BAB IV

HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASA

4.1 Gambaran Umum Perusahaan

4.1.1 Sejarah Perusahaan

Yogya Group adalah sebuah perusahaan ritel modern asli Indonesia dengan format Supermaket dan Departement Store. Yogya menjual berbagai produk makanan, minuman dan barang kebutuhan hidup lainnya. Yogya Group memiliki anak perusahaan seperti Toserba YOGYA, Toserba Griya, Yogya Express, Yomart, Griyamart, Griyatron. YOGYA berdiri pada tanggal 28 Oktober 1982 dengan cabang pertama toko YOGYA di Jl. Sunda No. 60, Bandung. Disinilah tonggak penting dari awal sejarah toko YOGYA dimulai. Manajemen yang lebih modern dan rekruitmen SDM yang berkualitas menjadi bagian dari awal sebuah kesuksesan di kelak kemudian hari. YOGYA Group merupakan perusahaan ritel dengan format Supermaket dan Departement Store berpengalaman di Indonesia

Griya Cinunuk yang berada di jalan Cinunuk no.187 Cileunyi Bandung, merupakan bagian dari Yogya Group yang berdiri pada tahun 2013. Dalam Griya Cinunuk yang menyediakan lahan Foodcourt bagi perusahaan itu sendiri maupun orang luar yang ingin menjalin kerja sama dengan Griya Cinunuk. *Foodcourt* Griya Cinunuk ini Menjual berbagai macam jenis mkanan dan minuman di dalamnya, Foodcourt merupakan salah satu unit bisnis yang di miliki Griya Cinunuk.

4.2 Karakteristik Reponden

4.2.1 Berdasarkan Jenis Kelamin

Karakteristik responden adalah seluruh identitas responden yang dipandang relevan dengan permasalahan yang diidentifikasi, berikut disajikan karateristik responden berdasarkan jenis kelamin, pendidikan terakhir, status pernikahan, jenis usaha, lama usaha dan penghasilan usaha tiap minggu.

Tabel 4.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Frek	%
Laki-laki	18	75
Perempuan	6	25
Total	24	100

Tabel 4.1 di atas merupakan rekapitulasi karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin. Dari tabel tersebut diketahui bahwa sebagian besar responden adalah laki-laki sebanyak 75% dam sisanya wanita sebanyak 25%. Sehingga dapat diketahui bahwa sebagian besar responden yang diteliti adalah laki-laki.

Banyaknya responden yang berjenis kelamin laki-laki salah satunya dikarenakan karena pria mempunyai dianggap lebih percaya diri di banding dengan perempuan dalam berorganisasi atau dalam melakukan sebuah tindakan yang kemudian di dukung dengan tanggung jawab untuk mencari nafkah bagi keluarganya. Sebagaimana yang diungkapkan oleh Cunningham and Roberts (2012:67) dalam jurnal Gita Patel (2013) menyatakan bahwa "*men and women differ in their impulsive base-reaction, where men are most likely to respond through action, and women are most likely to respond through,"* laki laki-laki dan perempuan berbeda dalam reaksi dasar mereka, di mana laki-laki yang lebih untuk

merespon melalui tindakan, dan wanita yang lebih untuk merespon melalui perasaan.

4.2.2 Berdasarkan Pendidikan

Tabel 4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir

Pendidikan	Frek	%
SMA	18	75
D-3	4	17
S-1	2	8
S-2	0	0
S-3	0	0
Total	24	100

Tabel 4.2 di atas merupakan rekapitulasi karakteristik responden berdasarkan pendidikan terakhir. Dari tabel tersebut diketahui bahwa sebagian besar responden berpendidikan terakhir SMA sebanyak 75% dan paling sedikit S1 sebanyak 8%. Sehingga dapat diketahui bahwa sebagian besar responden yang diteliti berpendidikan terakhir SMA.

Kondisi dan fakta tersebut sejalan dengan hasil penelitian empiris yang dilakukan Demirbag et al., (2006) yang menyimpulkan bahwa keberhasilan usaha kecil dan menengah (small-medium enterprises) di dorong oleh pengetahuan dan penidikan. Orang berpendidikan memiliki kemampuan untuk menciptakan lapangan kerja dengan biaya minimum, mereka adalah pelopor dalam dunia inovasi dan memiliki fleksibilitas tinggi yang memungkinkan usaha tersbut untuk memenuhi kebutuhan pelanggan (Brock dan Evans, 1986; ACS dan Audretsch, 1990).

4.2.3 Berdasarkan Lama Usaha

Tabel 4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Usaha

Lama Usaha	Frek	%
0 – 1 Tahun	10	42
1 – 3 Tahun	7	29
3 – 5 Tahun	5	21
> 5 Tahun	2	8
Total	24	100

Sedangkan jika dilihat berdasarkan lama usahanya sesuai tabel 4.5 di atas, diketahui bahwa sebagian besar dari responden memiliki lama usaha antara 0-1 tahun sebanyak 42%, dan paling sedikit >5 tahun sebanyak 8%. Sehingga dapat diketahui bahwa sebagian besar responden yang diteliti memiliki lama usaha antara 0-1 tahun.

Ini sesuai dengan hal yang diungkapkan (Wicaksono, 2011:25) dalam penelitian Akhbar Nurseta Priyandika (2015) Lama pembukaan usaha dapat mempengaruhi tingkat pendapatan, lamanya seorang pelaku usaha atau bisnis menekuni bidang usahanya akan mempengaruhi produktivitasnya (kemampuan/keahliannya), sehingga dapat menambah efisiensi dan mampu menekan biaya produksi lebih kecil dari pada hasil penjualan. Semakin lama menekuni bidang usaha perdagangan akan makin meningkatkan pengetahuan tentang selera ataupun perilaku konsumen. Keterampilan berdagang makin bertambah dan semakin banyak pula relasi bisnis maupun pelanggan yang berhasil di jaring.

4.2.4 Berdasarkan Pengasilan

Tabel 4.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Penghasilan Usaha Tiap Minggu

Penghasilan	Frek	%
< 1 Juta	18	75

1 – 3 Juta	6	25
> 3 Juta	0	0
Total	24	100

Dan jika dilihat berdasarkan penghasilan usaha tiap minggunya sesuai tabel 4.6 di atas, diketahui bahwa sebagian besar responden memiliki penghasilan tiap minggunya sebesar <1 juta sebanyak 75% dan paling sedikit 1-3 juta sebanyak 25%. Sehingga dapat diketahui bahwa sebagian besar responden yang diteliti memiliki penghasilan usaha tiap minggunya <1 juta.

Hal ini sesuai dengan apa yang diungkapkan oleh Reksoprayitno (2004:79) dalam jurnal Septia S.M. Nababan (2013) mendefinisikan: "Pendapatan (revenue) dapat diartikan sebagai total penerimaan yang diperoleh pada periode tertentu". Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pendapatan adalah sebagai jumlah penghasilan yang diterima oleh pada anggota masyarakat untuk jangka waktu tertentu sebagai balas jasa atau faktor-faktor produksi yang telah disumbangkan

4.3 Hasil Analisis Deskriptif

Analisis deskriptif bertujuan untuk melihat gambaran hasil penelitian mengenai jiwa kewirausahaan, motivasi usaha dan kinerja usaha para pedagang di *Foodcourt* Griya Cinunuk Bandung dengan responden penelitian sebanyak 24 orang. Sedangkan untuk melihat jawaban atau penilaian responden terhadap setiap pernyataan yang diajukan dalam kuesioner, maka dilakukan analisis deskriptif dengan pendekatan distribusi frekuensi dan persentase, dan untuk melihat penilaian responden terhadap setiap variabel yang diteliti dapat dilihat dari nilai prosentase dari hasil skor aktual dan ideal yang diperoleh. Adapun untuk keperluan analisis distribusi jawaban responden disajikan dalam bentuk garis kontinum. Agar lebih

mudah dalam menginterpretasikan variabel yang sedang diteliti, dilakukan kategorisasi terhadap persentase skor tanggapan responden yang diperoleh dengan dengan menggunakan kriteria menurut Umi Narimawati (2007:85) sebagai berikut:

Tabel 4.5 Kriteria Pengklasifikasian Presentase Skor Tanggapan Responden

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

Sumber : Umi Narimawati (2007:84)

Berikut disajikan tanggapan responden pada setiap variabelnya masing-masing berdasarkan variabel penelitian sebagai berikut.

