi, apresiasi dan motif untuk mengembangkan usaha yang maju dan menguntungkan,

Kewirausahaan sebagai semangat, sikap, perilaku dan kemampuan seseorang dalam menangani usaha atau kegiatan yang mengarah pada upaya mencari, menciptakan serta menerapkan cara kerja, teknologi dan produk baru dengan meningkatkan efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih baik dan atau memperoleh keuntungan yang lebih besar (Wilson, 2018).

Kewirausahaan memiliki arti yang berbeda-beda antar para ahli atau sumber acuan karena beragam pula titik berat dan penekanannya. Mendefinisikan kewirausahaan sebagai bekerja sendiri (*mental-employment*) atau menciptakan pekerjaan sendiri yang memberi keuntungan dan manfaat yang besar kepada banyak pihak. Seorang wirausaha membuat usaha saat ini dan berkembang pada masa yang akan datang dengan memperoleh keuntungan. Jadi definisi ini lebih menekankan pada bagaimana seseorang membuat usaha atau mengembangkan usahanya. Kegiatan kewirausahaan mencakup identifikasi peluang di dalam sistem

ekonomi. Kewirausahaan sebagai kegiatan yang dibutuhkan untuk menciptakan atau mengembangkan usaha pada saat semua pasar belum terbentuk atau sudah teridentifikasi dengan jelas atau komponen fungsi produksinya belum diketahui sepenuhnya (Saphero and Sokol, 2018).

Kewirausahaan oleh Baron (2015) yang menyatakan bahwa *the entrepreneurship is the basic of guidance for would be entrepreneur which to be able to distinguish between being an entrepreneur and entrepreneurship, that the entrepreneurship is concerned with building relationships with others, with valuing and recognizing of contribution*. Ini berarti bahwa kewirausahaan merupakan pedoman dasar bagi pelaku usaha untuk menjadi seorang pengusaha dan berwirausaha. Kewirausahaan memperhatikan cara membangun hubungan yang baik dengan orang lain dengan saling menghargai dan mengakui adanya kontribusi antara pelaku usaha yang satu dengan lainnya dalam sebuah aktivitas bisnis

Kewirausahaan sebagai penciptaan usaha baru untuk meraih peluang pengembangan. Wirausaha merupakan seorang yang mampu menciptakan usaha baru, termasuk membuat usaha yang sudah ada dan mengembangkannya. Berikut Richard and Nigel (2019) *entrepreneurship is the nature of entrepreneurial activity which help to develop of skill and knowledge required by commercial and social entrepreneurs which can to practical of issued which related with creation of entrepreneurial venture, and to understand the theoretical perspective of entrepreneurship*. Kewirausahaan didefinisikan sebagai aktivitas berwirausaha yang membantu setiap pelaku usaha dalam mengembangkan keterampilan dan pengetahuan untuk berwirausaha yang dipraktekkan dalam berbagai kegiatan usaha dan memahami kewirausahaan secara teoritis dan praktis. Kewirausahaan sebagai sikap, jiwa dan kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru yang sangat bernilai dan berguna bagi dirinya dan orang lain. Wirausaha adalah orang yang terampil memanfaatkan peluang dalam mengembangkan usahanya dengan tujuan untuk meningkatkan kehidupannya. Berarti kewirausahaan adalah sikap kreatif dan terampil memanfaatkan peluang dalam mengembangkan usahanya.

Kewirausahaan juga membutuhkan kemauan untuk menghitung dan mengambil risiko. Kewirausahaan memiliki karakteristik seperti *moderate risk taking as function of skill, energetic, and/or novel instrumental activity, individual responsibility, knowledge of result of decision money as a measure result anticipation of future possibilities and organization skill*. Seorang pengusaha terlepas dari apakah dia bawaan sejak lahir atau dari proses pengembangan, pada umumnya memiliki ciri-ciri gemar berbisnis, tegar walaupun gagal, percaya diri, memiliki mental determination atau locus of control, mengelola risiko, perubahan dipandanginya sebagai kesempatan, toleransi terhadap banyaknya pilihan, inisiatif dan memiliki pandangan luas, waktu adalah berharga, dan memiliki motivasi yang kuat (Drucker, 2019). Orang yang telah menjadi wirausaha umumnya mempunyai tingkat kebutuhan yang lebih tinggi bila dibandingkan orang lain. Wirausaha merupakan peraih keberhasilan tingkat tinggi, dimana karakteristik yang sama ditemukan pada eksekutif perusahaan sukses. Dorongan untuk keberhasilan tersebut tampak dalam pribadi yang ambisius memulai perusahaan barunya dan kemudian mengembangkan perusahaan tersebut pada orang tertentu.

Karakter kewirausahaan selalu mencari informasi tentang peluang kesuksesan. Peluang usaha sangat ditentukan oleh kebenaran informasi yang memerlukan biaya untuk memperolehnya. Biaya transaksi (*transaction cost*) merupakan indikasi ketidakpastian dari suatu peluang. Tanpa biaya transaksi berarti, maka tidak akan nampak perilaku kewirausahaannya, karena seorang wirausahawan selalu mencari peluang dengan suatu pengorbanan. Tanpa biaya transaksi, tidak menjamin aktivitas kewirausahaan. Biaya transaksi tidak mengartikan setiap wirausahawan harus mengetahui segalanya tentang produksi dan pasar, tetapi sebagai konsekuensi dari biaya transaksi tersebut, maka wirausahawan harus memperoleh informasi tentang ketidakpastian menjadi suatu kejelasan (Prihatin, 2018).



Hasil Penelitian dan Pembahasan

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Data Responden

Deskripsi data responden merupakan gambaran mengenai identitas yang menjelaskan tentang usia dan pendidikan. Deskripsi data responden untuk menjelaskan keterkaitannya dengan evaluasi pengembangan usaha pensuteraan di Kabupaten Wajo Provinsi Sulawesi Selatan. Lebih jelasnya deskripsi data responden dilihat dari usia pada tabel di bawah ini:

Tabel 4.1
Usia Responden

Usia (Tahun)	Jumlah Responden	
	F	%
20 <	7	3.0
21 – 30	48	20.4
31 – 40	83	35.3
> 40	97	41.3
Total	235	100,0

Sumber: Data Primer Diolah

Data responden berdasarkan usia terlihat responden yang berusia 20 tahun ke bawah ada sebanyak 7 orang atau 3%, selanjutnya responden dengan usia 21 sampai 30 tahun ada 48 orang atau 20.4%, usia 31 sampai 40 tahun ada 83 orang atau 35.3% dan di atas 40 tahun ada 97 orang atau 41.3%. Umumnya responden pengrajin sutera sudah berusia dewasa, sehingga memiliki pengalaman yang cukup untuk mengembangkan usahanya.

Deskripsi data responden berikutnya yaitu mengenai pendidikan responden. Pendidikan memengaruhi wawasan dari responden dalam pengembangan usaha pensuteraan. Lebih jelasnya ditunjukkan pada tabel di bawah ini:

Tabel 4.2
Usia Responden

Pendidikan	Jumlah Responden	
	F	%
S1	18	7.7
D3	1	0.4
SMA/SMK	40	17.0
SMP	47	20.0
SD	101	43.0
Tidak Sekolah	28	11.9
Total	235	100,0

Sumber: Data Primer Diolah

Dipahami bahwa pendidikan sangat penting bagi setiap orang. Terlihat dari 235 responden penelitian ini menunjukkan tingkat pendidikan yang dimiliki masih sangat rendah yaitu hanya sampai Sekolah Dasar (SD) sebanyak 101 orang atau 43%, bahkan terdapat responden yang tidak mengenyam bangku sekolah atau tidak sekolah sebanyak 28 orang atau 11.9%. Sementara responden dengan pendidikan menengah yaitu SMP ada 47 orang atau 20% dan SMA/SMP ada 40 orang atau 17%. Responden dengan pendidikan tinggi seperti D3 hanya ada 1 orang atau 0.4% dan S1 ada 18 orang atau 7.7%. Melihat tingkat pendidikan responden pengrajin sutera yang umumnya berpendidikan rendah dapat menjadi pertimbangan bagi pemerintah untuk ditindaklanjuti, baik dengan memberikan kesempatan kepada pengrajin sutera yang ingin melanjutkan pendidikannya, atau memberi pelatihan yang bisa menambah kemampuan dalam menjalankan dan mengembangkan usaha pensuteraan yang digelutinya.

B. Deskripsi Variabel Penelitian

Deskriptif variabel penelitian merupakan sebuah interpretasi hasil dari data pada masing-masing variabel berdasarkan indikator yang telah difrekuensikan dan ditentukan nilai meannya. Analisa ini digunakan untuk memberikan gambaran frekuensi dan persentase mengenai indikator apa saja yang membangun konsep model penelitian secara keseluruhan. Lebih jelasnya diuraikan sebagai berikut:

1. Pengembangan Usaha Pensuteraan (X)

Pengembangan usaha pensuteraan adalah upaya yang dilakukan untuk mengembangkan usaha pensuteraan melalui kegiatan kewirausahaan yang berprospektif untuk memajukan ekonomi. Pengembangan usaha pensuteraan ditentukan oleh kelayakan usaha dan perilaku usaha. Kelayakan usaha (X1) dalam pengembangan usaha pensuteraan ditentukan oleh:

- X11 : Pengajuan modal usaha untuk keperluan usaha sutera
- X12 : Pengembangan inovasi kunci sukses bisnis usaha sutera berkembang/bertahan
- X13 : Kebijakan usaha yang melindungi kegiatan usaha pensuteraan

Sedangkan perilaku usaha (X2) dalam pengembangan pensuteraan ditentukan oleh:

- X21 : Pengetahuan untuk keberlangsungan Usaha pensuteraan
- X22 : Keterampilan dalam memanfaatkan bahan baku benang sutera
- X23 : Sikap penguasaan dalam mempromosikan penjualan produk melalui online

Persepsi responden tentang pengembangan usaha pensuteraan ditunjukkan pada tabel berikut:

Tabel 4.3
Frekuensi/Prosentase Variabel Pengembangan Usaha Pensuteraan (X)

Indikator	Skor Jawaban Responden														Mean
	1		2		3		4		5		6		7		
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	
X11	3	1.3	1	0.4	6	2.6	142	60.4	14	6.0	51	21.7	18	7.7	4.65
X12	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	0.4	4	1.7	101	43.0	129	54.9	6.52
X13	5	2.1	15	6.4	16	6.8	7	3.0	33	14.0	97	41.3	62	26.4	5.50
X21	17	7.2	20	8.5	18	7.7	16	6.8	16	6.8	89	37.9	59	25.1	5.11
X22	63	26.8	30	12.8	28	11.9	5	2.1	46	19.6	45	19.1	18	7.7	3.63
X23	17	7.2	33	14.0	23	9.8	14	6.0	32	13.6	76	32.3	40	17.0	4.70
Mean Variabel Pengembangan Usaha Pensuteraan (X)															5.02

Sumber: Data Setelah Diolah

Tabel 4.3 menunjukkan jawaban masing-masing responden yang beragam mengenai pengembangan usaha pensuteraan. Dilihat dari hasil statistik nilai mean untuk masing-masing indikator yaitu indikator X11 sebesar 4.65, indikator X12 yaitu 6.52, indikator X13 sebesar 5.50, indikator X21 sebesar 5.11, indikator X22 yaitu 3.63 dan indikator X23 sebesar 4.70. Mean tertinggi untuk variabel X1 yaitu pada indikator X12 dengan persentase jawaban responden umumnya menyatakan sangat setuju sekali sebesar 54.9% dan sangat setuju sebesar 43%, yang berarti bahwa pengembangan usaha pensuteraan ditentukan oleh pengembangan inovasi sebagai kunci sukses bisnis usaha sutera berkembang dan bertahan. Sementara mean tertinggi untuk variabel X2 yaitu indikator X21 dengan persentase jawaban 37.9% menyatakan setuju yang berarti pengetahuan sangat penting untuk perilaku usaha dalam pengembangan usaha pensuteraan. Sementara dari keseluruhan indikator variabel bebas pengembangan usaha pensuteraan (X) terlihat juga nilai mean yang terendah yaitu

indikator variabel X2 perilaku usaha tepatnya indikator keterampilan X22 yang menunjukkan persentase jawaban responden umumnya menyatakan sama sekali tidak setuju dengan persentase 26.8%, yang berarti bahwa perlu peningkatan keterampilan dari pelaku usaha dalam memanfaatkan bahan baku benang sutera demi keberlangsungan pengembangan usaha pensuteraan.

Berdasarkan hasil jawaban persepsi responden mengenai pengembangan usaha pensuteraan, secara keseluruhan menunjukkan pengembangan usaha pensuteraan ditentukan oleh besar modal usaha yang diajukan untuk keperluan usaha, melakukan inovasi pengembangan sutera yang lebih inovatif, perlu ada perhatian pemerintah untuk keberlangsungan Usaha pensuteraan, memanfaatkan kebijakan usaha yang melindungi kegiatan Usaha pensuteraan, memberikan kemudahan untuk bisa mendapatkan bahan baku benang sutera dengan harga yang stabil dan terjangkau serta mencoba untuk mengakses penjualan produk sutera secara online.

2. Evaluasi Pengembangan Usaha Pengrajin Sutera (Y)

Evaluasi pengembangan usaha pengrajin sutera adalah penilaian yang dilakukan atas usaha yang digeluti oleh pengrajin sutera dalam mengembangkan bisnisnya dan mempromosikan usaha sutera yang digelutinya. Evaluasi pengembangan usaha pengrajin sutera berdasarkan pada:

- Y11 : Penyelenggaraan program pelatihan bagi tenaga kerja untuk bisnis usaha sutera
- Y12 : Kelemahan literasi keuangan (manajemen keuangan) dan penguasaan teknologi
- Y13 : Penyelenggaraan kegiatan tahunan untuk memperkenalkan usaha sutera

Persepsi responden tentang evaluasi pengembangan usaha pengrajin sutera ditunjukkan pada tabel berikut:

Tabel 4.4
Frekuensi/Prosentase Variabel Evaluasi
Pengembangan Usaha Pengrajin Sutera

Indikator	Skor Jawaban Responden														Mean
	1		2		3		4		5		6		7		
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	F	%	f	%	
Y11	48	20.4	37	15.7	14	6.0	91	38.7	11	4.7	34	14.5	0	0.0	3.35
Y12	63	26.8	11	4.7	20	8.5	7	3.0	63	26.8	51	21.7	20	8.5	3.97
Y13	0	0.0	3	1.3	11	4.7	3	1.3	45	19.1	116	49.4	57	24.3	5.83
Mean Variabel Evaluasi Pengembangan Usaha Pengrajin Sutera															4.38

Sumber: Data Setelah Diolah

Tabel 4.4 menunjukkan jawaban masing-masing responden yang beragam mengenai evaluasi pengembangan usaha pengrajin sutera. Dilihat dari hasil statistik nilai mean untuk masing-masing indikator yaitu indikator Y11 sebesar 3.35, indikator Y12 yaitu 3.97, dan indikator Y13 sebesar 5.83. Mean tertinggi yaitu pada indikator Y13 dengan persentase jawaban responden umumnya menyatakan sangat setuju sebesar 49.4% dan sangat setuju sekali sebesar 24.3%, yang berarti bahwa evaluasi pengembangan usaha pengrajin sutera ditentukan oleh penyelenggaraan kegiatan tahunan untuk memperkenalkan usaha sutera. Selain itu terlihat juga nilai mean yang terendah yaitu indikator Y11 yang menunjukkan persentase jawaban responden umumnya menyatakan kurang setuju dengan persentase 38.7%, yang berarti bahwa perlu ada penyelenggaraan program pelatihan bagi tenaga kerja untuk bisnis usaha sutera.

Berdasarkan hasil jawaban persepsi responden, secara keseluruhan menunjukkan evaluasi pengembangan usaha pengrajin sutera ditentukan oleh program pelatihan yang diselenggarakan bagi tenaga kerja yang ingin menjalankan bisnis usaha sutera, mengatasi kelemahan literasi keuangan dalam hal ini manajemen keuangan dan

penguasaan teknologi, serta mengadakan kegiatan tahunan guna memperkenalkan usaha sutera untuk tetap berkesinambungan dan berkembang.

3. Model Pengembangan Pensuteraan (Z)

Model pengembangan pensuteraan adalah bentuk pengembangan usaha pensuteraan berdasarkan kerjasama antara pihak pemerintah, masyarakat dan stakeholder dalam rangka pengembangan usaha pensuteraan. Model pengembangan pensuteraan ditentukan oleh:

- Z11 : Pengawasan pemerintah aktivitas pengelolaan modal usaha efektif dan efisien
- Z12 : Suplay bahan baku sutera dari kabupaten dan negara lain
- Z13 : Keterlibatan perusahaan nasional/multinasional untuk pengenalan produk sutera
- Z14 : Perhatian dari asosiasi usaha pensuteraan, Bank dan Koperasi serta Pemerintah untuk kegiatan usaha pensuteraan.

Persepsi responden tentang model pengembangan pensuteraan ditunjukkan pada tabel berikut:

Tabel 4.5
Frekuensi/Prosentase Variabel Model Pengembangan Pensuteraan

Indikator	Skor Jawaban Responden														Mean
	1		2		3		4		5		6		7		
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	
Z11	9	3.8	13	5.5	33	14.0	4	1.7	34	14.5	109	46.4	33	14.0	5.13
Z12	13	5.5	15	6.4	31	13.2	8	3.4	28	11.9	95	40.4	45	19.1	5.08
Z13	11	4.7	14	6.0	25	10.6	6	2.6	28	11.9	111	47.2	40	17.0	5.21
Z14	8	3.4	0	0.0	13	5.5	6	2.6	30	12.8	101	43.0	77	32.8	5.81
Mean Variabel Model Pengembangan Pensuteraan															5.31

Sumber: Data Setelah Diolah

Tabel 4.5 menunjukkan jawaban masing-masing responden yang beragam mengenai model pengembangan pensuteraan. Dilihat dari hasil statistik nilai mean untuk masing-masing indikator yaitu indikator Z11 sebesar 5.13, indikator Z12 yaitu 5.08, indikator Z13 sebesar 5.21 dan indikator Z14 sebesar 5.81. Mean tertinggi yaitu pada indikator Z14 dengan persentase jawaban responden umumnya menyatakan sangat setuju sebesar 43% dan sangat setuju sekali sebesar 32.8%, yang berarti bahwa model pengembangan pensuteraan ditentukan oleh adanya perhatian dari asosiasi Usaha pensuteraan, Bank dan Koperasi serta Pemerintah untuk kegiatan Usaha pensuteraan. Selain itu terlihat juga nilai mean yang terendah yaitu indikator Z12 yang menunjukkan persentase jawaban responden yang juga menyatakan sangat setuju dengan persentase 40.4%, yang berarti bahwa perlu ada suplay bahan baku sutera dari kabupaten dan negara.

Berdasarkan hasil jawaban persepsi responden, secara keseluruhan menunjukkan model pengembangan pensuteraan ditentukan oleh pengawasan dari pemerintah atas aktivitas pengelolaan KUR agar efektif dan juga efisien, melakukan suplai bahan baku sutera, mengikutsertakan perusahaan nasional dan multinasional untuk mengenalkan produk sutera dan memberi perhatian kepada asosiasi Usaha pensuteraan seperti bank, koperasi dan juga pemerintah atas setiap kegiatan Usaha pensuteraan.

C. Hasil Penelitian

Sebelum melakukan analisis hasil penelitian menggunakan analisis SEM melalui program AMOS 18, dilakukan pengujian validitas dan reliabilitas terhadap instrumen kuesioner dilakukan untuk menjamin bahwa instrumen penelitian yang digunakan tersebut akurat dan dapat dipercaya, serta dapat diandalkan apabila digunakan sebagai alat dalam pengumpulan data.

