



**KINERJA USAHA SEBAGAI MODERASI JARINGAN USAHA
TERHADAP PENGEMBANGAN USAHA (STUDI MITRA BINAAN
PEGADAIAN MEDAN)**

Charlan Giawa¹, Romindo M Pasaribu², dan Herry D.S Pasaribu³

^{1,2,3} Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas HKBP Nommensen, Medan
charlanperjuangangiawa@gmail.com, romindo.pasaribu@uhn.ac.id,
herry.pasaribu@uhn.ac.id

ABSTRAK

INFORMASI ARTIKEL

Penelitian ini dilakukan di Labuhan Deli, dimana para pelaku usaha memiliki peluang untuk mengembangkan usahanya menjadi peluang bisnis yang menguntungkan. Pelaku usaha di memiliki ide yang kreatif untuk mengembangkan usaha dan secara tidak langsung dapat meningkatkan kinerja usahanya. Akan tetapi, pelaku usaha kurang menyadari jaringan usaha dilingkungan sehingga banyak pelaku usaha yang kehilangan kesempatan untuk mengembangkan usaha. Jaringan usaha diartikan sebagai suatu bentuk organisasi di bidang ekonomi yang dimanfaatkan untuk mengatur koordinasi serta mewujudkan kerjasama antar unsur dalam organisasi. Jaringan terdiri atas keluarga dan teman yang memiliki peluang yang baik untuk memajukan sebuah usaha.

Tujuan dari penelitian adalah untuk mengetahui bagaimana pemanfaatan jaringan usaha terhadap pengembangan usaha dengan variabel kinerja usaha sebagai perantara? Jenis penelitian adalah penelitian kuantitatif.

Populasi dalam penelitian ini sebanyak 173 mitra binaan dan jumlah sampel sebanyak 60 mitra. Teknik pengambilan sampel adalah Purposive Sampling.

Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis Jalur (Path Analysis). Hasil penelitian adalah jaringan usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengembangan usaha. Jaringan usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja usaha. Pengembangan usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja usaha. Dan jaringan usaha melalui kinerja usaha berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap pengembangan usaha mitra binaan PT. Pegadaian Cabang Labuhan Deli.

INFORMASI ARTIKEL

Dikirim : 15 April 2021
Revisi Pertama : 15 Juli 2021
Diterima : 10 Agustus 2021
Tersedia online : 15 Agustus 2021

Kata Kunci : Mitra Binaan, Pegadaian, Jaringan Usaha, Pengembangan Usaha, Kinerja Usaha

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Program Kemitraan adalah program yang mendorong masyarakat sebagai pelaku usaha mikro atau Mitra Binaan untuk dapat tumbuh melalui pinjaman berbunga lunak dimana syarat-syarat pelunasan ringan, tingkat suku bunga rendah dan berjangka waktu panjang. Dengan adanya pinjaman berbunga lunak ini maka diharapkan mampu menciptakan masyarakat pelaku usaha mikro untuk dapat memperbesar skala bisnisnya, di samping juga menciptakan peluang-peluang baru atas usaha yang dijalaninya. Menurut *Standard Operating Procedure (SOP)* Pelaksanaan Program Kemitraan Dan Bina Lingkungan (PKBL) No. 26/DIR-IV/2016, tujuan program ini adalah (a) Membantu upaya pemerintah dalam mendorong peningkatan ekonomi dengan memajukan ekonomi kerakyatan yang berbasis pada usaha kecil, (b) Meningkatkan peranan usaha kecil dalam menghasilkan produk nasional, menciptakan wirausaha/pelaku usaha dan membentuk lapangan pekerjaan yang baru, (c) Membantu usaha kecil agar dapat tumbuh dan berkembang serta mandiri, (d) Membantu permodalan untuk kegiatan operasional atau pembelian barang-barang modal usaha kecil, (e) Membantu peningkatan kemampuan kewirausahaan yang profesional dan akuntabel dalam manajemen usahanya, (f) Mendorong usaha kecil agar menjadi kuat dan kokoh dalam menghadapi persaingan dan tantangan lainnya, dan (g) Menciptakan keseimbangan ekonomi nasional melalui pembinaan usaha kecil.

Terdapat beberapa alasan yang mendasari penting keberadaan usaha mikro dan kecil (Berry, et al.,2001) dalam Ling (2013). Yang pertama adalah kinerja usaha mikro dan kecil cenderung lebih baik dalam hal menghasilkan tenaga kerja yang produktif. Kedua, sebagai bagian dari dinamika, usaha mikro dan kecil dalam mencapai peningkatan produktivitas melalui investasi dan perubahan teknologi. Ketiga, karena diyakini usaha mikro dan kecil memiliki keunggulan dalam hal fleksibilitas ketimbang usaha besar. Menurut Aina, dkk. (2017), salah satu faktor yang mempengaruhi kinerja usaha dari seorang pelaku bisnis yaitu sikap atau perilaku pelaku bisnis dalam mencapai tujuannya. Perilaku wirausaha dapat digambarkan dengan lima indikator yaitu mandiri, *fleksibel*, *risk taker*, inovatif dan percaya diri. Kinerja usaha digambarkan dengan pendapatan, daya tahan usaha dan wilayah pemasaran.

Menurut Anoraga (2007:66) dalam Suryati dan Arief (2018), menyatakan bahwa pengembangan suatu usaha adalah tanggung jawab dari setiap pengusaha atau wirausaha yang membutuhkan pandangan kedepan, motivasi dan kreativitas. Aktivitas yg dilakukan dalam pengembangan usaha bertujuan untuk menciptakan cara mengembangkan dan mentransformasi berbagai sumber daya menjadi barang/jasa yg diinginkan konsumen. Strategi pengembangan usaha menurut Hendro (2011) : (a) Kebutuhan modal untuk mengembangkan usaha, (b) Analisa resiko kegagalan bisnis, (c) Analisa tingkat keuntungan dan waktu pengembalian investasinya serta prediksi arus kasnya saat memutuskan berinvestasi di bisnis, (d) Tren pasar dan berapa lama pertumbuhan bisnisnya, (e) Faktor – faktor perubahan dan pengubahnya,(f) Kebutuhan SDM dan keterampilan, dan (g) Tingkat operasional kesulitan bisnisnya. Dapat dikatakan pengembangan usaha adalah suatu pemikiran dari setiap pengusaha yang menghasilkan produk atau jasa yang di butuhkan masyarakat yang membutuhkan pandangan kedepan, motivasi dan kreativitas untuk membuat usahanya menjadi lebih besar.

Penelitian ini dilakukan di daerah labuhan deli, dimana para pelaku usaha memiliki peluang untuk mengembangkan usahanya menjadi peluang bisnis yang menguntungkan. Pelaku usaha di labuhan deli memiliki ide yang kreatif untuk mengembangkan usaha dan secara tidak langsung kinerja usahanya juga semakin meningkat. Akan tetapi, pelaku usaha kurang menyadari jaringan usaha dilingkungan atau wilayahnya sehingga banyak pelaku usaha yang kehilangan kesempatan untuk mengembangkan usaha yang dimiliki. Menurut Heiko (2011) jaringan diartikan sebagai

suatu bentuk organisasi di bidang ekonomi yang dimanfaatkan untuk mengatur koordinasi serta mewujudkan kerjasama antar unsur dalam organisasi. Jaringan terdiri atas keluarga dan teman yang memiliki peluang yang baik untuk memajukan sebuah usaha (Anderson et al. 2012). Maka sebuah usaha bisnis tidak hanya memiliki kinerja dan pengembangan usaha yang baik tetapi juga harus memiliki jaringan usaha yang baik dan luas sehingga usaha tersebut dapat bertahan ditengah-tengah persaingan saat ini.

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana pemanfaatan jaringan usaha terhadap pengembangan usaha Mitra Binaan Pegadaian dengan variabel kinerja usaha sebagai perantara? Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana pemanfaatan jaringan usaha terhadap pengembangan usaha Mitra Binaan Pegadaian dengan variabel kinerja usaha sebagai perantara?

KAJIAN PUSTAKA

Defenisi Jaringan Usaha

Menurut Indarti et al. (2011) menyatakan bahwa seorang usahawan membutuhkan suatu jaringan sosial yang kuat selain informasi, modal, keterampilan, tenaga kerja untuk memulai suatu usaha. Flynn (2010) jaringan adalah seni yang sangat diperlukan dalam membangun relasi timbal-balik jangka panjang dengan orang yang tepat. Unsur-unsur tersebut pada umumnya berupa unit usaha. Dapat juga berupa non unit usaha, tetapi merupakan unsur dalam rangkaian yang memfasilitasi penyelenggaraan unit usaha. Organisasi yang dimaksud dapat bersifat formal maupun non informal. Menurut Aima (2014) jaringan adalah sebuah himpunan orang yang dihubungkan dengan orang yang lain sehingga orang tersebut dapat saling komunikasi, bertukar informasi dan lain-lain.

Dimensi Jaringan Usaha

Menurut Taormina dan Kin Lao (2009) untuk mencapai tujuan personal maupun perusahaan digunakan:

a. *Building Personal Relationship*

Di dalam bisnis, membangun hubungan yang baik antar individu maupun dengan organisasi sering dilihat sebagai cara yang tepat untuk mencapai tujuan perusahaan (Neergaard et al, 2005). Hoang and Antoncic (2003) mengatakan bahwa kunci utama dari *building personal relationship* untuk proses kewirausahaan adalah meningkatkan informasi dan saran yang diterima. Pengusaha sering mengandalkan *building personal relationship* untuk informasi bisnis, saran yang berhubungan dengan bisnis dan pemecahan masalah. Juga untuk mencegah terjadinya resiko yang tidak terduga.

b. *Having a Favorable Attitude*

Having a favorable attitude terhadap *entrepreneurial networking* diperlukan untuk tujuan dan kepentingan bisnis. Ekspektasi pada hubungan perilaku-sikap didasarkan oleh satu keyakinan mempengaruhi satu perilaku, satu perilaku mempengaruhi satu tujuan perilaku dan satu tujuan perilaku mempengaruhi perilaku (Fishbein dan Ajzen dalam Sigit, 2006).

Jenis-Jenis Jaringan Usaha

Menurut Dandan (2020), macam-macam jaringan usaha berdasarkan fungsi bisnis perusahaan yaitu :

a. Jaringan Pemasaran

Untuk keberhasilan dalam pemasaran produk dan layanannya, usaha perlu memiliki jaringan pemasaran yang handal, yang selalu siap menyerap produk dan layanan usaha dengan volume, harga dan waktu yang tepat atau membantu kegiatan pemasaran. Dengan demikian jaringan pemasaran ini dapat terdiri dari jaringan inti dan penunjang. Jaringan inti dapat terdiri dari para perantara pemasaran seperti grosir,

pengecer, agen dan perantara pemasaran lainnya. Sedangkan jaringan penunjang, yaitu lembaga/pihak ketiga yang berperan sebagai penunjang kesuksesan pemasaran, seperti perusahaan/lembaga yang bergerak dalam bidang promosi, ekspedisi, transportasi, informasi pasar, pembiayaan kegiatan pemasaran, memberikan jaminan dalam pemasaran, dan lainlain. Lembaga-lembaga/pihak ketiga tersebut dapat merupakan lembaga pemerintah, lembaga bisnis dan lembaga lainnya.

b. Jaringan Produksi/Operasi

Jaringan produksi/operasi meliputi kerjasama usaha dan hubungan-hubungan dengan berbagai pihak (produsen, pemasok dan pihak lainnya) yang dibutuhkan untuk menjamin proses produksi/ operasi dapat berjalan dengan baik. Dengan jaringan produksi yang kuat maka kapasitas produksi perusahaan dapat disesuaikan dengan kebutuhan (fleksibilitas dalam kapasitas), dapat dilakukan semacam pembagian tugas produksi sesuai dengan keunggulan anggota jaringan, sehingga proses produksi dapat dilakukan lebih efisien, dapat melakukan produksi yang besar melalui subkontrak/maklun ataupun melakukan konsorsium untuk sehingga dapat memenuhi permintaan yang besar dengan cara yang ekonomis.

c. Jaringan Keuangan/Pembiayaan

Jaringan keuangan terutama menyangkut kerjasama, hubungan-hubungan dan akses ke sumber pembiayaan, baik lembaga keuangan bank, maupun non bank. Jaringan keuangan/pembiayaan ini tentunya diperlukan perusahaan terutama untuk pemenuhan kebutuhan modal perusahaan secara efektif dan efisien. Selain itu jaringan dengan lembaga keuangan diperlukan untuk kemudahan kemudahan dalam melakukan transaksi bisnis.

Pengembangan Usaha

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), pengembangan adalah proses, cara, perbuatan mengembangkan. Menurut Hafsa, 2004 dalam Riadi (2020) Pengembangan usaha adalah setiap usaha memperbaiki pelaksanaan pekerjaan yang sekarang maupun yang akan datang, dengan memberikan informasi mempengaruhi sikap-sikap atau menambah kecakapan. Maka dapat disimpulkan bahwa pengembangan usaha merupakan suatu proses dari sebuah usaha dalam mengembangkan sumberdaya yang memiliki peluang sehingga usaha tersebut dapat berkembang semakin baik.

Unsur-unsur Pengembangan Usaha

Menurut Fadilah (2012:6) unsur unsur penting dalam mengembangkan usaha terdapat 2 unsur yaitu unsur internal maupun unsur eksternal. Berikut ini adalah penjelasan dari masing-masing unsur yaitu:

a. Unsur yang berasal dari dalam (pihak internal)

Unsur yang berasal dari pihak internal adalah adanya niat dari pengusaha/wirausaha untuk mengembangkan usahanya. Pengusaha harus mengetahui teknik memproduksi barang seperti kuantitas barang yang mampu diproduksi, bagaimana teknik dalam pembuatan produk, dan juga membuat anggaran yang bertujuan untuk mengetahui besar kecilnya pemasukkan dan pengeluaran produk.

b. Unsur dari pihak luar (Pihak eksternal)

Unsur yang berasal dari pihak eksternal dapat diperoleh dengan mengikuti perkembangan informasi dari luar usaha, mendapatkan dana tidak hanya mengandalkan dari dalam seperti meminjam dari luar, mengetahui kondisi lingkungan sekitar yang baik/kondusif untuk usaha.

Kinerja Usaha

Kinerja dapat diartikan sebagai tingkat pencapaian yang diperoleh dalam rangka untuk mencapai tujuan (Siregar dan Lubis, 2017). Silviasih et al.,(2016) menambahkan bahwa kinerja dapat diartikan sebagai suatu prestasi atau pencapaian perusahaan yang dapat mempengaruhi pendapatan, profitabilitas, produktivitas, pengembangan pasar, struktur organisasi, dan sistem manajemen. Menurut G. Oka dan I. Wayan (2018) Kinerja perusahaan merupakan konstruk (faktor) umum yang digunakan untuk mengukur pengaruh dari sebuah kebijakan atau keputusan perusahaan.

Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kinerja Usaha

Menurut Maddeppungeng (2017), ketiga faktor tersebut terdiri dari beberapa hal, yaitu:

1. Faktor internal perusahaan

Meliputi : sistem komunikasi antar pimpinan dan karyawan, pengetahuan dan kemampuan teknik SDM, kreatifitas dan inovasi yang dimiliki SDM, sifat dan karakter pimpinan perusahaan, pengaturan strategi perusahaan, pengalaman manager, standar etika dan moral karyawan, suasana kerja yang baik, kemampuan manajerial dan *enterpreneur*, inovasi dan mendsit pimpinan perusahaan, dan Manajemen Sumberdaya Manusia (SDM).

2. Faktor eksternal perusahaan

Meliputi : fluktuasi kurs mata uang, tingkat suku bunga bank, kepedulian masyarakat sekitar perusahaan, kepedulian masyarakat sekitar proyek, gangguan kesehatan lingkungan masyarakat, bencana alam, kondisi cuaca dan iklim, tingkat persaingan tak sehat (KKN dan monopoli) dan Pola penyelesaian perselisihan kontrak

3. Faktor situasi pasar yang dipengaruhi oleh faktor internal dan eksternal

Meliputi : hambatan dalam mendapatkan pasar, ketidaksesuaian jasa layanan dengan pasar, adanya persaingan tidak sehat, daya saing perusahaan luar, kepuasan pemberi pekerjaan, persaingan dengan perusahaan lain, strategi segmentasi pasar, kemampuan mencari dan mendapatkan proyek, daya saing teknologi dan inovasi perusahaan, kesulitan mendapatkan pasar pekerjaan, proyek bertahap, mempertahankan hubungan kerja jangka panjang, penciptaan pasar pekerjaan, pekerjaan sedikit dibandingkan jumlah perusahaan, *brand image* / citra perusahaan dan budaya positif perusahaan.

Kerangka Penelitian dan Pengembangan Hipotesis

1. Pengaruh Jaringan Usaha terhadap Pengembangan Usaha

Daya saing usaha yang lebih tinggi dapat dicapai melalui jaringan usaha karena para pelaku usaha dapat melakukan spesialisasi sehingga usaha lebih efisien, menekan biaya-biaya transaksi, dan meningkatkan fleksibilitas karena adanya rekanan yang terpercaya. Kotler dan Amstrong (2008:39) mengemukakan bahwa menghasilkan produk atau jasa dan membuat produk atau jasa itu tersedia bagi pembeli memerlukan pembangunan hubungan yang bukan hanya dengan pelanggan tetapi juga dengan pemasok kunci dan penjual perantara dalam rantai pasokan perusahaan.

Dalam melakukan usaha bisnis kita memerlukan yang disebut jaringan usaha. Jaringan usaha dapat membantu perkembangan usaha, dimana semakin baik jaringan usaha dan sudah mencapai target pasarnya maka pengembangan usaha dapat cepat berkembang. Berdasarkan penelitian Lestari, Lubis, Widayanto (2015) menunjukkan bahwa jaringan usaha memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap perkembangan usaha. Berdasarkan penjelasan diatas, maka dapat dibuat hipotesis:

H1: Jaringan Usaha berpengaruh terhadap Pengembangan Usaha Mitra Binaan Pegadaian

2. Pengaruh Jaringan Usaha terhadap Kinerja Usaha

Adanya kinerja usaha yang buruk dari suatu organisasi bisnis perlu untuk dicari permasalahannya karena dengan kinerja yang buruk tentu akan mengancam keberlangsungan perusahaan itu sendiri sehingga perusahaan di tuntut untuk terus berinovasi dengan strategi-strategi yang dapat mempertahankan kinerja atau bahkan dapat meningkatkan kinerja usaha perusahaan. Kinerja usaha yang buruk dapat dipengaruhi oleh rendahnya kreatifitas strategi pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan. Keberhasilan suatu bisnis dapat dilihat melalui kinerja dari usaha tersebut. Hendriyanto (2015) menyatakan bahwa jaringan usaha mempunyai pengaruh yang positif terhadap kinerja UMKM. Berdasarkan penjelasan diatas, maka dapat dibuat hipotesis:

H2: Jaringan Usaha berpengaruh terhadap Kinerja Usaha Mitra Binaan Pegadaian

3. Pengaruh Pengembangan Usaha terhadap Kinerja Usaha

Menurut Aina, Suwarsinah dkk. (2017), salah satu faktor yang mempengaruhi kinerja usaha dari seorang pelaku bisnis yaitu sikap atau perilaku pelaku bisnis dalam mencapai tujuannya. Faktor individu seperti pendidikan, pelatihan, pengalaman, dukungan keluarga, kebutuhan berprestasi dan motivasi berwirausaha menjadi faktor yang mempengaruhi perilaku wirausaha. Faktor eksternal seperti peran komunitas, dukungan pemerintah terhadap UMKM *e-commerce*, tumbuhnya usaha pendukung dan tumbuhnya *e-commerce* menjadi faktor lain yang mempengaruhi perilaku wirausaha.

Faktor eksternal dapat memberikan kontribusi terhadap perkembangan UKM melalui program-program pelatihan maupun akses informasi yang lebih memberi kemudahan pengelolaan terutama dalam mendapatkan permodalan. Dan pada faktor internal kualitas SDM yang terampil serta proses produksi yang berfokus pada target akan meningkatkan kinerja UKM berbasis industri kreatif. Karnawati, Fathorrahman (2016) menemukan bahwa faktor eksternal maupun internal berpengaruh signifikan terhadap pengembangan usaha. Berdasarkan penjelasan diatas, maka dapat dibuat hipotesis:

H3: Pengembangan Usaha berpengaruh terhadap Kinerja Usaha Mitra Binaan Pegadaian

4. Pengaruh Jaringan Usaha terhadap Pengembangan Usaha Melalui Kinerja Usaha

Salah satu faktor penentu lainnya yang mempengaruhi keberhasilan dalam berwirausaha adalah adanya akses ke jaringan sosial (Zampetakis dan Kanelakis, 2010). Kemampuan suatu usaha kecil untuk tumbuh dan berkembang tentu saja berbeda dari satu jenis ke jenis usaha lain. Meskipun demikian, secara umum kemampuan tersebut sangat dipengaruhi oleh kondisi eksternal dan kemampuan internalnya. Faktor-faktor eksternal seperti iklim kebijakan, struktur pasar yang bekerja, akses ke informasi dan pelayanan, serta jenis komoditas yang disediakan akan menentukan seberapa besar potensi suatu usaha untuk tumbuh dan berkembang.

Kegiatan bisnis dapat dimulai dari merintis usaha (*starting*), membangun kerjasama ataupun dengan membeli usaha orang lain atau yang lebih dikenal dengan *franchising*. Penelitian yang dilakukan oleh Apriani dan Handoyo (2020) menyatakan bahwa terdapat pengaruh yang positif dan signifikan keterampilan kewirausahaan, orientasi pasar dan jaringan terhadap kinerja UMKM fashion di Pasar Tanah Abang, Jakarta Pusat dengan mediasi kompetensi kewirausahaan. Berdasarkan penjelasan diatas, maka dapat dibuat hipotesis:

H4: Jaringan Usaha berpengaruh terhadap Pengembangan Usaha Mitra Binaan Pegadaian dengan Kinerja Usaha sebagai variabel Intervening.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kuantitatif. Menurut Sugiyono (2013:13), Penelitian kuantitatif adalah salah satu jenis penelitian yang spesifikasinya adalah sistematis, dan terencana terstruktur dengan jelas sejak awal hingga pembuatan desain penelitiannya. Adapun variabel yang dihubungkan diantaranya yaitu: Jaringan Usaha (X) sebagai variabel independen, Pengembangan Usaha (Y) sebagai variabel dependen serta menggunakan variabel intervening Kinerja Usaha (Z).

Populasi dalam penelitian ini adalah Mitra Binaan Pegadaian (Persero) Cabang Labuhan Deli sebanyak 173 mitra binaan pegadaian cabang labuhan deli dan jumlah sampel sebanyak 60 mitra. Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah *Purposive Sampling*. Kriteria dalam penelitian ini yaitu:

- Mitra Binaan Pegadaian yang Berada di Medan Labuhan Deli, Sumatera Utara
- Mitra Binaan Pegadaian yang sudah terdaftar di PT. Pegadaian Cabang Labuhan Deli, Sumatera Utara
- Mitra binaan Pegadaian yang sudah memiliki usaha minimal 1 tahun karena untuk mengukur kinerja usaha idealnya tahunan, dalam hal ini minimal 1 tahun adalah waktu ideal yang dipergunakan untuk mengukur kinerja usaha

Variabel Penelitian

Variabel pengembangan usaha (Y), mengacu pada penelitian yang dilakukan oleh Hendro (2011) dengan indikator, yaitu: a) Perkembangan informasi dari luar usaha, b) Mendapatkan dana, c) Mengetahui kondisi lingkungan sekitar yang baik/ kondusif untuk usaha. Variabel jaringan usaha (X), mengacu pada penelitian yang dilakukan oleh Heiko (2011), dengan variabel yaitu: 1. *Building Personal Relationship*, 2. *Having a Favorable Attitude*. dan variabel kinerja usaha (Z) mengacu pada penelitian yang dilakukan oleh G. Oka dan I. Wayan (2018), dengan indikator, yaitu 1) Faktor internal perusahaan

2) Faktor eksternal perusahaan 3) Faktor situasi pasar yang dipengaruhi oleh faktor internal dan eksternal

Teknik analisis data merupakan cara untuk menganalisis dan menguji data yang telah dikumpulkan. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif, yaitu merupakan data angka atau numerik. Dan juga penelitian ini menggunakan aplikasi SPSS (*Statistical Package Sosial Sciences*) dan Analisis Jalur (*Path Analysis*).

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Responden dalam penelitian ini adalah mitraan binaan pegadaian yang berjumlah 60 responden. Setiap responden memiliki karakteristik yang berbeda, sehingga penulis melakukan pengelompokan dengan karekteristik tertentu. Karakteristik yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis kelamin, usia, bentuk usaha, penghasilan, pendidikan dan status perkawinan. Berikut ini hasil pengelompokan responden berdasarkan kuisioner yang telah disebar.

a. Berdasarkan Jenis Kelamin

Responden yang terpilih dikelompokkan berdasarkan jenis kelamin dalam dua kelompok yaitu laki-laki dan perempuan. Berdasarkan jenis kelaminnya adalah sebanyak 19 laki-laki dengan persentase sebesar 31,7%, sedangkan mitra binaan pegadaian

sebanyak 41 perempuan sebesar 68,3%. Sehingga dapat disimpulkan bahwa responden mitra binaan pegadaian cabang Labuhan Deli lebih banyak yang berjenis kelamin perempuan.

b. Berdasarkan Usia/Umur

Responden yang terpilih dikelompokkan berdasarkan rentang usia/umur dalam empat kelompok. Responden mitra binaan pegadaian rentang umur 21-30 tahun adalah sebanyak 20 responden dengan persentase sebesar 33,3%, responden mitra binaan pegadaian rentang umur 31-40 tahun adalah sebanyak 33 responden dengan persentase sebesar 55,0%, responden mitra binaan pegadaian rentang umur 41-50 tahun adalah sebanyak 7 responden dengan persentase sebesar 11,7%, dan responden mitra binaan pegadaian rentang umur >50 tahun adalah sebanyak 0 responden. Sehingga dapat disimpulkan bahwa responden mitra binaan pegadaian cabang Labuhan Deli lebih banyak berusia 31-40 tahun.

c. Berdasarkan Bentuk Usaha

Responden yang terpilih dikelompokkan berdasarkan bentuk usaha dalam tiga kelompok. Responden mitra binaan pegadaian berdasarkan bentuk usahanya adalah sebanyak 42 responden yang memiliki usaha perorangan dengan persentase sebesar 70%, sebanyak 7 responden yang memiliki usaha koperasi dengan persentase sebesar 11,7% sedangkan sebanyak 11 responden memilih lainnya dengan persentase 18,3%. Sehingga dapat disimpulkan bahwa responden mitra binaan pegadaian cabang Labuhan Deli lebih banyak memiliki usaha perorangan.

d. Berdasarkan Pendidikan

Responden yang terpilih dikelompokkan berdasarkan pendidikan dalam empat kelompok. Responden mitra binaan pegadaian berdasarkan pendidikan adalah sebanyak 27 responden yang memilih SMA/SMK dengan persentase sebesar 45%, sebanyak 18 responden yang memilih Diploma dengan persentase sebesar 30%, sebanyak 14 responden yang memilih S1/S2/S3 dengan persentase sebesar 23,3% sedangkan sebanyak 1 responden memilih lainnya dengan persentase 1,7%. Sehingga dapat disimpulkan bahwa responden mitra binaan pegadaian cabang Labuhan Deli lebih banyak berpendidikan SMA/SMK.

e. Berdasarkan Penghasilan

Responden yang terpilih dikelompokkan berdasarkan penghasilan dalam empat kelompok. Responden mitra binaan pegadaian berdasarkan penghasilan adalah sebanyak 8 responden yang memilih 1-5 Juta Rupiah dengan persentase sebesar 13,3%, sebanyak 28 responden yang memilih 6-10 Juta Rupiah dengan persentase sebesar 46,7%, sebanyak 14 responden yang memilih 11-15 Juta Rupiah dengan persentase sebesar 23,3% sedangkan sebanyak 10 responden memilih >16 Juta Rupiah dengan persentase sebesar 16,7%. Sehingga dapat disimpulkan bahwa responden mitra binaan pegadaian cabang Labuhan Deli lebih banyak berpenghasilan 6-10 Juta Rupiah.

f. Berdasarkan Status Perkawinan

Responden yang terpilih dikelompokkan berdasarkan status perkawinan dalam dua kelompok. Responden mitra binaan pegadaian berdasarkan status perkawinannya adalah sebanyak 4 responden yang belum menikah dengan persentase sebesar 6,7%, sedangkan mitra binaan pegadaian sebanyak 56 responden yang sudah menikah sebesar 93,3%. Sehingga dapat disimpulkan bahwa responden mitra binaan pegadaian cabang Labuhan Deli lebih banyak yang sudah menikah

Hasil Uji Instrumen Penelitian

Nilai r-hitung diperoleh dari *output correlate item-total correlation*, sedangkan nilai r-tabel diambil dengan rumus $df = n-2$, yaitu $df = 60-2 = 58$ dengan taraf

signifikansi 0,05 sehingga menghasilkan r-tabel sebesar 0,2144 (Ghozali, 2018:51). Diketahui bahwa r tabel sebesar 0,2144 dan semua butiran pertanyaan dari variabel Jaringan Usaha (X), Pengembangan Usaha (Y), dan Kinerja Usaha (Z) menunjukkan bahwa $r_{hitung} > r_{tabel}$ atau $r_{hitung} > 0,2144$. Oleh karena itu dapat disimpulkan bahwa data yang tertera pada tabel dinyatakan **valid**.

Uji reliabilitas yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan uji statistik *Cronbach's Alpha*. Suatu variabel dinyatakan reliabel jika nilai cronbach alpha $> 0,60$ artinya maka kuesioner tersebut dinyatakan reliabel atau konsisten. Diketahui bahwa semua variabel adalah konsisten atau reliabel, hal ini terlihat dari nilai koefisien *alpha* (Cronbach Alpha) yang memiliki nilai lebih dari 0,60. Artinya mempunyai ketepatan dan kehandalan untuk dijadikan variabel dalam suatu penelitian.

Hasil Uji Asumsi Klasik

Uji Normalitas

Hasil uji Test Statistic (Kolmogorov-Smirnov) memberikan nilai 0,828 dengan probabilitas 0,500 yang jauh diatas $\alpha = 0,05$ jadi dapat disimpulkan H_0 dapat diterima, yang berarti data tersebut berdistribusi normal, karena nilai Asymp.Sig (2-tailed) lebih besar dari 0,05 ($0,500 > 0,05$).

Tabel 1 Hasil Uji Normalitas Metode Kolmogorov-Smirnov Test One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

			Unstandardized Residual
N			60
Normal	Mean		,0000000
Parameters(a,b)	Std. Deviation		1,34530190
Most	Absolute		,107
Extreme	Positive		,074
Differences	Negative		-,107
Kolmogorov-Smirnov Z			,828
Asymp. Sig. (2-tailed)			,500

a Test distribution is Normal.

b Calculated from data.

Uji Multikolinearitas

Hasil uji multikolinearitas pada tabel 4.8 menunjukkan bahwa data yang tidak terjadi gejala multikolinearitas antara masing-masing variabel independen dalam model regresi yaitu melihat nilai VIF dan nilai tolerance. Hasil perhitungan menunjukkan tidak ada variabel independen yang memiliki nilai tolerance kurang dari 0,10 yang berarti tidak ada korelasi antar variabel independen satu dengan variabel independen lainnya.

Tabel 2 Hasil Uji Multikolinearitas

Variabel Independen (Bebas)	Perhitungan		Keterangan
	Tolerance	VIF	
Jaringan Usaha (X)	0,998	1,002	Tidak terjadi multikolinearitas
Kinerja Usaha (Z)	0,998	1,002	Tidak terjadi multikolinearitas

Uji Heteroskedastisitas

Berdasarkan output diatas diketahui nilai signifikan (Sig.) untuk variabel Jaringan Usaha (X) adalah 0,584. Sementara, nilai signifikan (Sig.) untuk variabel Kinerja Usaha (Z) adalah 0,970. Karena nilai signifikan kedua variabel diatas lebih besar dari 0,05 maka sesuai dengan dasar pengambilan keputusan dalam uji Glejser, dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi gejala heteroskedastisitas.

**Tabel 3 Hasil Uji Heteroskedastisitas
Coefficients(a)**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta	B	Std. Error
1	(Constant)	,158	2,137		,074	,941
	JU	,040	,073	,073	,550	,584
	KU	,001	,032	,005	,038	,970

a Dependent Variable: Abs_RES

Pengujian Hipotesis

Uji Hipotesis 1

Pengujian hipotesis pertama dilakukan dengan menggunakan analisis regresi sederhana, yang hasilnya dapat dilihat pada tabel berikut :

**Tabel 4 Hasil Uji Hipotesis 1
Coefficients(a)**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta	B	Std. Error
1	(Constant)	24,104	2,689		8,964	,000
	JU	,113	,125	,118	5,902	,000

a Dependent Variable: PU

Berdasarkan tabel diatas, maka persamaan garis regresi dapat dinyatakan dalam persamaan sebagai berikut:

$$PU = 24,104 + 0,113 JU$$

Dalam kasus ini, angka konstan nya sebesar 24,104 mengindikasikan bahwa jika tidak ada Jaringan Usaha (X) maka nilai konsisten Pengembangan Usaha (Y) adalah sebesar 24,104. Sedangkan untuk nilai koefisien regresi sebesar 0,113 mengandung arti bahwa setiap penambahan 1 % tingkat Jaringan Usaha (X) maka Pengembangan Usaha akan meningkat sebesar 0,113. Karena nilai koefisien regresi bernilai 0,113 (positif) maka dapat disimpulkan bahwa Jaringan Usaha (X) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Pengembangan Usaha (Y).

Uji Hipotesis 2

Pengujian hipotesis pertama dilakukan dengan menggunakan analisis regresi sederhana, yang hasilnya dapat dilihat pada tabel berikut :

**Tabel 5. Hasil Uji Hipotesis 2
Coefficients(a)**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta	B	Std. Error
1	(Constant)	45,654	6,456		7,071	,000
	JU	,099	,301	,043	3,329	,000

a Dependent Variable: KU

Berdasarkan tabel diatas, maka persamaan garis regresi dapat dinyatakan dalam persamaan sebagai berikut:

$$KU = 45,654 + 0,099 JU$$

Dalam kasus ini, angka konstan nya sebesar 45,654 mengindikasikan bahwa jika tidak ada Jaringan Usaha (X) maka nilai konsisten Kinerja Usaha (Z) adalah sebesar 45,654. Sedangkan untuk nilai koefisien regresi sebesar 0,099 mengandung arti bahwa setiap penambahan 1 % tingkat Jaringan Usaha (X) maka Kinerja Usaha akan meningkat sebesar 0,099. Karena nilai koefisien regresi bernilai 0,099 (positif) maka dapat disimpulkan bahwa Jaringan Usaha (X) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja Usaha (Y).

Uji Hipotesis 3

Pengujian hipotesis pertama dilakukan dengan menggunakan analisis regresi sederhana, yang hasilnya dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 6. Hasil Uji Hipotesis 3
Coefficients(a)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta	B	Std. Error
1	(Constant)	17,221	2,329		7,394	,000
	KU	,103	,053	,245	8,921	,000

a Dependent Variable: PU

Berdasarkan tabel diatas, maka persamaan garis regresi dapat dinyatakan dalam persamaan sebagai berikut:

$$PU = 17,221 + 0,103 KU$$

Dalam kasus ini, angka konstan nya sebesar 17,221 mengindikasikan bahwa jika tidak ada Kinerja Usaha (Z) maka nilai konsisten Pengembangan Usaha (Y) adalah sebesar 17,221. Sedangkan untuk nilai koefisien regresi sebesar 0,110 mengandung arti bahwa setiap penambahan 1 % tingkat Kinerja Usaha (Z) maka Pengembangan Usaha (Y) akan meningkat sebesar 0,103. Karena nilai koefisien regresi bernilai 0,103 (positif) maka dapat disimpulkan bahwa Jaringan Usaha (X) berpengaruh positif terhadap Kinerja Usaha (Y).

Uji Hipotesis 4

Koefisien jalur diawali dengan membuat dua persamaan struktural, yaitu persamaan regresi yang menunjukkan hubungan yang dihipotesiskan.

$$(1) KU = \alpha + p2JU + e1$$

$$(2) PU = \alpha + p1JU + p3KU + e2$$

Tabel 7. Hasil Uji Persamaan 1
Coefficients(a)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta	B	Std. Error
1	(Constant)	45,654	6,456		7,071	,000
	JU	,099	,301	,043	,329	,000

a Dependent Variable: KU

Tabel 8. Hasil Uji Persamaan 1

Coefficients(a)

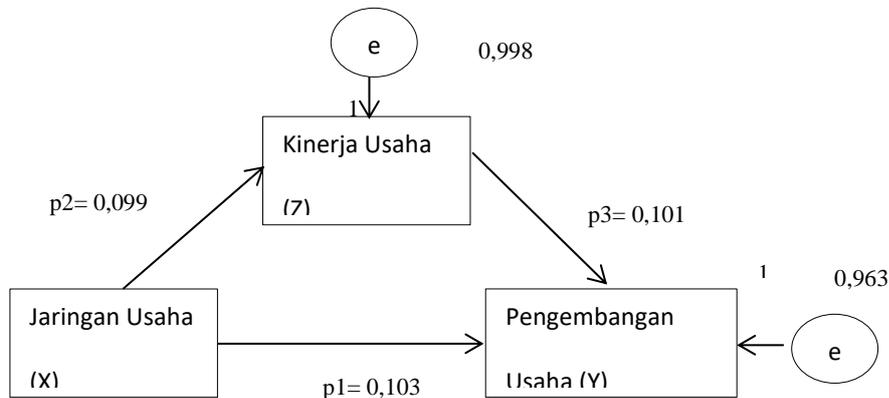
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t		Sig.
		B	Std. Error	Beta	B	Std. Error	
1	(Constant)	19,513	3,592		5,433		,000
	JU	,103	,123	,107	,840		,040
	KU	,101	,054	,240	1,879		,065

a Dependent Variable: PU

Hasil output SPSS diatas memberikan nilai *standardized beta* jaringan usaha pada persamaan (1) sebesar 0,099 dan signifikan pada 0,043 yang berarti jaringan usaha mempengaruhi kinerja usaha sehingga nilai untuk $p_2 = 0,099$. Untuk output SPSS persamaan regresi (2) nilai *unstandardized beta* untuk jaringan usaha 0,103 dan kinerja usaha 0,101. Nilai *unstandardized beta* jaringan usaha 0,103 merupakan nilai jalur path p_1 dan nilai unstandardized beta kinerja usaha 0,101 merupakan nilai path p_3

$$e_1 = \sqrt{(1 - 0,002)} = 0,998$$

$$e_2 = \sqrt{(1 - 0,071)} = 0,963$$



Gambar 4.1

Kerangka Penelitian

Besarnya pengaruh langsung adalah 0,103 sedangkan besarnya pengaruh tidak langsung harus dihitung dengan mengalikan koefisien tidak langsungnya yaitu $(0,099) \times (0,101) = 0,009999$ atau total pengaruh Jaringan Usaha ke Pengembangan Usaha $= 0,103 + (0,099 \times 0,101) = 0,112999$.

$$Sp_{2p3} = \sqrt{p_3^2 Sp_2^2 + p_2^2 Sp_3^2 + Sp_2^2 Sp_3^2}$$

$$Sp_{2p3} = \sqrt{(0,101)^2 (0,301)^2 + (-0,099)^2 (0,054)^2 + (0,301)^2 (0,054)^2}$$

$$Sp_{2p3} = \sqrt{(0,0009242208) + (0,100926) + (0,093517)}$$

$$= 0,442003643$$

Berdasarkan hasil diatas maka dapat dihitung nilai t statistik pengaruh mediasi dengan rumus sebagai berikut :

$$t = \frac{p_{2p3}}{Sp_{2p3}} = \frac{0,009999}{0,442003643} = 0,022621985$$

Oleh karena nilai t hitung $= 0,022621985$ lebih kecil dari t tabel dengan signifikansi 0,05 yaitu sebesar 2,0025, maka dapat disimpulkan bahwa koefisien mediasi 0,022621985 tidak signifikan yang berarti tidak ada pengaruh mediasi.

Pembahasan Hasil Penelitian

1. Pengaruh Jaringan Usaha Terhadap Pengembangan Usaha

Dalam kasus ini, angka konstan nya sebesar 24,104 mengindikasikan bahwa jika tidak ada jaringan usaha (X) maka nilai konsisten pengembangan usaha (Y) adalah sebesar 24,104. Sedangkan untuk nilai koefisien regresi sebesar 0,113 mengandung arti bahwa setiap penambahan 1 % tingkat jaringan psaha (X) maka pengembangan usaha akan meningkat sebesar 0,113. Karena nilai koefisien regresi bernilai 0,113 (positif) maka dapat disimpulkan bahwa jaringan usaha (X) berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengembangan usaha (Y).

Maka semakin besar jaringan usaha suatu usaha bisnis maka pengembangan usaha akan semakin baik dan menjadi pendorong untuk membangun usaha yang bertahan dan berkelanjutan. Daya saing usaha yang lebih tinggi dapat dicapai melalui jaringan usaha karena para pelaku usaha dapat melakukan spesialisasi sehingga usaha lebih efisien, menekan biaya-biaya transaksi, dan meningkatkan fleksibilitas karena adanya rekanan yang terpercaya. Kotler dan Amstrong (2008:39) mengemukakan bahwa menghasilkan produk atau jasa dan membuat produk atau jasa itu tersedia bagi pembeli memerlukan pembangunan hubungan yang bukan hanya dengan pelanggan tetapi juga dengan pemasok kunci dan penjual perantara dalam rantai pasokan perusahaan. Dalam melakukan usaha bisnis kita memerlukan yang disebut jaringan usaha. Jaringan usaha dapat membantu perkembangan usaha, dimana semakin baik jaringan usaha dan sudah mencapai target pasarnya maka pengembangan usaha dapat cepat berkembang.

2. Pengaruh Jaringan Usaha Terhadap Kinerja Usaha

Dalam kasus ini, angka konstan nya sebesar 45,654 mengindikasikan bahwa jika tidak ada jaringan usaha (X) maka nilai konsisten kinerja usaha (Z) adalah sebesar 45,654. Sedangkan untuk nilai koefisien regresi sebesar 0,099 mengandung arti bahwa setiap penambahan 1 % tingkat jaringan usaha (X) maka kinerja usaha akan meningkat sebesar 0,099. Karena nilai koefisien regresi bernilai 0,099 (positif) maka dapat disimpulkan bahwa jaringan usaha (X) berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja usaha (Y).

Adanya kinerja usaha yang buruk dari suatu organisasi bisnis perlu untuk dicari permasalahannya karena dengan kinerja yang buruk tentu akan mengancam keberlangsungan perusahaan itu sendiri sehingga perusahaan di tuntut untuk terus berinovasi dengan strategi-strategi yang dapat mempertahankan kinerja atau bahkan dapat meningkatkan kinerja usaha perusahaan. Kinerja usaha yang buruk dapat dipengaruhi oleh rendahnya kreatifitas strategi pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan. Keberhasilan suatu bisnis dapat dilihat melalui kinerja dari usaha tersebut. Hendriyanto (2015) menyatakan bahwa jaringan usaha mempunyai pengaruh yang positif terhadap kinerja UMKM.

3. Pengaruh Pengembangan Usaha Terhadap Kinerja Usaha

Dalam kasus ini, angka konstan nya sebesar 17,221 mengindikasikan bahwa jika tidak ada kinerja usaha (Z) maka nilai konsisten pengembangan usaha (Y) adalah sebesar 17,221. Sedangkan untuk nilai koefisien regresi sebesar 0,110 mengandung arti bahwa setiap penambahan 1 % tingkat Kinerja usaha (Z) maka pengembangan usaha (Y) akan meningkat sebesar 0,103. Karena nilai koefisien regresi bernilai 0,103 (positif) maka dapat disimpulkan bahwa jaringan usaha (X) berpengaruh positif terhadap kinerja usaha (Y).

Menurut Aina , Suwarsinah dkk. (2017), salah satu faktor yang mempengaruhi kinerja usaha dari seorang pelaku bisnis yaitu sikap atau perilaku pelaku bisnis dalam mencapai tujuannya. Faktor individu seperti pendidikan,

pelatihan, pengalaman, dukungan keluarga, kebutuhan berprestasi dan motivasi berwirausaha menjadi faktor yang mempengaruhi perilaku wirausaha. Faktor eksternal seperti peran komunitas, dukungan pemerintah terhadap UMKM e-commerce, tumbuhnya usaha pendukung dan tumbuhnya *e-commerce* menjadi faktor lain yang mempengaruhi perilaku wirausaha. Perilaku wirausaha dapat digambarkan dengan lima indikator yaitu mandiri, fleksibel, risk taker, inovatif dan percaya diri. Kinerja usaha digambarkan dengan pendapatan, daya tahan usaha dan wilayah pemasaran. Faktor eksternal dapat memberikan kontribusi terhadap perkembangan UKM melalui program-program pelatihan maupun akses informasi yang lebih memberi kemudahan pengelolaan terutama dalam mendapatkan permodalan. Dan pada faktor internal kualitas SDM yang terampil serta proses produksi yang berfokus pada target akan meningkatkan kinerja UKM berbasis industri kreatif. Karnawati, Fathorrahman (2016) menemukan bahwa faktor eksternal maupun internal berpengaruh signifikan terhadap pengembangan usaha.

4. Pengaruh Jaringan Usaha terhadap Pengembangan Usaha Melalui Kinerja Usaha

Jaringan usaha dapat berpengaruh secara langsung terhadap pengembangan usaha, tetapi juga tidak dapat berpengaruh secara tidak langsung terhadap kepuasan pengembangan usaha yaitu melalui kinerja usaha sebagai perantara atau mediasi. Besarnya pengaruh langsung ditunjukkan dengan nilai path 1 yaitu sebesar 0,103 sedangkan pengaruh tidak langsungnya sebesar 0,009999. Berdasarkan data tersebut diketahui bahwa pengaruh tidak langsung lebih kecil dari pada pengaruh langsungnya. Posisi kinerja usaha sebagai variabel intervening atau perantara untuk jaringan usaha dan pengembangan usaha tidak memperkuat pengaruh yang sudah ada.

Pengujian hipotesis yang keempat menunjukkan t hitung 0,022621985 dan t tabel sebesar 2,0025, berdasarkan data tersebut dapat disimpulkan bahwa hubungan mediasi adalah negatif dan tidak signifikan, sehingga hipotesis yang keempat menyatakan jaringan usaha berpengaruh terhadap pengembangan usaha dengan kinerja usaha sebagai variabel intervening dapat tidak diterima.

Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini memiliki keterbatasan, antara lain sebagai berikut:

1. Temuan dari hasil penelitian ini membuktikan bahwa selain jaringan usaha, dan kinerja usaha masih terdapat faktor lain yang dapat digunakan dalam penelitian pengembangan usaha.
2. Penelitian ini hanya berfokus pada Mitra Binaan PT. Pegadaian Cabang Labuhan Deli Medan, sehingga memungkinkan adanya perbedaan hasil apabila penelitian dilakukan ditempat lain dan hasilnya tidak dapat digeneralisasikan untuk kantor-kantor lain.
3. Pengumpulan data pada penelitian ini hanya dilakukan dengan kuesioner, sehingga data yang dikumpulkan hanya menggambarkan pendapat objek penelitian yang terkadang jawabannya tidak menggambarkan keadaan yang sebenarnya, sehingga dapat menimbulkan bias dan dapat mengurangi generalisasi.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Kesimpulan dari penelitian ini adalah:

1. Jaringan usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengembangan usaha mitra binaan PT. Pegadaian Cabang Labuhan Deli. Terbukti dengan nilai koefisien regresi bernilai 0,113 (positif) maka dapat disimpulkan bahwa Jaringan Usaha (X)

berpengaruh positif dan signifikan terhadap Pengembangan Usaha (Y) dan nilai t hitung $5,902 > t$ tabel 2,0025 dengan signifikansi 0,000.

2. Jaringan usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja usaha mitra binaan PT. Pegadaian Cabang Labuhan Deli. Terbukti dengan nilai koefisien regresi bernilai 0,099 (positif) maka dapat disimpulkan bahwa Jaringan Usaha (X) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja Usaha (Z) dan nilai t hitung $3,329 > t$ tabel 2,0025 dengan signifikansi 0,000.