4.3.1 Analisis Deskriptif Jiwa Kewirausahaan

Berdasarkan hasil penyebaran kuesioner kepada 24 responden, jiwa kewirausahaan akan terungkap melalui jawaban responden terhadap pernyataanpernyataan yang diajukan peneliti dalam kuesioner yang diberikan kepada responden. Variabel jiwa kewirausahaan diukur dengan menggunakan 6 indikator indikator masing-masing satu item pernyataan. Untuk mengetahui gambaran mengenai jiwa kewirausahaan secara menyeluruh, diperoleh tanggapan responden dengan hasil sebagai berikut :

Tabel 4.6 Rekapitulasi Tanggapan Responden Mengenai Jiwa Kewirausahaan

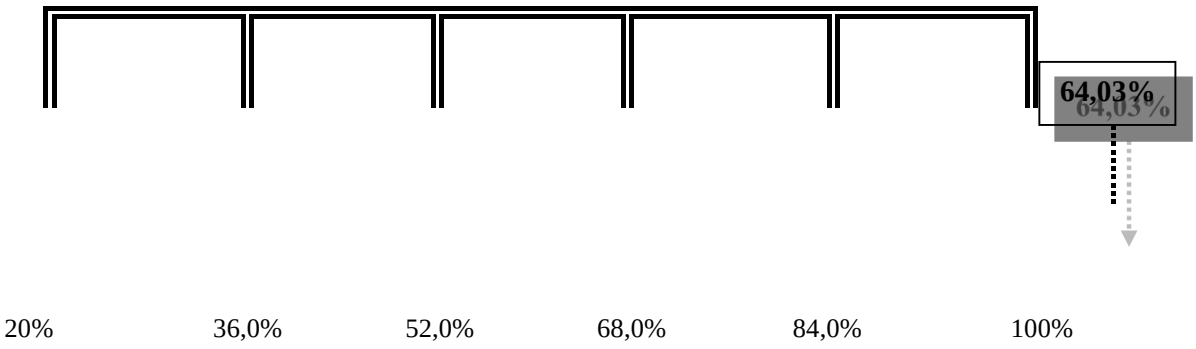
No	Indikator	Item	Skor Aktual	Skor Ideal	(%)	Kriteria
1	Kemauan	1	75	120	62,50%	Cukup Baik
2	Disiplin	1	75	120	62,50%	Cukup Baik
3	Kerja Keras	1	75	120	62,50%	Cukup Baik
4	Jujur	1	83	120	69,17%	Baik
5	Tekun	1	73	120	60,83%	Cukup Baik
6	Ulet	1	80	120	66,67%	Cukup Baik

Total	**6**	**461**	**720**	**64,03%**	**Cukup Baik**

Sumber : hasil pengolahan data kusioner 2017 (terlampir)

Tabel 4.10 di atas merupakan rekapitulasi jawaban responden pada variabel jiwa kewirausahaan yang di ukur menggunakan enam indikator dengan enam pernyataan. Berdasarkan tabel di atas, terlihat bahwa nilai persentase skor tertinggi berada pada indikator jujur sebesar 69,17% walaupun indikator jujur mendapatkan nilai yang baik tetapi belum mencapai hasil yang maksimal karena masih ada pedagang yang tidak jujur seperti tidak membayar melalui kasir tetapi langsung ke pedagang, sedangkan persentase skor terendah berada pada indikator tekun sebesar 60,83% indikator tekun sudah mendapat nilai yang cukup tetapi mendapat hasil terendah karena beberapa pedagang Griya Cinunuk hanya berusaha di awal tetapi setelah mendapatkan hambatan seperti sepi pengunjung semangat para pedagang tersebut mengalami penurunan dan modal tidak kembali sehingga mudah menyerah karena sebagian besar pedagang berpenghasilan <3jt. Secara keseluruhan dari tabel tersebut diketahui bahwa nilai presentase yang didapat pada variabel jiwa kewirausahaan sebesar 64,03%. Nilai 64,03% tersebut jika mengacu pada kriteria menurut Umi Narimawati (2007:84) tergolong cukup baik, sehingga dapat diketahui bahwa jiwa kewirausahaan para pedagang di *Foodcourt* Griya Cinunuk Bandung masih tergolong cukup baik. Jika disajikan dalam bentuk gambar garis kontinum, nilai persentase skor tersebut adalah sebagai berikut:

Tidak Baik	Kurang Baik	Cukup Baik	Baik	Sangat Baik



Gambar 4.1 Garis Kontinum Jiwa Kewirausahaan

Agar lebih jelas maka peneliti menyajikan gambaran mengenai jiwa kewirausahaan pada indikatornya masing-masing. Rekapitulasi skor tanggapan responden terhadap setiap indikator mengenai jiwa kewirausahaan dapat dilihat pada uraian berikut di bawah ini :

Tabel 4.7 Tanggapan Responden Mengenai Indikator Kemauan

No	Butir Kuesioner		Alternatif Jawaban					Skor Aktual	Skor Ideal	(%)
			SS	S	C	TS	STS			
1	Saya mampu untuk mencari peluang berwirasaha	F	1	8	9	5	1	75	120	62,50%
		%	4,2	33,3	37,5	20,8	4,2			

Tabel 4.11 di atas merupakan rekapitulasi jawaban responden pada indikator kemauan. Dari tabel tersebut diketahui bahwa nilai prosentase yang didapat pada pernyataan tersebut sebesar 62,50%. Nilai 62,50% tersebut jika mengacu pada kriteria menurut Umi Narimawati (2007:84) masih tergolong cukup baik, dengan prosentase kesenjangan (*gap*) dari perolehan prosentase tersebut sebesar 37,50%, yang menunjukan bahwa masih ada permasalahan yang perlu diperbaiki mengenai kemauan pada jiwa kewirausahaan para pedagang di *Foodcourt* Griya Cinunuk Bandung, terlihat dari pernyataan tersebut bahwa sebagian dari responden masih ada yang menyatakan cukup setuju bahkan sangat tidak setuju bahwa mereka mampu untuk mencari peluang berwirasaha karena pendapatan pedagang yang

masih kurang dari 3jt dan para pedagangpun enggan mencoba karena keterbatasan modal.

Hal ini sesuai dengan pernyataan dari Schiffman dan Kanuk (2000:437) Kemauan adalah dorongan kehendak yang terarah pada tujuan-tujuan hidup tertentu, dan dikendalikan oleh pertimbangan akal budi

Tabel 4.8 Tanggapan Responden Mengenai Indikator Disiplin

No	Butir Kuesioner		Alternatif Jawaban					Skor Aktual	Skor Ideal	(%)
			SS	S	C	TS	STS			
1	Saya mampu mengarahkan diri dalam berwirausaha	F	1	6	13	3	1	75	120	62,50%
		%	4,2	25,0	54,2	12,5	4,2			

Tabel 4.12 di atas merupakan rekapitulasi jawaban responden pada indikator disiplin. Dari tabel tersebut diketahui bahwa nilai prosentase yang didapat pada pernyataan tersebut sebesar 62,50%. Nilai 62,50% tersebut jika mengacu pada kriteria menurut Umi Narimawati (2007:84) masih tergolong cukup baik, dengan prosentase kesenjangan (*gap*) dari perolehan prosentase tersebut sebesar 37,50%, yang menunjukan bahwa masih ada permasalahan yang perlu diperbaiki mengenai disiplin pada jiwa kewirausahaan para pedagang di *Foodcourt* Griya Cinunuk Bandung, terlihat dari pernyataan tersebut bahwa sebagian dari responden masih ada yang menyatakan cukup setuju bahkan sangat tidak setuju bahwa mereka mampu mengarahkan diri dalam berwirausaha karena latar belakang pendidikan pedagang yang rata-rata SMA dan kurang dalam pengetahuan.

Hal ini diperkuat oleh Ansoff, Weston (2004) dalam Suswinto Johan (2011:12) kemampuan mengendalikan perilaku yang berasal dari dalam diri seseorang sesuai dengan hal-hal yang telah di atur dari luar atau norma yang sudah ada. Dengan kata

lain, disiplin dari segi psikologis merupakan perilaku seseorang yang muncul dan mampu menyesuaikan diri dengan aturan yang telah ditetapkan.

Tabel 4.9 Tanggapan Responden Mengenai Indikator Kerja Keras

No	Butir Kuesioner		Alternatif Jawaban					Skor Aktual	Skor Ideal	(%)
			SS	S	C	TS	STS			
1	Saya mampu mewujudkan kesuksesan dalam berwirausaha	**F**	1	6	12	5	0	**75**	**120**	**62,50%**
		%	4,2	25,0	50,0	20,8	0,0			

Tabel 4.13 di atas merupakan rekapitulasi jawaban responden pada indikator kerja keras. Dari tabel tersebut diketahui bahwa nilai prosentase yang didapat pada pernyataan tersebut sebesar 62,50%. Nilai 62,50% tersebut jika mengacu pada kriteria menurut Umi Narimawati (2007:84) masih tergolong cukup baik, dengan prosentase kesenjangan (*gap*) dari perolehan prosentase tersebut sebesar 37,50%, yang menunjukan bahwa masih ada permasalahan yang perlu diperbaiki mengenai kerja keras pada jiwa kewirausahaan para pedagang di *Foodcourt* Griya Cinunuk Bandung, terlihat dari pernyataan tersebut bahwa sebagian dari responden masih ada yang menyatakan cukup setuju bahkan tidak setuju bahwa mereka mampu mewujudkan kesuksesan dalam berwirausaha karena sebagian besar pedagang baru memulai usahanya yangbmasih kurang dari 5 tahun dan belum mendapatkan banyak pengalaman.

