PENGARUH ENTREPRENEURSHIP DAN KONSEP MANAJEMEN TERHADAP PENGEMBANGAN BISNIS PADA PT. BANK QNB INDONESIA TBK.

Oleh :
M Asbullah

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi pengembangan bisnis pada PT. Bank QNB Indonesia Tbk**.** Faktor-faktor yang dipilih adalah entrepreneurship dan konsep manajemen. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif (*deskriptif research*) yang bertujuan untuk mendeskripsikan atau menggambarkan fenomena pengaruh antara dimensi-dimensi dari faktor entrepreneurship dan konsep manajemen baik secara terpisah atau bersama-sama terhadap pengembangan bisnis pada PT. Bank QNB Indonesia Tbk**.** Untuk menentukan faktor yang dominan yang berpengaruh terhadap pengembangan bisnis pada PT. Bank QNB Indonesia Tbk**.** di lakukan melalui kuesioner yang terdiri dari 15 pertanyaan dan masing-masing pertanyaan mempunyai 5 buah jawaban menurut skala likert. Populasi adalah pegawai PT. Bank QNB Indonesia Tbk. Jumlah pegawai ada 82 orang. Berdasarlakan rumus Slovin Sampel adalah 45 orang. Persamaan regresi di dapat dari hasil jawaban kusioner untuk 2(dua) buah variabel bebas dan satu variabel terikat setelah dilakukan pengujian terhadap data. Uji data yang dilakukan adalah uji validitas, uji reliabilitas, uji normalitas, uji multikolinieritas dan uji heteroskedastisitas. Hasil yang didapat adalah bahwa faktor entrepreneurship dan konsep manajemen, baik secara terpisah maupun secara bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengembangan bisnis pada PT. Bank QNB Indonesia Tbk Pengaruh secara bersama-sama dalam persen adalah 82,2% lebih besar dibandingkan pengaruh secara terpisah untuk faktor entrepreneurship dan konsep manajemen masing-masing 72,9%, dan 60,6%. Hal ini disebabkan karena secara bersama-sama itu merupakan penjumlahan vektor antara kedua variabel bebas.

Kata kunci: entrepreneurship, konsep manajemen dan pengembangan bisnis

PENDAHULUAN

Latar belakang masalah

Entrepreneurship adalah suatu proses dan bukan kegiatan yang berdiri sendiri melainkan kegiatan yang berlanjut terus menerus. Proses tersebut berupa proses perencanaaan, pengorganisasian, pengoperasian dan pengambilan risiko dari suatu usaha bisnis. Sedangkan entrepreneur adalah orang yang mempunyai sifat kewirausahaan, yakni kemampuan

sesorang untuk melihat peluangpeluang bisnis, mengelola, dan memanfaatkannya dengan gagasan-gagasan yang senantiasa baru (kreatif dan inovatif), serta melembagakan dalam suatu perusahaan miliknya dengan risiko yang telah diperhitungkan untuk mencapai nilai tambah dan kesejahteraan. Kewirausahaan juga merupakan kemampuan seseorang dalam menghadapi lingkungannya, yang ditunjukkan oleh serangkaian sikap dan perilaku bagaimana memandang suatu kejadian, mengambil keputusan atas dasar pandangannya, bertindak mewujudkan keputusannya dan menerima konsekuensi dari tindakan tersebut sebagai bagian dari proses penghimpunan pengetahuan dan ketrampilan.. Aktivitas untuk rnengantisipasi permintaan mendatang untuk menciptakan perubahan dan membentuk lingkungan inovatif mengacu pada suatu sikap wirausahawan untuk terlibat secara kreatif dalam proses percobaan terhadap gagasan baru yang memungkinkan menghasilkan konsep manajemen melalui nmetode produksi baru sehingga menghasilkan produk atau jasa baru, baik untuk pasar sekarang maupun ke pasar baru. Manajemen dapat didefinisikan sebagai proses menyelesaikan sesuatu dengan tujuan mencapai tujuan secara efektif dan efisien. Beberapa istilah penting dalam definisi ini adalah: 1) Proses berarti fungsi atau kegiatan utama yang dilakuka)n manajemen untuk menyelesaikan sesuatu. Fungsi-fungsi ini adalah perencanaan, pengorganisasian, kepegawaian, pengarahan dan pengendalian. 2).Efektivitas berkaitan dengan hasil akhir. Ini pada dasarnya berarti menyelesaikan tugas yang diberikan. Dengan demikian Efektivitas dalam manajemen berkaitan dengan melakukan tugas yang tepat, menyelesaikan kegiatan dan mencapai tujuan dn 3) Efisiensi berarti melakukan tugas dengan benar dan dengan biaya minimum. Manajemen prihatin dengan penggunaan sumber daya input yang efisien yang pada akhirnya mengurangi biaya dan menghasilkan keuntungan yang lebih tinggi. Penting bagi manajemen untuk mencapai tujuan (keefektifan) dengan sumber daya minimum yaitu, seefisien mungkin dengan tetap menjaga keseimbangan antara efektivitas dan efisiensi. Konsep manajemen adalah serangkaian fungsi yang berkelanjutan, komposit, tetapi terpisah (perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, penempatan staf, dan pengendalian). Fungsi-fungsi ini secara bersamaan dilakukan oleh semua manajer sepanjang waktu. Pengembangan bisnis didefinisikan sebagai tingkat pencapaian hasil “the degree of accomplishment” atau merupakan tingkat pencapaian tujuan organisasi secara berkesinambungan. Pengertian pengembangan bisnis adalah tingkat yang menunjukkan seberapa jauh pelaksanaan tugas dapat dijalankan secara aktual dan misi organisasi tercapai. Hal ini dapat merupakan gambaran mengenai tingkat pencapaian pelaksanaan suatu kegiatan/program /kebijakan dalam mewujudkan sasaran, tujuan, misi, dan visi organisasi yang tertuang dalam strategic planning suatu organisasi.

Berpijak dari kontroversi hasil penelitian tentang pengaruh entrepreneurship dan konsep manajemen terhadap pengembangan bisnis maka hal tersebut masih menarik untuk diteliti lebih lanjut, sehingga diharapkan dapat menjelaskan upaya pelaku usaha dalam mengembangkan bisnisnya.

Identifikasi Masalah

Berpijak dari kontroversi hasil penelitian tentang pengaruh orientasi kewirausahaan dan konsep manajemen terhadap terhadap pengembangan bisnis, maka hal tersebut masih menarik untuk diteliti lebih lanjut, sehingga diharapkan dapat menjelaskan upaya pelaku usaha dalam mengembangkan bisnisnya seperti :

1. Peranan entrepreneurship yang merupakan kegiatan yang berlanjut terus menerus
2. Kemampuan untuk melihat peluang-peluang bisnis, mengelola, dan memanfaatkannya dengan gagasan-gagasan yang senantiasa baru (kreatif dan inovatif),
3. Melembagakan dalam suatu perusahaan dengan risiko yang telah diperhitungkan untuk mencapai nilai tambah dan kesejahteraan.
4. Melakukan konsep manajemen untuk menyelesaikan sesuatu, seperti perencanaan, pengorganisasian, kepegawaian, pengarahan dan pengendalian.
5. Melaksanakan efektivitas berkaitan dengan hasil akhir. dalam manajemen berkaitan dengan melakukan tugas yang tepat, menyelesaikan kegiatan dan mencapai tujuan

Pembatasan masalah

Pada penelitian ini penulis membatasi permsalahan pada pengaruh 2 (dua) varibel bebas entrepreneurship dan konsep manajemen yang mempengaruhi varibel terikat pengembangan bisnis. Pengaruh varibel bebas entrepreneurship dan konsep manajemen terhadap pengembangan bisnis ditentukn menggunakn persamaan regresi sederhana untuk pengaruh entrepreneurship terhadap pengembangan bisnis dan pengruh konsep manajemen terhadap pengembangan bisnis. Regresi ganda digunakan untuk menentukn pengaruh entrepreneurship dan konsep manajemen secara bersama-sama terhdap pengembangan bisnis.

Perumusna masalah

Berdasrkan Pembatasan mnasalh dan identifiai masalah oerumusan maslh dapat disenaraikan sebagai :

1. Apakah entrepreneurship secara terpisah berpengaruh terhadap pengembangan bisnis ?
2. Apakah konsep manajemen secara terpisah berpengaruh terhadap pengembangan bisnis ?
3. Apakah entrepreneurship dan konsep manajemen secara bersama-sama berpengaruh terhadap pengembangan bisnis ?

Tujun penelitian

1. Seberapa besar entrepreneurship secara terpisah berpengaruh terhadap pengembangan bisnis
2. Seberapa besar konsep manajemen secara terpisah berpengaruh terhadap pengembangan bisnis
3. Seberapa besar entrepreneurship dan konsep manajemen secara

bersama-sama berpengaruh terhadap pengembangan bisnis

Manfaat penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi berbagai pihak antara lain:

1. Untuk pengembangan ilmu, sebagai masukan bagi peneliti berikutnya tentang entrepreneurship dan konsep manajemen baik secara bersama-sama maupun terpisah berpengaruh terhadap pengembangan bisnis
2. Sebagai bahan pertimbangan pelaksanaan kebijakan pengusaha khususnya mengenai pengaruh entrepreneurship dan konsep manajemen terhadap pengembangan bisnis
3. Menjadi salah satu sumber informasi mengenai pengaruh entrepreneurship dan konsep manajemen baik secara bersama-sama maupun terpisah terhadap pengembangan bisnis

LANDASAN TEORI

Entrepreneurship

1. Kemampuan Berwirausaha

a) **Pengertian Kemampuan** BerwirausahaKemampuan berasal dari kata mampu yang berarti kuasa (bisa, sanggup) melakukan sesuatu, sedangkan kemampuan berarti kesanggupan, kecakapan, kekuatan (Tim Penyusun Kamus Besar Bahasa Indonesia, 2009:552-553). Seseorang dikatakan mampu apabila ia bisa atau sanggup melakukan sesuatu yang harus dilakukan. Kemampuan yang harus dimiliki oleh wirausaha yaitu: (Yuyun Wirasasmita dalam Suryana, 2010:43)

1) Self knowledge, yaitu memiliki pengetahuan tentang usaha yang akan dilakukan atau ditekuninya.
2) Imagination, yaitu memiliki imajinasi, ide, dan perspektif serta tidak mengandalkan sukses masa lalu.
3) Pratical knowledge, yaitu memiliki pengetahuan praktis, misalnya pengetahuan teknik, desain, prosesing, pembukuan, administrasi, dan pemasaran.
4) Search skill, yaitu kemampuan menemukan, berkreasi, dan berimajinasi. Forseight, yaitu berpandangan jauh ke depan.
5) Computation skill, yaitu kemampuan berhitung dan meprediksi keadaan masa yang akan datang.
6) Communication skill, yaitu kemampuan untuk berkomunikasi, bergaul, dan berhubungan dengan orang lain.