3. Pengembangan usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja usaha mitra binaan PT. Pegadaian Cabang Labuhan Deli. Terbukti dengan nilai koefisien regresi bernilai 0,103 (positif) maka dapat disimpulkan bahwa Jaringan Usaha (X) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja Usaha (Z) dan nilai t hitung $8,921 > t$ tabel 2,0025 dengan signifikansi 0,000.

4. Berdasarkan hasil uji t statistik jaringan usaha melalui kinerja usaha berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap pengembangan usaha mitra binaan PT. Pegadaian Cabang Labuhan Deli. Terbukti dengan nilai koefisien mediasi sebesar 0,103 dan nilai t hitung sebesar $0,009999 < t$ tabel 2,0025.

Saran

Berdasarkan hasil dan kesimpulan peneliti, selanjutnya dapat diusulkan saran yang diharapkan.

1. Bagi PT .Pegadaian Cabang Labuhan Deli untuk dapat membantu dan ikut dalam membangun usaha para mitra binaan agar setidaknya pengembangan usaha dan kinerja usaha dapat meningkat dan membantu meningkatkan kesejahteraan usaha pelaku usaha mikro.

2. Bagi mitra binaan atau pelaku usaha mikro, hendaknya seorang pengusaha mikro harus memperluas jaringan usaha karena tanpa adanya jaringan pengembangan usaha, usaha tidak akan berkembang dan tidak bertahan ditengah persaingan bisnis sehingga kinerja usaha tidak meningkat juga.

3. Penelitian selanjutnya diharapkan dapat melakukan penelitian dengan jangkauan responden yang lebih luas agar hasil variatif atau penelitian selanjutnya dapat membandingkan dengan mitra Binaan PT. Pegadaian Cabang Labuhan Deli.

4. Dalam penelitian selanjutnya sebaiknya peneliti lebih memperhatikan pertanyaan yang diajukan sehingga tidak menimbulkan bias dengan memberi pertanyaan kepada pihak-pihak yang bersangkutan.

DAFTAR PUSTAKA

- Aima, H. (2014). *Enterpreneurship Dan Peluang Usaha*. Jakarta: In Media.
- Aina, Suwarsinah Dkk. (2017). *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Usaha Mompreneur (Studi Kasus : Komunitas Bunda Online)*. Bogor: Universitas Ipb
- Anderson, Et Al. (2012). Design-Based Research: A Decade Of Prograss In Education Research: Terry Anderson Dan Julie Shattuck. *Education Research*, 41(16), 1-11
- Anoraga, Pandji. 2007. *Pengantar Bisnis: Pendekatan Bisnis Dalam Era Globalisasi*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Fadilah, S. 2012. Pengaruh Implementasi Pengendalian Intern Dan Total Quality Management Terhadap Kinerja Organisasi. *Mimbar*, Vol. Xxviii No.1.

- Fishbein, M. & Ajzen, I. (1975). *Belief, Attitude, Intention, And Behavior: An Introduction To Theory And Research*. MA: Addison-Wesley
- Flynn, N. (2010). *Mencapai Sukses Dengan Networking Seni Membangun Kontak Personal*. Jakarta: Indeks
- Hafsah, M.J. 2004. Upaya Pengembangan Usaha Kecil Dan Menengah (Ukm). *Jurnal Infokop. No. 25 Tahun XX*.
- Heiko. B. (2011). Opportunity Recognition Among Intentional And Nascent Entrepreneurs. *The 56th Annual ICSB World Conference, Stockholm, 15-18 June 2011*
- Hendro. 2011. *Dasar-Dasar Kewirausahaan*. Jakarta: Erlangga.
- Hoang, H. & Antoncic, B. (2003). Network-Based Research In Entrepreneurship: A Critical Review. *Journal Of Business Venturing, Elsevier, 18(2)*, 165- 187.
- Indarti, N. & Rostiani. R. (2011). Intensi Kewirausahaan Mahasiswa: Studi Perbandingan Antara Indonesia, Jepang, Dan Norwegia. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Indonesia, 23(4)*, 1-27.
- Irawan, Dandan (2020). *Peningkatan Daya Saing Usaha Micro Kecil Dan Menengah Melalui Jaringan Usaha.Jabar* : Institut Manajemen Koperasi Indonesia
- Kotler Philip Dan Gary Amstrong. (2008) . *Prinsip-Prinsip Pemasaran Edisi 12 Jilid 2*. Jakarta :Penerbit Erlangga.
- Ling, Ay (2013). *Pengelolaan Dan Pengembangan Usaha Pada Usaha Mikro Kecil Menengah (Studi Deskriptif Pada Rumah Makan Palem Asri Surabaya)*.Surabaya : Universitas Kristen Petra
- Maddeppungeng, Andi (2017). *Pengaruh Manajemen Rantai Pasok (Mrp) Pada Daya Saing Dan Kinerja Perusahaan Jasa Konstruksi Di Dki-Jakarta*: Universitas Sultan Ageng Tirtayasa
- Neergaard, H., Shaw, E., & Carter, S. (2005). The Impact Of Gender, Social Capital And Networks On Business Ownership -A Research Agenda. *International Journal Of Entrepreneurial Behaviour And Research, 11(5)*, 338-357.
- Riadi, Muchlisin (2020). *Pengembangan Usaha (Pengertian, Jenis, Strategi Dan Tahapan)*.Jakarta : Kajian Pustaka
- Silviasih, Slamet, F., & Iskandar, D. (2016). Pengaruh Orientasi Pasar Dan Orientasi Kewirausahaan Terhadap Kinerja Usaha Pada Pemilik Ukm Sektor Manufaktur Garmen Di Tanah Abang, Jakarta Pusat. *Jurnal Ilmiah Manajemen Bisnis, 16(1)*, 13–24.
- Siregar, Z. M. E., & Lubis, J. (2017). Merit System In The Placement Of Civil Servants And Its Effect Toward Performance Of Sub-District Office In Labuhanbatu Region Nort Sumatera. *Iop Conference Series: Materials Science And Engineering Paper*, 180.
- Sugiyono. 2012. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Suryati, Katarina Dan Arief Sadjiarto (2018). *Analisis Pengembangan Usaha Fanny Cake ' N Bakery Salatiga*. Salatiga : Universitas Kristen Satya Wacana
- Taormina R. J., & Lao, K. M. (2007). Measuring Chinese Entrepreneurial Motivation: Personality And Environmental Influence. *International Journal Entrepreneur Behavior And Research, 13(4)*, 200-221.
- Warmana, G. Oka Dan Widnyana, I Wayan.2018. Pengaruh Modal Sosial Terhadap Kinerja Usaha Pada Ud. Udiana Ds. Celuk, Gianyar Bali. *Jurnal Manajemen. Vol. 13. No. 1*

Zampetakis, L.A. And Kanelakis, G. (2010). Opportunity Entrepreneurship In The Rural Sectoru Evidence From Greece. *Journal Of Research In Marketing And Entrepreneurship*, 12(2), 122-142.