Hal ini sesuai dengan Pernyataan Thomas W Zimmerer (2008:35) Kerja Keras adalah penerapan sebuah inovasi dan juga kreativitas dalam memecahkan masalah menjadi sebuah peluang besar yang akan memanfaatkan banyak peluang yang akan memberikan keuntungan untuk banyak orang yang terlibat dalam sebuah pekerjaan.

Tabel 4.10 Tanggapan Responden Mengenai Indikator Jujur

No	Butir Kuesioner		Alternatif Jawaban					Skor Aktual	Skor Ideal	(%)
			SS	S	C	TS	STS			
1	Saya mampu bersikap jujur dalam berwirausaha	F	2	8	13	1	0	83	120	69,17%
		%	8,3	33,3	54,2	4,2	0,0			

Tabel 4.14 di atas merupakan rekapitulasi jawaban responden pada indikator jujur. Dari tabel tersebut diketahui bahwa nilai prosentase yang didapat pada pernyataan tersebut sebesar 69,17%. Nilai 69,17% tersebut jika mengacu pada kriteria menurut Umi Narimawati (2007:84) sudah tergolong baik, meskipun sudah tergolong baik namun belum mencapai 100% masih ada prosentase kesenjangan (*gap*) dari perolehan prosentase tersebut sebesar 30,83%, yang menunjukan bahwa masih ada permasalahan yang perlu diperbaiki mengenai kejujuran pada jiwa kewirausahaan para pedagang di *Foodcourt* Griya Cinunuk Bandung, terlihat dari pernyataan tersebut bahwa sebagian dari responden masih ada yang menyatakan cukup setuju bahkan tidak setuju bahwa mampu bersikap jujur dalam berwirausaha karena pendapatan para pedagang yang kurang dari 3jt sehingga masih ada pedagang yang melakukan kecurangan seperti tidak membayar ke kasir.

Hal ini sesuai dengan pernytaan (Allport, 2010:355) Sikap jujur adalah sebuah sikap yang selalu berupaya menyesuaikan atau mencocokan antara Informasi dengan fenomena atau realitas.

Tabel 4.11 Tanggapan Responden Mengenai Indikator Tekun

No	Butir Kuesioner		Alternatif Jawaban					Skor Aktual	Skor Ideal	(%)
			SS	S	C	TS	STS			
1	Saya rajin dalam menjalani berbisnis	F	0	9	8	6	1	73	120	60,83%
		%	0,0	37,5	33,3	25,0	4,2			

Tabel 4.15 di atas merupakan rekapitulasi jawaban responden pada indikator tekun. Dari tabel tersebut diketahui bahwa nilai prosentase yang didapat pada pernyataan tersebut sebesar 60,83%. Nilai 60,83% tersebut jika mengacu pada kriteria menurut Umi Narimawati (2007:84) masih tergolong cukup baik, dengan prosentase kesenjangan (*gap*) dari perolehan prosentase tersebut sebesar 39,17%, yang menunjukan bahwa masih ada permasalahan yang perlu diperbaiki mengenai ketekunan pada jiwa kewirausahaan para pedagang di *Foodcourt* Griya Cinunuk Bandung, terlihat dari pernyataan tersebut bahwa sebagian dari responden masih ada yang menyatakan cukup setuju bahkan sangat tidak setuju bahwa mereka rajin dalam menjalani berbisnis karena pendapatan para pedagang yang kurang sehingga para pedagang enggan berusaha lagi.

Hal ini sesuai dengan pernyataan Yohanes Rante (2011:135) tekun merupakan dorongan yang datang dari hati

Tabel 4.12 Tanggapan Responden Mengenai Indikator Ulet

No	Butir Kuesioner		Alternatif Jawaban					Skor Aktual	Skor Ideal	(%)
			SS	S	C	TS	STS			
1	Saya kuat dalam menghadapi resiko berbisnis	**F**	2	9	9	3	1	**80**	**120**	**66,67%**
		%	8,3	37,5	37,5	12,5	4,2			

Tabel 4.16 di atas merupakan rekapitulasi jawaban responden pada indikator ulet. Dari tabel tersebut diketahui bahwa nilai prosentase yang didapat pada pernyataan tersebut sebesar 66,67%. Nilai 66,67% tersebut jika mengacu pada kriteria menurut Umi Narimawati (2007:84) masih tergolong cukup baik, dengan prosentase kesenjangan (*gap*) dari perolehan prosentase tersebut sebesar 33,33%, yang menunjukan bahwa masih ada permasalahan yang perlu diperbaiki mengenai keuletan pada jiwa kewirausahaan para pedagang di *Foodcourt* Griya Cinunuk Bandung, terlihat dari pernyataan tersebut bahwa sebagian dari responden masih

ada yang menyatakan cukup setuju bahkan sangat tidak setuju bahwa mereka kuat dalam menghadapi resiko berbisnis karena lama usaha yang mereka jalani belum lama sehigga belum mendapatkan pengalaman yang lebih.

Hal ini sesuai dengan pernyataan Yohanes Rante (2011:135) Diartikan sebagai Dorongan yang berasal dari hati dan diri masing-masing individu yang tidak mudah menyerah meskipun telah gagal dan akan mencoba terus menerus.

4.3.2 Analisis Deskriptif Motivasi Usaha

Berdasarkan hasil penyebaran kuesioner kepada 24 responden, motivasi usaha akan terungkap melalui jawaban responden terhadap pernyataan-pernyataan yang diajukan peneliti dalam kuesioner yang diberikan kepada responden. Variabel motivasi usaha diukur dengan menggunakan 3 indikator indikator masing-masing satu item pernyataan. Untuk mengetahui gambaran mengenai motivasi usaha secara menyeluruh, diperoleh tanggapan responden dengan hasil sebagai berikut :

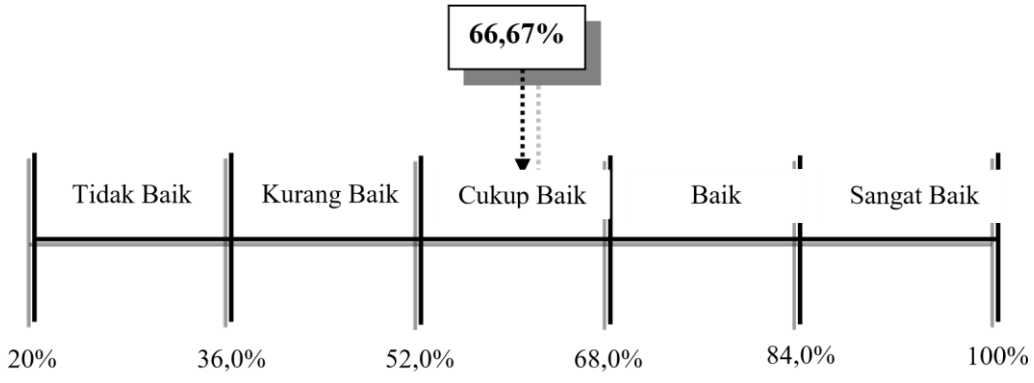
Tabel 4.13 Rekapitulasi Tanggapan Responden Mengenai Motivasi Usaha

No	Indikator	Item	Skor Aktual	Skor Ideal	(%)	Kriteria
1	Berani Bersikap	1	81	120	67,50%	Cukup Baik
2	Memiliki Otonomi	1	81	120	67,50%	Cukup Baik
3	Mampu mewujudkan sesuatu	1	78	120	65,00%	Cukup Baik

Total	**3**	**240**	**360**	**66,67%**	**Cukup Baik**

Sumber : hasil pengolahan data kusioner 2017 (terlampir)

