

## **BAB V**

### **KESIMPULAN, IMPLIKASI MANAJERIAL DAN SARAN**

Pada bab lima ini penulis akan membuat suatu kesimpulan dan implikasi dari penelitian yang telah dilakukan, serta saran yang dapat digunakan sebagai masukan bagi pihak usaha mikro dan kecil dalam perancangan dan penerapan strategi yang tepat bagi usahanya.

#### **5.1. Kesimpulan**

1. Berdasarkan hasil analisis persentase dapat disimpulkan sebagai berikut:
  - a. Strategi yang paling banyak diterapkan oleh usaha mikro dan kecil di kota Yogyakarta adalah strategi harga murah yaitu sebesar 66%.
  - b. Volume penjualan usaha mikro dan kecil dalam satu tahun berkisar antara 40 juta sampai 510 juta.
  - c. Asset usaha mikro dan kecil berkisar antara 40 juta sampai dengan 500 juta.
  - d. Usaha mikro dan kecil di kota Yogyakarta mempekerjakan karyawan sebanyak 1 sampai 20 orang dengan mayoritas usaha mikro dan kecil mempekerjakan karyawan sebanyak 5 orang.
  - e. Usaha mikro dan kecil di kota Yogyakarta didirikan dengan modal awal antara 20 juta sampai 400 juta.
  - f. Laba bersih yang diperoleh oleh usaha mikro dan kecil di kota Yogyakarta berkisar antara 10 juta sampai 85 juta dalam satu tahun.

2. Hasil analisis *one way anova* mengenai perbedaan *performance* usaha mikro dan kecil di kota Yogyakarta (ROI, ROA, ROS, dan BPCI) ditinjau dari perbedaan strategi bisnis yang digunakan dapat disimpulkan bahwa:

- a. ROI lebih besar pada strategi growth dengan rata-rata (0,6900), strategi biaya murah dengan rata-rata (0,3364), strategi pembedaan dengan rata-rata (0,3933), dan strategi niche dengan rata-rata (0,6107).
- b. ROA lebih besar pada strategi growth dengan rata-rata (0,8200), strategi biaya murah dengan rata-rata (0,1568), strategi pembedaan dengan rata-rata (0,1744), dan strategi niche dengan rata-rata (0,3353).
- c. ROS lebih besar pada strategi niche dengan rata-rata (0,3133), strategi biaya murah dengan rata-rata (0,2535), strategi pembedaan dengan rata-rata (0,3078), dan strategi growth dengan rata-rata (0,2300).
- d. BPCI lebih besar pada strategi growth dengan rata-rata (0,5800), strategi biaya murah dengan rata-rata (0,2483), strategi pembedaan dengan rata-rata (0,2906), dan strategi niche dengan rata-rata (0,4193).

Hipotesis pertama diterima karena terdapat perbedaan *performance* (ROI, ROA, ROS, dan BPCI) ditinjau dari perbedaan strategi bisnis yang digunakan.

3. Hasil analisis regresi dengan menggunakan variabel intensitas bersaing sebagai variabel moderating dari strategi bisnis dapat disimpulkan bahwa: Hipotesis kedua diterima karena intensitas bersaing memperkuat pengaruh strategi bisnis yang diadopsi atau digunakan oleh masing-masing usaha mikro dan kecil. Dengan model persamaan regresi :

$$Y = 0,883 X_1^* + 0,065 Z^* + 1,580 X_1 Z^*$$

Hal ini menunjukkan bahwa intensitas bersaing yang tinggi dari suatu usaha dan strategi bisnis yang tepat secara nyata memberikan dampak pada meningkatnya hasil (*performance*) perusahaan.

## 5.2. Implikasi Manajerial

Perencanaan strategik merupakan proses pengembangan dan pemeliharaan strategi yang cocok antara tujuan dan kemampuan organisasi serta peluang pemasaran yang berubah. Perencanaan strategik menetapkan tahap perencanaan selebihnya dalam perusahaan. Perencanaan strategik tergantung pada pendefinisian misi perusahaan yang jelas, menetapkan sasaran perusahaan yang menunjang, merancang portofolio bisnis yang mantap, dan mengkoordinasikan strategi fungsional.

Strategi bisnis yang dirumuskan dengan baik merupakan langkah awal pada pencapaian tujuan organisasi. Strategi bisnis yang dilakukan dengan terperinci dan jelas akan membawa dampak yang positif terhadap keberhasilan suatu usaha. Penentuan jenis atau strategi bisnis yang akan digunakan oleh suatu perusahaan harus mengacu dari banyak faktor antara lain dengan memperhatikan kekuatan finansial perusahaan, pasar, sumber daya (alam dan manusia) yang tersedia, serta lingkungan.

Hal ini penting untuk dilakukan oleh manajer suatu perusahaan dengan maksud, strategi bisnis yang diterapkan relevan bagi usaha yang saat ini sedang

dilakukan, hingga nantinya akan memberikan kontribusi yang positif dalam bentuk keuntungan yang diperoleh perusahaan.

Ada beberapa macam strategi yang dapat dilakukan oleh pihak perusahaan. Strategi tersebut antara lain adalah strategi harga murah, strategi diferensiasi, strategi fokus, dan strategi pertumbuhan. Masing-masing perusahaan atau manajer dipersilahkan untuk menggunakan salah satu atau beberapa strategi tersebut secara bersamaan.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi yang paling sering diadopsi atau digunakan oleh usaha mikro dan kecil di kota Yogyakarta dalam mendukung keberhasilan usahanya. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa strategi harga murah lebih banyak diminati oleh usaha mikro dan kecil sebagai strategi yang memiliki keunggulan bersaing dibandingkan strategi yang lainnya. Namun berdasarkan hasil uji perbedaan hasil (*performance*) yang diukur dari ROI, ROA, ROS, dan BPCI (*Business Performance Composite Index*) dapat diketahui bahwa masing-masing strategi yang berbeda secara nyata memberikan hasil (*performance*) yang berbeda antara satu usaha mikro dan kecil dengan usaha mikro dan kecil yang lainnya.

Hasil lain dari penelitian ini menunjukkan bahwa intensitas bersaing secara nyata memperkuat pengaruh strategi bisnis yang dijalankan oleh suatu usaha mikro dan kecil terhadap hasil (*performance*) perusahaan.

Berdasarkan hal tersebut maka penting bagi pihak manajemen untuk memperhatikan faktor intensitas bersaing serta strategi bisnis yang akan

digunakannya dalam mengantisipasi persaingan bisnis yang semakin ketat dewasa ini.

### 5.3. Saran

Dengan mendasarkan pada hasil analisis data dan kesimpulan di atas maka penulis memberikan saran kepada pihak usaha mikro dan kecil antara lain adalah sebagai berikut:

1. Strategi bisnis memberikan pengaruh yang nyata terhadap hasil (*performance*) suatu perusahaan. Berdasarkan hal tersebut maka pihak manajemen usaha mikro dan kecil harus mempergunakan/menerapkan strategi bisnis yang paling cocok bagi jenis usaha yang dilakukannya. Dengan mempertimbangkan/membandingkan kekuatan dan kelemahan dari tiap-tiap strategi bisnis yang akan digunakan, maka pihak manajemen dapat mengambil salah satu atau mengkombinasikan beberapa strategi bisnis guna mendukung keberhasilan usaha. Strategi bisnis saat ini yang paling cocok untuk diterapkan dalam usaha mikro dan kecil di Indonesia, khususnya di kota Yogyakarta adalah strategi harga murah. Hal ini sesuai dengan karakter konsumen yang menggunakan harga sebagai pertimbangan utama dalam melakukan pembelian suatu produk.
2. Keberhasilan suatu usaha tidak hanya didukung dari modal (kekuatan finansial) yang dimiliki suatu perusahaan. Faktor intensitas bersaing (persaingan produk, harga, teknologi, distribusi, daya tawar dan bahan mentah) merupakan faktor yang memberikan kontribusi dalam keberhasilan suatu usaha. Berdasarkan hal tersebut maka pihak manajemen usaha mikro dan kecil harus memperhatikan

faktor pendukung (faktor intensitas bersaing). Usaha mikro dan kecil harus mengerti apakah usaha yang didirikan akan menantang pasar (perusahaan) yang lebih dahulu ada atau hanya akan menjadi pengikut (*follower*) pada sistem persaingan yang telah ada.

3. Pihak perusahaan harus memperhitungkan pasar (banyaknya konsumen) yang masih bisa dilayani. Jika pasar/konsumen relatif kecil sebaiknya perusahaan tidak terjun dalam jenis industri atau jasa yang bersangkutan. Perusahaan harus mencari jenis usaha yang masih besar peluang pasarnya (belum banyak perusahaan yang melayani).
4. Pihak manajemen perusahaan harus memperhatikan kemampuan pemasok dalam memenuhi kebutuhan bahan baku yang dibutuhkan dalam proses produksi. Hal ini dengan tujuan untuk menjaga kesinambungan hasil produksi perusahaan, terutama bagi perusahaan yang telah menentukan target produksi.
5. Pihak perusahaan harus memperhatikan regulasi serta peraturan pemerintah mengenai ijin usaha, pajak, serta peraturan-peraturan yang sekiranya menghambat kinerja perusahaan.
6. Untuk menjaga kestabilan usaha, ada baiknya jika perusahaan yang memiliki jenis usaha yang sama untuk membentuk suatu asosiasi, dimana asosiasi yang dibentuk tersebut dapat menopang atau memperlancar proses produksi terlebih saat kinerja perusahaan menurun.

