

# KETERLIBATAN ANGGOTA KELUARGA DALAM *FAMILY BUSINESS* DAN HUBUNGANNYA TERHADAP KINERJA BISNIS (STUDI PADA PERUSAHAAN SEKTOR MAKANAN DAN MINUMAN DI SURABAYA DAN SIDOARJO)

Reizka Arthadian dan R.R. Retno Ardianti  
Program Manajemen Bisnis, Program Studi Manajemen, Universitas Kristen Petra  
Jl. Siwalankerto 121-131, Surabaya  
E-mail: [reizkaarthadian@yahoo.com](mailto:reizkaarthadian@yahoo.com), [retnoa@peter.petra.ac.id](mailto:retnoa@peter.petra.ac.id)

**Abstrak**—Dalam perusahaan keluarga, anggota keluarga yang terlibat dalam usaha merupakan sumber daya yang penting, baik sebagai sumber daya manusia maupun sumber daya keuangan.

Penelitian ini bertujuan untuk menggambarkan bagaimana hubungan keterlibatan anggota keluarga dalam family business dengan kinerja bisnis. Kinerja bisnis dalam penelitian ini menggunakan pengukuran *Dynamic Multi-dimensional Performance*. Teknik pengumpulan data melalui penyebaran kuesioner Alat analisa yang digunakan adalah teknik tabulasi silang atau *cross tab* dan *chi-square* untuk melihat apakah ada hubungan antara 2 variabel. Hasil penelitian menunjukkan, bahwa secara keseluruhan tidak terdapat hubungan signifikan antara variabel keterlibatan anggota keluarga dalam family business dengan kinerja bisnisnya. Namun terdapat hubungan yang signifikan pada keterlibatan posisi anggota keluarga (orang tua dan anak laki-laki) dan keterlibatan sumber modal koperasi dengan kinerja bisnis.

**Kata Kunci**—Keterlibatan anggota keluarga, Perusahaan keluarga, Kinerja bisnis

## I. PENDAHULUAN

*Entrepreneur* sendiri Menurut Zimmerer & Scarborough (2008) adalah orang yang menciptakan bisnis baru dalam menghadapi resiko dan ketidakpastian bertujuan untuk mencapai keuntungan pertumbuhan dengan mengidentifikasi peluang yang signifikan dan merakit sumber daya yang diperlukan untuk memanfaatkan mereka.

*Entrepreneur* di Indonesia meningkat pada tahun 2012 sebesar 1,56 persen di dibandingkan pada tahun 2009 sebesar 0,24 persen. Pada tahun 2013 sektor UMKM menyerap lebih dari 93 juta orang atau hampir 40 persen dari total penduduk Indonesia ([pikiran-rakyat.com](http://pikiran-rakyat.com), 20 November 2013).

Jumlah UMKM di Jawa Timur pada tahun 2011 berjumlah 4.211.562 unit UMKM yang terdiri dari 3.583.699 atau 85,09 persen merupakan usaha mikro, 597.737 unit usaha kecil atau 14,19 persen merupakan usaha kecil, 24.128 unit usaha menengah atau 0,57 persen merupakan usaha menengah, sisanya 0,15 persen atau sebanyak 5.998 termasuk dalam kategori pelaku usaha skala besar (Massi & Arif, 2011). Berdasarkan data Dinkop Jatim pada tahun 2010 jumlah pengusaha kecil berjumlah sekitar 4,2 juta orang, sampai

dengan akhir tahun 2012 telah berhasil bertambah menjadi 6,8 juta pengusaha (Hasana, 2014).

Produksi industri makanan dan minuman menyumbang sekitar 22,3% dari total produksi manufaktur Pulau Jawa pada tahun 2010 (data Kementerian Dalam Negeri Republik Indonesia). Gabungan Pengusaha Makanan dan Minuman (GAPMMI) memperkirakan nilai penjualan makanan dan minuman tahun 2013 tumbuh sebesar 10% mencapai Rp 770 trn (dalam Industri Update, vol 9 Mei 2013). Dirjen Industri Agro, Kementerian Perindustrian, Benny Wahyudi (dalam Suara Pembaruan, 22 Maret 2013) mengatakan bahwa pertumbuhan industri makanan dan minuman tetap tumbuh dan menjadi sektor andalan karena didukung oleh kuatnya permintaan di dalam negeri yang diakibatkan oleh semakin meningkatnya konsumen kelas menengah di dalam negeri. Pertumbuhan pada sektor makanan dan minuman masih berpusat di Pulau Jawa sekitar 58% (Ciu, 22 Januari 2014).

Dalam suatu bisnis keluarga, anggota keluarga merupakan sumber daya yang berharga dalam perusahaan, baik fisik, keuangan dan modal sosial serta membawa sumber daya dan kemampuannya yang ada untuk perusahaan mereka, misalnya komitmen, loyalitas, kepercayaan, pengetahuan perusahaan, jaringan sosial yang berkualitas dan asset keuangan (dalam Kim & Gao, 2013). Untuk itu anggota keluarga yang ikut berkecimpung dalam suatu usaha memberikan dukungan yang besar terhadap usahanya sehingga kinerjanya menjadi baik.

Perusahaan keluarga dengan ukuran kecil dapat mencapai kinerja yang unggul karena hubungan kekerabatan yang dekat memungkinkan pemilik untuk lebih mengelola antara bisnis dengan keluarga (Chu, 2011) dan untuk memverifikasikan perilaku agen mereka agar lebih efektif (Dyer, 2006; Eisenhardt, 1989) (dalam Kim & Gao, 2013). Selain itu dalam perusahaan keluarga banyak juga perusahaan yang mempekerjakan anggotanya dalam usaha tersebut, karena sumber daya dari anggota keluarga dapat mengurangi kebutuhan perusahaan untuk mencari karyawan diluar perusahaan. Struktur unik yang dimiliki oleh perusahaan keluarga ini lah yang memotivasi manajer keluarga untuk bekerja menuju tujuan perusahaan yang terpusat dan memberikan kontribusinya untuk kinerja perusahaan keluarga (dalam Kim & Gao, 2013).

Keterlibatan anggota keluarga dalam *family business* ini dapat dilihat dari 3 penelitian sebelumnya. Dalam penelitian Kim & Gao (2013), keterlibatan keluarga dalam *family business* diukur dengan ada atau tidaknya posisi senior

di dalam perusahaan yang diisi oleh anggota keluarga. Dalam Cruz *et al* (2012), keterlibatan anggota keluarga dalam *family business* diukur dengan adanya anggota keluarga yang ikut bekerja dalam perusahaan. Terakhir, dalam Shinnar *et al* (2013) keterlibatan anggota keluarga dalam *family business* diukur dengan keterlibatan keluarga dalam hal keuangan.

Saat ini banyak sekali alat yang digunakan untuk mengukur suatu kinerja bisnis maupun kinerja perusahaan, seperti *Balance Scorecard* dan *Success Dimensions*. Namun ada keterbatasan pada kedua alat ukuran diatas. Atkinson, Waterhouse, dan Wells mencatat bahwa kurangnya focus pada dimensi sumber daya manusia membuat kedua alat ukur ini menjadi lemah (dalam Maltz, 2003 p. 190). *Dynamic Multi-dimensional Performance Model* menjadi alat ukur yang berorientasi kedepan yang akan melengkapi *Balance Scorecard* dan *Success Dimensions*.