Tabel 4.17 di atas merupakan rekapitulasi jawaban responden pada variabel motivasi usaha yang di ukur menggunakan tiga indikator dengan tiga pernyataan. Berdasarkan tabel di atas, terlihat bahwa nilai persentase skor tertinggi berada pada indikator berani bersikap dan memiliki otonomi masing-masing sebesar 67,50%, sedangkan persentase skor terendah berada pada indikator mampu mewujudkan sesuatu sebesar 65,0% yang di sebabkan para pedagang kurang mampu mewujudkan keinginan mereka karena terhambat oleh kreativitas karena sebagian besar para pedagang hanya lulusan SMA. Secara keseluruhan dari tabel tersebut diketahui bahwa nilai prosentase yang didapat pada variabel motivasi usaha sebesar 66,67%. Nilai 66,67% tersebut jika mengacu pada kriteria menurut Umi Narimawati (2007:84) tergolong cukup baik, sehingga dapat diketahui bahwa motivasi usaha para pedagang di *Foodcourt* Griya Cinunuk Bandung masih tergolong cukup baik. Jika disajikan dalam bentuk gambar garis kontinum, nilai persentase skor tersebut adalah sebagai berikut:



Gambar 4.2

Garis Kontinum Motivasi Usaha

Agar lebih jelas maka peneliti menyajikan gambaran mengenai motivasi usaha pada indikatornya masing-masing. Rekapitulasi skor tanggapan responden terhadap setiap indikator mengenai motivasi usaha dapat dilihat pada uraian berikut di bawah ini:

Tabel 4.14
Tanggapan Responden Mengenai Indikator Berani Bersikap

No	Butir Kuesioner		Alternatif Jawaban					Skor Aktual	Skor Ideal	(%)
			SS	S	C	TS	STS			
1	Saya berani mengambil resiko dalam usaha	**F**	1	11	9	2	1	**81**	**120**	**67,50%**
		%	4,2	45,8	37,5	8,3	4,2			

Tabel 4.18 di atas merupakan rekapitulasi jawaban responden pada indikator berani bersikap. Dari tabel tersebut diketahui bahwa nilai prosentase yang didapat pada pernyataan tersebut sebesar 67,50%. Nilai 67,50% tersebut jika mengacu pada kriteria menurut Umi Narimawati (2007:84) masih tergolong cukup baik, dengan prosentase kesenjangan (*gap*) dari perolehan prosentase tersebut sebesar 32,50%, yang menunjukan bahwa masih ada permasalahan yang perlu diperbaiki mengenai berani bersikap pada motivasi usaha para pedagang di *Foodcourt* Griya Cinunuk Bandung, terlihat dari pernyataan tersebut bahwa sebagian dari responden masih ada yang menyatakan cukup setuju bahkan sangat tidak setuju bahwa mereka berani mengambil resiko dalam usaha karena rata-rata latar belakang pendidikan pedagang dari SMA kurangnya pengetahuan dalam ilmu bisnis sehingga tidak berani mengambil resiko.

Hal ini sesuai dengan Pernyataan Owen (Ranto, 2007:20) Diartikan sesuatu yang berasal pada pribadi masing-masing individu, untuk berani mengambil resiko demi mencapai kesuksesan.

Tabel 4.15 Tanggapan Responden Mengenai Indikator Memiliki Otonomi

No	Butir Kuesioner		Alternatif Jawaban					Skor Aktual	Skor Ideal	(%)
			SS	S	C	TS	STS			
1	Saya mampu mengambil keputusan utama dalam usaha	**F**	2	9	10	2	1	**81**	**120**	**67,50%**
		%	8,3	37,5	41,7	8,3	4,2			

Tabel 4.19 di atas merupakan rekapitulasi jawaban responden pada indikator memiliki otonomi. Dari tabel tersebut diketahui bahwa nilai prosentase yang didapat pada pernyataan tersebut sebesar 67,50%. Nilai 67,50% tersebut jika mengacu pada kriteria menurut Umi Narimawati (2007:84) masih tergolong cukup baik, dengan prosentase kesenjangan (*gap*) dari perolehan prosentase tersebut sebesar 32,50%, yang menunjukan bahwa masih ada permasalahan yang perlu diperbaiki mengenai memiliki otonomi pada motivasi usaha para pedagang di *Foodcourt* Griya Cinunuk Bandung, terlihat dari pernyataan tersebut bahwa sebagian dari responden masih ada yang menyatakan cukup setuju bahkan sangat tidak setuju bahwa mereka mampu mengambil keputusan utama dalam usaha karena para pedagang belum cukup lama menjalani usahanya sehingga takut mengambil keputusan karena kurangnya pengalaman.

Hal ini sesuai dengan pernyataan Menurut Ralp C. Davis (2004:65) menyatakan bahwa Keputusan ialah suatu hasil pemecahan masalah yang dihadapinya dengan tegas. Suatu keputusan adalah suatu jawaban yang pasti terhadap suatu pertanyaan. Keputusan harus menjawab sebuah pertanyaan tentang apa yang dibicarakan dalam hubungannya dengan suatu perencanaan.

Tabel 4.16 Tanggapan Responden Mengenai Indikator Mampu Mewujudkan Sesuatu

No	Butir Kuesioner	Alternatif Jawaban					Skor Aktual	Skor Ideal	(%)
		SS	S	C	TS	STS			

1	Saya mampu mencapai impian dalam usaha saya	**F**	0	9	13	1	1	**78**	**120**	**65,00%**
		%	0,0	37,5	54,2	4,2	4,2			

Tabel 4.20 di atas merupakan rekapitulasi jawaban responden pada indikator mewujudkan sesuatu. Dari tabel tersebut diketahui bahwa nilai prosentase yang didapat pada pernyataan tersebut sebesar 65,0%. Nilai 65,0% tersebut jika mengacu pada kriteria menurut Umi Narimawati (2007:84) masih tergolong cukup baik, dengan prosentase kesenjangan (*gap*) dari perolehan prosentase tersebut sebesar 35,0%, yang menunjukan bahwa masih ada permasalahan yang perlu diperbaiki mengenai mewujudkan sesuatu pada motivasi usaha para pedagang di *Foodcourt* Griya Cinunuk Bandung, terlihat dari pernyataan tersebut bahwa sebagian dari responden masih ada yang menyatakan cukup setuju bahkan sangat tidak setuju bahwa mereka mampu mencapai impian dalam usaha mereka karena pendapatan mereka yang kurang dari 3jt sehingga mereka kurang bisa mewujudkan impian karena keterbatasan modal.

Hal ini sesuai dengan pernyataan Owen (Ranto, 2007:20) Diartikan sebagai Tindakan yang dipakai untuk memperoleh hasil yang maksimal.

4.3.3 Analisis Deskriptif Kinerja Usaha

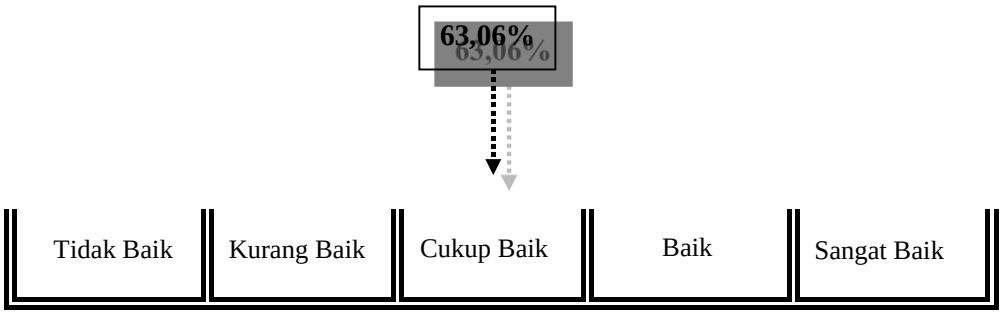
Berdasarkan hasil penyebaran kuesioner kepada 24 responden, kinerja usaha akan terungkap melalui jawaban responden terhadap pernyataan-pernyataan yang diajukan peneliti dalam kuesioner yang diberikan kepada responden. Variabel kinerja usaha diukur dengan menggunakan 3 indikator indikator masing-masing satu item pernyataan. Untuk mengetahui gambaran mengenai kinerja usaha secara menyeluruh, diperoleh tanggapan responden dengan hasil sebagai berikut :

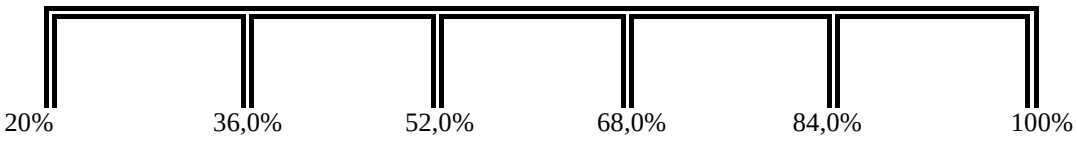
Tabel 4.17 Rekapitulasi Tanggapan Responden Mengenai Kinerja Usaha

No	Indikator	Item	Skor Aktual	Skor Ideal	(%)	Kriteria
1	Semangat Kerja	1	78	120	65,00%	Cukup Baik
2	Kualitas Kerja	1	75	120	62,50%	Cukup Baik
3	Produk Unggulan	1	74	120	61,67%	Cukup Baik
Total		**3**	**227**	**360**	**63,06%**	**Cukup Baik**

