BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Perusahan

4.1.1 Sejarah Perusahaan

Istana Plaza Bandung merupakan salah satu Pusat perbelanjaan modern yang paling komprehensif dengan Letak dari Barat dan Utara Dikelilingi pemukiman warga dan perkantoran di kota Bandung, yang didirikan pada bulan september 2001 dengan luas berdasarkan sertifikat tanah Luas Area Istana Plaza adalah 13.962 meter persegi.Luas Gross Area berdasarkan IMB adalah 47.623,60 meter persegi. Jumlah lantai terdiri dari 7 lantai termasuk rooftop.

Istana Plaza Bandung menawarkan one stop shopping center bersama-sama dengan restoran baru yang menakjubkan di Lantai 3 dan eceran yang terdiversifikasi dengan sebuah department store, 229 supermarket dan beranekaragam butik khusus yang dapat memenuhi sebagian besar kebutuhan Keluarga Anda.

Istana Plaza Bandung sangat mudah diakses oleh berbagai sarana transportasi, karena terletak dekat dengan stasiun kereta api, bandara internasional dan domestik, dan stasiun bis. Bandung juga dikenal sebagai tujuan akhir pekan bagi wisatawan yang datang dari Jakarta. Jadi membawa keluarga Anda dan memiliki pengalaman belanja yang menyenangkan dengan kami

4.1.2 Struktur Organiasasi Perusahaan

Adanya keterpaduan antar system kerja organisasi danm manajemen, mempunyai dampak yang baik dalam pencapaian hasil prodiuksi dan sytem yang efisien, sehingga dibuat struktur organisasi yang mempunyai tatanan kerangka kerja sama semua aktivitas perusahaan dan sebagai pedoman dalam pengaturan kedudukan karyawan.

Berikut adalah Gambar 4.1 Struktur Organisasi Istana Plaza Bandung :

4.1.3 Deskripsi Tugas

Uraian tugas dari struktur organisasi merupakan suatu keterangan yang digunakan untuk mempermudah setiap karyawan dalam melaksanakan kewajiban tugasnya dengan segala tanggung jawab masing-masing bagian dengan tidak terlepas dari system informasi dalam kegiatannya.

Adapun tugas para pegawai di Istana Plaza Bandung adalah sebagai berikut :

a. Center Direktur
    1. Memastikan manajemen operasional Mall dan memberi dukungan kepada tim kantor pusat untuk konsistensi dan pendekatan yang dilakukan kedua ujung bisnis.
    2. Memastikan pendekatan yang konsisten dan jelas sedang dilakukan di kedua ujung bisnis.
    3. Mengelola, mensupervisi dan mengawasi operasi bangunan secara teknis dan non teknis, penyimpanan data, keuangan, sumber daya manusia dan pemasaran dari unit yang dikelola.
    4. Menyediakan dan merekomendasikan penanganan yang terbaik atas masalah yang terjadi, memberlakukan aturan dan peraturan properti.
    5. Menindaklanjuti utang, menyiapkan memorandum hukum, merekomendasikan tindakan hukum.
    6. Mempersiapkan laporan mingguan, bulanan dan tahunan untuki diberikan kepada pemberi tugas tersebut.

7. Menjaga kerahasiaan dari setiap properti yang dikelola dan tidak dibagi dengan pihak ketiga
8. Menandatangani dokumen yang berkaitan dengan manajemen properti
9. Meningkatkan biaya yang berhubungan dengan barang-barang seperti, geerator, listrik, AC, dll)
10. Mempesiapkan biaya tahunan operasi dan memantau pelaksanaan di lapangan dan dalam hal anggaran kelebihan atau varians sehingga dapat segera mengambil tindakan yang tepat.

b. Secretary to CD / CM

Seorang Sekretaris memiliki tugas dan tanggung jawab yang harus dilaksanakan yaitu :

1. Melakukan pekerjaan administrasi yang terkait dengan proses sekretaris dan operasional
2. Menyiapkan memo, surat penawaran, dan letter of intens
3. Menetapkan nomor memo
4. Menetapkan nomor surat penawaran
5. Menetapkan nomor surat of intent

c. Marketing Manajer

1. Bertanggung jawab atas persiapan dan pelaksanaan anggaran pemasaran dan perencanan dalam memberikan peningkatan penjualan dan jumlah pengunjung di mall. Memastikan perencanaan penciptaan yang maju dari rencana pemasaran strategis tahunan yang menggunakan analisis demografi pelanggan. Memastikan semua

penyewa sepenuhnya dikomunikasikan setiap hari yang berkaitanm dengan pemasaran mall.

2. Merancang dan melaksanakan rencana pemasaran sesuai dengan strategi rencana bisnis tahunan termasuk acara dan promosi kalender, tenat incentive program, anggran dan ressource planning, dll.
3. Melakukan dan melaksanakan perencanaan tahunan pemasaran komunikasi efektif dalam rangka mencapai target penjualan tahunan dan jumlah pengujung.
4. Konsisten dan melakukan pengawasan operasional dari divisi marcomm, mengambil tindakan pencegahan dan korektif yang diperlukan untuk menjaga kegiatan operasioanal di tempat.
5. Bekerja sama dengan divisi terkait untuk membangun brand image mall melalui kampanye, acara dan promosi.
6. Membangun dan menjaga hubungan baik dengan semua penyewa melalui one on one meeting, bulanan, buletin, acara pemasaran.
7. Mengatur dan memantau pendapatan dari komunikasi pemasaran seperti : sponsor, alat iklan di mall, dll.
8. Membangun, mengembangkan dan mengilhami tim marcomm melalui pengembangan motivasi, pelatihan, dll.
9. Menghadiri laporan bulanan dan membangun basis data.
10. Menyajikan sebuah presentasi visual tinggi mall melaui standar minimum semua aspek mall baik secara internal maupun eksternal, dari penjual dan bidang-bidang lain seperti, fasilitas umum

(toilet/parkir mobil, dll) serta desain lingkungan dlam rangka menjaga atau upgrade gambar mall.

d. Leasing Manajer

1. Mengawasi semua fungsi tentang kegiatan leasing dan penyewa di mall serta memastikan bahwa sasaran yang telah di tetapkan oleh perusahaan terpenuhi jika tidak dapat meningkatkan pendapatan di luar perkiraannya.
2. Memonitor leasing, sewa tugas atau penghentian sewa penyewa yang bangkrut, gabungan sewa dan pembukaan unit yang disewakan.
3. Mengusulkan harga satuan, pendapatan sewa guna usaha dan target tingkat hunian berdasarkan perbandingan survei disekitar pesaing untuk disetujui oleh manajemen.
4. Mengkoordinasikan LOO, leasing report preparation, casual & wall design & pole sign lease, LOIN preparation for newly offered prospective tenant.
5. Memastikan bahwa target terpenuhi.
6. Memastikan bahwa wilayah non-produktif menghasilkan pendapatan bagi perusahaan.

e. Operation Manajer

1. Merencanakan, mengarhkan koordinasi, dan mengawasi keiatan semu emen yang berada di daerah gedung / nDepartemen Operasional dalam membangun kegiatan operasional, menjamin kinerja optimal dari bawahan dan implementasi dalam menangani keluhan.

2. Mengelola bangunan untuk kegiatan operasional
3. Membangun dan mengembangkan staf di gedung / Departemen Operasional
4. Memeriksa setiap masuk keluar dokumen
5. Memeriksa keabsahan laporan bulanan dari setiap kontraktor, maka proses penagihan dapat dilanjutkan.
6. Memerisa laporan bulanan depaertemen

f. Finance and Accounting Manajer

1. Mendukyung mall director dalam mengawasi hasil kerja mall dan mencapai target dengan menyediakan laporan yang akurat dan tepat waktu, menginformasikan masalah dan menyediakan pemecahan dan nasihat secara proactive dari segi keuangan.
2. Controller yang memastikan kepatuhan terhadap SOP dan memastikan control yang cukup diterapkan di selurh mall.
3. Memastikan semua policy dan procedures diterapkan sesuai SOP.
4. Menyediakan laporan keuangan dan manajemen yang akurat dan kuat kepada manajemen mall.
5. Menganalisa actual vs budget dan menginformasikan masalah dan mengusuklan penyelesaian dan nasihat dari segi keuangan.

g. HR & GA

1. Melakukan koordinasi seluruh kegiatan pekerjaan dalam lingkup HR dan GA di unit mall serta melakukan perencanaan dan kesiapan tenaga kerja, struktur organisasi, pengembangan tenaga kerja, menjaga

stabilitas tenaga kerja dan menyelaraskan peraturan-peraturan perusahaan sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku serta menjalin kerja sama dengan departement/instansi pemerintahan terkait.

2. Menyusun budget tahunan untuk keperluan man power, training, aktivitas divisi HR & GA di unit mall.
3. Membuat struktur organisasi, job description, man power planning, dan regenerasi.
4. Bersama dengan regional HR manager mengusulkan prosedur dan kebijakan perusahaan yang berkaitan dengan kepegawaian dan memonitor pelaksanannya sesuai dengan prosedur yang ditetapkan.
5. Membuat usulan program training tahunan dan pengembangan seluruh karyawan perusahaan.
6. Mengerjakan keperluan rutin rumah tanggaperusahaan.
7. Memonitor pelaksanaan pengembangan sumber daya manusia agar dapat berjalan secara optimal melalui program-program pelatihan baik internal maupun eksternal dan up grading.
8. Memastikan pelaksanaan evaluasi kinerja seluruh karyawan perusahaan secara berkala minimal 1 (satu) tahun sekali.
9. Membina hubungan kerja sama yang harmonis diantara seluruh karyawan di lingkungan perusahaan.
10. Bertanggung jawab dalam penyelesaian masalah-masalah hubungan industrial yang terjadi di dalam perusahaan.

4.1.4 Aspek Kegiatan Perusahaan

Istana Plaza Bandung adalah pusat perbelanjaan di kota bandung yang berada pada lokasi strategis pada area perkantoran serta mudah diakses dari beberapa ruas jalan kota bandung menyebabkan Istana Plaza menjadi tempat kalangan menengah atas atau eksekutif dan keluarga hingga anak remaja untuk menjadikan pusat perbelanjaan kebutuhan sehari-hari. Selain itu Istana Plaza juga menyediakan berbagai layanan kesehatan, hiburan, infrastruktur untuk memenuhi kebutuhan masyarakat indonesia di bidang perumahan, pusat perbelanjaan, dan komersial, layanan kesehatan, hiburan, infrastruktur dan jasa perhotelan, Dalam kegiatannya Istana Plaza Bandung juga memberikan cakupan layanan yaitu :

1. Penyewaan gedung
2. Penyewaan tenan besar atu kecil
3. Service charge pelayanan tenan besar
4. Penyewaan ATM
5. Parking income
6. Promotion income, dll.

Visi dari Istana Plaza :

Menjadikan perusahaan properti terkemuka dengan tekad untuk menyentuh kehidupan masyarakat luas di semua lini bisnis yang senantiasa menciptakan nilai tambah bagi para pemegang saham.

Misi dari Istana Plaza :

- Memiliki misi yaitu memenuhi kebutuhan masyarakat indonesia kelas menengah dan atas di bidang perumahan, pusat perbelanjaan dan komersial, layanan kesehatan, hiburan, infratruktur dan jasa perhotelan.
- Memelihara kelangsungan pertumbuhan usaha melalui pengembangan sumber pendapatan berkesinambungan (Reurring Income) dan kegiatan pengembangan yang berkelanjutan.

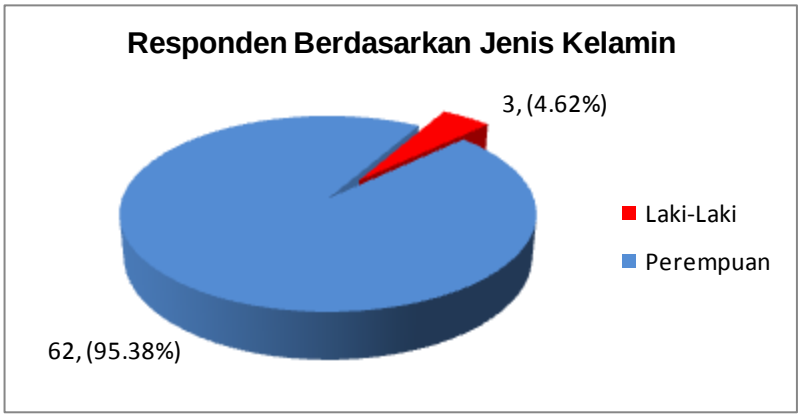
4.1.5 Profil Responden

Data responden yang akan ndiuraikan beriku ini meliputi jenis kelamin, umur, status perkawinan, pendidikan terakhir, lama bekerja, jumlah tenaga kerja serta produk yang ditawarkan.