*Dynamic Multi-dimensional Performance Model* ini memiliki 5 dimensi Menurut Maltz (2003), yaitu:

1. *Financial Measure*

Merupakan pendekatan tradisional yang digunakan untuk mengukur keberhasilan suatu organisasi. Indikator yang digunakan antara lain: Penjualan, Penjualan per tenaga kerja (=nilai penjualan/jumlah tenaga kerja), Total pendapatan, Pendapatan per tenaga kerja (=total pendapatan/jumlah tenaga kerja), Cash flow (likuiditas dan kemampuan menambah sumber daya keuangan), Besar profit, Profit per tenaga kerja (=total profit/jumlah tenaga kerja), Return on Equity (ROE), Return on Investment (ROI), Return on Assets (ROA) (dalam Maltz, 2001)

2. *Market/Customer Performance*

Merepresentasikan hubungan antara organisasi dengan pelanggannya. Indikator yang digunakan antara lain: Tingkat kepuasan pelanggan, Kemampuan memperoleh pelanggan baru, Pertumbuhan pangsa pasar, Pesanan/orderan yang belum dapat dipenuhi, Reputasi perusahaan, Banyaknya konsumen yang loyal, Kualitas layanan (dalam Malz, 2001).

3. *Process Performance*

Mencerminkan efisiensi organisasi dan melihat perbaikan. Indikator yang digunakan antara lain: Durasi waktu yang diperlukan bagi produk baru untuk dapat memasuki pasar, Kualitas pembelajaran diantara karyawan pada divisi yang sama, Kualitas pembelajaran diantara karyawan pada divisi yang berbeda, Kualitas dan kedalaman standarisasi produk, Kualitas dan kecepatan dalam menterjemahkan produk yang baru dikembangkan ke dalam proses pengolahan, Kualitas proses pengolahan (dalam Maltz, 2001)

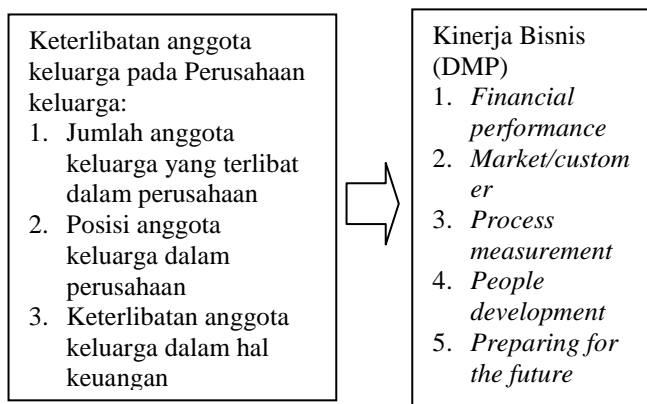
4. *People Development Performance*

Mengakui peran penting dari para *stakeholder* dalam keberhasilan suatu organisasi. Indikator yang digunakan antara lain: Kepuasan karyawan, Pelatihan bagi pekerja (hari per tahun), Dorongan kepada karyawan untuk menyarankan dan menguji ide-ide baru, Kualitas pengembangan kepemimpinan, Kualitas pengembangan teknikal, Kualitas porses administratif sumber daya manusia, Kualitas benefit-benefit yang diperoleh sumber daya manusia (contoh: jaminan kesehatan, pensiun),

Banyaknya karyawan senior yang tetap bekerja (dalam Matlz, 2001).

5. *Future Performance*

Mengukur kesiapan untuk masa depan suatu organisasi. Indikator yang digunakan antara lain: Persentase penjualan dari produk baru (<5 tahun dipasaran), Persentase penjualan dari lini bisnis baru (<5 tahun dipasaran), Pemahaman dan kemampuan meramalkan trend pasar, Kemampuan perusahaan dalam mengantisipasi dan mempersiapkan perubahan-perubahan lingkungan eskternal yang tidak diharapkan, Investasi perusahaan dalam penelitian dan pengembangan (R&D), Kedalaman dan kualitas perencanaan strategis, Investasi pada proyek-proyek dengan resiko tinggi (dalam Maltz, 2001).



Gambar 1. Kerangka berpikir hubungan keterlibatan anggota keluarga dalam *family business* dan kinerja bisnis

Sumber: Cruz, Christina., Justo, Rachida., De Castro., Julio O. (2012); Kim, Y., Gao, F.Y. (2013); Shinnar, Rachel. S., Cho, Seonghee., Rogoff, Edward G. (2013); Matlz (2003). Diolah oleh Penulis (2014)

Untuk itu penelitian ini dilakukan dengan rumusan masalahnya untuk mengetahui bagaimanakah deskripsi keterlibatan anggota keluarga dalam pengelolaan *family business* usaha mikro dan kecil sektor makanan dan minuman di Surabaya dan Sidoarjo?, bagaimanakah kinerja bisnis pada usaha mikro dan kecil sektor makanan dan minuman di Surabaya dan Sidoarjo?, dan bagaimanakah hubungan antara keterlibatan anggota keluarga dalam pengelolaan *family business* dengan kinerja bisnis pada usaha mikro dan kecil sektor makanan dan minuman di Surabaya dan Sidoarjo? Sehingga tujuan dari penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan keterlibatan anggota keluarga dalam pengelolaan *family business* pada usaha mikro dan kecil sektor makanan dan minuman di Surabaya dan Sidoarjo, untuk mendeskripsikan kinerja bisnis pada usaha mikro dan kecil sector makanan dan minuman di Surabaya dan Sidoarjo, dan untuk mendeskripsikan hubungan antara keterlibatan anggota keluarga dalam pengelolaan *family business* dengan kinerja bisnis pada usaha mikro dan kecil sektor makanan dan minuman di Surabaya dan Sidoarjo.

II. METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan dalam penulisan penelitian ini adalah metode kuantitatif deskriptif. Metode ini

disebut metode kuantitatif karena data penelitiannya berupa angka-angka dan analisis menggunakan statistik (Sugiyono, 2010). Sementara metode penelitian deskriptif adalah metode yang berupaya untuk memperoleh deskripsi yang lengkap dan akurat dari suatu situasi (Boyd, *et al*, 1989, p.129, dalam Kuncoro, 2003).

Dalam penelitian ini, populasi yang akan diteliti adalah pemilik usaha mikro dan kecil pada sektor makanan dan minuman di Surabaya. Dalam penelitian ini jumlah sampel yang digunakan sebanyak 40 responden yang memiliki usaha mikro dan kecil sektor makanan dan minuman di Surabaya. Teknik pengambilan sampel dari penelitian ini menggunakan *Non Probability Sampling* yang merupakan teknik pengambilan sampel yang tidak memberi peluang/kesempatan sama bagi setiap unsur atau anggota populasi untuk dipilih menjadi sampel (Sugiyono, 2008). Jenis dari teknik *Non Probability Sampling* yang akan digunakan adalah *Purposive Sampling*, adalah teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu (Sugiyono, 2008). Samplingnya terbatas pada orang-orang jenis tertentu yang dapat memberikan informasi yang diinginkan oleh peneliti, baik karena satu-satunya cara untuk mendapatkan informasi atau sesuai dengan kriteria yang ditetapkan oleh peneliti (Sekaran, 2013). Dalam penelitian ini kriteria usaha mikro dan kecil ditetapkan berdasarkan karakteristik:

1. Usaha mikro dan kecil di Surabaya
2. Usaha mikro dan kecil bergerak di sektor makanan dan minuman
3. Umur usaha minimal satu tahun
4. Memiliki tenaga kerja sekurang-kurangnya satu orang

Sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Data primer yang digunakan peneliti adalah data yang diperoleh dari hasil jawaban kuisioner yang disebarakan pada responden. sedangkan data sekunder diperoleh dari buku, jurnal dan surat kabar online. Teknik pengumpulan data pada penelitian dengan menggunakan kuesioner (*questionnaire*). Teknik pengujian data dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan uji validitas dan realibilitas. Sedangkan untuk menganalisa hubungan keterlibatan anggota keluarga dengan kinerja bisnisnya menggunakan teknik analisis deskriptif kuantitatif (*mean*, *cross tabulation* dan *chi-square*). Sehingga pada penelitian ini akan membentuk hipotesa:

$H_0$  = Tidak terdapat hubungan antara keterlibatan anggota keluarga pelaku usaha mikro dan kecil dengan kinerja bisnis

$H_1$  = Terdapat Hubungan antara keterlibatan anggota keluarga pelaku usaha mikro dan kecil dengan kinerja bisnis

### III. ANALISA DAN PEMBAHASAN

Untuk mengukur validitas di dalam penelitian ini di gunakan korelasi *Pearson* dengan kriteria jika korelasi pearson antara masing-masing pertanyaan dengan skor total menghasilkan nilai signifikansi *r* pearson lebih kecil dari nilai signifikansi 0.05 ( $\alpha= 5\%$ ), maka item pertanyaan tersebut dapat dikatakan valid. Berikut adalah hasil pengujian validitas item pertanyaan pada variabel kinerja bisnis menggunakan

pengukuran kinerja *Dynamic Multi-dimensional Performance* (DMP).

Tabel 1. Uji Validitas item Variabel Kinerja Bisnis *Dynamic Multi-dimensional Performance* (DMP)

<b>Financial Performance</b>	<b>r Pearson</b>	<b>Sign</b>	<b>Keterangan</b>
FP1. Penjualan	0.849	0.000	Valid
FP2. Penjualan per tenaga kerja	0.835	0.000	Valid
FP3. Total Pendapatan	0.797	0.000	Valid
FP4. Pendapatan per tenaga kerja	0.808	0.000	Valid
FP5. <i>Cash flow</i>	0.578	0.000	Valid
FP6. Besar Profit	0.714	0.000	Valid
FP7. Profit per tenaga kerja	0.896	0.000	Valid
FP8. <i>Return On Equity</i> (ROE)	0.821	0.000	Valid
FP9. <i>Return On Investment</i> (ROI)	0.885	0.000	Valid
FP10. <i>Return On Assets</i> (ROA)	0.906	0.000	Valid
<b>Market and Customers</b>			
FP12. Tingkat kepuasan Pelanggan	0.743	0.000	Valid
FP13. Kemampuan memperoleh pelanggan baru	0.781	0.000	Valid
FP14. Pertumbuhan pangsa pasar	0.717	0.000	Valid
FP15. Pesanan/orderan yang belum dapat dipenuhi	0.555	0.000	Valid
FP16. Reputasi perusahaan	0.690	0.000	Valid
FP17. Banyaknya konsumen yang loyal	0.693	0.000	Valid
FP18. Kualitas Layanan	0.652	0.000	Valid
<b>Process Measures</b>			
FP20. Durasi waktu yang diperlukan bagi produk baru untk dapat memasuki pasar	0.430	0.006	Valid
FP21. Kualitas pembelajaran diantara karyawan pada divisi yang sama	0.467	0.002	Valid
FP22. Kualitas pembelajaran diantara karyawan pada divisi yang berbeda	0.686	0.000	Valid
FP23. Kualitas dan kedalaman standarisasi produk	0.390	0.013	Valid
FP24. Kualitas dan kecepatan dalam menterjemahkan produk yang baru dikembangkan ke dalam proses pengolahan	0.609	0.000	Valid
FP25. Kualitas proses pengolahan	0.629	0.000	Valid
<b>People Development</b>			
FP27. Kepuasan Karyawan	0.433	0.005	Valid
FP28. Pelatihan bagi pekerja (hari per tahun)	0.583	0.000	Valid
FP29. Dorongan kepada karyawan untuk menyarankan dan menguji	0.768	0.000	Valid

ide-ide baru			
FP30. Kualitas pengembangan kepemimpinan	0.713	0.000	Valid
FP31. Kualitas pengembangan teknikal	0.500	0.001	Valid
FP32. Kualitas proses administratif sumber daya manusia	0.602	0.000	Valid
FP33. Kualitas benefit-benefit yang diperoleh sumber daya manusia	0.734	0.000	Valid
FP34. Banyaknya karyawan senior yang tetap bekerja	0.573	0.000	Valid
<b>Preparing For The Future</b>			
FP36. Persentase penjualan dari produk baru (< 5 tahun dipasarkan)	0.601	0.000	Valid
FP37. Persentase penjualan dari lini bisnis baru (< 5 tahun dipasarkan)	0.594	0.000	Valid
FP38. Pemahaman dan kemampuan meramalkan trend pasar	0.555	0.000	Valid
FP39. Kemampuan perusahaan dalam mengantisipasi dan mempersiapkan perubahan-perubahan lingkungan eksternal yang tidak diharapkan	0.564	0.000	Valid
FP40. Investasi perusahaan dalam penelitian dan pengembangan (R&D)	0.483	0.000	Valid
FP41. Kedalaman dan kualitas perencanaan strategis	0.637	0.000	Valid
FP42. Investasi pada proyek-proyek dengan resiko tinggi	0.687	0.000	Valid

Sumber: Lampiran 2

Berdasarkan tabel diatas, dapat diketahui bahwa seluruh item pada variabel kinerja bisnis menggunakan *Dynamic Multi-dimensional Performance* (DMP) menghasilkan nilai signifikansi *r pearson* yang lebih kecil dari 0.05 ( $\alpha= 5\%$ ), sehingga dengan demikian dapat disimpulkan bahwa item-item pertanyaan yang mengukur variabel pada penelitian ini dapat dinyatakan valid atau memiliki kemampuan pengukuran yang diharapkan untuk penelitian ini.

Reliabilitas data dapat dikatakan baik apabila nilai koefisien reliabilitas alpha cronbach > 0.6 (Rangkuti. 2002, p. 77). Jika nilai alpha cronbach > 0.6, maka item-item pertanyaan variabel penelitian dikatakan reliabel.

Tabel 2. Uji Reliabilitas Kinerja Bisnis

Dimensi	Cronbach's Alpha	Keterangan
Financial Performance	0.940	Reliable
Market and Customer	0.801	Reliable
Process Measure	0.504	Kurang Reliable
People Development	0.759	Reliable
Preparing For The Future	0.681	Reliable

Sumber: Lampiran 3

Tabel 2 menunjukkan bahwa besarnya nilai alpha cronbach pada dimensi kinerja bisnis *process measure* yang

menggunakan *Dynamic Multi-dimensional Performance* (DMP) nilainya kurang dari 0,6. Sehingga dengan demikian dapat disimpulkan bahwa kuesioner pada penelitian ini dapat dinyatakan kurang memenuhi persyaratan kehandalan atau reliabel.

Berikut ini adalah deskripsi hasil jawaban responden mengenai variabel keterlibatan anggota keluarga dilihat dari kepemilikan usahanya:

Tabel 3. Jumlah Anggota Keluarga

Jumlah Anggota Keluarga	Frekuensi	Persentase
0	0	20.0
1	23	57.5
2	6	15.0
3	3	7.5
Total	40	100.0

Sumber: Lampiran 4

Berdasarkan data pada tabel diatas dapat dilihat usaha yang dimiliki oleh seluruh responden usaha mikro dan kecil pada penelitian ini paling sedikit melibatkan 1 orang dari keluarganya untuk ikut mengelola usaha.