Sumber : hasil pengolahan data kusioner 2017 (terlampir)

Tabel 4.21 di atas merupakan rekapitulasi jawaban responden pada variabel kinerja usaha yang di ukur menggunakan tiga indikator dengan tiga pernyataan. Berdasarkan tabel di atas, terlihat bahwa nilai persentase skor tertinggi berada pada indikator semangat kerja sebesar 65,0%, sedangkan persentase skor terendah berada pada indikator produk unggulan sebesar 61,67% karena beberapa pedagang tidak mampu menciptakan produk yang mampu bersaing dengan pedagang lain karena lama usaha yang mereka jalani masih kurang dari 1 tahun . Secara keseluruhan dari tabel tersebut diketahui bahwa nilai prosentase yang didapat pada variabel kinerja usaha sebesar 63,06%. Nilai 63,06% tersebut jika mengacu pada kriteria menurut Umi Narimawati (2007:84) tergolong cukup baik, sehingga dapat diketahui bahwa kinerja usaha para pedagang di *Foodcourt* Griya Cinunuk Bandung masih tergolong cukup baik. Jika disajikan dalam bentuk gambar garis kontinum, nilai persentase skor tersebut adalah sebagai berikut:





Gambar 4.3 Garis Kontinum Kinerja Usaha

Agar lebih jelas maka peneliti menyajikan gambaran mengenai kinerja usaha pada indikatornya masing-masing. Rekapitulasi skor tanggapan responden terhadap setiap indikator mengenai kinerja usaha dapat dilihat pada uraian berikut di bawah ini:

Tabel 4.18 Tanggapan Responden Mengenai Indikator Semangat Kerja

No	Butir Kuesioner		Alternatif Jawaban					Skor Aktual	Skor Ideal	(%)
			SS	S	C	TS	STS			
1	Saya optimis dan pantang menyerah dalam menjalani usaha	**F**	2	5	14	3	0	**78**	**120**	**65,00%**
		%	8,3	20,8	58,3	12,5	0,0			

Tabel 4.22 di atas merupakan rekapitulasi jawaban responden pada indikator semangat kerja. Dari tabel tersebut diketahui bahwa nilai prosentase yang didapat pada pernyataan tersebut sebesar 65,0%. Nilai 65,0% tersebut jika mengacu pada kriteria menurut Umi Narimawati (2007:84) masih tergolong cukup baik, dengan prosentase kesenjangan (*gap*) dari perolehan prosentase tersebut sebesar 35,0%, yang menunjukan bahwa masih ada permasalahan yang perlu diperbaiki mengenai semangat kerja pada kinerja usaha para pedagang di *Foodcourt* Griya Cinunuk Bandung, terlihat dari pernyataan tersebut bahwa sebagian dari responden masih ada yang menyatakan cukup setuju bahkan tidak setuju bahwa mereka optimis dan pantang menyerah dalam menjalani usaha karena rata-rata pedagang belum lama menjalani usaha sehingga kurang pengalaman sehingga mudah menyerah.

Hal ini sesuai dengan Kotter dan Hesket (Ranto, 2007:19) Diartikan sebagai dorongan yang timbul dari masing-masing individu seseorang dalam berorganisasi untuk pencapaian hasil yang optimal.

Tabel 4.19 Tanggapan Responden Mengenai Indikator Kualitas Kerja

No	Butir Kuesioner		Alternatif Jawaban					Skor Aktual	Skor Ideal	(%)
			SS	S	C	TS	STS			
1	Saya efektif dan efisien dalam menjalani usaha	**F**	1	5	15	2	1	**75**	**120**	**62,50%**
		%	4,2	20,8	62,5	8,3	4,2			

Tabel 4.23 di atas merupakan rekapitulasi jawaban responden pada indikator kualitas kerja. Dari tabel tersebut diketahui bahwa nilai prosentase yang didapat pada pernyataan tersebut sebesar 62,50%. Nilai 62,50% tersebut jika mengacu pada kriteria menurut Umi Narimawati (2007:84) masih tergolong cukup baik, dengan prosentase kesenjangan (*gap*) dari perolehan prosentase tersebut sebesar 37,50%, yang menunjukan bahwa masih ada permasalahan yang perlu diperbaiki mengenai kualitas kerja pada kinerja usaha para pedagang di *Foodcourt* Griya Cinunuk Bandung, terlihat dari pernyataan tersebut bahwa sebagian dari responden masih ada yang menyatakan cukup setuju bahkan sangat tidak setuju bahwa mereka efektif dan efisien dalam menjalani usaha karena latar belakang para pedagang yang ratarata lulusan SMA sehingga kurang dalam ilmu pengetahuan yang menghambat efektif dan efisien dalam usaha mereka.

Hal ini sesuai dengan pernyataan Bitner dan zeithaml (dalam riorini, 2004:22) bahwa hal yang dapat memicu peningkatan kualitas kerja antara lain dengan memberikan pelatihan atau training.

Tabel 4.20 Tanggapan Responden Mengenai Indikator Produk Unggulan

No	Butir Kuesioner		Alternatif Jawaban					Skor Aktual	Skor Ideal	(%)
			SS	S	C	TS	STS			
1		**F**	2	3	14	5	0	**74**	**120**	**61,67%**

	Saya berusaha supaya usaha ini menjadi usaha yang unggul	%	8,3	12,5	58,3	20,8	0,0			

Tabel 4.24 di atas merupakan rekapitulasi jawaban responden pada indikator produk unggulan. Dari tabel tersebut diketahui bahwa nilai prosentase yang didapat pada pernyataan tersebut sebesar 61,67%. Nilai 61,67% tersebut jika mengacu pada kriteria menurut Umi Narimawati (2007:84) masih tergolong cukup baik, dengan prosentase kesenjangan (*gap*) dari perolehan prosentase tersebut sebesar 38,33%, yang menunjukan bahwa masih ada permasalahan yang perlu diperbaiki mengenai produk unggulan pada kinerja usaha para pedagang di *Foodcourt* Griya Cinunuk Bandung, terlihat dari pernyataan tersebut bahwa sebagian dari responden masih ada yang menyatakan cukup setuju bahkan tidak setuju bahwa mereka berusaha supaya usaha ini menjadi usaha yang unggul karena penghasilan yang kurang dari 3jt sehingga mereka belum bisa membuat produk yang unggul dan mampu bersaing.

Hal ini sesuai dengan Kotler & Armstrong, (2001: 346) segala sesuatu yang dapat ditawarkan kepasar untuk mendapatkan perhatian, dibeli, digunakan, atau dikonsumsi yang dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan pelanggan.

4.4 Hasil Analisis Verifikatif

Analisis verifikatif dalam penelitian mengenai pengaruh jiwa kewirausahaan dan motivasi usaha terhadap kinerja usaha para pedagang di *Foodcourt* Griya Cinunuk Bandung, dengan menggunakan metode statistik regresi linier berganda.

4.4.1 Persamaan Regresi Linier Berganda

Persamaan regresi linier berganda yang akan dibentuk adalah: $\hat{Y} = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2$

Keterangan: Y = Kinerja Usaha β_0 = Konstanta X_1 = Jiwa Kewirausahaan X_2 = Motivasi Usaha βi = Koefisien regresi masing-masing variabel independen

Dengan menggunakan bantuan *software SPSS v.21,* diperoleh hasil analisis regresi linier berganda sebagai berikut:

Tabel 4.24

Koefisien Regresi Berganda

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.234	1.446		.162	.873
	Jiwa Kewirausahaan (X1)	.224	.093	.440	2.396	.026
	Motivasi Usaha (X2)	.412	.185	.410	2.227	.037

a. Dependent Variable: Kinerja Usaha (Y)

Berdasarkan hasil output SPSS di atas terlihat nilai koefesien regresi pada nilai *Unstandardized Coefficients "B",* sehingga diperoleh persamaan regresi linier berganda sebagai berikut:

$$\hat{Y} = 0{,}234 + 0{,}224X_1 + 0{,}412X_2$$

Dari hasil persamaan regresi tersebut masing-masing variabel dapat diinterpretasikan sebagai berikut :

a. Nilai konstanta sebesar 0,234, memiliki arti bahwa jika semua variabel bebas yakni jiwa kewirausahaan dan motivasi usaha bernilai 0 (nol) dan tidak ada perubahan, maka diprediksikan kinerja usaha akan bernilai sebesar 0,234.
b. Nilai jiwa kewirausahaan sebesar 0,224, memiliki arti bahwa jika jiwa kewirausahaan mengalami peningkatan sebesar 1 atau semakin baik

sedangkan variabel bebas lainnya konstan, maka diprediksikan kinerja usaha akan meningkat sebesar 0,224.