Data mengenai profil responden adalah sebagai berikut:

a. Profil Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Untuk mengetahui karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin dapat dilihat pada gambar 4.2 berikut ini:

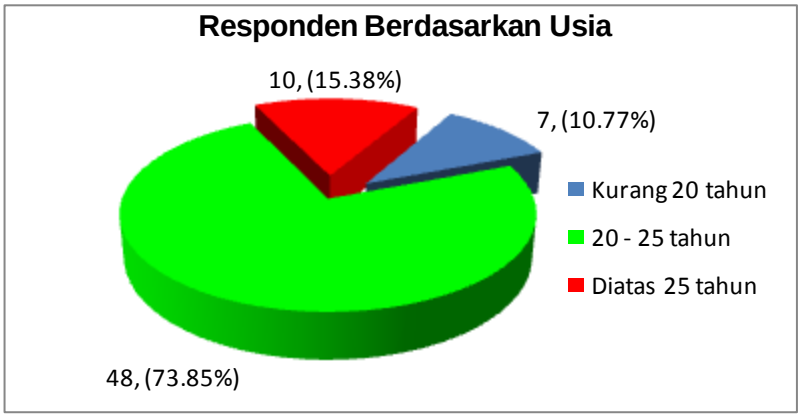


Gambar 4.2
Profil Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Berdasarkan gambar 4.2 dapat diketahui profil karyawan usaha Butik di Istana Plaza Bandung berdasarkan jenis kelamin. Data yang diperoleh melalui kuesioner yang diisi oleh responden menunjukkan bahwa responden yang berjenis kelamin laki-laki sebesar 4,62% dan responden yang berjenis kelamin perempuan sebesar 95,38%, jadi responden paling banyak adalah perempuan.

b. Profil Responden Berdasarkan Usia

Profil responden berdasarkan usia dapat dilihat pada gambar 4.3 berikut ini:

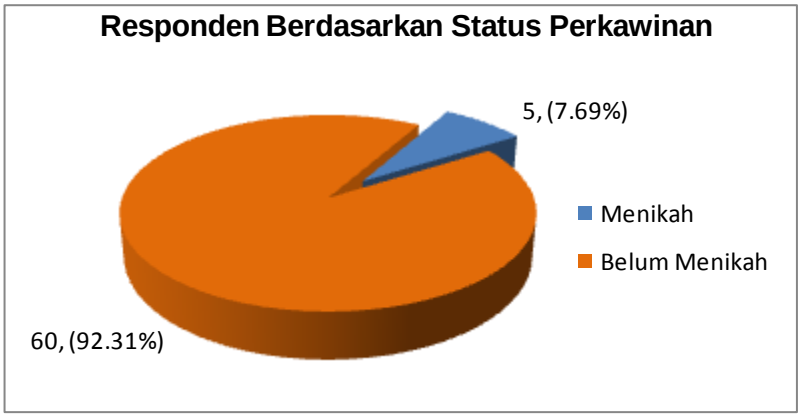


Gambar 4.3
Profil Responden Berdasarkan Usia

Berdasarkan Gambar 4.3 dapat diketahui usia karyawan usaha Butik di Istana Plaza Bandung. Data yang diperoleh melalui kuesioner yang diisi oleh responden menunjukkan bahwa responden paling banyak yang berusia 20 sampai dengan 25 tahun yaitu sebesar 73,85% lalu yang berusia kurang 20 tahun yaitu sebesar 10,77% sedangkan sisanya berusia 25 tahun lebih sebesar 15,38%.

c. Profil Responden Berdasarkan Status Perkawinan

Untuk mengetahui karakteristik responden berdasarkan status perkawinan dapat dilihat pada gambar 4.4 berikut ini:

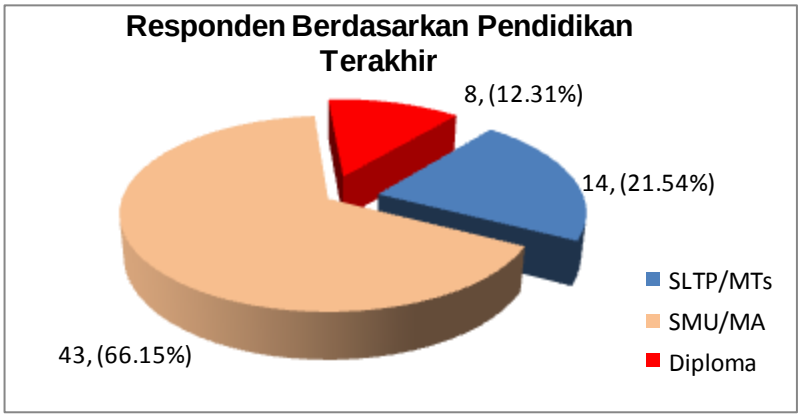


Gambar 4.4
Profil Responden Berdasarkan Status Perkawainan

Berdasarkan gambar 4.4 dapat diketahui profil karyawan usaha Butik di Istana Plaza Bandung berdasarkan status perkawinan. Data yang diperoleh melalui kuesioner yang diisi oleh responden menunjukkan bahwa responden yang sudah menikah sebesar 7,69% dan responden yang belum menikah sebesar 92,31%, jadi responden sebagian besar belum menikah.

d. Profil Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir

Profil responden berdasarkan pendidikan terakhir dapat dilihat pada gambar 4.5 berikut ini:

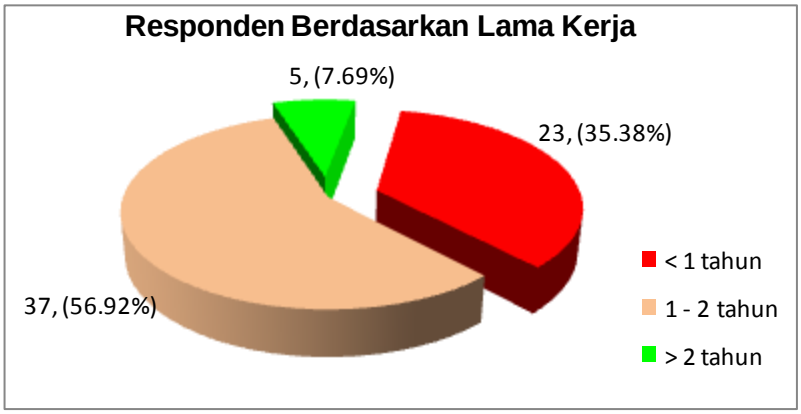


Gambar 4.5
Profil Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir

Berdasarkan gambar 4.5 dapat diketahui pendidikan terakhir karyawan usaha Butik di Istana Plaza Bandung. Data yang diperoleh melalui kuesioner yang diisi oleh responden menunjukkan bahwa responden yang berpendidikan terakhir SLTP/MTs sebesar 21,54%, responden yang berpendidikan terakhir SMU/MA sebesar 66,15% dan responden yang berpendidikan terakhir Diploma hanya sebesar 12,31%. Jadi responden paling banyak adalah yang berpendidikan terakhir SMU/MA.

e. Profil Responden Berdasarkan Lamanya Bekerja

Profil responden berdasarkan lamanya bekerja dapat dilihat pada Gambar 4.5 berikut ini:

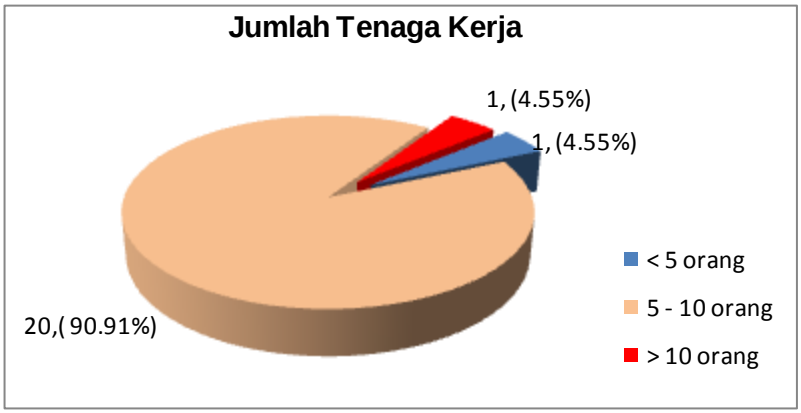


Gambar 4.6
Profil Responden Berdasarkan Lamanya Bekerja

Berdasarkan gambar 4.6 dapat diketahui lama bekerja karyawan usaha Butik di Istana Plaza Bandung. Data yang diperoleh melalui kuesioner yang diisi oleh responden menunjukkan bahwa responden yang bekerja kurang dari 1 tahun sebesar 35,38%, yang bekerja antara 1 sampai dengan 2 tahun sebesar 56,92%, dan yang bekerja lebih dari 2 tahun sebesar 7,69%. Jadi responden paling banyak adalah yang sudah bekerja antara 1 sampai dengan 2 tahun tahun.

f. Profil Usaha Berdasarkan Jumlah Tenaga Kerja

Profil usaha Butik berdasarkan jumlah tenaga kerja dapat dilihat pada gambar 4.6 berikut ini:

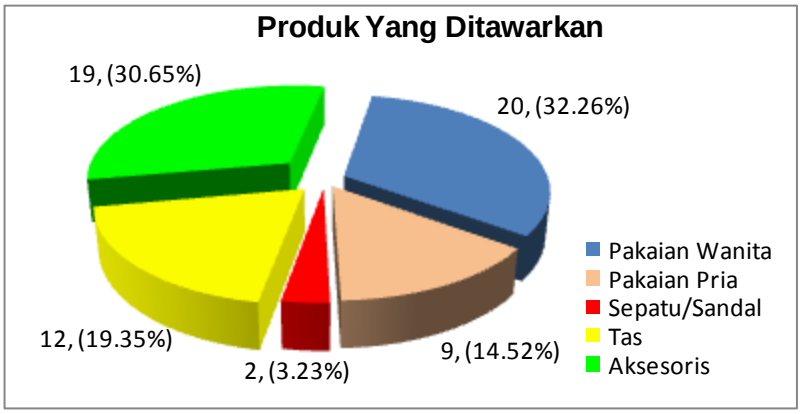


Gambar 4.7
Profil Usaha Berdasarkan Jumlah Tenaga Kerja

Berdasarkan gambar 4.7 dapat diketahui jumlah tenaga kerja usaha Butik di Istana Plaza Bandung. Data yang diperoleh melalui kuesioner yang diisi oleh responden menunjukkan bahwa usaha yang mempekerjakan kurang dari 5 tenaga kerja sebesar 4,55%, yang mempekerjakan antara 5 sampai dengan 10 tenaga kerja sebesar 90,91%, dan yang mempekerjakan lebih dari 10 tenaga kerja sebesar 4,55%. Jadi paling banyak usaha Butik di Istana Plaza Bandung mempekerjakan antara 5 sampai dengan 10 tenaga kerja.

g. Profil Usaha Berdasarkan Produk Yang Ditawarkan

Profil usaha Butik berdasarkan jumlah produk yang ditawarkan dapat dilihat pada gambar 4.8 berikut ini:



Gambar 4.8
Profil Usaha Berdasarkan Produk Yang Ditawarkan

Berdasarkan gambar 4.8 dapat diketahui produk yang ditawarkan usaha Butik di Istana Plaza Bandung. Data yang diperoleh melalui kuesioner yang diisi oleh responden menunjukkan bahwa usaha Butik yang menawarkan pakaian wanita sebesar 32,26%, yang menawarkan aksesoris sebesar 30,65%, yang menawarkan Tas sebesar 19,35%, yang menawarkan pakaian pria sebesar 14,52%, dan yang menawarkan sepatu/sandal sebesar 3,23%. Jadi paling banyak usaha Butik di Istana Plaza Bandung menawarkan pakaian wanita dan aksesoris.

4.2 Pembahasan Hasil Penelitian

Pada bagian ini akan disajikan hasil penelitian dan pembahasan yang diperoleh dari penyebaran angket kepada responden sebagai sumber data utama dalam penelitian ini, selain upaya perolehan data melalui observasi, wawancara dan studi pustaka untuk melengkapi data utama. Angket terdiri dari 12 butir pernyataan dengan perincian 5 butir pernyataan mengenai jiwa kewirausahaa, 3

butir pernyataan mengenai motivasi pengusaha dan 4 butir pernyataan tentang kinerja usaha.

Metode yang digunakan untuk mengolah dan menganalisis data pada penelitian ini adalah analisis deskriptif dan analisis regresi linier berganda sebagai alat bantu dalam pengambilan kesimpulan.

4.2.1 Analisis Deskriptif Tanggapan Responden

Gambaran data hasil penelitian dapat digunakan untuk memperkaya pembahasan, melalui gambaran data tanggapan responden dapat diketahui bagaimana tanggapan responden terhadap setiap indikator variabel yang sedang diteliti. Agar lebih mudah dalam menginterpretasikan variabel yang sedang diteliti, dilakukan kategorisasi terhadap skor tanggapan responden. Prinsip kategorisasi jumlah skor tanggapan responden di adopsi dari buku Metode Penelitian Bisnis karangan Sugiyono (2009;135) yaitu berdasarkan persentase skor jawaban responden dengan rumus sebagai berikut.

$$\% \text{ Skor } = \frac{\text{Skor Aktual}}{\text{Skor Ideal}}$$

Keterangan:

Skor ideal = jumlah skor jawaban responden

Skor ideal = jumlah skor maksimum (jumlah responden $\times$ jumlah pernyataan $\times$ 5)

Selanjutnya persentase skor jawaban responden yang diperoleh dikalsifikasikan berdasarkan rentang persentase skor maksimum (5/5 =100%) dan

skor minimum (1/5 = 20%). Analisis deskriptif dilakukan mengacu kepada setiap indikator yang ada pada setiap variabel yang diteliti dengan berpedoman pada tabel berikut.