Larsen dan Lewis (2007) menjelaskan bahwa salah satu karakter yang sangat penting dari entrepreneurship adalah kemampuannya berinovasi. Tanpa adanya inovasi perusahaan tidak akan dapat bertahan lama. Menurut Kimberly dalam Destari dan Harjanti (2014) innovativeness didefinisikan sebagai keinginan dasar untuk beranjak dari teknologi atau proses

operasional yang ada untuk bergerak maju menjauhi kondisi sekarang. Inovasi merupakan langkah yang harus dilakukan oleh perusahaan agar dapat bertahan dan unggul dalam persaingan di era globalisasi ini, dimana perubahan terjadi sangat cepat. Menurut Smith et al (2011) inovasi merupakan mekanisme perusahaan untuk beradaptasi dengan lingkungan yang dinamis. Smith et al (2011) mengajukan dua konsep inovasi yaitu keinovativan dan kapasitas berinovasi. Keinovasian adalah pikiran tentang keterbukaan untuk gagasan baru sebagai aspek budaya perusahaan, sedangkan kapasitas untuk berinovasi adalah kemampuan perusahaan untuk menggunakan atau menerapkan gagasan, proses/produk baru secara berhasil. Semakin baik membangun kapasitas inovasi, semakin efektif suatu perusahaan dapat melakukan proses inovasi dan dengan demikian, semakin kuat kinerja inovasi (Smith et al, 2011).

Menurut Keeh et al (2007) inovasi sangat penting karena beberapa alasan yang
terdiri dari:

1) Teknologi berubah sangat cepat seiring adanya produk baru, proses dan layanan baru dari pesaing, dan ini mendorong usaha entrepreneurial untuk bersaing dan sukses. Yang harus dilakukan adalah menyesuaikan diri dengan inovasi teknologi baru.
2) Efek perubahan lingkungan terhadap siklus hidup produk semakin pendek, yang artinya bahwa produk atau layanan lama harus digantikan dengan yang baru dalam waktu cepat, dan ini bias terjadi karena ada pemikiran kreatif yang menimbulkan inovasi.
3) Konsumen saat ini lebih pintar dan menuntut pemenuhan kebutuhan. Harapan dalam pemenuhan kebutuhan mengharap lebih dalam hal kualitas, pembaruan, dan harga. Oleh karena itu skill inovatif dibutuhkan untuk memuaskan kebutuhan konsumen sekaligus mempertahankan konsumen sebagai pelanggan.
4) Dengan pasar dan teknologi yang berubah sangat cepat, ide yang bagus dapat semakin mudah ditiru, dan ini membutuhkan metode penggunaan produk, proses yang baru dan lebih baik, dan layanan yang lebih cepat secara kontinyu.
5) Inovasi bisa menghasilkan pertumbuhan lebih cepat, meningkatkan segmen pasar, dan menciptakan posisi korporat yang lebih baik.

Porter (2008) menyatakan competitive advantage merupakan hasil dari implementasi penciptaan nilai bukan hasil simultan dari implementasi pesaing potensial maupun yang eksisting saat ini, ataupun melalui eksekusi superior atau penerapan strategi yang sama dengan pesaing. Namun keberlanjutan prestasi keunggulan daya saing berkelanjutan diperoleh ketika keuntungan dapat diperoleh dan mampu bertahan dalam menghadapi tantangan perilaku

pesaing lain. Tujuan dari strategi bersaing adalah untuk mendapatkan keberlanjutan competitive advantage dan pada gilirannya memperbesar performa usaha. Keahlian yang unik dan aset dijadikan sebagai sumber competitive advantage. Competitive advantage diperoleh ketika suatu organisasi mengembangkan atau mmemperoleh serangkaian atribut (atau tindakan eksekusi) yang memungkinkannya untuk mengungguli kompetitornya (Wang, 2014).Dengan kata lain, competitive advantage terungkap ketika aktivitas dari suatu organisasi tertentu lebih menguntungkan daripada kegiatan pesaing pasarnya atau ketika keunggulannya mengungguli mereka dalam hal hasil aktivitas lain yang signifikan (Huff et al, dalam Ceglinski, 2016).

Entrepreneurial merupakan gaya kepemimpinan yang terlihat dari pemimpin yang menciptakan, mengidentifikasi, dan memanfaatkan peluang dengan cara yang inovatif dan penuh risiko (Nwachukwu et al, 2017). Indikator variabel entrepreneurial mengacu pada Mokhber et al (2016), yaitu:

1) Innovativeness
2) Creativity
3) Passion
4) Vision
5) Risk-taking

2. Keberhasilan Usaha

Untuk menjadi wirausaha atau pengusaha yang sukses pertama-tama harus memiliki ide atau visi bisnis (business vision) kemudian ada kemauan dan keberanian untuk menghadapi resiko baik waktu maupun uang (Suryana dalam Rahayu, 2014:76).

Berhasil tidaknya suatu perusahaan mencapai tujuan dan pertumbuhan secara berkelanjutan sangat tergantung kepada kualitas sumber daya manusia yang paling tidak harus memiliki empat karakteristik, yaitu memiliki kompetensi (pengetahuan, keterampilan, kemampuan, dan pengalaman), komitmen pada perusahaan, selalu bertindak dengan biaya yang efektif dalam setiap aktivitasnya, dan melakukan tindakan yang selaras antara tujuan pribadi dan tujuan perusahaan (congruence of goals) (Lako dan Sumaryati dalam Sri Rahayu, 2014:76).

3. Innovation Capacity (X2) Innovation capacity adalah kemampuan perusahaan untuk memproduksi dan mengkomersialkan beberapa inovasi (Kumar dan Li, 2012). Indikator variabel Innovation Capacity mengacu pada Mulyana (2014), yaitu:

a. Inovasi teknologi
b. Inovasi produk
c. Inovasi pasar
d. Inovasi pelayanan

4. Competitive Advantage Entrepreneurial adalah gaya yang khas yang dapat disajikan dalam organisasi apa pun (Gupta et al dalam Mokhber et al., 2016). Atribut, perilaku dan tindakan yang membedakan kepemimpinan kewirausahaan dari gaya**mn** kepemimpinan lain, fokus pada pengenalan peluang dan eksploitasi sebagai tujuan**n**kewirausahaan untuk

pemimpin tersebut (Renko et al, 2015). Kepemimpinan wirausaha didasarkan pada pemimpin yang menciptakan, mengidentifikasi, dan memanfaatkan peluang dengan cara yang inovatif dan penuh risiko (Nwachukwu et al, 2017). Menurut Tarabishy et al dalam Rahim et al (2015) entrepreneurial**m** leadershipdiciptakan oleh mereka yang menyadari perubahan dalam gaya **m**kepemimpinan diperlukan. Entrepreneurial leadership dapat dimengerti karena wilayah yang belum dipetakan dan belum pernah terjadi sebelumnya yang ada di depan untuk bisnis di pasar dinamis saat ini. Cohen (2004) menyatakan bahwa kepemimpinan kewirausahaan dibutuhkan lebih dari sebelumnya dan menggambarkan dua jenis pemimpin wirausaha:

a. pemimpin yang berada di puncak bagan organisasi dan
b. pemimpin di semua tingkat organisasi. Chen (2007) berpendapat bahwa entrepreneurial leadership adalah khas dari bentuk kepemimpinan perilaku lainnya, dan membedakan pengusaha dari manajer yang dipekerjakan. Kemudian Chen (2007) mendeskripsikan entrepreneurial leadership sebagai gabungan dari pengambilan risiko, pro-aktifitas dan inovasi.Perspektif ini sejalan dengan konseptualisasi entrepreneurial leadership Gupta et al dalam dalam Mokhber et al (2016) yang menyatakan bahwa pengambilan risiko dianggap sebagai kesediaan untuk menyerap ketidakpastian, pro-aktifitas adalah tentang mendorong inisiatif kewirausahaan dan inovasi dalam mendorong kreativitas dan inovasi di antara anggota tim. Oleh karena itu dapat disimpulkan bahwa konvergensi kepemimpinan dan kewirausahaan telah menggabungkan beberapa atribut untuk entrepreneurial leadership. Mempengaruhi dan memotivasi orang lain, berfokus pada peluang, visi, pengambilan risiko, kreativitas dan inovasi adalah salah satu atribut yang disebutkan, konsep manajemen dan pengembangan bisnis, teori tentang entrepreneurship,

5. Pengembangan Karir Individu

a. Pengertian Pengembangan Karir Individu Karir merupakan jenjang jabatan (pekerjaan) yang pernah dijabat oleh seseorang selama orang tersebut bekerja di organisasi atau perusahaan. Untuk itu orang yang mempunyai karir baik, berarti ia selalu menempati pekerjaan atau jabatan yang baik pula (Tohardi dalam Sutrisno, 2009:166). Apa yang dibutuhkan karyawan? sebuah studi tentang sekelompok karyawanmengungkapkan lima faktor yang terkait

dengan karir sebagai berikut: (Davis dan Werther dalam Sunyoto, 2012:173)

1) Keadilan dalam karir: para karyawan menghendaki keadilan dalam sistem promosi dengan kesempatan sama untuk peningkatan karir.
2) Perhatian dengan penyeliaan: para karyawan menginginkan para penyelia mereka memainkan perannya secara aktif dalam pengembangan karir dan menyediakan umpan balik dengan teratur tentang kinerja.
3) Kesadaran tentang kesempatan: para karyawan menghendaki pengetahuan tentang kesempatan untuk peningkatan karir.
4) Minat pekerja: para karyawan membutuhkan sejumlah informasi berbeda dan pada kenyataannya memiliki derajat minat yang berbeda dalam peningkatan karir yang tergantung pada beragam faktor.
5) Kepuasan karir: para karyawan tergantung pada usia dan kedudukan mereka, memiliki tingkat kepuasan berbeda.

b. Manfaat Pengembangan Karir

Perkembangan karir memberikan manfaat sebagai berikut: (Sunyoto, 2012:184).

