

Pengaruh Jiwa Kewirausahaan dan Karakteristik Kewirausahaan Terhadap Keberhasilan Usaha Salon di Pangkalan Balai

Ipana¹, Dian Utari²

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mulia Darma Pratama

E-mail : ivanaer220@gmail.com¹, utaridian767@gmail.com²

Abstrak

Menjadi wirausahwan sekarang ini, tidak hanya sekedar dapat memulai dan mendirikan suatu usaha begitu saja, melainkan dituntut mampu mengarahkan usahanya pada keadaan yang terus menguntungkan dan memperoleh keunggulan bersaing yang berkelanjutan atau terus-menerus dibandingkan para pesaing. Oleh sebab itu, janganlah kita sekali-kali memulai bisnis dengan coba-coba tanpa memiliki arah dan tujuan yang jelas karena sering kali akibatnya akan sangat merugikan apabila terjadi kesalahan yang tidak diperhitungkan sebelumnya. Maka diperlukan suatu sikap yang mampu menghadapi setiap kemungkinan yang terjadi dalam menjalankan suatu usaha dengan berpegang pada keyakinan dan kemampuan individu yang andal. Jadi, wirausahwan membutuhkan kemampuan dan tujuan yang jelas apa yang ingin dicapai dan bagaimana cara mencapainya. Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah, Bagaimana jiwa kewirausahaan pada keberhasilan usaha salon yang ada di Pangkalan Balai?, Bagaimana karakteristik kewirausahaan pada keberhasilan usaha salon yang ada di Pangkalan Balai?, Adakah pengaruh jiwa kewirausahaan dan karakteristik kewirausahaan secara parsial terhadap keberhasilan usaha salon yang ada di Pangkalan Balai? dan Adakah pengaruh jiwa kewirausahaan dan karakteristik kewirausahaan secara simultan terhadap keberhasilan usaha salon yang ada di Pangkalan Balai? Populasi dalam penelitian ini adalah sebanyak 30 salon yang ada di Pangkalan Balai. Hasil dalam penelitian ini Variabel Jiwa Kewirausahaan (X_1) berpengaruh signifikan terhadap Keberhasilan Usaha (Y) hasil diperoleh t_{hitung} sebesar 3,280 dengan nilai signifikan sebesar 0,001, nilai t_{hitung} (3,280) > t_{tabel} (1,703) dan nilai signifikan 0,003 < 0,05, Variabel Karakteristik Kewirausahaan (X_2) berpengaruh signifikan terhadap Keberhasilan Usaha (Y) hasil diperoleh t_{hitung} sebesar 4,269 dengan nilai signifikan sebesar 0,000, nilai t_{hitung} (4,269) > t_{tabel} (1,671) dan nilai signifikan 0,000 > 0,05, Variabel Karakteristik Kewirausahaan (X_2) berpengaruh signifikan terhadap Keberhasilan Usaha (Y) hasil diperoleh t_{hitung} sebesar 4,269 dengan nilai signifikan sebesar 0,000, nilai t_{hitung} (4,269) > t_{tabel} (1,671) dan nilai signifikan 0,000 > 0,05

Kata Kunci : Keberhasilan Usaha, Jiwa Kewirausahaan, Karakteristik Kewirausahaan

Abstrack

Becoming an entrepreneur today, is not just being able to start and set up a business just like that, but to be guided to be able to direct his business to a state that continues to be profitable and gain a sustainable or continuous competitive advantage over competitors. Therefore, let us not ever start a business by trial and error without having a clear direction and purpose because often the consequences will be very detrimental if there are mistakes that were not calculated beforehand. So we need an attitude that is able to face every possibility that occurs in running a business by holding on to the beliefs and abilities of reliable individuals. So, entrepreneurs need abilities and clear goals, what to achieve and how to achieve them. The formulation of the problem in this research is, How is the entrepreneurial spirit in the success of the salon business in Pangkalan Balai ?, What

are the characteristics of entrepreneurship on the success of the salon business in Pangkalan Balai? Is there a partial influence of entrepreneurial spirit and entrepreneurial characteristics on the success of the existing salon business at Pangkalan Balai? And is there a simultaneous influence of an entrepreneurial spirit and entrepreneurial characteristics on the success of the salon business in Pangkalan Balai? The populations in this study were 30 salons in Pangkalan Balai. The results in this study that the Entrepreneurial Spirit Variable (X_1) has a significant effect on Business Success (Y). The results obtained by t_{count} is 3,280 with a significant value of 0.001, $t_{count} (3,280) > t_{table} (1.703)$ and a significant value of 0.003 < 0.05 , Characteristics variable Entrepreneurship (X_2) has a significant effect on business success (Y), the results obtained by t_{count} is 4.269 with a significant value of 0.000, $t_{count} (4.269) > t_{table} (1.671)$ and a significant value of 0.000 > 0.05 , the entrepreneurial characteristics variable (X_2) has a significant effect on business success (Y), the results obtained t_{count} of 4.269 with a significant value of 0.000, $t_{count} (4.269) > t_{table} (1.671)$ and a significant value of 0.000 > 0.05 .

Keywords : *Business Success, Entrepreneurial Spirit, Entrepreneurial Characteristics*

PENDAHULUAN

Membuka usaha memang menjadi impian banyak orang, sebab banyak sekali keuntungan yang bisa kita dapatkan dari situ. Selain bisa menjadi bos dari diri sendiri, jam kerja bisa diatur dengan fleksibel juga potensi penghasilan yang bisa lebih besar dibandingkan bekerja sebagai karyawan. Selain itu dengan membuka usaha sendiri kita tidak hanya membantu orang lain dengan memberikan kesempatan mereka bekerja pada usaha kita. Perekonomian dewasa ini bergerak dengan sangat pesat, dapat dilihat dengan semakin banyaknya tumbuh sektor dunia usaha yang berdampak pada sektor kehidupan. Salah satu sektor yang turun berkembang di masyarakat adalah sektor usaha salon yang merupakan andalan wilayah masyarakat Pangkalan Balai yang menjadi tempat tujuan masyarakat Pangkalan Balai baik lokasi maupun tempatnya.