Tabel 4.1

Kriteria Pengklasifikasian Presentase Skor Tanggapan Responden

No.	% Jumlah Skor	Kriteria
1	20.00% – 36.00%	Tidak Baik/Sangat Rendah
2	36.01% – 52.00%	Kurang Baik/Rendah
3	52.01% – 68.00%	Cukup Baik/Cukup Tinggi
4	68.01% – 84.00%	Baik/Tinggi
5	84.01% – 100%	Sangat Baik/Sangat Tinggi

4.2.1.1 Analisis Deskriptif Variabel Jiwa Kewirausahaan Para Pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung

Jiwa kewirausahaan para pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung akan terungkap melalui jawaban responden terhadap pernyataan-pernyataan yang diajukan pada kuesioner. Jiwa kewirausahaan diukur menggunakan 5 (lima) indikator dan dioperasionalisasikan menjadi 5 butir pernyataan. Berikut tanggapan responden terhadap setiap butir pernyataan pada masing-masing indikator.

A) Mengarahkan Diri

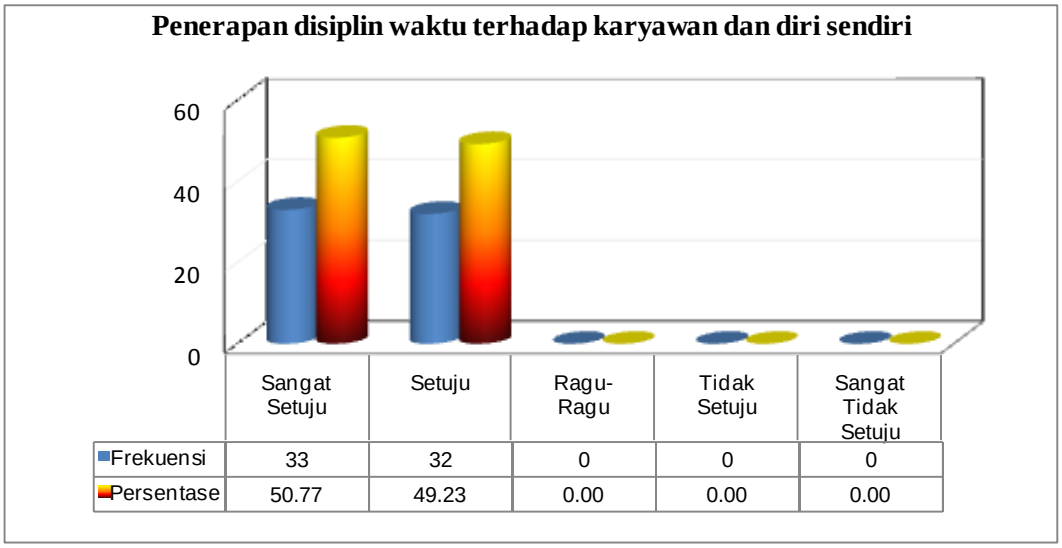
Tabel 4.2

Pemilik usaha menerapkan disiplin waktu terhadap karyawan dan dirinya sendiri

Alternatif Jawaban	Bobot	frek.	%	ΣSkor	% Skor
Sangat Setuju	5	33	50,77%	165	

Alternatif Jawaban	Bobot	frek.	%	ΣSkor	% Skor
Setuju	4	32	49,23%	128	
Ragu-Ragu	3	0	0,00%	0	**90,15%**
Tidak Setuju	2	0	0,00%	0	
Sangat Tidak Setuju	1	0	0,00%	0	
Jumlah		**65**	**100%**	**293**	

Semua responden sependapat bahwa pemilik usaha menerapkan disiplin waktu terhadap karyawan dan dirinya sendiri. Artinya semua pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung telah menerapkan disiplin waktu terhadap karyawan dan dirinya sendiri. Persentase skor tanggapan responden sebesar 90,15% bila merujuk ke tabel 4.1 termasuk dalam kategori sangat tinggi, menunjukkan pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung menerapkan disiplin waktu yang sangat ketat terhadap karyawan dan juga terhadap dirinya sendiri. Karena sudah semestinya pengusaha bersikap menyenangkan dan memiliki disiplin diri yang tinggi walaupun merupakan pemilik usaha dan penanggung jawab akan keberhasilan maupun kegagalan usaha (Nikels 2005:176).



Gambar 4.9

Distribusi tanggapan responden mengenai disiplin waktu yang diterapkan pengusaha terhadap karyawan dan dirinya sendiri

B) Percaya Diri

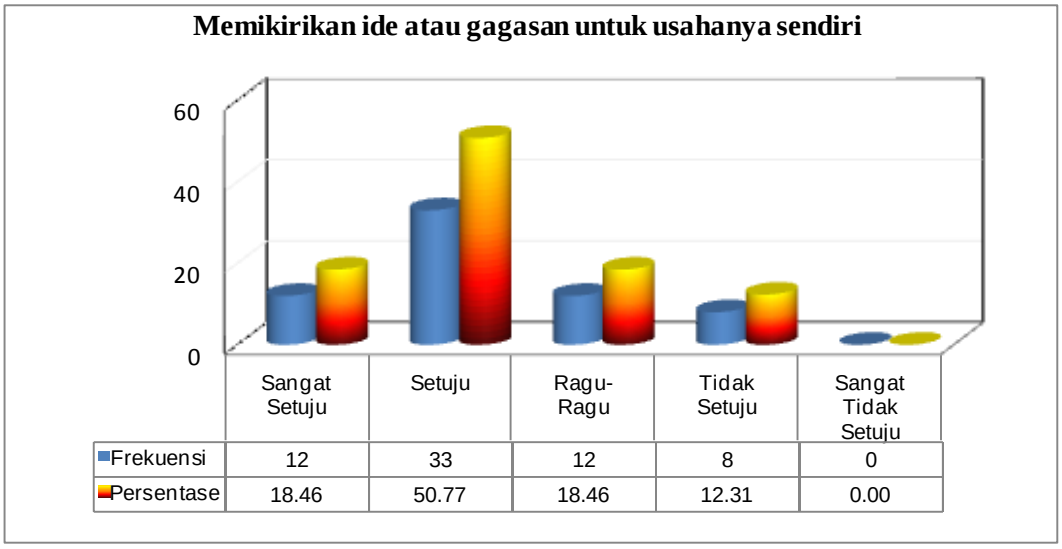
Tabel 4.3

Pemilik usaha memikirikan ide atau gagasan untuk usahanya sendiri

Alternatif Jawaban	Bobot	frek.	%	ΣSkor	% Skor
Sangat Setuju	5	12	18,46%	60	
Setuju	4	33	50,77%	132	
Ragu-Ragu	3	12	18,46%	36	**75,08%**
Tidak Setuju	2	8	12,31%	16	
Sangat Tidak Setuju	1	0	0,00%	0	
Jumlah		**65**	**100%**	**244**	

Mayoritas responden sependapat bahwa pemilik usaha memikirikan ide atau gagasan untuk usahanya sendiri. Artinya sebagian besar pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung sering sekali memikirikan ide atau gagasan untuk usahanya sendiri. Persentase skor tanggapan responden sebesar 75,08% bila merujuk ke tabel 4.1 termasuk dalam kategori tinggi, menunjukkan bahwa para pengusaha

Butik di Istana Plaza Bandung memiliki percaya diri yang tinggi dalam menjalankan usahanya sendiri. Seorang Pengusaha harus percaya akan ide yang didapatnya walaupun tidak ada orang yang memikirkannya, dan harus melengkapi antusiasme pengusaha (Nikels 2005:176).



Gambar 4.10

Distribusi tanggapan responden mengenai gagasan untuk usahanya sendiri

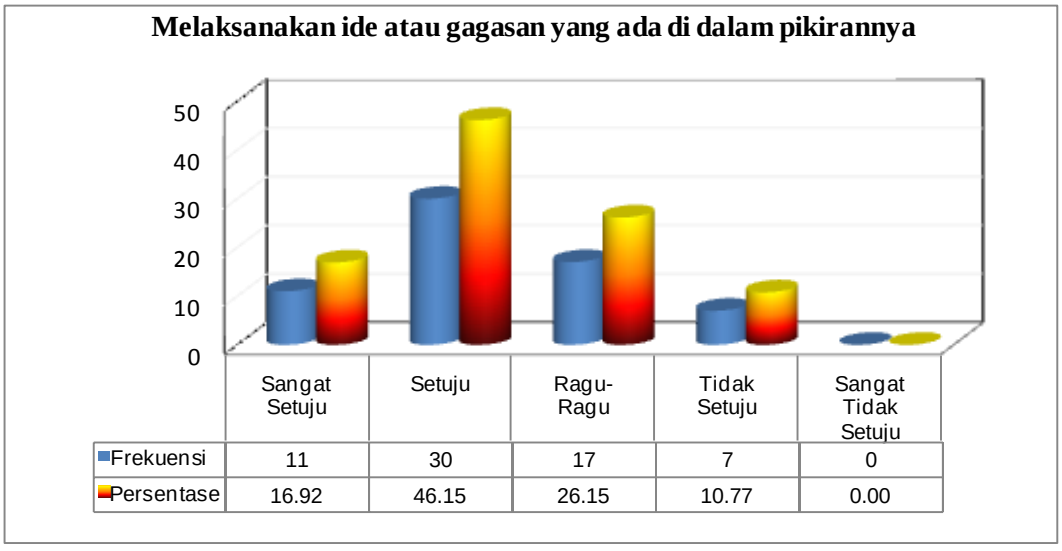
C) Berorientasi Pada Tindakan

Tabel 4.4

Pemilik usaha melaksanakan ide atau gagasan yang ada di dalam pikirannya terhadap usahanya

Alternatif Jawaban	Bobot	frek.	%	ΣSkor	% Skor
Sangat Setuju	5	11	16,92%	55	
Setuju	4	30	46,15%	120	
Ragu-Ragu	3	17	26,15%	51	**73,85%**
Tidak Setuju	2	7	10,77%	14	
Sangat Tidak Setuju	1	0	0,00%	0	
Jumlah		**65**	**100%**	**240**	

Mayoritas responden sependapat bahwa pemilik usaha telah melaksanakan ide atau gagasan yang ada di dalam pikirannya terhadap usahanya. Artinya sebagian besar pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung sering sekali melaksanakan ide atau gagasan yang ada di dalam pikirannya terhadap usahanya. Persentase skor tanggapan responden sebesar 75,85% bila merujuk ke tabel 4.1 termasuk dalam kategori tinggi, menunjukkan bahwa para pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung memiliki orientasi yang tinggi dengan melaksanakan ide atau gagasan yang ada di dalam pikirannya terhadap usahanya. Gagasan bisnis yang luar biasa belumlah cukup tanpa adanya semangat untuk mewujudkan, mengaktualisasikan, dan mewujudkan impian menjadi kenyataan (Nikels 2005:176).



Gambar 4.11

Distribusi tanggapan responden mengenai pelaksanaan ide atau gagasan yang ada di dalam pikiran pengusaha

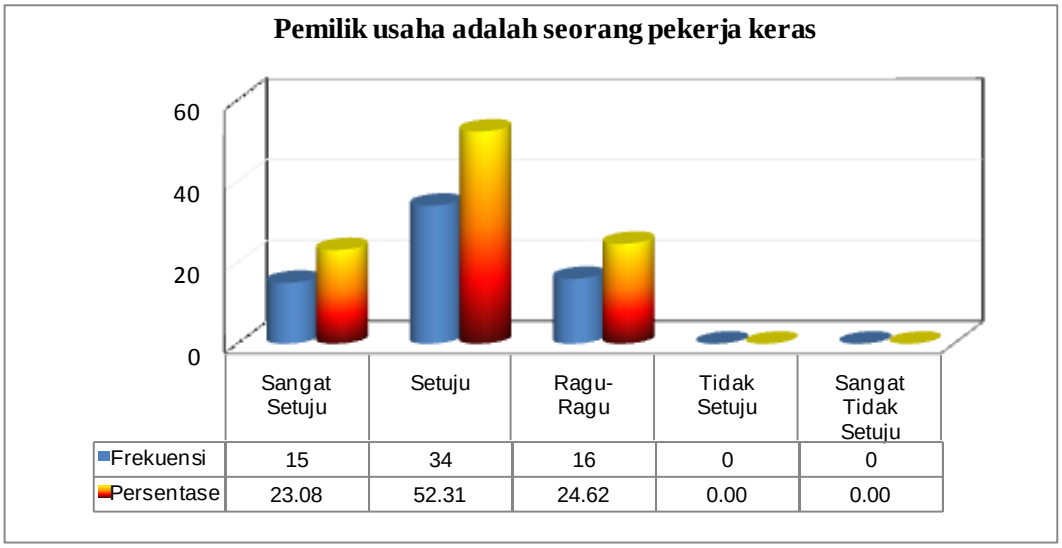
D) Energik

Tabel 4.5

Pemilik usaha adalah seorang pekerja keras

Alternatif Jawaban	Bobot	frek.	%	ΣSkor	% Skor
Sangat Setuju	5	15	23,08%	75	
Setuju	4	34	52,31%	136	
Ragu-Ragu	3	16	24,62%	48	**79,69%**
Tidak Setuju	2	0	0,00%	0	
Sangat Tidak Setuju	1	0	0,00%	0	
Jumlah		**65**	**100%**	**259**	

Mayoritas responden sependapat bahwa pemilik usaha Adalah seorang pekerja keras. Artinya sebagian besar pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung bekerja keras demi kemajuan usahanya. Persentase skor tanggapan responden sebesar 79,69% bila merujuk ke tabel 4.1 termasuk dalam kategori tinggi, menunjukkan bahwa para pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung energik dalam menjalankan usahanya. Seorang pengusaha sebaiknya harus emosional, mental, fisik mampu bekerja lama dan keras (Nikels 2005:176).



