

UNIVERSITAS SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STRATA-1
MEDAN

**PENGARUH KEMANDIRIAN PRIBADI TERHADAP
PERILAKU KEWIRAUSAHAAN**
(Studi Kasus Pedagang Pakaian Pasar Pajak Sore Jalan Jamin
Ginting)

DRAFT SKRIPSI

OLEH:

PRATANIA VILLONENSIA
050502028
MANAJEMEN



Guna Memenuhi Salah Satu Syarat
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Universitas Sumatera Utara
Medan
2009

ABSTRAK

Pratania Villonensia (2009). Pengaruh Kemandirian Pribadi Terhadap Perilaku Kewirausahaan (Studi Kasus Pedagang Pakaian Pasar Pajak Sore Jalan Jamin Ginting. Dibawah bimbingan : Bapak Drs. Raja Bongsu Hutagalung, M.Si. Ketua Departemen Manajemen : Ibu Prof. Dr. Ritha F Dalimunthe, M.Si. Dosen Penguji I : Ibu Dra. Ulfah, M.Si., Dosen Penguji II : Ibu Dra. Yulinda, M.Si.

Kemandirian pribadi merupakan suatu upaya sendiri yang meliputi segala aspek kebutuhan yang mampu dipenuhi sendiri tanpa harus menggantungkan kepada orang lain. Para wirausaha biasanya memulai usahanya secara mandiri dengan modal sendiri atau modal bersama. Kemandirian ini merupakan modal awal terciptanya ekonomi perusahaan sehat. Usaha mereka umumnya berskala kecil, tetapi dapat menyerap tenaga kerja yang besar. Kepekaan terhadap perubahan menuntut pribadi-pribadi dengan inisiatif, kreativitas dan motivasi yang tinggi. Faktor-faktor tersebut akan mempengaruhi perilaku kewirausahaan yang mereka miliki. Dengan demikian masing-masing pelaku usaha akan terdorong dalam meningkatkan kreativitas berfikir, menentukan keputusan yang lebih baik dan pencapaian sukses usaha.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh kemandirian pribadi terhadap perilaku kewirausahaan pada pedagang pakaian Pasar Pajak Sore Jalan Jamin Ginting.

Metode penelitian yang digunakan untuk meneliti pengaruh kemandirian pribadi terhadap perilaku kewirausahaan pada pedagang pakaian Pasar Pajak Sore Jalan Jamin Ginting adalah analisis deskriptif dan metode regresi linier sederhana.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa determinasi (R^2) kemandirian pribadi mempengaruhi perilaku kewirausahaan dengan hubungan antar variabel yang tidak erat dan model dinilai baik. Dari pengujian secara parsial (uji t) variabel kemandirian pribadi berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku kewirausahaan.

Kata kunci : Kemandirian Pribadi , Perilaku Kewirausahaan.

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim.

Penulis memanjatkan puji dan syukur kehadiran Allah SWT karena atas berkah, rahmat dan hidayah-NYA sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

Skripsi ini merupakan tugas akhir penulis sebagai salah satu syarat guna menyelesaikan Program Studi S-1 pada Fakultas Ekonomi Universitas Sumatera Utara dengan memilih judul : Pengaruh Kemandirian Pribadi Terhadap Perilaku Kewirausahaan (Studi Kasus Pedagang Pakaian Pasar Pajak Sore Jalan Jamin Ginting).

Penulis memperoleh bantuan dari berbagai pihak, baik dalam bentuk sumbangan pikiran, tenaga, motivasi dan waktu yang tidak terukur dalam menyelesaikan skripsi ini. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati penulis menyampaikan terima kasih kepada :

1. Bapak Drs. John Tafbu Ritonga, M. Ec, Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Sumatera Utara yang telah banyak melakukan pembaharuan dan terobosan di berbagai bidang hingga memajukan Fakultas Ekonomi Universitas Sumatera Utara.
2. Ibu Prof. Dr. Ritha F Dalimunthe, S.E., M.Si., Ketua Departemen Manajemen yang telah banyak mendidik, mendorong dan memajukan mahasiswa/I Departemen Manajemen untuk berjuang dan mempersiapkan diri demi menyongsong masa depan dan meraih cita-cita.

3. Ibu Dra. Nisrul Irawati, MBA, Sekretaris Departemen Manajemen yang telah memberikan saran dan kritik demi kesempurnaan skripsi ini.
4. Bapak Drs. Bongsu Hutagalung, M.Si., sebagai Dosen Pembimbing yang telah meluangkan waktu dan memberikan sumbangan pikiran serta memotivasi dalam penulisan skripsi ini.
5. Ibu Dra. Ulfah, M.Si., sebagai Dosen Penguji I yang telah meluangkan waktu dan memberikan kritik dan saran demi kesempurnaan skripsi ini.
6. Ibu Dra. Yulinda, M.Si., sebagai Dosen Penguji II yang telah meluangkan waktu dan memberikan kritik dan saran demi kesempurnaan skripsi ini.
7. Seluruh Dosen Departemen Manajemen Fakultas Ekonomi yang telah banyak mendidik mahasiswa/i dengan penuh dedikasi, loyalitas dan profesionalitas guna membentuk mahasiswa/i yang berkarakter sehingga siap untuk menyongsong masa depan.
8. Karyawan/wati Fakultas Ekonomi yang telah banyak membantu para mahasiswa/i dalam memperlancar jalannya kegiatan belajar mengajar di kampus.
9. Kepada pegawai PD. Pasar Kota Medan dan PD. Pasar Pajak Sore yang telah membantu penulis selama melakukan penelitian dan mengumpulkan data.
10. Kepada keluargaku tercinta, ayahanda Indra Kesuma, dan Ibunda Rosita Mina yang dengan ikhlas mengiringi setiap langkah ananda dengan doa dan semangat tanpa kenal lelah. Ketiga adikku yang selalu memberi semangat, Torkis Sutanto, Fristy Febrina, dan Nisa Tsa Lisa.

11. Sahabatku yang selama ini telah memberi dukungan, semangat dan selalu mendo'akan yaitu Aida Wilfarina B. S.E (*Thanks for all*), serta sahabat-sahabatku Meiva, Eka, Yudi, Ade, grup *basecamp* asy-ajaah kepada Fhitri, Desefty, Yeni, Fauziah, Resty yang telah bersedia menjadi teman yang ada dalam suka dan duka, semoga ukhuwah kita tetap terjaga. Juga kepada teman-teman konsentrasi MUCIL Amelia, Dian, Rika, Dewi, serta semua teman di Departemen Manajemen yang telah bersama-sama berjuang, khususnya stambuk 2005 yang tidak dapat disebutkan namanya satu persatu yang telah membantu selama perkuliahan dan penulisan skripsi ini.
12. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah membantu dan mendukung dalam penyelesaian skripsi ini.

Penulis tidak henti-hentinya bersyukur kepada Allah SWT karena atas ridho-Nya skripsi ini dapat diselesaikan dan semoga segala kebaikan yang telah diberikan kepada Penulis dibalas oleh Allah SWT. Amin.