Usaha salon kecantikan merupakan fasilitas pelayanan untuk memperbaiki penampilan melalui tata rias dan pemeliharaan kecantikan kulit dan rambut dengan menggunakan kosmetik secara manual, penampilan kesehatan khusus kulit dan rambut tanpa bantuan media (*preparatif*) dan pelayanan kecantikan dengan kosmetik rias (*dekoratif*) yang

dilakukan oleh ahli kecantikan sesuai dengan kompetensi yang dimiliki.

Usaha jasa salon merupakan bisnis yang dapat dijadikan bisnis jangka panjang, dikarenakan kebutuhan fisik untuk seorang wanita dibutuhkan, bahkan seorang pria pada beberapa tahun ini sudah mulai menunjukkan kebutuhan tentang diri mereka. Hal ini dapat dijadikan sebagai peluang bisnis bagi para pendiri-pendiri salon di Pangkalan Balai dan sebagian orang mengatakan sekarang ini merupakan keadaan yang cukup sulit untuk memperlebar peluang bisnis. Hal ini membuat para pelaku bisnis memutar otak dan mencari lahan bisnis yang cukup prospektif. Salon merupakan ladang bisnis yang menguntungkan, mereka menganggap makin kedepan bisnis salon dan kecantikan semakin maju. Karena sekarang ini, salon sudah menjadi kebutuhan pokok yang harus dipenuhi sebagai tempat perawatan dan kecantikan tubuh.

Semakin ketatnya persaingan dibidang salon kecantikan menghasilkan setiap salon kecantikan untuk memiliki keunggulan dibandingkan dengan salon kecantikan tidak hanya menyediakan fasilitas, tetapi menjalankan strategi pemasaran untuk mengalokasikan sumber dayanya sehingga dapat dicapai penjualan maksimal. Beragamnya bisnis salon yang

berkembang tidak hanya terlihat dari jasa yang ditawarkan, tetapi juga dapat dilihat dari struktur organisasi didalam bisnis salon kecantikan. Organisasi sendiri merupakan penentuan struktur organisasi yang paling memadai untuk strategi, karyawan, teknologi yang digunakan, dan tugas dalam organisasi.

Menurut Noor (2007:397) Dalam keberhasilan usaha pada hakikatnya adalah keberhasilan dari bisnis dalam menciptakan tujuannya. Keberhasilan usaha adalah tujuan utama dari sebuah perusahaan atau bisnis yang segala aktivitas didalamnya ditunjukkan untuk mencapai suatu keberhasilan atau kesuksesan dalam pengertian umum, keberhasilan menunjukkan suatu keadaan yang lebih baik atau unggul dari pada masa sebelumnya.

KAJIAN TEORITIS

Pemasaran

Menurut Putri (2017:1) Pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial dimana individu-individu dan kelompok-kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan dan saling mempertukarkan produk dan jasa serta nilai antara seseorang dengan yang lainnya. Peranan pemasaran saat ini tidak hanya menyampaikan produk atau jasa tersebut dapat memberikan kepuasan kepada pelanggan secara berkelanjutan, sehingga keuntungan perusahaan dapat di peroleh dengan terjadinya pembelian yang berulang.

Konsep Inti Pemasaran

Menurut Putri (2017:2-9) Konsep Inti Pemasaran meliputi: kebutuhan, keinginan dan permintaan; produk (barang, jasa dan gagasan); nilai, biaya dan kepuasan; pertukaran dan transaksi; serta hubungan dan jaringan.

Konsep inti pemasaran pada dasarnya dimulai dari:

1. Kebutuhan, Keinginan dan Permintaan

2. Produk (Barang, Jasa, dan Gagasan)
3. Nilai, Biaya dan Kepuasan
4. Pertukaran dan Transaksi
5. Hubungan dan jaringan
6. Pasar
7. Pemasaran dan Calon Pembeli

Tujuan Pemasaran

Menurut Putri (2017:1) Tujuan dari Pemasaran adalah menarik pelanggan baru dengan menciptakan suatu produk yang sesuai dengan keinginan konsumen, menjanjikan nilai superior, menetapkan harga menarik, mendistribusikan produk dengan mudah, mempromosikan secara efektif serta mempertahankan penangan yang sudah ada dengan tetap memegang prinsip kepuasan pelanggan.

Manajemen Pemasaran

Manajemen Pemasaran adalah suatu usaha untuk merencanakan, mengimplementasikan (yang terdiri dari kegiatan mengorganisasikan, mengerahkan, mengkoordinir) serta mengawasi atau mengendalikan kegiatan pemasaran dalam suatu organisasi agar tercapai tujuan organisasi secara efisien dan efektif.

Fungsi Manajemen Pemasaran

Menurut Putri (2017:11) Fungsi manajemen pemasaran yaitu analisis yang dilakukan untuk mengetahui pasar dan lingkungan pemasarannya, sehingga dapat diperoleh seberapa besar peluang untuk merebut pasar dan seberapa besar ancaman yang harus dihadapi.

Keberhasilan Usaha

Ukuran keberhasilan usaha dalam menerapkan strategis pemasarannya adalah mampu memberikan kepuasan kepada pelanggan. Semakin banyak pelanggan yang menerima produk yang ditawarkan, maka mereka semakin puas, dan ini berarti strategi yang dijalankan sudah cukup berhasil. Ukuran mampu merahi pelanggan sebanyak mungkin hanya merupakan salah

satu ukuran bahwa strategi yang dijalankan sudah cukup baik.

Faktor-faktor Keberhasilan Usaha

Keberhasilan usaha adalah tujuan utama dari sebuah perusahaan atau bisnis yang segala aktivitas didalamnya ditunjukkan untuk mencapai suatu keberhasilan atau kesuksesan dalam pengertian umum, keberhasilan menunjukkan suatu keadaan yang lebih baik atau unggul dari pada masa sebelumnya.

Menurut Suryana (2006:85) Indikator keberhasilan usaha sebagai berikut:

1. Modal indikatornya adalah keuntungan atau laba.
2. Pendapatan indikatornya adalah keuntungan dan penghasilan dalam suatu usaha.
3. *Volume* penjualan indikatornya adalah seberapa banyak peminat salon.
4. Tenaga kerja indikatornya adalah seberapa banyak tenaga kerja yang ada di Usaha Salon.

Jiwa Kewirausahaan

Jiwa kewirausahaan merupakan nyawa kehidupan dalam kewirausahaan yang pada perinsipnya merupakan sikap dan perilaku kewirausahaan dengan ditunjukkan melalui sifat, karakter, dan watak seseorang yang memiliki kemauan dalam mewujudkan gagasan inovatif kedalam dunia nyata secara kreatif Hartati dalam Sukirman (2008).

Keuntungan Menjadi Wirausahawan

Menurut Suharyadi dkk (2008:8) Adalah memiliki kebebasan mencapai tujuannya sendiri, menunjukkan potensi secara penuh, mendapat laba yang maksimal, kebebasan melakukan perubahan, menciptakan lapangan kerja, dan mendapat pengakuan dari masyarakat.

Beberapa peluang sebagai keuntungan yang memberikan dorongan kuat seseorang bewirausaha adalah sebagai berikut:

1. Mempunyai kebebasan mencapai tujuan yang dihendaki.
2. Mempunyai kesempatan untuk menunjukkan kemampuan dan potensi diri secara penuh.
3. Memperoleh manfaat dan laba yang maksimal.
4. Terbuka kesempatan untuk melakukan perubahan.
5. Terbentuk peluang untuk membuat masyarakat dalam menciptakan kesempatan kerja.
6. Terbuka peluang untuk berperan dalam masyarakat dan mendapat pengakuan atas usaha mereka.

Karakteristik Kewirausahaan

Menurut Maisaroh (2018) meliputi karakteristik demografik, karakteristik individu, sifat personal, orientasi kewirausahaan, dan kesempatan kewirausahaan. Karakteristik individu meliputi faktor umur, pendidikan, pengetahuan manajerial, pengalaman industri, dan kemampuan sosial dari pelaku usaha pemilik/manajer. Karakteristik personal dalam karakteristik personal adalah motivasi, percaya diri, keuletan, kepemimpinan, dan sifat lainnya yang terkait dengan pribadi dari pelaku usaha. Orientasi kewirausahaan adalah dorongan pribadi yang terkait dengan usaha menjalankan sebuah usaha. Pelaku usaha yang memiliki orientasi kewirausahaan yang tinggi biasanya akan memiliki semangat tinggi dalam menangkap peluang usaha dan berusaha keras agar usahanya *survive* serta lebih maju dibandingkan usaha pesaingnya.

METODE PENELITIAN

Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari:

1. Data Primer
Data primer merupakan data yang diperoleh secara langsung dari

sumbernya untuk diamati dan dicatat untuk pertama kalinya.

2. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang bukan diusahakan sendiri pengumpulannya oleh peneliti. Data sekunder biasanya diperoleh dari biro statistik, dokumen-dokumen perusahaan atau organisasi, surat kabar, majalah atau publikasi lainnya.

Metode Pengumpulan Data

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. *Interview* (Wawancara)

Wawancara sebagai teknik pencarian dan pengumpulan informasi yang dilakukan dengan mendatangi secara langsung kepada para responden untuk dimintai keterangan mengenai sesuatu yang diketahuinya (biasanya mengenai suatu kejadian, fakta maupun pendapat responden)

2. Kuesioner

Kuesioner adalah metode pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengembangkan peraturan-peraturan atau pernyataan-pernyataan kepada responden dengan panduan kuesioner.

3. Kepustakaan

Merupakan pengumpulan data yang bertujuan untuk memperoleh data sekunder dengan mengunjungi perpustakaan untuk mencari literatur yang berhubungan dengan penulisan penelitian. Untuk melengkapi keakuratan dan hasil peneliti, maka dalam pelaksanaan penelitian menggunakan studi pustaka, hal ini bertujuan mendapatkan informasi yang relevan sesuai dengan maksud dan tujuan penelitian. Melalui berbagai

buku (literatur) yang memiliki kaitan dengan pembahasan dalam penelitian.

Populasi dan Sampel

Populasi Penelitian

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek atau subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya (Sugiyono, 2019:126). Jumlah populasi dalam penelitian ini adalah sebanyak 30 salon yang ada di Pangkalan Balai.

Sampel Penelitian

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut (Sugiyono, 2019:127). Sampel yang berhasil dikumpulkan oleh penulis dalam penelitian ini adalah semua salon yang ada di Pangkalan Balai.

Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif dan verifikatif yaitu:

a. Metode deskriptif

Metode deskriptif adalah metode yang digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah dikumpulkan sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi. (Sugiyono, 2016:206).

b. Metode verifikatif

Metode verifikatif adalah metode yang digunakan untuk mengetahui pengaruh antara dua variabel lebih sesuai dengan fakta-fakta yang ada.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Data yang digunakan dalam analisis ini adalah data hasil kuisisioner yang telah penulis sebar ke pemilik salon yang ada di Pangkalan Balai sebanyak 30 orang responden sebagai sampel. Untuk memudahkan penulis dalam menganalisis dan membahas permasalahan yang ada, penulis menggunakan alat bantu yaitu program aplikasi statistik SPSS 20.0 *for windows*.

Tabel 1. Nama-nama Salon yang Ada di Pangkalan Balai

No.	Salon	Alamat
1.	Salon Cantik	Jl. Palembang - Betung No. Km. 47, Pangkalan Balai
2.	Kiki Salon	Jl.Thalib Wali, Pangkalan Balai
3.	Rca Rumah Cantik Amanda	Jl. Palembang - Betung No. Km 50, Pangkalan Balai
4.	Mahkota Salon & Bridal Salon	Jl. Merdeka, Pangkalan Balai
5.	Bianca Beuty Spa	Jl. Palembang - Betung No. Km 42, Kayuara Kuning
6.	Ari Pankas & Salon	Jl. KH. Sulaiman, Pangkalan Balai
7.	Salon Cindi	Jl. Palembang - Betung, Desa No. Km35, Langkan
8.	Rika Salon	Jl. Sedang Saterio Kabupaten Banyuasin
9.	Rumah Cantik Kirana	Jl. Sultan Moh. Mansyur Pangkalan Balai
10.	Aff Salon Kecantikan	Jl. Palembang - Betung Lubuk Lancang
11.	Keke Salon	Jl. Muhajirin IV Pangkalan Balai
12.	Salon Diva	Jl.AMD Pangkalan Balai
13.	Aillie Bribdal Salon Spa	Jl.Kedondong Raye Pangkalan Balai
14.	Bianca Beauty Spa	Jl. Palembang – Betung
15.	Misda Salon	Jl. Lebung Pangkalan Balai
16.	Sri johan Salon	Jl. Kedondong Raye - Pangkalan Balai
17.	Meli Galeri Salon	Jl.Seterio - Pangkalan Balai
18.	Andi Febriansalon	Jl. Palembang - Betung Paangkalan Balai
19.	Neru Salon	Jl. Palembang - Betung No. KM 54, Pangkalan Balai
20.	Yan Salon	Jl. Palembang - Betung No. KM 57, Pangkalan Balai
21.	Jenny Salon	Jl. KH. Sulaiman, RT.11/RW. 03, Kedondong Raye
22.	Ijal Salon	Jl. Merdeka, Pangkalan Balai
23.	Oliv Salon	Jl. KH. Sulaiman, Pangkalan Balai
24.	Septi Salon	Jl. Palembang - Betung, Rimba Asam
25.	Ari Pangkas & Salon	Jl. KH Sulaiman , Pangkalan Balai
26.	Parlan Salon	Jl. Merdeka, Pangkalan Balai
27.	Salon Cantik	Jl. Palembang - Betung No. KM.47, Pangkalan Balai
28.	Salon Gaul Aprizal	Jl. Palembang - Betung, Pangkalan Balai
29.	Dian Salon	Jl. Palembang - Betung No. KM.42, Pangkalan Balai
30.	Salon Anny Weding Galery	Jl. Merdeka, Kel. Seterio, Pangkalan Balai

Sumber : Data diolah sendiri, 2020

Responden dalam penelitian ini adalah pemilik salon yang ada di Pangkalan Balai. Metode pengumpulan data melalui pengisian kuesioner oleh responden diperoleh antara lain usia dan jenis kelamin

Responden Berdasarkan Usia

Perbedaan usia dapat menjadi pembeda bagi pemilik salon yang ada di Pangkalan Balai, karena pada umumnya seseorang memilih tempat kuliah sesuai dengan usianya, maka usia responden memungkinkan untuk memiliki perbedaan. Jumlah responden berdasarkan usia dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 2. Usia Responden

No.	Usia Responden	Jumlah	Persentase (%)
1.	20 – 30	24	80
2.	31 – 40	5	17
3.	41 – 50	1	3
Total		30	100

Sumber : data hasil kuesioner, 2020

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa mayoritas pemilik salon yang ada di Pangkalan Balai yang menjadi responden dalam penelitian ini berusia 20 – 30 tahun sebanyak 24 orang (80%), responden yang berusia antara 31 – 40 tahun sebanyak 5 orang (17%), dan usia responden 41 – 50 tahun sebanyak 1 orang (3%).

Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Perbedaan jenis kelamin dapat menjadi pembeda bagi pemilik salon yang ada di Pangkalan Balai, karena pada umumnya seseorang memilih produk untuk dikonsumsi sesuai dengan jenis kelamin responden memungkinkan untuk memiliki perbedaan antara laki-laki dan perempuan. Jumlah responden berdasarkan jenis kelamin dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 3. Jenis Kelamin Responden

No.	Jenis Kelamin	Jumlah	Persentase (%)
1.	Laki-laki	20	67
2.	Perempuan	10	33
Total		30	100

Sumber : Data hasil kuesioner, 2020

Dari tabel di atas dapat dilihat hasil jawaban responden diperoleh bahwa responden terbanyak dengan jenis kelamin laki-laki sebanyak 20 orang (67%) sedangkan responden perempuan sebanyak 10 orang (33%).

Pengujian Alat Analisis

Uji Validitas

Uji validitas adalah untuk mengetahui kelayakan butir-butir dalam suatu daftar pernyataan dengan variabel. Uji ini dilakukan untuk mengukur data yang telah didapat setelah penelitian. Validitas berhubungan dengan ketepatan alat ukur melakukan tugasnya mencapai sasarannya. Data yang diperoleh melalui kuesioner dapat menjawab tujuan penelitian.

Untuk memperoleh hasil yang terarah dengan kriteria sebagai berikut :

1. Jika $r_{hitung} > r_{tabel}$, maka pernyataan dinyatakan valid.
2. Jika $r_{hitung} < r_{tabel}$, maka pernyataan dinyatakan tidak valid.

Adapun hasil dari uji validitas dalam penelitian ini dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 4. Hasil Uji Validitas

No.	Variabel	Nilai r_{hitung}	Nilai r_{tabel}	Keterangan
1.	Jiwa Kewirausahaan (X_1)			
	Pernyataan 1	.863**	0,361	$r_{hitung} > r_{tabel}$, Valid
	Pernyataan 2	.444*	0,361	$r_{hitung} > r_{tabel}$, Valid
	Pernyataan 3	.498**	0,361	$r_{hitung} > r_{tabel}$, Valid
	Pernyataan 4	.722**	0,361	$r_{hitung} > r_{tabel}$, Valid
2.	Karakteristik Kewirausahaan (X_2)			
	Pernyataan 1	.573**	0,361	$r_{hitung} > r_{tabel}$, Valid
	Pernyataan 2	.806**	0,361	$r_{hitung} > r_{tabel}$, Valid
	Pernyataan 3	.661**	0,361	$r_{hitung} > r_{tabel}$, Valid
	Pernyataan 4	.774**	0,361	$r_{hitung} > r_{tabel}$, Valid
3.	Keberhasilan Usaha (Y)			
	Pernyataan 1	.637**	0,361	$r_{hitung} > r_{tabel}$, Valid
	Pernyataan 2	.787**	0,361	$r_{hitung} > r_{tabel}$, Valid
	Pernyataan 3	.754**	0,361	$r_{hitung} > r_{tabel}$, Valid
	Pernyataan 4	.566**	0,361	$r_{hitung} > r_{tabel}$, Valid

Sumber : Data hasil olahan menggunakan SPSS 20.0 for windows

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui perbandingan antara nilai r_{hitung} dan r_{tabel} dari masing-masing item pernyataan. r_{tabel} dicari pada signifikansi 0,05 dengan uji 2 sisi dan jumlah data (N) = 30, maka didapat r_{tabel} sebesar 0,361 (lihat pada lampiran tabel r). Karena semua item pernyataan pada masing-masing variabel nilai r_{hitung} nya lebih besar dari r_{tabel} yaitu 0,361 sehingga dapat dikatakan bahwa semua pernyataan instrumen adalah valid.

Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas digunakan untuk menunjukkan konsistensi dari jawaban responden terhadap pernyataan yang terdapat pada kuisioner dimana telah diuji validitasnya. Suatu instrumen yang dipakai dalam variabel dikatakan handal (*reliabel*) bila memiliki koefisien *Cronbach's Alpha* lebih dari 0,60 (Priyanto, 2010:98). Hasil uji reliabilitas pada penelitian ini dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 5. Hasil Uji Reliabilitas

No.	Variabel	<i>Cronbach Alpha</i>	Keterangan
1.	Jiwa Kewirausahaan (X_1)	.602	Reliabel
2.	Karakteristik Kewirausahaan (X_2)	.719	Reliabel
3.	Keberhasilan Usaha (Y)	.611	Reliabel

Sumber : Data hasil olahan menggunakan SPSS 20.0 for windows

Berdasarkan tabel di atas hasil uji reliabilitas dapat diketahui bahwa variabel Jiwa Kewirausahaan (X_1), Kualitas Pelanggan (X_2) dan Keberhasilan Usaha (Y) memiliki nilai lebih besar dari 0,60. Dari masing-masing variabel Jiwa Kewirausahaan (X_1), Karakteristik Kewirausahaan (X_2) dan Keberhasilan Usaha (Y) dikatakan handal (*reliable*) untuk digunakan sebagai alat ukur, karena nilai *Cronbach Alpha* lebih besar dari 0,60.

Analisis Data

Hasil Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis regresi linier berganda digunakan dalam penelitian ini dengan tujuan untuk membuktikan hipotesis mengenai pengaruh signifikan dari Jiwa Kewirausahaan (X_1) dan Karakteristik Kewirausahaan (X_2) baik secara simultan maupun parsial terhadap Keberhasilan Usaha (Y) Salon yang ada di Pangkalan Balai. Hasil pengolahan data dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 6. Hasil Analisis Regresi Linier Berganda

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	-.797	1.603		-.497	.623
Jiwa Kewirausahaan	.445	.136	.415	3.280	.003
Karakteristik Kewirausahaan	.560	.131	.540	4.269	.000

a. Dependent Variable: Keberhasilan Usaha

Sumber : Data hasil olahan menggunakan SPSS 20.0 for windows

Dari tabel di atas hasil tersebut berdasarkan bentuk *unstandardized coefficients* beta maka diperoleh persamaan regresi sebagai berikut :

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2$$

$$Y = -0,797 + 0,445X_1 + 0,560X_2$$

Keterangan :

Y : Keberhasilan Usaha

a : Nilai konstanta

b_1, b_2 : Koefisien Regresi

X_1 : Jiwa Kewirausahaan

X_2 : Karakteristik Kewirausahaan

Persamaan regresi linier berganda di atas dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Konstanta sebesar -0,797; artinya jika Jiwa Kewirausahaan (X_1) dan Karakteristik Kewirausahaan (X_2) nilainya adalah 0, maka Keberhasilan Usaha (Y) nilainya 0,797.
2. Koefisien regresi variabel Jiwa Kewirausahaan (X_1) dengan nilai 0,445; artinya jika Jiwa Kewirausahaan (X_1) mengalami kenaikan 1%, maka Keberhasilan Usaha (Y) akan

mengalami peningkatan sebesar 0,445 dengan asumsi variabel independen/X lain nilainya tetap. Koefisien bernilai positif artinya terjadi hubungan positif antara Jiwa Kewirausahaan (X_1) dengan Keberhasilan Usaha (Y). Semakin tinggi Jiwa Kewirausahaan (X_1), maka semakin meningkat Keberhasilan Usaha (Y) Salon yang ada di Pangkalan Balai.

3. Koefisien regresi variabel Karakteristik Kewirausahaan (X_2) dengan nilai 0,560; artinya jika Karakteristik Kewirausahaan (X_2) mengalami kenaikan 1%, maka Keberhasilan Usaha (Y) akan mengalami peningkatan sebesar 0,560 dengan asumsi variabel independen/X lain nilainya tetap. Koefisien bernilai positif artinya terjadi hubungan positif antara Karakteristik Kewirausahaan (X_2) dengan Keberhasilan Usaha (Y). Semakin meningkat Karakteristik Kewirausahaan (X_2), maka semakin meningkat pula Keberhasilan Usaha (Y) Salon yang ada di Pangkalan Balai.

Hasil Analisis Uji Secara Parsial (Uji t)

Uji ini digunakan untuk mengetahui apakah dalam model regresi variabel bebas variabel Jiwa Kewirausahaan (X_1) dan Karakteristik Kewirausahaan (X_2) secara parsial mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel terikat Keberhasilan Usaha (Y).

1. Hipotesis

$H_0 : b_1, b_2 = 0$: Artinya secara parsial (sendiri-sendiri) Jiwa Kewirausahaan (X_1) dan Karakteristik Kewirausahaan (X_2) tidak berpengaruh signifikan terhadap Keberhasilan Usaha (Y) Salon yang ada di Pangkalan Balai.

$H_a : b_1, b_2 \neq 0$: Artinya secara parsial (sendiri-sendiri) Jiwa Kewirausahaan (X_1) dan Karakteristik Kewirausahaan (X_2) berpengaruh signifikan terhadap Keberhasilan Usaha (Y) Salon yang ada di Pangkalan Balai.

2. Kriteria Pengujian Hipotesis

- Jika $t_{hitung} < t_{tabel} (0,05)$, maka H_0 diterima dan H_a ditolak
- Jika $t_{hitung} > t_{tabel} (0,05)$, maka H_a diterima dan H_0 ditolak

Jika $t_{hitung} < t_{tabel}$ artinya hipotesis nol diterima dan hipotesis alternatif ditolak, berarti tidak ada pengaruh secara parsial sebaliknya Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ artinya hipotesis alternatif diterima dan hipotesis nol ditolak, berarti ada pengaruh secara parsial.

3. Hasil Uji t (secara parsial)

Adapun hasil dari uji t penelitian ini dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 7. Hasil Uji Parsial (Uji t)

Coefficients ^a					
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	-.797	1.603		-.497	.623
Jiwa Kewirausahaan	.445	.136	.415	3.280	.003
Karakteristik Kewirausahaan	.560	.131	.540	4.269	.000

a. Dependent Variable: Keberhasilan Usaha

Sumber : Data hasil olahan menggunakan SPSS 20.0 for windows

Berdasarkan tabel di atas hasil uji parsial (Uji t) di atas dapat dijelaskan bahwa :

1. Variabel Jiwa Kewirausahaan (X_1)

Hasil pengujian diperoleh t_{hitung} sebesar 3,280 dengan nilai signifikan sebesar 0,003. Dengan tingkat kesalahan 0,05 dengan df_1 (jumlah variabel 1) atau $3-1=2$, dan df_2 ($n-k-1$) atau $30-2-1 = 27$ (n

adalah jumlah responden dan k adalah jumlah variabel independen/X) hasil diperoleh untuk t_{tabel} sebesar 1,703 (lihat pada lampiran Tabel t), jadi nilai t_{hitung} (3,280) > t_{tabel} (1,703) dan nilai signifikan 0,003 < 0,05, jadi hipotesis alternatif diterima dan hipotesis nol ditolak artinya bahwa Jiwa Kewirausahaan (X_1) berpengaruh

signifikan terhadap Keberhasilan Usaha (Y) Salon yang ada di Pangkalan Balai.

2. Variabel Karakteristik Kewirausahaan (X₂)

Hasil pengujian diperoleh t_{hitung} sebesar 4,269 dengan nilai signifikan sebesar 0,000. Dengan tingkat kesalahan 0,05 dengan df₁ (jumlah variabel 1) atau 3-1=2, dan df₂ (n-k-1) atau 30-2-1 = 27 (n adalah jumlah responden dan k adalah jumlah variabel independen/X) hasil diperoleh untuk t_{tabel} sebesar 1,703 (lihat pada lampiran Tabel t), jadi nilai t_{hitung} (4,269) > t_{tabel} (1,703) dan nilai signifikan 0,000 > 0,05, jadi hipotesis alternatif diterima dan hipotesis nol ditolak artinya bahwa Karakteristik Kewirausahaan (X₂) berpengaruh signifikan terhadap Keberhasilan Usaha (Y) Salon yang ada di Pangkalan Balai.

Hasil Analisis Uji Secara Simultan (Uji F)

Uji F dilakukan untuk melihat secara bersama-sama apakah ada pengaruh positif dan signifikan dari variabel bebas (X) terhadap variabel terikat (Y). Metode yang digunakan uji F terhadap signifikan model regresi yang menunjukkan mampu tidaknya model atau persamaan yang terbentuk dalam memprediksi nilai variabel terikat dengan tepat.

1. Hipotesis

Ho : b₁,b₂ = 0 : Artinya secara simultan (bersama-sama) Jiwa Kewirausahaan (X₁) dan Karakteristik Kewirausahaan (X₂) tidak berpengaruh signifikan terhadap Keberhasilan Usaha (Y) Salon yang ada di Pangkalan Balai.

Ha : b₁,b₂ ≠ 0 : Artinya secara simultan (bersama-sama) Jiwa Kewirausahaan (X₁) dan Karakteristik Kewirausahaan (X₂) berpengaruh signifikan terhadap Keberhasilan Usaha (Y) Salon yang ada di Pangkalan Balai.

2. Kriteria Pengujian Hipotesis

- Jika F_{hitung} < F_{tabel} (0,05), maka Ho diterima dan Ha ditolak
- Jika F_{hitung} > F_{tabel} (0,05), maka Ha diterima dan Ho ditolak

Jika F_{hitung} < dari F_{tabel} artinya hipotesis nol diterima dan hipotesis alternatif ditolak, berarti tidak ada pengaruh secara simultan sebaliknya Jika F_{hitung} > dari F_{tabel} artinya hipotesis alternatif diterima dan hipotesis nol ditolak, berarti ada pengaruh secara simultan.

3. Hasil Uji F (secara simultan)

Adapun hasil dari uji F pada penelitian ini dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 8. Hasil Uji Simultan (Uji F)

ANOVA^a

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	96.669	2	48.335	44.243	.000 ^a
Residual	29.497	27	1.092		
Total	126.167	29			

a. Predictors: (Constant), Karakteristik Kewirausahaan, Jiwa Kewirausahaan

b. Dependent Variable: Keberhasilan Usaha

Sumber : Data hasil olahan menggunakan SPSS 20.0 for windows

Berdasarkan tabel di atas hasil uji F pada tabel diperoleh F_{hitung} sebesar 44,243 dengan tingkat nilai signifikansi sebesar

0,000. Dengan tingkat kesalahan 0,05 dengan df₁ (jumlah variabel 1) atau 3-1=2, dan df₂ (n-k-1) atau 30-2-1 = 27 (n adalah

jumlah responden dan k adalah jumlah variabel independen/X), hasil diperoleh untuk F_{tabel} sebesar 2,960 (lihat pada lampiran F *Table Statistics*). Jadi kesimpulannya F_{hitung} (44,243) > F_{tabel} (2,960) dan tingkat signifikan ($0,000 < 0,05$), maka hipotesis nol ditolak, sehingga disimpulkan bahwa variabel Jiwa Kewirausahaan (X_1) dan Karakteristik Kewirausahaan (X_2) secara bersama-sama

berpengaruh terhadap Keberhasilan Usaha (Y) Salon yang ada di Pangkalan Balai.

Hasil Analisis Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi ini digunakan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh variabel-variabel bebas memiliki pengaruh terhadap variabel terikat. Nilai koefisien determinasi untuk variabel bebas digunakan *R Square* sebagai berikut :

Tabel 9. Koefisien Determinasi (R^2)

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.875 ^a	.766	.749	1.045

a. Predictors: (Constant), Karakteristik Kewirausahaan, Jiwa Kewirausahaan

Sumber : Data hasil olahan menggunakan SPSS 20.0 *for windows*

Uji nilai koefisien determinasi bertujuan untuk menunjukkan persentase tingkat kebenaran prediksi dari pengujian regresi yang dilakukan, semakin besar *R square* maka semakin besar variasi dari variabel dapat dijelaskan oleh variabel bebas. Koefisien determinasi *R Square* yang diperoleh adalah 0,766 (76,6%) berarti bahwa variabel Jiwa Kewirausahaan (X_1) dan Karakteristik Kewirausahaan (X_2) berpengaruh terhadap Keberhasilan Usaha (Y) sebesar 76,6% sedangkan sisanya 23,4% ($100\% - 76,6\%$) dapat dijelaskan oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Pembahasan

Pengaruh Jiwa Kewirausahaan (X_1) dan Karakteristik Kewirausahaan (X_2) Terhadap Keberhasilan Usaha (Y) Secara Parsial

1. Pengaruh Jiwa Kewirausahaan (X_1) Terhadap Keberhasilan Usaha (Y)
Variabel Jiwa Kewirausahaan (X_1) berpengaruh signifikan terhadap Keberhasilan Usaha (Y) hasil diperoleh t_{hitung} sebesar 3,280 dengan nilai signifikan sebesar 0,001, nilai t_{hitung} ($3,280 > t_{tabel}$ (1,703) dan nilai signifikan $0,003 < 0,05$ artinya hipotesis alternatif diterima dan hipotesis nol

ditolak, dengan demikian secara parsial variabel Jiwa Kewirausahaan (X_1) berpengaruh signifikan terhadap Keberhasilan Usaha (Y) Salon yang ada di Pangkalan Balai.

2. Pengaruh Karakteristik Kewirausahaan (X_2) terhadap Keberhasilan Usaha (Y)
Variabel Karakteristik Kewirausahaan (X_2) berpengaruh signifikan terhadap Keberhasilan Usaha (Y) hasil diperoleh t_{hitung} sebesar 4,269 dengan nilai signifikan sebesar 0,000, nilai t_{hitung} ($4,269 > t_{tabel}$ (1,671) dan nilai signifikan $0,000 > 0,05$ artinya hipotesis alternatif diterima dan hipotesis nol ditolak, dengan demikian secara parsial variabel Karakteristik Kewirausahaan (X_2) berpengaruh signifikan terhadap Keberhasilan Usaha (Y) Salon yang ada di Pangkalan Balai.
3. Pengaruh Jiwa Kewirausahaan (X_1) dan Karakteristik Kewirausahaan (X_2) Terhadap Keberhasilan Usaha (Y) Secara Simultan
Variabel Jiwa Kewirausahaan (X_1) dan Karakteristik Kewirausahaan (X_2) secara bersama-sama berpengaruh terhadap Keberhasilan Usaha (Y) dapat kesimpulannya F_{hitung} (44,243) > F_{tabel} (2,960) dan sig. $0,000 < 0,05$ artinya hipotesis alternatif diterima dan hipotesis nol ditolak, berarti ada pengaruh secara

simultan variabel Jiwa Kewirausahaan (X_1) dan Karakteristik Kewirausahaan (X_2) terhadap Keberhasilan Usaha (Y) Salon yang ada di Pangkalan Balai.

Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi *R Square* yang diperoleh adalah 0,766 (76,6%) berarti bahwa variabel Jiwa Kewirausahaan (X_1) dan Karakteristik Kewirausahaan (X_2) berpengaruh terhadap Keberhasilan Usaha (Y) sebesar 76,6% sedangkan sisanya 23,4% (100% - 76,6%) dapat dijelaskan oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan analisa hasil penelitian yang telah dilakukan dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Dari hasil uji parsial (uji t) dapat dijelaskan :
 - a. Variabel Jiwa Kewirausahaan (X_1) berpengaruh signifikan terhadap Keberhasilan Usaha (Y) hasil diperoleh t hitung sebesar 3,280 dengan nilai signifikan sebesar 0,001, nilai t_{hitung} (3,280) > t_{tabel} (1,703) dan nilai signifikan 0,003 < 0,05 artinya hipotesis alternatif diterima dan hipotesis nol ditolak, dengan demikian secara parsial variabel Jiwa Kewirausahaan (X_1) berpengaruh signifikan terhadap Keberhasilan Usaha (Y) Salon yang ada di Pangkalan Balai.
 - b. Variabel Karakteristik Kewirausahaan (X_2) berpengaruh signifikan terhadap Keberhasilan Usaha (Y) hasil diperoleh sebesar 4,269 dengan nilai signifikan sebesar 0,000, nilai t_{hitung} (4,269) > t_{tabel} (1,671) dan nilai signifikan 0,000 > 0,05 artinya hipotesis alternatif diterima dan hipotesis nol ditolak, dengan demikian secara parsial variabel Karakteristik

Kewirausahaan (X_2) berpengaruh signifikan terhadap Keberhasilan Usaha (Y) Salon yang ada di Pangkalan Balai.

2. Dari hasil uji F diperoleh F_{hitung} (44,243) > F_{tabel} (2,960) dan sig. 0,000 < 0,05 artinya hipotesis alternatif diterima dan hipotesis nol ditolak, berarti ada pengaruh secara simultan variabel Jiwa Kewirausahaan (X_1) dan Karakteristik Kewirausahaan (X_2) terhadap Keberhasilan Usaha (Y) Salon yang ada di Pangkalan Balai.
3. Koefisien determinasi *R Square* yang diperoleh adalah 0,766 (76,6%) berarti bahwa variabel Jiwa Kewirausahaan (X_1) dan Karakteristik Kewirausahaan (X_2) berpengaruh terhadap Keberhasilan Usaha (Y) sebesar 76,6% sedangkan sisanya 23,4% (100% - 76,6%) dapat dijelaskan oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Saran

Berdasarkan kesimpulan yang diperoleh dalam penelitian ini, maka diajukan saran-saran dari hasil penelitian sebagai berikut:

1. Disarankan kepada pemilik Salon yang ada di Pangkalan Balai agar dapat lebih memperhatikan lagi apa yang menjadi keinginan para pelanggannya sehingga kedepan salon yang mereka bisa memuaskan para pelanggannya serta menjaga baik kepercayaan yang sudah dibangun saat ini, karena untuk memecahkan sebuah masalah memerlukan sebuah keterampilan khusus atau lebih tepatnya memerlukan sebuah Jiwa Kewirausahaan.
2. Sebaiknya para pemilik usaha salon harus memiliki peran penting dalam kegiatan usahanya agar jiwa kewirausahaan dapat di miliki. Jadi pemilik usaha salon bukan hanya sekedar pemberi modal dan penerima laba.
3. Bagi peneliti selanjutnya agar menambah variabel lain yang belum

dapat dijelaskan dalam penelitian ini seperti: percaya diri, jiwa kepemimpinan, keberanian mengambil resiko, keorisinilan, dll.

DAFTAR PUSTAKA

Henery Faisal Noor. 2007. *Ekonomi Manajerial*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

Yusi Putri. 2017. *Metodologi Penelitian*. Palembang Univerisitas Seriwijaya.

Sugiyono. 20019. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Sukirman. 2017. *Jiwa Kewirausahaan dan Nilai Kewirausahaan Meningkatkan Kemandirian Usaha Melalui Perlaku Kewirausahaan*.

Suharyadi, Nugroho Arisetyanto, Faturrohman Maman dan Purwanto. 2008. *Kewirausahaan*. Jakarta : Salemba Empat.

Suryana. 2006. *Pengaruh Jiwa Kewirausahaan Terhadap Keberhasilan Usaha Susu Kedelai di Kecamatan Beraja Selehah Lampung Timur*. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Lampung Timur. Jurnal Dinamik Vol.3 No. 2 – Desember 2017