Pengujian validitas suatu instrumen kuesioner dapat digunakan melalui metode statistik SPSS. Hasil pengolahan data, maka diperoleh hasil bahwa pada umumnya rata-rata instrumen kuesioner sangat valid. Hal ini ditunjukkan oleh nilai *r Product Moment* r tabel lebih besar dari

0,170 (valid). Ketentuan validitas suatu instrumen telah memenuhi syarat minimal sebesar 0,170 sebagai suatu instrumen yang dianggap valid. Untuk jelasnya, ringkasan hasil uji validitas dapat dilihat dalam tabel uji validitas.

Tabel 4.6
Ringkasan Hasil Uji Validitas

Instrumen Penelitian	Pearson Correlation	r <i>Product Moment</i> r tabel	Keterangan
X11	0.218	0.170	Valid
X12	0.356	0.170	Valid
X13	0.569	0.170	Valid
X21	0.595	0.170	Valid
X22	0.441	0.170	Valid
X23	0.420	0.170	Valid
Y11	0.476	0.170	Valid
Y12	0.224	0.170	Valid
Y13	0.291	0.170	Valid
Z1	0.244	0.170	Valid
Z2	0.247	0.170	Valid
Z3	0.353	0.170	Valid
Z4	0.619	0.170	Valid

Sumber: Data Setelah Diolah

Selanjutnya untuk menguji reliabilitas dilakukan dengan menggunakan koefisien reliabilitas berdasarkan *Cronbach Alpha*. Hasil uji reliabilitas instrumen kuesioner sebagaimana yang terdapat dalam lampiran dapat disimpulkan dalam Tabel 4.7 berikut ini:

Tabel 4.7
Ringkasan Hasil Uji Reliabilitas

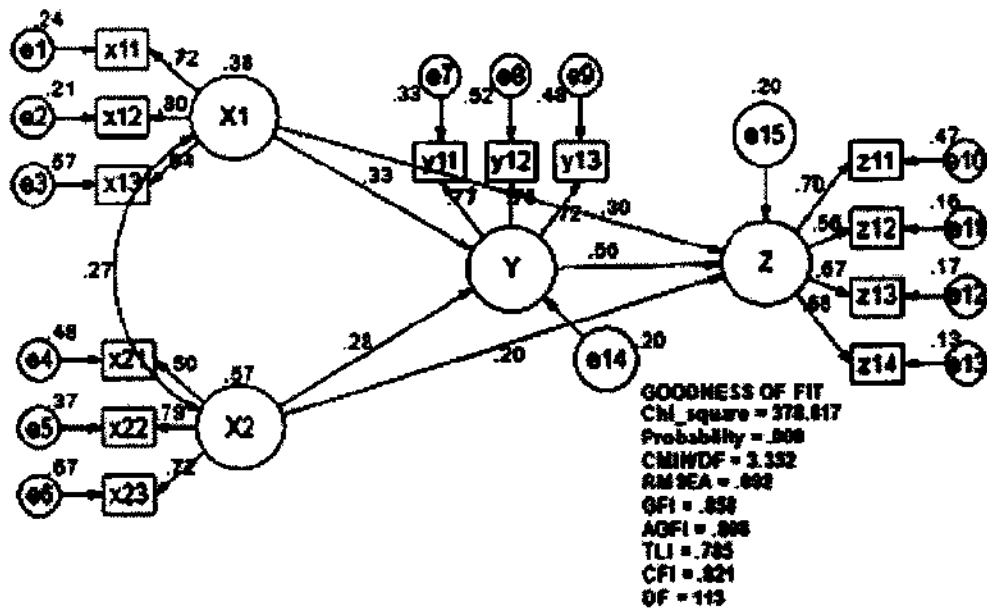
	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
x11	59.85	68.985	-.006	.125	.755
x12	57.97	69.085	.089	.187	.739
x13	59.00	57.145	.449	.484	.765
X21	59.38	57.494	.311	.409	.792
X22	60.87	63.850	.052	.714	.767
X23	59.80	62.862	.115	.169	.745
y11	61.15	62.452	.192	.427	.723
y12	60.52	65.447	.005	.688	.780
y13	58.66	63.626	.331	.209	.705
z11	59.37	57.679	.393	.496	.775
z12	59.42	63.194	.134	.283	.737
z13	59.29	56.283	.437	.550	.763
z14	58.69	59.541	.416	.419	.779

Sumber: Data Setelah Diolah

Berdasarkan Tabel 4.7 di atas, menunjukkan bahwa nilai alpha instrumen penelitian pada masing-masing variabel lebih besar dari nilai yang diisyaratkan, yaitu sebesar 0.60 atau lebih besar dari 0.60. Dengan demikian, keseluruhan instrumen kuesioner dalam penelitian ini adalah *reliable* (dapat dipercaya) karena telah memenuhi syarat minimal.

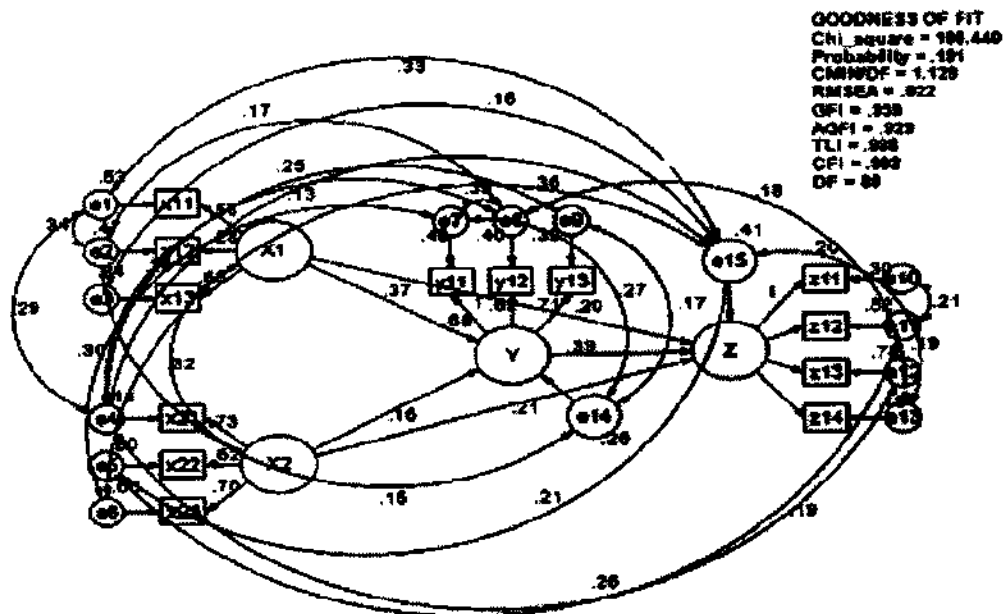
Berdasarkan cara penentuan nilai dalam model, maka variabel pengujian model pertama ini dikelompokkan menjadi variabel eksogen (*exogenous variabel*) dan variabel endogen (*endogenous variable*). Variabel eksogen adalah variabel yang nilainya ditentukan di luar model. Sedangkan variabel endogen adalah variabel yang nilainya ditentukan melalui persamaan atau dari model hubungan yang dibentuk. Termasuk dalam kelompok variabel eksogen adalah pengukuran kelayakan usaha dan perilaku usaha, sedangkan yang tergolong variabel endogen adalah kepuasan dan model pengembangan usaha.

Model dikatakan baik bilamana pengembangan model hipotetik secara teoritis didukung oleh data empirik. Hasil analisis SEM secara lengkap dapat dilihat pada gambar berikut:



Gambar 4.1
 Pengukuran Model Hubungan Variabel untuk SEM Awal

Dari evaluasi model menunjukkan dari delapan kriteria *goodness of fit indices* terlihat nilai chi-squarenya masih besar dan terlihat beberapa kriteria tidak sesuai dengan nilai *cut off* yang ditentukan, sehingga dilakukan modifikasi model dengan melakukan korelasi antar error indikator sesuai dengan petunjuk dari *modification indices*. Hasil analisis setelah model akhir yang didapatkan adalah sebagai berikut:



Gambar 4.2
 Pengukuran Model Hubungan Variabel untuk SEM Akhir

Hasil uji model disajikan pada gambar 4.2 dievaluasi berdasarkan *goodness of fit indices* pada Tabel 9 dengan disajikan kriteria model serta nilai kritisnya yang memiliki kesesuaian data.

Tabel 4.8
Evaluasi Kriteria *Goodness of Fit Indices Overall Model*

Goodness of fit index	Cut-off Value	Hasil Model Tahap Awal	Ket.	Hasil Model Tahap Akhir	Ket.
Chi_Square	Diharapkan kecil	378.817	Marginal	100.440	Baik
Probability	≥ 0.05	0.000	Marginal	0.191	Baik
CMIN/DF	≤ 2.00	3.352	Marginal	1.129	Baik
RMSEA	≤ 0.08	0.092	Marginal	0.022	Baik
GFI	≥ 0.90	0.858	Marginal	0.959	Baik
AGFI	≥ 0.90	0.808	Marginal	0.929	Baik
TLI	≥ 0.94	0.785	Marginal	0.988	Baik
CFI	≥ 0.94	0.821	Marginal	0.992	Baik
DF		113		89	

Sumber: Data Setelah Diolah

Hasil evaluasi model untuk tahap awal menunjukkan ke delapan kriteria *goodness of fit indices* belum memenuhi kriteria *cut off value*, yaitu mulai dari nilai Chi-Square, probability, CMIN/Df, RMSEA, GFI, AGFI, TLI dan CFI, sehingga perlu dilakukan modifikasi model sesuai dengan petunjuk dari *modification indices*. *Modification Indices* (M.I) merupakan perhitungan untuk melakukan perubahan atas angka, di mana angka dibawahnya mengindikasikan besar nilai minimal *chi-square* yang akan turun apabila variabel yang bersesuaian dihubungkan. Setelah modifikasi model, maka tahap akhir menunjukkan ke delapan kriteria *goodness of fit indices* telah memenuhi kriteria atau sesuai *cut off value*, sehingga model dikatakan telah sesuai dengan kriteria *goodness of fit indices* untuk dianalisis.

Berdasarkan model empirik yang diajukan dalam penelitian ini dapat dilakukan pengujian terhadap hipotesis yang diajukan melalui pengujian

kofisien jalur pada model persamaan struktural. Tabel 4.9 merupakan pengujian hipotesis dengan melihat nilai *p value*, jika nilai *p value* lebih kecil dari 0.05 maka hubungan antara variabel signifikan. Selain itu juga menjelaskan pengaruh langsung (*direct effect*) artinya terdapat pengaruh yang positif secara langsung antara variabel, pengaruh tidak langsung (*indirect effect*) artinya terdapat pengaruh yang positif secara tidak langsung antara variabel, dan pengaruh total (*total effect*) yaitu akumulasi dari pengaruh langsung dan tidak langsung. Hasil pengujian disajikan pada tabel berikut:

Tabel 4.9
 Pengujian Hipotesis *Direct Effect* dan *Indirect Effect*
 berdasarkan Analisis SEM AMOS

HIP	Variabel Independen	Variabel Dependen		Standardized Regression				Keterangan
				p-value	DE	IE	TE	
H1	Kelayakan Usaha (X1)	Evaluasi Pengembangan Usaha (Y)		0.000	0.368	0.000	0.368	Positif dan Signifikan
	Perilaku Usaha (X2)	Evaluasi Pengembangan Usaha (Y)		0.043	0.158	0.000	0.158	Positif dan Signifikan
H2	Kelayakan Usaha (X1)	Model Pengembangan Usaha (Z)		0.044	0.199	0.000	0.199	Positif dan Signifikan
	Perilaku Usaha (X2)	Model Pengembangan Usaha (Z)		0.016	0.206	0.000	0.206	Positif dan Signifikan
H3	Evaluasi Pengembangan Usaha (Y)	Model Pengembangan Usaha (Z)		0.000	0.392	0.000	0.392	Positif dan Signifikan
	Variabel Independen	Variabel Intervening	Variabel Dependen	p-value	DE	IE	TE	Keterangan
H4	Kelayakan Usaha (X1)	Evaluasi Pengembangan Usaha (Y)	Model Pengembangan Usaha (Z)	0.044	0.199	0.144	0.343	Positif dan Signifikan
	Perilaku Usaha (X2)	Evaluasi Pengembangan Usaha (Y)	Model Pengembangan Usaha (Z)	0.016	0.206	0.062	0.268	Positif dan Signifikan

Sumber: Data Setelah Diolah

Keseluruhan model lima jalur langsung dan dua jalur tidak langsung yang dihipotesiskan menggunakan analisis SEM AMOS, terlihat seluruhnya memberikan pengaruh positif dan signifikan. Dilihat dari nilai indirect pada hipotesis ke empat (H4) untuk variabel perilaku usaha (X2) melalui evaluasi pengembangan usaha (Y) terhadap model pengembangan usaha (Z) sebesar 0.062 berdasarkan *standardized indirect effect* dari analisis SEM AMOS menunjukkan nilai yang sangat rendah, maka untuk membuktikan secara keseluruhan pengaruh tidak langsung variabel bebas melalui variabel antara terhadap variabel terikat dilakukan melalui perhitungan uji Sobel. Hasil perhitungan dari uji Sobel sebagai berikut:

Uji Sobel X1 melalui Y terhadap Z

Results	
Indirect Effect ($a \cdot b$) =	0.120
Sobel's SE = $\sqrt{[(a \cdot SE_b)^2 + (b \cdot SE_a)^2]}$ =	0.143
Z = Indirect Effect + Sobel's SE =	0.834
p =	0.405
Standardized Indirect Effect = ($\beta_a \cdot \beta_b$) =	0.112
Portion of (X → Y) due to M = $(c - c')/c$ =	100.0%

Hasil uji Sobel menunjukkan nilai pengaruh tidak langsung melalui uji Sobel (*Sobel test*) diperoleh sebesar $0.112 < 1.98$ dengan tingkat signifikansi $p = 0.405 > 0.05$ yang berarti kelayakan usaha (X1) melalui evaluasi pengembangan usaha (Y) berpengaruh tidak signifikan terhadap model pengembangan usaha (Z).

Uji Sobel X2 melalui Y terhadap Z

Results	
Indirect Effect ($a \cdot b$) =	0.041
Sobel's SE = $\sqrt{[(a \cdot SE_b)^2 + (b \cdot SE_a)^2]}$ =	0.053
Z = Indirect Effect + Sobel's SE =	0.786
p =	0.432
Standardized Indirect Effect = ($\beta_a \cdot \beta_b$) =	0.048
Portion of (X → Y) due to M = $(c - c')/c$ =	100.0%

Hasil uji Sobel menunjukkan nilai pengaruh tidak langsung melalui uji Sobel (*Sobel test*) diperoleh sebesar $0.048 < 1.98$ dengan tingkat signifikansi $p = 0.432 > 0.05$ yang berarti perilaku usaha (X_1) melalui evaluasi pengembangan usaha (Y) berpengaruh tidak signifikan terhadap model pengembangan usaha (Z).

1. Gambaran Usaha Pensuteraan di Kabupaten Wajo

Sengkang yang merupakan Ibu Kota Kabupaten Wajo letaknya kurang lebih 250 km dari Makassar Ibukota Provinsi Sulawesi Selatan. Sejak dahulu dikenal sebagai kota niaga karena masyarakatnya yang sangat piawai dalam berdagang. Berbagai macam kebutuhan hidup seperti pakaian, sepatu, tas, barang elektronik, kain dan kain sarung bahkan kebutuhan pokok lainnya konon memiliki harga yang relatif murah jika dibandingkan di daerah lainnya. Tidak mengherankan jika Sengkang menjadi salah satu kota dengan perputaran ekonomi yang sangat tinggi di Sulawesi Selatan.

Di samping dikenal sebagai kota niaga, sarung sutera menjadikan ibukota Kabupaten Wajo semakin akrab di telinga dan hati orang-orang yang pernah berkunjung ke kota ini, kelembutan dan kehalusan tenunan sarung sutera Sengkang sudah sedemikian dikenal bahkan hingga kemancanegara.

Menengok ke masa lalu, aktivitas masyarakat Wajo dalam mengelola persuteraan sudah dilakukan secara turun temurun baik diusahakan sebagai kegiatan sampingan maupun dikelola dalam skala industri rumah tangga bahkan sampai industri menengah dan Industri Modern.

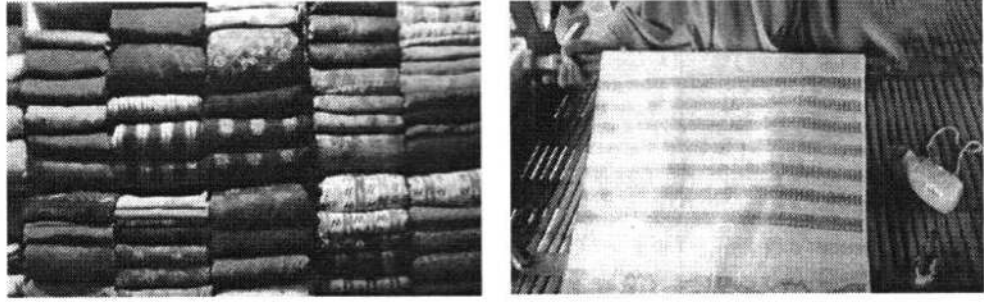
Hampir disetiap kecamatan di daerah ini ditemukan kegiatan persuteraan. Mulai dari kegiatan proses hulu sampai ke hilir. Kegiatan pemeliharaan ulat sutera yang dipusatkan di Kecamatan Sabbang Paru. Kemudian diproses melalui dengan cara dipintal dan menjadi benang hingga ke proses penenunan dan menjadi selembar kain sutera. Pembuatan kain sutera dulunya dipusatkan di Kecamatan Tanasitolo saja, namun sekarang sudah tersebar ke beberapa kecamatan seperti Pammana, Tempe, Majauleng dan sebagian di Sabbangparu.

Bahasa lokal (Bugis) sutera disebut dengan “Sabbe”, di mana dalam proses pembuatan benang sutera menjadi kain sarung sutera masyarakat pada umumnya masih menggunakan peralatan tenun tradisional yaitu alat tenun gedogan atau yang dinamakan masyarakat Wajo adalah “Tennung Bola” dengan berbagai macam motif yang diproduksi seperti motif “Balo Tettong” (bergaris atau tegak), motif “Makkalu” (melingkar), motif “Mallobang” (berkotak kosong), motif “Balo Renni” (berkotak kecil). Diproduksi dengan mengkombinasikan atau menyisipkan “Wennang Sau” (lusi) timbul serta motif “Bali Are” dengan sisipan benang tambahan yang mirip dengan kain damas.

Industri tenun sutera mulai dikembangkan di Kabupaten Wajo pada tahun 1965 oleh seorang tokoh perempuan yang juga seorang bangsawan “Ranreng Tua” Wajo yaitu Datu Hj. Muddariyah Petta Balla’sari yang melihat potensi pengembangan sutera di Wajo dengan memprakarsai dan memperkenalkan alat tenun baru dari Thailand yang mampu memproduksi sutera asli (semacam Thai Silk) dalam skala besar.