Dimana menurut Kidwell *et al* (2012, p.15) menyatakan bahwa keluarga adalah sumber penting yang membantu mempromosikan dan mempengaruhi penciptaan usaha baru dan pertumbuhan perusahaan (dalam Shinnar, 2013).

Tabel 4. Deskripsi Sumber Modal Usaha dan Persentasenya

	Frekuensi	Persentase
Sumber Modal Pemerintah	0	40
Total	40	100%
Sumber Modal Pribadi	0	2
	100%	27
	25%	1
	40%	1
	50%	4
	70%	2
	80%	3
Total	40	100%
Sumber Modal Teman/Saudara	0%	39
	20%	1
Total	40	100%
Sumber Modal Keluarga	0%	31
	100%	1
	30%	1
	50%	4
	60%	2
	75%	1
Total	40	100%
Sumber Modal Koperasi	0%	39
	40%	1

Total		40	100%
Sumber Modal Kenalan dengan Bunga	0%	40	100%
Total		40	100%
Sumber Modal Bank	0%	39	97.5%
	20	1	2.5%
Total		40	100%
Sumber Modal Lembaga Lainnya	0%	40	100%
Total		40	100%

Sumber: Lampiran 6

Dari keseluruhan tabel 4, dapat disimpulkan bahwa sumber modal dengan frekuensi terbanyak ada pada asal sumber modal pribadi dan sumber modal keluarga (sumber modal formal).

Asal sumber modal terbesar pertama berasal dari sumber modal pribadi, sebesar 100% atau sebanyak 27 dari 40 responden. Karena modal pribadi adalah modal yang paling utama atau paling mudah untuk didapatkan dalam menjalankan suatu usaha. Asal sumber modal kedua berasal dari sumber modal keluarga. Namun dalam penelitian ini sumber modal keluarga bukan menjadi pilihan utama oleh 40 responden yang ada. Sebanyak 31 responden tidak melibatkan sumber modal yang berasal dari keluarga dalam usahanya.

Ini sejalan dengan penelitian pada pengusaha kelompok ras/ etnis Hispanic yang cenderung mengandalkan sumber pendanaan formal (seperti tabungan pribadi, pinjaman dari keluarga dan teman-teman) daripada bank dan modal ventura) (Feldman, Koberg, & Dean, 1991; Huck, Rhine, Townsend, & Bond, 1999; Shinnar & Young, 2008) dalam (Shinnar, 2013).

Berikut ini adalah deskripsi hasil jawaban responden mengenai variabel keterlibatan anggota keluarga dilihat dari posisi anggota keluarga yang terlibat dalam pengelolaan usaha:

Tabel 5. Deskripsi Posisi Anggota Keluarga

		Frekuensi	Persentase
Orang Tua	Tidak memiliki Posisi	35	87.5%
	Owner	5	12.5%
Total		40	100%
Suami/Istri	Tidak memiliki Posisi	21	52.5%
	Administrasi	2	5%
	Kepala Bagian Keuangan	4	10%
	Kepala Bagian Produksi	1	2.5%
	Operasional	3	7.5%
	Owner	4	10%
	Staff Bagian Keuangan	4	10%
	Staff Bagian Produksi	1	2.5%
Total		40	100%
Anak Laki-laki	Tidak memiliki Posisi	32	80%
	Kepala Bagian Kasir	1	2.5%
	Owner	3	7.5%

	Staff Bagian Admin	1	2.5%
	Staff Bagian Pemasaran	3	7.5%
Total		40	100%
Anak Perempuan	Tidak memiliki Posisi	39	97.5%
	Owner	1	2.5%
Total		40	100%
Saudara Laki-laki	Tidak memiliki Posisi	35	87.5%
	Operasional	1	2.5%
	Staff Bagian Distribusi Produk	1	2.5%
	Staff Bagian Keuangan	2	5%
	Staff Bagian Produksi	1	2.5%
Total		40	100%
Saudara Perempuan	Tidak memiliki Posisi	37	92.5%
	Staff Bagian Keuangan dan Stok Barang	1	2.5%
	Staff Bagian Produksi	2	5%
Total		40	100%

Sumber: Lampiran 5

Jika dilihat keseluruhan, posisi yang dijabat oleh anggota keluarga merupakan posisi yang krusial atau penting dalam menjalankan usahanya, baik sebagai pemilik, bagian keuangan, bagian produksi, maupun bagian pemasaran. Hal ini sama dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Kim & Gao (2013) pada 158 perusahaan di Cina. Danes *et al* (2009) mengemukakan bahwa memperkerjakan keluarga dalam perusahaan terutama perusahaan keluarga dapat mewakili keunggulan kompetitif karena keterlibatan anak-anak dalam perusahaan dapat menghasilkan tingkat pengetahuan yang lebih di perusahaan tertentu (dalam Shinnar, 2013).

Tabel 6. Deskripsi Variabel Kinerja Bisnis *Dynamic Multi-dimensional Performance*

No.	Pertanyaan	Mean	Kategori	St. Deviasi
<b>Financial Performance</b>				
FP1.	Penjualan	3.70	T	0.608
FP2.	Penjualan per tenaga kerja	3.55	S	0.597
FP3.	Total Pendapatan	3.72	T	0.679
FP4.	Pendapatan per tenaga kerja	3.60	S	0.591
FP5.	Cash flow	3.50	S	0.716
FP6.	Besar profit	3.67	T	0.694
FP7.	Profit per tenaga kerja	3.53	S	0.640
FP8.	ROE	3.50	S	0.679
FP9.	ROI	3.45	S	0.714
FP10.	ROA	3.50	S	0.716
<b>Keseluruhan</b>		<b>3.57</b>	S	0.535
<b>Market and Customer</b>				
FP12	Tingkat kepuasan pelanggan	3.93	T	0.656
FP13	Kemampuan memperoleh pelanggan	3.55	S	0.846
FP14	Pertumbuhan pangsa pasar	3.40	S	0.810
FP15	Pesanan atau orderan yang belum dapat dipenuhi	3.08	S	1.023
FP16	Reputasi perusahaan	3.83	T	0.636
FP17	Banyaknya konsumen yang loyal	3.97	T	0.698
FP18	Kualitas layanan	4.02	T	0.660
<b>Keseluruhan</b>		<b>3.68</b>	T	0.521