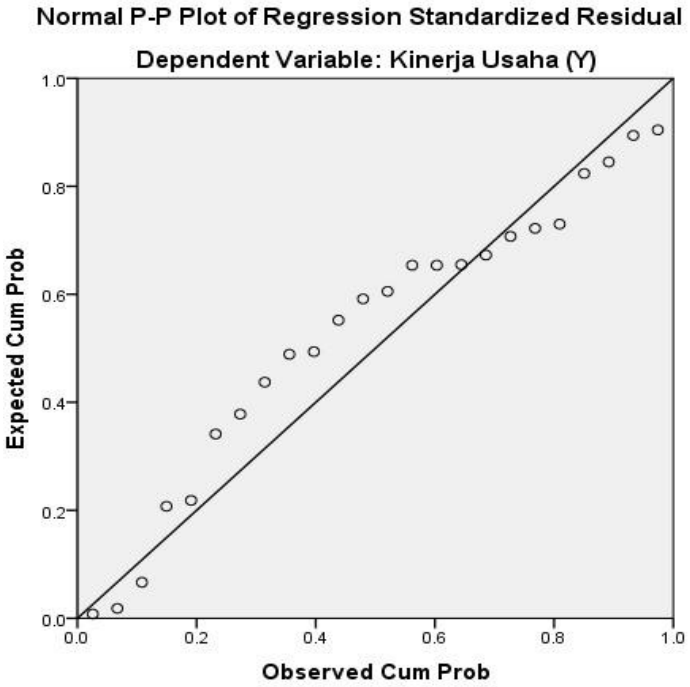
Nilai motivasi usaha sebesar 0,412, memiliki arti bahwa jika motivasi usaha mengalami peningkatan sebesar 1 atau semakin baik sedangkan variabel bebas lainnya konstan, maka diprediksikan kinerja usaha akan meningkat sebesar 0,412.

4.4.2 Uji Asumsi Klasik

Sebelum dilakukan pembentukan model regresi, selanjutnya dilakukan pengujian asumsi terlebih dahulu supaya model yang terbentuk memberikan estimasi yang BLUE (*Best Linier Unbiased Estimated*). Pengujian asumsi ini terdiri atas tiga pengujian, yakni uji *normalitas,* uji *multikolinieritas* dan uji *heteroskedastistias.*

4.4.2.1 Uji Normalitas

Uji normalitas pada model regresi digunakan untuk menguji apakah nilai residual yang dihasilkan dari regresi terdistribusi secara normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah yang memiliki nilai residual yang terdistribusi secara normal. Uji normalitas data dengan menggunakan metode grafik yaitu dengan melihat penyebaran data pada sumber diagonal pada grafik normal *probability plot* (*P-P Plot of Regression Standardized residual*) dan *Kolmogorov-Smirnov*. Sebagai dasar pengambilan keputusannya, jika titik-titik menyebar sekitar garis dan mengikuti garis diagonal dan nilai signifikansi lebih besar dari 0,05 maka data residual tersebut telah normal (Husein Umar, 2011:181).



Gambar 4.4 Uji Normalitas

Berdasarkan grafik normalitas menggunakan normal *p-plot* di atas, diketahui bahwa titik-titik menyebar mengikuti garis diagonal yang menunjukan bahwa model regresi memenuhi asumsi normalitas terbukti dari normalitas menggunakan uji *Kolmogorov-Smirnov* sebagai berikut.

Tabel 4.25 Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		24
Normal Parameters[a,b]	Mean	.000
	Std. Deviation	1.429
Most Extreme Differences	Absolute	.155
	Positive	.094
	Negative	-.155
Kolmogorov-Smirnov Z		.760
Asymp. Sig. (2-tailed)		**.610**

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Berdasarkan tabel output uji *kolmogorov smirnov* di atas, diperoleh nilai signifikansi (*Asymp. Sig. (2-tailed)*) sebesar 0,610. Nilai signifikansi (*p-value*)

tersebut lebih besar dari 0,05, sehingga dapat disimpulkan bahwa data sudah model regresi berdistribusi normal.

4.4.2.2 Uji Multikoliniearitas

Uji *Multikolinearitas* bertujuan untuk mengetahui apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel independen. Model regresi yang baik adalah yang tidak terdapat korelasi linier/ hubungan yang kuat antara variabel bebasnya. Jika dalam model regresi terdapat gejala *multikolinearitas*, maka model regresi tersebut tidak dapat menaksir secara tepat sehingga diperoleh kesimpulan yang salah tentang variabel yang diteliti. Uji *multikolinearitas* dilakukan dengan melihat *tolerance value* dan *variance inflation factor* (VIF) dengan kriteria pengujian nilai *tolerance* harus lebih dari 0,10 dan *Variance Inflation Factor* (VIF) kurang dari 10.

Tabel 4.22 Uji Multikolinieritas

Coefficients[a]

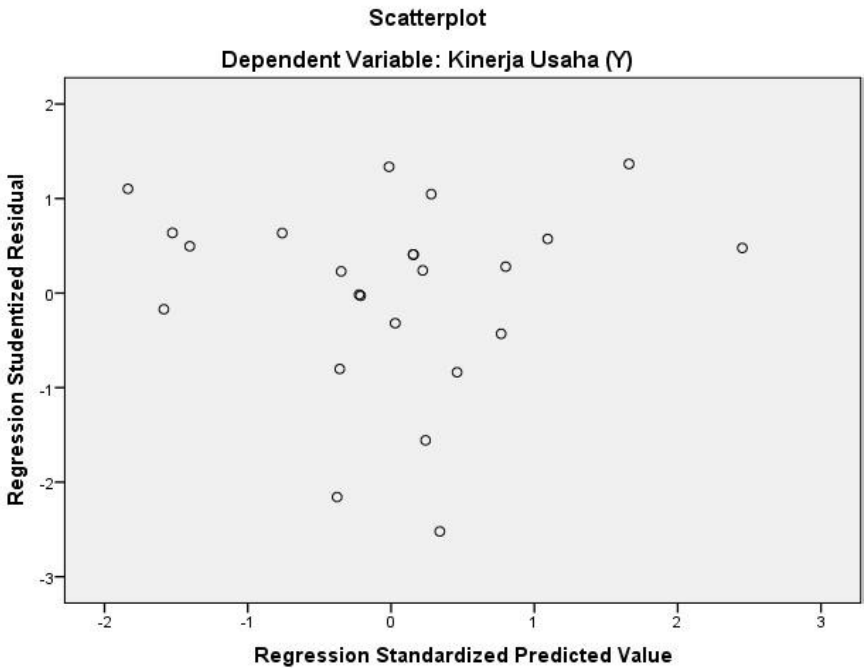
Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	Jiwa Kewirausahaan (X1)	.563	1.776
	Motivasi Usaha (X2)	.563	1.776

a. Dependent Variable: Kinerja Usaha (Y)

Berdasarkan output di atas, diketahui bahwa kedua variabel bebas memiliki nilai *tolerance* lebih besar dari 0,10 dan nilai VIF kurang dari 10, sehingga dapat disimpulkan bahwa data tidak memiliki masalah *multikolinierita*s.

4.4.2.3 Uji Heteroskedastisitas

Uji Heteroskedastisitas bertujuan untuk mengetahui apakah dalam model regresi terjadi kesalahan atau ketidaksamaan *variance* pada residual *(error)* dari suatu pengamatan ke pengamatan lain. Untuk menguji adanya gejala *heteroskedastisitas* digunakan pengujian dengan metode uji *Scatter Plot* dan uji *Rank Spearman* dimana jika diperoleh nilai signifikansi (Sig) > 0,05, maka dapat disimpulkan bahwa model regresi yang digunakan tidak terkena heteroskedastisitas



Gambar 4.5 Uji Heteroskedastisitas

Berdasarkan gambar di atas, diketahui titik-titik yang diperoleh menyebar secara acak dan tidak membentuk suatu pola tertentu atau menyebar di atas dan di bawah angka nol pada sumbu Y, sehingga dapat disimpulkan bahwa pada data yang diteliti tidak ditemukan masalah *heteroskedastisitas*, terbukti dari heteroskedastisitas menggunakan uji *Rank Spearman* sebagai berikut.

Tabel 4.23 Uji *Rank Spearman*

Correlations

			Abs_Residual
Spearman's rho	Jiwa Kewirausahaan (X1)	Correlation Coefficient	.047
		Sig. (2-tailed)	.827
		N	24
	Motivasi Usaha (X2)	Correlation Coefficient	.173
		Sig. (2-tailed)	.419
		N	24

Berdasarkan tabel output uji *heteroskedastisitas* dengan metode *Rank Spearman* di atas, diperoleh informasi bahwa nilai signifikansi (*Sig.*) pada masingmasing variabel 0,827 dan 0,419 tersebut lebih besar dari 0,05, sehingga dapat disimpulkan bahwa pada data yang diteliti tidak ditemukan masalah *heteroskedastisitas*.