1) Meningkatkan kemampuan karyawan: Hal ini dicapai melalui pendidikan dan pelatihan dalam proses pengembangan karirnya, karyawan yang dengan sungguh-sungguh mengikuti pendidikan dan pelatihan akan mampu meningkatkan pengetahuan dan keterampilan mereka, yang dapat diseimbangkan kepada organisasi atau perusahaan dimana mereka bekerja.
2) Meningkatkan suplai karyawan yang berkemampuan: Jumlah karyawan yang lebih tinggi kemampuannya dari sebelumnya akan menjadi bertambah sehingga memudahkan pihak pimpinan atau manajemen untuk menempatkan dalam pekerjaan yang lebih tepat. Dengan demikian suplai karyawan yang berkemampuan bertambah dan organisasi dapat memilih karyawan yang berkualitas sesuai dengan kebutuhannya.

B. Konsep Manajemen

1. Pengertian Manajemen

Istilah manajemen berasal dari bahasa Inggris yaitu to manage yang artinya mengendalikan, mengatur, menjalankan,memimpin, dan membina. Winda sari (2012) mengatakan bahwa manajemen adalah suatu ilmu juga seni untuk membuat orang lain mau dan bersedia berkerja untuk mencapai

tujuan yang telah dirumuskan bersama oleh sebab itu manajemen memerlukan konsep dasar pengetahuan, kemampuan untuk menganalisis situasi, kondisi, sumber daya manusia yang ada dan memikirkan cara yang tepat untuk melaksanakan kegiatan yang saling berkaitan untuk mencapai tujuan. Ismail Solihin (2012) mengatakan bahwa Pengertian Manajemen adalah suatu rangkaian proses yg meliputi kegiatan perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, pengawasan, evaluasi dan pengendalian dalam rangka memberdayakan seluruh sumber daya organisasi/ perusahaan, baik sumberdaya manusia (human resource capital), modal (financial capital), material (land, natural resources or raw materials), maupun teknologi secara optimal untuk mencapai tujuan organisasi/ perusahaan. Dari beberapa pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa :

a. Manajemen adalah proses tertentu yang terdiri atas kegiatan perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, pengkoordinasian, dan pengendalian dalam rangka mencapai tujuan.
b. Manajemen adalah proses dalam memberikan arahan pekerjaan kepada orang-orang dalam suatu organisasi guna mencapai tujuan.
c. Manajemen adalah cara untuk mencapai tujuan tertentu melalui kegiatan orang lain.
d. Manajemen adalah seni dan ilmu pencatatan, pengorganisasian, penyusunan, pengarahan, pengawasan terhadap sumber daya manusia untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan

Secara umum manajemen adalah suatu proses yang terdiri atas kegiatan perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, pengoordinasian, dan pengendalian. Untuk menentukan serta mencapai sasaran melalui pemanfaatan sumber daya manusia dan sumber daya yang lain.

2. Unsur-unsur Manajemen

Unsur manajemen dikenal istilah 6M sebagai berikut :

a. Man (manusia/orang) Unsur yang utama dalam manajemen untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan sebelumnya adalah manusia atau men. Manusia diperlukan dalam manajeman untuk melaksanakan beberapa aktivitas dalam mencapai tujuan, misalnya dalam kegiatan perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, pengawasan. Tanpa ada manusia, manajer tidak mungkin mencapai tujuannya. Ingat bahwa manajer adalah orang yang mencapai hasil melalui orang lain.

b. Money (uang) Untuk melakukan berbagai kegiatan diperlukan adanya uang. Uang digunakan untuk menggaji pegawai, membeli peralatan-peralatan, membeli bahan-bahan baku, dan sebagainya. Dalam manajemen, uang harus digunakan sedemikian rupa agar tujuan yang akan dicapai bila dinilai dengan uang lebih besar dari uang yang digunakan untuk mencapai tujuan tersebut. Kegagalan atau ketidaklancaran proses manajemen sering ditentukan atau dipengaruhi oleh perhitungan dalam penggunaan uang.
c. Materials (bahan-bahan material) Dalam mencapai hasil yang diinginkan, seorang manajer tidak hanya membutuhkan manusia sebagai pelaksana kegiatan. Akan tetapi, materi atau bahan baik bahan setengah jadi maupun bahan setengah jadi pun diperlukan dalam proses pelaksanaan kegiatan.
d. Machine (mesin-mesin) Mesin digunakan oleh manajemen dalam proses pelaksanaan kegiatan, apalagi di masa sekarang di mana ilmu pengetahuan dan teknologi telah berkembang dan maju dengan pesat. Mesin telah banyak membantu manusia dalam pekerjaannya dalam pencapaian tujuan.
e. Methods (metode) Metode adalah cara untuk melakukan pekerjaan agar berdaya guna dan berhasil guna. Untuk memperlancar jalannya usaha diperlukan metode-metode kerja yang tepat. Pemilihan metode yang tepat akan menentukan tercapainya tujuan. Masing-masing metode memiliki daya guna dan hasil guna yang berbeda.
f. Market (market) Pasar merupakan faktor penting dalam mencapai tujuan perusaha-an. Seorang manajer harus mampu menguasai pasar untuk memasarkan produknya. Penguasaan pasar menjadikan perusahaan tetap terjaga kelangsungan hidupnya sehingga produksi tetap beroperasi dan tujuan utama perusahaan tercapai, yaitu pencapaian laba. Lalu, bagai mana cara mempertahankan pasar yang telah ada? Tentu saja kualitas dan harga yang sesuai selera konsumen tetap terjaga. Indikator 3 : mendeskripsikan fungsi-fungsi manajemen

3. Fungsi-fungsi Manajemen

Fungsi-fungsi manajemen adalah serangkaian kegiatan yang dijalankan di dalam manajemen berdasarkan fungsinya masing-masing dan mengikuti satu tahapan tertentu dalam pelaksanaannya. Fungsi manajemen sampai saat ini masih belum ada keseragaman baik praktisi maupun para teoritisi. Berikut ini beberapa pendapat mengenai fungsi-fungsi manajemen. Fungsi manajemen dapat dibagi menjadi empat bagian, yakni planning (perencanaan), organizing (pengorganisasian), actuating (penggerakan), dan controlling.

Perencanaan merupakan proses dasar manajemen dalam menentukan langkah-langkah untuk mencapai tujuan tertentu. Langkah-langkah tersebut seperti menetapkan tujuan dan target, merumuskan strategi untuk mencapai tujuan dan target, menentukan sumber sumber daya yang diperlukan, serta menetapkan strandar keberhasilan dalam pencapaian tujuan dan target bisnis. Pengorganisasian adalah keseluruhan aktivitas manajemen dalam mengalokasikan keseluruhan sumber daya sesuai dengan rencana yang telah dibuat. Dalam pengorganisasian suatu rencana akan dibentuk pembagian kerja tertentu dalam sebuah struktur organisasi. Struktur organisasi ini berisi tentang kejelasan bagaimana rencana organisasi akan dilaksanakan, dikoordinasikan, dan dikomunikasikan. Penggerakan (actuating) adalah tindakan yang mengusaha-kan agar seseorang atau semua kelompok mau dan memulai bekerja dengan senang hati untuk melakukan tugas pekerjaannya sehingga dapat selesai sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan. Untuk menggerakkan orangorang agar mau bekerja dibutuhkan kepemimpinan. Banyak orang yang menganggap bahwa tugas penggerak adalah fungsi yang paling penting, karena untuk menggerakkan orang bukanlah pekerjaan yang mudah. Seorang pemimpin harus mampu memotivasi dan membimbing karyawan yang memiliki karakter berbeda-beda. Controlling (Pengawasan) Pengawasan sering disebut juga pengendalian adalah tugas manajemen yang diarahkan untuk melakukan pengawasan atas apa yang telah direncanakan dan bagaimana langkah langkah koreksinya. Jika suatu rencana tidak berjalan dengan semestinya, maka fungsi pengawasan dalam hal ini manajer melakukan proses untuk mengoreksi kegiatan yang sedang berjalan agar tetap mencapai apa yang telah direncanakan. Fungsi pengawasan dilakukan untuk mengantisipasi kegagalan, mengoreksi kegagalan, dan memberikan solusi untuk mengatasi kegagalan tersebut.

4. Bidang-Bidang Manajemen

bidang-bidang manajemen adalah sebagai berikut :

a. Manajemen Produksi. Manajemen produksi merupakan kegiatan untuk mengatur dan mengkoordinasikan penggunaan sumber daya (sumber daya alat, sumber daya manusia, sumber daya dana) secara efisien dan efektif untuk menambah kegunaan suatu barang dan jasa.
b. Manajemen Pemasaran. Manajemen pemasaran merupakan kegiatan manajemen yang berkaitan dengan memasarkan produk kepada konsumen. Pada intinya kegiatan manajemen pemasaran berusaha untuk mengidentifikasi apa sesungguhnya yang dibutuhkan oleh konsumen, dan bagaimana cara pemenuhannya dapat diwujudkan.
c. Manajemen Keuangan. Manajemen keuangan adalah serangkaian kegiatan untuk memperoleh dan

menggunakan dana untuk berbagai penggunaan bisnis dan berhubungan dengan kombinasi jenis-jenis pembiayaan yang terbaik, dengan tujuan untuk meningkatkan dan memaksimalkan laba perusahaan.

d. Manajemen Sumber Daya Manusia. Manajemen sumber daya manusia sering disebut sebagai manajemen personalia atau manajemen tenaga kerja. Manajemen sumber daya manusia merupakan penerapan manajemen yang berkaitan dengan perencanaan, pengadaan, kompensasi, pemilihan, dan pengembangan sumber daya manusia.