Gambar 4.12

Distribusi tanggapan responden mengenai pengusaha seorang pekerja keras

E) Toleransi Terhadap Ketidakpastian

Tabel 4.6

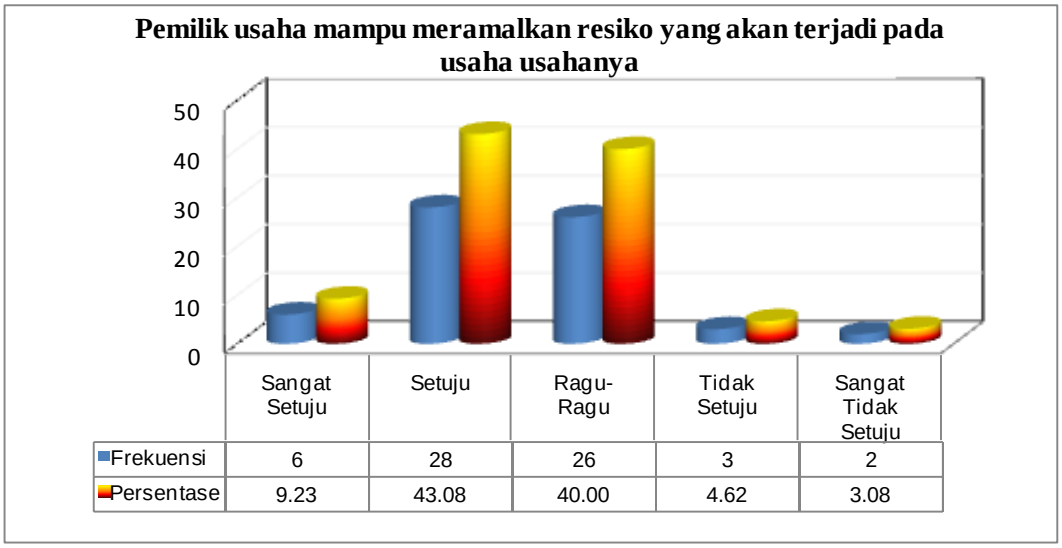
Pemilik usaha mampu meramalkan resiko yang akan terjadi pada usaha usahanya

Alternatif Jawaban	Bobot	frek.	%	ΣSkor	% Skor
Sangat Setuju	5	6	9,23%	30	
Setuju	4	28	43,08%	112	
Ragu-Ragu	3	26	40,00%	78	**70,15%**
Tidak Setuju	2	3	4,62%	6	
Sangat Tidak Setuju	1	2	3,08%	2	
Jumlah		**65**	**100%**	**228**	

Paling banyak responden sependapat bahwa pemilik usaha mampu meramalkan resiko yang akan terjadi pada usaha usahanya. Artinya sebagian besar pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung mampu meramalkan resiko yang akan terjadi pada usahanya. Persentase skor tanggapan responden sebesar 70,15% bila merujuk ke tabel 4.1 termasuk

dalam kategori tinggi, menunjukkan bahwa para pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung memberikan toleransi yang tinggi terhadap resiko yang akan terjadi pada usahanya. Pengusaha sukses dengan menempuh resiko–resiko yang telah diperhitungkan sebelumnya. Kewirausahaan tidak ditujukan bagi orang–orang yang suka memilih keadaan atau takut untuk menerima kegagalan. Tips bagi pengusaha yang potensial:

a. Bekerja dengan orang lain, dan pelajari bagaimana mereka mendapatkan
b. riset pasar anda, tetapi jangan dilakukan dalam jangka waktu lama
c. Mulailah usaha anda ketika anda telah memiliki pelanggan sebagai permulaan, jadikan usaha anda sebagai usaha sampingan dahulu.
d. Susun suatu tujuan spesifik tetapi jangan terlalu tinggi karena dalam memulai usaha, aspek yang paling tersita adalah aspek keuangan anda.
e. Rencanakan beberapa tujuan anda dalam *time schedule*
f. Biasakan diri anda bergaul dengan orang yang lebih pintar, misalnya seorang akuntan atau direktur yang tertarik dengan usaha anda dan bisa memberi jawaban pertanyaan anda seputar usaha yang dilakukan.
g. Jangan takut gagal. Pengusaha baru harus siap kehabisan waktu beberapa waktu sebelum mereka berhasil (Nickels, 2005:177).



Gambar 4.13

Distribusi tanggapan responden mengenai kemampuan meramalkan resiko yang akan terjadi pada usaha usahanya

Selanjutnya untuk memperoleh gambaran secara menyeluruh mengenai jiwa kewirausahaan para pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung, dilakukan kategorisasi terhadap jumlah skor tanggapan responden. Berikut akumulasi skor tanggapan responden atas kelima indikator yang membentuk variabel jiwa kewirausahaan.

Tabel 4.7

Rekapitulasi Skor Tanggapan Responden Pada Variabel Jiwa Kewirausahaan

Indikator	**Skor Aktual**	**Skor Ideal**	**%Skor**	**% Skor**
Mengarahkan diri	293	325	90,15%	Sangat Tinggi
Percaya diri	244	325	75,08%	Tinggi
Berorientasi pada tindakan	240	325	73,85%	Tinggi
Energik	259	325	79,69%	Tinggi
Toleransi terhadap ketidakpastian	228	325	70,15%	Tinggi
Total	**1264**	**1625**	**77,78%**	**Tinggi**

Pada tabel 4.7 dapat dilihat persentase total skor tanggapan responden atas kelima indikator yang membentuk variabel jiwa kewirausahaan sebesar 77,78% dan termasuk dalam kategori tinggi. Artinya sebagian besar pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung memiliki jiwa kewirausahaan yang tinggi. Skor tertinggi yaitu 90,15% pada indikator mengarahkan diri, artinya sebagian besar para pengusaha butik di Istana Plaza Bandung merupakan seorang pengusaha yang memiliki kepribadian yang berani menanggung resiko, memiliki inisiatif, mampu menciptakan visi, dan juga mampu mengerahkan orang lain. Sedangkan skor terendah yaitu 70,15% pada indikator toleransi terhadap ketidakpastian artinya, para pengusah butik di Istana Plaza Bandung masih kurang toleransi dalam menghadapi masalah-masalah yang kemungkinan akan terjadi seperti kerugian, kenaikan harga bahan baku dll.

4.2.1.2 Analisis Deskriptif Variabel Motivasi Para Pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung

Motivasi para pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung akan terungkap melalui jawaban responden terhadap pernyataan-pernyataan yang diajukan pada kuesioner. Motivasi diukur menggunakan 3 (tiga) indikator dan dioperasionalisasikan menjadi 3 butir pernyataan. Berikut tanggapan responden terhadap setiap butir pernyataan pada masing-masing indikator.

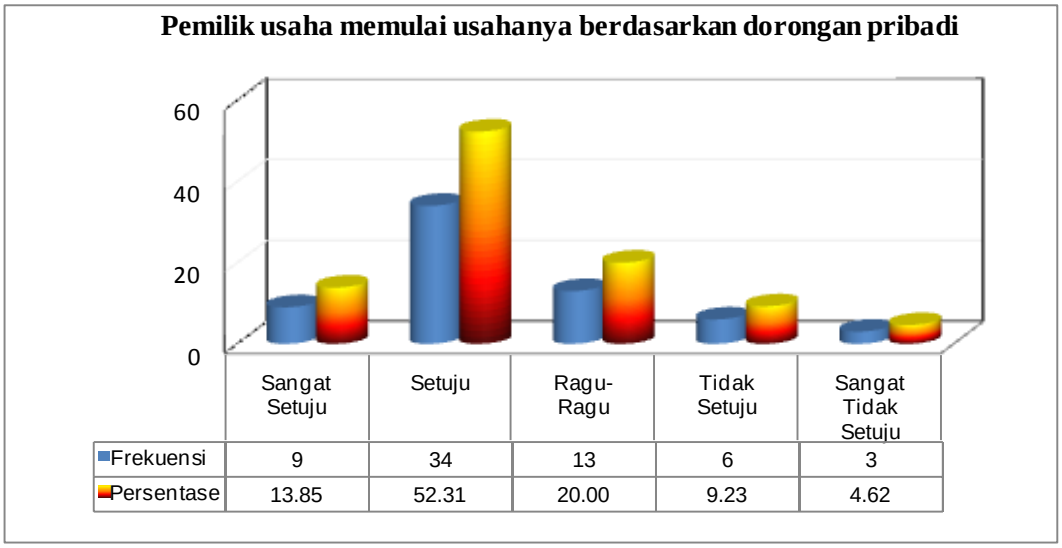
A) Berani Bersikap

Tabel 4.8

Pemilik usaha memulai usahanya berdasarkan dorongan pribadi

Alternatif Jawaban	Bobot	frek.	%	ΣSkor	% Skor
Sangat Setuju	5	9	13,85%	45	
Setuju	4	34	52,31%	136	
Ragu-Ragu	3	13	20,00%	39	**72,31%**
Tidak Setuju	2	6	9,23%	12	
Sangat Tidak Setuju	1	3	4,62%	3	
Jumlah		**65**	**100%**	**235**	

Mayoritas responden sependapat bahwa pemilik usaha memulai usahanya berdasarkan dorongan pribadi. Artinya sebagian besar pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung berani mengambil sikap ketika memulai usahanya. Persentase skor tanggapan responden sebesar 72,31% bila merujuk ke tabel 4.1 termasuk dalam kategori tinggi, menunjukkan bahwa para pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung memiliki keberanian yang tinggi mengambil sikap ketika memulai usahanya. Pengusaha sebaiknya berani bersikap dalam menghadapi masalah yang terjadi dalam usahanya (Ranto 2007:20).



Gambar 4.14

Distribusi tanggapan responden mengenai memulai usahaa berdasarkan dorongan pribadi

B) Memiliki Otonomi

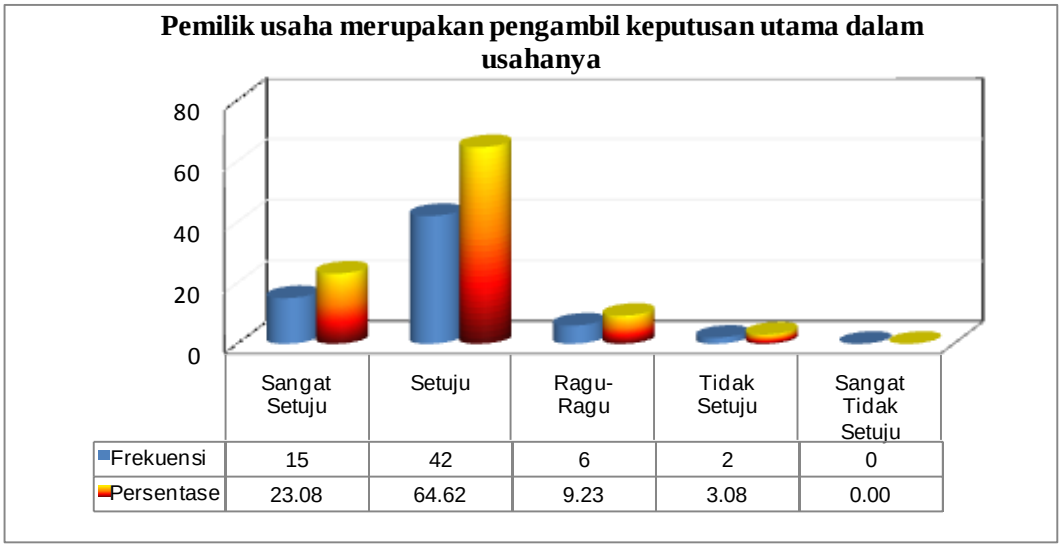
Tabel 4.9

Pemilik usaha merupakan pengambil keputusan utama dalam usaha ini

Alternatif Jawaban	Bobot	frek.	%	ΣSkor	% Skor
Sangat Setuju	5	15	23,08%	75	
Setuju	4	42	64,62%	168	
Ragu-Ragu	3	6	9,23%	18	**81,54%**
Tidak Setuju	2	2	3,08%	4	
Sangat Tidak Setuju	1	0	0,00%	0	
Jumlah		**65**	**100%**	**265**	

Mayoritas responden sependapat bahwa pemilik usaha merupakan pengambil keputusan utama dalam usaha. Artinya sebagian besar pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung memiliki otoritas dalam setiap pengambilan keputusan usahanya. Persentase skor tanggapan responden sebesar 81,54% bila merujuk ke tabel 4.1 termasuk dalam kategori tinggi, menunjukkan bahwa para pengusaha

Butik di Istana Plaza Bandung memiliki otoritas yang tinggi dalam mengambil keputusan. Pengusaha merupakan pengambil keputusan utama dalam menjalankan kegiatan usahanya, menurut Own (Ranto 2007:19).