4.4.3 Analisis Koefesien Korelasi (R)

Analisis korelasi bertujuan untuk melihat sejauh mana tingkat hubungan atau keeratan yang terjadi antara variabel bebas dengan variabel terikat. Berikut disajikan nilai koefesien korelasi dengan bantuan *Software SPSS v21.1*.

Tabel 4.25 Koefisien Korelasi Berganda

Model Summary[b]

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.775[a]	.600	.562	1.49589030

a. Predictors: (Constant), Motivasi Usaha (X2), Jiwa Kewirausahaan (X1)

b. Dependent Variable: Kinerja Usaha (Y)

Berdasarkan tabel di atas, diperoleh informasi bahwa nilai korelasi (R) yang diperoleh antara jiwa kewirausahaan dan motivasi usaha dengan kinerja usaha para pedagang di *Foodcourt* Griya Cinunuk Bandung adalah sebesar 0,775. Nilai 0,775 menurut Syahri Alhusin (2003:157) berada pada interval 0,61 − 0,800 termasuk

kategori cukup tinggi. Sehingga dapat diketahui bahwa terdapat pengaruh yang cukup tinggi antara jiwa kewirausahaan dan motivasi usaha dengan kinerja usaha para pedagang di *Foodcourt* Griya Cinunuk Bandung sesuai dengan pernyataan (Echols, 2000:546) Kondisi kinerja usaha sangat dipengaruhi oleh pengaruh Jiwa Kewirausahaan Dan Motivasi.

Berikut disajikan analisis korelasi parsial antara variabel bebas dengan variabel terikatnya masing-masing.

Tabel 4.26 Koefisien Korelasi Parsial X_1

Correlations

		Jiwa Kewirausahaan (X1)	Kinerja Usaha (Y)
Jiwa Kewirausahaan (X1)	Pearson Correlation	1	.711**
	Sig. (2-tailed)		.000
	N	24	24
Kinerja Usaha (Y)	Pearson Correlation	.711**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	24	24

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Diperoleh informasi bahwa nilai korelasi (R) yang diperoleh antara jiwa kewirausahaan dengan kinerja usaha para pedagang di *Foodcourt* Griya Cinunuk Bandung adalah sebesar 0,711. Nilai 0,711 menurut Syahri Alhusin (2003:157) berada pada interval 0,61 − 0,800 termasuk kategori cukup tinggi dengan arah positif. Sehingga dapat diketahui bahwa terdapat pengaruh positif yang cukup tinggi antara jiwa kewirausahaan dengan kinerja usaha, dimana semakin baik jiwa kewirausahaan maka akan diikuti semakin baiknya kinerja usaha para pedagang di *Foodcourt* Griya Cinunuk Bandung sesuai dengan pernyataan Yohanes Rante (2011;135) Pada dasarnya jiwa kewirausahaan dalam penelitian ini dirumuskan

dalam Kemampuan seseorang dalam memiliki kepribadian untuk menanggung resiko, mengambil inisiatif, menciptakan visi, dan mengerahkan orang lain untuk mengikuti arahan tidak mudah dipelajari ataupun mendapatkannya untuk mendapatkan kemampuan– kemampuan tersebut seorang pengusaha harus memiliki jiwa kewirausahaan.

Tabel 4.27 Koefisien Korelasi Parsial X_2

Correlations

		Motivasi Usaha (X2)	Kinerja Usaha (Y)
Motivasi Usaha (X2)	Pearson Correlation	1	.701**
	Sig. (2-tailed)		.000
	N	24	24
Kinerja Usaha (Y)	Pearson Correlation	.701**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	24	24

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Diperoleh informasi bahwa nilai korelasi (R) yang diperoleh antara motivasi usaha dengan kinerja usaha para pedagang di *Foodcourt* Griya Cinunuk Bandung adalah sebesar 0,701. Nilai 0,701 menurut Syahri Alhusin (2003:157) berada pada interval 0,61 − 0,800 termasuk kategori cukup tinggi dengan arah positif. Sehingga dapat diketahui bahwa terdapat pengaruh positif yang cukup tinggi antara motivasi usaha dengan kinerja usaha, dimana semakin baik motivasi usaha maka akan diikuti semakin baiknya kinerja usaha para pedagang di *Foodcourt* Griya Cinunuk Bandung sesuai dengan pernyataan Owen (Ranto, 2007: 20) Keberhasilan berusaha tidak diukur dari seberapa banyak harta seseorang telah terkumpul tetapi dilihat bagaimana seorang membentuk, mendirikan serta menjalankan usaha dari sesuatu yang tidak ada menjadi ada berbagai studi memperlihatkan bahwa adanya korelasi antara motivasi terhadap kinerja usaha.

4.4.4 Analisis Koefesien Determinasi (r^2)

Koefisien Determinasi (r^2) digunakan untuk mengukur seberapa jauh kemampuan variabel-variabel independen secara simultan dalam memberikan kontribusi atau pengaruh terhadap variabel dependen. Dengan menggunakan *SoftwareSPSS v.21*, diperoleh output sebagai berikut:

Tabel 4.28 Koefisien Determinasi (R-*square*)

Model Summary[b]

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.775[a]	.600	.562	1.49589030

a. Predictors: (Constant), Motivasi Usaha (X2), Jiwa Kewirausahaan (X1)

b. Dependent Variable: Kinerja Usaha (Y)

Dari tabel hasil output SPSS di atas, diketahui nilai koefisien determinasi atau *R square* sebesar 0,600 atau 60,0%. Hal ini menunjukkan bahwa variabel jiwa kewirausahaan dan motivasi usaha secara simultan memberikan pengaruh terhadap kinerja usaha para pedagang di *Foodcourt* Griya Cinunuk Bandung sebesar 60,0%, sedangkan sisanya sebesar 40,0% merupakan pengaruh atau kontribusi dari variabel lain yang tidak diteliti diluar penelitian, diantaranya variable pengetahuan kewirausahaan, orientasi pasar, keunggulan bersaing, kinerja karyawan, keputusan pembelian. Sedangkan untuk melihat besar kontribusi dari masing-masing variabel bebas terhadap variabel terikat dapat dilihat dari hasil perkalian antara nilai *beta* dengan *zero order* sebagai berikut :

Tabel 4.29 Koefisien Determinasi Parsial

Coefficients[a]

Model		Standardized Coefficients	Correlations
		Beta	Zero-order
1	Jiwa Kewirausahaan (X1)	.440	.711
	Motivasi Usaha (X2)	.410	.701

a. Dependent Variable: Kinerja Usaha (Y)

Berikut disajikan hasil pengaruh secara parsial antara variabel bebas terhadap variabel terikat dengan rumus *beta* X *zero order* :

1. Variabel jiwa kewirausahaan = 0,440 x 0,711 = 0,313 atau 31,3%
2. Variabel motivasi usaha = 0,410 x 0,701 = 0,287 atau 28,7%

Dari hasil perhitungan di atas, diketahui bahwa dari total konstribusi sebesar 60,0% ternyata sebesar 31,3% diberikan oleh jiwa kewirausahaan dan dari motivasi usaha sebesar 28,7%. Sehingga dapat diketahui bahwa jiwa kewirausahaan memberikan kontribusi paling dominan terhadap kinerja usaha para pedagang di *Foodcourt* Griya Cinunuk Bandung.