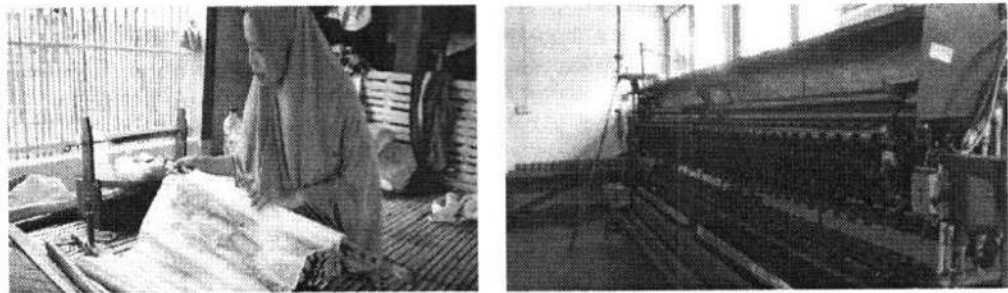
Beliau juga mendatangkan seorang ahli pertenunan dari Thailand untuk mengajarkan penggunaan alat tenun tersebut kepada masyarakat setempat sekaligus menularkan berbagai ilmu pertenunan sehingga mampu menghasilkan produksi sutera yang berkualitas tinggi. Berawal dari prakarsa inilah sehingga memacu ketekunan dan membuka wawasan kreativitas masyarakat dan pengrajin yang lain untuk mengembangkan kegiatan persuteraan di Kabupaten Wajo.

Diketahui bahwa Provinsi Sulawesi Selatan, khususnya industri sutera. Industri sutera merupakan industri tradisional yang sudah berkembang di masyarakat Sulawesi Selatan. Pertenunan rakyat (gedogan) ini dengan cepat berkembang karena tradisi masyarakat yang suka menenun dan masyarakat memakai sarung sutera untuk berbagai macam upacara adat seperti perkawinan dan pesta panen. Berikut ditunjukkan beberapa gambar hasil produksi sutera sebagai berikut:



Gambar 4.3
Hasil Produksi Kain Sutera

Tenunan sutera tradisional ini juga menjadi salah satu komoditi perdagangan. Saat ini usaha tenunan sutera di Sulawesi Selatan semakin berkembang sejak digunakannya Alat Tenun Bukan Mesin (ATBM) serta Alat Tenun Mesin (ATM), dibandingkan alat tenun tradisional atau gedogan. Dibandingkan alat tenun gedogan, kedua peralatan tenun ini dapat menghasilkan tenunan dengan ukuran dan desain lebih beragam dalam waktu produksi yang lebih singkat, memenuhi permintaan pasar yang tinggi. Berikut ditunjukkan gambar alat tenun tradisional dan alat tenun mesin yang digunakan untuk membuat kain sutera.

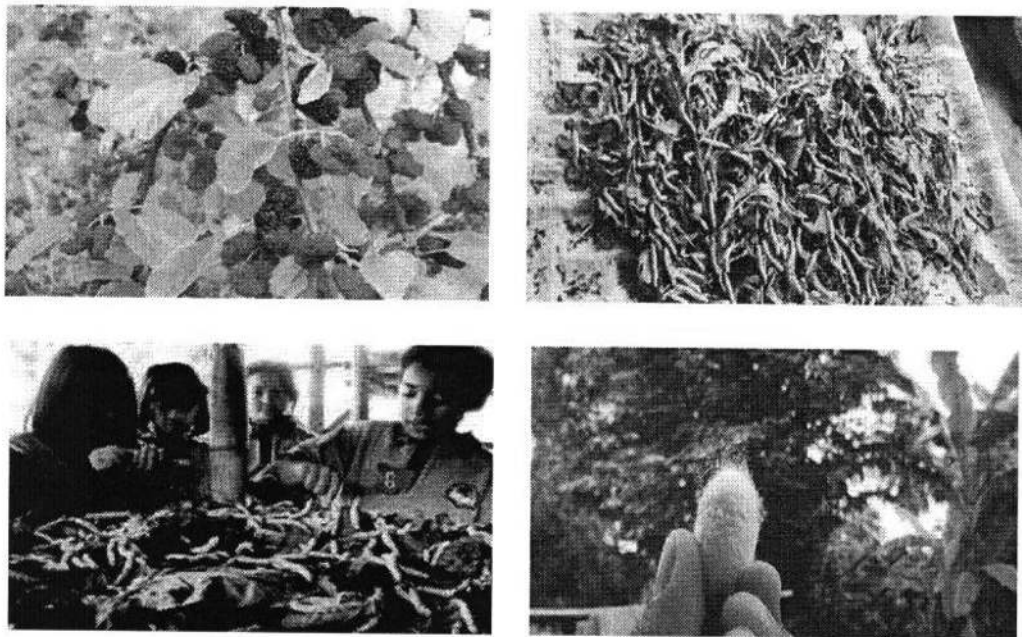


Gambar 4.4
Alat Tenun Sutera Tradisional dan Mesin

ATBM dan ATM memang lebih efektif serta menguntungkan bagi pengrajin dan pengusaha. Pada tahun 2012, sebanyak 1.976 unit usaha tenunan sutera Sulawesi Selatan sudah menggunakan ATM dan 8.676 unit Usaha menggunakan ATBM (Disperindag, 2018). Perkembangan ini ternyata tidak serta merta menghilangkan alat tenun gedogan dari kegiatan pertenunan sutera Sulawesi Selatan karena hingga saat ini, terutama di kabupaten Wajo yang

merupakan sentra utama perajin tenunan sutera Sulawesi Selatan masih ditemukan penggunaan alat tenun gedogan oleh perajin setempat. Padahal secara logis, menilik dari segi produktivitas dan nilai ekonomi, perajin gedogan tentu mengalami kesulitan untuk bersaing dalam industri pertenunan sutera didaerahnya.

Persuteraan alam merupakan rangkaian kegiatan agroindustri yang dimulai dari penanaman murbei, pembibitan dan pemeliharaan ulat sutera (*Bombyx mori*. L), permintalan benang, penenunan kain, sampai pada pemasaran kain sutera. Usaha ini termasuk pada usaha industri rumah tangga yang relatif mudah dikerjakan, berteknologi sederhana, bersifat padat karya, cepat menghasilkan dan bernilai ekonomis tinggi. Kegiatan persuteraan alam juga merupakan salah satu upaya rehabilitasi lahan dan konservasi tanah, serta merupakan salah satu kegiatan yang dapat meningkatkan daya dukung dan produktivitas lahan terutama pada lahan-lahan yang belum optimal dimanfaatkan. Lebih jelasnya ditunjukkan gambar di bawah ini:



Gambar 4.5

Penanaman Murbei, Pembibitan dan Pemeliharaan Ulat Sutera

Sebagai negara berhutan tropis Indonesia memiliki potensi yang besar bagi pengembangan agroindustri persuteraan alam ini, meskipun pada kenyataannya belum secara maksimal dikelola menjadi industri massa yang terintegrasi dari hulu ke hilir. Padahal, sebagaimana

dikatakan Susatijo (2008), kegiatan persuteraan alam ini mempunyai peran yang cukup strategis, antara lain karena: 1) dapat melibatkan tenaga kerja, termasuk petani; 2) membuka kesempatan usaha; 3) memberi kesempatan mengembangkan ekonomi kerakyatan; 4) meningkatkan pendapatan petani; 5) meningkatkan devisa; dan 6) membuka peluang dibidang jasa.

Sulawesi Selatan selama ini dikenal sebagai salah satu sentra persuteraan alam di Indonesia, meskipun dalam lima tahun terakhir ini mengalami penurunan produksi yang cukup signifikan (Antara News, 21/12/2010). Berdasarkan Keputusan Menteri Kehutanan No. 664/Kpts-II/2002 tanggal 7 Maret 2002, terkait wilayah kerja Balai Persuteraan Alam meliputi Sulawesi dan sekitarnya, sentra produksi persuteraan alam di Sulawesi Selatan.

Menyimak masalah persuteraan alam di Sulawesi Selatan haruslah melihat rangkaian mata rantai pada persuteraan alam dari segmen usaha hulu sampai pada segmen usaha hilir. Setiap tahapannya memiliki permasalahan sendiri-sendiri serta kendala teknik. Sumber daya manusia dan teknologinya saling mempengaruhi dan pada masing-masing tahapan mata rantai melibatkan kelompok masyarakat seperti petani, pengrajin, pengusaha. Hasil yang berbeda secara kumulatif muncul pada mutu produksi kokon, benang bahkan sampai pada mutu kain sutera yang menjadi hasil akhir dari rangkaian mata rantai proses produksi persuteraan alam.

2. Karakteristik Responden

Karakteristik responden merupakan gambaran mengenai identitas yang menjelaskan umur, pendidikan terakhir, pengalaman dan jumlah tanggungan yang dimiliki responden. Berikut dapat dilihat detail data karakteristik responden penelitian ini:

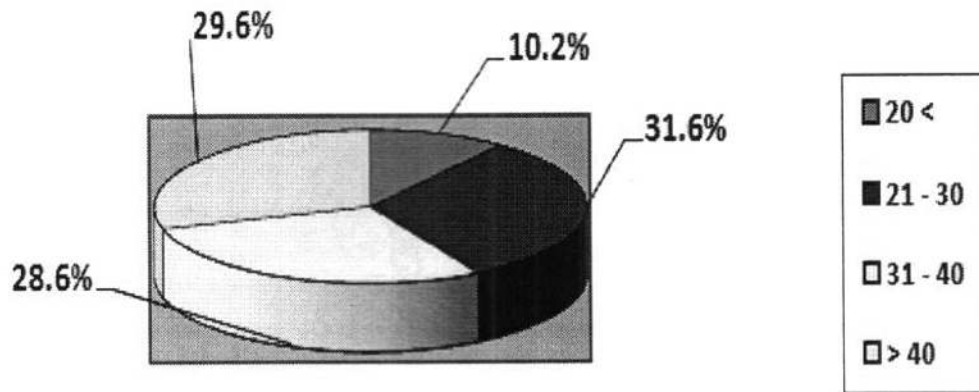
Tabel 4.10
Karakteristik Responden

No	Karakteristik	Klasifikasi	Jumlah		No	Karakteristik	Klasifikasi	Jumlah	
			F	%				F	%
1	Umur (Tahun)	20 <	24	10.2	3	Pengalaman	Pemilik	14	6.0
		21 – 30	74	31.5			Pedagang	76	32.3
		31 – 40	67	28.5			Penjual	46	19.6
		> 40	70	29.5			Petenun	80	34.0
		Total	235	100.0			Peternak	17	7.2
2	Pendidikan	S1	5	2.1	4	Jumlah Tanggungan	Swasra	2	0.9
		D3	1	0.4			Total	235	100.0
		SMA/SMK	53	22.5			0	90	38.3
		SMP	73	31.1			1	46	19.6
		SD	103	43.8			2	49	20.9
		Total	235	100.0			3	24	10.2
							4	13	5.5
							5	8	3.4
							6	3	1.3
							7	2	0.9
			Total	235	100.0				

Sumber: Data Primer Diolah, 2018

Karakteristik responden ini menjadi penting untuk menjelaskan keterkaitannya dengan persepsi kewirausahaan dan strategi pengembangan usaha persuteraan di Kabupaten Wajo. Responden dalam penelitian ini ditetapkan sebanyak 235 responden berdasarkan rumus Slovin. Tabel 4.10 di atas menunjukkan bahwa frekuensi responden berdasarkan umur umumnya berusia antara 21-30 tahun yaitu ada sebanyak 74 orang atau 31.5%, selanjutnya ada yang berusia > 40 tahun yaitu sebanyak 70 orang atau 29.5%, usia antara 31–40 tahun sebanyak 67 orang atau 28.5% dan 20 < ada sebanyak 24 orang atau 10.2%. Hal ini menunjukkan bahwa responden yang berkecimpung dalam usaha sutera dalam penelitian ini sebagian besar merupakan responden yang memahami betul usaha persuteraan yang digelutinya, usia yang dimiliki juga masih produktif dan terlihat ada yang telah berusia lanjut, yang berarti sudah paham betul tentang

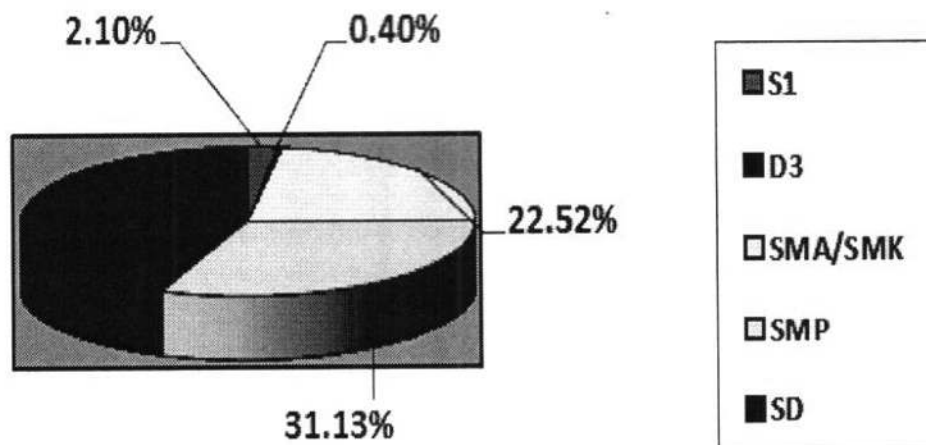
persuteraan dan tidak mau beralih ke bidang usaha lain. Lebih jelasnya ditunjukkan gambar grafik di bawah ini:



Gambar 4.6

Grafik Persentase Responden Berdasarkan Umur (Tahun)

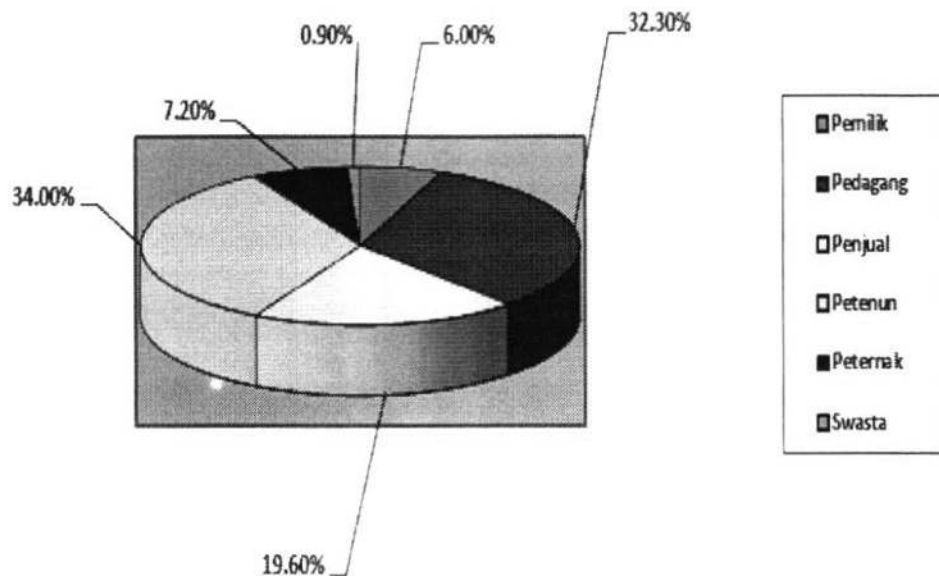
Dilihat dari tingkat pendidikan, umumnya responden adalah tamatan sekolah dasar (SD) yaitu ada 103 orang atau 43.87%. Ini berarti bahwa responden yang berkecimpung dalam usaha pensuteraan rata-rata berpendidikan rendah, sehingga perlu mendapatkan pelatihan dan pembimbingan yang intensif atas usahanya dari pihak-pihak terkait terutama pemerintah. Hal ini secara tidak langsung memerlukan kebijakan pemerintah untuk berfokus pada peningkatan pelatihan baik teknis dan manajerial kepada para petenun sutera. Berikut ditunjukkan gambar grafik tingkat pendidikan responden:



Gambar 4.7

Grafik Persentase Responden Berdasarkan Pendidikan

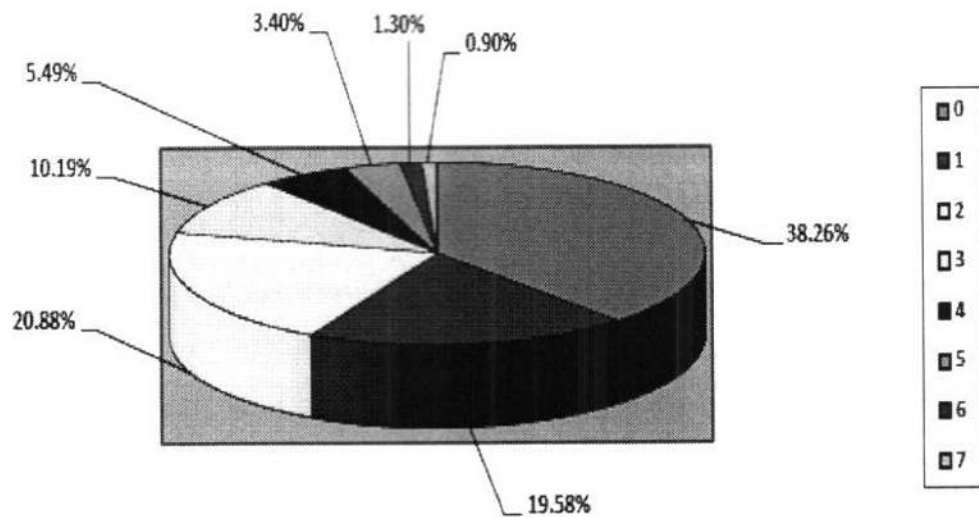
Selanjutnya pengalaman responden terlihat umumnya sebagai petenun yaitu sebanyak 80 orang atau 34%, dan lainnya ada yang sebagai pedagang, peternak, pemilik usaha dan bekerja sebagai karyawan swasta. Ini menunjukkan bahwa rata-rata responden sudah berpengalaman dalam berkecimpun dalam bidang persuteraan, dan hal tersebut didukung dengan usia yang dimiliki responden. Lebih jelasnya ditunjukkan gambar grafik di bawah ini:



Gambar 4.8

Grafik Persentase Responden Berdasarkan Pengalaman

Melalui pengalaman kerja yang dimilikinya, responden akan lebih mampu memunculkan jiwa kewirausahaannya, di mana orientasi kewirausahaan merupakan cerminan jiwa seseorang yang berdasarkan pada disiplin diri, motivasi positif, keberanian atas risiko dan kepercayaan diri. Selain itu jumlah tanggungan dari responden umumnya tidak terlalu banyak, bahkan ada yang tidak memiliki tanggungan yaitu sebanyak 90 orang atau 38.3%. Ini menunjukkan usaha persuteraan yang dijalankan memberikan keuntungan bagi diri responden. Berikut gambar grafik persentase responden mengenai usaha persuteraan yang dijalankan:



Gambar 4.9

Grafik Persentase Responden Berdasarkan Jumlah Tanggungan (Orang)

Berdasarkan interpretasi dan gambar di atas merupakan data pendukung yang peneliti gunakan untuk melihat sejauhmana pengembangan usaha pensuteraan yang dijalankan selama ini untuk dievaluasi pengembangan usaha dan menemukan model pengembangan usaha pensuteraan yang tepat dikembangkan di Kabupaten Wajo.

3. Usaha Pensuteraan di Kabupaten Wajo

Usaha pensuteraan di Kabupaten Wajo merupakan analisis mengenai deskriptif atas variabel penelitian yang diamati berupa pengembangan usaha pensuteraan sebagai variabel bebas X_1 , evaluasi pengembangan usaha sebagai variabel bebas X_2 yang menjadi variabel intervening, dan model pengembangan usaha pensuteraan sebagai variabel terikat Y . Analisa deskriptif digunakan untuk memberikan gambaran frekuensi dan persentase mengenai indikator apa saja yang membangun konsep model penelitian secara keseluruhan.

a. Pengembangan Usaha Pensuteraan (X_1)

Pengembangan usaha pensuteraan adalah upaya untuk membangun minat kewirausahaan dari masyarakat di Kabupaten Wajo dengan menggali potensi yang dimiliki oleh daerah untuk dikembangkan dalam meningkatkan pertumbuhan ekonomi daerah. Adapun pengembangan usaha pensuteraan meliputi:

- 1) Pengembangan segmen usaha sutera internasional
- 2) Pengembangan segmen usaha sutera nasional
- 3) Pengembangan segmen usaha sutera lokal
- 4) Proposisi nilai pasar pengembangan usaha sutera yang menguntungkan
- 5) Pengembangan nilai produksi sutera meningkat
- 6) Pengadaan bahan mentah tersedia
- 7) Pemasaran saluran usaha rumah produksi
- 8) Saluran usaha industri yang bersaing
- 9) Saluran usaha perdagangan yang berorientasi kualitas
- 10) Tercipta hubungan petani dan pedagang
- 11) Tercipta hubungan petani dan petenun
- 12) Tercipta hubungan petenun dan pedagang
- 13) Ketersediaan bahan mentah
- 14) Penciptaan produksi lokal dan nasional
- 15) Bantuan modal usaha, sumber daya dan tenaga kerja
- 16) Pengembangan usaha budidaya ulat sutera dan penenungan sutera
- 17) Kegiatan promosi dan penjualan sutera oleh petani sutera
- 18) Hubungan antara petenun, pedagang dan pelanggan sutera
- 19) Struktur biaya pembibitan, alat dan perlengkapan usaha sutera
- 20) Alokasi biaya tenaga kerja, promosi dan transportasi

Persepsi responden tentang pengembangan usaha pensuteraan ditunjukkan pada Tabel 4.11 sebagai berikut:

Tabel 4.11
Frekuensi/Prosentase Variabel Pengembangan Usaha Pensuteraan

Indikator	Skor Jawaban Responden								Mean
	1		2		3		4		
	f	%	f	%	f	%	f	%	
X11	0	0.0	11	4.7	143	60.9	81	34.5	3.30
X12	0	0.0	0	0.0	121	51.5	114	48.5	3.49
X13	0	0.0	0	0.0	85	36.2	150	63.8	3.64
X14	0	0.0	8	3.4	107	45.5	120	51.1	3.48
X15	0	0.0	0	0.0	113	48.1	122	51.9	3.58
X16	0	0.0	6	2.6	126	53.6	103	43.8	3.41
X17	0	0.0	2	0.9	124	52.8	109	46.4	3.46
X18	0	0.0	2	0.9	114	48.5	119	50.6	3.50
X19	0	0.0	1	0.4	71	30.2	163	69.4	3.69
X110	0	0.0	0	0.0	107	45.5	128	54.5	3.54
X111	0	0.0	2	0.9	116	49.4	117	49.8	3.49
X112	0	0.0	1	0.4	91	38.7	143	60.9	3.60
X113	0	0.0	4	1.7	119	50.6	112	47.7	3.46
X114	0	0.0	0	0.0	111	47.2	124	52.8	3.53
X115	0	0.0	2	0.9	82	34.9	151	64.3	3.63
X116	0	0.0	6	2.6	91	38.7	138	58.7	3.56
X117	0	0.0	3	1.3	103	43.8	129	54.9	3.54
X118	0	0.0	3	1.3	108	46.0	124	52.8	3.51
X119	0	0.0	5	2.1	82	34.9	148	63.0	3.61
X120	0	0.0	7	3.0	91	38.7	137	58.3	3.55
Mean Variabel									3.53

Sumber: Data Primer Diolah, 2018

Tabel 4.11 menunjukkan jawaban masing-masing responden umumnya menyatakan setuju dan sangat setuju dengan pengembangan usaha pensuteraan di Kabupaten Wajo. Persentase yang ditunjukkan antara > 30% dengan rata-rata mean 3.53. Ini berarti bahwa usaha pensuteraan di Kabupaten Wajo menjadi salah satu lapangan kerja yang potensial yang harus dikembangkan sebagai upaya dalam menumbuhkan semangat dari masyarakat untuk memiliki persepsi kewirausahaan di bidang usaha pertenunan sutera.

b. Evaluasi Pengembangan Usaha Pengrajin Sutera (X_2)

Evaluasi pengembangan usaha pensuteraan adalah penilaian para pengrajin sutera yang mampu mengembangkan usaha pensuteraan di Kabupaten Wajo. Adapun evaluasi pengembangan usaha meliputi:

- 1) Keberadaan sumber daya manusia (tenaga kerja usaha pensuteraan)
- 2) Dukungan modal usaha
- 3) Kepemimpinan pasar pertenunan sutera
- 4) Hubungan pelanggan dan kepemilikan usaha sutera
- 5) Kemampuan dan keterampilan manajemen pemasaran sutera
- 6) Citra usaha pensuteraan
- 7) Fokus pada segmen pasar pensuteraan
- 8) Dukungan kebijakan pemerintah dalam usaha pensuteraan
- 9) Penggunaan inovasi dan teknologi pensuteraan
- 10) Pengendalian pertumbuhan dan persaingan pasar pensuteraan

Persepsi responden tentang pengembangan usaha pensuteraan ditunjukkan pada Tabel 4.12 sebagai berikut:

Tabel 4.12
Frekuensi/Prosentase Variabel Evaluasi Pengembangan
Usaha Pengrajin Sutera

Indikator	Skor Jawaban Responden								Mean
	1		2		3		4		
	f	%	f	%	f	%	f	%	
X21	0	0.0	9	3.8	139	59.1	87	37.0	3.33
X22	0	0.0	35	14.9	135	57.4	65	27.7	3.13
X23	0	0.0	2	0.9	92	39.1	141	60.0	3.59
X24	0	0.0	1	0.4	83	35.3	151	64.3	3.64
X25	0	0.0	16	6.8	129	54.9	90	38.3	3.31
X26	0	0.0	13	5.5	147	62.6	75	31.9	3.26
X27	0	0.0	8	3.4	126	53.6	101	43.0	3.40
X28	4	1.7	7	3.0	100	42.6	124	52.8	3.46
X29	3	1.3	6	2.6	125	53.2	101	43.0	3.38
X210	6	2.6	21	8.9	108	46.0	100	42.6	3.29
Mean Variabel									3.38

Sumber: Data Primer Diolah, 2018

Tabel 4.12 menunjukkan jawaban masing-masing responden umumnya menyatakan setuju dan sangat setuju dengan evaluasi pengembangan usaha pengrajin sutera di Kabupaten Wajo. Persentase tertinggi ditunjukkan sebesar 64.3% atas pernyataan hubungan pelanggan dan kepemilikan usaha sutera dengan rata-rata mean 3.38. Ini berarti bahwa evaluasi pengembangan usaha pensuteraan di Kabupaten Wajo penting diterapkan dalam menjalankan kegiatan usaha sesuai dengan ketersediaan SDM dalam hal ini tenaga kerja, dukungan modal, segmen pasar, hubungan dengan para pelanggan, keterampilan manajemen, citra produk, kebijakan pemerintah serta pemanfaatan inovasi untuk meningkatkan pertumbuhan usaha pensuteraan.

c. Model Pengembangan Usaha Pensuteraan (Y)

Model pengembangan usaha pensuteraan adalah cara menyederhanakan atau menggeneralisasi pengembangan usaha

pensuteraan untuk memberikan solusi atas berbagai permasalahan yang mengarah pada pencapaian tujuan usaha. Adapun model pengembangan usaha antara lain:

- 1) Pengembangan model usaha pensuteraan yang maju dan modern
- 2) Partisipasi masyarakat mengembangkan usaha pensuteraan
- 3) Strategi pengembangan usaha pensuteraan yang menguntungkan
- 4) Kualitas sutera yang dihasilkan
- 5) Pendapatan usaha pensuteraan meningkat
- 6) Tingkat persepsi kesejahteraan petani, petenun dan pedagang sutera
- 7) Kelayakan usaha pensuteraan lokal, nasional dan internasional

Persepsi responden tentang pengembangan usaha pensuteraan ditunjukkan pada Tabel 4.13 sebagai berikut:

Tabel 4.13

Frekuensi/Prosentase Variabel Model Pengembangan Usaha Pensuteraan

Indikator	Skor Jawaban Responden								Mean
	1		2		3		4		
	f	%	f	%	f	%	f	%	
Y11	0	0.0	3	1.3	100	42.6	132	56.2	3.55
Y12	2	0.9	8	3.4	125	53.2	100	42.6	3.37
Y13	0	0.0	5	2.1	137	58.3	93	39.6	3.37
Y14	0	0.0	15	6.4	127	54.0	93	39.6	3.33
Y15	1	0.4	11	4.7	126	53.6	97	41.3	3.36
Y16	0	0.0	1	0.4	95	40.4	139	59.1	3.59
Y17	0	0.0	17	7.2	121	51.5	97	41.3	3.34
Mean Variabel									3.42

Sumber: Data Primer Diolah, 2018

Tabel 4.13 menunjukkan jawaban masing-masing responden umumnya menyatakan setuju dan sangat setuju atas pentingnya penggunaan model pengembangan usaha pensuteraan di Kabupaten Wajo. Persentase tertinggi yang ditunjukkan sebesar 59.1% atas pernyataan tingkat persepsi kesejahteraan petani, petenun dan pedagang sutera dengan rata-rata mean 3.42. Ini berarti bahwa model pengembangan usaha pensuteraan di Kabupaten Wajo harus diterapkan dalam pengembangan usaha bagi para pengrajin sutera yang bisa meningkatkan kesejahteraan para petani sutera.

4. Analisis Jalur Model Pengembangan Usaha Pensuteraan di Kabupaten Wajo

Sebelum menggunakan analisis jalur untuk model pengembangan usaha pensuteraan, maka perlu dilakukan analisis uji *validity* dan *reliability* variabel penelitian menggunakan program SPSS 18.0. Hasil analisis menunjukkan bahwa pengujian validitas dan reliabilitas terhadap instrumen kuesioner dilakukan untuk menjamin bahwa instrumen penelitian yang digunakan tersebut akurat dan dapat dipercaya, serta dapat diandalkan apabila digunakan sebagai alat dalam pengumpulan data.

a. Uji Validitas

Melakukan pengujian validitas suatu instrumen kuesioner dapat digunakan metode statistik SPSS. Hasil pengolahan data, maka diperoleh hasil bahwa pada umumnya rata-rata instrumen kuesioner sangat valid. Hal ini ditunjukkan oleh nilai *r Product Moment* r tabel lebih besar dari 0,170 (valid). Ketentuan validitas suatu instrumen telah memenuhi syarat minimal sebesar 0,170 sebagai suatu instrumen yang dianggap valid. Untuk jelasnya, ringkasan hasil uji validitas dapat dilihat dalam tabel uji validitas.

Tabel 4.14
Hasil Uji Validitas

Instrumen Penelitian	Pearson Correlation	r Product Moment r tabel	Keterangan
X11	0.310	0.170	Valid
X12	0.370	0.170	Valid
X13	0.292	0.170	Valid
X14	0.344	0.170	Valid
X15	0.501	0.170	Valid
X16	0.511	0.170	Valid
X17	0.470	0.170	Valid
X18	0.228	0.170	Valid
X19	0.351	0.170	Valid
X110	0.275	0.170	Valid
X111	0.309	0.170	Valid
X112	0.528	0.170	Valid
X113	0.494	0.170	Valid
X114	0.255	0.170	Valid
X115	0.295	0.170	Valid
X116	0.359	0.170	Valid
X117	0.618	0.170	Valid
X118	0.618	0.170	Valid
X119	0.356	0.170	Valid
X120	0.237	0.170	Valid
X21	0.515	0.170	Valid
X22	0.635	0.170	Valid
X23	0.289	0.170	Valid
X24	0.480	0.170	Valid
X25	0.508	0.170	Valid
X26	0.547	0.170	Valid
X27	0.528	0.170	Valid
X28	0.496	0.170	Valid
X29	0.310	0.170	Valid
X210	0.663	0.170	Valid
Y11	0.478	0.170	Valid
Y12	0.595	0.170	Valid
Y13	0.582	0.170	Valid
Y14	0.489	0.170	Valid
Y15	0.528	0.170	Valid
Y16	0.525	0.170	Valid
Y17	0.613	0.170	Valid

Sumber: Data Setelah Diolah/Lampiran 4, 2018

b. Uji Reliabilitas

Untuk menguji reliabilitas dilakukan dengan menggunakan Koefisien Reliabilitas (*Cronbach Alpha*). Hasil uji reliabilitas instrumen kuesioner sebagaimana yang terdapat dalam lampiran dapat disimpulkan dalam Tabel 4.15 berikut ini:

Tabel 4.15
Hasil Uji Reliabilitas

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
x11	124,91	46,899	,064	,791
x12	124,73	46,216	,180	,787
x13	124,57	46,716	,113	,789
x14	124,74	45,734	,214	,786
x15	124,69	45,350	,310	,782
x16	124,80	44,229	,438	,777
x17	124,76	45,031	,346	,781
x18	124,71	45,547	,268	,783
x19	124,52	46,028	,224	,785
x110	124,67	48,368	-,134	,797
x111	124,72	47,286	,019	,792
x112	124,61	45,008	,364	,780
x113	124,75	45,674	,241	,784
x114	124,69	48,832	-,199	,800
x115	124,58	46,176	,186	,786
x116	124,65	45,297	,285	,783
x117	124,68	44,869	,362	,780
x118	124,70	45,314	,296	,782
x119	124,60	44,642	,390	,779
x120	124,66	45,379	,268	,783
x21	124,88	44,926	,336	,781
x22	125,09	43,762	,415	,777
x23	124,62	45,852	,229	,785
x24	124,57	45,220	,338	,781
x25	124,90	46,203	,140	,789
x26	124,95	46,185	,159	,788
x27	124,82	45,535	,246	,784
x28	124,75	43,368	,462	,775
x29	124,83	44,224	,386	,778
x210	124,93	41,597	,587	,767
y11	124,66	44,190	,463	,776
y12	124,84	43,375	,505	,773
y13	124,84	45,375	,287	,783
y14	124,88	46,071	,158	,788
y15	124,86	45,654	,211	,786
y16	124,63	45,731	,251	,784
y17	124,87	44,394	,360	,779

Sumber: Data Setelah Diolah, 2018

Berdasarkan Tabel 4.15 di atas, menunjukkan bahwa nilai alpha instrumen penelitian pada masing-masing variabel lebih besar dari nilai yang diisyaratkan, yaitu sebesar 0.60 atau lebih besar dari 0.60. Dengan demikian, keseluruhan instrumen kuesioner dalam penelitian ini adalah *reliable* (dapat dipercaya) karena telah memenuhi syarat minimal.

Setelah data diperoleh data, diolah dan ditelaah melalui berbagai uji yang dipersyaratkan, maka tahapan selanjutnya dalam pengujian model kausalitas adalah melakukan analisis jalur (*path analysis*). Berdasarkan model kausal yang dibentuk secara teoritik akan diperoleh diagram analisis jalur dan hitungan nilai koefisien setiap jalurnya.

c. Analisis Jalur Model Hubungan antar Variabel pada Substruktur 1

Analisis jalur model hubungan antar variabel substruktur 1 terdiri dari satu variabel endogenous yaitu model pengembangan usaha pensuteraan (Y) dan dua variabel eksogenous yaitu pengembangan usaha pensuteraan (X1) dan evaluasi pengembangan usaha pensuteraan (X2). Berdasarkan hubungan ini, maka model jalur pada substruktur 1 adalah sebagai berikut:

$$Y = \beta_{y1}x1 + \beta_{y2}x2 + \epsilon_y$$

Hasil perhitungan melalui SPSS 19 diperoleh koefisien jalur pada substruktur 1 disajikan pada tabel berikut ini:

Tabel 4.16
Nilai Koefisien Jalur pada Substruktur 1

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	7,755	2,041		3,799	0,000
Pengembangan Usaha Sutera (X1)	-0,001	0,029	-0,001	-0,022	0,983
Evaluasi Pengembangan Usaha Sutera (X2)	0,480	0,038	0,660	12,627	0,000

Sumber: Lampiran SPSS

Dependen variabel: Model Pengembangan Usaha Sutera (Y)

Tabel 4.16 di atas dapat ditunjukkan model jalur pada substruktur 1, maka kerangka hubungan kausal empiris variabel X1 dan X2 terhadap Y pada substruktur 1 sebagai berikut:

$$Y = -0,001X1 + 0,480X2$$

Sedangkan $R^2_{YX21} = 0,436$. Besarnya pengaruh variabel lain di luar X1 dan X2 terhadap Y adalah $\epsilon_y = 0,564$. Hasil model empiris disajikan dalam tabel 17 berikut ini:

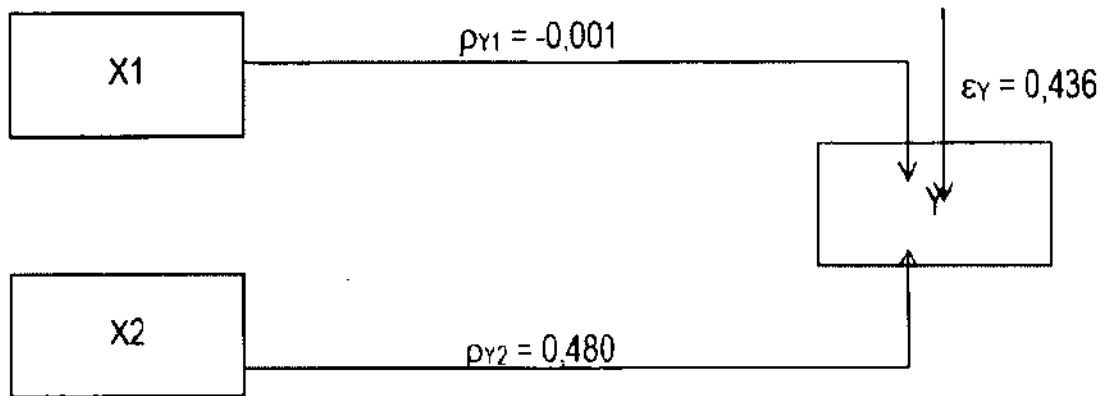
Tabel 4.17
Rangkuman Hasil Empiris pada Substruktur 1

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	0,660 ^a	0,436	0,431	1,623

a. Predictors: (Constant), Evaluasi Pengembangan Usaha Sutera (X2), Pengembangan Usaha Sutera (X1)

Variabel Dependen: Model Pengembangan Usaha Sutera (Y)

Diagram Jalur Struktur 1 disajikan pada gambar 4.10 berikut:



Gambar 4.10

Model Hubungan Kausal Empiris Antara X1, X2 Terhadap Y

d. Analisis Jalur Model Hubungan antar Variabel pada Substruktur 2

Model hubungan antar variabel substruktur 2 terdiri dari satu variabel endogenous yaitu evaluasi pengembangan usaha sutera (X2) dan satu variabel eksogenous yaitu pengembangan usaha sutera (X1). Berdasarkan hubungan ini, maka model jalur pada substruktur 3 adalah sebagai berikut:

$$X2 = \beta_{21}x1 + \epsilon_2$$

Hasil perhitungan melalui SPSS 19 diperoleh koefisien jalur pada substruktur 3 disajikan pada tabel berikut ini:

Tabel 4.18
Nilai Koefisien Jalur pada Substruktur 2

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig
	β	Std. Error	Beta		
(Constant)	15,671	3,368		4,652	0,000
Pengembangan Usaha Sutera (X1)	0,257	0,048	0,333	5,388	0,000

Sumber: Lampiran 7

Dependen variabel: Evaluasi Pengembangan Usaha Sutera (X2)

Tabel 4.18 di atas dapat ditunjukkan model jalur pada substruktur 2, maka kerangka hubungan kausal empiris variabel X1 terhadap X2 pada substruktur 2 sebagai berikut:

$$X2 = 0,257X1$$

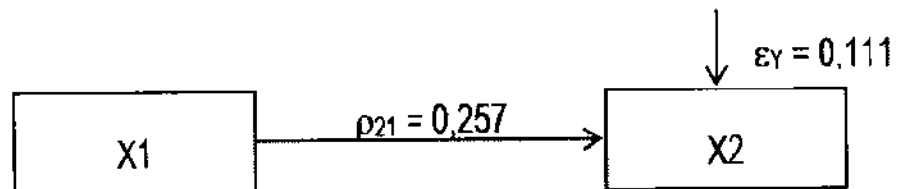
Sedangkan $R^2_{X21} = 0,111$. Besarnya pengaruh variabel lain di luar X1 terhadap X2 adalah $\epsilon_y = 0.889$. Hasil model empiris disajikan dalam tabel 4.19:

Tabel 4.19
Rangkuman Hasil Empiris pada Substruktur 1

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	0,333 ^a	0,111	0,107	2,799

a. Predictors: (Constant), Pengembangan Usaha Sutera (X1)
Variabel Dependen: Evaluasi Pengembangan Usaha Sutera (X2)

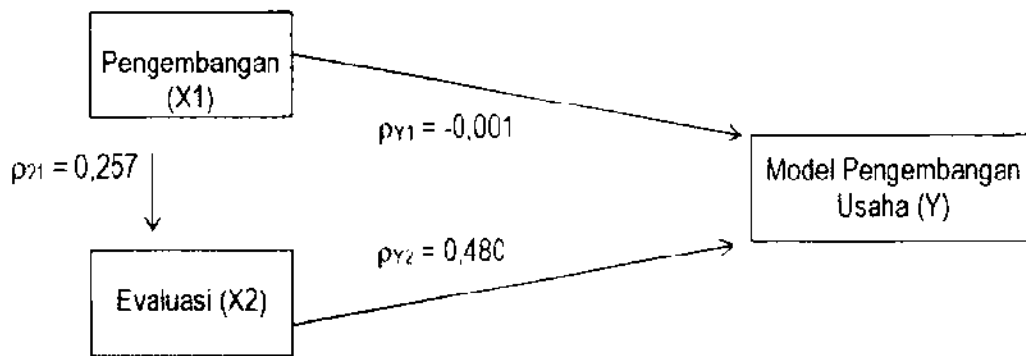
Diagram Jalur Struktur 1 disajikan pada gambar 4.10 berikut:



Gambar 4.11

Model Hubungan Kausal Empiris Antara X1 Terhadap X2

Sesuai dengan apa yang ditulis dalam tabel 4.16 sampai dengan tabel 4.19, serta yang tersaji pada gambar 4.10 sampai gambar 4.11 menunjukkan bahwa dari 3 (tiga) koefisien yang diteliti, ternyata ada dua koefisien jalur teridentifikasi signifikan pada $\alpha = 0,05$ dan satu koefisien jalur teridentifikasi tidak signifikan pada $\alpha > 0,05$. Diagram jalur empiris penelitian dapat dilihat pada gambar 4.12:



Gambar 4.12

Koefisien Jalur Pengembangan Usaha Pensuteraan, Evaluasi Pengembangan Usaha dan Model Pengembangan Usaha Pensuteraan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa terhadap tiga pengaruh langsung antar variabel yang diperoleh:

1. Pengaruh langsung pengembangan usaha pensuteraan (X1) terhadap model pengembangan usaha pensuteraan (Y) sebesar -0,001. Artinya, belum bagus atau sangat rendah pengembangan usaha pensuteraan baik lokal, nasional maupun internasional dengan memperhatikan nilai produksi, bahan mentah dan kebijakan yang mengatur mengenai bantuan modal usaha, sumber daya dan tenaga kerja yang diterapkan.
2. Pengaruh langsung evaluasi pengembangan usaha pensuteraan (X2) terhadap pengembangan usaha pensuteraan (Y) sebesar 0,480. Artinya, sudah bagus kegiatan evaluasi yang dijalankan sesuai dengan keberadaan SDM, modal usaha yang mendukung, kepemimpinan pasar, hubungan pelanggan, citra, segmen pasar, kebijakan dari pemerintah, inovasi dan pengendalian pertumbuhan persaingan pasar.
3. Pengaruh langsung pengembangan usaha pensuteraan (X1) terhadap evaluasi pengembangan usaha pensuteraan (X2) sebesar 0,257. Artinya melalui pembenahan dalam pengembangan usaha dan evaluasi pengembangan usaha yang dijalani selama ini, akan terwujud model pengembangan usaha pensuteraan yang maju dan modern sesuai partisipasi

yang ditunjukkan masyarakat dalam menerapkan strategi untuk meningkatkan kualitas sutera, pendapatan usaha, kesejahteraan para petani, petenun dan pedagang serta kelayakan usaha dari aspek lokal, nasional dan internasional masih perlu ditingkatkan.

D. Pembahasan

Pembahasan hasil penelitian merupakan keberlanjutan dari penelitian Tahap Pertama mengenai “evaluasi pengembangan usaha pensuteraan di Kabupaten Wajo Provinsi Sulawesi Selatan”. Hasil yang telah dari penelitian sebelumnya dengan menggunakan analisis jalur (*path analysis*) ditemukan ada hubungan jalur antara pengembangan usaha pensuteraan (X1) terhadap model pengembangan pensuteraan (Y), evaluasi pengembangan usaha pensuteraan (X2) terhadap model pengembangan pensuteraan (Y) dan pengembangan usaha pensuteraan (X1) terhadap evaluasi pengembangan usaha pensuteraan (X2), dengan hasil temuan sebagai berikut:

1. Pengaruh langsung pengembangan usaha pensuteraan (X1) terhadap model pengembangan usaha pensuteraan (Y) sebesar -0,001. Artinya, belum bagus atau sangat rendah pengembangan usaha pensuteraan baik lokal, nasional maupun internasional dengan memperhatikan nilai produksi, bahan mentah dan kebijakan yang mengatur mengenai bantuan modal usaha, sumber daya dan tenaga kerja yang diterapkan.
2. Pengaruh langsung evaluasi pengembangan usaha pensuteraan (X2) terhadap model pengembangan usaha pensuteraan (Y) sebesar 0,480. Artinya, sudah bagus kegiatan evaluasi yang dijalankan sesuai dengan keberadaan SDM, modal usaha yang mendukung, kepemimpinan pasar, hubungan pelanggan, citra, segmen pasar, kebijakan dari pemerintah, inovasi dan pengendalian pertumbuhan persaingan pasar.
3. Pengaruh langsung pengembangan usaha pensuteraan (X1) terhadap evaluasi pengembangan usaha pensuteraan (X2) sebesar 0,257. Artinya melalui pembenahan dalam pengembangan usaha dan evaluasi pengembangan usaha yang dijalani selama ini, akan terwujud

model pengembangan usaha pensuteraan yang maju dan modern sesuai partisipasi yang ditunjukkan masyarakat dalam menerapkan strategi untuk meningkatkan kualitas sutera, pendapatan usaha, kesejahteraan para petani, petenun dan pedagang serta kelayakan usaha dari aspek lokal, nasional dan internasional masih perlu ditingkatkan.

Sementara hasil penelitian Tahap Kedua dengan judul yang sama, namun menggunakan alat analisis yang berbeda yaitu analisis SEM dengan bantuan program AMOS 18. Penggunaan analisis SEM tidak dapat dioperasikan bila hanya terdiri dari variabel bebas yang tunggal, sehingga variabel bebas dalam penelitian ini yaitu pengembangan usaha pensuteraan (X) diuraikan menjadi dua yaitu kelayakan usaha (X1) dan perilaku usaha (X2). Hasil penelitian Tahap Kedua menggunakan SEM sebagai berikut:

1. Pengaruh pengembangan usaha pensuteraan (X) terhadap evaluasi pengembangan usaha pengrajin sutera (Y). Pengembangan usaha pensuteraan yang diamati dalam penelitian ini meliputi kelayakan usaha (X1) dan perilaku usaha (X2):
 - a. Kelayakan usaha (X1) mempunyai pengaruh langsung yang positif dan signifikan terhadap evaluasi pengembangan usaha (Y) dengan $p = 0.000 < 0.05$ dan nilai koefisien sebesar 0.368, koefisien ini menunjukkan kelayakan usaha bidang pensuteraan berpengaruh positif dan signifikan terhadap evaluasi pengembangan usaha pensuteraan.
 - b. Perilaku usaha (X2) mempunyai pengaruh langsung yang positif dan signifikan terhadap evaluasi pengembangan usaha (Y) dengan $p = 0.043 < 0.05$ dan nilai koefisien sebesar 0.158, koefisien ini menunjukkan perilaku usaha bidang pensuteraan berpengaruh positif dan signifikan terhadap evaluasi pengembangan usaha pensuteraan.

2. Pengaruh pengembangan usaha pensuteraan (X) terhadap model pengembangan usaha pensuteraan (Z). Pengembangan usaha pensuteraan yang diamati dalam penelitian ini meliputi kelayakan usaha (X1) dan perilaku usaha (X2):
 - a. Kelayakan usaha (X1) mempunyai pengaruh langsung yang positif dan signifikan terhadap model pengembangan usaha (Z) dengan $p = 0.044 < 0.05$ dan nilai koefisien sebesar 0.199, koefisien ini menunjukkan kelayakan usaha bidang pensuteraan berpengaruh positif dan signifikan terhadap model pengembangan usaha pensuteraan.
 - b. Perilaku usaha (X2) mempunyai pengaruh langsung yang positif dan signifikan terhadap model pengembangan usaha (Z) dengan $p = 0.016 < 0.05$ dan nilai koefisien sebesar 0.206, koefisien ini menunjukkan perilaku usaha bidang pensuteraan berpengaruh positif dan signifikan terhadap model pengembangan usaha pensuteraan.
3. Evaluasi pengembangan usaha (Y) mempunyai pengaruh langsung yang positif dan signifikan terhadap model pengembangan usaha (Z) dengan $p = 0.000 < 0.05$ dan nilai koefisien sebesar 0.392, koefisien ini menunjukkan evaluasi pengembangan usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap model pengembangan usaha pensuteraan.
4. Pengaruh pengembangan usaha pensuteraan (X) melalui evaluasi pengembangan usaha (Y) terhadap model pengembangan usaha pensuteraan (Z). Pengembangan usaha pensuteraan yang diamati dalam penelitian ini meliputi kelayakan usaha (X1) dan perilaku usaha (X2):
 - a. Kelayakan usaha (X1) melalui evaluasi pengembangan usaha pensuteraan berdasarkan hasil analisis SEM AMOS menunjukkan pengaruh tidak langsung yang positif dan signifikan terhadap model pengembangan usaha dengan nilai koefisien *indirect effect* yang diperoleh sebesar 0.144 dan p-value 0.044, namun berdasarkan hasil perhitungan melalui uji sobel (*sobel test*) diperoleh *standardized indirect effect* sebesar sebesar

0.112 < 1.98 dengan tingkat signifikansi $p = 0.405 > 0.05$ yang berarti kelayakan usaha melalui evaluasi pengembangan usaha tidak signifikan, sehingga masih perlu ditingkatkan sesuai dengan penerapan model pengembangan usaha bidang pensuteraan.

- b. Perilaku usaha (X2) melalui evaluasi pengembangan usaha pensuteraan berdasarkan hasil analisis SEM AMOS menunjukkan pengaruh tidak langsung yang positif dan signifikan terhadap model pengembangan usaha dengan nilai koefisien *indirect effect* yang diperoleh sebesar 0.062 dan p-value 0.016, namun berdasarkan hasil perhitungan melalui uji sobel (*sobel test*) diperoleh *standardized indirect effect* sebesar sebesar 0.048 < 1.98 dengan tingkat signifikansi $p = 0.432 > 0.05$ yang berarti perilaku usaha melalui evaluasi pengembangan usaha tidak signifikan, sehingga masih perlu ditingkatkan dengan penerapan model pengembangan usaha bidang pensuteraan.

Perbedaan antara penelitian Tahap Pertama dan Tahap Kedua terletak pada hasil analisis, pembahasan, dan penarikan kesimpulan. Penelitian Tahap Pertama menunjukkan ada jalur hubungan secara langsung pengembangan usaha pensuteraan dengan evaluasi pengembangan usaha pengrajin sutera dan model pengembangan usaha pensuteraan. Sedangkan penelitian Tahap Kedua menunjukkan ada pengaruh langsung dan tidak langsung dari pengembangan usaha pensuteraan berdasarkan kelayakan usaha dan perilaku usaha terhadap evaluasi pengembangan usaha pengrajin sutera dan model pengembangan usaha pensuteraan.

Berikut pembahasan hasil penelitian Tahap Kedua yang membahas pengaruh langsung dan tidak langsung antara variabel bebas (X1 dan X2) terhadap variabel antara (Y) dan variabel terikat (Z). Secara prinsip konstruksi persamaan ini terdiri konstruk variabel laten eksogen dan konstruk variabel endogen. Untuk menguji pengaruh langsung menggunakan analisis SEM AMOS, dan pengaruh tidak langsung menggunakan analisis uji Sobel. Lebih jelasnya diuraikan sebagai berikut:

1. Pengembangan Usaha Pensuteraan terhadap Evaluasi Pengembangan Usaha Pengrajin Sutera

Pengembangan usaha pensuteraan dilihat dari variabel bebas kelayakan usaha (X1) dan perilaku usaha (X2) secara langsung berpengaruh positif dan signifikan terhadap evaluasi pengembangan usaha (Y). Besarnya pengaruh langsung pengembangan usaha pensuteraan untuk kelayakan usaha (X1) dilihat dari *standardized regression direct effect* yaitu 0.368 dengan signifikansi 0.000 atau $p < 0.05$ terhadap evaluasi pengembangan usaha (Y). Artinya kelayakan usaha berdasarkan peubah berupa modal usaha, inovasi dan kebijakan usaha di bidang pensuteraan sangat mendukung atau memberi penguatan untuk kelayakan pengembangan usaha pensuteraan terhadap evaluasi pengembangan usaha.

Selanjutnya besarnya pengaruh langsung pengembangan usaha pensuteraan untuk perilaku usaha (X2) dilihat dari *standardized regression direct effect* yaitu 0.158 dengan signifikansi 0.043 atau $p < 0.05$ terhadap evaluasi pengembangan usaha (Y). Artinya perilaku usaha berdasarkan peubah berupa pengetahuan, keterampilan dan sikap penguasaan kerja di bidang pensuteraan mendukung atau memberi penguatan untuk peningkatan perilaku usaha dari penrajin sutera untuk pengembangan usaha pensuteraan terhadap evaluasi pengembangan usaha.

Mewujudkan pengembangan usaha pensuteraan yang sukses dilihat dari kelayakan usaha dan perilaku usaha, memerlukan dukungan dari berbagai pihak untuk memberikan eksistensi kepada pengusaha sutera dalam mengelola dan mengembangkan usahanya yang pada saatnya perlu dilakukan evaluasi pengembangan usaha pengrajin sutera. Arti penting dari pengembangan usaha pensuteraan tidak terlepas dari kelayakan usaha yang dimiliki berupa dukungan dengan mendapatkan pengajuan modal usaha untuk keperluan perluasan usaha, mempertahankan inovasi usaha sutera agar terus bertahan dan berkembang, membutuhkan dukungan pemerintah secara langsung, termasuk kebijakan usaha untuk melindungi kegiatan usaha pensuteraan, memberikan kepastian bahan baku yang

tersedia dan memberi akses penjualan produk secara langsung dan online. Selain itu, juga didukung oleh perilaku usaha dari para pelaku usaha sutera yang ditentukan oleh pengetahuannya tentang usaha pensuteraan, terampil dalam mengelola usaha pensuteraan dan sikap penguasaan mempromosikan penjualan sutera secara online. Ini menjadi penilaian penting untuk melihat evaluasi pengembangan usaha pengrajin sutera.

Memahami hal tersebut tentu ini relevan dengan beberapa teori dan konsep yang dapat digunakan untuk mempertahankan pengembangan usaha terhadap evaluasi pengembangan usaha pengrajin sutera. Teori yang dimaksud adalah teori persepsi dan teori evaluasi nilai. Sedangkan beberapa konsep yang mendukung antara lain konsep nilai penggerak usaha dan konsep konsep analisis portofolio produk.

Teori persepsi nilai dikemukakan oleh Hall (2018) bahwa persepsi sebagai cara konsumen melihat dan melekatkan makna sebuah informasi yang dapat ditangkap di dalam melakukan aktivitas usaha. Implikasi dari persepsi pelanggan sangat mempengaruhi daya tarik marketer dalam mempersepsikan cara atau metode yang dapat dilakukan secara terus menerus untuk mengkomunikasikan ide-ide yang berkaitan dengan persepsi pelanggan terhadap nilai dan kualitas. Persepsi pelanggan terhadap nilai adalah cara pandang pelanggan dalam menghubungkan berbagai atribut produk yang relevan dengan kebutuhannya. Persepsi nilai ini dapat menjadi evaluasi pengembangan usaha dalam mengambil sebuah keputusan. Sementara persepsi pelanggan terhadap kualitas merupakan upaya untuk menciptakan nilai bagi pelanggan yang tergantung komitmen perusahaan terhadap kualitas yang dibutuhkan oleh konsumen. Kaitan teori ini dengan pengembangan usaha sangat dibutuhkan oleh para pelaku usaha sutera untuk mengetahui persepsi yang diinginkan pelanggan dengan kemampuan pengembangan usaha dalam mempengaruhi persepsi pelanggan sutera.

Teori evaluasi nilai dari Wueben (2016) menyatakan bahwa pengembangan usaha sangat ditentukan oleh nilai pemicu keunggulan sebagai penggerak keberhasilan usaha. Nilai itu sendiri bukan sesuatu yang riil, nilai sangat abstrak, berasal dari persepsi konsumen mengenai seberapa wajar atau layak suatu produk dihargai dengan uang berdasarkan kualitasnya. Karena itu nilai produk meliputi nilai prediktif (*predictive value*), nilai yang dipercaya (*perceived value*), dan komponen nilai produk. Itulah sebabnya mengapa sebuah perusahaan dalam mengembangkan usahanya sangat tergantung kepada nilai, termasuk dalam hal ini usaha sutera yang harus dikembangkan berbasis konsep nilai.

Atas kedua teori tersebut, maka konsep yang dapat digunakan untuk pengembangan usaha terhadap evaluasi pengembangan usaha pengrajin sutera yaitu menerapkan konsep nilai peggerak usaha menurut Schlegelmich (2016) bahwa penggerak usaha dapat dipicu oleh delapan hal atas perilaku nilai kepemimpinan usaha yaitu:

- a. *Strategic focus*, perusahaan dengan jelas mendefinisikan usahanya, merancang sistem, aktivitas dan menerapkannya dengan cara yang paling sesuai. Perusahaan yang dinamis dan inovatif, selalu mencari cara baru untuk memperbaiki nilai tawaran pasar dan meninggalkan pesaing-pesaingnya. Fokus strategi penting untuk pengembangan usaha pensuteraan dan evaluasi usaha dari pengrajin sutera.
- b. *Executional excellence*, sukses bisnis berkelanjutan di samping ditentukan oleh strategi fokus tetapi juga oleh: 1) eksekusi yang unggul dalam menghasilkan total nilai produk yang dapat dinikmati oleh pelanggan sebagai sesuatu yang mengagumkan; 2) ketersediaan untuk secara terus menerus meningkatkan standar nilai yang diberikan kepada pelanggan; dan 3) kesediaan untuk berjuang secara terus menerus mencapai keunggulan melebihi pesaing. Keputusan yang unggul sangat diperlukan dalam pengembangan usaha pensuteraan dan upaya dalam menilai pengembangan usaha dari pengrajin sutera.