Gambar 4.15

Distribusi tanggapan responden mengenai pengambil keputusan utama dalam usaha

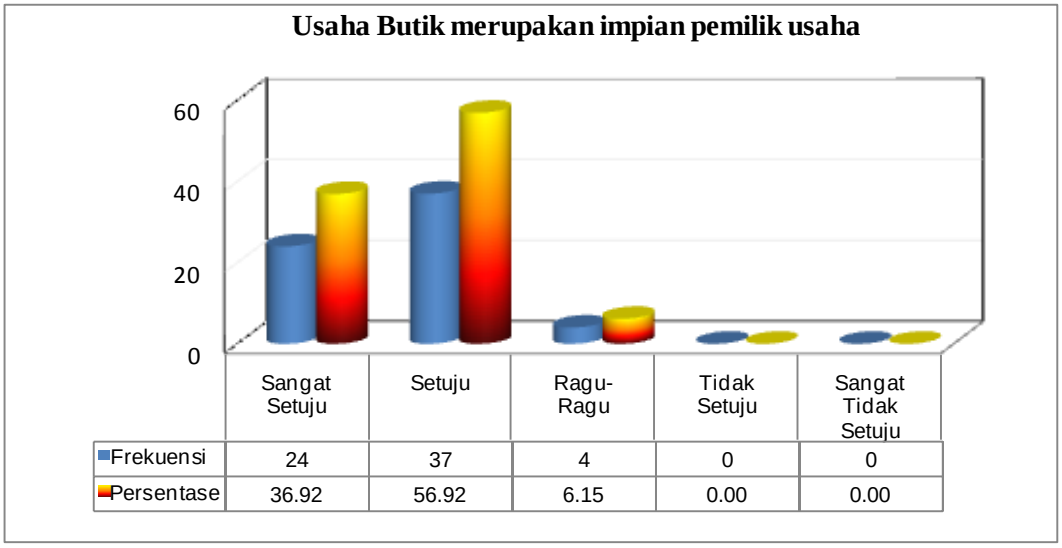
C) Mampu Mewujudkan Sesuatu

Tabel 4.10

Usaha Butik merupakan impian pemilik usaha

Alternatif Jawaban	Bobot	frek.	%	ΣSkor	% Skor
Sangat Setuju	5	24	36,92%	120	
Setuju	4	37	56,92%	148	
Ragu-Ragu	3	4	6,15%	12	**86,15%**
Tidak Setuju	2	0	0,00%	0	
Sangat Tidak Setuju	1	0	0,00%	0	
Jumlah		**65**	**100%**	**280**	

Sebagian responden sependapat bahwa usaha Butik merupakan impian pemilik usaha. Artinya sebagian besar pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung sudah merencanakan membuka usaha Butik sejak dulu. Persentase skor tanggapan responden sebesar 86,15% bila merujuk ke tabel 4.1 termasuk dalam kategori sangat tinggi, menunjukkan bahwa para pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung memiliki kemampuan yang sangat tinggi dalam mewujudkan impiannya untuk memiliki usaha Butik. Pengusaha harus optimis dalam menjalankan usahanya untuk mencapai tujuan dalam usahanya, menurut Own (Ranto 2007:20).



Gambar 4.16

Distribusi tanggapan responden mengenai usaha butik merupakan impian pemilik usaha

Selanjutnya untuk memperoleh gambaran secara menyeluruh mengenai motivasi para pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung, dilakukan kategorisasi terhadap jumlah skor tanggapan responden. Berikut akumulasi skor tanggapan responden atas ketiga indikator yang membentuk variabel motivasi.

Tabel 4.11

Rekapitulasi Skor Tanggapan Responden Pada Variabel Motivasi

Indikator	Skor Aktual	Skor Ideal	%Skor	% Skor
Berani bersikap	235	325	72,31%	Tinggi
Memiliki otonomi	265	325	81,54%	Tinggi
Mampu mewujudkan sesuatu	280	325	86,15%	Tinggi
Total	**780**	**975**	**80,00%**	**Tinggi**

Pada tabel 4.11 dapat dilihat persentase total skor tanggapan responden atas ketiga indikator yang membentuk variabel motivasi sebesar 80,0% dan termasuk dalam kategori tinggi. Artinya sebagian besar pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung memiliki motivasi yang tinggi dalam menjalankan usaha Butiknya. Motivasi adalah dorongan yang muncul dari dalam diri pengusaha dan dari luar diri pengusaha untuk mewujudkan sesuatu yang belum ada menjadi ada. Skor tertinggi yaitu 86,15% terdapat pada indikator mampu mewujudkan sesuatu artinya, sebagian besar para pengusaha butik di Istana Plaza Bandung usaha butik merupakan impian dalam usahanya. Skor terendah yaitu 72,31% terdapat pada indikator berani bersikap artinya, para pengusaha butik di Istana Plaza Bandung dalam memulai usahanya kurang memiliki rasa percaya diri.

4.2.1.2 Analisis Deskriptif Variabel Kinerja Usaha Para Pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung

Kinerja usaha para pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung akan terungkap melalui jawaban responden terhadap pernyataan-pernyataan yang diajukan pada kuesioner. Kinerja usaha diukur menggunakan 4 (empat) indikator

dan dioperasionalisasikan menjadi 4 butir pernyataan. Berikut tanggapan responden terhadap setiap butir pernyataan pada masing-masing indikator.

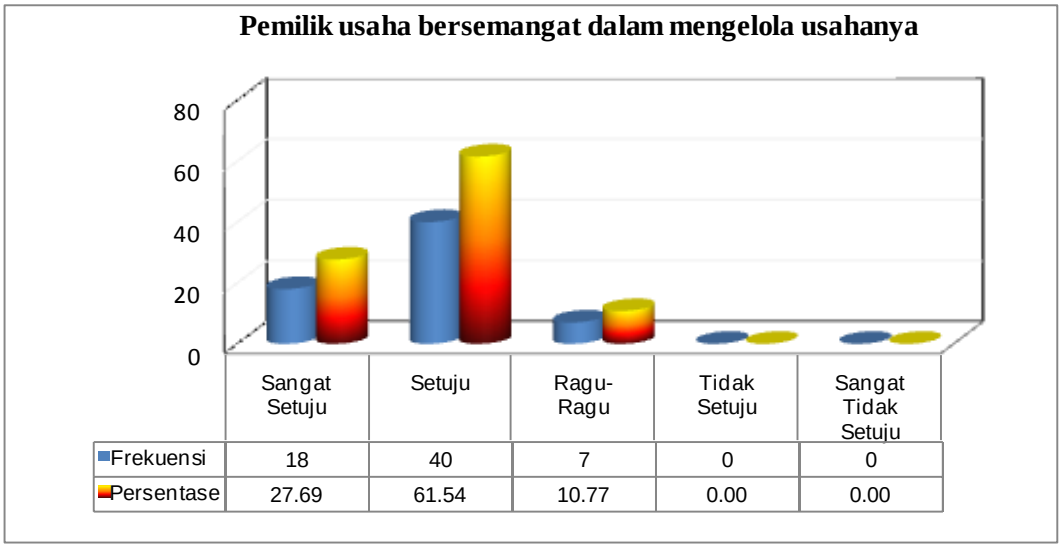
A) Semangat Kerja

Tabel 4.12

Pemilik usaha bersemangat dalam mengelola usahanya

Alternatif Jawaban	Bobot	frek.	%	ΣSkor	% Skor
Sangat Setuju	5	18	27,69%	90	
Setuju	4	40	61,54%	160	
Ragu-Ragu	3	7	10,77%	21	**83,38%**
Tidak Setuju	2	0	0,00%	0	
Sangat Tidak Setuju	1	0	0,00%	0	
Jumlah		**65**	**100%**	**271**	

Sebagian besar responden sependapat bahwa pemilik usaha bersemangat dalam mengelola usahanya. Artinya sebagian besar pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung bersemangat dalam mengelola usahanya. Persentase skor tanggapan responden sebesar 83,38% bila merujuk ke tabel 4.1 termasuk dalam kategori tinggi, menunjukkan bahwa para pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung memiliki semangat yang tinggi dalam mengelola usahanya. Semangat kerja adalah dorongan yang muncul dalam diri sesesorang dalam melakukan suatu pekerjaan sehingga kinerja yang dihasilkan adalah maksimal dan terdapat nilai-nilai keberhasilan bagi usaha, menurut Kotter dan Hesket (Ranto 2007:22).



Gambar 4.17

Distribusi tanggapan responden mengenai semangat pengusaha dalam mengelola usahanya

B) Kualitas Kerja

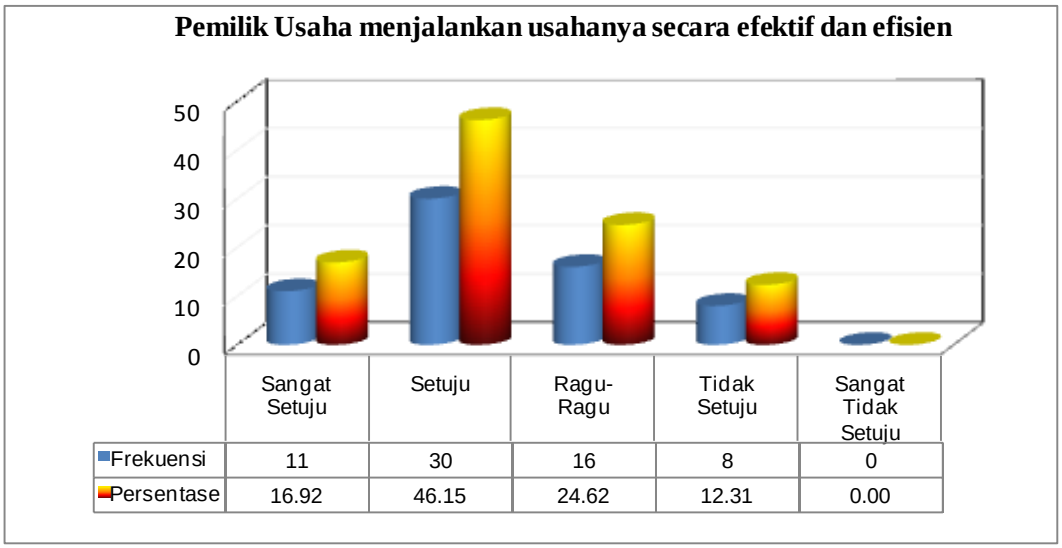
Tabel 4.13

Pemilik Usaha menjalankan usahanya secara efektif dan efisien

Alternatif Jawaban	Bobot	frek.	%	ΣSkor	% Skor
Sangat Setuju	5	11	16,92%	55	
Setuju	4	30	46,15%	120	
Ragu-Ragu	3	16	24,62%	48	**73,54%**
Tidak Setuju	2	8	12,31%	16	
Sangat Tidak Setuju	1	0	0,00%	0	
Jumlah		**65**	**100%**	**239**	

Mayoritas responden sependapat bahwa pemilik usaha menjalankan usahanya secara efektif dan efisien. Artinya sebagian besar pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung efektif dan efisien dalam mengelola usahanya. Persentase skor tanggapan responden sebesar 73,54% bila merujuk ke tabel 4.1 termasuk

dalam kategori tinggi, menunjukkan bahwa para pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung memiliki efektivitas dan efisiensi yang tinggi dalam mengelola usahanya. Kegiatan uasaha yang dijalankan dapat berjalan secara efektif dan efisien dan menghasilkan etos kerja yang berkualitas serta menghasilkan produk unggulan, menurut Kotter dan Hesket (Ranto 2007:22).



Gambar 4.18

Distribusi tanggapan responden mengenai pemilik usaha menjalankan usahanya secara efektif dan efisien

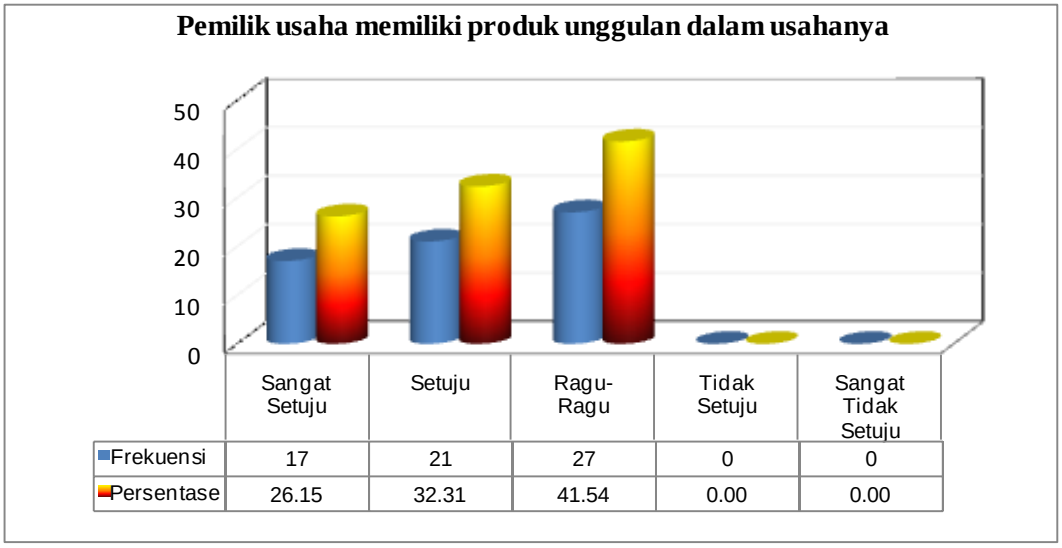
C) Produk Unggulan

Tabel 4.14

Pemilik usaha memiliki produk unggulan dalam usahanya

Alternatif Jawaban	Bobot	frek.	%	ΣSkor	% Skor
Sangat Setuju	5	17	26,15%	85	
Setuju	4	21	32,31%	84	
Ragu-Ragu	3	27	41,54%	81	**76,92%**
Tidak Setuju	2	0	0,00%	0	
Sangat Tidak Setuju	1	0	0,00%	0	
Jumlah		**65**	**100%**	**250**	

Paling banyak responden masih ragu bahwa pemilik usaha memiliki produk unggulan dalam usahanya. Artinya sebagian pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung masih belum memiliki produk unggulan dalam usahanya. Persentase skor tanggapan responden sebesar 76,92% bila merujuk ke tabel 4.1 termasuk dalam kategori tinggi, menunjukkan bahwa produk unggulan yang dimikili sebagian pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung sudah cukup baik. Produk unggulan merupakan hasil dari rangsangan yang disajikan kepada konsumen melalui interaksi antara pengusaha dan konsumen. Hasil kegiatan usaha merupakan produk yang memiliki peringkat penjualan yang paling tinggi dibandingkan dengan produk lainnya, menurut kotter dan Hesket (Ranto 2007:22).