4.4.5 Uji Hipotesis

4.4.5.1 Pengujian Hipotesis Secara Simultan (Uji F)

Hipotesis yang akan diuji pada pengujian secara simultan ini adalah:

$H_0 : \beta_1:\beta_2 = 0$ Jiwa kewirausahaan dan motivasi usaha tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja usaha para pedagang di *Foodcourt* Griya Cinunuk Bandung

$H_1: \beta_i \neq 0, i=1,2$ Jiwa kewirausahaan dan motivasi usaha berpengaruh signifikan terhadap kinerja usaha para pedagang di *Foodcourt* Griya Cinunuk Bandung

Dengan tingkat signifikan (α) sebesar 0,05 atau 5%

Kriteria : tolak H_0 jika nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ dan terima H_1

Dengan menggunakan *Software SPSS v.21*, diperoleh output sebagai berikut:

Tabel 4.30 Uji Signifikansi (Uji F)

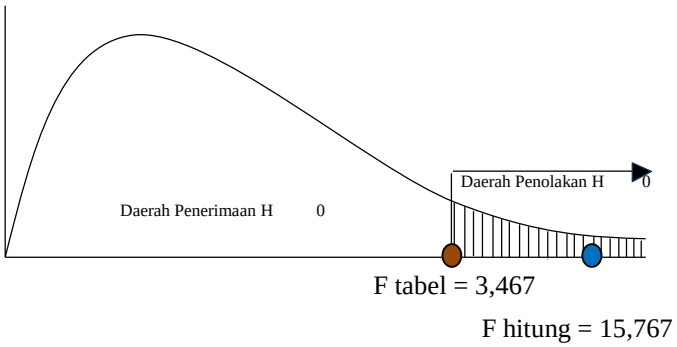
ANOVA[a]

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	70.565	2	35.283	15.767	.000[b]
	Residual	46.991	21	2.238		
	Total	117.556	23			

a. Dependent Variable: Kinerja Usaha (Y)

b. Predictors: (Constant), Motivasi Usaha (X2), Jiwa Kewirausahaan (X1)

Berdasarkan output SPSS di atas diketahui nilai F_{hitung} sebesar 15,767 dengan *p-value (sig.)* = 0,000. Dengan $\alpha = 0,05$, $df_1 = 2$, dan df_2= (n-k-1) = 21, maka di dapat $F_{tabel} = 3,467$. Dikarenakan nilai F_{hitung} lebih besar dari F_{tabel} (15,767 > 3,467) dan nilai signifikansi 0,000 < 0,05 maka H_0 ditolak dan H_1 diterima, artinya secara simultan jiwa kewirausahaan dan motivasi usaha berpengaruh signifikan terhadap kinerja usaha para pedagang di *Foodcourt* Griya Cinunuk Bandung. Jika disajikan dalam gambar, maka nilai F_{hitung} dan F_{tabel} tampak sebagai berikut:



Gambar 4.6 Kurva Uji Hipotesis Simultan

Untuk melihat signifikansi secara parsial, berikut disajikan pengujian parsial menggunakan uji t.

4.4.5.2 Pengujian Hipotesis Secara Parsial (Uji t)

Dengan menggunakan program *Software SPSS v21*, diperoleh hasil sebagai berikut:

Tabel 4.31 Hipotesis Secara Parsial (Uji t)

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.234	1.446		.162	.873
	Jiwa Kewirausahaan (X1)	.224	.093	.440	2.396	.026
	Motivasi Usaha (X2)	.412	.185	.410	2.227	.037

a. Dependent Variable: Kinerja Usaha (Y)

a. Hipotesis X_1

H_0: $\beta_1 = 0$ Jiwa kewirausahaan tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja usaha para pedagang di *Foodcourt* Griya Cinunuk Bandung

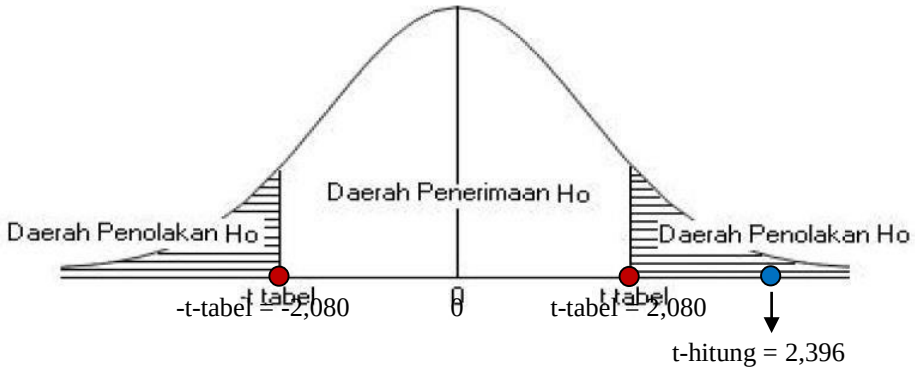
H_1: $\beta_1 \neq 0$ Jiwa kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap kinerja usaha para pedagang di *Foodcourt* Griya Cinunuk Bandung

Dengan tingkat signifikan (α) sebesar 5%, df = 21, sehingga diperoleh t_{tabel} untuk uji dua pihak sebesar -2,080 dan 2,080.

Kriteria : Tolak H_0 jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $-t_{hitung} < -t_{tabel}$, terima H_1

Tolak H_1 jika $t_{hitung} < t_{tabel}$ atau $-t_{hitung} > -t_{tabel}$, terima H_0

Dari tabel 4.35 hasil *output* SPSS diperoleh nilai t_{hitung} untuk variabel jiwa kewirausahaan terhadap kinerja usaha nilai sebesar 2,396 dan nilai *p-value (Sig.)* sebesar 0,026. Dikarenakan nilai t_{hitung} lebih besar dari nilai t_{tabel} (2,396 > 2,080) dan nilai signifikansi 0,026 < 0,05 maka H_0 ditolak dan H_1 diterima, artinya secara jiwa kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap kinerja usaha para pedagang di *Foodcourt* Griya Cinunuk Bandung. Jika digambarkan, nilai t_{hitung} dan t_{tabel} untuk pengujian hipotesis tersebut maka tampak sebagai berikut :



Gambar 4.7 Kurva Uji Hipotesis Parsial X_1

Berdasarkan kurva uji hipotesis di atas, dapat diketahui bahwa nilai t_{hitung} lebih besar dari nilai t_{tabel} sehingga H_1 diterima, yang menunjukan bahwa dengan tingkat kesalahan 5% dapat diketahui bahwa jiwa kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap kinerja usaha para pedagang di *Foodcourt* Griya Cinunuk Bandung, sehingga hipotesis penelitian diterima.

b. Hipotesis X_2

H_0: $\beta_2 = 0$ Motivasi usaha tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja usaha para pedagang di *Foodcourt* Griya Cinunuk Bandung

H_1: $\beta_2 \neq 0$ Motivasi usaha berpengaruh signifikan terhadap kinerja usaha para pedagang di *Foodcourt* Griya Cinunuk Bandung

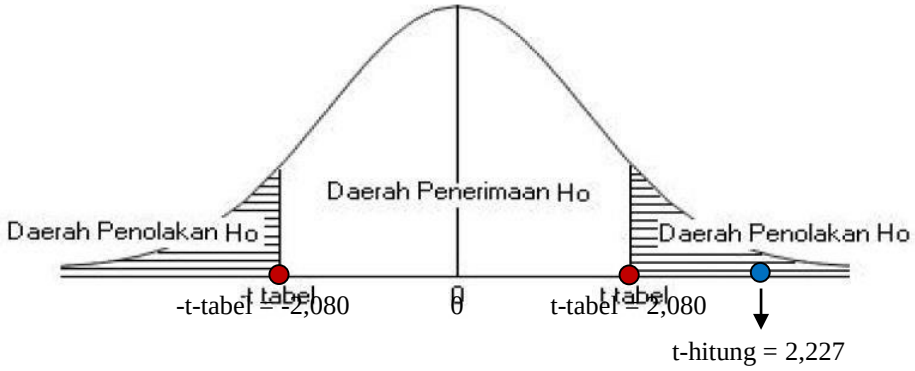
Dengan tingkat signifikan (α) sebesar 5%, df = 21, sehingga diperoleh t_{tabel} untuk uji dua pihak sebesar -2,080 dan 2,080.

Kriteria : Tolak H_0 jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $-t_{hitung} < -t_{tabel,}$ terima H_1

Tolak H_1 jika $t_{hitung} < t_{tabel}$ atau $-t_{hitung} > -t_{tabel}$, terima H_0

Dari tabel 4.35 hasil *output* SPSS diperoleh nilai t_{hitung} untuk variabel motivasi usaha terhadap kinerja usaha nilai sebesar 2,227 dan nilai *p-value (Sig.)* sebesar 0,037. Dikarenakan nilai t_{hitung} lebih besar dari nilai t_{tabel} (2,227 > 2,080) dan nilai signifikansi 0,037 < 0,05 maka H_0 ditolak dan H_1 diterima, artinya secara motivasi

usaha berpengaruh signifikan terhadap kinerja usaha para pedagang di *Foodcourt* Griya Cinunuk Bandung. Jika digambarkan, nilai t_{hitung} dan t_{tabel} untuk pengujian hipotesis tersebut maka tampak sebagai berikut :



Gambar 4.8 Kurva Uji Hipotesis Parsial X_2

Berdasarkan kurva uji hipotesis di atas, dapat diketahui bahwa nilai t_{hitung} lebih besar dari nilai t_{tabel} sehingga H_1 diterima, yang menunjukan bahwa dengan tingkat kesalahan 5% dapat diketahui bahwa motivasi berpengaruh signifikan terhadap kinerja usaha para pedagang di *Foodcourt* Griya Cinunuk Bandung, sehingga hipotesis penelitian diterima.