- c. *Control of destiny*, perusahaan tidak melepaskan pengendalian masa depan perusahaannya kepada orang lain tetapi dapat mengendalikan masa depan dengan tetap berfokus pada penciptaan superioritas nilai bagi pelanggan dan secara terus menerus berjuang untuk menjadi lebih baik dari keadaan sekarang. Pengendalian masa depan usaha sangat penting bagi pengembangan pensuteraan dan pengevaluasian pengrajin sutera secara terpadu.
- d. *Trust based relationship*, tingkat kepercayaan yang dimiliki oleh perusahaan. Kepercayaan pelanggan, tenaga kerja dan mitra usaha merupakan aktiva yang paling bernilai bagi perusahaan. Perusahaan yang besar adalah perusahaan yang memiliki *high trust companies*. Pelaku usaha pensuteraan harus mampu menumbuhkan dan menjalin kepercayaan dalam pengembangan pensuteraan dan memberikan evaluasi bagi pengrajin sutera.
- e. *Investment in employee success*, keberhasilan memuaskan pelanggan adalah fungsi keberhasilan tenaga kerja dalam meningkatkan keahlian, keterampilan dan pengetahuan, *sense of achievement*, serta dalam pembelajaran berkelanjutan tentang superioritas value, strategi, pelanggan, kebijakan dan prosedur dari sejak awal tenaga kerja bekerja. Keberadaan tenaga kerja menjadi aset modal pengembangan usaha pensuteraan sesuai dengan evaluasi pengembangan bagi pengrajin sutera.
- f. *Acting small*, kemampuan tenaga kerja untuk bertindak cepat dan tepat, responsif, memberikan perhatian dan layanan pribadi sesuai keinginan pelanggan. Penilaian ini menjadi konsentrasi yang harus dikonsistenkan oleh setiap pelaku usaha sutera dan menjadi evaluasi penilaian penting bagi keberhasilan pengrajin sutera.
- g. *Brand cultivation*, kemampuan mengembangkan ekuitas merek produk untuk tampil beda, menentukan popularitas sendiri, menciptakan hubungan dengan ikatan emosional dan menginternalisasi merek. Upaya pengrajin sutera untuk

mempertahankan pengembangan produk dan mengevaluasi produk sutera dengan kemasan yang menarik dan berbeda.

- h. *Generosity*, meningkatkan semua kinerja demi pelanggan bukan hanya termotivasi oleh kedermawanan perusahaan terhadap pelanggan, tetapi juga melalui kewajaran praktik dan investasi untuk komunitasnya. Pengembangan usaha pensuteraan dipicu untuk selalu melakukan inovasi-inovasi yang berorientasi pengevaluasian keberhasilan usaha sutera.

Berdasarkan konsep nilai penggerak usaha, maka pengembangan usaha dapat dievaluasi oleh pengrajin dengan melakukan analisis portofolio menurut Hynes (2018) bahwa produk yang dapat dipasarkan dari berbagai eksistensi pelaku usaha yang telah mendapatkan berbagai program pelatihan usaha pensuteraan, dukungan literasi keuangan dan penguasaan teknologi dalam menyelenggarakan dan mempromosikan usaha sutera secara terpadu melalui analisis portofolio produk mulai dari produk generik, harapan, pelengkap dan potensial, sebagai pertimbangan evaluasi yang dapat dilakukan oleh pengrajin sutera. Adapun konsep analisis portofolio produk yang dimaksud adalah sebuah konsep yang menawarkan rancangan produk yang dapat diterapkan sesuai dengan manfaat, fungsi, kelayakan, kepuasan dan orientasi masa depan. Lebih jelasnya konsep analisis portofolio produk dijelaskan sebagai berikut:

- a. Produk inti (*core benefit*) adalah manfaat yang sesungguhnya dibutuhkan dan akan dikonsumsi oleh *customer* dari setiap produk. Contoh produk sutera sebagai produk khas budaya Bugis Makassar yang memiliki banyak manfaat seperti bisa dibuat pakaian, sarung, dan oleh-oleh yang unik khas daerah.
- b. Produk generik (*generic product*) adalah produk dasar yang mampu memenuhi fungsi produk yang paling dasar (rancangan produk minimal agar dapat berfungsi). Contohnya produk sutera berfungsi sebagai kain sarung yang bisa dipakai formal maupun non formal.

- c. Produk harapan (*expected product*) adalah produk harapan atau produk formal yang ditawarkan dengan berbagai atribut dan kondisinya secara normal (layak) diharapkan dan disepakati untuk dibeli. Contoh produk sutera menjadi layak sebagai pakaian resmi pada acara-acara perkawinan dan acara adat lainnya.
- d. Produk pelengkap (*augmented product*), produk pelengkap yakni berbagai atribut produk yang dilengkapi atau ditambahi berbagai manfaat dan layanan, sehingga dapat memberikan tambahan kepuasan dan bisa dibedakan dengan produk pesaing. Contoh produk sutera sebagai ciri khas suatu budaya yang memberikan kepuasan dan kebanggaan bagi yang menggunakan atau memakainya.
- e. Produk potensial (*potential product*) yaitu segala macam tambahan dan perubahan yang mungkin dikembangkan untuk suatu produk di masa mendatang. Contoh produk sutera dapat dibentuk dalam berbagai desain dan model sesuai perkembangan zaman.

Teori dan konsep yang dikemukakan di atas memberikan penguatan ilmiah bahwa pengembangan usaha selalu memperhatikan berbagai prospektif ekonomi yang berkaitan dengan persepsi dan evaluasi nilai dari suatu usaha yang dikembangkan. Ini relevan dengan pentingnya suatu usaha untuk menumbuhkan persepsi pelanggan mengenai nilai dan kualitas dari produk usaha yang dikembangkan, sehingga mudah untuk melakukan evaluasi pengembangannya oleh pengrajin sutera. Mengevaluasi nilai pengembangan usaha biasanya berorientasi pada nilai prediktif (*predictive value*), nilai yang dipercaya (*perceived value*), dan komponen nilai produk, yang bersesuaian dengan konsep nilai penggerak usaha dan konsep analisis portofolio produk, seperti contoh pengembangan usaha pensuteraan.

Konsep nilai penggerak usaha dalam kaitannya dengan pengembangan usaha pensuteraan menjadi hal yang sangat diperlukan utamanya yang berkaitan dengan tahapan nilai yang harus diterapkan berupa strategi fokus, eksekusi excellent, kontrol masa depan, hubungan kepercayaan pelanggan, investasi tenaga kerja yang sukses, tindakan kecil, kultivasi merek dan generosity,

yang menyebabkan produk tersebut menjadi portofolio penting bagi pengembangan usaha. Analisis portofolio sangat dibutuhkan untuk menciptakan produk inti sesuai manfaat, produk genetik sesuai fungsi, produk harapan berdasarkan kelayakan, produk pelengkap berorientasi kepuasan dan produk potensial untuk masa depan. Ini penting bagi pengembangan usaha pensuteraan untuk ditindaklanjuti sebagai penilaian melakukan evaluasi pengembangan usaha.

2. Pengembangan Usaha Pensuteraan terhadap Model Pengembangan Pensuteraan

Pengembangan usaha pensuteraan dilihat dari variabel bebas kelayakan usaha (X1) dan perilaku usaha (X2) secara langsung berpengaruh positif dan signifikan terhadap model pengembangan pensuteraan (Z). Besarnya pengaruh langsung pengembangan usaha pensuteraan untuk kelayakan usaha (X1) dilihat dari standardized regression direct effect yaitu 0.199 dengan signifikansi 0.044 atau $p < 0.05$ terhadap model pengembangan pensuteraan (Z). Artinya kelayakan usaha berdasarkan peubah berupa modal usaha, inovasi dan kebijakan usaha di bidang pensuteraan mendukung atau memberi penguatan untuk kelayakan pengembangan usaha terhadap model pengembangan usaha pensuteraan.

Selanjutnya besarnya pengaruh langsung pengembangan usaha pensuteraan untuk perilaku usaha (X2) dilihat dari standardized regression direct effect yaitu 0.206 dengan signifikansi 0.016 atau $p < 0.05$ terhadap model pengembangan pensuteraan (Z). Artinya perilaku usaha berdasarkan perubah berupa pengetahuan, keterampilan dan sikap penguasaan kerja di bidang pensuteraan mendukung atau memberi penguatan untuk peningkatan perilaku usaha dari pengrajin sutera untuk pengembangan usaha terhadap model pengembangan pensuteraan.

Keberhasilan pengembangan usaha pensuteraan yang diterapkan selama ini teraktualisasikan melalui kegiatan kewirausahaan yang prospektif untuk kemajuan ekonomi. Pengembangan usaha pensuteraan dapat dilakukan berdasarkan kelayakan usaha dengan melihat besarnya modal usaha yang dimiliki untuk keperluan usaha

sutera, pengembangan inovasi bisnis usaha sutera, dan kebijakan usaha pada kegiatan usaha pensuteraan. Selain itu pengembangan usaha pensuteraan ditentukan oleh perilaku usaha berdasarkan pengetahuan tentang usaha pensuteraan, terampil dalam mengelola usaha pensuteraan dan sikap penguasaan mempromosikan penjualan sutera secara online. Upaya pengembangan usaha pensuteraan ini sangat penting di dalam memberikan pengaruh terhadap model pengembangan pensuteraan yang berorientasi pada kegiatan kerjasama oleh pihak pemerintah, masyarakat dan stakeholder dalam rangka pengembangan usaha pensuteraan, yang melahirkan model usaha yang efektif dan efisien, memiliki suplai bahan baku yang tersedia, keikutsertaan para pengusaha nasional dan multinasional untuk memperkenalkan produk sutera serta perhatian dari berbagai pihak baik usaha pensuteraan, Bank dan Koperasi di dalam memperkuat pengembangan usaha pensuteraan.

Memahami hal tersebut tentu ini relevan dengan beberapa teori dan konsep yang dapat digunakan untuk mempertahankan pengembangan usaha terhadap model pengembangan pensuteraan. Teori yang dimaksud adalah teori ekuitas (*equity theory*) dan teori atribusi (*attribution theory*). Sedangkan beberapa konsep yang mendukung antara lain konsep penetrasi pasar, konsep pengembangan produk dan konsep diversifikasi.

Teori ekuitas (*equity theory*) dari Valarie S dalam Hasan (2013), pengembangan usaha ditentukan oleh pertukaran antara satu perusahaan dengan perusahaan lainnya yang bersifat adil atau *fair*. Atas dasar teori ini maka setiap perusahaan dalam pengembangan usaha harus berorientasi kepada keadilan untuk mewujudkan model pengembangan usaha. Seperti halnya pengembangan usaha pensuteraan harus dikembangkan secara adil sesuai dengan dinamika aktivitas usaha pensuteraan. Usaha pensuteraan membutuhkan eksistensi keadilan yang diberikan pemerintah kepada pelaku usaha pensuteraan untuk mendapatkan keadilan dalam mengajukan kredit, mendapatkan inovasi usaha, perhatian pemerintah, regulasi yang berpihak kepada pelaku usaha, penyediaan bahan baku dan peluang

akses online sesuai tingkat pengawasan pemerintah secara efektif dan efisien, menjamin suplai bahan baku yang tersedia, melibatkan berbagai perusahaan nasional/multinasional, membentuk asosiasi yang melibatkan pihak UKM, Bank dan Koperasi sebagai model pengembangan pensuteraan.

Teori atribusi (*attribution theory*) dikemukakan oleh Weiner (2018) bahwa pengembangan usaha sangat ditentukan oleh proses atribusi yang dilakukan dalam mempengaruhi kepuasan. Aktivitas pengembangan usaha identik dengan aktivitas pemasaran produk dan jasa, sehingga keterkaitan antara produsen dan konsumen saling membutuhkan, dan keberlangsungan keterkaitan tersebut sangat ditentukan oleh kepuasan yang dirasakan oleh kedua pihak. Itulah pentingnya memperhatikan kepuasan dalam aktivitas pemasaran untuk pengembangan usaha. Usaha yang berorientasi kepada kepuasan akan mudah mengalami perkembangan sesuai dengan kemudahan, inovasi, perhatian, kejelasan regulasi, ketersediaan bahan mentah dan akses yang dimiliki bagi pelaku usaha untuk mengembangkan usahanya. Pengembangan usaha yang berorientasi kepuasan mudah di dalam membuat sebuah model pengembangan pensuteraan yang terawasi, menyediakan bahan baku, mewujudkan keterlibatan kerjasama dan asosiasi untuk melakukan pengembangan usaha yang konstruktif. Seperti halnya pengembangan usaha pensuteraan akan mudah diwujudkan bila mampu menghadirkan atribusi kepuasan dalam aktivitas usahanya yang dengan mudah pihak pengusaha mengajukan modal usaha, mewujudkan inovasi kesuksesan bisnis pensuteraan, mendapatkan perhatian pemerintah, memberikan kemudahan regulasi untuk mendirikan UKM, mudah dalam menyediakan bahan baku dan mengembangkan akses proses pensuteraan secara online yang disesuaikan dengan model pengembangan usaha yang efisien dan efektif terawasi, mendapat dukungan suplai bahan baku, bekerjasama dengan berbagai perusahaan nasional dan multinasional serta tergabung dalam sebuah asosiasi pengusaha pensuteraan.

Selain kedua teori di atas, didukung pula dengan beberapa konsep yang melengkapi dan memberi penguatan pentingnya pengembangan usaha pensuteraan seperti konsep penetrasi pasar, konsep pengembangan produk dan konsep diversifikasi, sehingga pelaku usaha pensuteraan mampu mengembangkan model pengembangan usaha pensuteraan secara kompetitif.

Konsep penetrasi pasar menurut David (2017) adalah sebuah perubahan atau pengembangan pertumbuhan di mana perusahaan berfokus pada proposisi persaingan dalam mencapai target. Mewujudkan target tersebut penetrasi pasar berusaha untuk mencapai 4 tujuan utama yaitu: 1) mempertahankan atau meningkatkan pangsa pasar; 2) mengamankan dari nominasi pertumbuhan pasar; 3) restrukturisasi pasar yang matang dalam menghadapi manuver kompetitor; dan 4) meningkatkan penggunaan akses dan loyalitas pelanggan. Penetrasi pasar menjadi penting bagi pelaku usaha dalam mengembangkan usahanya untuk membuat atau menciptakan model pengembangan usaha yang maju dan terdepan. Seperti halnya pelaku usaha bidang pensuteraan dalam mengembangkan usahanya harus mampu menciptakan penetrasi pasar dalam rangka mempertahankan atau meningkatkan pangsa pasar sutera, mengamankan nominasi pertumbuhan pasar sutera, melakukan rekonstruksi pasar yang berorientasi persaingan pasar yang kompetitif dan membrikan peluang kepada setiap konsumen untuk mengakses dan meningkatkan loyalitas pelanggan sutera.

Termasuk dukungan konsep pengembangan produk yang dikemukakan oleh Porter ME (2018) bahwa dalam menciptakan dan mengembangkan produk yang berkualitas, diperlukan 8 (delapan) langkah atau tahapan yaitu menciptakan ide, menjaring ide, membuat dan pengujian ide, pengembangan strategi pemasaran, analisis usaha, pengembangan produk, pengujian pasar, dan komersial. Konsep ini sangat penting bagi pelaku usaha dalam melakukan pengembangan usaha untuk membuat model pengembangan kekinian atas suatu produk.

Uraian tentang 8 (delapan) langkah atau tahapan tersebut dijelaskan kaitannya dengan pengembangan usaha pensuteraan yaitu:

- a. Penciptaan ide, di mana tahapan ini adalah tahapan awal dalam menentukan produk yang ingin diciptakan, dengan memikirkan ide tentang produk apa yang ingin pelaku usaha buat, baik produk sudah ada di pasaran atau belum. Seperti halnya memikirkan penciptaan ide-ide mengenai berbagai produk sutera.
- b. Penjaringan ide, pada tahapan ini pelaku usaha mulai menyaring, menyeleksi atau bahkan mengkombinasikan ide-ide yang ada. Pelaku usaha harus menjaring ide tentang pentingnya memproduksi produk sutera yang dapat dipasarkan.
- c. Pembuatan dan pengujian ide. Pada tahapan ini pelaku usaha mulai membuat serta menguji ide yang telah terbentuk hingga menjadi sebuah produk yang berkualitas dan sesuai dengan harapan. Menciptakan produksi sutera yang berkualitas di pasaran baik lokal maupun internasional sesuai dengan uji motif corak di pasar.
- d. Pengembangan strategi pemasaran. Tahap ini pelaku usaha membuat dan menyusun strategi pemasaran efektif yang dapat digunakan dalam memperkenalkan produk kepada konsumen. Pengusaha sutera harus mempunyai teknik atau metode pemasaran yang strategis di dalam meraih segmen pasar yang potensial.
- e. Analisis usaha, di mana tahapan ini pelaku usaha melihat dan menganalisa apakah produk yang telah dipasarkan dapat memperoleh keuntungan atau tidak. Pelaku usaha menganalisa kelayakan usaha sutera yang ditekuninya sesuai dengan orientasi dan prospektif pasar yang dihadapinya.
- f. Pengembangan produk. Pada tahapan ini pelaku usaha mulai mengembangkan produk yang telah di konsep menjadi sebuah produk yang sesuai dengan hasil analisis yang telah dilakukan

sebelumnya. Membuat produk sutera yang lebih berkualitas dan terjangkau pada segmen pasar lokal dan internasional.

- g. Market testing, di mana tahapan ini mempelajari performance terhadap produk yang dipasarkan. Apakah produk tersebut sudah memenuhi target atau belum. Selain itu tahap ini juga biasa digunakan untuk mengetahui pendapat konsumen mengenai produk yang dipasarkan. Pengusaha sutera harus mempengaruhi dan menentukan loyalitas pelanggan representatif.
- h. Komersialisasi. Tahapan ini merupakan tahapan terakhir dalam penciptaan dan pengembangan produk. Tahap ini dilakukan demi menunjang penjualan yang telah diciptakan dan dikembangkan. Pengusaha sutera dituntut mampu memperkenalkan dan memasarkan produk sutera pada semua segmen pasar.

Demikian halnya dengan konsep diversifikasi berperan penting dalam pengembangan usaha pensuteraan. Konsep diversifikasi seperti yang diperkenalkan oleh Ali Hasan (2013) bahwa secara garis besar diversifikasi usaha dibagi menjadi tiga kategori yaitu perusahaan industri tunggal, perusahaan yang berhubungan dan perusahaan yang tidak berhubungan dengan perusahaan sebelumnya. Diversifikasi usaha ini diperlukan untuk pengembangan usaha, sehingga perlu dijelaskan keberadaan konsep diversifikasi ini dalam eksistensi pengembangan usaha menjadi sebuah model pengembangan usaha yang diperlukan. Wujud kategori diversifikasi usaha tersebut diuraikan sebagai berikut:

- a. Perusahaan industri tunggal. Jumlah industri di mana perusahaan beroperasi berpengaruh pada tingkat diversifikasi. Perusahaan memiliki komitmen total terhadap satu industri. Misal, perusahaan tunggal usaha pensuteraan menggunakan kompetensi inti untuk mencapai pertumbuhan produk sutera dalam industri tersebut.
- b. Perusahaan yang berhubungan yaitu diversifikasi usaha yang masih berhubungan dengan jenis usaha sebelumnya. Sinergi operasi yang dilakukan dari dua jenis hubungan lintas unit bisnis seperti kemampuan untuk membagi sumber daya umum

dan kemampuan kompetensi inti. Diversifikasi ini memiliki keunggulan seperti kurang ketergantungan pada investasi bisnis tunggal, mengurangi biaya administrasi operasional dan memaksimalkan keuntungan yang didapat. Kejadian pada perusahaan pensuteraan yang memiliki banyak diversifikasi pembagian unit usaha sesuai dengan cabang-cabang unit usaha yang memproduksi sutera.

- c. Perusahaan yang tidak berhubungan dengan perusahaan sebelumnya. Diversifikasi ini merupakan jenis usaha yang tidak berkaitan erat dengan bisnis sebelumnya. Peluang keuntungan yang besar merupakan alasan utama bagi dilakukannya diversifikasi ini. Bila keuntungan ditargetkan hanya untuk jangka pendek, maka perusahaan mengambil alih perusahaan lain seperti akuisisi atau merger. Keunggulan diversifikasi jenis ini yaitu perusahaan memiliki kestabilan kinerja di waktu yang berkesinambungan, dan dalam hal alokasi sumber daya perusahaan dapat mengalokasikan sumber daya yang dimilikinya ke bisnis yang memiliki potensi pengembalian yang paling tinggi.

Teori dan konsep yang dikemukakan di atas memberikan penguatan ilmiah bahwa pengembangan usaha pensuteraan merupakan perspektif ekonomi dalam memajukan usaha pensuteraan. Perlu diterapkan teori ekuitas yang berorientasi pada keadilan dalam berusaha sutera sesuai dengan teori atribusi yang berprospektif kepuasan kepada pelanggan, sehingga perlu dukungan konsep berupa konsep penetrasi pasar dalam menentukan pasar sasaran untuk produk sutera, juga menerapkan konsep pengembangan produk sesuai dengan ide-ide atau orientasi untuk pengembangan usaha pensuteraan dan konsep diversifikasi dalam menentukan perusahaan pensuteraan yang tepat untuk menerapkan model pengembangan usaha pensuteraan.

3. Evaluasi Pengembangan Usaha Pengrajin Sutera terhadap Model Pengembangan Pensuteraan

Evaluasi pengembangan usaha pengrajin sutera (Y) secara langsung berpengaruh positif dan signifikan terhadap model pengembangan pensuteraan (Z). Besarnya pengaruh langsung dilihat dari *standardized regression direct effect* yaitu 0.392 dengan signifikansi 0.000 atau $p < 0.05$ terhadap model pengembangan pensuteraan (Z). Artinya evaluasi pengembangan usaha pengrajin sutera sangat mendukung atau memberi penguatan terhadap model pengembangan usaha pensuteraan.

Membuat dan menciptakan pengembangan usaha tidak terlepas dari hasil evaluasi yang telah dikembangkan, sebagai indikasi bahwa penilaian yang dilakukan atas usaha yang digeluti oleh pengrajin sutera. Upaya mengembangkan bisnis dan mempromosikan usaha sutera telah sesuai dengan penyelenggaraan program pelatihan bagi tenaga kerja pelaku usaha bisnis sutera dengan mendapatkan berbagai literasi keuangan dan penguasaan teknologi di bidang pensuteraan, sehingga aktualisasi kegiatan usahanya dapat dipromosikan atau diperkenalkan sebagai usaha yang memiliki prospektif. Atas evaluasi pengembangan usaha ini sangat diharapkan pelaku usaha mampu membuat model pengembangan pensuteraan yang representatif sesuai dengan pengawasan pemerintah dalam memberikan bantuan pengelolaan modal usaha yang efektif dan efisien, untuk menyediakan suplai bahan baku sutera dan melibatkan banyak perusahaan nasional/multi nasional untuk memperkenalkan produk sutera dan menarik minat banyak kalangan asosiasi seperti usaha pensuteraan, bank dan koperasi untuk mendukung pengembangan usaha pensuteraan.

Memahami hal tersebut tentu ini relevan dengan beberapa teori dan konsep yang dapat digunakan untuk mempertahankan pengembangan usaha terhadap evaluasi pengembangan usaha pengrajin sutera. Teori yang dimaksud adalah teori kelayakan usaha dan teori prospektif usaha. Sedangkan beberapa konsep yang mendukung antara lain konsep perencanaan usaha dan konsep model pengembangan usaha.

Teori kelayakan usaha menjadi pertimbangan penting dalam melakukan evaluasi pengembangan usaha. Teori ini sebagai sebuah kegiatan untuk menilai sejauhmana manfaat yang dapat diperoleh untuk melaksanakan kegiatan usaha. Hasil kelayakan menjadi bahan pertimbangan mengambil keputusan apakah menerima atau menolak suatu gagasan usaha setelah dievaluasi. Teori kelayakan yang dikemukakan oleh Hall (2018) bahwa kelayakan usaha merupakan pertimbangan penting untuk mengevaluasi pengembangan usaha dan pengambilan keputusan memajukan usaha. Atas dasar itu, maka tujuan dari teori kelayakan usaha adalah: 1) untuk mengetahui tingkat keuntungan terhadap alternatif investasi usaha; 2) mengadakan penilaian pada alternatif kebijakan investasi usaha; dan 3) menentukan prioritas investasi, sehingga dapat mengefisienkan dan mengefektifkan sumber daya usaha yang digunakan.

Mengacu pada teori ini dapat disandingkan dengan teori prospektif usaha. Teori ini memberikan gambaran bahwa di dalam melaksanakan evaluasi pengembangan usaha senantiasa dinilai dari prospektif tujuan usaha yang diterapkan. Teori prospektif usaha yang dikemukakan oleh Weiner (2018) bahwa usaha yang berorientasi tujuan tergantung pada evaluasi dan model pengembangan usaha yang diterapkan. Ada lima tujuan prospektif usaha yang diterapkan oleh pelaku usaha: 1) menghindari risiko kerugian usaha; 2) memudahkan perencanaan usaha; 3) memudahkan pelaksanaan usaha; 4) memudahkan pengawasan usaha; dan 5) memudahkan pengendalian usaha.

Teori prospektif ini dalam evaluasi pengembangan usaha pensuteraan, setiap pelaku usaha harus mampu menghindari risiko usaha dengan meminimalkan risiko yang tidak diinginkan dari aktivitas usaha sutera dan melakukan berbagai terobosan yang memberi manfaat dan keuntungan dalam pengembangan usaha pensuteraan. Prospektif selanjutnya memberikan kemudahan perencanaan khususnya yang berkaitan dengan berapa besar jumlah dana yang diperlukan dalam mengembangkan usaha pensuteraan, menentukan kapan usaha dijalankan, di mana lokasi usaha yang

akan dibangun, siapa pelaksana usaha pensuteraan, bagaimana cara melaksanakan, berapa keuntungan yang diperoleh dan siapa saja yang mengawasi. Termasuk prospektif kemudahan pengawasan harus mudah diterapkan dan mudah disusun serta prospektif kemudahan pengendalian dalam melaksanakan pekerjaan mengembangkan usaha yang memberikan prospektif menguntungkan.

Kedua teori ini memiliki relevansi dengan beberapa konsep antara lain konsep perencanaan usaha dan konsep model pengembangan produk. Konsep perencanaan usaha dikemukakan oleh Hynes (2018) bahwa keberhasilan usaha dievaluasi berdasarkan perencanaan yang berorientasi pada pengembangan usaha. Ada delapan proses di dalam membuat perencanaan usaha yaitu: 1) mengevaluasi status sekarang dengan mempertanyakan di mana posisi usaha sekarang; 2) menganalisa tujuan usaha yaitu mau kemana dan apa yang ingin dicapai dengan melakukan pengembangan usaha; 3) analisis lingkungan usaha, menentukan faktor lingkungan pendukung dan menentukan apa usaha yang harus dikonsentrasikan; 4) temukan peluang dan masalah usaha, adakah peluang dan masalah apa yang dihadapi; 5) alternatif strategi dengan menentukan apa yang diperlukan dan cara menanganinya; 6) evaluasi alternatif strategi usaha, membutuhkan investasi atau tidak; 7) implementasi program, apa yang harus dilakukan, bagaimana melakukan dan berapa biaya yang harus dikeluarkan; dan 8) memonitoring program usaha, dengan menentukan bagaimana hasilnya dan bagaimana keberlanjutannya. Konsep ini penting sebagai perwujudan dalam melakukan evaluasi pengembangan usaha untuk menemukan model pengembangan usaha pensuteraan yang diperlukan.

Selanjutnya konsep pengembangan usaha yang dikemukakan oleh Wueben (2016) bahwa ada beberapa pendekatan yang sering dipakai dalam mengevaluasi nilai suatu produk terhadap model pengembangan produk adalah: 1) *model marked based*; 2) *model royalty based*; 3) *model formulary based*; 4) *model income based*; dan 5) *model cost based*. Model ketiga, keempat dan kelima disebut sebagai *economic use based models*. Pendekatan model ini digunakan karena

fokus kajian terletak pada berapa besar kemampuan pengembalian (*return*) yang diperoleh dari kepemilikan produk atau seberapa besar kontribusi bersih dari merek tersebut terhadap usaha yang dijalankan baik sekarang maupun masa yang akan datang. Berikut penjelasan dari kelima pendekatan tersebut:

- a. *Model marked based*, penggunaan model ini sangat tergantung pada ketersediaan informasi pembanding mengenai nilai produk yang memiliki karakteristik yang mirip tersedia di pasar sekunder. Contoh, produk sutera dengan berbagai jenis motif dan produk dengan harga yang berbeda.
- b. *Model royalty based*, penggunaan model ini didasarkan pada asumsi bahwa produk akan dilisensikan kepada pihak ketiga, sehingga besar royalti menggambarkan nilai dari produk tersebut. Model ini secara teknis dapat diterima, tetapi sulit untuk menjelaskan bagaimana item-item dari produk dapat menciptakan nilai yang sesungguhnya. Contoh produk sutera yang didesain sesuai dengan motif pesanan pelanggan.
- c. *Model formulary based*, model ini bekerja berdasarkan kemampuan identifikasi berbagai variabel yang memiliki pengaruh terhadap penciptaan nilai suatu produk. Mengukur nilai formulasi produk dapat dinilai dari:
 - 1) *Leadership*, yaitu kemampuan produk mempengaruhi pasar baik dari sisi harga maupun atribut non harga. Contoh kepemimpinan produk sutera yang bersaing.
 - 2) *Stability*, kemampuan produk untuk mempertahankan loyalitas pelanggan. Contoh mempertahankan kualitas produk sutera.
 - 3) *Market*, kekuatan produk dalam meningkatkan kinerja dari distributor termasuk menarik distributor baru. Contoh, membuat segmen pasar produk sutera.
 - 4) *Internationality*, kemampuan produk untuk keluar dari area geografis atau kemampuan masuk ke daerah lain atau negara lain. Contoh promosi sutera lokal sampai mancanegara.

- 5) *Trend*, kemampuan produk untuk mencerminkan kepiawaiannya mengikuti gaya atau model yang dianggap lebih bagus dan menarik oleh pelanggan dalam sepanjang waktu. Contoh membuat motif dan model penggunaan sutera sesuai tuntutan selera pelanggan.
 - 6) *Support*, besarnya dana yang dikeluarkan untuk mengkomunikasikan produk tersebut. Contoh dukungan modal pengembangan usaha sutera.
 - 7) *Protection*, produk memiliki aspek nilai legalitas. Contoh izin usaha dan hak paten atas produk.
- d. *Model income based*, proses kerja pendekatan ini didasarkan pada pengembalian (*return*) yang diperoleh sebagai hasil dari kepemilikan nilai baik saat ini maupun masa depan. Pendekatan ini dapat diterima oleh banyak praktisi bisnis dalam menilai finansial suatu produk yang disebabkan karena di samping kemampuan dapat memperkecil kekeliruan perhitungan nilai tetapi juga mampu menjelaskan dinamika dari produk tersebut. Seperti produk sutera sebagai produk bernilai pendapatan.
 - e. *Model cost based*, model ini fokus pada pengukuran nilai ekuitas produk individual dalam bentuk persentase maupun bentuk nominal uang. Cara kerja model ini didasarkan atas biaya yang dikeluarkan untuk membangun atau menciptakan produk. Masalah yang sering dihadapi dalam pendekatan ini yaitu pertama, kemungkinan biaya yang keluar tidak sesuai dengan nilai produk saat ini dan berapa lama periode kalkulasi biaya yang digunakan. Dan kedua, pertumbuhan produk individual sangat mungkin terpengaruh oleh kekuatan industri yang lebih besar. Contoh pembiayaan pengadaan bahan baku sutera dan biaya transportasi yang tidak terduga.

Berdasarkan teori dan konsep di atas, maka menjadi pertimbangan ilmiah di dalam melakukan evaluasi pengembangan usaha terhadap model pengembangan usaha yang akan diterapkan oleh pengrajin sutera. Seharusnya pelaku usaha di bidang pensuteraan harus mampu

memahami dan menyikapi kelayakan usaha sutera yang dirintisnya sesuai teori kelayakan usaha dengan memadukan pandangan tentang prospektif usaha yang berkembang dengan menggunakan teori prospektif, kemudian didukung oleh kemampuan pelaku usaha dalam menerapkan konsep perencanaan usaha sesuai dengan konsep model pengembangan usaha yang dirintisnya.

4. Pengembangan Usaha Pensuteraan melalui Evaluasi Pengembangan Usaha Pengrajin Sutera terhadap Model Pengembangan Pensuteraan

Hasil uji Sobel menunjukkan pengembangan usaha pensuteraan dilihat dari variabel bebas kelayakan usaha (X1) dan perilaku usaha (X2) secara tidak langsung melalui evaluasi pengembangan usaha pengrajin sutera (Y) berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap model pengembangan pensuteraan (Z). Diketahui bahwa kelayakan usaha melalui evaluasi pengembangan usaha pensuteraan berdasarkan hasil analisis SEM AMOS menunjukkan pengaruh tidak langsung yang positif dan signifikan terhadap model pengembangan usaha dengan nilai koefisien *indirect effect* yang diperoleh sebesar 0.144 dan p-value 0.044, namun berdasarkan hasil perhitungan melalui uji sobel (*sobel test*) diperoleh *standardized indirect effect* sebesar sebesar $0.112 < 1.98$ dengan tingkat signifikansi $p = 0.405 > 0.05$ yang berarti kelayakan usaha melalui evaluasi pengembangan usaha masih perlu ditingkatkan sesuai dengan penerapan model pengembangan usaha bidang pensuteraan.

Sementara untuk perilaku usaha melalui evaluasi pengembangan usaha pensuteraan berdasarkan hasil analisis SEM AMOS menunjukkan pengaruh tidak langsung yang positif dan signifikan terhadap model pengembangan usaha dengan nilai koefisien *indirect effect* yang diperoleh sebesar 0.062 dan p-value 0.016, dan berdasarkan hasil perhitungan melalui uji sobel (*sobel test*) diperoleh *standardized indirect effect* sebesar sebesar $0.048 < 1.98$ dengan tingkat signifikansi $p = 0.432 > 0.05$ yang berarti perilaku usaha melalui evaluasi pengembangan usaha juga masih perlu ditingkatkan dengan penerapan model pengembangan usaha bidang pensuteraan.

Berdasarkan hasil analisis SEM AMOS dan melalui uji Sobel menunjukkan bahwa pengembangan usaha pensuteraan perlu ditingkatkan karena berperan penting untuk menggeliatkan aktivitas pengelolaan usaha pensuteraan untuk mampu memperluas akses keperluan usaha, meningkatkan upaya-upaya melakukan inovasi kunci kesuksesan usaha yang didukung oleh perhatian pemerintah sesuai regulasi dan berupaya untuk terus menentukan ketersediaan bahan baku dan akses penjualan produk sutera agar menjadi pengembangan usaha yang menguntungkan. Melalui evaluasi pengembangan usaha ini, pelaku usaha pensuteraan dapat mengikuti berbagai program wirausaha yang berorientasi pada pelatihan dan peningkatan tenaga kerja pelaku usaha, diberikan dukungan literasi keuangan dan penguasaan teknologi untuk membuat dan menciptakan keanekaragaman produk pensuteraan yang diperkenalkan dan dipromosikan kepada konsumen. Atas dasar ini maka diperoleh model pengembangan pensuteraan yang berorientasi kepada terbentuknya berbagai kemitraan antara pihak pelaku usaha, pemerintah dan stakeholder dalam melakukan kegiatan pengawasan atas pengelolaan usaha pensuteraan yang efisien dan efektif. Menyediakan bahan baku sutera yang tersedia dengan melibatkan pihak perusahaan nasional/multinasional untuk memasarkan produk sutera termasuk dengan melibatkan asosiasi UKM, bank dan koperasi sebagai penunjang dalam melakukan pemasaran pensuteraan.

Memahami hal tersebut tentu ini relevan dengan beberapa teori dan konsep yang dapat digunakan untuk meningkatkan pengembangan usaha melalui evaluasi pengembangan usaha pengrajin sutera terhadap model pengembangan pensuteraan. Teori yang dimaksud adalah teori orientasi pemasaran dan teori hubungan pelanggan. Sedangkan beberapa konsep yang mendukung antara lain konsep keputusan konsumen dan konsep pengendalian pasar.

Teori orientasi pemasaran dikemukakan oleh Schlegelmich (2016) bahwa aktivitas pemasaran berubah-ubah sesuai dengan orientasi pasar. Ada sembilan perkembangan orientasi pemasaran yang harus disikapi oleh pelaku usaha dalam mengembangkan usahanya

melalui pengevaluasian dalam menemukan model yang tepat untuk mengembangkan usahanya. Berikut ditunjukkan perkembangan orientasi pemasaran antara lain:

- a. Produksi, di mana perusahaan berfokus pada orientasi produksi mengkhususkan diri dalam memproduksi sebanyak mungkin produk atau jasa. Perusahaan mengeksploitasi skala ekonomi sampai skala efisien minimum tercapai. Orientasi produksi dapat digunakan ketika permintaan tinggi untuk produk atau layanan yang ada, ditambah selera konsumen tidak akan cepat berubah (mirip dengan orientasi penjualan).
- b. Produk, yaitu perusahaan menggunakan orientasi produk terutama berkaitan dengan kualitas produk itu sendiri. Asumsi yang dibangun adalah selama produk memiliki standar kualitas tinggi, orang akan membeli– menggunakan produk.
- c. Penjualan, dalam hal ini perusahaan berupaya meyakinkan pelanggan untuk membeli melalui iklan dan personal selling. Perusahaan tidak perlu repot mempelajari keinginan konsumen. Sebelum memproduksi sebuah produk, pertanyaan kunci adalah bisakah menjual produk? Tidak ada pemikiran bahwa perubahan selera konsumen akan mengurangi permintaan.
- d. Marketing, ini merupakan orientasi yang paling umum digunakan dalam pemasaran kontemporer. Perusahaan harus menganalisis kebutuhan pelanggan dan kemudian membuat keputusan untuk memenuhi kebutuhan tersebut lebih baik dari pesaing, memasok produk sesuai selera konsumen. Perusahaan selalu melakukan riset pasar untuk mengukur daya tarik segmen pasar, ukuran, kebutuhan dan keinginan konsumen. Sumber daya manusia merupakan alat penting untuk mengembangkan produk yang disesuaikan dengan kebutuhan pelanggan, dan penggunaan promosi untuk memastikan pelanggan tahu produk itu ada.
- e. *Relationship marketing*, penekanan pada seluruh hubungan antara perusahaan, pemasok dan pelanggan. Tujuannya untuk

memberikan layanan terbaik kepada pemasok dan pelanggan untuk membangun loyalitas pelanggan.

- f. *Business marketing*, sering disebut *industrial marketing* atau *business to business marketing* (B2B) di mana pemasaran terjadi antar perusahaan. Fokus pemasaran terletak pada barang-barang industri atau barang modal bukan produk konsumen atau produk akhir. Berbagai bentuk kegiatan pemasaran seperti promosi, periklanan dan komunikasi untuk pelanggan digunakan.
- g. *Brand marketing*, dalam konteks ini, merek produk adalah filosofi utama perusahaan dan pemasaran dianggap sebagai instrumen branding.
- h. *Social marketing*, proses menentukan kebutuhan, keinginan dan minat pasar sasaran dan memberikan kepuasan yang lebih efektif dan efisien dibanding pesaing dengan cara memelihara dan meningkatkan kesejahteraan jangka panjang konsumen dan masyarakat, di mana marketer harus secara cermat mempertimbangkan laba perusahaan, kepuasan konsumen dan kepentingan publik.
- i. *Online marketing*, penyempurnaan strategi segmentasi, dan target pasar yang lebih baik secara pribadi (*one to one marketing*) maupun kelompok (*community marketing*).

Teori orientasi pemasaran relevan dengan teori hubungan pelanggan. Teori hubungan pelanggan dikemukakan oleh David (2017) bahwa teori ini sebagai upaya dalam memasarkan sebuah produk untuk mencegah terjadinya penurunan penjualan. Hubungan pelanggan sangat relevan dengan pengembangan usaha melalui evaluasi untuk menemukan model pengembangan usaha yang tepat. Teori ini membentuk lima hubungan yang saling terkait dalam pengembangan usaha melalui evaluasi dalam menghasilkan sebuah model. Ada lima tingkatan hubungan pelanggan untuk pengembangan evaluasi model usaha yaitu:

- a. *Basic marketing*, hubungan pemasaran hanya sekadar dapat menjual produk dalam jumlah yang lebih banyak. Contoh

memproduksi sutera sesuai dengan permintaan pelanggan.

- b. *Reactive marketing*, penjual menjual produk dan meyakinkan pelanggan untuk menelpon apabila ada pertanyaan, komentar atau keluhan. Contoh meminta respon pelanggan mengenai mutu produk sutera kepada pelanggan.
- c. *Accountable marketing*, penjual menelpon pelanggan untuk mencari tahu apakah produk tersebut memenuhi harapan pelanggan dan penjual menanyakan pelanggan mengenai usulan perbaikan produk, pelayanan atau kekecewaannya. Contoh, memberikan jaminan tentang kualitas produk kepada pelanggan.
- d. *Proactive marketing*, penjual menghubungi pelanggan dari waktu ke waktu dengan usulan mengenai manfaat produk yang telah dikembangkan atau produk-produk baru. Contoh, pelaku usaha menawarkan berbagai motif dan desain baru produk sutera kepada pelanggan.
- e. *Partnership marketing*, perusahaan bekerja terus-menerus untuk membantu meningkatkan kinerja bagi pelanggannya. Contoh, membuat produk sutera yang baru dan berdesain modern sesuai permintaan pelanggan.

Kedua teori tersebut didukung oleh konsep keputusan konsumen dan konsep pengendalian pasar. Konsep keputusan konsumen dikemukakan oleh Hall (2018) bahwa keputusan konsumen sangat menentukan pengembangan pengevaluasian model usaha. Ada lima tahapan keputusan konsumen dalam mengambil keputusan yang berhubungan dengan pengembangan usaha berdasarkan tahapan yang dilakukan konsumen yaitu:

- a. *Pengenalan masalah*, di mana konsumen merasakan suatu kebutuhan dan menjadi termotivasi untuk memecahkan masalah. Dalam hal ini proses psikologi dari keputusan konsumen adalah motivasi. Karena itu menjadi penting bagi pelaku usaha pensuteraan untuk mengenal masalah mengenai pensuteraan yang diinginkan konsumen.

- b. Pencarian informasi, konsumen mencari informasi yang dibutuhkan untuk membuat keputusan pembelian. Dalam hal ini proses psikologi dari keputusan konsumen adalah persepsi. Pelaku usaha harus mampu memberikan kepastian informasi tentang pensuteraan yang dibutuhkan oleh konsumen.
- c. Evaluasi alternatif, konsumen membandingkan berbagai merek dan produk. Dalam hal ini proses psikologi dari keputusan konsumen adalah sikap. Pelaku usaha memberikan berbagai solusi alternatif untuk memilih dan menentukan pilihan pilihan produk sutera yang diinginkan.
- d. Keputusan pembelian, konsumen memutuskan untuk membeli yang merek atas produk yang dijual. Dalam hal ini proses psikologi dari keputusan konsumen adalah integrasi. Pelaku usaha harus mampu mengembangkan produk pensuteraan yang menarik, terjangkau dan sesuai tuntutan model yang dikehendaki konsumen.
- c. Evaluasi purnabeli, konsumen mengevaluasi keputusan pembelian oleh pelanggan. Dalam hal ini proses psikologi dari keputusan konsumen adalah belajar. Pelaku usaha harus mampu mencari berbagai alternatif tentang sutera yang dapat dipelajari dari berbagai sumber literasi.

Konsep pengendalian pasar dikemukakan oleh Weiner (2018) bahwa pengembangan usaha harus dapat dikendalikan sesuai dengan rencana evaluasi pengembangan usaha. Konteks pengendalian pemasaran mencakup empat tipe di dalam melakukan pengembangan usaha yaitu:

- a. Pengendalian rencana tahunan, untuk memastikan perusahaan mencapai sasaran penjualan, laba dan lainnya. Pengendalian jenis ini akan berhasil apabila pemasar menyatakan sasaran yang terdefinisi dengan baik untuk setiap bulannya atau setiap kuartal, pemasar harus mengukur kinerja di pasar, menentukan penyebab kesenjangan kinerja yang serius dan memilih tindakan perbaikan untuk menutup kesenjangan sasaran dan kinerja. Konteks

usaha pensuteraan harus dapat direncanakan setiap tahun sesuai evaluasi yang dilakukan untuk menentukan usaha tersebut telah terencana dengan baik.

- b. Pengendalian profitabilitas, dilakukan untuk mengukur profitabilitas aktual berdasarkan berbagai produk, kelompok pelanggan, saluran perdagangan dan besarnya pesanan. Pengendalian ini dilakukan dengan analisis profitabilitas yang secara khusus dilakukan untuk mengukur berbagai kegiatan pemasaran termasuk bauran pemasaran. Pengembangan usaha pensuteraan harus dilakukan sesuai dengan tingkat keuntungan yang dicapai secara menguntungkan.
- c. Pengendalian efisiensi, dilakukan dengan analisis efisiensi pemasaran untuk menentukan berbagai kegiatan pemasaran dapat dilaksanakan dengan lebih efisien. Mempertimbangkan pengembangan usaha pensuteraan yang telah dievaluasi sesuai dengan model yang efisien untuk diterapkan oleh pelaku usaha pensuteraan.
- d. Pengendalian strategis, untuk mengevaluasi apakah strategi pemasaran sesuai dengan kondisi pasar dalam lingkungan yang cepat berubah, evaluasi efektivitas pemasaran dilakukan secara periodik dengan alat pengendalian yang dikenal dengan audit pemasaran. Pelaku usaha harus mampu mengembangkan usahanya secara strategis sesuai dengan hasil evaluasi yang diterapkan untuk menghasilkan model pengendalian strategi pengembangan usaha terpadu di bidang pensuteraan.

Berdasarkan teori dan konsep di atas, maka menjadi pertimbangan ilmiah di dalam melakukan pengembangan usaha pensuteraan melalui evaluasi pengembangan pengrajin sutera terhadap model pengembangan usaha yang akan diterapkan oleh pengrajin sutera bersesuaian dengan teori orientasi pemasaran dan teori hubungan pelanggan. Pelaku usaha harus mampu mengembangkan usaha pensuteraan sesuai orientasi pasar konsumen yang akan dituju dengan mempertimbangkan produksi sutera, produk sutera,

penjualan, marketing, *relationship marketing*, *business marketing*, *brand marketing*, *social marketing*, dan *online marketing*. Orientasi pemasaran ini menjadi penting untuk dapat menjalin hubungan yang baik antara pelaku usaha dengan pelanggan. Karena itu dibutuhkan teori hubungan pelanggan dengan membangun konstruksi pemasaran dasar, pemasaran reaktif, pemasaran bertanggungjawab, pemasaran proaktif dan pemasaran partnership. Ini penting bagi pelaku usaha di dalam mengevaluasi pengembangan usahanya dalam memudahkan pelaku usaha menciptakan model pengembangan usaha.

Tentunya keberhasilan pengembangan usaha melalui evaluasi pengembangan yang dilakukan pengrajin sutera terhadap model pengembangan usaha bersesuaian dengan konsep keputusan konsumen dan konsep pengendalian pasar. Intinya konsep keputusan konsumen ini memandang bahwa keputusan yang diambil oleh konsumen harus menjadi pertimbangan penting oleh pelaku usaha dengan tahapan pengenalan masalah, pencarian informasi, evaluasi alternatif, pengambilan keputusan pembelian dan evaluasi purnabeli. Demikian halnya dengan pentingnya pelaku usaha sutera untuk menerapkan konsep pengendalian pasar sesuai pengembangan usaha yang terkendali berdasarkan rencana tahunan, pengendalian profitabilitas, efisiensi dan strategis sebagai sebuah upaya dalam rangka mewujudkan evaluasi pengembangan usaha pensuteraan.

The page features decorative wavy lines at the top and bottom, rendered in a grayscale, textured style. The central text is set against a light, textured background.

Penutup

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, maka kesimpulan penelitian ini adalah:

1. Secara langsung pengembangan usaha pensuteraan berdasarkan kelayakan usaha dan perilaku usaha memberi pengaruh positif dan signifikan terhadap evaluasi pengembangan usaha pengrajin sutera. Pengembangan usaha ditentukan oleh kelayakan usaha sesuai modal usaha, inovasi bisnis dan kebijakan usaha, serta perilaku usaha berdasarkan pengetahuan, keterampilan dan sikap penguasaan sebagai penilaian untuk pengembangan usaha pengrajin sutera.
2. Secara langsung pengembangan usaha pensuteraan berdasarkan kelayakan usaha dan perilaku usaha memberi pengaruh yang positif dan signifikan terhadap model pengembangan usaha pensuteraan. Pelaku usaha harus mampu mengembangkan usaha pensuteraan sesuai kelayakan usaha yang dimiliki dan perilaku usaha dalam menjalankan usaha pensuteraan ke arah model pengembangan usaha pengrajin sutera yang terpadu.
3. Ada pengaruh langsung evaluasi pengembangan usaha pengrajin sutera yang positif dan signifikan terhadap model pengembangan usaha pensuteraan. Penilaian suatu pengembangan usaha diarahkan kepada kelayakan usaha, prospektif usaha, perencanaan usaha dan pengembangan usaha pensuteraan, yang efeknya menentukan model pengembangan usaha yang tepat untuk diterapkan oleh pelaku usaha pensuteraan.
4. Pengembangan usaha pensuteraan berupa kelayakan usaha dan perilaku usaha secara tidak langsung melalui evaluasi pengembangan usaha pengrajin sutera berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap model pengembangan usaha pensuteraan. Kelayakan usaha dan perilaku usaha pensuteraan masih perlu dibenahi dan

ditingkatkan dengan terus mendorong untuk menciptakan orientasi pemasaran, hubungan pelanggan, keputusan konsumen dan pengendalian pasar, sehingga melalui evaluasi pengembangan usaha mudah untuk membuat atau menciptakan model pengembangan usaha yang lebih terpadu.

B. Saran/Rekomendasi

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka saran/rekomendasi secara operasional sebagai berikut:

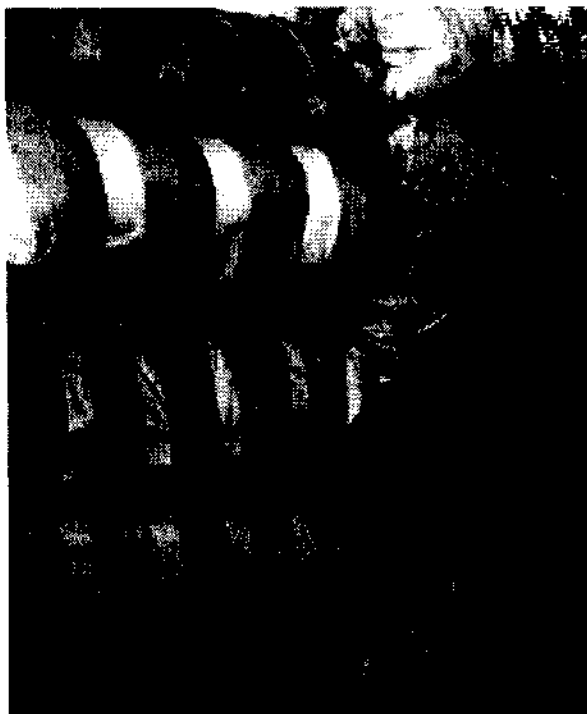
1. Pengembangan usaha memacu pelaku usaha untuk mampu memiliki usaha yang layak dan pelaku usaha yang berpengetahuan, terampil dan profesional dalam mengevaluasi pengembangan usaha pensuteraan sesuai dengan persepsi dan pengevaluasian nilai usaha yang dapat ditindaklanjuti berdasarkan nilai penggerak dan portofolio usaha pensuteraan yang dikembangkan.
2. Pelaku usaha harus mampu mengembangkan kelayakan usahanya dan perilaku usaha yang dimiliki sesuai dengan ekuitas dan atribusi usaha yang adil dan memberikan kepuasan, sehingga mudah terpenetrasi dan diverifikasi produk sesuai dengan kebutuhan pengembangan usaha pensuteraan.
3. Mampu mengaktualisasikan kelayakan, prospektif, perencanaan dan pengembangan usaha pensuteraan sesuai dengan model pengembangan usaha yang diterapkan untuk menentukan keuntungan dan kesinambungan usaha pensuteraan yang ditekuni oleh pelaku usaha.
4. Keberhasilan pengembangan usaha tidak terlepas dari kemampuan kelayakan usaha dan perilaku usaha untuk menerapkan hasil evaluasinya di dalam menciptakan orientasi pasar yang sesuai dengan penciptaan hubungan pelanggan di dalam mendorong pelaku usaha mampu mengambil keputusan konsumen dan pengembangan usaha yang terpadu pada usaha pensuteraan.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma Buchari, 2015, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, edisi revisi, cetakan kelima, Alfabeta, Bandung
- Assauri, Sofyan, 2014, *Manajemen Pemasaran, Dasar, Konsep dan Strategi*, edisi kedua, cetakan ketujuh, Rajagrafindo Persada, Jakarta
- Baron, James N, 2015. *Strategic Human Resources-Frameworks for General Manager*. John Wiley and Sons, Inc, New York.
- Drucker, PF., 2019. *Entrepreneurship Concept in Globalization Era*. Boston: John Wiley and Sons Ltd.
- Ferreira, Diogo, 2012. *Financial Projection Based on Business Model Canvas*. *Computer and Engineering*, Lisboa University.
- Kasmir dan Jakfar, 2016. *Studi Kelayakan Bisnis*. Kencana, Jakarta.
- Kotler, Philip, 2013, *Manajemen Pemasaran*, edisi Millenium, cetakan kesepuluh, Prenhalindo, Jakarta.
- Murphy, Michael, 2016. *Application of Marketing Performance*. *Journal of Human Resource*, Vol. 5, 1-10. <http://google.com>.
- Osterwalder, Alexander dan Yves Pigneur, 2017. *Business Model Generation*. John Willey & Sons, Hoboken – NJ.
- Prawirosentono, Suyadi, 2014, *Pengantar Bisnis Modern*, cetakan pertama, Bumi Aksara, Jakarta
- Prihatin, 2018. *Kewirausahaan: Teori dan Praktek*. Jakarta: Pustaka Binaman Pressindo.
- Porter, Michael E, 2014, *Strategi Bersaing : Teknik Menganalisis Industri dan Pesaing*, cetakan kesembilan, Erlangga, Jakarta
- Rangkuti, Fredy, 2014, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, cetakan ketiga, Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Richard, Ralf and Nigel, Schwarser, 2019. *General Mental Efficacy Scale to be Success Entrepreneur*. Toronto, Canada: York University.

- Saphero A dan Sokol I, 2018. *The Social Dimension of Entrepreneurship*. Prentice Hall Englewood Cliffs, New York.
- Sutojo, Siswanto, 2013, *Strategi Manajemen Pemasaran*, cetakan pertama, Damar Mulia Pustaka, Jakarta
- Sugiyono, 2015, *Metode Penelitian Administrasi*, cetakan ketujuh, Alfabeta, Bandung
- Swastha, Basu dan Ibnu Sukotjo, 2013, *Pengantar Bisnis Modern (Pengantar Ekonomi Perusahaan Modern)*, edisi keempat, Liberty, Yogyakarta
- Tjiptono, Fandy, 2015, *Strategi Pemasaran*, edisi Revisi, ANDI, Yogyakarta
- Tjiptono Fandy, 2015, *Manajemen Jasa*, edisi Revisi, ANDI Offset, Yogyakarta
- Warren J. Keegan., 2018, *Manajemen Pemasaran Global*, Edisi ke VI, Jilid I, PT Prenhalindo.
- Wilson, T. Hunger, 2018. *Concepts in Mentality Entrepreneurship in Bussiness*. Pearson Prentice Hall.

LAMPIRAN



BIODATA PENULIS



Dr. Hj. Nuraeni Kadir, S.E., M.Si, lahir di Makassar 15 Maret 1956. Menamatkan pendidikan Sarjana (S1) pada 1985, Pasca Sarjana (S2) pada 1997, dan Doktor (S3) pada 2014 yang ditempuh di Universitas Hasanuddin Makassar. Setelah menyelesaikan pendidikan S1, penulis berkiprah di bidang pendidikan dan mulai mengabdikan dialmamaternya. Selama menjadi dosen kewajiban-kewajibannya dituangkan dalam beberapa karya penelitian diantaranya Analisa Persepsi Kewirausahaan dan Strategi Pengembangan Usaha Persuteraan Kabupaten Wajo Provinsi Sulawesi Selatan (2016), dan diantaranya telah diterbitkan pada jurnal yang terindex Scopus dengan judul “Entrepreneurial Orientation and Marketing Strategy Toward Marketing Performance of Small and Medium Enterprises (SME) in South Sulawesi.



Abdul Razak Munir, lulus S1 di program studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Hasanuddin pada tahun 1998, lulus S2 di program Magister Sains Manajemen di Pascasarjana Universitas Padjajaran Universitas Padjajaran tahun 2002, lulus di program Master of Marketing Monash University Melbourne tahun 2007 dan lulus S3 pada tahun 2013 di program Doktor Ilmu Ekonomi Konsentrasi Manajemen di program Pascasarjana Universitas Hasanuddin. Saat ini adalah dosen tetap dengan pangkat Lektor Kepala di Departemen Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin. Mengampu mata kuliah Manajemen Pemasaran, Perilaku Konsumen dan Sistem Informasi Manajemen. Aktif menulis di berbagai jurnal ilmiah dan menjadi pembicaraan dalam beberapa konferensi nasional dan internasional. Selain itu menjadi dosen luar biasa di beberapa Perguruan Tinggi Swasta di Makassar dan di luar Makassar.

Model Pengembangan Usaha **PENSUTERAAN**

Buku ini membahas mengenai tahapan pertama tentang pengembangan usaha pesuteraan. Hal ini bertujuan untuk melihat perkembangan usaha pensuteraan saat ini sesuai prospektif pemasaran. Tahap kedua, mengenai evaluasi pengembangan usaha pesuteraan. Tujuannya untuk melihat perkembangan yang telah dicapai dan strategi apa yang tepat digunakan untuk pengembangan usaha pesuteraan. Tahap ketiga, mengenai model pengembangan usaha pensuteraan, dengan tujuan menggunakan model yang tepat untuk mengembangkan usaha pensuteraan. Menyimak masalah persuteraan alam di wilayah yang banyak menghasilkan sutera, haruslah melihat rangkaian mata rantai pada persuteraan alam dari segmen usaha hulu sampai pada segmen usaha hilir. Setiap tahapannya memiliki permasalahan sendiri-sendiri serta kendala teknik. Hasil yang berbeda dari setiap tahapan di mana pada tahap terakhir pelaku usaha dituntut memahami dan mengerti proses hirarki dalam mengembangkan usaha pensuteraan yang selanjutnya dapat menentukan tingkat prioritas unsur yang diperlukan di dalam membangun usaha pensuteraan yang maju dan unggul.