5. Tujuan dan Manfaat Ilmu Manajemen

Secara umum ada beberapa tujuan serta manfaat yang diharapkan dengan dipergunakanya ilmu manajemen sebagai pendukung dalam mengelola organisasi, adapun tujuan serta manfaat dengan diterapkanya ilmu manajemen pada suatu menurut Irham (2012) organisasi adalah:

a. Mampu memberikan arah pencapaian kinerja secara terukur dan sistematis sehingga diharapkan pekerjaan dapat dikerjakan berdasarkan time schedule
b. Mampu menempatkan perusahaan dalam kerangka kerja yang mengedepankan konsep efisiensi dan efektifitas. Efisiensi dilihat dari segi biaya yang dipergunakan sesuai dengan alokasi yang dianggarkan bahkan jika memungkinkan lebih renddah dari yang teralokasi. Sedangkan konsep efektifitas melihat pada sisi penghematan waktu yang bisa dilakukan, artinya suatu pekerjaan mampu dilaksanakan dan terselesaikan secara tepat waktu yang direncanakan.
c. Membuat perusahaan telah menerapkan konsep manajemen yang memenuhi standar-standar aturan yang telah disepakati. Sehingga para klien dan mitra bisnis menaruh simpati serta kepercayaan pada perusahaan.(Irham, manajemen teori kasus dan solusi

6. Unsur unsur manajemen

Usman Effendi (2014) menyebutkan bahwa manajemen mengandung beberapa unsur didalamnya diantaranya sebagai berikut:

a. Adanya kerja sama dalam kelompok orang dalam ikatan formal
b. Adanya tujuan bersama serta kepentingan yang sama yang ingin dicapai.
c. Adanya pembagian kerja, tugas dan tanggung jawab yang teratur
d. Adanya hubungan formal dan ikatan tata tertib yang baik
e. Adanya sekelompok orang dan pekerjaan yang akan dilaksanakan
e. Adanya human organization

Pengembangan bisnis

Pengembangan dalam arti yang sangat sederhana adalah suatu proses, cara pembuatan. Sedangkan dalam arti luas adalah upaya pendidikan baik formal maupun non formal yang dilaksanakan secara sadar, berencana, terarah, teratur, dan bertanggung jawab dalam rangka memperkenalkan, menumbuhkan, membimbing, dan mengembangkan suatu dasar kepribadian yang seimbang, utuh dan selaras, pengetahuan dan keterampilan sesuai dengan bakat, keinginan serta kemampuan-kemampuannya, meningkatkan dan mengembangkan dirinya, sesama, maupun lingkungannya ke arah tercapainya martabat, mutu dan kemampuan manusiawi yang optimal dan pribadi yang mandiri. Zaharuddin, (2006). Menyebutkan bahwa Pengembangan merupakan penerapan penemuan-penemuan ilmiah baru ke dalam praktik, baik menciptakan produk baru, mengembangkan produk atau mengganti bahan baku produk dengan harapan dapat meningkatkan kualitas atau mengurangi biaya produksi/investasi"

1. Proses dan Stategi pengembangan bisnis
   a. Proses pengembangan bisnis merupakan sebuah proses yang seringkali berasal dari pengetahuan dan pengalaman serta bisnis pengusaha. Pengetahuan yang sebelumnya merupakan hasil dari kombinasi pendidikan dan pengalaman, serta pengalaman yang relevan dapat berhubungan dengan pekerjaan atau berasal dari beragam pengalaman pribadi atau peristiwa
   b) Strategi Pengembangan Bisnis Hidayat (2007) menyatakan bahwa strategi merupakan implementasi dari pilihan-pilihan fungsi dan beberapa aktivitas proses bisnis terbaik yang merupakan penerjemahan dari kebutuhan dan ekspektasi konsumen eksternal, para pemegang saham, dan seluruh anggota organisasi yang merupakan bagian dari konsumen internal.

2. Lingkungan Bisnis

Lingkungan bisnis merupakan faktor-faktor yang banyak mempengaruhi bisnis yang dilakukan dalam dunia perdagangan. Menurut Umar, (2008) dan Nickels, McHugh, dan McHugh (2009). lingkungan bisnis yang dapat mempengaruhi suatu usaha dagang dipengaruhi oleh faktor internal dan faktor eksternal. Dapat dijelaskan sebagai berikut:

a. Lingkungan internal

1) Aspek keuangan

Aspek keuangan merupakan tahap evaluasi untuk menentukan apakah suatu bisnis yang dijalankan cukup menguntungkan untuk didirikan. Secara spesifik kajian aspek keuangan bertujuan untuk:

a) Menganalisis sumber dana untuk menjalankan usaha
b) Menganalisis besarnya kebutuhan biaya investasi yang diperlukan
c) Menganalisis besarnya kebutuhan modal kerja yang diperlukan
d) Memproyeksikan rugi laba perusahaan yang akan dijalankan

e) Memproyeksikan arus kas dari usaha yang akan dijalankan
f) Memproyeksikan neraca dari usaha yang akan dijalankan
g) Menganalisis sumber dana untuk menjalankan bisnis
h) Menganalisis tingkat pengembalian investasi yang ditanamkan dengan berdasarkan analisis kelayakan investasi

2) Aspek SDM Suliyanto, (2010) menyebutkan bahwa Analisis aspek sumber daya manusia menekankan pada ketersediaan dan kesiapan tenaga kerja baik jenis/mutu tenaga kerja maupun jumlah sumber daya manusia yang dibutuhkan untuk menjalankan bisnis. Secara spesifik analisis sumber daya manusia bertujuan untuk:

a) Menganalisis jenis-jenis pekerjaan yang diperlukan untuk pembangunan bisnis
b) Menganalisis waktu yang diperlukan untuk melaksanakan setiap jenis pekerjaan yang diperlukan untuk pembangunan bisnis
c) Menganalisis biaya yang diperlukan untuk melaksanakan setiap jenis pekerjaan yang diperlukan untuk pembangunan bisnis − Menganalisis persyaratan yang diperlukan untuk memangku pekerjaan pada suatu bisnis
d) Menganalisis metode pengadaan tenaga kerja untuk menjalankan bisnis
e) Menganalisis kesiapan tenaga kerja untuk menjalankan bisnis

3) Aspek pemasaran

Wibowo, (2007). Aspek pemasaran termasuk ujung tombak bagi rencana pendirian perusahaan. Tanpa gambaran yang cukup cerah, sulit untuk diharapkan bahwa usaha yang direncanakan dapat berjalan lancar. Oleh karena itu, penelitian terhadap aspek ini perlu mendapat perhatian serius (Bauran pemasaran pada dasarnya terdiri atas empat bidang strategi pemasaran, yaitu:

a) Keputusan pemasaran yang akan mengubah ide dasar dari barang atau jasa secara keseluruhan.
b) Keputusan promosi yang akan mengkomunikasikan informasi yang berguna pada pasar tujuan.
c) Keputusan distribusi mengenai pengiriman produk kepada konsumen.
d) Keputusan harga yang menyatakan nilai pertukaran uang dapat diterima pada barang atau jasa.

4) Aspek operasional

Tangkilisan (2007), Proses operasional merupakan proses yang ada dalam aktivitas operasional organisasi yang disajikan lebih detil mulai dari input, proses, dan output, yang mendefinisikan tujuan operasional kegiatan perusahan berjalan sesuai dengan proses implementasi program etika bisnis perusahaan dan dilaksanakan secara sistematis dan terstruktur. Di samping itu, informasi operasi diperlukan untuk melakukan perbaikanperbaikan secara terus menerus atas efisiensi dan efektivitas operasi bertujuan untuk:

a) Menganalisis kelayakan lokasi untuk menjalankan bisnis.
b) Menganalisis besarnya skala produksi untuk mencapai tingkatan ekonomis.
c) Menganalisis kriteria pemilihan mesin peralatan dan teknologi untuk menjalankan proses produksi.
d) Menganalisis layout bangunan dan fasilitas lainnya.
e) Menganalisis teknologi yang akan digunakan.

a. Lingkungan eksternal

1) **Pendatang baru**,

Menurut Pearce dan Robinson (2003) menyatakan pendatang baru ke suatu industri membawa masuk kapasitas baru, keinginan untuk merenggut bagian pasar (*market share*), dan sering kali sumber daya yang cukup besar. Porter (2007) menyebutkan ada tujuh sumber utama rintangan masuk yaitu :

a) Skala ekonomi
b) Diferensiasi produk
c) Kebutuhan modal
d) Biaya beralih pemasok (*Switching cost*)
e) Akses saluran distribusi
f) Biaya tak menguntungkan bebas dari skala
g) Kebijakan pemerintah

2) Pemasok yang kuat

Menurut Pearce dan Robinson (2003) pemasok dapat memanfaatkan kekuatan tawar menawarnya atas para anggota industri dengan menaikkan harga atau menurunkan kualitas barang dan jasa yang dijualnya. Pemasok yang kuat karenanya, dapat menekan kemampulabaan suatu industri. Kelompok pemasok kuat jika:

a) Kelompok ini didominasi oleh sedikit perusahaan
b) Produk pemasok bersifat unik atau setidak-tidaknya terdiferensiasi
c) Pemasok tidak bersaing dengan produk-produk lain dalam industri
d) Pemasok memiliki kemampuan untuk melakukan integrasi maju ke industri pembelinya
e) Industri bukan merupakan pelanggan penting bagi pemasok

3) Pembeli yang kuat

Menurut Pearce dan Robinson (2003) pembeli atau pelanggan dapat juga menekan harga, menuntut kualitas lebih tinggi atau layanan yang lebih banyak, dan mengadu domba sesama anggota industri. Semua ini dapat menurunkan laba industri.Kelompok pembeli kuat jika:

a) Pembeli terkonsentrasi atau membeli dalam jumlah (volume) besar
b) Produk yang dibeli dari industri bersifat standar atau tidak terdiferensiasi
c) Produk yang dibeli dari industri merupakan komponen penting dari produk pembeli dan merupakan komponen biaya yang cukup besar
d) Pembeli menerima laba yang rendah. Ini akan mendorong

pembeli untuk menekan biaya pembeliannya

e) Produk industri tidak penting bagi kualitas produk atau jasa pembeli

f) Produk industri tidak menghasilkan penghematan bagi pembeli

g) Pembeli mempunyai kemampuan untuk melakukan integrasi balik

4) Produk subtitusi

Menurut Pearce dan Robinson (2003), produk subtitusi merupakan produk lain yang bisa menggantikan produk tertentu dalam memenuhi kebutuhan yang sama.

5) Persaingan di antara para anggota industri

Menurut Pearce dan Robinson (2003) persaingan di kalangan anggota industri terjadi karena perusahaan berebut posisi dengan menggunakan taktik seperti persaingan harga, introduksi produk, dan perang iklan. Persaingan tajam seperti ini bersumber pada sejumlah faktor:

a) Jumlah peserta persaingan banyak dan kurang lebih setara dalam hal ukuran dan kekuatan.

b) Pertumbuhan industri lambat, menyulut persaingan memperebutkan bagian pasar yang melibatkan perusahaan-perusahaan yang ingin melakukan ekspansi.

c) Produk atau jasa tidak terdiferensiasi atau melibatkan biaya pengalihan.

d) Biaya tetap tinggi atau produk bersifat mudah rusak, mengakibatkan alasan untuk menurunkan harga.