Gambar 4.19

Distribusi tanggapan responden mengenai Pemilik usaha memiliki produk unggulan dalam usahanya

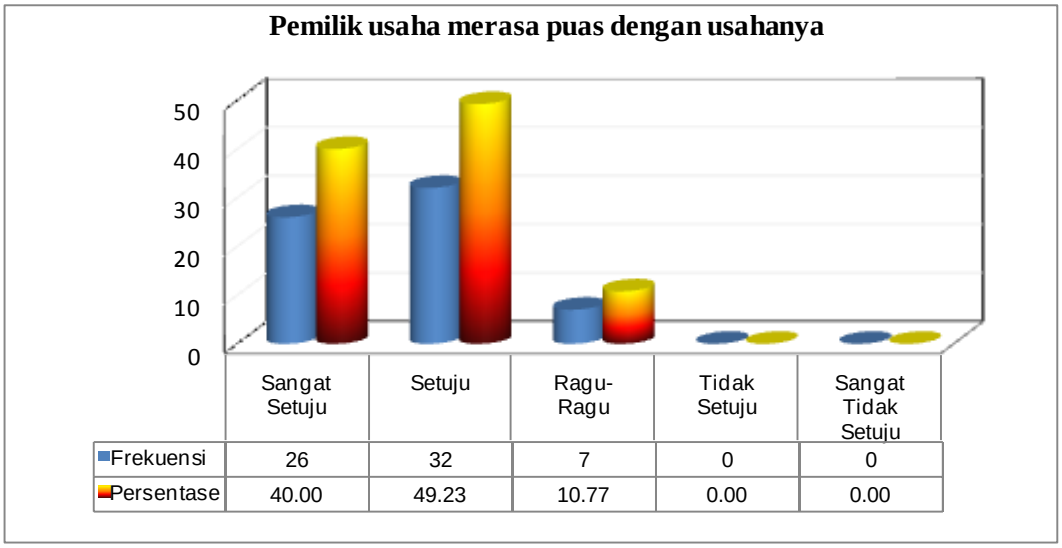
D) Keberhasilan Usaha

Tabel 4.15

Pemilik usaha merasa puas dengan usahanya

Alternatif Jawaban	Bobot	frek.	%	ΣSkor	% Skor
Sangat Setuju	5	26	40,00%	130	
Setuju	4	32	49,23%	128	
Ragu-Ragu	3	7	10,77%	21	**85,85%**
Tidak Setuju	2	0	0,00%	0	
Sangat Tidak Setuju	1	0	0,00%	0	
Jumlah		**65**	**100%**	**279**	

Sebagian responden sependapat bahwa pemilik usaha merasa puas dengan usahanya. Artinya sebagian besar pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung sudah merasa puas dengan usahanya. Persentase skor tanggapan responden sebesar 85,85% bila merujuk ke tabel 4.1 termasuk dalam kategori sangat tinggi, menunjukkan bahwa sebagian besar pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung sudah merasa sangat puas dengan usahanya. Keberhasilan usaha adalah suatu keadaan dimana usaha telah berjalan dengan lancar dilihat melalui keuntungan, jumlah penjualan dan pertumbuhan usaha kotter dan Hesket (Ranto 2007:22).



Gambar 4.20

Distribusi tanggapan responden mengenai pemilik usaha merasa puas dengan usahanya

Selanjutnya untuk memperoleh gambaran secara menyeluruh mengenai kinerja usaha para pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung, dilakukan kategorisasi terhadap jumlah skor tanggapan responden. Berikut akumulasi skor tanggapan responden atas keempat indikator yang membentuk variabel kinerja usaha.

Tabel 4.16

Rekapitulasi Skor Tanggapan Responden Pada Variabel Kinerja Usaha

Indikator	Skor Aktual	Skor Ideal	%Skor	% Skor
Semangat kerja	271	325	83,38%	Tinggi
Kualitas kerja	239	325	73,54%	Tinggi
Produk unggulan	250	325	76,92%	Tinggi
Keberhasilan usaha	279	325	85,85%	Sangat Tinggi
Total	**1039**	**1300**	**79,92%**	**Tinggi**

Pada tabel 4.16 dapat dilihat persentase total skor tanggapan responden atas keempat indikator yang membentuk variabel kinerja usaha sebesar 79,92% dan termasuk dalam kategori tinggi. Artinya sebagian besar pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung memiliki kinerja usaha yang tinggi. Skor tertinggi yaitu 85,85% terdapat pada indikator keberhasilan usaha artinya, para pengusaha butik di Istana Plaza Bandung merasa puas dengan hasil usahanya. Skor terendah yaitu 73,54% terdapat pada indikator kualitas kerja artinya, para pengusaha di Istana Plaza Bandung dalam menjalankan usahanya kurang efektif dan efisien.

4.2.2 Analisis Pengaruh Jiwa Kewirausahaan dan Motivasi Terhadap Kinerja Usaha

Pada sub bab ini hipotesis konseptual yang sebelumnya diajukan akan diuji dan dibuktikan melalui uji statistik. Hipotesis konseptual yang diajukan seperti yang telah dituangkan di dalam bab II adalah adanya pengaruh secara simultan dan secara parsial dari variabel jiwa kewirausahaan dan motivasi terhadap kinerja usaha. Analisis statistik yang digunakan adalah analisis korelasi dan analisis regresi linier berganda. Karena data hasil kuesioner masih memiliki skala ordinal, maka sebelum diolah menggunakan analsisi korelasi dan analisis regressi, data ordinal tersebut terlebih dahulu dikonversi menjadi data interval melalui *method of succesive interval*. Berikut rekap data interval variabel X_1, X_2 dan Y untuk perhitungan secara manual.

Tabel 4.17

Rekap Data X_1, X_2 dan Y Untuk Perhitungan Manual

Responden	X_1	X_2	Y	X_1Y	X_2Y	X_1X_2	$X1^2$	$X2^2$	Y^2

Responden	X_1	X_2	Y	X_1Y	X_2Y	X_1X_2	$X1^2$	$X2^2$	Y^2
1	2,2674	2,5676	2,5624	5,8100	6,5792	5,8218	5,1411	6,5926	6,5659
2	2,9017	3,1569	3,0675	8,9010	9,6838	9,1604	8,4199	9,9660	9,4096
3	2,9261	3,4906	3,7356	10,9307	13,0395	10,2138	8,5621	12,1843	13,9547
4	2,1876	3,0002	1,9341	4,2310	5,8027	6,5632	4,7856	9,0012	3,7407
5	3,4010	3,9310	2,8259	9,6109	11,1086	13,3693	11,5668	15,4528	7,9857
6	3,1570	3,0002	3,0675	9,6841	9,2031	9,4716	9,9666	9,0012	9,4096
7	2,7006	2,4918	2,1782	5,8824	5,4276	6,7294	7,2932	6,2091	4,7446
8	2,8265	3,1569	2,5413	7,1830	8,0226	8,9230	7,9891	9,9660	6,4582
9	3,1611	2,6664	2,7679	8,7496	7,3803	8,4288	9,9926	7,1097	7,6613
10	2,9261	3,9301	2,4982	7,3100	9,8182	11,4999	8,5621	15,4457	6,2410
11	2,6666	3,4915	2,1782	5,8084	7,6052	9,3104	7,1108	12,1906	4,7446
12	1,8933	3,1569	2,1782	4,1240	6,8764	5,9770	3,5846	9,9660	4,7446
13	2,3814	3,9819	3,0869	7,3511	12,2917	9,4825	5,6711	15,8555	9,5290
14	2,6414	3,4906	2,0405	5,3898	7,1226	9,2201	6,9770	12,1843	4,1636
15	1,9491	3,1569	1,9560	3,8124	6,1749	6,1531	3,7990	9,9660	3,8259
16	1,3247	3,9301	2,4833	3,2896	9,7596	5,2062	1,7548	15,4457	6,1668
17	2,0414	1,7586	1,6969	3,4641	2,9842	3,5900	4,1673	3,0927	2,8795
18	2,2780	3,4915	2,5624	5,8371	8,9466	7,9536	5,1893	12,1906	6,5659
19	2,4130	1,7767	1,5650	3,7763	2,7805	4,2872	5,8226	3,1567	2,4492
20	2,9106	3,4915	2,4798	7,2177	8,6582	10,1624	8,4716	12,1906	6,1494
21	2,4299	2,4595	2,4035	5,8403	5,9114	5,9763	5,9044	6,0491	5,7768
22	2,2125	3,4906	2,5624	5,6693	8,9443	7,7230	4,8952	12,1843	6,5659
23	1,8933	3,0002	2,1782	4,1240	6,5350	5,6803	3,5846	9,0012	4,7446
24	2,3814	3,0002	2,4629	5,8652	7,3892	7,1447	5,6711	9,0012	6,0659
25	1,9491	1,2683	1,5650	3,0503	1,9849	2,4720	3,7990	1,6086	2,4492
26	1,3247	3,0002	1,8910	2,5050	5,6734	3,9744	1,7548	9,0012	3,5759
27	3,6514	3,0002	3,0675	11,2007	9,2031	10,9549	13,3327	9,0012	9,4096
28	3,1570	3,0002	2,8259	8,9214	8,4783	9,4716	9,9666	9,0012	7,9857
29	3,1611	3,9310	3,7356	11,8086	14,6846	12,4263	9,9926	15,4528	13,9547
30	3,1611	3,4906	3,0675	9,6967	10,7074	11,0341	9,9926	12,1843	9,4096
31	3,1457	3,9819	3,0869	9,7105	12,2917	12,5259	9,8954	15,8555	9,5290
32	2,7006	3,0002	2,5624	6,9200	7,6877	8,1023	7,2932	9,0012	6,5659
33	3,4052	1,7255	3,0675	10,4455	5,2930	5,8757	11,5954	2,9774	9,4096
34	2,3474	2,6664	1,9341	4,5401	5,1571	6,2591	5,5103	7,1097	3,7407
35	3,1611	4,4214	3,7356	11,8086	16,5166	13,9765	9,9926	19,5488	13,9547
36	2,6666	3,4906	2,8259	7,5355	9,8641	9,3080	7,1108	12,1843	7,9857
37	1,8933	2,6664	1,2372	2,3424	3,2989	5,0483	3,5846	7,1097	1,5307
38	2,3814	3,0002	2,8065	6,6834	8,4201	7,1447	5,6711	9,0012	7,8764
39	1,9491	2,6664	1,0000	1,9491	2,6664	5,1971	3,7990	7,1097	1,0000
40	1,3247	1,2502	1,0000	1,3247	1,2502	1,6561	1,7548	1,5630	1,0000
41	1,4573	3,0002	1,9341	2,8186	5,8027	4,3722	2,1237	9,0012	3,7407
42	2,8622	4,4214	3,7356	10,6920	16,5166	12,6549	8,1922	19,5488	13,9547
43	2,1536	1,7767	1,6969	3,6544	3,0149	3,8263	4,6380	3,1567	2,8795
44	3,9109	3,9819	3,1115	12,1688	12,3897	15,5728	15,2951	15,8555	9,6814
45	1,4952	2,4595	1,2372	1,8499	3,0429	3,6774	2,2356	6,0491	1,5307
46	1,5217	3,0002	2,2188	3,3763	6,6568	4,5654	2,3156	9,0012	4,9231
47	3,1521	3,0002	2,8065	8,8464	8,4201	9,4569	9,9357	9,0012	7,8764