<b>Process Measure</b>				
FP20.	Durasi waktu yang diperlukan bagi produk baru untuk dapat memasuki pasar	2.90	S	0.744
FP21.	Kualitas pembelajaran diantara karyawan pada divisi yang sama	3.07	S	0.694
FP22.	Kualitas pembelajaran diantara karyawan pada divisi yang berbeda	3.02	S	0.698
FP23.	Kualitas dan kedalaman standarisasi produk	3.80	T	0.564
FP24.	Kualitas dan kecepatan dalam menterjemahkan produk yang baru dikembangkan ke dalam proses pengolahan	3.45	S	0.714
FP25.	Kualitas proses pengolahan	3.85	T	0.662
<b>Keseluruhan</b>		<b>3.35</b>	S	0.366
<b>People Development</b>				
FP27.	Kepuasan karyawan	3.88	T	0.563
FP28.	Pelatihan bagi pekerja (hari per tahun)	3.15	S	1.001
FP29.	Dorongan kepada karyawan untuk menyarankan dan menguji ide-ide baru	3.28	S	1.086
FP30.	Kualitas pengembangan kepemimpinan	3.62	S	0.667
FP31.	Kualitas pengembangan teknikal	3.52	S	0.716
FP32.	Kualitas proses administratif sumber daya manusia	3.55	S	0.639
FP33.	Kualitas benefit-benefit yang diperoleh sumber daya manusia (contoh: jaminan kesehatan, pensiun)	3.40	S	0.871
FP34.	Banyaknya karyawan senior yang tetap bekerja	3.40	S	1.008
<b>Keseluruhan</b>		<b>3.48</b>	S	0.512
<b>Preparing For The Future</b>				
FP36.	Persentase penjualan dari produk baru (< 5 tahun dipasaran)	3.52	S	0.679
FP37.	Persentase penjualan dari lini bisnis baru (< 5 tahun dipasaran)	3.47	S	0.716
FP38.	Pemahaman dan kemampuan meramalkan trend pasar	3.28	S	0.877
FP39.	Kemampuan perusahaan dalam mengantisipasi dan mempersiapkan perubahan-perubahan lingkungan eksternal yang tidak diharapkan	3.53	S	0.816
FP40.	Investasi perusahaan dalam penelitian dan pengembangan (R&D)	3.02	S	0.891
FP41.	Kedalaman dan kualitas perencanaan strategis	3.22	S	0.862
FP42.	Investasi pada proyek-proyek dengan resiko tinggi	2.60	S	0.955
<b>Keseluruhan</b>		<b>3.24</b>	S	0.488

Sumber: Lampiran 7

Berdasarkan pada tabel diatas dapat diketahui bahwa rerata dari jawaban responden pada masing-masing indikator pertanyaan adalah dengan kategori sedang. Hal ini menunjukkan bahwa responden penelitian yang dalam hal ini adalah para entrepreneur usaha mikro dan kecil sektor makanan dan minuman memiliki tingkat kinerja bisnis yang sedang pula. Diketahui bahwa tingkat kinerja bisnis tertinggi dari para entrepreneur usaha mikro dan kecil sektor makanan dan minuman adalah pada dimensi *market and customer*, yaitu

dengan rerata sebesar 3.68 dengan kategori tinggi. Sedangkan tingkat kinerja terendah adalah pada dimensi *preparing for the future* dengan rerata sebesar 3.24 dengan kategori sedang.

Tabel 7. *Cross-tab* Jumlah Anggota dengan Total Kinerja Bisnis

		Total Kinerja Bisnis			Total
		Rendah	Sedang	Tinggi	
Jumlah Anggota Keluarga	Rendah	0	6	2	8
	Sedang	0	<b>24</b>	5	29
	Tinggi	0	1	2	3
Total		0	31	9	40

Sumber: Lampiran 8

Dari tabel diatas, terlihat bahwa jumlah anggota keluarga yang terlibat dalam usaha mempunyai total kinerja bisnis sedang dari responden usaha mikro dan kecil sektor makanan dan minuman di Surabaya dan Sidoarjo.

Tabel 8. *Cross-tab* Anggota Keluarga dan Posisinya dengan Total Kinerja Bisnis

		Total Kinerja Bisnis			Total
		Rendah	Sedang	Tinggi	
Orang Tua	Tidak memiliki Posisi	0	28	7	35
	Owner	0	3	2	5
Total		0	31	9	40
		Total Kinerja Bisnis			Total
		Rendah	Sedang	Tinggi	
Suami/Istri	Tidak memiliki Posisi	0	16	5	21
	Administrasi	0	2	0	2
	Kepala Bagian Keuangan	0	2	2	4
	Kepala Bagian Produksi	0	1	0	1
	Operasional	0	3	0	3
	Owner	0	4	0	4
	Staff Bagian Keuangan	0	2	2	4
	Staff Bagian Produksi	0	1	0	1
Total		0	31	9	40
		Total Kinerja Bisnis			Total
		Rendah	Sedang	Tinggi	
Anak Laki-laki	Tidak memiliki Posisi	0	24	8	32
	Kepala Bagian Kasir	0	1	0	1
	Owner	0	3	0	3
	Staff Bagian Admin	0	1	0	1
	Staff Bagian Pemasaran	0	2	1	3
	Total		0	31	9
		Total Kinerja Bisnis			Total
		Rendah	Sedang	Tinggi	
Anak Perempuan	Tidak memiliki Posisi	0	30	9	39

	Owner	0	1	0	1
Total		0	31	9	40
		Total Kinerja Bisnis			Total
		Rendah	Sedang	Tinggi	
Saudara Laki-laki	Tidak memiliki Posisi	0	28	7	35
	Operasional	0	1	0	1
	Staff Bagian Distribusi Produk	0	1	0	1
	Staff Bagian Keuangan	0	1	1	2
	Staff Bagian Produksi	0	0	1	1
Total		0	31	9	40
		Total Kinerja Bisnis			Total
		Rendah	Sedang	Tinggi	
Saudara Perempuan	Tidak memiliki Posisi	0	29	8	37
	Staff Bagian Keuangan dan Stok Barang	0	1	0	1
	Staff Bagian Produksi	0	1	1	1
Total		0	31	9	40

Sumber: Lampiran 9

Dari tabel diatas, terlihat bawah seluruh posisi yang dijabat oleh anggota keluarga dari responden usaha mikro dan kecil sektor makanan dan minuman di Surabaya dan Sidoarjo pada penelitian ini rata-rata memiliki kinerja yang sedang dengan total kinerja bisnisnya.

Tabel 9. *Cross-tab* Sumber Modal dengan Total Kinerja Bisnis

		Total Kinerja Bisnis			Total
		Rendah	Sedang	Tinggi	
Sumber Modal Pribadi	Rendah	0	2	1	3
	Sedang	0	5	0	5
	Tinggi	0	24	8	32
Total		0	31	9	40
		Total Kinerja Bisnis			Total
		Rendah	Sedang	Tinggi	
Sumber Modal Keluarga	Rendah	0	25	8	33
	Sedang	0	4	1	5
	Tinggi	0	2	0	2
Total		0	31	9	40
		Total Kinerja Bisnis			Total
		Rendah	Sedang	Tinggi	
Sumber Modal Koperasi	Rendah	0	31	8	39
	Sedang	0	0	1	1
	Tinggi	0	0	0	0
Total		0	31	9	40

Sumber: Lampiran 10

Dari data diatas, terlihat bahwa sumber modal pribadi dengan kategori tinggi mempunyai kinerja bisnis yang sedang dibandingkan dengan sumber modal pribadi dengan kategori tinggi. Untuk sumber modal teman, dengan kategori rendah memiliki kinerja bisnis yang sedang. Sumber modal keluarga,

pada kategori rendah mempunyai kinerja bisnis yang sedang. Pada sumber modal koperasi, di kategori rendah memiliki kinerja bisnis yang sedang. Untuk sumber modal terakhir, sumber modal bank dengan pada kategori rendah memiliki kinerja bisnis yang rendah. Dapat disimpulkan dari data diatas, dengan sumber modal pribadi yang pada kategori tinggi mempunyai kinerja bisnis yang sedang pada responden usaha mikro dan kecil sektor makanan dan minuman di Surabaya dan Sidoarjo.

Tabel 10. *Chi-square* Keterlibatan Jumlah Anggota Keluarga dengan Total Kinerja Bisnis

	Pearson			Keterangan
	Value	df	Sig	
Hubungan Keterlibatan Jumlah Anggota Keluarga dengan total kinerja bisnis	0.198 <sup>a</sup>	1	0.656	Tidak ada hubungan

Sumber: Lampiran 8

Data diatas menunjukkan tidak ada hubungan yang signifikan antara keterlibatan anggota keluarga dengan total kinerja bisnis.