## DAFTAR PUSTAKA

- Atmaja, Lukas. *Memahami Statistika Bisnis*. Jilid kedua Edisi Pertama. Yogyakarta, 1997.
- David, Fred R, 1999, *Strategic Management, Concepts and Cases, Seventh Edition*, Prentice Hall, New Jersey
- Dajan, Anto (1989), Pengantar Statistik II, Jakarta, LP3S.
- Hadi, Sutrisno. *Analisis Butir Untuk Instrumen*. Edisi Pertama. Yogyakarta : Andi Offset, 1991.
- Hashim, Mohd Khairuddin; Syed Azizi Wafa dan Mohammed Sulaiman. *Testing Environment As The Moderator Between Business Strategy-Performance Relationship : A Study Of Malaysia SMES*. Malaysia, 2000.
- Kuncoro, Mudrajad (2005), Strategi : Bagaimana Meraih Keunggulan Kompetitif, Erlangga, Jakarta.
- Porter, Michael. E, Strategi Bersaing : Teknik Menganalisis Industri dan Pesaing, Erlangga, Jakarta, 1991.
- Sanchez, Ron dan Aime Heene. *The New Strategic Management : Organization, Competition and Competence*. United States of America : John Wiley & Sons, Inc, 2004.
- Sharplin, Arthur. *Strategic Management*. United States : McGraw-Hill, Inc, 1985.
- Sulaiman, Wahid. *Analisis Regresi Menggunakan SPSS*. Yogyakarta : Penerbit Andi, 2004.

Supranto, J., Statistik : *Teori dan Aplikasi*. Jilid 1. Jakarta : Penerbit Erlangga, 2000.

Tregoe, Benjamin B. dan John W. Zimmerman. Strategi Manajemen : *Apakah Itu Dan Bagaimanakah Caranya Agar Dapat Berjalan Semestinya*. Jakarta : Penerbit Erlangga, 1999.

Viljoen, John. Strategic Management : *Planning and Implementing Successful Corporate Strategies*. Australia : Longman Business and Professional, 1994.

Wheelen, Thomas L. dan J David Hunger. *Strategic Management and Business Policy*. New Jersey : Prentice Hall, 2000.

Wright, Peter dan Mark J. Kroll. *Strategic Management : Concepts and Cases*. United States of America : Prentice Hall Inc, 1998.





**LAMPIRAN 1**

**KUESIONER**

## KUESIONER

Kepada Yth:

Para Responden

Di tempat

Dengan Hormat,

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : NOVIANTI

Fakultas / jurusan : Ekonomi / Manajemen

Universitas : Atma Jaya Yogyakarta

No. Mahasiswa : 03 03 14388

Adalah mahasiswi Fakultas Ekonomi Universitas Atma Jaya Yogyakarta Program Studi Manajemen Strata 1.

Sebelumnya, saya sebagai peneliti ingin mengucapkan terima kasih bagi para responden yang telah bersedia untuk meluangkan waktu dengan mengisi angket atau kuesioner ini.

Penelitian ini semata-mata hanyalah digunakan untuk mendapatkan data tanggapan responden guna membantu penyusunan tugas akhir ( Skripsi ) dengan judul “Pengujian Intensitas Bersaing Sebagai Moderator Diantara Hubungan Strategi Bisnis dan Hasil : Sebuah Studi Terhadap Usaha Mikro-Kecil di Kota Yogyakarta“ sebagai salah satu persyaratan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi di Universitas Atma Jaya Yogyakarta.

Supaya data yang saya peroleh nantinya dapat diolah dengan benar, dimohon mengisinya dengan kejujuran Anda, untuk tidak mengurangi maupun menambahi fakta maupun nilai rupiah yang Anda hasilkan.

Hormat Saya,

NOVIANTI

Nama Anda :

Nama Toko :

Alamat :

No.Telepon :

---

Bagian I. Petunjuk untuk menjawab:

Berilah tanda silang ( X ) pada salah satu ( 1 ) saja pada jawaban yang menurut Anda paling benar.

1. Jenis kelamin :
  - a. Pria.
  - b. Wanita
2. Apakah Anda merencanakan terlebih dahulu strategi dalam membuka bisnis yang sedang Anda jalankan ini secara tertulis?
  - a. Ya
  - b. Tidak
3. Strategi apakah yang Saudara gunakan ketika pada waktu bisnis ini Anda jalankan? Apakah: (pilih salah 1 saja)
  - a. Strategi biaya murah: yaitu produktivitas tinggi, biaya produksi rendah, harga dan produk murah?
  - b. Strategi pembedaan: yaitu produk terbaik, kualitas terbaik, desain terbaik (jasa/layanan terbaik), harga umum (sesuai pasaran) dan iklan yang intensif.
  - c. Strategi niche: menciptakan kebiasaan, kebutuhan pelanggan merupakan hal terpenting, mempunyai pelanggan tertentu yang membeli di toko anda
  - d. Strategi growth: berani untuk beresiko tinggi, perluasan produk ke lain tempat, antusias dalam penguasaan pasar, menggunakan diskon khusus, mengadakan promosi.

## Bagian II

### Intensitas Bersaing

Secara umum, bagaimana gambaran tentang arah persaingan industri dimana perusahaan Anda berada? (berilah tanda x pada pilihan anda) :

Sangat Setuju (SS), Setuju (S), Netral (N), Tidak Setuju (TS), dan Sangat Tidak Setuju (STS)

No	Intensitas Bersaing	SS	S	N	TS	STS
1	Usaha Kecil dan Mikro akan mengeluarkan dana lebih untuk pemasaran karena ketatnya persaingan.					
2	Usaha Kecil dan Mikro pada industri Pakaian Batik secara agresif akan bertarung mempertahankan pangsa pasarnya.					
3	Persaingan akan menjadi lebih intensif.					

## Bagian III.

: kuisisioner pada bagian ketiga ini merupakan kuisisioner mengenai hal-hal yang berkaitan dengan perencanaan strategi yang menurut Anda:

Sangat Penting (SP), Penting (P), Netral (N), Tidak Penting (TP), dan Sangat Tidak Penting (STP) dan berilah tanda silang ( X ).

No.	Pertanyaan	SP	P	N	TP	STP
1.	Perencanaan strategis sebagai bagian dari fungsi kerja					
2.	Memerlukan nasehat dari pihak lain.					
3.	Menetapkan pada misi perusahaan.					
4.	Perencanaan bisnis meliputi spesifikasi produk yang dihasilkan.					
5.	Strategi yang telah direncanakan merupakan strategi pilihan untuk menetapkan produk apa yang dihasilkan.					
6.	Perencanaan strategi itu meliputi dalam menetapkan dari membuat keputusan dan bertindak.					

7.	Perhatian untuk meneliti peluang dan ancaman ke lingkungan eksternal perusahaan anda.					
8.	Perhatian untuk meneliti kelemahan dan kelebihan ke lingkungan internal perusahaan anda.					
9.	Perencanaan strategi anda dapat digunakan paling tidaknya untuk 3 tahun kedepan.					
10.	Perencanaan bisnis anda meliputi penentuan atas sumberdaya masa depan yang diperlukan.					
11.	Perencanaan strategis anda meliputi pengembangan dari rencana operasional					
12.	Target penjualan.					
13.	Penguasaan pasar.					
14.	Rasio laba modal					
15.	Laba bersih keperputaran					
16.	Pertumbuhan ( 10% tiap tahunnya )					

Isilah titik-titik berikut ini.

1. Berapakah modal awal anda untuk membuka bisnis ini?

.....

2. Berapakah laba bersih tiap tahun?

.....

3. Berapakah total penjualan tiap tahun Anda?

.....

4. Berapakah total aktiva Anda?

.....

5. Berapakah jumlah pekerja ditempat Anda?

.....



**LAMPIRAN 2**

**TABULASI DATA**

## Case Summaries

	Jenis Kelamin	Perencanaan	Strategi bisnis	Int_1	Int_2	Int_3	Kinerja_1	Kinerja_2
1	2	1	1	4	4	3	4	5
2	2	1	1	5	4	4	4	4
3	2	1	1	4	4	4	4	4
4	1	1	1	4	4	4	4	4
5	1	1	1	3	3	3	4	3
6	2	1	3	4	4	4	4	4
7	1	1	1	5	5	4	4	4
8	2	1	2	4	4	3	4	5
9	2	2	2	3	5	5	4	4
10	1	1	3	4	4	4	4	5
11	1	1	1	4	4	4	4	4
12	1	2	1	4	4	3	4	4
13	1	1	1	4	4	4	4	4
14	2	1	1	4	4	4	4	4
15	2	2	1	4	3	3	4	5
16	1	1	1	5	5	5	4	4
17	2	1	1	4	4	4	4	5
18	1	1	1	3	5	5	4	4
19	2	1	1	4	4	4	4	4
20	2	1	1	5	4	4	4	4
21	2	2	1	4	4	4	4	4
22	1	2	1	4	4	4	4	4
23	1	1	3	4	4	4	4	4
24	1	1	3	4	4	4	4	4
25	2	1	1	3	3	3	5	5
26	2	1	3	3	4	3	3	3
27	2	1	1	3	4	4	4	4
28	2	1	3	4	4	4	4	5
29	2	2	1	4	4	4	3	3
30	1	1	3	3	4	4	4	4
31	1	1	1	4	4	4	4	4
32	1	2	1	3	4	4	5	4
33	1	2	1	4	4	4	4	4
34	1	1	1	3	4	4	4	4
35	1	1	1	3	4	4	5	4
36	2	2	1	4	4	4	4	4
37	2	1	1	4	4	4	4	4
38	2	2	1	3	4	4	5	4
39	1	1	1	3	4	4	4	4
40	2	2	1	4	4	4	4	4
41	2	1	1	4	4	4	4	4
42	2	1	1	5	4	4	3	4
43	2	2	1	2	5	4	5	3
44	2	2	1	3	4	4	4	4
45	2	2	3	4	5	5	5	5
46	2	1	4	4	5	3	5	5
47	2	1	1	3	4	4	3	4
48	1	2	3	3	4	4	4	3
49	2	1	1	2	1	2	4	5
50	1	1	1	4	4	5	4	5
51	2	1	1	4	4	4	4	5
52	2	1	2	3	4	3	4	5
53	1	1	1	4	4	3	4	4
54	1	2	1	4	4	4	4	4
55	2	1	1	4	5	2	4	3

## Case Summaries

	Jenis Kolamin	Perencanaan	Strategi bisnis	Int_1	Int_2	Int_3	Kinerja_1	Kinerja_2
56	1	1	1	4	4	4	4	4
57	1	1	1	5	5	4	4	4
58	2	1	2	4	4	4	4	4
59	2	1	2	2	3	4	5	3
60	1	2	3	4	5	4	5	4
61	1	1	2	4	5	2	4	3
62	2	1	1	5	4	3	4	2
63	2	1	1	5	5	3	3	4
64	2	2	3	4	3	3	3	2
65	1	1	1	5	4	4	5	4
66	1	2	1	4	4	4	3	5
67	1	1	1	4	4	4	3	3
68	2	2	2	4	4	4	4	4
69	2	2	1	4	4	4	4	4
70	2	2	1	4	4	3	4	4
71	2	1	1	3	4	4	4	1
72	2	2	2	4	3	3	4	4
73	2	2	1	5	4	4	5	4
74	2	2	3	3	4	4	4	5
75	2	1	2	4	4	4	4	5
76	2	1	3	3	4	4	2	2
77	1	1	3	4	4	4	4	3
78	1	2	2	4	5	5	4	5
79	1	1	1	4	4	3	2	2
80	2	1	2	4	5	4	5	5
81	1	1	1	4	4	4	2	4
82	1	1	2	4	5	4	5	4
83	2	2	1	5	5	4	2	3
84	1	1	1	2	4	3	4	4
85	1	1	3	3	5	5	4	4
86	2	2	1	5	5	5	4	5
87	1	1	1	2	5	5	2	3
88	2	2	1	3	4	5	3	3
89	1	1	2	4	4	4	4	4
90	2	1	1	3	4	3	4	5
91	2	1	1	3	5	5	4	4
92	1	1	1	4	4	4	5	4
93	1	2	2	3	3	3	5	5
94	1	1	2	4	4	4	3	3
95	1	1	2	5	4	4	4	3
96	1	1	1	4	4	4	4	4
97	2	1	2	4	4	4	4	4
98	2	1	2	4	4	4	5	4
99	1	2	1	4	4	4	4	4
100	1	2	1	4	4	4	4	5



Case Summaries

	Kinerja_3	Kinerja_4	Kinerja_5	Kinerja_6	Kinerja_7	Kinerja_8	Kinerja_9	Kinerja_10	Kinerja_11
1	5	4	4	5	4	4	3	4	4
2	4	4	4	4	4	4	4	4	4
3	3	3	3	3	3	4	4	3	4
4	5	4	4	5	4	4	5	4	4
5	4	4	4	4	4	3	3	3	4
6	4	4	4	4	4	4	4	4	4
7	4	4	4	4	4	4	4	4	4
8	5	4	5	5	4	5	5	4	5
9	5	4	4	5	4	4	4	4	4
10	4	4	5	5	4	5	4	4	4
11	4	4	4	5	4	4	5	4	4
12	4	4	4	4	4	4	4	4	4
13	4	4	4	4	4	4	4	4	4
14	4	4	4	4	4	4	4	4	4
15	4	4	5	4	4	5	4	4	5
16	5	4	4	5	4	4	4	4	4
17	4	4	5	4	4	5	4	4	4
18	5	4	4	4	4	5	5	4	4
19	4	4	4	4	4	4	4	4	4
20	4	4	4	4	4	4	4	4	4
21	4	4	4	4	4	4	4	4	4
22	4	4	4	4	4	4	4	4	4
23	5	4	4	5	4	4	5	4	4
24	4	4	4	4	4	4	4	4	4
25	5	4	4	4	4	4	4	4	4
26	3	3	4	4	3	4	3	3	4
27	4	4	4	4	4	4	4	4	3
28	5	4	5	5	4	5	5	4	5
29	4	3	4	4	3	4	4	3	4
30	4	3	4	3	4	3	4	4	4
31	5	4	4	4	4	4	4	5	4
32	4	4	4	5	4	4	4	4	5
33	4	3	3	4	4	5	5	5	4
34	4	5	4	4	4	4	4	4	4
35	4	4	4	3	4	4	4	4	4
36	4	4	3	4	4	4	4	4	4
37	4	4	3	4	4	4	4	4	4
38	4	3	4	4	4	4	4	4	4
39	4	4	5	4	5	5	5	5	5
40	4	5	5	5	4	4	4	4	4
41	4	3	4	4	4	4	4	4	4
42	5	5	5	4	4	4	4	4	4
43	5	5	5	5	5	3	3	4	5
44	5	3	5	4	4	5	5	4	3
45	5	5	5	5	5	5	5	5	5
46	5	5	5	5	5	5	5	4	5
47	4	4	5	4	4	5	5	5	5
48	2	4	3	4	5	5	5	5	5
49	4	3	4	5	4	4	4	3	4
50	5	4	5	4	4	4	3	3	4
51	4	5	3	5	5	5	4	4	4
52	5	3	4	5	2	1	5	4	5
53	5	4	3	2	4	4	4	4	4
54	4	4	4	4	4	4	4	4	4
55	5	5	3	5	4	2	4	4	4

## Case Summaries

	Kinerja_3	Kinerja_4	Kinerja_5	Kinerja_6	Kinerja_7	Kinerja_8	Kinerja_9	Kinerja_10	Kinerja_11
56	4	3	4	3	4	5	4	4	4
57	4	4	4	5	5	5	5	4	4
58	4	4	4	4	4	4	4	4	4
59	5	4	1	4	5	3	4	4	4
60	5	5	3	3	4	5	4	4	4
61	5	5	3	5	4	4	4	4	4
62	5	4	4	5	4	2	3	3	4
63	5	5	4	4	3	4	4	4	3
64	5	5	5	3	3	3	4	3	4
65	4	4	3	5	4	4	4	4	4
66	4	5	3	4	4	4	4	4	5
67	4	4	2	2	1	4	4	4	4
68	5	5	5	5	5	5	4	4	4
69	4	4	4	4	4	4	4	4	4
70	5	5	4	4	5	5	4	4	4
71	5	5	3	2	4	4	4	4	4
72	4	4	4	4	4	4	3	4	5
73	5	5	4	4	3	3	5	4	3
74	4	5	2	5	5	5	5	5	5
75	4	5	2	5	5	5	5	5	5
76	5	5	3	4	2	1	4	4	4
77	5	5	4	5	4	3	4	5	4
78	4	4	4	4	4	4	5	4	5
79	5	5	3	2	4	3	3	4	4
80	5	4	2	4	4	4	4	4	4
81	4	4	1	5	4	2	5	4	4
82	5	5	3	5	4	1	4	4	4
83	5	4	4	2	3	4	4	4	4
84	4	3	1	4	5	5	5	4	4
85	4	5	3	3	4	5	4	4	4
86	4	4	3	3	2	2	4	4	5
87	5	5	2	5	4	3	4	4	4
88	5	4	2	4	5	5	4	4	4
89	5	5	3	3	5	3	5	4	4
90	5	3	4	5	2	1	4	4	4
91	4	3	4	4	4	4	4	4	4
92	5	5	3	5	4	1	4	5	4
93	5	4	2	4	4	4	5	5	4
94	5	4	2	4	5	5	4	4	4
95	4	3	4	4	3	5	4	4	4
96	5	5	3	3	5	3	5	5	5
97	4	4	4	5	5	5	4	4	4
98	5	4	4	5	4	3	4	4	4
99	5	5	3	3	4	4	5	5	5
100	4	3	4	5	4	4	5	4	5

Case Summaries

	Kinerja_12	Kinerja_13	Kinerja_14	Kinerja_15	Kinerja_16	Modal (jt)	Laba bersih (jt)
1	3	4	3	3	3	50	12
2	4	4	4	3	4	70	30
3	4	4	3	3	3	100	40
4	5	4	4	5	4	50	25
5	3	3	3	3	3	80	37
6	4	4	4	4	4	230	62
7	4	4	3	4	4	400	85
8	5	4	5	4	4	80	40
9	5	4	4	5	4	80	40
10	4	4	4	5	5	55	25
11	4	4	4	4	4	70	28
12	4	4	4	4	4	250	50
13	4	4	4	4	4	150	20
14	4	4	4	4	4	250	70
15	4	4	5	4	5	115	25
16	5	4	4	5	4	45	30
17	4	4	5	4	5	85	40
18	5	4	5	5	5	100	48
19	4	4	4	4	4	232	62
20	4	4	4	4	4	45	15
21	4	4	4	4	4	150	45
22	4	4	4	4	4	200	51
23	4	4	4	5	4	80	65
24	4	4	4	4	4	100	60
25	5	5	5	5	5	30	12
26	4	4	4	4	4	60	27
27	3	4	4	4	3	60	23
28	5	4	5	5	5	20	15
29	4	3	4	4	4	350	40
30	4	3	4	3	3	25	15
31	4	4	4	4	4	70	25
32	4	4	4	4	4	250	55
33	4	4	4	4	4	90	34
34	4	4	4	4	4	50	12
35	4	4	4	4	3	170	40
36	4	4	4	4	4	400	85
37	4	4	4	4	4	65	20
38	4	4	4	4	4	350	40
39	4	4	4	4	4	110	25
40	5	5	5	5	5	50	30
41	5	5	5	5	5	91	40
42	4	4	4	4	4	50	15
43	5	5	4	4	4	110	25
44	4	4	4	4	3	100	25
45	5	5	5	5	5	57	54
46	5	4	5	5	5	65	45
47	4	4	4	4	4	250	60
48	5	5	3	3	3	40	18
49	4	4	3	3	3	60	25
50	3	3	3	3	3	80	30
51	4	4	4	4	4	60	30
52	5	4	5	4	4	300	50
53	4	4	4	5	5	150	20
54	4	4	4	4	4	200	51
55	4	4	4	4	4	150	35

Case Summaries

	Kinerja_12	Kinerja_13	Kinerja_14	Kinerja_15	Kinerja_16	Modal (jt)	Laba bersih (jt)
56	5	4	4	5	4	50	15
57	5	4	5	5	5	90	50
58	4	4	4	4	4	80	18
59	4	4	4	4	4	65	25
60	4	4	4	4	4	100	60
61	4	4	4	4	4	376	60
62	4	4	4	4	4	376	60
63	3	4	4	4	3	80	30
64	4	3	4	4	4	100	72
65	4	3	4	3	3	60	25
66	4	4	4	4	4	70	25
67	4	4	4	4	4	115	25
68	4	4	4	4	4	70	35
69	4	4	4	4	4	80	18
70	5	5	5	5	5	80	30
71	5	5	5	5	5	250	50
72	5	5	4	4	4	300	50
73	4	4	4	4	3	95	50
74	5	5	5	5	5	100	72
75	4	4	4	4	4	50	26
76	4	3	4	3	3	50	28
77	4	4	4	4	4	65	43
78	4	4	4	4	4	120	72
79	3	4	3	3	3	100	50
80	4	4	4	3	4	120	54
81	5	4	4	5	4	170	40
82	4	4	3	4	4	55	30
83	5	4	4	5	4	100	25
84	4	4	4	4	4	75	35
85	4	4	4	4	4	95	54
86	4	4	5	4	5	50	30
87	4	4	5	4	5	65	20
88	4	4	4	4	4	20	10
89	4	4	4	5	4	85	33
90	5	5	5	5	5	80	12
91	3	4	4	4	4	60	25
92	4	4	4	4	4	70	25
93	4	4	4	4	4	90	45
94	4	4	4	4	3	200	45
95	4	4	4	4	4	85	35
96	4	4	4	4	4	100	46
97	4	4	4	4	4	50	23
98	3	4	4	4	4	70	25
99	5	5	3	3	3	90	34
100	4	4	4	4	4	100	40

Case Summaries

	Penjualan per tahun (jt)	Aktiva (jt)	Pekerja (orang)
1	60	125	2
2	100	150	5
3	150	300	5
4	85	150	5
5	125	300	5
6	230	320	8
7	350	450	10
8	80	165	2
9	80	135	2
10	75	100	4
11	100	200	6
12	300	350	6
13	100	165	2
14	270	365	3
15	150	190	1
16	90	120	4
17	130	240	6
18	150	200	8
19	230	333	1
20	100	65	2
21	175	300	5
22	170	350	7
23	300	145	2
24	96	185	3
25	40	100	2
26	90	150	5
27	90	125	5
28	60	40	1
29	200	360	4
30	100	40	1
31	90	150	5
32	200	450	5
33	130	250	7
34	60	125	2
35	150	350	5
36	350	455	4
37	100	150	5
38	200	410	3
39	75	140	3
40	120	98	2
41	150	200	9
42	75	200	2
43	75	140	3
44	150	210	3
45	160	155	1
46	200	55	2
47	220	500	10
48	50	100	2
49	90	150	5
50	120	200	6
51	90	150	5
52	250	350	3
53	100	325	4
54	170	350	6
55	170	300	3

## Case Summaries

	Penjualan per tahun (jt)	Aktiva (jt)	Pekerja (orang)
56	75	200	2
57	150	300	6
58	70	100	3
59	80	120	4
60	96	250	5
61	260	435	20
62	260	400	1
63	120	150	7
64	510	195	2
65	90	120	5
66	100	185	1
67	150	165	1
68	100	200	3
69	70	100	3
70	100	200	5
71	300	325	20
72	250	325	15
73	150	400	8
74	510	150	6
75	75	180	4
76	90	160	4
77	150	98	2
78	180	300	12
79	170	300	9
80	180	250	6
81	150	350	6
82	95	500	5
83	150	155	3
84	120	220	6
85	160	85	1
86	120	80	2
87	100	150	4
88	45	52	1
89	135	200	9
90	60	150	1
91	80	150	5
92	100	185	4
93	140	250	6
94	175	300	5
95	120	200	6
96	165	350	8
97	90	200	4
98	100	185	4
99	130	250	7
100	150	250	9



**LAMPIRAN 3**

**VALIDITAS DAN RELIABILITAS**

## Intensitas Bersaing

### Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	30	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	30	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.697	3

### Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Int_1	7.87	.533	.450	.776
Int_2	7.83	.764	.637	.517
Int_3	7.97	.723	.548	.572

### Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
11.83	1.316	1.147	3



## Kinerja

### Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	30	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	30	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.908	16

### Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Kinerja_1	60.93	24.892	.409	.908
Kinerja_2	60.77	22.392	.662	.900
Kinerja_3	60.67	22.506	.644	.901
Kinerja_4	61.03	24.240	.570	.904
Kinerja_5	60.77	23.564	.604	.903
Kinerja_6	60.67	23.057	.535	.905
Kinerja_7	61.00	24.690	.500	.906
Kinerja_8	60.77	22.737	.683	.900
Kinerja_9	60.80	22.924	.586	.903
Kinerja_10	61.03	24.033	.633	.903
Kinerja_11	60.83	24.557	.445	.907
Kinerja_12	60.77	22.599	.621	.902
Kinerja_13	60.97	24.309	.516	.905
Kinerja_14	60.83	22.144	.695	.899
Kinerja_15	60.80	21.683	.678	.900
Kinerja_16	60.87	21.775	.723	.898

### Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
64.90	26.300	5.128	16



**LAMPIRAN 4**

**DISTRIBUSI FREKUENSI**

## Frequency Table

### Jenis Kelamin

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Pria	46	46.0	46.0	46.0
	Wanita	54	54.0	54.0	100.0
Total		100	100.0	100.0	

### Perencanaan

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ya	68	68.0	68.0	68.0
	Tidak	32	32.0	32.0	100.0
Total		100	100.0	100.0	

### Strategi bisnis

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Strategi biaya murah	66	66.0	66.0	66.0
	Strategi perbedaan	18	18.0	18.0	84.0
	Strategi niche	15	15.0	15.0	99.0
	Strategi growth	1	1.0	1.0	100.0
Total		100	100.0	100.0	

## Frequency Table

Modal (jt)

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	20	2	2.0	2.0	2.0
	25	1	1.0	1.0	3.0
	30	1	1.0	1.0	4.0
	40	1	1.0	1.0	5.0
	45	2	2.0	2.0	7.0
	50	10	10.0	10.0	17.0
	55	2	2.0	2.0	19.0
	57	1	1.0	1.0	20.0
	60	6	6.0	6.0	26.0
	65	5	5.0	5.0	31.0
	70	7	7.0	7.0	38.0
	75	1	1.0	1.0	39.0
	80	10	10.0	10.0	49.0
	85	3	3.0	3.0	52.0
	90	4	4.0	4.0	56.0
	91	1	1.0	1.0	57.0
	95	2	2.0	2.0	59.0
	100	11	11.0	11.0	70.0
	110	2	2.0	2.0	72.0
	115	2	2.0	2.0	74.0
	120	2	2.0	2.0	76.0
	150	4	4.0	4.0	80.0
	170	2	2.0	2.0	82.0
	200	3	3.0	3.0	85.0
	230	1	1.0	1.0	86.0
	232	1	1.0	1.0	87.0
	250	5	5.0	5.0	92.0
	300	2	2.0	2.0	94.0
	350	2	2.0	2.0	96.0
	376	2	2.0	2.0	98.0
	400	2	2.0	2.0	100.0
<b>Total</b>		<b>100</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	

Penjualan per tahun (jt)

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 40	1	1.0	1.0	1.0
45	1	1.0	1.0	2.0
50	1	1.0	1.0	3.0
60	4	4.0	4.0	7.0
70	2	2.0	2.0	9.0
75	6	6.0	6.0	15.0
80	4	4.0	4.0	19.0
85	1	1.0	1.0	20.0
90	9	9.0	9.0	29.0
95	1	1.0	1.0	30.0
96	2	2.0	2.0	32.0
100	13	13.0	13.0	45.0
120	6	6.0	6.0	51.0
125	1	1.0	1.0	52.0
130	3	3.0	3.0	55.0
135	1	1.0	1.0	56.0
140	1	1.0	1.0	57.0
150	13	13.0	13.0	70.0
160	2	2.0	2.0	72.0
165	1	1.0	1.0	73.0
170	4	4.0	4.0	77.0
175	2	2.0	2.0	79.0
180	2	2.0	2.0	81.0
200	4	4.0	4.0	85.0
220	1	1.0	1.0	86.0
230	2	2.0	2.0	88.0
250	2	2.0	2.0	90.0
260	2	2.0	2.0	92.0
270	1	1.0	1.0	93.0
300	3	3.0	3.0	96.0
350	2	2.0	2.0	98.0
510	2	2.0	2.0	100.0
Total	100	100.0	100.0	

**Laba bersih (jt)**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	10	1	1.0	1.0	1.0
	12	4	4.0	4.0	5.0
	15	5	5.0	5.0	10.0
	18	3	3.0	3.0	13.0
	20	4	4.0	4.0	17.0
	23	2	2.0	2.0	19.0
	25	16	16.0	16.0	35.0
	26	1	1.0	1.0	36.0
	27	1	1.0	1.0	37.0
	28	2	2.0	2.0	39.0
	30	9	9.0	9.0	48.0
	33	1	1.0	1.0	49.0
	34	2	2.0	2.0	51.0
	35	4	4.0	4.0	55.0
	37	1	1.0	1.0	56.0
	40	10	10.0	10.0	66.0
	43	1	1.0	1.0	67.0
	45	4	4.0	4.0	71.0
	46	1	1.0	1.0	72.0
	48	1	1.0	1.0	73.0
	50	7	7.0	7.0	80.0
	51	2	2.0	2.0	82.0
	54	3	3.0	3.0	85.0
	55	1	1.0	1.0	86.0
	60	5	5.0	5.0	91.0
	62	2	2.0	2.0	93.0
	65	1	1.0	1.0	94.0
	70	1	1.0	1.0	95.0
	72	3	3.0	3.0	98.0
	85	2	2.0	2.0	100.0
Total		100	100.0	100.0	

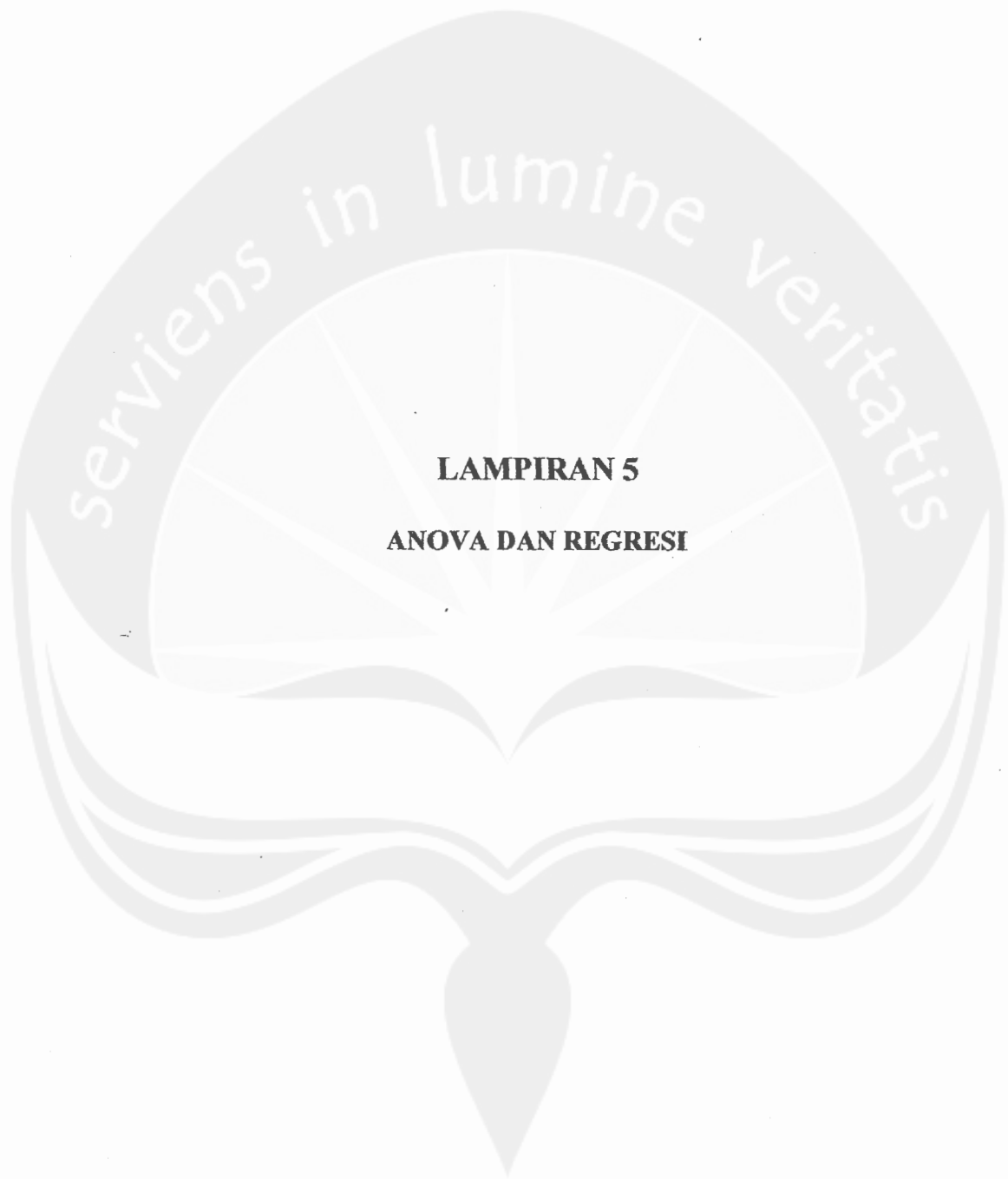
**Aktiva (jt)**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 40	2	2.0	2.0	2.0
52	1	1.0	1.0	3.0
55	1	1.0	1.0	4.0
65	1	1.0	1.0	5.0
80	1	1.0	1.0	6.0
85	1	1.0	1.0	7.0
98	2	2.0	2.0	9.0
100	5	5.0	5.0	14.0
120	3	3.0	3.0	17.0
125	3	3.0	3.0	20.0
135	1	1.0	1.0	21.0
140	2	2.0	2.0	23.0
145	1	1.0	1.0	24.0
150	12	12.0	12.0	36.0
155	2	2.0	2.0	38.0
160	1	1.0	1.0	39.0
165	3	3.0	3.0	42.0
180	1	1.0	1.0	43.0
185	4	4.0	4.0	47.0
190	1	1.0	1.0	48.0
195	1	1.0	1.0	49.0
200	11	11.0	11.0	60.0
210	1	1.0	1.0	61.0
220	1	1.0	1.0	62.0
240	1	1.0	1.0	63.0
250	6	6.0	6.0	69.0
300	8	8.0	8.0	77.0
320	1	1.0	1.0	78.0
325	3	3.0	3.0	81.0
333	1	1.0	1.0	82.0
350	7	7.0	7.0	89.0
360	1	1.0	1.0	90.0
365	1	1.0	1.0	91.0
400	2	2.0	2.0	93.0
410	1	1.0	1.0	94.0
435	1	1.0	1.0	95.0
450	2	2.0	2.0	97.0
455	1	1.0	1.0	98.0
500	2	2.0	2.0	100.0
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	

**Pekerja (orang)**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	11	11.0	11.0	11.0
	2	16	16.0	16.0	27.0
	3	12	12.0	12.0	39.0
	4	12	12.0	12.0	51.0
	5	19	19.0	19.0	70.0
	6	12	12.0	12.0	82.0
	7	4	4.0	4.0	86.0
	8	4	4.0	4.0	90.0
	9	4	4.0	4.0	94.0
	10	2	2.0	2.0	96.0
	12	1	1.0	1.0	97.0
	15	1	1.0	1.0	98.0
	20	2	2.0	2.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	





**LAMPIRAN 5**

**ANOVA DAN REGRESI**

## Regression

### Variables Entered/Removed<sup>b</sup>

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Strategi bisnis <sup>a</sup>	.	Enter
2	Intensitas Bersaing <sup>a</sup>	.	Enter
3	Strategi Bisnis*Intensitas Bersaing	.	Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: BPCI

### Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.659 <sup>a</sup>	.435	.429	.07406
2	.705 <sup>b</sup>	.497	.486	.07024
3	.720 <sup>c</sup>	.518	.503	.06906

a. Predictors: (Constant), Strategi bisnis

b. Predictors: (Constant), Strategi bisnis , Intensitas Bersaing

c. Predictors: (Constant), Strategi bisnis , Intensitas Bersaing, Strategi Bisnis\*Intensitas Bersaing

ANOVA<sup>d</sup>

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	.413	1	.413	75.339	.000 <sup>a</sup>
	Residual	.537	98	.005		
	Total	.951	99			
2	Regression	.472	2	.236	47.836	.000 <sup>b</sup>
	Residual	.479	97	.005		
	Total	.951	99			
3	Regression	.493	3	.164	34.455	.000 <sup>c</sup>
	Residual	.458	96	.005		
	Total	.951	99			

a. Predictors: (Constant), Strategi bisnis

b. Predictors: (Constant), Strategi bisnis , Intensitas Bersaing

c. Predictors: (Constant), Strategi bisnis , Intensitas Bersaing, Strategi Bisnis\*Intensitas Bersaing

d. Dependent Variable: BPCI

Coefficients<sup>a</sup>

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		Sig.
		B	Std. Error	Beta	t	
1	(Constant)	.161	.016		9.963	.000
	Strategi bisnis	.082	.009	.659	8.680	.000
2	(Constant)	.049	.062		.778	.439
	Strategi bisnis	.083	.009	.662	9.191	.000
	Intensitas Bersaing	.053	.015	.249	3.454	.001
3	(Constant)	.215	.140		1.533	.129
	Strategi bisnis	.110	.093	.883	1.189	.237
	Intensitas Bersaing	.014	.036	.065	.391	.697
	Strategi Bisnis*Intensitas Bersaing	.049	.024	1.580	2.090	.039

a. Dependent Variable: BPCI

## Oneway

### Descriptives

ROI		15% Confidence Interval fo Mean						
	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error	Lower Bound	Upper Bound	Minimum	Maximum
Strategi biaya mur	66	.3364	.12986	.01598	.3044	.3683	.11	.67
Strategi pembeda:	18	.3933	.14258	.03361	.3224	.4642	.16	.60
Strategi niche	15	.6107	.16875	.04357	.5172	.7041	.27	.95
Strategi growth	1	.6900					.69	.69
Total	100	.3913	.16969	.01697	.3576	.4250	.11	.95

### ANOVA

ROI						
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.	
Between Groups	1.010	3	.337	17.567	.000	
Within Groups	1.840	96	.019			
Total	2.851	99				

## Oneway

### Descriptives

ROA		5% Confidence Interval fo Mean						
	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error	Lower Bound	Upper Bound	Minimum	Maximum
Strategi biaya mu	66	.1568	.05154	.00634	.1441	.1695	.06	.38
Strategi pembeda	18	.1744	.05415	.01276	.1475	.2014	.06	.30
Strategi niche	15	.3353	.13453	.03474	.2608	.4098	.18	.64
Strategi growth	1	.8200					.82	.82
Total	100	.1934	.11306	.01131	.1710	.2158	.06	.82

### ANOVA

ROA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	.790	3	.263	53.099	.000
Within Groups	.476	96	.005		
Total	1.265	99			

## Oneway

### Descriptives

ROS

	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error	15% Confidence Interval for Mean		Minimum	Maximum
					Lower Bound	Upper Bound		
Strategi biaya mur	66	.2535	.04919	.00606	.2414	.2656	.15	.33
Strategi pembeda	18	.3078	.08769	.02067	.2642	.3514	.20	.50
Strategi niche	15	.3133	.14797	.03821	.2314	.3953	.14	.63
Strategi growth	1	.2300					.23	.23
Total	100	.2720	.08212	.00821	.2557	.2883	.14	.63

### ANOVA

ROS

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	.073	3	.024	3.932	.011
Within Groups	.595	96	.006		
Total	.668	99			

## Oneway

### Descriptives

BPCI								
5% Confidence Interval fo								
Mean								
	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error	Lower Bound	Upper Bound	Minimum	Maximum
Strategi biaya mu	66	.2483	.06593	.00812	.2321	.2645	.13	.42
Strategi pembeda	18	.2906	.08069	.01902	.2504	.3307	.17	.43
Strategi niche	15	.4193	.08884	.02294	.3701	.4685	.24	.54
Strategi growth	1	.5800	.	.	.	.	.58	.58
Total	100	.2849	.09800	.00980	.2655	.3043	.13	.58

### ANOVA

BPCI						
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.	
Between Groups	.447	3	.149	28.397	.000	
Within Groups	.504	96	.005			
Total	.951	99				



**LAMPIRAN 6**

**TABEL F, TABEL T DAN TABEL R**



**TABEL DISTRIBUSI T 5%**

DF	10%	5%	DF	10%	5%	DF	10%	5%	DF	10%	5%
1	6.314	12.706	51	1.675	2.008	101	1.660	1.984	151	1.655	1.976
2	2.920	4.303	52	1.675	2.007	102	1.660	1.983	152	1.655	1.976
3	2.353	3.182	53	1.674	2.006	103	1.660	1.983	153	1.655	1.976
4	2.132	2.776	54	1.674	2.005	104	1.660	1.983	154	1.655	1.975
5	2.015	2.571	55	1.673	2.004	105	1.659	1.983	155	1.655	1.975
6	1.943	2.447	56	1.673	2.003	106	1.659	1.983	156	1.655	1.975
7	1.895	2.365	57	1.672	2.002	107	1.659	1.982	157	1.655	1.975
8	1.860	2.306	58	1.672	2.002	108	1.659	1.982	158	1.655	1.975
9	1.833	2.262	59	1.671	2.001	109	1.659	1.982	159	1.654	1.975
10	1.812	2.228	60	1.671	2.000	110	1.659	1.982	160	1.654	1.975
11	1.796	2.201	61	1.670	2.000	111	1.659	1.982	161	1.654	1.975
12	1.782	2.179	62	1.670	1.999	112	1.659	1.981	162	1.654	1.975
13	1.771	2.160	63	1.669	1.998	113	1.658	1.981	163	1.654	1.975
14	1.761	2.145	64	1.669	1.998	114	1.658	1.981	164	1.654	1.975
15	1.753	2.131	65	1.669	1.997	115	1.658	1.981	165	1.654	1.974
16	1.746	2.120	66	1.668	1.997	116	1.658	1.981	166	1.654	1.974
17	1.740	2.110	67	1.668	1.996	117	1.658	1.980	167	1.654	1.974
18	1.734	2.101	68	1.668	1.995	118	1.658	1.980	168	1.654	1.974
19	1.729	2.093	69	1.667	1.995	119	1.658	1.980	169	1.654	1.974
20	1.725	2.086	70	1.667	1.994	120	1.658	1.980	170	1.654	1.974
21	1.721	2.080	71	1.667	1.994	121	1.658	1.980	171	1.654	1.974
22	1.717	2.074	72	1.666	1.993	122	1.657	1.980	172	1.654	1.974
23	1.714	2.069	73	1.666	1.993	123	1.657	1.979	173	1.654	1.974
24	1.711	2.064	74	1.666	1.993	124	1.657	1.979	174	1.654	1.974
25	1.708	2.060	75	1.665	1.992	125	1.657	1.979	175	1.654	1.974
26	1.706	2.056	76	1.665	1.992	126	1.657	1.979	176	1.654	1.974
27	1.703	2.052	77	1.665	1.991	127	1.657	1.979	177	1.654	1.973
28	1.701	2.048	78	1.665	1.991	128	1.657	1.979	178	1.653	1.973
29	1.699	2.045	79	1.664	1.990	129	1.657	1.979	179	1.653	1.973
30	1.697	2.042	80	1.664	1.990	130	1.657	1.978	180	1.653	1.973
31	1.696	2.040	81	1.664	1.990	131	1.657	1.978	181	1.653	1.973
32	1.694	2.037	82	1.664	1.989	132	1.656	1.978	182	1.653	1.973
33	1.692	2.035	83	1.663	1.989	133	1.656	1.978	183	1.653	1.973
34	1.691	2.032	84	1.663	1.989	134	1.656	1.978	184	1.653	1.973
35	1.690	2.030	85	1.663	1.988	135	1.656	1.978	185	1.653	1.973
36	1.688	2.028	86	1.663	1.988	136	1.656	1.978	186	1.653	1.973
37	1.687	2.026	87	1.663	1.988	137	1.656	1.977	187	1.653	1.973
38	1.686	2.024	88	1.662	1.987	138	1.656	1.977	188	1.653	1.973
39	1.685	2.023	89	1.662	1.987	139	1.656	1.977	189	1.653	1.973
40	1.684	2.021	90	1.662	1.987	140	1.656	1.977	190	1.653	1.973
41	1.683	2.020	91	1.662	1.986	141	1.656	1.977	191	1.653	1.972
42	1.682	2.018	92	1.662	1.986	142	1.656	1.977	192	1.653	1.972
43	1.681	2.017	93	1.661	1.986	143	1.656	1.977	193	1.653	1.972
44	1.680	2.015	94	1.661	1.986	144	1.656	1.977	194	1.653	1.972
45	1.679	2.014	95	1.661	1.985	145	1.655	1.976	195	1.653	1.972
46	1.679	2.013	96	1.661	1.985	146	1.655	1.976	196	1.653	1.972
47	1.678	2.012	97	1.661	1.985	147	1.655	1.976	197	1.653	1.972
48	1.677	2.011	98	1.661	1.984	148	1.655	1.976	198	1.653	1.972
49	1.677	2.010	99	1.660	1.984	149	1.655	1.976	199	1.653	1.972
50	1.676	2.009	100	1.660	1.984	150	1.655	1.976	200	1.653	1.972

**TABEL DISTRIBUSI F**

DF	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	161.45	199.50	215.71	224.58	230.16	233.99	236.77	238.88	240.54	241.88
2	18.51	19.00	19.16	19.25	19.30	19.33	19.35	19.37	19.38	19.40
3	10.13	9.55	9.28	9.12	9.01	8.94	8.89	8.85	8.81	8.79
4	7.71	6.94	6.59	6.39	6.26	6.16	6.09	6.04	6.00	5.96
5	6.61	5.79	5.41	5.19	5.05	4.95	4.88	4.82	4.77	4.74
6	5.99	5.14	4.76	4.53	4.39	4.28	4.21	4.15	4.10	4.06
7	5.59	4.74	4.35	4.12	3.97	3.87	3.79	3.73	3.68	3.64
8	5.32	4.46	4.07	3.84	3.69	3.58	3.50	3.44	3.39	3.35
9	5.12	4.26	3.86	3.63	3.48	3.37	3.29	3.23	3.18	3.14
10	4.96	4.10	3.71	3.48	3.33	3.22	3.14	3.07	3.02	2.98
11	4.84	3.98	3.59	3.36	3.20	3.09	3.01	2.95	2.90	2.85
12	4.75	3.89	3.49	3.26	3.11	3.00	2.91	2.85	2.80	2.75
13	4.67	3.81	3.41	3.18	3.03	2.92	2.83	2.77	2.71	2.67
14	4.60	3.74	3.34	3.11	2.96	2.85	2.76	2.70	2.65	2.60
15	4.54	3.68	3.29	3.06	2.90	2.79	2.71	2.64	2.59	2.54
16	4.49	3.63	3.24	3.01	2.85	2.74	2.66	2.59	2.54	2.49
17	4.45	3.59	3.20	2.96	2.81	2.70	2.61	2.55	2.49	2.45
18	4.41	3.55	3.16	2.93	2.77	2.66	2.58	2.51	2.46	2.41
19	4.38	3.52	3.13	2.90	2.74	2.63	2.54	2.48	2.42	2.38
20	4.35	3.49	3.10	2.87	2.71	2.60	2.51	2.45	2.39	2.35
21	4.32	3.47	3.07	2.84	2.68	2.57	2.49	2.42	2.37	2.32
22	4.30	3.44	3.05	2.82	2.66	2.55	2.46	2.40	2.34	2.30
23	4.28	3.42	3.03	2.80	2.64	2.53	2.44	2.37	2.32	2.27
24	4.26	3.40	3.01	2.78	2.62	2.51	2.42	2.36	2.30	2.25
25	4.24	3.39	2.99	2.76	2.60	2.49	2.40	2.34	2.28	2.24
26	4.23	3.37	2.98	2.74	2.59	2.47	2.39	2.32	2.27	2.22
27	4.21	3.35	2.96	2.73	2.57	2.46	2.37	2.31	2.25	2.20
28	4.20	3.34	2.95	2.71	2.56	2.45	2.36	2.29	2.24	2.19
29	4.18	3.33	2.93	2.70	2.55	2.43	2.35	2.28	2.22	2.18
30	4.17	3.32	2.92	2.69	2.53	2.42	2.33	2.27	2.21	2.16
31	4.16	3.30	2.91	2.68	2.52	2.41	2.32	2.25	2.20	2.15
32	4.15	3.29	2.90	2.67	2.51	2.40	2.31	2.24	2.19	2.14
33	4.14	3.28	2.89	2.66	2.50	2.39	2.30	2.23	2.18	2.13
34	4.13	3.28	2.88	2.65	2.49	2.38	2.29	2.23	2.17	2.12
35	4.12	3.27	2.87	2.64	2.49	2.37	2.29	2.22	2.16	2.11
36	4.11	3.26	2.87	2.63	2.48	2.36	2.28	2.21	2.15	2.11
37	4.11	3.25	2.86	2.63	2.47	2.36	2.27	2.20	2.14	2.10
38	4.10	3.24	2.85	2.62	2.46	2.35	2.26	2.19	2.14	2.09
39	4.09	3.24	2.85	2.61	2.46	2.34	2.26	2.19	2.13	2.08
40	4.08	3.23	2.84	2.61	2.45	2.34	2.25	2.18	2.12	2.08
41	4.08	3.23	2.83	2.60	2.44	2.33	2.24	2.17	2.12	2.07
42	4.07	3.22	2.83	2.59	2.44	2.32	2.24	2.17	2.11	2.06
43	4.07	3.21	2.82	2.59	2.43	2.32	2.23	2.16	2.11	2.06
44	4.06	3.21	2.82	2.58	2.43	2.31	2.23	2.16	2.10	2.05
45	4.06	3.20	2.81	2.58	2.42	2.31	2.22	2.15	2.10	2.05
46	4.05	3.20	2.81	2.57	2.42	2.30	2.22	2.15	2.09	2.04
47	4.05	3.20	2.80	2.57	2.41	2.30	2.21	2.14	2.09	2.04
48	4.04	3.19	2.80	2.57	2.41	2.29	2.21	2.14	2.08	2.03
49	4.04	3.19	2.79	2.56	2.40	2.29	2.20	2.13	2.08	2.03
50	4.03	3.18	2.79	2.56	2.40	2.29	2.20	2.13	2.07	2.03

TABEL DISTRIBUSI F

DF	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
51	4.03	3.18	2.79	2.55	2.40	2.28	2.20	2.13	2.07	2.02
52	4.03	3.18	2.78	2.55	2.39	2.28	2.19	2.12	2.07	2.02
53	4.02	3.17	2.78	2.55	2.39	2.28	2.19	2.12	2.06	2.01
54	4.02	3.17	2.78	2.54	2.39	2.27	2.18	2.12	2.06	2.01
55	4.02	3.16	2.77	2.54	2.38	2.27	2.18	2.11	2.06	2.01
56	4.01	3.16	2.77	2.54	2.38	2.27	2.18	2.11	2.05	2.00
57	4.01	3.16	2.77	2.53	2.38	2.26	2.18	2.11	2.05	2.00
58	4.01	3.16	2.76	2.53	2.37	2.26	2.17	2.10	2.05	2.00
59	4.00	3.15	2.76	2.53	2.37	2.26	2.17	2.10	2.04	2.00
60	4.00	3.15	2.76	2.53	2.37	2.25	2.17	2.10	2.04	1.99
61	4.00	3.15	2.76	2.52	2.37	2.25	2.16	2.09	2.04	1.99
62	4.00	3.15	2.75	2.52	2.36	2.25	2.16	2.09	2.03	1.99
63	3.99	3.14	2.75	2.52	2.36	2.25	2.16	2.09	2.03	1.98
64	3.99	3.14	2.75	2.52	2.36	2.24	2.16	2.09	2.03	1.98
65	3.99	3.14	2.75	2.51	2.36	2.24	2.15	2.08	2.03	1.98
66	3.99	3.14	2.74	2.51	2.35	2.24	2.15	2.08	2.03	1.98
67	3.98	3.13	2.74	2.51	2.35	2.24	2.15	2.08	2.02	1.98
68	3.98	3.13	2.74	2.51	2.35	2.24	2.15	2.08	2.02	1.97
69	3.98	3.13	2.74	2.50	2.35	2.23	2.15	2.08	2.02	1.97
70	3.98	3.13	2.74	2.50	2.35	2.23	2.14	2.07	2.02	1.97
71	3.98	3.13	2.73	2.50	2.34	2.23	2.14	2.07	2.01	1.97
72	3.97	3.12	2.73	2.50	2.34	2.23	2.14	2.07	2.01	1.96
73	3.97	3.12	2.73	2.50	2.34	2.23	2.14	2.07	2.01	1.96
74	3.97	3.12	2.73	2.50	2.34	2.22	2.14	2.07	2.01	1.96
75	3.97	3.12	2.73	2.49	2.34	2.22	2.13	2.06	2.01	1.96
76	3.97	3.12	2.72	2.49	2.33	2.22	2.13	2.06	2.01	1.96
77	3.97	3.12	2.72	2.49	2.33	2.22	2.13	2.06	2.00	1.96
78	3.96	3.11	2.72	2.49	2.33	2.22	2.13	2.06	2.00	1.95
79	3.96	3.11	2.72	2.49	2.33	2.22	2.13	2.06	2.00	1.95
80	3.96	3.11	2.72	2.49	2.33	2.21	2.13	2.06	2.00	1.95
81	3.96	3.11	2.72	2.48	2.33	2.21	2.12	2.05	2.00	1.95
82	3.96	3.11	2.72	2.48	2.33	2.21	2.12	2.05	2.00	1.95
83	3.96	3.11	2.71	2.48	2.32	2.21	2.12	2.05	1.99	1.95
84	3.95	3.11	2.71	2.48	2.32	2.21	2.12	2.05	1.99	1.95
85	3.95	3.10	2.71	2.48	2.32	2.21	2.12	2.05	1.99	1.94
86	3.95	3.10	2.71	2.48	2.32	2.21	2.12	2.05	1.99	1.94
87	3.95	3.10	2.71	2.48	2.32	2.20	2.12	2.05	1.99	1.94
88	3.95	3.10	2.71	2.48	2.32	2.20	2.12	2.05	1.99	1.94
89	3.95	3.10	2.71	2.47	2.32	2.20	2.11	2.04	1.99	1.94
90	3.95	3.10	2.71	2.47	2.32	2.20	2.11	2.04	1.99	1.94
91	3.95	3.10	2.70	2.47	2.31	2.20	2.11	2.04	1.98	1.94
92	3.94	3.10	2.70	2.47	2.31	2.20	2.11	2.04	1.98	1.94
93	3.94	3.09	2.70	2.47	2.31	2.20	2.11	2.04	1.98	1.93
94	3.94	3.09	2.70	2.47	2.31	2.20	2.11	2.04	1.98	1.93
95	3.94	3.09	2.70	2.47	2.31	2.20	2.11	2.04	1.98	1.93
96	3.94	3.09	2.70	2.47	2.31	2.19	2.11	2.04	1.98	1.93
97	3.94	3.09	2.70	2.47	2.31	2.19	2.11	2.04	1.98	1.93
98	3.94	3.09	2.70	2.46	2.31	2.19	2.10	2.03	1.98	1.93
99	3.94	3.09	2.70	2.46	2.31	2.19	2.10	2.03	1.98	1.93
100	3.94	3.09	2.70	2.46	2.31	2.19	2.10	2.03	1.97	1.93

## TABEL DISTRIBUSI R

Df	5%	Df	5%	Df	5%	Df	5%
1	0,997	51	0,271	101	0,194	151	0,159
2	0,950	52	0,268	102	0,193	152	0,158
3	0,878	53	0,266	103	0,192	153	0,158
4	0,811	54	0,263	104	0,191	154	0,157
5	0,754	55	0,261	105	0,190	155	0,157
6	0,707	56	0,259	106	0,189	156	0,156
7	0,666	57	0,256	107	0,188	157	0,156
8	0,632	58	0,254	108	0,187	158	0,155
9	0,602	59	0,252	109	0,187	159	0,155
10	0,576	60	0,250	110	0,186	160	0,154
11	0,553	61	0,248	111	0,185	161	0,154
12	0,532	62	0,246	112	0,184	162	0,153
13	0,514	63	0,244	113	0,183	163	0,153
14	0,497	64	0,242	114	0,182	164	0,152
15	0,482	65	0,240	115	0,182	165	0,152
16	0,468	66	0,239	116	0,181	166	0,151
17	0,456	67	0,237	117	0,180	167	0,151
18	0,444	68	0,235	118	0,179	168	0,151
19	0,433	69	0,234	119	0,179	169	0,150
20	0,423	70	0,232	120	0,178	170	0,150
21	0,413	71	0,230	121	0,177	171	0,149
22	0,404	72	0,229	122	0,176	172	0,149
23	0,396	73	0,227	123	0,176	173	0,148
24	0,388	74	0,226	124	0,175	174	0,148
25	0,381	75	0,224	125	0,174	175	0,148
26	0,374	76	0,223	126	0,174	176	0,147
27	0,367	77	0,221	127	0,173	177	0,147
28	0,361	78	0,220	128	0,172	178	0,146
29	0,355	79	0,219	129	0,172	179	0,146
30	0,349	80	0,217	130	0,171	180	0,146
31	0,344	81	0,216	131	0,170	181	0,145
32	0,339	82	0,215	132	0,170	182	0,145
33	0,334	83	0,213	133	0,169	183	0,144
34	0,329	84	0,212	134	0,168	184	0,144
35	0,325	85	0,211	135	0,168	185	0,144
36	0,320	86	0,210	136	0,167	186	0,143
37	0,316	87	0,208	137	0,167	187	0,143
38	0,312	88	0,207	138	0,166	188	0,142
39	0,308	89	0,206	139	0,165	189	0,142
40	0,304	90	0,205	140	0,165	190	0,142
41	0,301	91	0,204	141	0,164	191	0,141
42	0,297	92	0,203	142	0,164	192	0,141
43	0,294	93	0,202	143	0,163	193	0,141
44	0,291	94	0,201	144	0,163	194	0,140
45	0,288	95	0,200	145	0,162	195	0,140
46	0,285	96	0,199	146	0,161	196	0,139
47	0,282	97	0,198	147	0,161	197	0,139
48	0,279	98	0,197	148	0,160	198	0,139
49	0,276	99	0,196	149	0,160	199	0,138
50	0,273	100	0,195	150	0,159	200	0,138



LAMPIRAN 7

**REFERENSI**

## Kriteria Usaha Kecil

### Batasan / Kriteria Usaha Kecil dan Menengah Menurut Beberapa Organisasi

Organisasi	Jenis Usaha	Keterangan Kriteria
Undang-Undang No. 9/1995 tentang Usaha Kecil	Usaha Kecil	<p>Aset &lt; Rp. 200 Juta diluar tanah dan bangunan</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Omzet tahunan &lt; Rp. 1 Milyar</li> <li>• Dimiliki oleh orang Indonesia</li> <li>• Independen, tidak terafiliasi dengan usaha menengah-besar</li> <li>• Boleh berbadan hukum, boleh tidak</li> </ul>
Badan Pusat Statistik(BPS)	Usaha Mikro	Pekerja < 5 orang termasuk tenaga keluarga yang tidak dibayar
	Usaha Kecil	Pekerja 5-19 orang
	Usaha menengah	Pekerja 20-99 orang
Meneg Koperasi & PKM	Usaha Kecil (UU No. 9/1995)	<p>Aset &lt; Rp. 200 Juta diluar tanah dan bangunan</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Omzet tahunan &lt; Rp. 1 Milyar</li> </ul>
	Usaha Menengah (Inpres 10/1999)	Aset Rp. 200 - Rp. 10 Milyarn
Bank Indonesia	Usaha Mikro (SK Dir BI No. 31/24/KEP/DIR tgl 5 Mei 1998)	<p>Usaha yang dijalankan oleh rakyat miskin atau mendekati miskin.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dimiliki oleh keluarga Sumberdaya local dan Teknologi sederhana</li> <li>• Lapangan usaha mudah untuk exit dan entry</li> </ul>

	Usaha Kecil (UU No. 9/1995)	<p>Aset &lt; Rp. 200 Juta diluar tanah dan bangunan</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Omzet tahunan &lt; Rp. 1 Milyar</li> </ul>
	Menengah (SK Dir BI No. 30/45/Dir/UK tgl 5 Januari 1997)	<p>Aset &lt; Rp. 5 Milyar untuk sektor industri</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aset &lt; Rp. 600 Juta diluar tanah dan bangunan. untuk sektor non industri manufacturing</li> <li>• Omzet tahunan &lt; Rp. 3 Milyar</li> </ul>
Bank Dunia	Usaha Mikro Kecil-Menengah	<p>Pekerja &lt; 20 Orang</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pekerja 20-150 orang</li> <li>• Aset &lt; US\$. 500 Ribu diluar tanah dan bangunan</li> </ul>

Sumber : <http://www.menlh.go.id/usaha-kecil>