Responden	X_1	X_2	Y	X_1Y	X_2Y	X_1X_2	$X1^2$	$X2^2$	Y^2
48	2,9017	3,4906	3,0675	8,9010	10,7074	10,1287	8,4199	12,1843	9,4096
49	3,1611	3,4906	3,1695	10,0191	11,0635	11,0341	9,9926	12,1843	10,0457
50	1,9525	2,2339	2,8259	5,5176	6,3128	4,3617	3,8123	4,9903	7,9857
51	3,4010	4,4214	1,9341	6,5779	8,5514	15,0372	11,5668	19,5488	3,7407
52	3,1570	3,0002	3,0675	9,6841	9,2031	9,4716	9,9666	9,0012	9,4096
53	3,1457	3,4906	3,1310	9,8492	10,9291	10,9804	9,8954	12,1843	9,8032
54	2,3814	2,6664	2,1782	5,1872	5,8080	6,3498	5,6711	7,1097	4,7446
55	3,1611	2,6664	2,1782	6,8855	5,8080	8,4288	9,9926	7,1097	4,7446
56	2,9261	4,4214	3,7356	10,9307	16,5166	12,9375	8,5621	19,5488	13,9547
57	2,6666	3,0002	2,1782	5,8084	6,5350	8,0003	7,1108	9,0012	4,7446
58	1,8933	2,6664	2,1782	4,1240	5,8080	5,0483	3,5846	7,1097	4,7446
59	2,9017	3,9819	3,4306	9,9546	13,6603	11,5543	8,4199	15,8555	11,7690
60	2,1212	3,0002	2,1782	4,6204	6,5350	6,3640	4,4995	9,0012	4,7446
61	1,4952	2,4595	1,3691	2,0471	3,3673	3,6774	2,2356	6,0491	1,8744
62	1,5217	3,0002	2,1782	3,3146	6,5350	4,5654	2,3156	9,0012	4,7446
63	3,9109	3,9819	3,1115	12,1688	12,3897	15,5728	15,2951	15,8555	9,6814
64	1,4952	2,4595	2,2188	3,3175	5,4571	3,6774	2,2356	6,0491	4,9231
65	3,4010	4,4214	3,7356	12,7048	16,5166	15,0372	11,5668	19,5488	13,9547
$\sum$	**165,3986**	**202,1209**	**163,0279**	**435,3232**	**528,7704**	**529,8279**	**449,8063**	**664,0590**	**439,5258**

Melalui baris jumlah diperoleh nilai-nilai sebagai berikut:

$n = 65$
$\sum X_1 = 165,3986$
$\sum X_2 = 202,1209$
$\sum Y = 163,0279$
$\sum X_1 Y = 435,3232$
$\sum X_2 Y = 528,7704$
$\sum X_1 X_2 = 529,8279$
$\sum X_1^2 = 449,8063$
$\sum X_2^2 = 664,0590$
$\sum Y^2 = 439,5258$

4.2.2.1 Hasil Estimasi Model Regressi

Pada bagian ini akan diestimasi persamaan regresi pengaruh jiwa kewirausahaan dan motivasi terhadap kinerja usaha para pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung menggunakan regressi linear berganda. Data yang digunakan dalam analisis regresi berdasarkan data interval hasil konversi. Bentuk model persamaan regressi yang akan diuji diformulasikan sebagai berikut.

$Y = a + b_1 X_1 + b_2 X_2 + \varepsilon$

Dimana:

Y = Kinerja usaha

X_1 = Jiwa kewirausahaan

X_2 = Motivasi

a = konstanta

bi = koefisien regressi variabel Xi

ε = Pengaruh faktor lain

Model regressi tersebut digunakan untuk memprediksi dan menguji perubahan yang terjadi pada kinerja usaha yang dapat diterangkan atau dijelaskan oleh perubahan kedua variabel independen (jiwa kewirausahaan dan motivasi). Untuk memperoleh nilai a, b_1 dan b_2 digunakan rumus sebagai berikut.

$$b_1 = \frac{\sum x_2^2 \sum x_1 y - \sum x_1 x_2 \sum x_2 y}{\sum x_1^2 \sum x_2^2 - \left(\sum x_1 x_2\right)^2}$$

$$b_2 = \frac{\sum x_1^2 \sum x_2 y - \sum x_1 x_2 \sum x_1 y}{\sum x_1^2 \sum x_2^2 - \left(\sum x_1 x_2\right)^2}$$

$$a = \frac{\sum Y}{n} - b_1\left(\frac{\sum X_1}{n}\right) - b_2\left(\frac{\sum X_2}{n}\right)$$

Agar rumus tersebut dapat digunakan, sebelumnya terlebih dahulu dicari nilai-nilai berikut:

$$\sum x_1^2 = \sum X_1^2 - \frac{\sum X_1^2}{n}$$

$$\sum x_1^2 = \quad 449{,}8063 \; - \; \frac{27356{,}6969}{65}$$

$$\sum x_1^2 = \quad 449{,}8063 \; - \; 420{,}8723$$

$\sum x_1^2 =$ 28,934

$$\sum x_2^2 = \sum X_2^2 - \frac{\sum X_2^2}{n}$$

$\sum x_2^2 =$ 664,0590 - $\frac{40852,8582}{65}$

$\sum x_2^2 =$ 664,0590 - 628,5055

$\sum x_2^2 =$ 35,553

$$\sum y^2 = \sum Y^2 - \frac{\sum Y^2}{n}$$

$\sum y^2 =$ 439,5258 - $\frac{26578,0962}{65}$

$\sum y^2 =$ 439,5258 - 408,8938

$\sum y^2 =$ 30,632

$$\sum x_1 y = \sum X_1 Y - \frac{\sum X_1 \times \sum Y}{n}$$

$\sum x_1 y =$ 435,3232 - $\frac{26964,5864}{65}$

$\sum x_1 y =$ 435,3232 - 414,8398

$\sum x_1 y =$ 20,483

$$\sum x_2 y = \sum X_2 Y - \frac{\sum X_2 \times \sum Y}{n}$$

$\sum x_2 y =$ 528,7704 - $\frac{32951,3459}{65}$

$\sum x_2 y =$ 528,7704 - 506,9438

$\sum x_2 y =$ 21,827

$$\sum x_1 x_2 = \sum X_1 X_2 - \frac{\sum X_1 \times \sum X_2}{n}$$

$\sum x_1 x_2 =$ 529,8279 - $\frac{33430,5139}{65}$

$\sum x_1 x_2 =$ 529,8279 - 514,3156

$\sum x_1 x_2 =$ 15,512

Selanjutnya nilai-nilai yang diperoleh disubsitusikan ke rumus b_1, b_2 dan a:

$$b_1 = \frac{\sum x_2^2 \sum x_1 y - \sum x_1 x_2 \sum x_2 y}{\sum x_1^2 \sum x_2^2 - \sum x_1 x_2^2}$$

$$b_1 = \frac{(35{,}553 \times 20{,}483) - (15{,}512 \times 21{,}827)}{(28{,}934 \times 35{,}553) - (15{,}512 \times 15{,}512)}$$

$$b_1 = \frac{728{,}255 - 338{,}58}{1028{,}71 - 240{,}63}$$

$$b_1 = \frac{389{,}676}{788{,}076}$$

b_1 = 0,494

$$b_2 = \frac{\sum x_1^2 \sum x_2 y - \sum x_1 x_2 \sum x_1 y}{\sum x_1^2 \sum x_2^2 - \sum x_1 x_2^2}$$

$$b_2 = \frac{(28{,}934 \times 21{,}827) - (15{,}512 \times 20{,}483)}{(28{,}934 \times 35{,}553) - (15{,}512 \times 15{,}512)}$$

$$b_2 = \frac{631{,}532 - 317{,}743}{1028{,}71 - 240{,}63}$$

$$b_2 = \frac{313{,}788}{788{,}076}$$

b_2 = 0,398

$$a = \frac{\sum Y}{n} - b_1\left(\frac{\sum X_1}{n}\right) - b_2\left(\frac{\sum X_2}{n}\right)$$

$$a = \frac{163{,}0279}{65} - 0{,}494\ \frac{165{,}3986}{65} - 0{,}398\ \frac{202{,}1209}{65}$$

a = 2,508122 - 1,2582-1,2381

a = 0,012

Berdasarkan hasil pengolahan data variabel jiwa kewirausahaan dan motivasi terhadap kinerja usaha para pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung di peroleh hasil regressi sebagai berikut.

Tabel 4.17
Hasil Estimasi Model Regressi

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
		B	Std. Error	Beta	t	Sig.
1	(Constant)	.012	.259		.046	.964
	X1	.494	.093	.481	5.333	.000
	X2	.398	.084	.429	4.761	.000

a. Dependent Variable: Y

Melalui nilai *unstandardized coefficients* yang terdapat pada hasil pengolahan data seperti disajikan pada tabel 4.17, maka dapat dibentuk model prediksi variabel jiwa kewirausahaan dan motivasi terhadap kinerja usaha sebagai berikut.

$$\mathbf{Y = 0{,}012 + 0{,}494\ X_1 + 0{,}398\ X_2}$$

Berdasarkan persamaan prediksi tersebut, maka dapat diinterpretasikan koefisien regressi dari masing-masing variabel independen sebagai berikut:

- Koefisien jiwa kewirausahaan sebesar 0,494 bertanda positif menunjukkan bahwa setiap kenaikan atau peningkatan jiwa kewirausahaan sebesar satu tingkat diprediksi akan meningkatkan kinerja usaha para pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung sebesar 0,494 tingkat dengan asumsi motivasi tidak mengalami perubahan.
- Koefisien motivasi sebesar 0,398 bertanda positif menunjukkan bahwa setiap kenaikan atau peningkatan motivasi sebesar 1 tingkat diprediksi

akan meningkatkan kinerja usaha para pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung sebesar 0,398 tingkat dengan asumsi jiwa kewirausahaan tidak berubah.

- Nilai konstanta sebesar 0,012 bertanda menunjukan nilai prediksi rata-rata kinerja usaha para pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung apabila tidak memiliki jiwa kewirausahaan dan motivasi.

4.2.2.2 Analisis Korelasi

Analisis korelasi digunakan untuk mengetahui kekuatan atau keeratan hubungan masing-masing variabel independen (jiwa kewirausahaan dan motivasi) dengan kinerja usaha. Melalui koefisien korelasi akan dicari seberapa kuat hubungan masing-masing variabel independen dengan kinerja usaha para pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung.

a. Korelasi Jiwa Kewirausahaan Dengan Kinerja Usaha

Berdasarkan hasil pengolahan menggunakan software SPSS diperoleh koefisien korelasi antara jiwa kewirausahaan dengan kinerja usaha seperti terdapat pada tabel berikut.

Tabel 4.18
Koefisien Korelasi Jiwa kewirausahaan Dengan Kinerja Usaha

Correlations

		X1	Y
X1	Pearson Correlation	1	.688**
	Sig. (2-tailed)		.000
	N	65	65
Y	Pearson Correlation	.688**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	65	65

**. Correlation is significant at the 0.01 level

Melalui tabel 4.18 dapat dilihat keofisien korelasi antara jiwa kewirausahaan dengan kinerja usaha para pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung adalah sebesar 0,688 dengan arah positif. Artinya jiwa kewirausahaan memiliki hubungan yang kuat/erat dengan kinerja usaha para pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung. Arah postif menunjukkan bahwa ketika jiwa kewirausahaan meningkat, maka diikuti dengan peningkatan kinerja usaha para pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung. Selanjutnya nilai signifikansi dari nilai korelasi sebesar 0,000 dan lebih kecil dari 0,05 yang menunjukkan bahwa hubungan antara jiwa kewirausahaan dengan kinerja usaha para pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung signifikan pada level 5%.

b. Korelasi Motivasi Dengan Kinerja Usaha

Berdasarkan hasil pengolahan menggunakan software SPSS diperoleh koefisien korelasi antara motivasi dengan kinerja usaha seperti terdapat pada tabel berikut.

Tabel 4.19
Koefisien Korelasi Motivasi Dengan Kinerja usaha

Correlations

		X2	Y
X2	Pearson Correlation	1	.661**
	Sig. (2-tailed)		.000
	N	65	65
Y	Pearson Correlation	.661**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	65	65

**. Correlation is significant at the 0.01 level

Melalui tabel 4.19 dapat dilihat keofisien korelasi antara motivasi dengan kinerja usaha para pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung adalah sebesar 0,661 dengan arah positif. Artinya jiwa kewirausahaan memiliki hubungan yang kuat/erat dengan kinerja usaha para pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung. Arah postif menunjukkan bahwa ketika motivasi pengusaha meningkat, maka diikuti dengan peningkatan kinerja usaha para pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung. Selanjutnya nilai signifikansi dari nilai korelasi sebesar 0,000 dan lebih kecil dari 0,05 yang menunjukkan bahwa hubungan antara motivasi dengan kinerja usaha para pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung signifikan pada level 5%.

4.2.2.3 Analisis Korelasi Berganda dan Determinasi Berganda

Analisis korelasi berganda menunjukkan kekuatan hubungan secara bersama-sama kedua variabel independen (jiwa kewirausahaan dan motivasi) dengan kinerja usaha. Kemudian determinasi berganda merupakan suatu nilai yang menyatakan besar pengaruh secara bersama-sama variabel independen terhadap kinerja usaha. Pada permasalahan yang sedang diteliti yaitu pengaruh jiwa kewirausahaan dan motivasi terhadap kinerja usaha para pengusaha Butik di

Istana Plaza Bandung diperoleh koefisien korelasi determinasi berganda sebagai berikut.