Tabel 11. *Chi-square* Keterlibatan Jumlah Anggota Keluarga dengan Dimensi Kinerja Bisnis

	Pearson			Keterangan
	Value	df	Sig	
Hubungan keterlibatan jumlah anggota keluarga dengan <i>financial performance</i>	0.392 <sup>a</sup>	2	0.822	Tidak ada hubungan
Hubungan keterlibatan jumlah anggota keluarga dengan <i>market and customer</i>	0.515 <sup>a</sup>	2	0.773	Tidak ada hubungan
Hubungan keterlibatan jumlah anggota keluarga dengan <i>process measure</i>	3.297 <sup>a</sup>	2	0.192	Tidak ada hubungan
Hubungan keterlibatan jumlah anggota keluarga dengan <i>people development</i>	0.901 <sup>a</sup>	1	0.343	Tidak ada hubungan
Hubungan keterlibatan jumlah anggota keluarga dengan <i>preparing for the future</i>	1.327 <sup>a</sup>	2	0.515	Tidak ada hubungan

Sumber: Lampiran 8

Dari tabel diatas terlihat bahwa tidak ada hubungan antara keterlibatan jumlah anggota keluarga dengan dimensi kinerja bisnisnya.

Tabel 12. *Chi-square* Keterlibatan Posisi Anggota Keluarga dengan Total Kinerja Bisnis

	Pearson			Keterangan
	Value	df	Sig	
Hubungan posisi anggota keluarga (orang tua) dengan total kinerja bisnis	1.004	1	0.316	Tidak ada hubungan
Hubungan posisi anggota keluarga (suami/istri) dengan total kinerja bisnis	6.684 <sup>a</sup>	7	0.463	Tidak ada hubungan
Hubungan posisi anggota keluarga (anak laki-laki) dengan total kinerja bisnis	1.768 <sup>a</sup>	4	0.778	Tidak ada hubungan

Hubungan posisi anggota keluarga (anak perempuan) dengan total kinerja bisnis	0.298 <sup>a</sup>	1	0.585	Tidak ada hubungan
Hubungan posisi anggota keluarga (saudara laki-laki) dengan total kinerja bisnis	5.018 <sup>a</sup>	4	0.285	Tidak ada hubungan
Hubungan posisi anggota keluarga (saudara perempuan) dengan total kinerja bisnis	1.174 <sup>a</sup>	2	0.556	Tidak ada hubungan

Sumber: Lampiran 9

Data diatas menunjukkan tidak ada hubungan yang signifikan antara posisi anggota keluarga dalam usaha dengan total kinerja bisnis.

Tabel 13. *Chi-square* Posisi Anggota Keluarga (Orang Tua) dengan Dimensi Kinerja Bisnis

	Pearson			Keterangan
	Value	df	Sig	
Hubungan posisi anggota keluarga (orang tua) dengan <i>financial performance</i>	7.202 <sup>a</sup>	2	0.027	Ada Hubungan
Hubungan posisi anggota keluarga (orang tua) dengan <i>market and customer</i>	7.304 <sup>a</sup>	2	0.026	Ada Hubungan
Hubungan posisi anggota keluarga (orang tua) dengan <i>process measure</i>	0.417 <sup>a</sup>	2	0.812	Tidak ada hubungan
Hubungan posisi anggota keluarga (orang tua) dengan <i>people development</i>	3.288 <sup>a</sup>	1	0.070	Tidak ada hubungan
Hubungan posisi anggota keluarga (orang tua) dengan <i>preparing for the future</i>	7.18 <sup>a</sup>	2	0.028	Ada Hubungan

Sumber: Lampiran 9

Data diatas menunjukkan ada hubungan yang signifikan antara posisi anggota keluarga (orang tua) dengan dimensi *financial performance*, *market and customer*, dan *preparing for the future* pada kinerja bisnis.

Tabel 14. *Chi-square* Posisi Anggota Keluarga (Suami/Istri) dengan Dimensi Kinerja Bisnis

	Pearson			Keterangan
	Value	df	Sig	
Hubungan posisi anggota keluarga (suami/istri) dengan <i>financial performance</i>	15.820 <sup>a</sup>	14	0.324	Tidak ada hubungan
Hubungan posisi anggota keluarga (suami/istri) dengan <i>market and customer</i>	13.507 <sup>a</sup>	14	0.487	Tidak ada hubungan
Hubungan posisi anggota keluarga (suami/istri) dengan <i>process measure</i>	14.16 <sup>a</sup>	14	0.438	Tidak ada hubungan
Hubungan posisi anggota keluarga (suami/istri) dengan <i>people development</i>	7.653 <sup>a</sup>	7	0.364	Tidak ada hubungan
Hubungan posisi anggota keluarga (suami/istri) dengan <i>preparing for the future</i>	10.256 <sup>a</sup>	14	0.743	Tidak ada hubungan

Sumber: Lampiran 9

Data diatas menunjukkan tidak ada hubungan yang signifikan antara posisi anggota keluarga (suami/istri) dengan masing-masing dimensi kinerja bisnis.

Tabel 15. *Chi-square* Posisi Anggota Keluarga (Anak Laki-laki) dengan Dimensi Kinerja Bisnis

	Pearson			Keterangan
	Value	Df	Sig	
Hubungan posisi anggota keluarga (anak laki-laki) dengan <i>financial performance</i>	15.331 <sup>a</sup>	8	0.053	Tidak ada hubungan
Hubungan posisi anggota keluarga (anak laki-laki) dengan <i>market and customer</i>	15.888 <sup>a</sup>	8	0.044	Ada hubungan
Hubungan posisi anggota keluarga (anak laki-laki) dengan <i>process measure</i>	1.765 <sup>a</sup>	8	0.987	Tidak ada hubungan
Hubungan posisi anggota keluarga (anak laki-laki) dengan <i>people development</i>	1.935 <sup>a</sup>	4	0.748	Tidak ada hubungan
Hubungan posisi anggota keluarga (anak laki-laki) dengan <i>preparing for the future</i>	2.306 <sup>a</sup>	8	0.970	Tidak ada hubungan

Sumber: Lampiran 9

Data diatas menunjukkan ada hubungan yang signifikan antara posisi anggota keluarga (anak laki-laki) dengan dimensi *market and customer* pada kinerja bisnis.

Tabel 16. *Chi-square* Posisi Anggota Keluarga (Anak Perempuan) dengan Dimensi Kinerja Bisnis

	Pearson			Keterangan
	Value	df	Sig	
Hubungan posisi anggota keluarga (anak perempuan) dengan <i>financial performance</i>	1.254 <sup>a</sup>	2	0.534	Tidak ada hubungan
Hubungan posisi anggota keluarga (anak perempuan) dengan <i>market and customer</i>	1.538 <sup>a</sup>	2	0.463	Tidak ada hubungan
Hubungan posisi anggota keluarga (anak perempuan) dengan <i>process measure</i>	0.181 <sup>a</sup>	2	0.913	Tidak ada hubungan
Hubungan posisi anggota keluarga (anak perempuan) dengan <i>people development</i>	0.389 <sup>a</sup>	2	0.823	Tidak ada hubungan
Hubungan posisi anggota keluarga (anak perempuan) dengan <i>preparing for the future</i>	3.488 <sup>a</sup>	8	0.900	Tidak ada hubungan

Sumber: Lampiran 9

Data diatas menunjukkan tidak ada hubungan yang signifikan antara posisi anggota keluarga (anak perempuan) dengan masing-masing dimensi kinerja bisnis.

Tabel 17. *Chi-square* Posisi Anggota Keluarga (Saudara Laki-laki) dengan Dimensi Kinerja Bisnis

	Pearson			Keterangan
	Value	df	Sig	
Hubungan posisi anggota keluarga (saudara laki-laki) dengan <i>financial performance</i>	3.488 <sup>a</sup>	8	0.900	Tidak ada hubungan



Hubungan posisi anggota keluarga (saudara laki-laki) dengan <i>market and customer</i>	3.116 <sup>a</sup>	8	0.927	Tidak ada hubungan
Hubungan posisi anggota keluarga (saudara laki-laki) dengan <i>process measure</i>	7.758 <sup>a</sup>	8	0.457	Tidak ada hubungan
Hubungan posisi anggota keluarga (saudara laki-laki) dengan <i>people development</i>	4.925 <sup>a</sup>	4	0.295	Tidak ada hubungan
Hubungan posisi anggota keluarga (saudara laki-laki) dengan <i>preparing for the future</i>	7.235 <sup>a</sup>	8	0.511	Tidak ada hubungan

Sumber: Lampiran 9

Data diatas menunjukkan tidak ada hubungan yang signifikan antara posisi anggota keluarga (saudara laki-laki) dengan masing-masing kinerja bisnis.

Tabel 18. *Chi-square* Posisi Anggota Keluarga (Saudara Perempuan) dengan Dimensi Kinerja Bisnis

	Pearson			Keterangan
	Value	df	Sig	
Hubungan posisi anggota keluarga (saudara perempuan) dengan <i>financial performance</i>	1.334 <sup>a</sup>	4	8.56	Tidak ada hubungan
Hubungan posisi anggota keluarga (saudara perempuan) dengan <i>market and customer</i>	4.865 <sup>a</sup>	4	0.301	Tidak ada hubungan
Hubungan posisi anggota keluarga (saudara perempuan) dengan <i>process measure</i>	0.572 <sup>a</sup>	4	0.966	Tidak ada hubungan
Hubungan posisi anggota keluarga (saudara perempuan) dengan <i>people development</i>	0.794 <sup>a</sup>	2	0.672	Tidak ada hubungan
Hubungan posisi anggota keluarga (saudara perempuan) dengan <i>preparing for the future</i>	3.916 <sup>a</sup>	4	0.417	Tidak ada hubungan

Sumber: Lampiran 9

Data diatas menunjukkan tidak ada hubungan yang signifikan antara posisi anggota keluarga (saudara perempuan) dengan masing-masing dimensi kinerja bisnis.

Tabel 19. *Chi-square* Sumber Modal Usaha dengan Total Kinerja Bisnis

	Pearson			Keterangan
	Value	Df	Sig	
Hubungan sumber modal pribadi dengan total kinerja bisnis	0.913 <sup>a</sup>	2	0.339	Tidak ada hubungan
Hubungan sumber modal keluarga dengan total kinerja bisnis	0.001 <sup>a</sup>	1	0.982	Tidak ada hubungan
Hubungan sumber modal koperasi dengan total kinerja bisnis	3.533 <sup>a</sup>	1	0.060	Tidak ada hubungan

Sumber: Lampiran 10

Data diatas menunjukkan tidak ada hubungan yang signifikan antara sumber modal anggota keluarga dengan total kinerja bisnis. Namun pada sumber modal koperasi mempunyai nilai signifikansi hampir mendekati nilai signifikan 5% (0.05). pada tabel dibawah responden yang melibatkan lembaga keuangan formal seperti koperasi mempunyai kinerja yang tinggi pada kinerja bisnisnya.

Tabel 20. *Cross-tab* Sumber Modal Usaha dengan Total Kinerja Bisnis

		Total Kinerja			Total
		Rendah	Sedang	Tinggi	
Sumber Modal Pribadi	Tidak Melibatkan	0	1	1	2
	Melibatkan	0	30	8	38
Total		0	31	9	40
Sumber Modal Keluarga	Tidak Melibatkan	0	24	7	31
	Melibatkan	0	7	2	9
Total		0	31	9	40
Sumber Modal Koperasi	Tidak Melibatkan	0	31	8	39
	Melibatkan	0	0	1	40
Total		0	31	9	40

Sumber: Lampiran 10

Tabel 21. *Chi-square* Sumber Modal Pribadi dengan Dimensi Kinerja Bisnis

	Pearson			Keterangan
	Value	Df	Sig	
Hubungan sumber modal pribadi dengan <i>financial performance</i>	0.868 <sup>a</sup>	4	0.929	Tidak ada hubungan
Hubungan sumber modal pribadi dengan <i>market and customers</i>	9.73 <sup>a</sup>	4	0.45	Tidak ada hubungan
Hubungan sumber modal pribadi dengan <i>process measure</i>	1.765 <sup>a</sup>	4	0.779	Tidak ada hubungan
Hubungan sumber modal pribadi dengan <i>people development</i>	1.773 <sup>a</sup>	2	0.412	Tidak ada hubungan
Hubungan sumber modal pribadi dengan <i>preparing for the future</i>	3.209 <sup>a</sup>	4	0.523	Tidak ada hubungan

Sumber: Lampiran 10

Data diatas menunjukkan tidak ada hubungan yang signifikan antara sumber modal pribadi dengan masing-masing dimensi kinerja bisnis.

Tabel 22. *Chi-square* Sumber Modal Keluarga dengan Dimensi Kinerja Bisnis

	Pearson			Keterangan
	Value	Df	Sig	
Hubungan sumber modal keluarga dengan <i>financial performance</i>	4.029 <sup>a</sup>	4	0.402	Tidak ada hubungan
Hubungan sumber modal keluarga dengan <i>market and customers</i>	7.643 <sup>a</sup>	4	0.106	Tidak ada hubungan
Hubungan sumber modal keluarga dengan <i>process measure</i>	1.497 <sup>a</sup>	4	0.827	Tidak ada hubungan
Hubungan sumber modal keluarga dengan <i>people development</i>	0.059 <sup>a</sup>	2	0.971	Tidak ada hubungan
Hubungan sumber modal keluarga dengan <i>preparing for the future</i>	1.647 <sup>a</sup>	4	0.8	Tidak ada hubungan

Sumber: Lampiran 10

Data diatas menunjukkan tidak ada hubungan yang signifikan antara sumber modal keluarga dengan masing-masing dimensi kinerja bisnis.

Tabel 23. *Chi-square* Sumber Modal Koperasi dengan Dimensi Kinerja Bisnis

	Pearson			Keterangan
	Value	Df	Sig	
Hubungan sumber modal koperasi dengan <i>financial performance</i>	0.928 <sup>a</sup>	2	0.629	Tidak ada hubungan
Hubungan sumber modal koperasi dengan <i>market and customers</i>	1.538 <sup>a</sup>	2	0.463	Tidak ada hubungan
Hubungan sumber modal koperasi dengan <i>process measure</i>	0.181 <sup>a</sup>	1	0.913	Tidak ada hubungan
Hubungan sumber modal koperasi dengan <i>people development</i>	1.388 <sup>a</sup>	1	0.239	Tidak ada hubungan
Hubungan sumber modal koperasi dengan <i>preparing for the future</i>	3.077 <sup>a</sup>	2	0.215	Tidak ada hubungan

Sumber: Lampiran 10

Data diatas menunjukkan tidak ada hubungan yang signifikan antara sumber modal koperasi dengan masing-masing dimensi kinerja bisnis.

Pada hasil perhitungan *chi-square*, didapatkan hasil bahwa tidak ada hubungan yang signifikan antara keterlibatan jumlah anggota keluarga baik dengan kinerja bisnisnya maupun dengan dimensi kinerja bisnis DMP. Untuk keterlibatan posisi anggota keluarga dengan kinerja bisnis juga tidak ditemukan adanya hubungan yang signifikan. Namun pada hasil perhitungan antara anggota keluarga (orang tua) dengan dimensi kinerja bisnis ditemukan adanya hubungan yang signifikan, yaitu pada dimensi *financial performance*, *market and customers*, dan dimensi *preparing for the future*. Pada anggota keluarga (anak laki-laki) juga ditemukan adanya hubungan signifikan dengan dimensi *market and customers* pada dimensi kinerja bisnisnya. Pada hubungan keterlibatan sumber modal usaha yang terdiri dari sumber modal keluarga, pribadi dan sumber modal koperasi tidak terdapat hubungan yang signifikan dengan kinerja bisnisnya. Namun pada hubungan sumber modal koperasi dengan kinerja bisnis terdapat hasil yang hampir mendekati nilai signifikansi yang digunakan dalam penelitian ini dan hasil tersebut diperkuat dengan perhitungan *cross-tab* yang menunjukkan bahwa responden yang menggunakan sumber modal koperasi mempunyai kinerja bisnis yang tinggi.

Hasil keseluruhan pada penelitian ini didapat bahwa tidak ada hubungan yang signifikan antara variabel keterlibatan anggota keluarga dengan kinerja bisnis pada usaha mikro dan kecil sektor makanan dan minuman di Surabaya dan Sidoarjo. Hal ini membuktikan bahwa hipotesis  $H_0$  diterima pada penelitian ini. Sama dengan penelitian Daily & Dollinger, (1992); Villalonga & Amit, (2006) yang menemukan bahwa keterlibatan anggota keluarga tidak berhubungan dengan kinerja perusahaan (dalam Kim & Gao, 2013).

#### IV. KESIMPULAN/RINGKASAN

Dari hasil penelitian diatas, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Dari hasil analisa deskriptif keterlibatan anggota keluarga pada penelitian usaha mikro dan kecil di Surabaya dan Sidoarjo, dapat diketahui bahwa terdapat paling sedikit satu anggota keluarga yang ikut terlibat dalam mengelola usaha. Anggota keluarga menduduki jabatan/posisi yang penting dalam keterlibatannya di usaha mikro dan kecil. Sumber modal yang paling dominan digunakan dalam penelitian ini adalah sumber modal yang berasal dari pribadi dan keluarga.
2. Dari hasil analisa deskriptif kinerja bisnis menggunakan Dynamic Multi-dimensional Performance, dapat diketahui bahwa kinerja bisnis responden usaha mikro dan kecil sektor makanan dan minuman di Surabaya dan Sidoarjo pada penelitian ini berada pada kategori sedang. Jika dilihat dari per dimensi, dimensi yang memiliki nilai tertinggi adalah dimensi *market and customer* sedangkan dimensi yang memiliki nilai terendah ada pada dimensi *preparing for the future*.
3. Dari hasil analisa *Chi-square* yang telah dilakukan, bahwa secara keseluruhan tidak ada hubungan yang signifikan antara keterlibatan anggota keluarga dalam usaha mikro dan kecil dengan kinerja bisnis, baik pada variabel jumlah anggota keluarga, posisi anggota keluarga dalam usaha dan sumber modal usaha. Namun pada keterlibatan posisi anggota keluarga pada orang tua dan anak laki-laki ditemukan adanya hubungan dengan kinerja bisnisnya serta pada keterlibatan sumber modal koperasi yang nilainya hampir mendekati nilai signifikansi.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Ciu, Bung. (22 Januari 2014). Market Size Industri Makanan dan Minuman Rp 745 Triliun. Info Moneter. Retrieved April, 06 2014 from (<http://infomoneter.com/market-size-industri-makanan-minuman-rp745-triliun/>)
- Cruz, Christina., Justo, Rachida., De Castro., Julio O. (Januari, 2012). Does Family Employment Enhance MSEs Performance?: Integrating Socioemotional Wealth and Family Embeddedness. *Journal of Business Venturing*, 27 (1), 62-76. ScienceDirect Database
- Hasana, Anik. (25 Maret 2014). Jatim Targetkan Pengusaha Kecil Bertambah 30%. RRI. Retrieved March, 31 2014 from (<http://rri.co.id/index.php/berita/95117/Jatim-Targetkan-Pengusaha-Kecil-Bertambah-30-#U0ewxqiSySo>)
- Kim, Y., Gao, F.Y. (Februari, 2013). Does family involvement increase business performance? Family-longevity goals' moderating role in Chinese family firms. *Journal of Business Research*, 66 (2), 265-274. ScienceDirect Database
- Kuncoro, Mudrajad. (2003). *Metode Riset Untuk Bisnis dan Ekonomi*. Jakarta: Erlangga
- Maltz, A. C. (2001). *Defining and measuring organizational success: A multi-dimensional framework*. (Order No. 3010758, Stevens Institute of Technology). *ProQuest*

- Dissertations and Theses*, , 244-244 p. Retrieved April, 11 2014 from  
([\(http://search.proquest.com/docview/304754648?accountid=45762\)](http://search.proquest.com/docview/304754648?accountid=45762). (304754648)).
- Maltz, Alan C., Shenhar, Aaron J., Reilly, Richard R. (2003). Beyond the Balance Scorecard: Refining the Search for Organizational Success Measures. *Long Range Planning*, (36), 2, 187-204
- Massi, Arif K (28 Maret 2011). Pengembangan Wirausahawan Jatim Melalui Klinik UKM. Sekretariat Kabinet Republik Indonesia. Retrieved March, 31 2014 from  
(<http://www.setkab.go.id/pro-rakyat-1341-pengembangan-wirausahawan-jatim-melalui-klinik-ukm.html>)
- Perlu Lebih Banyak Wirausaha Muda. (20 Nov. 2013). Pikiran Rakyat Online. Retrieved March, 31 2014 from  
(<http://www.pikiran-rakyat.com/node/259378>)
- Sanusi. (18 Februari 2013) (eds). Perusahaan Keluarga Cenderung Dekati Pengusaha. *Tribunnews.com*. Retrieved April, 06 2014 from  
(<http://www.tribunnews.com/bisnis/2013/02/18/perusahaan-keluarga-cenderung-dekati-penguasa>)
- Sekaran. Uma, Bougie. Roger. (2013). *Research methods for Business: a Skill-building approach* 7<sup>th</sup> ed. John Wiley & Sons, Ltd.
- Shinnar, Rachel. S., Cho, Seonghee., Rogoff, Edward G. (2013). Outcome of Family Involvement in Minority Owned Family Business. *Journal of Family Business Strategy*, 4 (1), 22-33. Retrieved 19 April 2014 from ScienceDirect Database.
- Sugiyono. (2008). *Metode Penelitian Bisnis: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D* cet. 5. Bandung: Alfabeta
- Sugiyono. (2010). *Metode Penelitian Bisnis: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D* cet. 15. Bandung: Alfabeta
- Susanto, AB, (2007). *The Jakarta Consulting Group on Family Business*. Jakarta: *The Jakarta Consulting Group*.
- Zimmerer, Thomas W. (2008). *Essentials of Entrepreneurship and Small Business Management* 5<sup>th</sup> ed. New Jersey: Pearson Education, Inc