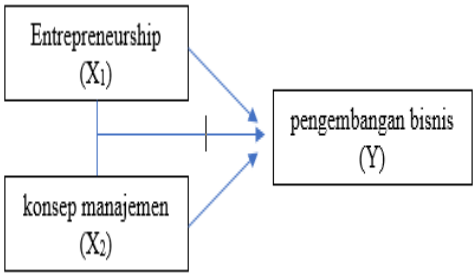
e) Penambahan kapasitas dalam jumlah besar.

f) Hambatan keluar tinggi.

g) Para peserta persaingan bersaing dalam hal strategi.

Kerangka pemikiran

Kerangka pemikiran pada penelitian ini melibatkan 2 (dua) variabel bebas yaitu, entrepreneurship dan konsep manajemen dan 1 (satu) variabel terikat pengembangan bisnis. Akan ditentukan pengaruh entrepreneurship secara terpisah terhadap pengembangan bisnis, pengaruh konsep manajemen secara terpisah terhadap pengembangan bisnis, dan pengaruh entrepreneurship dan konsep manajemen secara bersama-sama berpengaruh terhadap pengembangan bisnis. Secara grafis dapat di gmbarkn sebgi berikut,



Gambar 2.1 Kerangka pemikiran pengaruh entrepreneurship dan konsep manajemen terhadap pengembangan bisnis

Hipotesis

1. H_0 : Entrepreneurship secara terpisah tidak berpengaruh terhadap pengembangan bisnis
   H1 : Entrepreneurship secara terpisah berpengaruh terhadap pengembangan bisnis
2. H_0 : konsep manajemen secara terpisah tidak berpengaruh terhadap pengembangan bisnis

H1 : konsep manajemen secara terpisah berpengaruh terhadap pengembangan bisnis

3. H_0 : Entrepreneurship dan konsep manajemen secara bersama-sama tidak berpengaruh terhadap pengembangan bisnis
   H1 : Entrepreneurship dan konsep manajemen secara bersama-sama berpengaruh terhadap pengembangan bisnis

METODE PENELITIAN

1. Tempat dan waktu penelitian

Penelitian ini menganalisis pengaruh Entrepreneurship dan konsep manajemen terhadap pengembangan bisnis Pada PT. Bank QNB Indonesia Tbk. Dengan demikian, Variabel-variabel yang diteliti untuk di analisis adalah Entrepreneurship (X_1) dan konsep manajemen (X_2) yang berpengaruh terhadap pengembangan bisnis Pegawai PT. Bank QNB Indonesia Tbk. (Y). Penelitian dilakukan di kantor PT. Bank QNB IndonesiaTbk. yang beralamatkan di Jalan Jend. Sudirman Kav 52-53 Lot.18 SCBD, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 12190.Waktu yang diperlukan penelitian ini selama tiga bulan

2. Bentuk Penelitian

Penelitian ini merupakan Penelitian Deskriptif (Deskriptif Research) yang bertujuan untuk mendeskripsikan atau menggambarkan fenomena pengaruh antara dimensi-dimensi dari Entrepreneurship dan konsep manajemen baik secara bersama-sama maupun parsial terhadap pengembangan bisnis Pegawai PT. Bank QNB Indonesia Tbk. secara sistematis, faktual dan akurat. Selain itu juga untuk menguji hipotesis dan menjawab pertanyaan-pertanyaan penelitian berkenaan dengan subyek yang diteliti. Dalam penelitian ini, diambil 2 (dua) buah variabel bebas yaitu Entrepreneurship dan konsep manajemen, sebagai variabel terikatnya adalah pengembangan bisnis Pegawai PT. Bank QNB Indonesia Tbk Untuk menentukan pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat dilakukan dengan membuat angket (kuesioner) dengan menggunakan skala likert terhadap sampel pada PT. Bank QNB Indonesia Tbk. Hasil angket ini akan ditentukan persamaan regresinya, baik regresi ganda maupun regresi sederhana setelah dilakukan uji validitas, uji reliabilitas, uji normalitas, uji multikolinieritas, dan uji heteroskedastisitas.

3. Populasi

Iqbal Hassan (2002) memberikan definisi tentang populasi adalah: Kumpulan dari semua kasus yang diperlukan sebagai sumber data. Populasi tersebut pada dasarnya dibagi atas dua bagian yaitu, populasi homogen yakni keseluruhan populasi yang sama jenis dan sifat-sifatnya. Sedangkan populasi heterogen yaitu bagian-bagian daripada populasi yang berbeda-beda jenis dan sifat-sifatnya. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh Pegawai PT. Bank QNB Indonesia Tbk., merupakan populasi homogen yang keseluruhan adalah 82 orang.

4. Sampel

Sampel adalah sebagian dari populasi, sampel harus mewakili populasi, metode pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan random sampling dari populasi yang ada. Jumlah sampel 45formula matematik sebagai berikut :

$$n = \frac{N}{1 + N(e)^2}$$

Keterangan:

n=jumlah sampel, dihitung dari rumus

N=jumlah populasi, 82 orang

e=kesalahan pengambilan sampel (%) yang dapat ditoleransi terhadapn ketidak tepatan penggunaan sampel sebagai pengganti populasi= 10%

Dengan demikian dapat ditentukan jumlah sampel adalah:

$$\frac{82}{1 + 82(0.01)} = 45.054$$

dibulatkan menjadi 45 responden Berdasarkan rumus diatas maka penulis mengambil jumlah sampel sebanyak 45 orang yang diambil secara acak dari Pegawai PT. Bank QNB Indonesia Tbk.

Pengujian Data

1. Uji validitas Data
2. Uji Reliabilitas Data
3. Uji Normalitas Data
4. Uji multikolinearitas
5. Heteroskedastisitas

Regresi Ganda dan Uji Hipotesis

1. Regresi Ganda

Disebabkan karena variabel yang dianalisis lebih dari 1(satu) variabel sehingga model persamaan regresi linier yang paling cocok adalah regresi linier berganda *(multiple linier regression)*. Pemodelan regresi linier berganda yang menganalisis pengaruh variabel bebas (*independen*) Entrepreneurship (X_1) dan konsep manajemen (X_2), sebagai variabel terikatnya adalah pengembangan bisnis Pegawai PT. Bank QNB Indonesia Tbk. (Y). Formula/Persamaan regresinya adalah,

$Y = b_0 + b_1X_1 + b_2X_2$.

Keterangan:

Y= pengembangan bisnis Pegawai PT. Bank QNB Indonesia Tbk. Kerja Pegawai PT. Bank QNB Indonesia Tbk. (Y),

X_1= Entrepreneurship,

X_2 = konsep manajemen,

b_0 = konstanta,

b_1, dan b_2 = koefisien regresi untuk X_1 dan X_2

2. Uji Hipotesis Regresi Ganda

Uji hipotesis yang dilakukan untuk regresi ganda adalah Uji-F untuk mengetahui apakah pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat secara bersama-sama signifikan atau tidak signifikan.

Hipotesis uji statistik F *(F-test)* dirumuskan sebagai berikut :

Hipotesis H_0 : **Tidak ada pengaruh** variabel bebas secara simultan terhadap variabel terikat dipenuhi jika $b_1=b_2=0$. Uji statistik yang digunakan untuk menyatakan **H_0 diterima atau H_1 ditolak** adalah dengan melakukan uji-F dengan kriteria sebagai berikut,

jika nilai $F_{hit} \leq F_{tabel}$ atau nilai $F_{hit} \geq -F_{tabel.}$ Dapat dikatakan bahwa tidak terdapat pengaruh signifikan secara bersama-sama (simultan) dari seluruh variabel bebas Entrepreneurship (X_1)

dan konsep manajemen (X_2), terhadap pengembangan bisnis Pegawai PT. Bank QNB Indonesia Tbk.

Hipotesis H_1 : Ada pengaruh variabel bebas secara simultan terhadap variabel terikat dipenuhi jika $b_1 \neq b_2 \neq 0$. Uji statistik yang digunakan untuik menyatakan H_1 diterima atau H_0 ditolak adalah dengan melakukan uji-F, kriteria uji adalah sebagai berikut,

jika nilai $F_{hit} \geq F_{tabel}$ atau nilai $F_{hit} \leq -F_{tabel}$. Dapat dikatakan bahwa terdapat pengaruh signifikan secara bersama-sama (simultan) dari seluruh variabel bebas Entrepreneurship (X_1) dan konsep manajemen (X_2), terhadap pengembangan bisnis Pegawai PT. Bank QNB Indonesia Tbk. Untuk menentukan nilai F_{tabel}, tingkat signifikansi yang digunakan sebesar α=0,01 dengan mengikuti kriteria uji seperti diatas seperti yang dilakukan oleh Iqbal Hasan (2002:264).

Regresi sederhana dan Uji Hipotesis

Untuk mengetahui variabel mana yang berpengaruh dominan terhadap produktivitas kerja Pegawai PT. Bank QNB Indonesia Tbk. ditentukan dengan uji-t dua sisi *(two-tailed t-test)*. Uji-t menentukan daerah kritis dari variabel bebas profesionalisme dan Profesionalisme secara parsial yang mempengaruhi variabel terikat produktivitas kerja Pegawai PT. Bank QNB Indonesia Tbk. Untuk mengetahui signifikansi variabel bebas nilai t_{hitung} dibandingkan dengan t_{tabel} sebagai berikut,

1. **Pengaruh Entrepreneurship terhadap pengembangan bisnis Pegawai Bank PT. Bank QNB Indonesia Tbk.**

Persamaan regresi untuk pengaruh Entrepreneurship terhadap pengembangan bisnis Pegawai Bank PT. Bank QNB Indonesia Tbk.adalah sebagai berikut,

$Y = a_1 + b_1X_1$,

Dengan,

Y= pengembangan bisnis Pegawai PT. Bank QNB Indonesia Tbk.,

X_1= Entrepreneurship.

a_1 = konstanta,

b_1 = koefisien regresi untuk X_1.

Untuk dapat menyatakan apakah persamaan regresi sederhana ini signifikan atau tidak dilakukan uji-t dengan hipotesis sebagai berikut,

Hipotesis H_0 : Tidak ada pengaruh, dipenuhi jika $b_1 = 0$. Uji statistik yang digunakan untuk menyatakan H_0 diterima atau H_1 ditolak adalah dengan melakukan uji-t dengan kriteria uji menurut menurut Agung (2001 : 308) adalah sebagai berikut, jika nilai $t_{hit} \leq t_{tabel}$ atau nilai $t_{hit} \geq -t_{tabel.}$ Dapat dikatakan bahwa tidak terdapat pengaruh Entrepreneurship terhadap pengembangan bisnis pegawai PT. Bank QNB Indonesia Tbk.

H_1 : Ada pengaruh, dipenuhi jika $b_1 \neq 0$.

Uji statistik yang digunakan untuik menyatakan H_1 diterima atau H_0 ditolak adalah dengan melakukan uji-t dengan kriteria uji menurut menurut Agung (2001 : 308) sebagai berikut, jika nilai $t_{hit} \geq t_{tabel}$ atau nilai $t_{hit} \leq -t_{tabel.}$ Dapat dikatakan bahwa terdapat

pengaruh Entrepreneurship terhadap pengembangan bisnis pegawai PT. Bank QNB Indonesia Tbk.

2. **Pengaruh konsep manajemen terhadap pengembangan bisnis Pegawai Bank PT. Bank QNB Indonesia Tbk.**

Persamaan regresi untuk pengaruh Profesonalisme terhadap produktivitas kerja pegawai produktivitas kerja pegawai Pegawai PT. Bank QNB Indonesia Tbk. adalah sebagai berikut,

$Y = a_2 + b_2X_2$,

dengan

Y= pengembangan bisnis Pegawai Bank PT. Bank QNB Indonesia Tbk.

X_2= konsep manajemen

a_2 = konstanta,

b_2, = koefisien regresi untuk X_2.

Untuk dapat menyatakan apakah persamaan regresi sederhana ini signifikan atau tidak dilakukan uji-t dengan hipotesis sebagai berikut,

H_0 : Tidak ada pengaruh, dipenuhi jika $b_2 = 0$.

Uji statistik yang digunakan untuk menyatakan H_0 diterima atau H_1 ditolak adalah dengan melakukan uji-t dengan kriteria uji menurut menurut Agung (2001 : 308) sebagai berikut, jika nilai $t_{hit} \leq t_{tabel}$ atau nilai $t_{hit} \geq -t_{tabel}$. Dapat dikatakan bahwa tidak terdapat pengaruh konsep manajemen terhadap pengembangan bisnis Pegawai Bank PT. Bank QNB Indonesia Tbk.

H_1 : Ada pengaruh, dipenuhi jika $b_2 \neq 0$.

Uji statistik yang digunakan untuik menyatakan H_0 diterima atau H_1 ditolak adalah dengan melakukan uji-t dengan kriteria uji menurut menurut Agung (2001 : 308) sebagai berikut, jika nilai $t_{hit} > t_{tabel}$ atau nilai $t_{hit} < -t_{tabel}$. Dapat dikatakan bahwa terdapat pengaruh konsep manajemen terhadap pengembangan bisnis Pegawai Bank PT. Bank QNB Indonesia Tbk.

Statistik Variabel Penelitian

1. Entrepreneurship

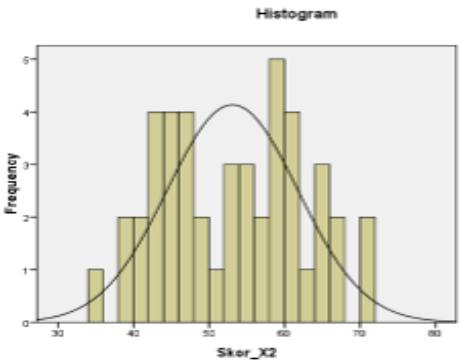
Hasil pengolahan data variabel *Entrepreneurship* ditabelkan pada Tabel 4.1 sebagai berikut,

Tabel 1 Statistik variabel faktor *Entrepreneurship* (X_1)

Skor_X1 *(Entrepreneurship)*

N	Valid	45
	Missing	0
Mean		52.60
Std. Deviation		9.425
Minimum		35
Maximum		70
Sum		2367

statistik variabel faktor *Entrepreneurship* tersebar dari 35 sampai dengan 70, deviasi standar (STDEV) adalah 9.425 dan rata-rata skor adalah 52.60. Histogram variabel faktor *Entrepreneurship* dapat dilihat pada Gambar 4.1 sebagai berikut,



Gambar 1 Histogram Data variabel *Entrepreneurship* (X_1)

2. konsep manajemen

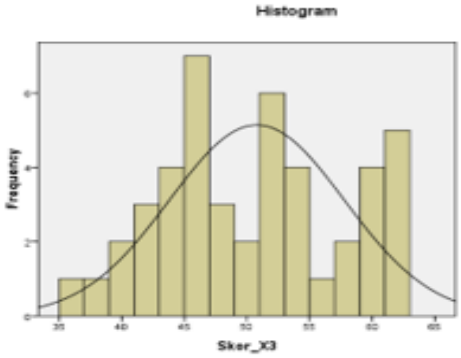
Hasil pengolahan data variabel faktor konsep manajemen ditabelkan pada Tabel 4.2 sebagai berikut,

Tabel 2 Statistik variabel faktor konsep manajemen (X_2)

Skor_X2 (konsep manajemen)

N	Valid	45
	Missing	0
Mean		50.07
Std. Deviation		7.445
Minimum		36
Maximum		62
Sum		2253

Data statistik variabel faktor konsep manajemen tersebar dari 36 sampai dengan 62, deviasi standar (STDEV) adalah 7.445 dan rata-rata skor adalah 50.07. Histogram variabel faktor konsep manajemen (X_2) dapat dilihat pada Gambar 2 sebagai berikut,



Gambar 2 Histogram Data variabel faktor konsep manajemen (X_2)

3. Variabel pengembangan bisnis

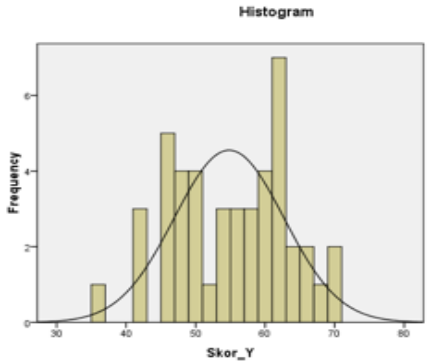
Hasil pengolahan data variabel pengembangan bisnis ditabelkan pada Tabel 3 sebagai berikut,

Tabel 3 Statistik variabel pengembangan bisnis (Y)

Skor_Y (pengembangan bisnis)

N	Valid	45
	Missing	0
Mean		54.64
Std. Deviation		8.362
Minimum		36
Maximum		70
Sum		2459

Data statistik variabel terikat tersebar dari 36 sampai dengan 70, deviasi standar (STDEV) adalah 8.362 dan rata-rata skor adalah 34,47. Histogram variabel pengembangan bisnis (Y) dapat dilihat pada Gambar 3 sebagai berikut,



Gambar 3. Histogram Data variabel pengembangan bisnis (Y)

Pengujian Validitas Instrumen Penelitian

1. Uji Validasi Variabel faktor *Entrepreneurship* (X_1)

Tabel 4 Hasil uji validitas untuk variabel faktor *Entrepreneurship* (X_1)

Pertanyaan (X_2)	R (hitung)	R (tabel)	Keterangan
Entrepreneurship_01	.680**	0,380	Valid
Entrepreneurship_02	.677**	0,380	Valid
Entrepreneurship_03	.585**	0,380	Valid
Entrepreneurship_04	.674**	0,380	Valid
Entrepreneurship_05	.723**	0,380	Valid
Entrepreneurship_06	.740**	0,380	Valid
Entrepreneurship_07	.530**	0,380	Valid
Entrepreneurship_08	.807**	0,380	Valid
Entrepreneurship_09	.477**	0,380	Valid
Entrepreneurship_10	.607**	0,380	Valid
Entrepreneurship_11	.790**	0,380	Valid
Entrepreneurship_12	.783**	0,380	Valid
Entrepreneurship_13	.617**	0,380	Valid
Entrepreneurship_14	.675**	0,380	Valid
Entrepreneurship_15	.658**	0,380	Valid

Hasil pengujian mendapatkan bahwa semua kuesioner sebanyak 15 (lima belas) dinyatakan valid karena semua korelasi pearson yang dihitung (R_{hitung}) lebih besar dari koefisien dari tabel yang nilainya adalah 0,380 dengan ketelitian 0,01 (1%).

2. Uji Validasi Variabel faktor konsep manajemen (X_2)

Tabel 5. Hasil uji validitas untuk variabel konsep manajemen (X_2)

Pertanyaan (X_3)	R (hitung)	R (tabel)	Ket.
konsep manajemen _01	.238	0,294	Tidak valid
konsep manajemen _02	.357*	0,294	valid
konsep manajemen _03	.603**	0,294	Valid
konsep manajemen _04	.650**	0,294	Valid
konsep manajemen _05	.671**	0,294	Valid
konsep manajemen _06	.590**	0,294	Valid
konsep manajemen _07	.620**	0,294	Valid
konsep manajemen _08	.574**	0,294	Valid
konsep manajemen _09	.566**	0,294	Valid
konsep manajemen _10	.368*	0,294	Valid
konsep manajemen _11	.711**	0,294	Valid
konsep manajemen _12	.599**	0,294	Valid
konsep manajemen _13	.326*	0,294	Valid
konsep manajemen _14	.515**	0,294	Valid
konsep manajemen _15	.418**	0,294	Valid

Hasil pengujian mendapatkan bahwa semua kuesioner sebanyak 15 (lima belas) dinyatakan valid kecuali untuk konsep manajemen _01 karena semua korelasi pearson yang dihitung (R_{hitung}) lebih besar dari koefisien dari tabel yang nilainya adalah 0,294 dengan ketelitian 0,05 (5%).

3. Uji Validasi Variabel pengembangan bisnis (Y)

Tabel 6. Hasil uji validitas untuk variabel pengembangan bisnis (Y)

Pertanyaan (Y)	R (hitung)	R (tabel)	Ket.
Pengembangan bisnis _01	.643**	0,380	Valid
Pengembangan bisnis _02	.603**	0,380	Valid
Pengembangan bisnis _03	.699**	0,380	Valid
Pengembangan bisnis _04	.588**	0,380	Valid
Pengembangan bisnis _05	.781**	0,380	Valid
Pengembangan bisnis _06	.716**	0,380	Valid
Pengembangan bisnis _07	.630**	0,380	Valid
Pengembangan bisnis _08	.645**	0,380	Valid
Pengembangan bisnis _09	.513**	0,380	Valid
Pengembangan bisnis _10	.785**	0,380	Valid
Pengembangan bisnis _11	.772**	0,380	Valid
Pengembangan bisnis _12	.754**	0,380	Valid
Pengembangan bisnis _13	.618**	0,380	Valid
Pengembangan bisnis _14	.737**	0,380	Valid
Pengembangan bisnis _15	.747**	0,380	Valid

Hasil pengujian mendapatkan bahwa semua kuesioner sebanyak 15 (lima belas) dinyatakan valid karena semua korelasi pearson (R_{hitung}) lebih besar dari koefisien dari tabel yang nilainya adalah 0,380 dengan ketelitian 0,01 (1%).

Pengujian Reliabilitas Instrumen Penelitian

Tabel 4.9 Hasil perhitungan *Cronbach Alpha* untuk faktor *Entrepreneurship*

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.911	15

Tabel 10. Hasil perhitungan *Cronbach Alpha* untuk konsep manajemen

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.821	14

Tabel 11. Hasil perhitungan *Cronbach Alpha* untuk pengembangan bisnis

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.915	15

Ketiga variabel diatas dinyatakan reliabel, karena cronbach's Alpha semuanya menunjukan angka lebih besar dari 0,700

Pengujian Normalitas Instrumen Penelitian

1. **Pengujian normalitas Variabel faktor design-kontruksi (X_1)**

Tabel 12. Analisis Pengujian Normalitas Data Variabel Entrepreneurship (X_1)

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Skor_X2
N		45
Normal Parameters[a,,b]	Mean	52.60
	Std. Deviation	9.425
Most Extreme Differences	Absolute	.102
	Positive	.102
	Negative	-.094
Kolmogorov-Smirnov Z		.681
Asymp. Sig. (2-tailed)		.742

Berdasarkan output SPSS tersebut nilai *Asymp. Sig (2-tailed)* adalah 0,742 lebih besar dari *level of signifikan* (0,05), dengan demikian data variabel faktor Entrepreneurship dapat dikatakan *Normal.*

2. **Pengujian normalitas Variabel Konsep manajemen (X_3)**

Hasil pengujian normalitas data variabel faktor Konsep manajemen dapat dilihat pada output SPSS Kolmogorov-Smirnov ditabelkan seperti yang terlihat pada Tabel 13

Tabel 4.13 Analisis pengujian normalitas variabel Konsep manajemen

One-Sample Kolmogorov-SmirnovTest

		Skor_X2
N		45
Normal Parameters[a,b]	Mean	50.07
	Std. Deviation	7.445
Most Extreme Differences	Absolute	.108
	Positive	.108
	Negative	-.101
Kolmogorov-Smirnov Z		.721
Asymp. Sig. (2-tailed)		.675

Berdasarkan output SPSS tersebut nilai *Asymp. Sig (2-tailed)* adalah 0,675 lebih besar dari *level of signifikan* (0,05), dengan demikian data variabel Konsep manajemen dapat dikatakan *Normal.*

3. Pengujian normalitas Variabel pengembangan bisnis (Y)

Tabel 4.17 . Analisis pengujian normalitas variabel pengembangan bisnis

One-Sample Kolmogorov-SmirnovTest

		Skor_Y
N		45
Normal Parameters[a,b]	Mean	54.64
	Std. Deviation	8.362
Most Extreme Differences	Absolute	.100
	Positive	.088
	Negative	-.100
Kolmogorov-Smirnov Z		.673
Asymp. Sig. (2-tailed)		.755

Berdasarkan output SPSS tersebut nilai *Asymp. Sig (2-tailed)* adalah 0,755 lebih besar dari *level of signifikan* (0,05), dengan demikian data variabel Pengembangan bisnis dapat dikatakan *Normal.*

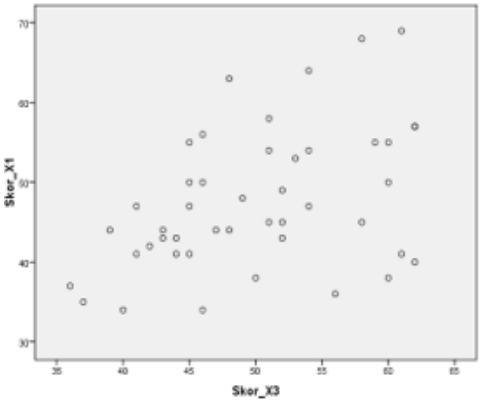
Pengujian Gejala Multi-kolinearitas

Tabel 4.18 Pengujian Multikolinieritas

Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	(Constant)		
	Skor_X1	.667	1.500
	Skor_X2	.432	2.314
	Skor_X3	.523	1.914

Indikasi terjadinya multikolineritas adalah bila batas **VIF** adalah **10** dan **Tolerance 0,1**. jika nilai VIF lebih besar dari 10 dan *tolerance* kurang dari 0,1 maka terjadi multikolineritas. Dari analisis terlihat bahwa semua variabel bebas lolos dari masalah multikolineritas atau tidak ada variabel bebas yang terkena multikolineritas, karena VIF ketiga variabel bebas (1.500, 2.314, dan 1.914) < 10 dan *tolerance* (0.667, 0.432, dan 0.523) > 0,1.

Pengujian Gejala Heterokedastisitas



Gambar 4 Sebaran data faktor Entrepreneurship dan Konsep manajemen

Dari Gambar 4, menunjukan bahwa uji heterokedastisitas yaitu scatter/dot dari kedua variabel bebas, tidak tampak adanya suatu pola tertentu pada sebaran data tersebut. Maka kedua variabel bebas Entrepreneurship dan Konsep

manajemen dapat dikatakan tidak terjadi heterokedastatisitas.

Persamaan Regresi sederhana dan Uji Hipotesis

1. Pengaruh faktor Entrepreneurship Pengembangan bisnis

Untuk mengetahui apakah ada pengaruh faktor Entrepreneurship (X_1) terhadap Pengembangan bisnis (Y), maka digunakan analisis regresi sederhana. Analisis data dilakukan dengan menggunakan bantuan software SPSS. Dari hasil analisis data, diperoleh nilai konstan (a_1) dan nilai koefisien regresi (b_2) masing-masing adalah 14.791 dan 0, 758 seperti yang disajikan pada Tabel 4.21 berikut ini

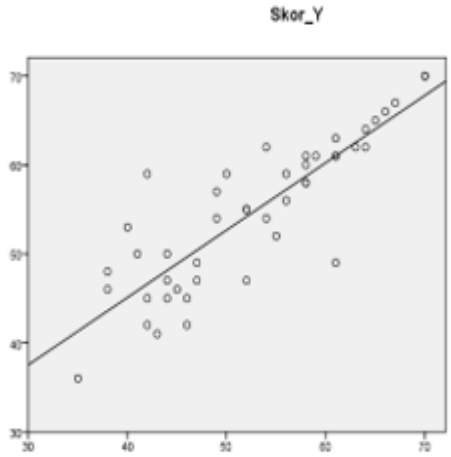
Tabel 4.19 Koefisien Regresi (X_1 terhadap Y)

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	14.791	3.759		3.934	.000
	Skor_X2	.758	.070	.854	10.767	.000

a. Dependent Variable: Skor_Y

Dengan demikian persamaan regresinya adalah, **Y** = 14.791 + 0,758 **X2**. Secara grafis persamaan regresi ini dapat dilihat pada Gambar 5 sebagai berikut



Gambar 5 Entrepreneurship (X_1) terhadap Pengembangan bisnis (Y)

Untuk membuktikan apakah koefisien regresi faktor Entrepreneurship tersebut cukup signifikan atau tidak dilakukan uji signifikansi melalui uji t. Nilai t_{tabel} pada taraf signifikan 1% dengan db = 43 adalah 2,416. Berdasarkan yang terlihat pada Tabel 19, koefisien regresi didapatkan t_{hitung} = 10.767. Selanjutnya harga t_{hitung} ini dibandingkan dengan nilai t_{tabel}. Ternyata nilai t_{hitung} lebih besar dari nilai t_{tabel} (10.767>2,416), artinya ***H_0 ditolak dan H_1 diterima***. Dengan demikian faktor Entrepreneurship berpengaruh signifikan terhadap

Pengembangan bisnis. Setelah persamaan regresi diketemukan maka langkah selanjutnya adalah menghitung besarnya koefisien determinan (R^2). Koefisien deteminan (R^2) ini menunjukkan seberapa besar pengaruh variabel faktor Entrepreneurship terhadap Pengembangan bisnis dalam bentuk persentase. Berdasarkan output SPSS besarnya koefisien determinan adalah 0,729 seperti yang disajikan pada Tabel 4.20 berikut,

Tabel 4.20 Koefisien Determinan (R Square) X_1 terhadap Y)

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.854[a]	.729	.723	4.400

a. Predictors: (Constant), Skor_X2

Nilai R^2 tersebut menunjukkan bahwa variabel faktor finansial memberikan pengaruh terhadap variabel pengambil alihan aset proyek jalan tol sebesar 72,9%.

2. Pengaruh konsep manajemen terhadap Pengembangan bisnis (Y)

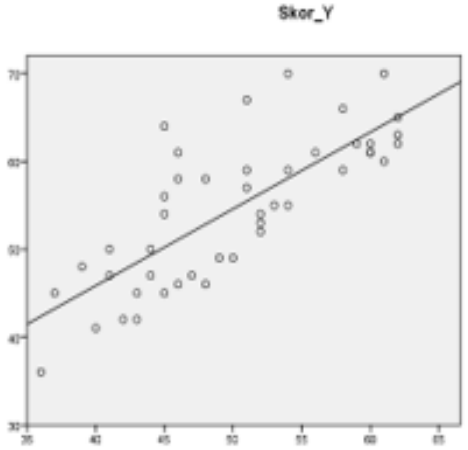
Tabel 4.21 Koefisien Regresi (X_2 terhadap Y)

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	10.875	5.441		1.999	.052
	Skor_X3	.874	.108	.778	8.131	.000

a. Dependent Variable: Skor_Y

Dengan demikian persamaan regresinya adalah, **Y** = 10,875 + 0,874 **X_2**. Secara grafis persamaan regresi ini dapat dilihat pada Gambar 4.6 sebagai berikut



Gambar 4.6 Pengaruh Konsep manajemen terhadp Pengembangan bisnis

Untuk membuktikan apakah koefisien regresi Konsep manajemen tersebut cukup signifikan atau tidak dilakukan uji signifikansi melalui uji t. Nilai t_{tabel} pada taraf signifikan 1% dengan db = 43 adalah 2,416. Berdasarkan yang terlihat pada Tabel 4.26, koefisien regresi didapatkan t_{hitung} = 8.131. Selanjutnya harga t_{hitung} ini dibandingkan dengan nilai t_{tabel}. Ternyata nilai t_{hitung} lebih besar dari nilai t_{tabel} (8.131>2,416), artinya ***H_0 diterima dan H_1 ditolak***. Dengan demikian konsep manajemen berpengaruh terhadap Pengembangan bisnis. Setelah persamaan regresi diketemukan maka langkah selanjutnya adalah menghitung besarnya koefisien determinan (R^2). Koefisien deteminan (R^2) ini menunjukkan seberapa besar pengaruh variabel konsep manajemen Pengembangan bisnis dalam bentuk persentase. Berdasarkan output SPSS besarnya koefisien determinan adalah 0,606

seperti yang disajikan pada Tabel 4.24 berikut,

Tabel 22 Koefisien Determinan (R Square) X_2 terhadap Y

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.778[a]	.606	.597	5.310

a. Predictors: (Constant), Skor_X3

Nilai R^2 tersebut menunjukkan bahwa variabel konsep manajemen memberikan pengaruh terhadap variabel terikat pengambil alihan aset proyek jalan tol sebesar 60,6%.

Regresi Ganda dan Uji Hipotesis

1. **Pengaruh Entrepreneurship dan Konsep manajemen secara bersama-sama terhadap Pengembangan bisnis**

   Untuk mengetahui adanya pengaruh Entrepreneurship dan Konsep manajemen secara bersama-sama terhadap Pengembangan bisnis digunakan analisis regresi berganda. Diperoleh nilai-nilai sebagai berikut,

a= 2..187

b_1= 0,429

b_2= 0,386

Seperti yang terlihat output SPPS, pada tabel di bawah ini :

Tabel 23 Koefisien Regresi Ganda (X_1, dan X_2, terhadap Y)

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2.187	3.904		.560	.578
	Skor_X1	.429	.086	.483	4.995	.000
	Skor_X2	.386	.099	.344	3.908	.000

a. Dependent Variable: Skor_Y

Pengaruh X_1, **dan** X_2, secara bersama-sama terhadap Y, dapat dinyatakan dengan formula sebagai berikut : **Y** = 2,187+ 0,429 $\mathbf{X_1}$+ 0,386 $\mathbf{X_2}$

2. Uji hipotesis regresi Ganda

Untuk membuktikan apakah pengaruh tersebut cukup signifikan atau tidak, dilakukan uji hipotesis (uji signifikansi) melalui uji F pada taraf 5%, dengan ketentuan jika nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$, maka H_0 ditolak dan H_1 diterima, sebaliknya jika nilai $F_{hitung} < F_{tabel}$, maka H_0 diterima dan H_1 ditolak. Nilai F_{tabel} pada taraf signifikan 5% dengan db pembilang 2 dan db penyebut 42 adalah 2,833. Besarnya nilai F_{hitung} dapat dilihat tabel Anova di bawah ini :

Tabel 4.24 Tabel Anova X_1, dan X_2, terhadap Y

ANOVA[b]

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	2566.370	2	855.457	68.780	.000[a]
	Residual	509.941	41	12.438		
	Total	3076.311	44			

Nilai F_{hitung} adalah 68.780. Ternyata Nilai F_{hitung} lebih besar dibandingkan dengan nilai F_{tabel} (68.780>5.15). Hal menunjukkan bahwa ***H_0 ditolak dan H_1 diterima***. Dengan demikian variabel faktor design-kontruksi, faktor finansial dan konsep manajemen secara bersama-sama (simultan) mempunyai berpengaruh secara signifikan (nyata) terhadap pengambil alihan aset proyek jalan tol, dengan ketelitian 0,01 (1%).

Setelah persamaan regresi ganda diketemukan maka langkah selanjutnya adalah mencari nilai koefisien determinan untuk regresi ganda R^2. Koefisien determinan menunjukkan seberapa besar variabel

faktor design-kontruksi, faktor finansial, dan konsep manajemen terhadap pengambil alihan aset proyek jalan tol dalam bentuk persentasi. Namun untuk regresi ganda sebaiknya menggunakan ***Adjusted R Square***, karena variabel bebas saling berinteraksi satu dengan yang lainnya. Berdasarkan output SPSS besarnya nilai koefisien determinan yang sudah disesuaikan (*Adjusted R Square*) adalah 0,822, seperti yang terlihat dalam tabel sebagai berikut ,

Tabel 25 Koefisien Determinan X_1, dan X_2, terhadap Y

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.913[a]	.834	.822	3.527

Nilai ini menunjukkan bahwa Entrepreneurship dan Konsep manajemen secara bersama-sama dalam persen berpengaruh terhadap Pengembangan bisnis sebesar 82,2%. Sisanya 17,8% ditentukan oleh faktor lain yang belum diketahui, yang tidak dimasukkan dalam penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

Chen, D. et al., 2007. A cross-sectional measurement of medical student empathy. Journal of general internal medicine, 22(10), pp.1434–8.

Davis dan Werther dalam Sunyoto, 2012:173) Sunyoto, Danang. 2012. Teori, Kuesioner & Analisis Data Untuk Pemasaran dan Wahyu, K. dan Aji,

Destari, Fajar dan Wulandari Harjanti (2014). Menyelaraskan Orientasi Kewirausahaan dan Kapasitas Inovasi untuk Mendapatkan Keuntungan Competitive pada Industri Kreatif (Studi Empirik pada Industri Batik di Kabupaten Jember. Media Mahardika Vol. 12 No. 2 Hal 69-90.

Hidayat (2007) Metode Penelitian Keperawatan dan teknik Analisa Data,. Penerbit Salemba medika

Iqbal Hassan (2002), Pokok-pokok Materi Metodologi Penelitian dan Aplikasinya, Ghalia Indonesia, Bogor, 2002.

Irham (2012) “Analisis Kinerja Keuangan” , Bandung: Alfabeta

Ismail Solihin (2012) Manajemen Strategik. Jakarta: Penerbit Erlangga.

Kumar dan Li, 2012).Medical Complication after Stroke. http://www.thelancet.com/pdfs/journals/laneur/PIIS14744422%2809%2970 266-2.pdf

Larsen dan Lewis (2007) Larsen, P., & Lewis, A. (2007). How award-winning SMEs manage the barriers to innovation. Creativity and Innovation Management, 16(2) , 142 – 151.

Mulyana (2014), Ilmu Komunikasi: Suatu Pengantar. Cetakan ke 18. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2014

Nickels, McHugh dan McHugh. 2009. Pengantar Bisnis. Edisi 8 Buku 1. Jakarta. Penerbit: Salemba Empat

Nwachukwu IN, Allison LN-O, Chinakwe EC, & Nwadiaro P. (2017).“Studies on the Effects Cymbopogon citratus, Ceiba pentandra, and Loranthus bengwelensis Extracts on Species of Dermatophytes”. The Journal of American Science 4(4).

Porter (2008) Strategi Bersaing (Competitive strategy).. Karisma publishing group. Tanggerang

Renko, Maija et al (2015) “Understanding and Measuring Entrepreneurial Leadership Style” Journal of Small Business Management 53(1) 54–74

Smith, E., D. Naik, and J.R .Cumming. 2011. Genotypic variation in aluminum resistance, cellular aluminum fraction, callosa and pectin formation and organic acid accumulation in roots of populus hybrids. Environ. Exp. Bot. 72:182-193.

Suliyanto. 2010. Studi Kelayakan Bisnis Pendekatan Praktis. Andi Offset. Yogyakarta.

Sunyoto, 2012:184).Teori, Kuesioner & Analisis Data Untuk Pemasaran dan Wahyu, K. dan Aji, H.S. (2014). Analisis Pengaruh Kualitas Pelayanan, Harga Dan bukti fisik Terhadap Kepuasan Konsumen.

Suryana dalam Rahayu, 2014:76). Resiko Pendidikan Ibu Terhadap Kejadian Stunting Pada Anak 6-23 Bulan (Material Education As Risk Factor Stunting Of Child 6-23 Months-Old). Panel Gizi Makan,37(2): 129-136

Tangkilisan (2007), Manajemen Publik. Jakarta: PT.Grasindo.

Tarabishy et al dalam Rahim et al (2015) Rahim, T., R. Tuiyo dan Hasim. 2015. Pengaruh Salinitas Berbeda terhadap Pertumbuhan dan Tingkat KelangsunganHidup Benih Ikan Nila Merah (Oreochromis niloticus).Jurnal Ilmiah Perikanan dan Kelautan, 3(1): 39- 40

Tim Penyusun Kamus Besar Bahasa Indonesia, 2009:552-553

Tohardi dalam Sutrisno, 2009:166). Manajemen Sumber Daya Manusia Edisi pertama. Jakarta: Kencana Prenada Media Group

Umar, (2008) Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis. Jakarta. PT Rajagrafindo Persada

Usman Effendi,. 2014. Asas Manajemen Edisi Kedua. Jakarta: PT raja Grafindo Persada

Wang, H., Liao, C., & Yang, L. (2014). What Affects Mobile Application Use? The Roles of Consumption Values. International Journal of Marketing Studies , 5 (2), 11-22.

Wibowo, (2007) Manajemen Kinerja. Edisi Kedua. Penerbit PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta

Winda sari (2012) Pendidikan Keseatan Dalam Meningkatkan Kepatuhan Merawat Kaki Pada

Pasien Diabetes Melitus Tipe II. Tesis. Univesitas Muhammadiyah Yogyakarta, Yogyakarta.

Yuyun Wirasasmita dalam Suryana, (2010:43) Metode Penelitian Model Praktis Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif, Bandung : UPI

Zaharuddin, Harmaizar. (2006). Menggali Potensi Wirausaha. (Edisi Kedua). Bekasi, Indonesia: CV Dian Anugerah Prakasa.