Tabel 4.20

Koefisien Korelasi Berganda dan Determinasi Berganda

Model Summary[b]

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.784[a]	.614	.602	.43650

a. Predictors: (Constant), X2, X1

b. Dependent Variable: Y

Nilai R pada tabel 4.20 menunjukkan kekuatan hubungan kedua variabel independen (jiwa kewirausahaan dan motivasi) secara bersama-sama/simultan dengan kinerja usaha para pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung. Jadi pada permasalahan yang sedang diteliti diketahui bahwa secara simultan kedua variabel independen (jiwa kewirausahaan dan motivasi) memiliki hubungan yang kuat dengan kinerja usaha para pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung. Hal ini terlihat dari nilai korelasi berganda (R) sebesar 0,784 berada diantara 0,60 hingga 0,799 yang tergolong dalan kriteria korelasi kuat.

Selanjutnya nilai R-Square sebesar 0,614 atau 61,4 persen, menunjukkan bahwa kedua variabel independen yang terdiri dari jiwa kewirausahaan dan motivasi secara simultan mampu menerangkan perubahan yang terjadi pada kinerja usaha para pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung sebesar 61,4 persen. Dengan kata lain secara bersama-sama kedua variabel independen (jiwa kewirausahaan dan motivasi) memberikan kontribusi/pengaruh sebesar 61,4% terhadap kinerja usaha para pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung. Sisanya pengaruh faktor-faktor lain yang tidak diamati adalah sebesar 38,6%, yaitu

merupakan pengaruh faktor lain diluar kedua variabel independen yang diteliti (jiwa kewirausahaan dan motivasi).

4.2.2.4 Analisis Koefisien Determinasi Parsial

Analisis koefisien determinasi parsial bertujuan untuk mengetahui besar kontribusi/pengaruh masing-masing variabel independen (jiwa kewirausahaan dan motivasi) secara parsial terhadap kinerja usaha para pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung. Koefisien determinasi parsial dihitung dari hasil perkalian *standardized coefficients* (Beta) yang terdapat pada tabel 4.17 dengan koefisien korelasi yang terdapat pada tabel 4.18 dan tabel 4.19.

Koefisien determinasi parsial dari variabel jiwa kewirausahaan terhadap kinerja usaha para pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung dihitung menggunakan rumus sebagai berikut.

KD (X_1) = Beta (X_1) × Koefisien korelasi X_1 dengan Y

KD (X_1) = 0,481 × 0,688 = 0,331

Jadi koefisien determinasi parsial dari variabel jiwa kewirausahaan terhadap kinerja usaha para pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung adalah sebesar 0,331 atau 33,1%. Artinya secara parsial jiwa kewirausahaan memberikan kontribusi/pengaruh sebesar 33,1% terhadap kinerja usaha para pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung.

Selanjutnya koefisien determinasi parsial dari variabel motivasi terhadap kinerja usaha para pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung dihitung menggunakan rumus sebagai berikut.

KD (X_2) = Beta (X_2) × Koefisien korelasi X_2 dengan Y

KD (X_2) = 0,429 × 0,661 = 0,284

Jadi koefisien determinasi parsial dari variabel motivasi terhadap kinerja usaha para pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung adalah sebesar 0,284 atau 28,4%. Artinya secara parsial motivasi memberikan kontribusi/pengaruh sebesar 28,4% terhadap kinerja usaha para pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung.

4.2.2.5 Pengujian Hipotesis

Selanjutnya dilakukan pengujian apakah jiwa kewirausahaan dan motivasi berpengaruh terhadap kinerja usaha para pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung, baik secara bersama-sama (simultan) maupun secara parsial. Uji signifikansi dilakukan untuk mendapatkan kesimpulan yang lebih eksak atas interpretasi dari masing-masing koefisien regressi. Pengujian dimulai dari pengujian simultan, dan dilanjutkan dengan uji parsial.

1. Pengujian Secara Simultan (Bersama-sama)

Pengujian secara simultan (bersama-sama) bertujuan untuk membuktikan apakah jiwa kewirausahaan dan motivasi secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap kinerja usaha para pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung dengan rumusan hipotesis statistik sebagai berikut:

Ho_1 : Semua $\beta i = 0$ $i = 1,2$	Jiwa kewirausahaan dan motivasi secara bersama-sama tidak berpengaruh terhadap kinerja usaha para pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung
Ha_1 : Ada $\beta i \neq 0$ $i = 1,2$	Jiwa kewirausahaan dan motivasi secara bersama-sama berpengaruh terhadap kinerja usaha para pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung

Untuk menguji hipotesis simultan tersebut digunakan statistik uji-F yang diperoleh melalui tabel anova seperti yang tertera pada tabel 4.21 di bawah ini:

Tabel 4.21

Anova Untuk Pengujian Secara Simultan

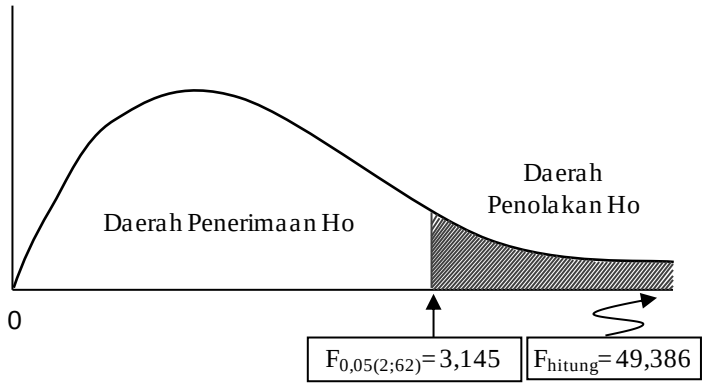
ANOVA[b]

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	18.819	2	9.410	49.386	.000[a]
	Residual	11.813	62	.191		
	Total	30.632	64			

a. Predictors: (Constant), X2, X1

b. Dependent Variable: Y

Berdasarkan tabel anova di atas dapat dilihat nilai F_{hitung} dari hasil pengolahan data diperoleh sebesar 49,386 dengan nilai signifikansi sebesar 0,000. Nilai ini menjadi statistik uji yang akan dibandingkan dengan nilai F dari tabel. Dari tabel F pada $\alpha = 0.05$ dan derajat bebas (2;62) diperoleh nilai F_{tabel} sebesar 3,145. Karena F_{hitung} (49,386) jauh lebih besar dari F_{tabel} (3,145) maka pada tingkat kekeliruan 5% (α=0.05) diputuskan untuk menolak Ho_1 sehingga Ha_1 diterima. Artinya dengan tingkat kepercayaan 95% dapat disimpulkan bahwa jiwa kewirausahaan dan motivasi secara bersama-sama (simultan) berpengaruh signifikan terhadap kinerja usaha para pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung.



Gambar 4.21

Grafik Daerah penerimaan dan Penolakan Ho Pada Uji Simultan

Pada grafik diatas dapat dilihat nilai F_{hitung} jatuh pada daerah penolakan Ho, sehingga disimpulkan bahwa jiwa kewirausahaan dan motivasi secara bersama-sama (simultan) berpengaruh signifikan terhadap kinerja usaha para pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung.

2. Pengujian Secara Parsial

Pada pengujian koefisien regresi secara parsial akan diuji pengaruh masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen. Statistik uji yang digunakan pada pengujian parsial adalah uji t. Nilai tabel yang digunakan sebagai nilai kritis pada uji parsial (uji t) sebesar 1,999 yang diperoleh dari tabel t pada α = 0.05 dan derajat bebas 62 untuk pengujian dua pihak. Nilai statistik uji t yang digunakan pada pengujian secara parsial dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 4.22

Nilai t Untuk Pengujian Secara Parsial

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.012	.259		.046	.964
	X1	.494	.093	.481	5.333	.000
	X2	.398	.084	.429	4.761	.000

a. Dependent Variable: Y

a) Pengaruh Jiwa kewirausahaan Terhadap Kinerja usaha

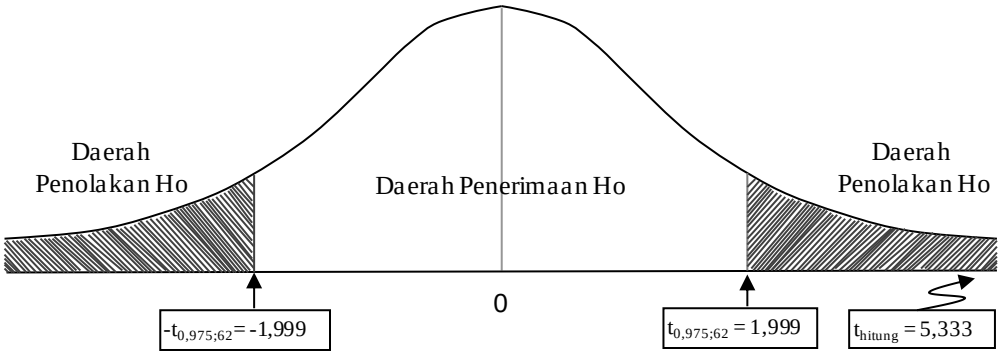
Sebelumnya dihipotesiskan bahwa jiwa kewirausahaan secara parsial berpengaruh terhadap kinerja usaha para pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung, karena dugaan tersebut peneliti menetapkan hipotesis penelitian untuk pengujian dua pihak dengan rumusan hipotesis statistik sebagai berikut:

$Ho_2.\beta_1 = 0$: Jiwa kewirausahaan tidak berpengaruh terhadap kinerja usaha para pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung

$Ha_2.\beta_1 \neq 0$: Jiwa kewirausahaan berpengaruh terhadap kinerja usaha para pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung

Berdasarkan keluaran software SPSS seperti terlihat pada tabel 4.22 diperoleh nilai t_{hitung} variabel jiwa kewirausahaan sebesar 5,333 dengan nilai signifikansi sebesar 0,000. Karena nilai t_{hitung} (5,333) lebih besar dari t_{tabel} (1,999) maka pada tingkat kekeliruan 5% diputuskan untuk menolak Ho_2 sehingga Ha_2 diterima. Artinya dengan tingkat kepercayaan 95% dapat disimpulkan bahwa jiwa kewirausahaan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kinerja usaha para pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung. Arah pengaruh bertanda positif

menunjukkan bahwa jiwa kewirausahaan yang tinggi membuat kinerja usaha menjadi lebih baik.



Gambar 4.22

Grafik Daerah Penerimaan dan Penolakan Ho Pada Uji Parsial

(Pengaruh Jiwa kewirausahaan)

Pada grafik diatas dapat dilihat nilai t_{hitung} jatuh pada daerah penolakan Ho, sehingga disimpulkan bahwa jiwa kewirausahaan secara parsial berpengaruh signifikan terhadap kinerja usaha para pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung.

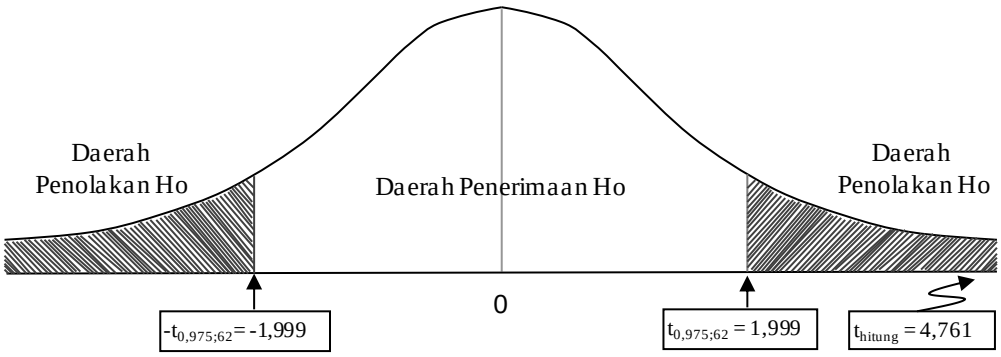
b) Pengaruh Motivasi Terhadap Kinerja Usaha

Sebelumnya dihipotesiskan bahwa motivasi berpengaruh terhadap kinerja usaha para pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung, karena itu peneliti menetapkan hipotesis penelitian untuk pengujian dua pihak dengan rumusan hipotesis statistik sebagai berikut:

Ho_3. $\beta_2 = 0$: Motivasi tidak berpengaruh terhadap kinerja usaha para pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung

Ha_3. $\beta_2 \neq 0$: Motivasi berpengaruh terhadap kinerja usaha para pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung

Berdasarkan keluaran software SPSS seperti terlihat pada tabel 4.22 diperoleh nilai t_{hitung} variabel motivasi sebesar 4,761 dengan nilai signifikansi sebesar 0,000. Karena nilai t_{hitung} (4,761) lebih besar dari t_{tabel} (1,999) maka pada tingkat kekeliruan 5% diputuskan untuk menolak Ho_3 sehingga Ha_3 diterima. Artinya dengan tingkat kepercayaan 95% dapat disimpulkan bahwa motivasi memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kinerja usaha para pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung.



Gambar 4.23

Grafik Daerah Penerimaan dan Penolakan Ho Pada Uji Parsial

(Pengaruh Motivasi)

Pada grafik diatas dapat dilihat nilai t_{hitung} jatuh pada daerah penolakan Ho, sehingga disimpulkan bahwa motivasi secara parsial berpengaruh signifikan terhadap kinerja usaha para pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung.