

PENGARUH KEANGGOTAN KOPERASI DAN KARAKTERISTIK PENGUSAHA TEMPE TERHADAP KINERJA KEUNTUNGAN USAHA TEMPE DI INDONESIA

Zalwa Nahla Lubis¹, Amzul Rifin², dan Netti Tinaprilla³

¹Mahasiswa Program Magister Sains Agribisnis, Sekolah Pascasarjana, Institut Pertanian Bogor

^{2,3} Departemen Agribisnis, Fakultas Ekonomi dan Manajemen, Institut Pertanian Bogor

e-mail : ¹zalwalubis@gmail.com

(Diterima 4 Mei 2019/Disetujui 20 Mei 2019)

ABSTRACT

The purpose of this study was to analyze the influence of entrepreneur characteristics and other variables on the performance of tempe business in Indonesia. Tempe businesses were grouped into two categories, those were members and non-members of KOPTI. The business performance analyzed was business profit. Respondents in this study were micro and small enterprises, which were 1.150 business units of tempe producer. The analytical method used was multiple linear regression analysis. The data utilized were secondary data obtained from the Central Bureau of Statistics (BPS), the Ministry of Cooperatives and SMEs, as well as international publications, national publications and other sources related to the purpose of research. The results showed that age, raw material costs, number of workers, sales allocation, sales distribution, then assistance and training dummy significantly influenced the profit of tempe business.

Keywords: performance, regression method, profit, SMEs, cooperative membership

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis pengaruh karakteristik pengusaha dan variabel lainnya terhadap kinerja usaha tempe di Indonesia. Usaha tempe dikelompokkan berdasarkan usaha yang merupakan anggota dan bukan anggota KOPTI. Kinerja usaha yang dianalisis adalah profit usaha. Responden dalam penelitian ini adalah usaha mikro dan kecil pembuatan tempe yaitu sebanyak 1.150 unit usaha. Metode analisis yang digunakan adalah analisis regresi linear berganda. Data yang digunakan adalah data sekunder yang diperoleh dari Badan Pusat Statistika (BPS), Kementerian Koperasi dan UKM (Kemenkop UKM), serta publikasi internasional, publikasi nasional serta sumber lain yang berhubungan dengan tujuan penelitian. Hasil penelitian menunjukkan bahwa umur, biaya bahan baku, jumlah tenaga kerja, alokasi penjualan, distribusi penjualan, dummy bantuan dan dummy pelatihan berpengaruh secara signifikan terhadap profit usaha tempe.

Kata Kunci : Keanggotaan koperasi, keuntungan, kinerja, metode regresi linear berganda, SMEs.

PENDAHULUAN

Di Indonesia, pelaku ekonomi terdiri atas Badan Usaha Milik Negara (BUMN), Badan Usaha Milik Swasta (BUMS), dan koperasi. Saat terjadi krisis moneter dan ekonomi, ketiga pelaku ekonomi tersebut mengalami guncangan yang hebat. Menurut Santosa (2004) pelaku ekonomi seperti BUMN dan BUMS tidak mampu bertahan atau mengalami kebangkrutan dan meninggalkan hutang, sedangkan Usaha Kecil Menengah dan Koperasi (UKMK) mampu bertahan

dalam menghadapi krisis moneter dan ekonomi. Sehingga UKMK dapat menjadi penghalang untuk tidak terjadinya kebangkrutan perekonomian nasional. Dan berperan sebagai motor penggerak roda perekonomian nasional untuk keluar dari krisis ekonomi.

Koperasi sebagai bentuk pelaku ekonomi yang biasanya dianggap tidak penting namun mulai dapat bersaing menghadapi berbagai situasi dan kondisi

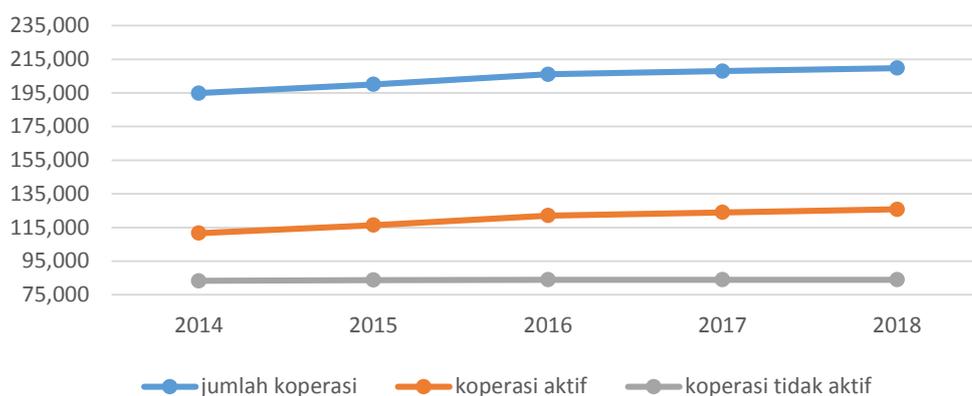
perekonomian Indonesia. Sebagai badan usaha yang berbadan hukum, secara konstitusional koperasi telah mendapat posisi yang kuat dalam UUD 1945 dan telah mendapat banyak dukungan bagi pengembangan (Krisnamurthi 1998). Ortmann dan King (2007) menjelaskan bahwa koperasi dibentuk dengan alasan memperkuat posisi tawar petani, mempertahankan akses ke pasar kompetitif, memanfaatkan peluang pasar baru, memperoleh dukungan sarana produksi (input) dan jasa, meningkatkan pendapatan petani, mengurangi biaya dan mengelola risiko.

Santosa (2004) mengatakan bahwa dalam menghadapi globalisasi, peluang koperasi untuk tetap berperan dalam pencatatan perekonomian nasional dan internasional terbuka lebar jika koperasi dapat berbenah diri menjadi pelaku ekonomi yang kompetitif dibandingkan dengan pelaku ekonomi lainnya, sedangkan tantangan yang akan dihadapi adalah dalam pengembangan masa depan memang relatif berat sehingga harus dilakukan pemberdayaan koperasi agar koperasi dapat bertahan dalam persaingan yang semakin intens dan mengglobal. Berdasarkan data Kemenkop dan UKM (2019) tahun 2014- 2018 eksistensi

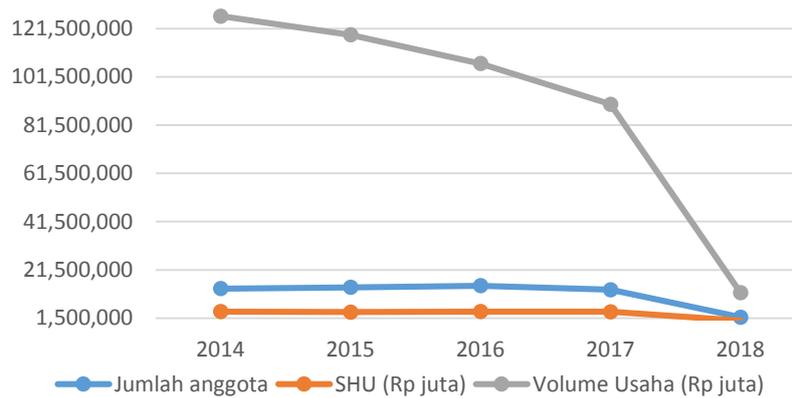
koperasi dapat dilihat pada Gambar 1 di bawah ini.

Pada Gambar 1 menjelaskan bahwa *trend* jumlah koperasi meningkat setiap tahun. Namun pertumbuhan jumlah koperasi mengalami penurunan jika dibandingkan dengan tahun sebelumnya. Pada tahun 2015 pertumbuhan koperasi sebesar 2,68 persen, sedangkan pada tahun 2018 hanya sebesar 0,89 persen. Meskipun dengan pertumbuhan yang kecil, jumlah koperasi terus mengalami peningkatan. Tetapi peningkatan jumlah koperasi juga dibarengi dengan peningkatan jumlah koperasi yang berstatus tidak aktif. Koperasi yang berstatus tidak aktif mengalami peningkatan setiap tahun.

Hal ini mengindikasikan bahwa koperasi belum mampu memanfaatkan peluang dan peranan koperasi di Indonesia masih belum maksimal. Hal ini berarti bahwa manfaat koperasi belum dirasakan oleh para anggota koperasi, sehingga menyebabkan terjadinya penurunan jumlah anggota koperasi yang ditandai dengan meningkatnya koperasi yang berstatus tidak aktif. Selain itu untuk melihat eksistensi koperasi Indonesia dapat dilihat melalui jumlah anggota koperasi, SHU, dan volume usaha koperasi dapat dilihat pada Gambar 2 di bawah ini.



Gambar 1 Perkembangan Jumlah Koperasi Aktif dan Tidak Aktif di Indonesia Tahun 2014-2018



Gambar 2 Perkembangan Jumlah Anggota, SHU, dan Volume Usaha Koperasi Tahun 2014-2018

Berdasarkan Gambar 2 di atas, diketahui bahwa *trend* jumlah anggota, SHU dan volume usaha koperasi mengalami penurunan setiap tahun. Penurunan yang signifikan terjadi pada tahun 2018. Hal ini mengindikasikan bahwa koperasi belum mampu memanfaatkan peluang dan peranan koperasi di Indonesia masih belum maksimal.

Berdasarkan uraian di atas dapat diketahui bahwa penurunan yang signifikan terjadi pada tahun 2018. Koperasi Indonesia belum mampu memanfaatkan peluang dan memberikan manfaat kepada para anggota. Hal ini menyebabkan terjadinya penurunan loyalitas anggota yang dilihat dari terjadinya penurunan jumlah anggota koperasi. Selain itu, sebagai negara yang memiliki jumlah koperasi yang banyak, koperasi Indonesia masih belum bisa memberikan kontribusi yang besar terhadap PDB Indonesia jika dibandingkan dengan negara Selandia Baru, Belanda, Perancis, dan Finlandia. Negara-negara tersebut yang merupakan empat negara tertinggi kontribusi koperasinya terhadap PDB negara masing-masing. Selandia Baru dengan kontribusi sebesar 20 persen, Belanda 18 persen, Perancis 18 persen dan Finlandia sebesar 14 persen, sedangkan pada tahun 2017 kontribusi koperasi Indonesia hanya sebesar 4,48 persen terhadap PDB Indonesia (Kemenkop 2015).

Kontribusi koperasi Indonesia terhadap PDB nasional masih tergolong kecil

jika dibandingkan dengan jumlah koperasi yang ada di Indonesia. Dengan melihat kontribusi tersebut maka dapat diketahui bahwa koperasi Indonesia tidak lebih baik dibandingkan dengan koperasi asing. Hal ini mengindikasikan bahwa terjadi penurunan peran koperasi Indonesia yang tergolong belum optimal dalam melakukan pelayanan terhadap anggota koperasi. Sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Purwono *et al.* (2013) dan Agusta *et al.* (2014) yang menyatakan bahwa kinerja koperasi produksi susu sapi perah masih belum optimal sehingga sangat diperlukan perbaikan dan pemberdayaan terhadap kinerja koperasi susu sapi perah, serta masih terdapat anggota koperasi sapi perah yang tergolong belum sejahtera. Sementara koperasi asing seperti koperasi susu yaitu koperasi Frontera di New Zealand telah mampu berkontribusi terhadap perekonomian dikarenakan output koperasi Frontera telah didistribusikan secara lokal dan internasional (Altman 2017).

Salah satu koperasi yang ada di Indonesia adalah Koperasi Tempe dan Tahu Indonesia (KOPTI). Latar belakang terbentuknya KOPTI didasarkan pada kesulitan yang dihadapi oleh pelaku usaha tempe untuk memperoleh kedelai dengan harga yang relatif murah serta dipengaruhi oleh modal yang terbatas. Sehingga KOPTI berperan sebagai wadah untuk menyalurkan kedelai dan membina pengrajin tempe dan tahu. Dengan meningkatnya produk olahan kedelai serta banyaknya jumlah usaha tempe

yang memiliki modal terbatas, maka peran KOPTI untuk menjaga ketersediaan bahan baku sangat diperlukan. Peranan KOPTI sebagai penyedia bahan baku bekerjasama dengan Badan Urusan Logistik (BULOG) sebagai importir kedelai di Indonesia. Dengan subsidi harga kedelai yang diberikan BULOG kepada KOPTI sehingga membantu para pelaku usaha tempe dalam melakukan proses produksi.

Namun saat ini, KOPTI tidak mampu memberikan pelayanan kepada pengusaha tempe, dikarenakan adanya perubahan regulasi pemerintah mengenai impor kedelai yang berdampak pada penurunan kinerja KOPTI untuk memasok kedelai kepada para pengusaha tempe.

Menurut BPS (2015) persentase IMK yang menjadi anggota koperasi jauh berbeda dengan IMK yang bukan anggota koperasi. Sebanyak 97,35 persen dari jumlah IMK di Indonesia bukan merupakan anggota koperasi, dan hanya 2,65 persen dari jumlah IMK yang merupakan anggota koperasi. Dan sebesar 42,71 persen dari total IMK merupakan industri makanan. Salah satu industri makanan yaitu usaha tempe. Pada usaha tempe yang merupakan anggota koperasi adalah sebesar 127 unit usaha, sedangkan 1.023 unit usaha bukan merupakan anggota koperasi. atau hanya 11 persen pelaku usaha tempe yang menjadi anggota koperasi, sedangkan sisanya sebesar 89 persen pelaku usaha tempe bukan merupakan anggota koperasi. Berdasarkan data tersebut diketahui bahwa terdapat *gap* yang relatif besar antara keanggotaan koperasi pelaku usaha mikro dan kecil pembuatan tempe. Berdasarkan uraian tersebut maka studi ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh karakteristik pengusaha tempe serta faktor lain terhadap kinerja usaha tempe di Indonesia.

EKONOMI KELEMBAGAAN

Rutherford (1994) mendefinisikan kelembagaan adalah regulasi perilaku yang dapat diterima oleh kelompok sosial yang dapat diawasi oleh otoritas luar. Menurut

North (1994) dan Bardhan (1989) dalam Yustika (2012) mendefinisikan kelembagaan adalah aturan-aturan yang membatasi perilaku menyimpang manusia untuk membangun struktur interaksi politik, ekonomi, dan sosial. Sedangkan menurut Bardhan (1989) adalah kelembagaan akan lebih akurat bila didefinisikan sebagai aturan-aturan sosial, kesepakatan (*conventions*), dan elemen lain dari struktur kerangka kerja interaksi sosial. Sehingga berdasarkan definisi-definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa kelembagaan merupakan aturan-aturan yang tumbuh dan disepakati serta dapat diterima oleh kelompok sosial atau masyarakat yang digunakan dalam berinteraksi politik, ekonomi, dan sosial. Kelembagaan juga bertujuan untuk membatasi perilaku menyimpang masyarakat atau kelompok sosial.

Ekonomi kelembagaan mencakup dua arus hubungan yaitu antara ekonomi (*economics*) dan kelembagaan (*institutions*). Pendekatan ini menjelaskan dampak dari kelembagaan terhadap ekonomi dan sebaliknya pengembangan kelembagaan untuk merespon pengalaman-pengalaman ekonomi. Secara praktikal, aturan main kelembagaan akan menentukan seberapa efisien hasil ekonomi yang didapatkan, sekaligus menentukan seberapa besar distribusi ekonomi yang diperoleh oleh masing-masing partisipan.

PRINSIP-PRINSIP KOPERASI

Menurut ILO (*International Labor Organization*) dalam Partomo dan Rahman (2002) mengatakan bahwa organisasi koperasi adalah suatu perkumpulan dari sejumlah orang yang bergabung secara sukarela untuk mencapai suatu tujuan yang sama melalui pembentukan suatu organisasi yang diawasi secara demokratis, melalui penyeteroran suatu kontribusi yang sama untuk modal yang diperlukan dan melalui pembagian risiko serta manfaat yang wajar dari usaha, dimana para anggotanya berperan secara aktif.

Manfaat ekonomi koperasi dibagi menjadi dua yaitu manfaat ekonomi diperhitungkan dan manfaat ekonomi tunai. Manfaat ekonomi tunai adalah selisih hasil usaha yang diterima anggota, sedangkan manfaat ekonomi koperasi yang diperhitungkan adalah selisih harga umum dibandingkan dengan harga koperasi atau merupakan harga pelayanan yang diterima dari koperasi.

Koperasi merupakan suatu alat yang ampuh bagi pembangunan, karena koperasi merupakan suatu wadah, di mana kepentingan pribadi dan kepentingan kelompok tergabung (Partomo dan Rahman, 2002). Hendrojogi (2012) mendefinisikan prinsip-prinsip koperasi adalah pedoman bagi koperasi-koperasi dalam melaksanakan nilai-nilai koperasi dalam praktiknya. Adapun prinsip koperasi tersebut adalah sebagai berikut: (1) keanggotaan yang sukarela dan terbuka; (2) pengawasan demokratis oleh anggota; (3) partisipasi anggota dalam kegiatan ekonomi; (4) otonomi dan kemandirian; (5) pendidikan, pelatihan, dan penerangan; (6) Kerja sama antar koperasi; (7) kepedulian terhadap masyarakat.

Sementara itu, menurut Undang-Undang No 25 tahun 1992 tentang perkoperasian adapun prinsip-prinsip koperasi adalah sebagai berikut:

1. Keanggotaan bersifat sukarela dan terbuka.
2. Pengelolaan dilakukan secara demokratis.
3. Pembagian sisa hasil usaha dilakukan secara adil sebanding dengan besarnya jasa usaha masing-masing anggota.
4. Pemberian balas jasa yang terbatas terhadap modal.
5. Kemandirian.

PARTISIPASI ANGGOTA KOPERASI

Keberhasilan suatu anggota ditentukan oleh faktor partisipasi anggota. Hanel (1989)

mengungkapkan bahwa partisipasi anggota koperasi terbagi menjadi dua kelompok, yaitu (1) Partisipasi anggota sebagai pemilik atau sering disebut dengan partisipasi kontributif. Hal ini dikarenakan para anggota berpartisipasi dengan memberikan kontribusi terhadap pembentukan dan pertumbuhan koperasi dalam bentuk keuangan yaitu membayar simpanan-simpanan, pembentukan cadangan dan penyertaan modal. (2) partisipasi anggota sebagai pelanggan atau sering disebut dengan partisipasi insentif. Para anggota memanfaatkan berbagai potensi atau jasa pelayanan yang koperasi untuk menunjang berbagai kepentingan dalam menjalankan usaha.

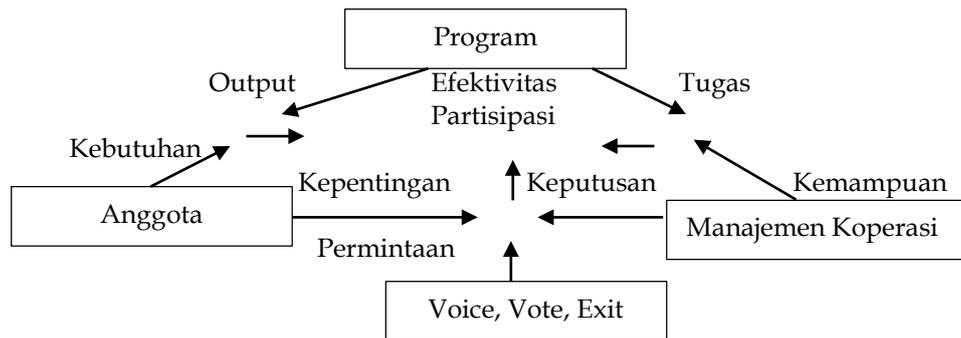
Ropke (2003) menjelaskan bahwa ada tiga bentuk partisipasi anggota antara lain:

1. Kesiediaan anggota untuk memberikan sumbangan sumber daya ekonomis.
2. Keikutsertaan anggota dalam pengambilan keputusan.
3. Kesiediaan anggota untuk memanfaatkan jasa-jasa atau pelayanan koperasi.

Partisipasi anggota yang efektif sangat dipengaruhi oleh interaksi tiga variabel utama yaitu anggota, manajemen dan program. Kesesuaian antara ketiga variabel tersebut dinamakan *three way fit* yang kemudian akan melahirkan *The Fit Model of Participation*, sedangkan kesesuaian yang dimaksud adalah sebagai berikut:

1. Antara pelayanan yang dibutuhkan oleh anggota dan output pelayanan dari program.
2. Antara tugas-tugas program dan kemampuan manajemen koperasi.
3. Antara apa yang diminta oleh para anggota dengan keputusan manajemen.

Alat yang digunakan oleh anggota untuk berpartisipasi adalah hak suara (*voice*), hak pilih (*vote*) dan hak keluar (*exit*). Kesesuaian tiga variabel tersebut digabungkan pada Gambar 3 sebagai berikut.



Gambar 3. Model Kesesuaian Partisipasi Anggota Koperasi

Sumber: Ropke (2003)

Hak suara digunakan oleh anggota kopeasi untuk dapat mempengaruhi pihak manajemen dengan bertanya, memberi atau mencari informasi serta dengan mengajukan ketidaksepakatan dan kritik. Dengan hak pilih, anggota dapat mempengaruhi siapa yang akan dipilih menjadi manajer maupun anggota badan pengawas lainnya. Dengan hak keluar, anggota dapat mempengaruhi manajemen dengan cara meninggalkan koperasi dengan membeli input yang lebih sedikit dari koperasi dan membeli lebih banyak dari pesaing, atau dengan cara mengancam keluar dari keanggotaan koperasi maupun mengurangi kegiatan di koperasi. Jika model tersebut berjalan sesuai dengan kesesuaian maka tidak ada anggota yang menggunakan hak keluar. Meskipun terjadi hanya disebabkan oleh variabel yang tidak terduga seperti meninggal dunia atau dipecat keanggotaannya. Pelayanan koperasi kepada anggota adalah jasa yang diberikan koperasi kepada para anggotanya. Oleh karena itu, sebagian koperasi berperan untuk memberikan dan meningkatkan pelayanan kepada usaha anggotanya.

KINERJA INDUSTRI

Bain (1956) mendefinisikan industri merupakan kelompok usaha yang menghasilkan produk yang sama dan menggunakan proses yang sama pula. Menurut Sukirno (1995) industri memiliki dua pengertian, pertama adalah usaha yang menjalankan operasi dalam bidang kegiatan ekonomi yang tergolong ke dalam sektor

sekunde. Kedua adalah kumpulan dari usaha-usaha yang menghasilkan barang yang sama atau sangat bersamaan yang terdapat dalam suatu pasar. Badan Pusat Statistik (BPS) mengelompokkan industri berdasarkan jumlah tenaga kerja yang dimiliki oleh industri tersebut. Pengelompokan industri terbagi dalam empat kelompok industri, yaitu sebagai berikut.

1. Industri mikro merupakan industri yang memiliki jumlah tenaga kerja 1-4 orang.
2. Industri kecil yaitu industri yang menggunakan tenaga kerja sebanyak 5-19 orang.
3. Industri sedang yaitu industri yang terdiri atas 20-99 tenaga kerja.
4. Industri besar yaitu industri yang menggunakan tenaga kerja sebanyak 100 orang tenaga kerja atau lebih.

Pelaksanaan strategi bisnis dan hasil yang dapat diraih dalam pelaksanaan bisnis untuk mencapai tujuan operasional dan tujuan strategik sebuah usaha atau industri sangat tergantung pada kinerja dan bagaimana kinerja itu dikelola. Kinerja merupakan sesuatu yang dicapai, prestasi yang diperlihatkan, serta kemampuan kerja. Menurut Lavasque dalam Nawawi (2006), kinerja adalah segala sesuatu yang dikerjakan seseorang ataupun industri dan hasilnya dalam melaksanakan fungsi suatu pekerjaan.

Gronland (1982) mendefinisikan kinerja sebagai suatu penampilan perilaku kerja yang ditandai oleh keluwesan gerak, ritme dan urutan kerja yang sesuai prosedur sehingga memperoleh hasil yang memenuhi

syarat kualitas, kecepatan, dan jumlah. Kinerja mempunyai hubungan yang erat dengan masalah produktivitas karena merupakan indikator dalam menentukan bagaimana usaha untuk mencapai tingkat produktivitas tinggi dalam suatu organisasi. Sehubungan dengan hal tersebut maka upaya untuk mengadakan penilaian terhadap kinerja suatu organisasi merupakan hal penting (Sedarmayanti, 2009).

METODE

METODE PENGAMBILAN DATA

Penelitian ini menggunakan data sekunder yang diperoleh dari BPS dan instansi-instansi terkait lainnya seperti Kemenkop dan UKM. Pengambilan data dilakukan pada bulan November 2018.

METODE PENENTUAN SAMPEL

Penentuan sampel dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode sensus *sampling*, yaitu semua industri mikro dan kecil pembuatan tempe menjadi sampel dalam penelitian ini. Industri tempe yang ada di Indonesia sebanyak 1.150 unit usaha. Sampel dalam penelitian ini dibagi dalam dua kelompok yaitu industri yang merupakan anggota koperasi KOPTI dan bukan anggota KOPTI. Jumlah sampel usaha tempe anggota KOPTI sebanyak 127 unit usaha, sedangkan usaha tempe yang bukan merupakan anggota KOPTI sebesar 1.023 unit usaha.

METODE ANALISIS DATA

Metode analisis data yang digunakan adalah analisis regresi linear berganda dengan Kinerja usaha yang dianalisis adalah profit usaha tempe. Berdasarkan Munizu (2010) dan Purwaningsih dan Kusuma (2015) adapun faktor-faktor yang diduga mempengaruhi kinerja usaha adalah faktor Sumber Daya Manusia (SDM), faktor produksi, faktor pemasaran, faktor keuangan dan faktor kelembagaan. Berikut variabel-variabel yang diduga dapat mempengaruhi kinerja usaha tempe.

$$\text{LNPROFIT}_i = \alpha_0 + \alpha_1 \text{LNUMUR}_i + \alpha_2 \text{LNBI}_i + \alpha_3 \text{DKOP}_i + \alpha_4 \text{LNLU}_i + \alpha_5 \text{LNPEND}_i + \alpha_6 \text{LNJTK}_i + \alpha_7 \text{DBTN}_i + \alpha_8 \text{DPLT}_i + \alpha_9 \text{DSM}_i + \alpha_{10} \text{DALK}_i + \alpha_{11} \text{DPENJ1}_i + \alpha_{12} \text{DPENJ2}_i + \mu_i \dots (1)$$

Keterangan :

- LN = nilai logaritma natural dari variabel
- PROFIT = Selisih antara penerimaan dengan total biaya (Rp/bulan)
- α_0 = Konstanta model profit
- $\alpha_1, \alpha_2, \dots, \alpha_{12}$ = Koefisien faktor yang mempengaruhi profit
- DKOP = Variabel dummy keanggotaan (1= anggota koperasi, 0= bukan anggota koperasi)
- DBTN = Variabel dummy bantuan (1= ada bantuan, 0= tidak ada)
- DPLT = Variabel dummy pelatihan (1= pernah, 0= tidak pernah)
- BI = Biaya input bahan baku dalam sebulan (Rp)
- DSM = Variabel dummy sumber modal (1= modal sendiri, 0= bukan modal sendiri)
- PEND = Tingkat pendidikan pengusaha (tahun)
- LU = Umur usaha selama melakukan produksi (tahun)
- JTK = Jumlah pemakaian tenaga kerja (orang)
- UMUR = Umur pemilik usaha (tahun)
- ALK = Dummy tujuan penjualan (1= dalam kabupaten, 0= luar kabupaten)
- DPENJ1 = Dummy distribusi penjualan untuk konsumen perusahaan (persen)
- DPENJ2 = Dummy distribusi penjualan untuk konsumen pedagang (persen)

Tanda parameter yang diharapkan:

$$\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3, \alpha_4, \alpha_5, \alpha_6, \alpha_7, \dots, \alpha_{12} > 0$$

Suatu model regresi yang valid harus memenuhi kriteria BLUE (*Best, Linear, Unbiased, and Estimated*). Untuk mengetahui model regresi yang digunakan telah memenuhi kriteria BLUE maka akan dilakukan pengujian asumsi klasik. Uji asumsi klasik yang akan diuji adalah uji normalitas, uji multikolinearitas dan uji heteroskedastisitas.

Uji Normalitas

Uji normalitas merupakan uji yang pertama kali dilakukan dalam penelitian yang bertujuan untuk mengetahui model telah memenuhi kriteria BLUE (*Best, Linear, Unbiased, and Estimated*). Ghozali (2005) menyatakan bahwa salah satu cara untuk mengetahui data penelitian berdistribusi normal atau tidak dapat melihat *normal*

probability plots. Kriteria pengambilan keputusan dalam *normal probability plots* adalah

1. Jika data menyebar di sekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal atau grafik histogramnya menunjukkan pola distribusi normal, sehingga model regresi memenuhi asumsi normalitas.
2. Jika data menyebar jauh dari garis diagonal atau tidak mengikuti arah garis diagonal atau grafik histogram tidak menunjukkan pola distribusi normal, maka model regresi tidak memenuhi asumsi normalitas.

Uji Multikolinearitas

Menurut Ghozali (2005) uji multikolinearitas bertujuan untuk mendeteksi ada tidaknya korelasi antara variabel *independent* yang terdapat di dalam model. Apabila terdapat multikolinearitas di antara variabel *independent* dalam model maka model regresi tidak dapat digunakan. Salah satu cara pengujian multikolinearitas adalah sebagai berikut:

1. Nilai Toleransi
Jika nilai toleransi < 0,1 maka dapat disimpulkan bahwa terjadi gejala multikolinearitas di dalam model, sedangkan jika nilai toleransi > 0,1 maka tidak terjadi multikolinearitas di antara variabel bebas dalam model.
2. *Variance Inflation Factor* (VIF)
Jika nilai *Variance Inflation Factor* >10 maka dapat disimpulkan bahwa terjadi multikolinearitas, sedangkan jika nilai VIF < 10 maka dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi multikolinearitas di antara variabel bebas dalam model.

Uji Heteroskedastisitas

Tujuan dilakukan uji heteroskedastisitas adalah untuk mendeteksi ketidaksamaan variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain dalam satu model regresi. Suatu model regresi yang baik harus memiliki variance yang sama atau disebut dengan homokedastisitas. Pengujian

heteroskedastisitas dapat dilakukan dengan beberapa cara antara lain:

1. Uji glejser.
2. Uji koefisien korelasi spearman.
3. Uji park.
4. Melihat pola gambar Scatter Plots.

Pengujian Hipotesis

Pengujian hipotesis dalam penelitian ini untuk melihat pengaruh variabel-variabel independent terhadap variabel dependent secara simultan dan parsial. Oleh karena itu, untuk membuktikan hipotesis tersebut digunakan uji f dan uji t. Adapun uji f dan uji t adalah sebagai berikut:

Analisis Uji Serempak (Uji f)

Uji serempak (uji f) digunakan untuk menguji variabel *independent* yang terdapat dalam model dapat berpengaruh secara serempak terhadap variabel *dependent*. Menghitung F-hitung dapat menggunakan rumus sebagai berikut:

$$F_{hitung} = \frac{R^2 / k}{(1 - R^2) / n - k - 1}$$

Keterangan :

R^2 = Koefisien deteminasi

n = jumlah sampel

k = jumlah variabel bebas

Dengan kriteria tersebut maka akan diperoleh nilai f hitung. Selanjutnya nilai f hitung akan dibandingkan dengan nilai f tabel dengan tingkat resiko sebesar 0,05 dan *degree of freedom* yaitu n-k-1. Berdasarkan rumusan masalah dalam penelitian ini, maka hipotesis dalam penelitian ini adalah

H_0 : Tidak ada pengaruh signifikan faktor produksi, modal, SDM, pemasaran, serta kelembagaan terhadap profit usaha tempe mikro dan kecil.

H_1 : Paling sedikit ada satu variabel bebas berpengaruh signifikan terhadap profit usaha tempe mikro dan kecil.

Analisis Uji Parsial (Uji t)

Uji parsial ini dilakukan untuk menguji pengaruh variabel *independent* terhadap variabel *dependent* secara parsial dalam suatu model regresi dengan asumsi bahwa variabel

lain dianggap konstan. Berikut adalah hipotesis dalam penelitian ini.

- H₁ : Ada pengaruh signifikan variabel umur terhadap profit usaha mikro dan kecil pembuatan tempe.
- H₂ : Ada pengaruh signifikan variabel biaya bahan baku terhadap profit usaha mikro dan kecil pembuatan tempe.
- H₃ : Ada pengaruh signifikan variabel keanggotaan koperasi terhadap profit usaha mikro dan kecil pembuatan tempe.
- H₄ : Ada pengaruh signifikan variabel lama usaha terhadap profit usaha mikro dan kecil pembuatan tempe.
- H₅ : Ada pengaruh signifikan variabel tingkat pendidikan terhadap profit usaha mikro dan kecil pembuatan tempe.
- H₆ : Ada pengaruh signifikan variabel jumlah tenaga kerja terhadap profit usaha mikro dan kecil pembuatan tempe.
- H₇ : Ada pengaruh signifikan variabel dummy bantuan terhadap profit usaha mikro dan kecil pembuatan tempe.
- H₈ : Ada pengaruh signifikan variabel dummy pelatihan terhadap profit usaha mikro dan kecil pembuatan tempe.
- H₉ : Ada pengaruh signifikan variabel dummy sumber modal terhadap profit usaha mikro dan kecil pembuatan tempe.
- H₁₀ : Ada pengaruh signifikan variabel dummy alokasi penjualan terhadap profit usaha mikro dan kecil pembuatan tempe.
- H₁₁ : Ada pengaruh signifikan variabel dummy distribusi penjualan kategori 1 terhadap profit usaha mikro dan kecil pembuatan tempe.
- H₁₂ : Ada pengaruh signifikan variabel dummy distribusi penjualan

kategori 2 terhadap profit usaha mikro dan kecil pembuatan tempe.

Berdasarkan hasil analisis dari perumusan masalah pertama dengan menggunakan uji t, maka akan diketahui variabel apa yang mempengaruhi kinerja industri tempe di Indonesia.

Untuk menghitung t hitung digunakan rumus sebagai berikut:

$$t_{\text{hit}} = \frac{b_i}{S_{b_i}}$$

Keterangan :

b_i = Koefisien regresi masing-masing variabel

S_{b_i} = standar *error* masing-masing variabel

Dari perhitungan tersebut akan diperoleh nilai t_{hit} yang kemudian dibandingkan dengan nilai t_{tabel} pada selang kepercayaan sebesar 95 persen.

Uji Koefisien Determinasi (R²)

Uji koefisien determinasi (R²) bertujuan untuk melihat berapa besar proporsi variasi dari variabel bebas secara bersama-sama mempengaruhi variabel tidak bebas, dengan rumusan sebagai berikut:

$$R^2 = \frac{Jk_R}{Jk_Y}$$

Keterangan :

Jk_R = Jumlah kuadrat regresi (*explained sum of square*)

Jk_Y = Jumlah total kuadrat (*total sum of square*).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini akan membahas mengenai tujuan dalam penelitian ini. Analisis ini dilakukan dengan menggunakan uji f dan uji t yaitu melihat pengaruh variabel *independent* secara simultan dan parsial terhadap variabel *dependent*. Dapat dilihat pada Tabel 1 di bawah ini.

Tabel 1. Hasil analisis regresi linear berganda

Variabel	Parameter Dugaan
Konstanta	1,417***
Umur (X_1)	-0,234***
Biaya bahan baku (X_2)	0,804***
Dummy keanggotaan (X_3)	0,031
Lama usaha (X_4)	-0,009
Tingkat Pendidikan (X_5)	0,014
Jumlah tenaga kerja (X_6)	0,109**
Dummy bantuan (X_7)	0,071*
Dummy pelatihan (X_8)	0,082*
Dummy sumber modal (X_9)	0,012
Dummy alokasi penjualan (X_{10})	-0,077**
Dummy distribusi penjualan kategori 1 (X_{11})	0,019
Dummy distribusi penjualan kategori 2 (X_{12})	0,041**
Prob>F	0,000
R-Sq	0,742

Keterangan: *** 1%; ** 5%; * 10%
Sumber Data diolah

PENGARUH KARAKTERISITK PENGUSAHA TEMPE TERHADAP PROFIT USAHA

Berdasarkan Tabel 2 di atas diketahui bahwa karakteristik pengusaha tempe yang diteliti adalah umur, tingkat pendidikan, lama usaha, jumlah tenaga kerja. Hasil analisis regresi menunjukkan bahwa variabel umur berpengaruh negatif dan signifikan terhadap profit usaha tempe. Hipotesis pertama dalam penelitian ini diterima. Koefisien variabel umur (X_1) yaitu 0,234 dan bernilai negatif yang berarti bahwa setiap terjadi peningkatan umur pelaku usaha maka berpengaruh terhadap penurunan profit usaha tempe sebesar 0,341 persen dengan asumsi bahwa variabel-variabel lain konstan. Hasil ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Sasmitha (2017) yang menjelaskan bahwa umur pengrajin berpengaruh negatif dan signifikan terhadap pendapatan pengrajin industri kerajinan bambu.

Pelaku usaha tempe berada pada rentang umur 20-85 tahun. Mayoritas pelaku usaha tempe yang tergolong menjadi anggota koperasi pada rentang umur 41-60 tahun yaitu sebesar 61,42 persen, sedangkan mayoritas pelaku usaha tempe yang bukan anggota koperasi berada pada rentang umur 41-60 tahun yaitu sebesar 56,7 persen. Hal ini dapat disimpulkan bahwa pelaku usaha yang

menjadi anggota koperasi dan bukan anggota koperasi masih tergolong pada usia produktif.

Variabel lama usaha (X_4) menunjukkan bahwa ada pengaruh yang negatif dan tidak signifikan terhadap profit usaha tempe. Koefisien variabel lama usaha yaitu sebesar 0,009. Hal ini berarti bahwa setiap terjadi penambahan umur usaha maka akan menurunkan profit usaha sebesar 0,009 persen dengan asumsi bahwa variabel-variabel lain konstan. Pengujian hipotesis dalam penelitian ini adalah H_4 ditolak.

Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian yang telah dilakukan Nainggolan (2016) yang menyatakan bahwa lama usaha tidak berpengaruh terhadap penghasilan UMKM. Semakin lama usaha tidak dijadikan pengalaman bagi pengrajin untuk mengembangkan usaha dan meningkatkan produktivitas usaha. Berdasarkan data responden diketahui bahwa lama usaha tempe yang dijalankan pelaku usaha yaitu 1-60 tahun. Mayoritas lama usaha yang dijalankan pelaku usaha anggota dan non anggota koperasi adalah pada rentang waktu 11-20 tahun. Pada rentang waktu ini masih tergolong pada usaha yang cukup baru dalam melakukan usaha tempe.

Variabel tingkat pendidikan (X_5) memiliki pengaruh positif namun tidak

signifikan secara parsial terhadap profit usaha tempe. Nilai parameter dugaan yang bernilai positif dengan koefisien sebesar 0,014 maka setiap terjadi peningkatan pendidikan pelaku usaha maka akan meningkatkan profit usaha sebesar 0,014 persen dengan asumsi bahwa variabel-variabel lain konstan. Hipotesis dalam penelitian ini adalah H_5 ditolak. Hasil penelitian ini sesuai dengan Munizu (2010) dan Purwaningsih dan Kusuma. (2015) yang menyatakan bahwa pendidikan memiliki pengaruh yang positif terhadap kinerja UMK.

Tingkat pendidikan formal yang diikuti oleh para pelaku usaha tempe yaitu SD hingga Sarjana, namun ada juga pelaku usaha yang tidak tamat SD. Mayoritas tingkat pendidikan pelaku usaha adalah SD dan tidak tamat SD. Persentase pelaku usaha berdasarkan tingkat pendidikan yaitu pada tingkat SD dengan persentase sebesar 42,25 persen untuk anggota koperasi dan 42,91 persen untuk pelaku usaha bukan anggota koperasi. Dengan begitu dapat disimpulkan bahwa tingkat pendidikan pelaku usaha tergolong rendah sehingga tidak berdampak terhadap profit usaha tempe.

Variabel jumlah tenaga kerja (X_6) berpengaruh positif dan signifikan terhadap profit usaha (Y). Koefisien variabel jumlah tenaga kerja sebesar 0,109 maka setiap penambahan jumlah tenaga kerja sebesar satu persen akan berpengaruh terhadap peningkatan profit usaha tempe (Y) sebesar 0,109 persen dengan asumsi bahwa variabel-variabel lain konstan. Maka hipotesis H_6 dalam penelitian ini diterima, yang berarti variabel jumlah tenaga kerja berpengaruh secara signifikan dan parsial terhadap profit

Penelitian ini menunjukkan hasil yang sama dengan penelitian yang dilakukan oleh Wibowo (2012) yang menyatakan bahwa tenaga kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap produksi industri kecil. Hasil ini juga sama dengan penelitian yang dilakukan Putra dan Sudirman (2015) yang menyatakan bahwa tenaga kerja memiliki hubungan positif dan berpengaruh signifikan terhadap pendapatan usaha.

Pada sebaran pelaku usaha memiliki jumlah tenaga kerja sebanyak dua orang sebesar 52,76 persen untuk pelaku usaha yang merupakan anggota koperasi, dan 48,48 persen yang bukan anggota koperasi,

sementara pelaku usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja lebih dari empat hanya 3,15 persen dan 2,83 persen. Maka dapat diketahui bahwa usaha yang dimiliki oleh para pelaku usaha tempe tergolong masih usaha mikro.

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PROFIT USAHA

Selain variabel karakteristik pengusaha, terdapat variabel-variabel yang diduga dapat mempengaruhi profit usaha tempe. Berdasarkan Tabel 1 di atas diketahui bahwa nilai uji F sebesar 0,000 pada taraf nyata 5 persen. Hal ini menunjukkan bahwa nilai uji F $0,000 < 0,05$ sehingga hipotesis H_0 ditolak dan terima H_1 yang berarti bahwa semua variabel *independent* yang ada di dalam model secara simultan berpengaruh signifikan terhadap profit usaha tempe di Indonesia.

Nilai R-square pada persamaan ini adalah 0,742 yang berarti bahwa semua variabel *independent* yaitu umur, biaya bahan baku, keanggotaan koperasi, lama usaha, tingkat pendidikan, jumlah tenaga kerja, dummy bantuan, dummy pelatihan, dummy sumber modal, dummy alokasi penjualan, dummy distribusi penjualan telah dapat menjelaskan variabel profit sebesar 74,2 persen, sedangkan sisanya sebesar 25,8 persen dipengaruhi oleh variabel lain diluar model.

Berdasarkan Tabel 1 di atas diketahui bahwa variabel keanggotaan koperasi memiliki pengaruh positif terhadap profit usaha. Jika pelaku usaha tempe menjadi anggota koperasi dapat meningkatkan profit usaha dengan asumsi bahwa variabel-variabel lain dianggap konstan. Variabel dummy keanggotaan koperasi memiliki nilai p-value lebih besar dibandingkan dengan taraf nyata lima persen yaitu 0,429. Maka berdasarkan hasil tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwa tolak H_1 dan terima H_0 . Maka hipotesis ketiga dalam penelitian ini tidak dapat diterima. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa telah terjadinya penurunan peranan KOPTI sebagai koperasi yang bertujuan untuk memasok kedelai kepada para pelaku usaha tempe. Berdasarkan data Kemenkop dan UKM (2019) dapat dilihat pada Tabel 2 di bawah ini.

Tabel 2. Perkembangan Jumlah Anggota KOPTI di Indonesia

Tahun	Jumlah anggota KOPTI (orang)	Pertumbuhan (%)
2014	9,795	-
2015	10,941	11,7
2016	10,072	-8
2017	7,199	-29
2018	488	-93

Sumber: Kemenkop dan UKM 2019

Berdasarkan Tabel 2 di atas diketahui bahwa penurunan yang signifikan pada tahun 2018 mencapai 488 anggota, sedangkan pada tahun 2017 jumlah anggota koperasi sebanyak 7.199 anggota. Hal ini mengindikasikan bahwa koperasi telah mengalami penurunan pelayanan yang berdampak pada penurunan partisipasi dan loyalitas pelaku usaha tempe untuk menjadi anggota koperasi. Selain itu, sesuai dengan keadaan di lapangan dapat diketahui bahwa saat ini KOPTI untuk memperoleh pendapatan dan mampu bertahan tidak hanya dengan memasok dan menyalurkan kedelai tetapi dengan mengembangkan bidang usaha seperti melakukan pengadaan bahan pembantu, pengadaan alat dan mesin produksi, pembuatan dan pelatihan produksi tempe, dan penyewaan gedung.

Pengadaan bahan pembantu seperti ragi dan plastik pembungkus tempe baik yang sudah diberi label atau *brand* maupun tidak diberikan label. Bidang usaha yang dilakukan oleh KOPTI tersebut tidak hanya diperuntukkan untuk anggota koperasi saja melainkan untuk pelaku usaha tempe pada umumnya. Sehingga para pelaku usaha tempe untuk menikmati pelayanan KOPTI tersebut tidak perlu untuk menjadi anggota KOPTI.

Berdasarkan data Kemenkop tersebut dapat disimpulkan bahwa menjadi anggota KOPTI belum mendapatkan keuntungan lebih dari pelayanan kopti tersebut. Sehingga menjadi anggota KOPTI tidak memiliki pengaruh terhadap profit usaha tempe. Hasil ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Ariningsih (2014) yang menyatakan bahwa status keanggotaan koperasi tidak berdampak nyata yang berarti tidak ada

perbedaan yang nyata terhadap pendapatan petani tebu anggota koperasi dan bukan anggota koperasi di Jawa Timur. Purwono *et al.* (2013) melakukan penelitian mengenai kinerja koperasi susu sapi perah. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kinerja koperasi produksi susu sapi perah di Bogor termasuk dalam kategori kurang sehat. Selain itu, berdasarkan keadaan di lapangan, KOPTI mengembangkan bidang usaha selain sebagai pemasok kedelai yang bertujuan untuk tetap bertahan di era globalisasi ini. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa KOPTI belum mampu memberikan manfaat terhadap anggota koperasi, yang menyebabkan terjadinya penurunan jumlah anggota koperasi. Sehingga diperlukan suatu kebijakan untuk memperbaiki kinerja koperasi yang dapat meningkatkan partisipasi pelaku usaha untuk bergabung bersama koperasi.

Variabel biaya bahan baku (X_2) berpengaruh positif dan signifikan terhadap profit usaha tempe. Maka hipotesis kedua dalam penelitian ini diterima. Koefisien biaya bahan baku adalah sebesar 0,804, ini berarti bahwa setiap terjadi peningkatan biaya bahan baku sebesar satu persen maka akan berpengaruh terhadap peningkatan profit usaha sebesar 0,804 persen dengan asumsi variabel-variabel lain konstan.

Hasil ini sesuai dengan penelitian yang telah dilakukan oleh Suartawan *et al.* (2017) yang menyatakan variabel biaya bahan baku berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pengrajin patung. Wibowo (2012) menunjukkan hasil yang sama bahwa bahan baku memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap produksi industri kecil.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel dummy alokasi penjualan (X_{10}) berpengaruh negatif dan signifikan terhadap profit usaha tempe. Koefisien sebesar 0,077 dan bernilai negatif yang berarti bahwa penjualan dalam kabupaten berpengaruh terhadap penurunan profit usaha tempe sebesar 0,077 persen dengan asumsi bahwa variabel-variabel lain konstan. Pengujian hipotesis dalam penelitian ini adalah terima H_{10} yang berarti bahwa alokasi penjualan ke dalam kabupaten lebih baik dibandingkan dengan menjual ke luar kabupaten.

Menurut Corey dalam Fandy Tjiptono (2008) menyatakan bahwa pemilihan pasar yang akan dilayani didasarkan pada salah satu faktor yaitu keterbatasan sumber daya internal yang mendorong perlunya pemusatan atau fokus yang lebih sempit. Pelaku usaha pembuatan tempe di Indonesia mengalami keterbatasan sumber daya. Usaha tempe yang tergolong mikro dan kecil yang memanfaatkan sumber daya yaitu bahan baku dan tenaga kerja dalam jumlah yang relatif kecil dan terbatas, sehingga menyebabkan untuk memilih pasar dalam kabupaten sebagai pasar yang akan dilayani.

Dummy distribusi penjualan kategori 2 (X_{12}) berpengaruh positif dan signifikan terhadap profit usaha tempe. Koefisien dummy distribusi penjualan kategori 2 sebesar 0,041. Hal ini berarti bahwa penjualan ke pedagang berpengaruh terhadap peningkatan profit usaha tempe sebesar 0,041 persen dengan asumsi bahwa variabel-variabel lain konstan. Hipotesis penelitian ini adalah terima H_{12} yang berarti bahwa lebih baik mendistribusikan produk ke pedagang dibandingkan mendistribusikan ke perusahaan dan rumah tangga.

Pada taraf nyata 10 persen variabel dummy bantuan dan dummy pelatihan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profit usaha tempe. Parameter dugaan variabel dummy bantuan bernilai positif dengan nilai koefisien sebesar 0,071. Ini berarti bahwa dengan adanya bantuan yang diterima oleh pelaku usaha berpengaruh terhadap peningkatan profit usaha sebesar

0,071 persen dengan asumsi variabel-variabel lain konstan. Hipotesis dalam penelitian ini adalah terima H_7 .

Penelitian ini memberikan hasil yang sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Munizu (2010) yang menjelaskan bahwa bantuan berpengaruh positif dan berpengaruh terhadap kinerja usaha UMK. serta pada penelitian yang dilakukan oleh Afifah *et al.* (2012) mengenai bantuan modal dan kredit bagi kelompok usaha mikro oleh koperasi dan UMKM. Berdasarkan penelitian tersebut hasil menunjukkan bahwa adanya pengaruh bantuan kredit terhadap omset penjualan pelaku usaha mikro dengan adanya beda sebelum dan setelah adanya bantuan kredit.

Variabel dummy pelatihan (X_8) berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap profit usaha. Variabel dummy pelatihan (X_8) mempunyai koefisien sebesar 0,083 yang berarti bahwa dengan adanya pelatihan berpengaruh terhadap peningkatan profit usaha sebesar 0,083 persen dengan asumsi variabel-variabel lain konstan. Pengujian hipotesis dalam penelitian ini adalah terima H_8 . Hasil penelitian ini diperkuat oleh penelitian yang dilakukan oleh Alhempy (2013) yang menyatakan bahwa pelatihan mempunyai hubungan yang positif dan berpengaruh signifikan terhadap perkembangan usaha kecil.

Pelatihan dan bantuan yang diberikan kepada para pelaku usaha tempe tidak hanya berasal dari koperasi melainkan adanya lembaga-lembaga lain yang bertujuan untuk memberikan bantuan dan pelatihan tersebut. Jenis pelatihan dan bantuan yang diberikan KOPTI adalah pelatihan melakukan produksi tempe bagi para pemula pelaku usaha tempe. Adapun bantuan yang diberikan KOPTI adalah pemberian diskon untuk pembelian alat dan mesin produksi, memperoleh bahan baku, serta modal.

Dari uraian di atas dapat diketahui bahwa pada taraf nyata lima persen hipotesis variabel umur, biaya bahan baku, jumlah tenaga kerja, dummy alokasi penjualan, distribusi penjualan kategori 1 secara parsial

dapat diterima. Dan pada taraf nyata 10 persen, hipotesis variabel dummy bantuan dan dummy pelatihan dapat diterima. Sedangkan pengujian hipotesis variabel tingkat pendidikan, lama usaha, dummy keanggotaan koperasi, dan dummy sumber modal ditolak.

KESIMPULAN DAN SARAN

KESIMPULAN

Dari pembahasan tersebut dapat ditarik beberapa kesimpulan dalam penelitian yaitu secara simultan semua variabel *independent* dalam penelitian ini berpengaruh secara signifikan. Variabel karakteristik pengusaha yang berpengaruh terhadap profit usaha adalah umur dan jumlah tenaga kerja.

Faktor-faktor yang mempengaruhi profit usaha mikro dan kecil pembuatan tempe adalah umur pelaku usaha, biaya bahan baku, jumlah tenaga kerja, dummy alokasi penjualan, dummy distribusi penjualan, dummy pelatihan, dan dummy bantuan. Alokasi penjualan tempe di dalam kabupaten lebih baik dibandingkan dengan di luar kabupaten, dan distribusi tempe ke pedagang lebih baik dibandingkan dengan distribusi tempe ke perusahaan dan rumah tangga.

SARAN

Adapun beberapa saran yang dapat diberikan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. KOPTI sebaiknya meningkatkan pelayanan dalam bentuk bantuan dan pelatihan kepada pelaku usaha tempe anggota KOPTI dikarenakan dari hasil penelitian menunjukkan bahwa dengan adanya bantuan dan pelatihan yang diberikan kepada para pelaku usaha dapat meningkatkan profit usaha tempe.
2. KOPTI berperan dalam pemasaran produk para anggota pelaku usaha tempe dikarenakan berdasarkan hasil analisis diketahui bahwa distribusi penjualan dan alokasi penjualan berpengaruh signifikan yang berdampak pada peningkatan profit

usaha tempe. Maka diperlukan peran KOPTI untuk melakukan pemasaran produk para pelaku usaha.

3. Diperlukan penelitian lanjutan yang berkaitan dengan topik ini sebaiknya melakukan penelitian pada skala yang lebih besar baik untuk usaha tempe ataupun pada sektor usaha lainnya secara umum, sehingga dapat diketahui apakah faktor-faktor tersebut masih berpengaruh atau untuk mengetahui faktor-faktor lain yang dapat mempengaruhi peningkatan kinerja usaha agribisnis di Indonesia.

DAFTAR PUSTAKA

- Afifah RZ, Achmad HS. 2012. Analisis Bantuan Modal dan Kredit bagi Kelompok Pelaku Usaha Mikro oleh Dinas Koperasi dan UMKM Kota Semarang. *Journal of Economics*. 1(1): - 15.
- Agusta QTM, Dyah AHL, SURIANTY S. 2014. Analisis Pendapatan dan Tingkat Kesejahteraan Rumah Tangga Peternak Sapi Perah Anggota Koperasi Peternak Bandung Selatan (KPBS) Pangalengan. *Jurnal Ilmu-ilmu Agribisnis*. 2(2):1-9.
- Alhempri RR, Harianto W. 2013. Pengaruh Pelatihan dan Pembinaan Terhadap Pengembangan Usaha Kecil Pada Program Kemitraan Bina Lingkungan. *Jurnal Media Riset Bisnis dan Manajemen*. 12(1):20-38.
- Altman M. 2017. The Importance of Cooperative to the New Zealand Economy: Constructing a Cooperative Economy. *International Journal of Social Economics*. 44(12):2086-2096.
- Ariningsih E. 2014. Impact of Cooperative Membership on Sugarcane Farmers' Income in East Java. *Jurnal Agro Ekonomi*. 32(2):147-165.

- [BPS] Badan Pusat Statistik. 2015. Profil Industri Mikro dan Kecil. Badan Pusat Statistik. Jakarta.
- Bain JS. 1956. Barrier to New Competition. Cambridge (ID): Harvard University Press.
- Fandy T. 2008. Strategi Pemasaran. Penerbit Andi Yogyakarta. Yogyakarta.
- Ghozali I. (2005). Aplikasi Analisis Multivariate dengan SPSS. Badan Penerbit UNDIP. Semarang.
- Gronlund NE. 1982. Constructing Achievement Tests 3rd Edition. Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice Hall.
- Hanel A. 1992. Basic Aspect of Cooperative Organization and Policies for Their Promotion in Developing Countries. German (ID): Marburg Consult fur Selbsthilfeforderung.
- Hendrojogi. 2012. Koperasi: Asas-Asas, Teori dan Praktik. Rajawali Pers. Jakarta.
- Hermawati A. 2012. Peranan Aspek Sosial Ekonomi Pengrajin Tempe terhadap Pendapatan dan Partisipasinya sebagai Anggota Primkopti. Jurnal Sains Manajemen. 1(1):1-11.
- [Kemenkop UKM] Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah. 2015. Kontribusi Koperasi. Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah. Jakarta.
- . 2019. Perkembangan Koperasi di Indonesia. Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah. Jakarta.
- Krisnamurthi B. 1998. Perkembangan Kelembagaan dan Prilaku Usaha Koperasi Unit Desa di Jawa Barat. [disertasi]. Bogor (ID): Institut Pertanian Bogor.
- Munizu M. 2010. Pengaruh Faktor-Faktor Eksternal dan Internal Terhadap Kinerja Usaha Mikro dan Kecil (UMK) di Sulawesi Selatan. Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan. 12(1): 33-41.
- Nainggolan R. 2016. Gender, Tingkat Pendidikan, dan Lama Usaha sebagai Determinan Penghasilan UMKM di Kota Surabaya. Jurnal Kinerja. 20(1):1-13.
- Nawawi H. 2006. Evaluasi dan Manajemen Kinerja di Lingkungan Usaha dan Industri. Gadjah Mada University Press. Yogyakarta.
- Ortmann GF, King RP. 2007. Agricultural Cooperatives I: History, Theory and Problems. Jurnal Agrekon. 46(1):18-46.
- Partomo TS, Abdul RS. 2002. Ekonomi Skala Kecil/Menengah dan Koperasi. Ghalia Indonesia, Anggota IKAPI. Bogor.
- Purwaningsih R, Kusuma PD. 2015. Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Usaha Kecil dan Menengah di Semarang. Prosiding Seminar.
- Purwono J, Sri S, Anisa R. 2013. Analisis Kinerja Koperasi Produksi Susu dengan Pendekatan Balanced Scorecard. Jurnal NeO-Bis. 7(1):1-17.
- Putra IPD, Sudirman IW. 2015. Pengaruh Modal dan Tenaga Kerja Terhadap Pendapatan dengan Lama Usaha

- sebagai Variabel Moderating. E-jurnal Ekonomi Pembangunan Universitas Udayana. 4(9):1110-1139.
- Ropke J. 2003. *Ekonomi Koperasi: Teori dan Manajemen*. Salemba Empat. Jakarta.
- Rutherford M. 1994. *Institutions in Economics: The Old and the New Institutionalism*. Cambridge University Press. Cambridge.
- Santosa PB. 200). Eksistensi Koperasi: Peluang dan Tantangan di Era Pasar Globalisasi. *Jurnal Dinamika Pembangunan*. 1(2):111-117.
- Sasmitha NPR, Ayuningsasi AAK. 2017. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pengrajin pada Industri Kerajinan Bambu di Desa Belega Kabupaten Gianyar. *Jurnal Ekonomi Pembangunan Universitas Udayana*. 6(1):64-84.
- Suartawan IK, Purbadharmaja IB. 2017. Pengaruh Modal dan Usaha Bahan Baku Terhadap Pendapatan Melalui Produksi Pengrajin Patung Kayu di Kecamatan Sukawati Kabupaten Gianyar. E-jurnal Ekonomi Pembangunan Universitas Udayana. 6(9):1628-1657.
- Sukirno S. 1995. *Pengantar Teori Ekonomi Mikro Edisi Kedua*. PT Karya Grafindo Persada. Jakarta.
- Wibowo R. 2012. Pengaruh Modal, Tenaga Kerja, Bahan baku, Mesin Terhadap Produksi Industri Kecil Konveksi Desa Padurenan Kecamatan Gebog Kabupaten Kudus. *Economics Development Analysis Journal*. 1(2):11-20.
- Yustika AE. 2012. *Ekonomi Kelembagaan Paradigma, Teori, dan Kebijakan*. Penerbit Erlangga. Jakarta.