Wassalamualaikum. Wr. Wb.

Medan, Maret 2009
Penulis

Pratania Villonensia

DAFTAR ISI

Halaman

ABSTRAK

DAFTAR ISI..... i

DAFTAR TABEL..... iii

DAFTAR GAMBAR..... iv

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang.....	1
B. Perumusan Masalah.....	5
C. Kerangka Konseptual.....	5
D. Hipotesis.....	7
E. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	7
1. Tujuan Penelitian.....	7
2. Manfaat Penelitian.....	7
F. Metode Penelitian.....	8
1. Batasan Operasional Variabel.....	8
2. Definisi Operasional Variabel.....	8
3. Skala Pengukuran Variabel.....	10
4. Tempat dan Waktu Penelitian.....	11
5. Populasi dan Sampel.....	11
6. Jenis dan Sumber Data.....	12
7. Teknik Pengumpulan Data.....	13
8. Uji Validitas dan Reliabilitas.....	13
9. Metode Analisis Data.....	17

BAB II URAIAN TEORITIS

A. Penelitian Terdahulu.....	20
B. Wirausaha.....	20
C. Kemandirian Pribadi.....	24
D. Perilaku Kewirausahaan.....	30

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Singkat Perusahaan.....	34
B. Visi dan Misi Perusahaan.....	35
C. Struktur Organisasi Perusahaan.....	36
D. Prosedur Perizinan Pajak Sore.....	38
E. Gambaran Umum Pedagang Pakaian Pajak Sore.....	40

BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN

A. Analisis Deskriptif.....	43
B. Analisis Regresi Linier Sederhana.....	47

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan.....	51
--------------------	----

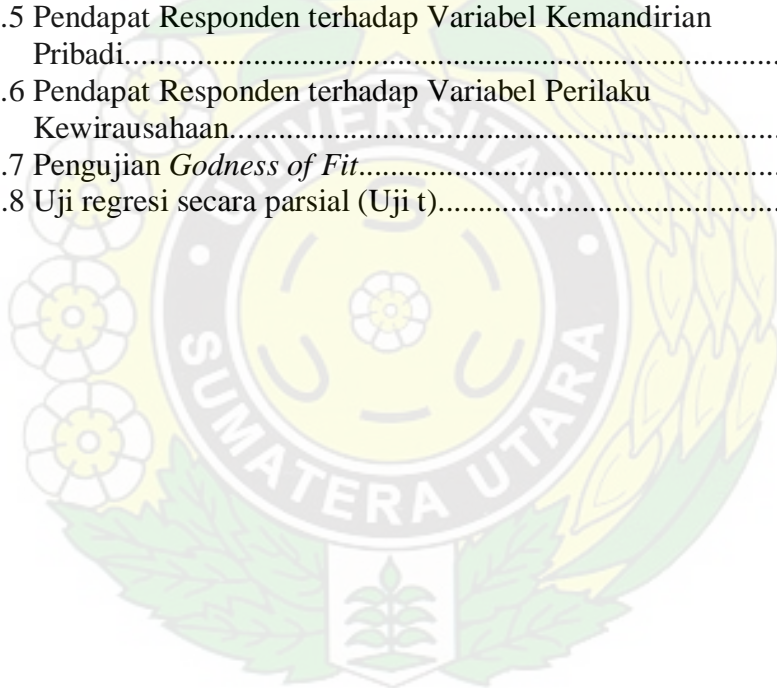
DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN KUESIONER



DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Spesifikasi Pedagang.....	4
Tabel 1.2 Definisi Operasionalisasi Variabel.....	10
Tabel 1.3 Instrument Skala Likert.....	11
Tabel 1.4 Validitas Instrumen (Uji I).....	15
Tabel 1.5 Validitas Instrumen (Uji II).....	16
Tabel 1.6 Reliability Statistics.....	17
Tabel 3.1 Data Pribadi Pedagang Pakaian Pajak Sore.....	40
Tabel 4.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	43
Tabel 4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Umur.....	44
Tabel 4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan.....	44
Tabel 4.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Usaha.....	45
Tabel 4.5 Pendapat Responden terhadap Variabel Kemandirian Pribadi.....	45
Tabel 4.6 Pendapat Responden terhadap Variabel Perilaku Kewirausahaan.....	47
Tabel 4.7 Pengujian <i>Godness of Fit</i>	48
Tabel 4.8 Uji regresi secara parsial (Uji t).....	49



DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1.1 Kerangka Konseptual.....	6
Gambar 3.1 Struktur Organisasi Perusahaan.....	36



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Sejak Indonesia dilanda krisis moneter yang berkepanjangan, banyak perusahaan-perusahaan di Indonesia yang tidak mampu bertahan dalam menghadapi imbas krisis moneter ini. Akibat kurs tukar mata uang asing yang melonjak tinggi menyebabkan banyak perusahaan tidak dapat lagi menutupi biaya operasional perusahaan, sehingga banyak terjadi Pemutusan Hubungan Kerja (PHK).

Adanya tingkat pengangguran yang tinggi diperlukan kreativitas dari setiap individu untuk tidak mengandalkan pekerjaan dari orang lain melainkan menciptakan lapangan pekerjaan yang menyerap tenaga kerja yang ada dan menghidupkan kembali roda perekonomian Indonesia. Usaha Kecil adalah perusahaan skala kecil yang mampu bertahan karena usaha kecil juga berperan dalam pemerataan perekonomian Indonesia dan membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat, serta memiliki potensi menghasilkan devisa bagi negara.

Semua orang sepakat bahwa tumbuh dan berkembangnya perekonomian di suatu negara tidak terlepas dari peran para pengusaha swasta besar, menengah maupun kecil. *Entrepreneurs* (wirausaha) berperan dalam pertumbuhan dan perkembangan infrastruktur jalan, bangunan, serta barang dan jasa yang dibutuhkan manusia. Penyerapan tenaga kerja yang begitu banyak serta perputaran uang yang besar dan cepat tidak mungkin terjadi tanpa adanya peran *entrepreneurs* (wirausaha). Hal ini menunjukkan bahwa

peranan wirausahawan atau masyarakat pengusaha itu sangat “penting” dan “strategis” dalam memicu pertumbuhan dan pembangunan ekonomi suatu negara.(www.google.com)

Berdasarkan hal tersebut, maka dalam menghadapi perkembangan ekonomi saat ini peranan wirausaha tidak diragukan lagi. Karena tumbuh tidaknya perekonomian di suatu negara terutama bergantung pada kehadiran dan keaktifan para wirausaha. Wirausaha yang dimaksud adalah para pengusaha yang mandiri yang memiliki kebebasan dalam memilih karier sesuai dengan bidang usaha yang diminatinya serta dapat menciptakan lapangan pekerjaan yang sebesar-besarnya. (www.wirausaha.com)

Pengembangan sistem ekonomi yang memberi peluang bagi usaha-usaha kecil untuk masuk dalam perekonomian nasional akan mendorong tumbuhnya perekonomian berbasis wirausaha, yang selanjutnya akan mendorong tumbuhnya usaha-usaha baru. Kesempatan ini dapat diambil pelaku-pelaku usaha lokal. Para wirausaha ini biasanya memulai usahanya secara mandiri dengan modal sendiri atau modal bersama. Kemandirian ini merupakan modal awal terciptanya ekonomi perusahaan sehat. Usaha mereka umumnya berskala kecil, tetapi dapat menyerap tenaga kerja yang besar. Pemerataannya ke desa-desa ikut mendorong pemerataan kesempatan kerja. Usaha kecil juga dapat digunakan sebagai kunci pemacu ekspor serta peningkatan kesejahteraan rakyat.

Kemampuan untuk mengembangkan usaha tersebut bergantung kepada upaya para pengusaha itu sendiri memanfaatkan keterampilan bisnisnya untuk memuaskan pelanggan. Penelitian Cunningham (Riyanti, 2003:7) terhadap

178 wirausaha dan manajer profesional di Singapura, menunjukkan keberhasilan berkaitan dengan sifat-sifat kepribadian (49%), seperti keinginan untuk melakukan pekerjaan dengan baik, keinginan untuk berhasil, motivasi diri, percaya diri dan berfikir positif, komitmen dan sabar. Penelitian Mc.Ber & CO (Riyanti, 2003:7) menemukan bahwa wirausaha yang berhasil memiliki sifat yang proaktif, berorientasi prestasi dan komitmen dengan pihak lain.

Kemampuan untuk mengembangkan diri dan mempertahankan kemajuan teknologi, menurut Cunningham (Riyanti, 2003:9) merupakan faktor yang menyebabkan 28,1% keberhasilan usaha skala kecil. Faktor ini terkait dengan sifat-sifat kepribadian dan kemauan untuk belajar dan menerima perubahan. Dinsi (2004:6) mengatakan bisnis adalah ajang kompetisi yang peka terhadap perubahan.

Kepekaan ini menuntut pribadi-pribadi dengan inisiatif, kreativitas dan motivasi yang tinggi. Faktor-faktor tersebut akan mempengaruhi perilaku kewirausahaan yang mereka miliki. Dengan demikian masing-masing pelaku usaha akan terdorong dalam meningkatkan kreativitas berfikir, menentukan keputusan yang lebih baik dan pencapaian sukses usaha.

Pasar Padang Bulan yang lebih dikenal masyarakat dengan Pasar Pajak Sore yang berada di jalan Jamin Ginting terdiri dari 2 pasar, satu dimiliki oleh PEMDA sedangkan yang satu lagi dimiliki oleh Swasta. Pada tahap awal Pasar Pajak Sore tersebut berada di tanah yang berdataran rendah namun sekarang tanah tersebut telah ditinggikan oleh PEMDA sejak 12 tahun yang lalu.

Pasar Pajak sore merupakan suatu tempat usaha yang digunakan untuk menjual barang-barang kebutuhan rumah tangga. Banyak pedagang-pedagang yang berjualan di pajak sore, antara lain pedagang pakaian, pedagang buah-buahan, pedagang makanan, pedagang beras, pedagang sayur-sayuran, pedagang daging dan ikan, pedagang kelontong, pedagang pakaian bekas, pedagang ayam, kambing, burung, dll. Penulis melakukan penelitian pada pedagang pakaian Pasar Pajak Sore Jalan Jamin Ginting yang berada dibawah naungan PEMDA. Jumlah pedagang yang berada di Pasar Pajak sore jalan Jamin Ginting berjumlah 334, hal ini dapat dilihat pada Tabel 1.1.

Tabel 1.1
Spesifikasi Pedagang

No	Spesifikasi	Jumlah Pedagang
1	Pedagang pakaian	167
2	Pedagang buah-buahan	28
3	Pedagang sayur-sayuran	33
4	Pedagang daging, ayam dan ikan	36
5	Pedagang kelontong	70
	Jumlah	334

Sumber: PD. Pasar Pajak Sore Jl Jamin Ginting.

Pedagang pakaian adalah salah satu usaha dalam perdagangan dan salah satu wujud sektor informal. Pedagang pakaian adalah orang yang dengan modal yang relatif sedikit berusaha di bidang produksi dan penjualan barang-barang (jasa-jasa) untuk memenuhi kebutuhan kelompok tertentu di dalam masyarakat, usaha tersebut dilaksanakan pada tempat-tempat yang dianggap strategis dalam suasana lingkungan yang informal (Winardi dalam Haryono, 1989). sektor informal sangat membantu kepentingan masyarakat dalam menyediakan lapangan pekerjaan dengan penyerapan tenaga kerja secara mandiri atau menjadi *safety belt* bagi tenaga kerja yang memasuki pasar kerja,

selain untuk menyediakan kebutuhan masyarakat golongan menengah ke bawah. Pada umumnya sektor informal sering dianggap lebih mampu bertahan hidup (*survive*) dibandingkan sektor usaha yang lain. Hal tersebut dapat terjadi karena sektor informal relatif lebih *independent* atau tidak tergantung pada pihak lain, khususnya menyangkut permodalan dan lebih mampu beradaptasi dengan lingkungan usahanya (www.petra.ac.id)

Penulis tertarik untuk melakukan penelitian pada pedagang pakaian Pasar Pajak Sore Jalan Jamin Ginting dengan judul:

“Pengaruh Kemandirian Pribadi Terhadap Perilaku Kewirausahaan (Studi Kasus pada Pedagang Pakaian Pasar Pajak Sore Jalan Jamin Ginting)”

B. Perumusan Masalah

Perumusan masalah berdasarkan latar belakang yang diuraikan diatas adalah sebagai berikut:

“Apakah kemandirian pribadi berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku kewirausahaan pada Pedagang Pakaian Pasar Pajak Sore Jalan Jamin Ginting?”

C. Kerangka Konseptual

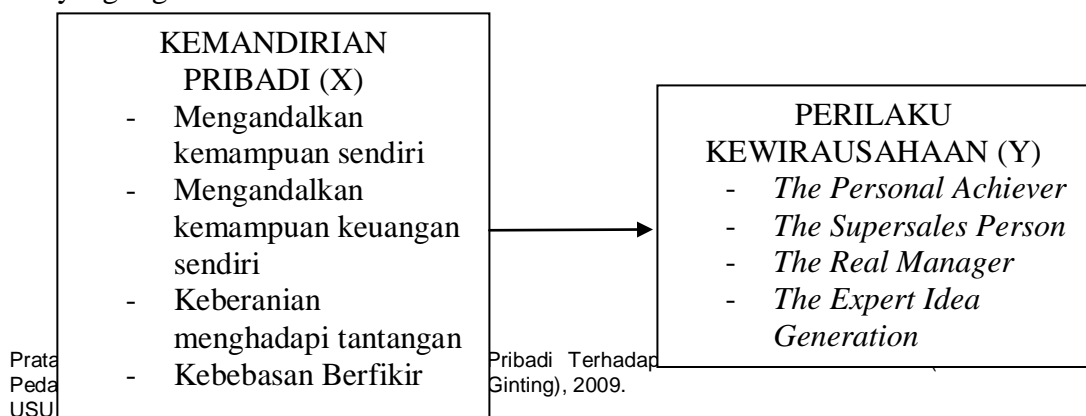
Kerangka konseptual bertujuan untuk mengemukakan secara umum mengenai objek penelitian yang dilakukan dalam kerangka variable yang akan diteliti. Dengan demikian dalam kerangka penelitian ini dikemukakan variabel yang akan diteliti yaitu pengetahuan kewirausahaan dan kemandirian pribadi sebagai variabel bebas dan kinerja usaha sebagai variabel terikat.

Kemandirian pribadi merupakan suatu upaya sendiri yang meliputi segala aspek kebutuhan yang mampu dipenuhi sendiri tanpa harus menggantungkan kepada orang lain. Hal ini mengandung suatu maksud bahwa dengan segala usaha yang dilakukan mulai dari perencanaan, penetapan tujuan, bernegosiasi, memenangkan persaingan, melaksanakan pekerjaan, menciptakan ide, mencari sumber-sumber, dan menyelesaikan masalah-masalah usaha mampu dilakukan sendiri dengan usaha yang keras. Dengan demikian dari usaha yang dilakukan tersebut mampu membawa keberhasilan yang memberikan kepuasan (Ranto,2007:23).

Perilaku Kewirausahaan dalam penelitian ini menggunakan empat tipe kepribadian Miner (Riyanti,2003:19), yaitu: *The personal achiever*, *The supersales person*, *The real manager*, dan *The expert idea generation*. Pada penelitian ini tipe kepribadian Miner digunakan bukan untuk menentukan tipe kepribadian yang paling cocok bagi wirausaha, tetapi lebih kepada profil keempat tipe kepribadian Miner pada wirasusaha.

Pada uraian diatas dapat disimpulkan bahwa kemampuan pribadi yang dimiliki pengusaha dapat mempengaruhi perilaku kewirausahaan pengusaha dalam menjalankan usahanya.

Kerangka konseptual yang digunakan dalam penelitian adalah seperti yang digambarkan dalam skema berikut



Gambar 1.1 Kerangka Konseptual
Sumber : Riyanti (2003), diolah Penulis

D. Hipotesis

“Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian” (Sugiyono,2005:51). Berdasarkan perumusan masalah diatas, maka peneliti merumuskan hipotesis sebagai berikut:

“Kemandirian pribadi berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku kewirausahaan pada Pedagang Pakaian Pasar Pajak Sore Jalan Jamin Ginting”

E. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh kemandirian pribadi terhadap perilaku kewirausahaan pada Pedagang pakaian Pasar Pajak Sore Jalan Jamin Ginting.

2. Manfaat Penelitian

a. Bagi Pelaku Usaha

Memberikan tambahan informasi dan wawasan serta memberikan masukan bagi para pedagang agar dapat mengembangkan usahanya.

b. Bagi Pihak Lain

Sebagai bahan informasi dan referensi dalam melakukan penelitian lanjutan.

c. Bagi Penulis

Memberikan kesempatan bagi peneliti untuk menerapkan teori yang telah diperoleh di bangku kuliah dan menambah wawasan peneliti serta mengetahui pengaruh kemandirian pribadi terhadap perilaku kewirausahaan.

F. Metode Penelitian

1. Batasan Operasional Variabel

Variabel yang akan diteliti dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Variabel Independent (X), yaitu variabel yang nilainya tidak tergantung pada variabel lain, yaitu:

X = Kemandirian Pribadi

- b. Variabel Dependent (Y), yaitu variabel yang dipengaruhi oleh variabel lain, yaitu:

Y = Perilaku Kewirausahaan

2. Definisi Operasional Variabel

Pada penelitian ini variabel-variabel yang dioperasionalkan adalah semua variabel yang termasuk dalam hipotesis yang telah dirumuskan. Untuk memberikan gambaran yang jelas dan memudahkan pelaksanaan penelitian, maka perlu definisi variabel-variabel yang akan diteliti sebagai berikut:

- a. “Variabel bebas (X) adalah variabel yang mempengaruhi atau yang menjadi sebab perubahannya atau timbulnya variabel terikat” (Sugiyono,2005:33).

Adapun yang menjadi variabel bebas adalah:

Kemandirian Pribadi (X)

Kemandirian Pribadi adalah kemampuan untuk mengandalkan diri sendiri dalam upaya untuk menciptakan lapangan kerja baru tanpa harus bergantung dengan orang lain, mulai dari menciptakan ide, menetapkan tujuan, sampai pada pencapaian kepuasan. Indikator yang digunakan antara lain:

1. Mengandalkan kemampuan diri sendiri
 2. Mengandalkan kemampuan keuangan sendiri
 3. Keberanian menghadapi tantangan
 4. Kebebasan berfikir
- b. “Variabel terikat merupakan variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat, karena adanya variabel bebas” (Sugiyono,2005:33).

Adapun yang menjadi variabel terikat adalah:

Perilaku Kewirausahaan (Y)

Tipe kepribadian menentukan bidang usaha apa yang bakal mendatangkan kesuksesan dalam berusaha. Dalam penelitian ini kepribadian dari Miner (Riyanti,2003:19) digunakan untuk melihat profil dari keempat tipe kepribadian wirausaha. Indikator yang digunakan antara lain:

1. *The Personal Achiever*, yang akan sukses apabila terus-menerus mengatasi rintangan dan menghadapi krisis, dan dalam menghadapi segalanya berusaha sedapat mungkin bersifat positif.
2. *The Supersales Person*, yang akan berhasil bila banyak orang menghabiskan waktunya untuk menjual dan meminta orang lain mengelola bisnisnya.

3. *The Real Manager*, yang akan berhasil bila memulai usaha baru dan mengelola sendiri bisnis tersebut.
4. *The Expert Idea Generation*, yang akan berhasil bila terlibat dalam bisnis teknologi tinggi.

Tabel 1.2
Definisi Operasionalisasi Variabel

VARIABEL	DEFENISI	INDIKATOR	SKALA UKUR
Kemandirian Pribadi (X)	Kemampuan untuk mengandalkan diri sendiri dalam upaya untuk menciptakan lapangan kerja baru tanpa harus bergantung dengan orang lain, mulai dari menciptakan ide, menetapkan tujuan, sampai pada pencapaian kepuasan.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengandalkan kemampuan diri sendiri 2. Mengandalkan kemampuan keuangan sendiri 3. Keberanian menghadapi tantangan 4. Kebebasan berfikir 	Skala Likert
Perilaku Kewirausahaan (Y)	Tipe kepribadian menentukan bidang usaha apa yang bakal mendatangkan kesuksesan dalam berusaha. Dalam penelitian ini kepribadian dari Miner digunakan untuk melihat profil dari keempat tipe kepribadian wirausaha.	<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>The personal Achiever</i> 2. <i>The supersales person</i> 3. <i>The real manager</i> 4. <i>The expert idea generation</i> 	Skala Likert

Sumber : Riyanti, 2003 diolah

3. Skala Pengukuran Variabel

Penelitian ini menggunakan skala Likert yaitu digunakan untuk mengukur sifat, pendapat dan persepsi seseorang ataupun kelompok orang tentang fenomena sosial (Sugiyono, 2005:104). Untuk keperluan analisis kuantitatif penelitian memberikan lima alternatif jawaban kepada

responden dengan menggunakan skala 1 sampai 5 dilihat pada tabel 1.2 berikut ini.

Tabel 1.3
Instrument Skala Likert

No	Pertanyaan	Skor
1	Sangat Setuju (SS)	5
2	Setuju (S)	4
3	Ragu-ragu/Netral (RG)	3
4	Tidak Setuju (TS)	2
5	Sangat Tidak Setuju (STS)	1

4. Tempat Dan Waktu Penelitian

Penelitian direncanakan dilakukan di Pasar Pajak Sore Jalan Jamin Ginting Medan. Penelitian dilakukan dari Januari hingga Maret 2009.

5. Populasi dan Sampel

Menurut Sugiyono (2005), Populasi adalah wilayah yang terdiri atas: objek/subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Jadi populasi bukan hanya orang, tetapi juga objek dan benda-benda alam yang lain. Satu orangpun dapat digunakan sebagai populasi, karena satu orang itu mempunyai berbagai karakteristik, misalnya gaya bicaranya, disiplin pribadi, hobi, cara bergaul, kepemimpinannya dan lain-lain. Populasi dalam penelitian ini adalah pedagang pakaian di Pasar Pajak Sore, Jalan Jamin Ginting yang berjumlah 167 pedagang pakaian.

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut (Sugiyono,2005:73). Untuk menentukan jumlah sampel,

penulis menggunakan rumus slovin (Umar,2008:78) sebagai berikut:

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

Dimana : n = jumlah sampel

N = ukuran populasi

e = taraf kesalahan yaitu 10 % atau 0,1

Populasi (N) berjumlah 167 orang, sehingga jumlah sampel adalah :

$$n = \frac{167}{1 + (167 \times 0,1^2)}$$

$$n = 62,55 \text{ atau } 63 \text{ orang}$$

Teknik pengambilan *sampling* menggunakan *non probability sampling* yaitu metode *purposive random sampling*, yaitu teknik penentuan sampel dengan pertimbangan kriteria dan ciri-ciri yang ditentukan terlebih dahulu untuk membatasi sampel (Sugiyono,2005:78). Adapun kriteria yang ditentukan adalah pedagang pakaian yang sudah lebih dari 5 tahun membuka usahanya dengan modal sendiri. Tujuan dari penetapan kriteria ini adalah karena penulis menganggap pedagang dapat mempertahankan usahanya secara mandiri.

6. Jenis dan Sumber Data

Penelitian ini menggunakan dua jenis sumber data yaitu:

a. Data primer

Yaitu data yang diperoleh secara langsung dari responden pada lokasi penelitian. Data primer diperoleh dengan memberikan kuesioner dan wawancara kepada responden.

b. Data sekunder

Yaitu data yang diperoleh melalui studi pustaka, dengan mempelajari berbagai tulisan melalui buku, jurnal, untuk mendukung penelitian ini.

7. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan dengan 3 (tiga) cara, yaitu:

a. Kuesioner

Kuesioner adalah teknik pengumpulan data dengan cara mengajukan pertanyaan melalui daftar pertanyaan pada setiap responden untuk memperoleh informasi yang dibutuhkan sehingga penelitian penulis dapat lebih terstruktur.

b. Wawancara

Peneliti melakukan wawancara tatap muka (*face to face*) dengan responden terpilih. Wawancara dilakukan dengan menggunakan alat bantu berupa seperangkat daftar pertanyaan yang telah dipersiapkan terlebih dahulu atau sering disebut *interview guide*.

c. Observasi

Observasi adalah pengumpulan data dengan cara melakukan pengamatan langsung pada lokasi penelitian, dalam hal ini di jalan Jamin Ginting, untuk melengkapi catatan penelitian yang diperlukan.

8. Uji Validitas dan Reliabilitas

Uji validitas dan realibilitas dilakukan pada 30 orang responden penelitian lalu data diproses dengan menggunakan program *software SPSS*

(*Statistic Product and Service Solution*) versi 14.0. Instrumen yang valid

dan reliabel merupakan syarat mutlak untuk mendapatkan hasil penelitian yang valid dan reliabel. Valid artinya data-data yang diperoleh melalui kuesioner dapat menjawab tujuan penelitian ini, sedangkan reliabel artinya konsisten atau stabil bila digunakan untuk penelitian lain. Pengujian instrumen dalam penelitian ini menggunakan bantuan *software SPSS 14.0 for windows*.

a. Uji Validitas

Uji validitas dilakukan untuk menguji apakah kuesioner layak dilakukan sebagai instrumen penelitian. Instrumen yang valid alat ukur yang digunakan untuk mendapatkan data (mengukur) itu valid (Sugiyono, 2005:109). Untuk menguji validitas digunakan pendekatan koefisien korelasi yaitu dengan cara mengkorelasikan antara skor butir pertanyaan dengan skor totalnya. Bila nilai korelasinya positif dan $r > 0,361$ maka butir pertanyaan tersebut dinyatakan valid. Dalam uji validitas kriteria pengambilan keputusan adalah:

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

Jika telah memenuhi syarat tersebut maka dapat disimpulkan bahwa instrumen tersebut telah memiliki validitas konstruk yang baik. Sementara butir-butir pertanyaan yang tidak valid akan gugur dan dikeluarkan. Setelah semua butir pernyataan dinyatakan valid maka instrumen tersebut layak untuk kuesioner penelitian.

Penulis mengajukan kuesioner yang berisi 13 pernyataan yang menyangkut variabel independen yaitu kemandirian pribadi dan variabel

dependen yaitu perilaku kewirausahaan kepada 30 responden untuk keperluan uji validitas instrumen yang hasilnya dapat dilihat pada tabel 1.4 berikut.

Tabel 1.4
Validitas Instrumen

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Pernyataan_1	52.7333	24.064	.807	.881
Pernyataan_2	52.6333	24.033	.790	.882
Pernyataan_3	52.3000	26.769	.610	.892
Pernyataan_4	52.8000	25.062	.576	.894
Pernyataan_5	53.1333	24.602	.689	.887
Pernyataan_6	53.1333	27.016	.418	.900
Pernyataan_7	52.4333	27.013	.579	.893
Pernyataan_8	52.6667	27.540	.349	.903
Pernyataan_9	52.6000	26.662	.545	.894
Pernyataan_10	52.4000	26.524	.698	.889
Pernyataan_11	52.7000	26.217	.573	.893
Pernyataan_12	52.6667	26.506	.583	.893
Pernyataan_13	52.6000	25.352	.704	.887

Sumber : Data primer diolah (2009)

Hasil pengolahan data pada tabel 1.4 dapat dilihat pada pernyataan 8 yaitu tidak valid karena *corrected item total correlation* lebih kecil dari nilai tabel R untuk 30 sampel yaitu 0,361. Maka satu pernyataan tersebut harus dikeluarkan. Lalu diadakan pengujian kembali sebagai berikut.

Tabel 1.5
Validitas Instrumen
Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Pernyataan_1	48.3333	21.609	.821	.884
Pernyataan_2	48.2333	21.633	.794	.885
Pernyataan_3	47.9000	24.231	.616	.896
Pernyataan_4	48.4000	22.524	.591	.898
Pernyataan_5	48.7333	22.202	.687	.892
Pernyataan_6	48.7333	24.478	.419	.905
Pernyataan_7	48.0333	24.654	.544	.899
Pernyataan_8	48.2000	24.234	.530	.899
Pernyataan_9	48.0000	24.000	.705	.893
Pernyataan_10	48.3000	23.734	.572	.897
Pernyataan_11	48.2667	24.064	.572	.897
pernyataan_12	48.2000	22.786	.726	.890

Sumber : Data primer diolah (2009)

Pengujian validitas dilakukan kembali terlihat pada tabel 1.5, seluruh pernyataan telah valid yaitu nilai *corrected item total correlation* seluruhnya telah bernilai lebih besar atau sama dengan 0,361.

b. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas merupakan tingkat kehandalan suatu instrumen penelitian. Instrumen yang reliabel berarti instrumen yang digunakan beberapa kali untuk mengukur objek yang sama akan menghasilkan data yang sama (Sugiyono, 2005:110). Bila koefisien korelasi (r) positif dan signifikan, maka instrumen tersebut sudah dinyatakan reliabel. Butir pertanyaan yang sudah dinyatakan valid dalam uji validitas akan ditentukan reliabilitasnya dengan kriteria sebagai berikut:

- a. Jika r_{α} positif atau $> r_{\text{tabel}}$ maka pernyataan reliabel.
- b. Jika r_{α} negatif atau $< r_{\text{tabel}}$ maka pernyataan tidak reliabel.

Suatu konstruk atau variabel dikatakan reliabel jika memberikan nilai *Cronbach Alpha* $> 0,6$ atau nilai *Cronbach Alpha* $> 0,8$. Berdasarkan hasil pengolahan data untuk uji reliabilitas dapat dilihat pada tabel 1.6 berikut.

Tabel 1.6
Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.903	12

Sumber : Data primer diolah (2009)

Dari tabel 1.6 dapat dilihat nilai *cronbach alpha* 0,903 lebih besar dari 0,8 berarti data telah reliabel.

9. Metode Analisis Data

a. Metode Analisis Deskriptif

Metode ini merupakan metode analisis data dimana peneliti mengumpulkan, mengklasifikasikan, menganalisis, dan menginterpretasikan data sehingga dapat memberikan gambaran yang jelas mengenai masalah yang diteliti.

b. Metode Regresi Linier Sederhana

Metode regresi linier sederhana digunakan untuk mengetahui berapa besar pengaruh variabel bebas (kemandirian pribadi) terhadap variabel terikat (perilaku kewirausahaan).

Menurut Sugiyono (2005:204) model regresi berganda yang digunakan, yaitu:

$$Y = a + b_1X_1 + e$$

Keterangan :

Y : Perilaku Kewirausahaan

a : Konstanta

b_1 : Koefisien regresi berganda

X_1 : Kemandirian Pribadi

e : Standar error

c. Pengujian Hipotesis

1. Uji Signifikan Parsial (Uji-t)

Uji-t bertujuan untuk melihat secara parsial apakah ada pengaruh yang signifikan dari variabel bebas terhadap variabel terikat.

Bentuk pengujiannya adalah :

$$H_0 : b_1 = 0$$

Artinya variabel bebas secara parsial tidak berpengaruh signifikan dan positif terhadap variabel terikat.

$$H_a : b_1 \neq 0$$

Artinya variabel bebas secara parsial berpengaruh signifikan dan positif terhadap variabel terikat.

Kriteria pengambilan keputusan:

$$H_0 \text{ diterima jika } t_{\text{hitung}} < t_{\text{tabel}} \text{ pada } \alpha = 5\%$$

$$H_a \text{ diterima jika } t_{\text{hitung}} > t_{\text{tabel}} \text{ pada } \alpha = 5\%$$

2. Pengujian koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi (R^2) digunakan untuk mengukur seberapa besar kontribusi variabel bebas terhadap variabel terikat, dimana

$0 < R^2 < 1$. Hal ini menunjukkan jika R^2 semakin dekat dengan 1 maka

kemampuan variabel bebas (X) untuk menjelaskan variabel terikat (Y) semakin baik. Sebaliknya jika R^2 semakin dekat pada 0 maka kemampuan variabel bebas (X) untuk menjelaskan variabel terikat semakin lemah. Hal ini berarti bila $R^2 = 0$ menunjukkan tidak adanya pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat dan bila R^2 mendekati satu menunjukkan semakin kuatnya pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat.



BAB II

URAIAN TEORITIS

A. Penelitian Terdahulu

Silalahi (2007), melakukan penelitian yang berjudul **“Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan, Motif Berprestasi, Dan Kemandirian Pribadi Terhadap Perilaku Kewirausahaan (Kasus Warnet Di Padang Bulan)”**. Berdasarkan penelitian ini diperoleh hasil bahwa variabel Pengetahuan kewirausahaan (X1), dan Kemandirian Pribadi (X3) berpengaruh signifikan terhadap Perilaku Kewirausahaan para pemilik usaha warnet di Padang Bulan. Sedangkan variabel Motif Berprestasi (X2) tidak berpengaruh secara signifikan terhadap Perilaku Kewirausahaan para pemilik usaha warnet di Padang Bulan.

Ranto (2007), melakukan penelitian yang berjudul **”Korelasi Antara Motivasi, *Knowledge of Entrepreneurship* dan Independensi dan *The Entrepreneur’s Performance* pada Kawasan Industri Kecil Pulo Gadung”**. Variabel bebas (X) dalam penelitian ini adalah Motivasi Berusaha (X1), Pengetahuan Kewirausahaan (X2), dan Kemandirian Usaha (X3). Sedangkan Variabel terikat (Y) dalam penelitian ini adalah Kinerja Usaha (Y). Berdasarkan penelitian ini diperoleh hasil bahwa terdapat hubungan positif antara Motivasi Berusaha, Pengetahuan Kewirausahaan, dan Kemandirian Usaha secara bersama dengan Kinerja Usaha Industri Kecil.

B. Wirausaha

Kata “wirausaha” dalam bahasa Indonesia adalah padanan kata bahasa perancis “entrepreneur”, yang sudah dikenal sejak abad ke 17.

Menurut Holt (Riyanti, 2003: 21), kata Entrepreneur berasal dari kata kerja Enterprende. Kata ”wirausaha” merupakan gabungan kata ”wira” (gagah berani, perkasa) dan kata ”usaha”. Jadi wirausaha berarti orang yang gagah berani/perkasa dalam usaha.

Menurut Zimmerer dan Schorborough (Riyanti, 2003: 22):

”an enterpreneur is one who creates a new business in the face of risk and uncertainty for the purpose of achieving profit. And the growth by identifying opportunities and assembling the necessary resources to capitalize of them”.

Adam Smith (Riyanti, 2003: 23) melihat wirausaha sebagai orang yang memiliki pandangan yang tidak lazim yang dapat mengenali tuntutan potensial atas barang dan jasa. Dalam pandangan Smith, wirausaha bereaksi terhadap perubahan ekonomi, lalu menjadi agen ekonomi yang merubah permintaan menjadi produksi. Richard Cantillon (Riyanti,2003:23) berpendapat bahwa wirausaha adalah seorang inkubator gagasan baru, yang selalu berusaha menggunakan sumber daya secara optimal untuk mencapai tingkat komersial paling tinggi. Sementara Menger (Riyanti,2003:23) berpendapat bahwa wirausaha adalah orang yang dapat melihat cara-cara ekstrem dan tersusun untuk mengubah sesuatu yang tidak bernilai /bernilai rendah menjadi sesuatu yang bernilai tinggi. Misalnya, dari terigu menjadi roti yang lezat.

Kamus umum bahasa Indonesia (Riyanti,2003:24) mengartikan wirausaha sebagai: "orang yang pandai atau berbakat mengenali produk, menentukan cara produksi baru, menyusun operasi untuk pengadaan produk baru, memasarkannya serta mengatur permodalan operasinya.

Pengertian wirausaha yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah perpaduan definisi yang dikemukakan diatas sebagai berikut:

"wirausaha adalah orang yang menciptakan kerja bagi orang lain dengan cara mendirikan, mengembangkan, dan melembagakan perusahaan miliknya sendiri dan bersedia mengambil resiko pribadi dalam menemukan peluang berusaha dan secara kreatif menggunakan potensi-potensi dirinya untuk mengenali produk, mengelola dan menentukan cara produksi, menyusun operasi untuk pengadaan produk, memasarkannya serta mengatur permodalan operasinya."

Definisi ini hanya berlaku bagi mereka yang mengelola usaha sendiri dan mempekerjakan orang lain dalam menjalankan kegiatan usahanya. Oleh karena itu penelitian ini hendak melihat peran dari orang yang memimpin usaha miliknya sendiri. Dengan demikian, dia bertanggungjawab penuh terhadap hasil akhir dari upaya mengantisipasi peluang dan hambatan demi kemajuan usahanya.

Dari beberapa konsep yang ada ada 6 hakekat penting kewirausahaan sebagai berikut (Suryana, 2003:13), yaitu :

1. Kewirausahaan adalah suatu nilai yang diwujudkan dalam perilaku yang dijadikan dasar sumber daya, tenaga penggerak, tujuan, siasat, kiat, proses, dan hasil bisnis (Acmad Sanusi, 1994).
2. Kewirausahaan adalah suatu kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda (*ability to create the new and different*) (Drucker, 1959).
3. Kewirausahaan adalah suatu proses penerapan kreativitas dan inovasi dalam memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan (Zimmerer, 1996).
4. Kewirausahaan adalah suatu nilai yang diperlukan untuk memulai suatu usaha (*start-up phase*) dan perkembangan usaha (*venture growth*) (Soeharto Prawiro, 1997).
5. Kewirausahaan adalah suatu proses dalam mengerjakan sesuatu yang baru (*creative*), dan sesuatu yang berbeda (*innovative*) yang bermanfaat memberi nilai lebih.
6. Kewirausahaan adalah usaha menciptakan nilai tambah dengan jalan mengkombinasikan sumber-sumber melalui cara-cara baru dan berbeda untuk memenangkan persaingan. Nilai tambah tersebut dapat diciptakan dengan cara mengembangkan teknologi baru, menemukan pengetahuan baru, menemukan cara baru untuk menghasilkan barang dan jasa yang baru yang lebih efisien, memperbaiki produk dan jasa yang sudah ada, dan menemukan cara baru untuk memberikan kepuasan kepada konsumen.

Berdasarkan keenam konsep diatas, secara ringkas kewirausahaan dapat didefinisikan sebagai sesuatu kemampuan kreatif dan inovatif (*create new and different*) yang dijadikan kiat, dasar, sumber daya, proses dan

perjuangan untuk menciptakan nilai tambah barang dan jasa yang dilakukan dengan keberanian untuk menghadapi risiko.

Menurut Geoffrey G. Meredith (Suryana,2003:14) mengemukakan ciri-ciri dan watak kewirausahaan sebagai berikut:

Ciri-ciri dan Watak Kewirausahaan

Ciri-ciri	Watak
(1) Percaya diri	Keyakinan, ketidaktergantungan, individualitas, dan optimisme.
(2) Berorientasi pada tugas dan hasil	Kebutuhan untuk berprestasi, berorientasi laba, ketekunan dan ketabahan, tekad kerja keras, mempunyai dorongan kuat, energik dan insiatif.
(3) Pengambilan resiko dan suka tantangan	Kemampuan untuk mengambil resiko yang wajar.
(4) Kepemimpinan	Perilaku sebagai pemimpin, bergaul dengan orang lain, menanggapi saran-saran dan kritik.
(5) Keorisinilan	Inovatif dan kreatif serta fleksibel
(6) Berorientasi ke masa depan	Pandangan ke depan, perspektif.

C. Kemandirian Pribadi

Kemandirian, menurut Sutari Imam Barnadib (1982), meliputi "perilaku mampu berinisiatif, mampu mengatasi hambatan/masalah, mempunyai rasa percaya diri dan dapat melakukan sesuatu sendiri tanpa bantuan orang lain". Pendapat tersebut juga diperkuat oleh Kartini dan Dali (1987) yang mengatakan bahwa kemandirian adalah "hasrat untuk

mengerjakan segala sesuatu bagi diri sendiri”. Secara singkat dapat disimpulkan bahwa kemandirian mengandung pengertian:

- a. Suatu keadaan dimana seseorang yang memiliki hasrat bersaing untuk maju demi kebaikan dirinya,
- b. Mampu mengambil keputusan dan inisiatif untuk mengatasi masalah yang dihadapi,
- c. Memiliki kepercayaan diri dalam mengerjakan tugas-tugasnya,
- d. Bertanggungjawab terhadap apa yang dilakukannya.(www.e-psikologi.com).

Kemandirian, menurut Vamer dan Beamer (Ranto,2007:22) adalah kepemilikan sebuah nilai dalam diri seseorang yang mengarah kepada kedewasaan, sehingga dia mampu menghadapi persaingan. Sedangkan persaingan itu sendiri merupakan sesuatu yang dapat memberi semangat sebagai alat untuk menentukan pesaing terbaik. Ketika seseorang bersaing dengan orang lain, tidak dapat dielakkan adanya pemenang dan adanya yang kalah. Itulah sebabnya kemandirian merupakan suatu proses mulai dari menciptakan ide, membuat rencana, mencari sumber sampai dengan memperoleh hasil yang memuaskan. Di dalam kemandirian menurut Irwin (Ranto,2007:22) terdapat kedewasaan yang merubah pandangan seseorang dan mempengaruhi kehidupannya. Orang yang tidak mandiri akan beraksi hanya jika ada penghargaan dari orang lain. Sebaliknya, seseorang yang mandiri beraksi untuk kepuasannya sendiri tanpa tergantung dari yang difikirkan orang lain. Itulah sebabnya kembali Irwin menegaskan bahwa seseorang yang

mandiri akan melakukan apa saja yang diinginkan merupakan kebebasan berfikir untuk memuaskan dirinya dan orang lain. Walaupun kemandirian bukan berarti suatu kematangan akhir yang dipunyai seseorang.

Covey (Ranto,2007:23) mengatakan bahwa perkembangan keefektifan pribadi dan antar pribadi dapat digerakkan secara progresif pada kontinu kematangan menuju kemandirian sampai kesaling tergantung. Perubahan sikap dari ketergantungan pada paradigma "anda" yang berarti anda harus mengurus saya, dan saya akan menyalahkan anda bila tidak berhasil (*depend on*), bergeser menjadi paradigma "saya" yang berarti saya dapat melakukannya, bertanggung jawab, percaya diri, dan dapat memilih (*independend*), selanjutnya menjadi saling tergantung dan berubah menjadi paradigma "kita" dan berarti kita dapat melakukannya, dapat bekerja sama, dapat menggabungkan bakat dan kemampuan serta "kita" dapat menciptakan sesuatu yang lebih besar secara bersama-sama (*interdependency*). Sehubungan dengan uraian di atas, kemudian Covey menegaskan bahwa kemandirian sejati adalah sebuah karakter yang akan memberikan kekuatan untuk bertindak, terutama dalam menghadapi tantangan, jadi bukan menjadi sasaran tindakan itu sendiri. Hal ini dapat membebaskan diri dari pengaruh lain sehingga kemandirian merupakan cita-cita pembebas yang layak. Namun, kemandirian bukanlah tujuan tertinggi dalam kehidupan yang efektif.

Dari pengertian tersebut diatas tampak mengandung maksud bahwa kemandirian seseorang merupakan suatu proses kematangan. Kematangan akan memberikan kekuatan karakter menuju kondisi sampai kesaling tergantung (*interdependency*). Kematangan akan mendorong untuk meraih

prestasi, maka prestasi demi prestasi akan semakin memantapkan kematangan dalam bentuk kedewasaan (*maturity*) tersebut. Kekuatan karakter yang telah menyatu dalam kedewasaan akan mendorong kekuatan untuk bertindak. Dengan demikian, walaupun memiliki keterbatasan kebebasan dari pemahaman dan nilai-nilai yang dianut namun dengan akal budi yang dimilikinya, tetap tahu apa yang akan dilakukannya. Sikap dewasa tentunya sangat dituntut oleh siapapun yang sedang berusaha untuk mencapai prestasi termasuk para usahawan, sebab mereka dituntut untuk menjadikan dirinya menjadi majikan yang mampu untuk menciptakan kerja dan mengelola secara baik dengan mengkombinasikan berbagai sumber dan menciptakan sinergi untuk mencapai tujuan yang diharapkan.

Kemandirian pada dasarnya memiliki dua bentuk yaitu pemikiran dan tindakan. Seorang pemimpin menurut Chutterbuck dan Waine (Ranto,2007:23) memerlukan keduanya untuk menunjukkan dirinya sendiri mandiri. Pemikiran yang mandiri akan membawanya pada perspektif yang berbeda dalam strategi, sehingga mampu menentukan skala prioritas. Tindakan yang mandiri berarti seorang pemimpin tidak memiliki konflik kepentingan terhadap perusahaannya.

Wirasahawan adalah orang yang merdeka lahir batin, lebih suka bekerja atas kemampuan sendiri daripada bekerja untuk orang lain. Kemandirian ini tetap didukung dengan kepedulian pada orang lain dan lingkungan, menerima kritik dan saran dari orang lain.

Pribadi tiap orang itu tumbuh atas dua kekuatan, yaitu (1) kekuatan dari dalam, yang sudah dibawa sejak lahir, berwujud benih, bibit, atau sering

disebut juga kemampuan-kemampuan dasar (faktor dalam). Adapun yang termasuk faktor dalam atau faktor pembawaan, ialah segala sesuatu yang telah dibawa oleh anak sejak lahir, baik yang bersifat kejiwaan maupun yang bersifat ketubuhan. Kejiwaan yang berwujud pikiran, perasaan, kemauan, fantasi, ingatan, dsb yang dibawa sejak lahir, ikut menentukan pribadi seseorang. Keadaan jasmanipun demikian pula. Panjang pendeknya leher, besar kecilnya tengkorak, susunan urat syaraf, otot-otot, susunan dan keadaan tulang-tulang, juga mempengaruhi pribadi manusia. (2) Kekuatan dari luar (faktor lingkungan), yaitu segala sesuatu yang ada diluar manusia. Baik yang hidup maupun yang mati. Semuanya ikut serta membentuk pribadi seseorang yang berada dalam lingkungan itu.

Kata kepribadian berasal dari kata *Personality* (bahasa inggris) yang berasal dari kata *Persona* (bahasa latin) yang berarti kedok atau topeng. Yaitu tutup muka yang sering dipakai oleh pemain-pemain panggung, yang maksudnya untuk menggambarkan perilaku, watak atau pribadi seseorang.

Menurut G.W. Allport (Sobur,2003:300), pengertian kepribadian adalah organisasi-organisasi dinamis dari sistem-sistem psiko-fisik dalam individu yang turut menentukan cara-caranya yang unik/khas dalam menyesuaikan diri dengan lingkungannya. Kepribadian terletak di balik tindakan tertentu dan dalam individu; dan sistem yang menyusun kepribadian dalam segala hal adalah kecenderungan yang sehat. Allport menggunakan istilah "sistem Psiko-fisik" dengan maksud menunjukkan bahwa "jiwa" dan "raga" manusia merupakan suatu sistem yang terpadu dan tidak dapat dipisahkan satu sama lain, serta di antara keduanya selalu terjadi interaksi

dalam mengarahkan tingkah laku. Sementara itu istilah "khas" dalam definisi kepribadian Allport memiliki arti bahwa individu bertingkah laku dalam caranya sendiri, karena setiap individu memiliki kepribadian sendiri.

Sifat kepribadian yang paling banyak dibahas oleh para ahli, dalam kaitan dengan wirausaha adalah sifat kreatif dan inovatif. Drucker (Riyanti,2003:24) juga menegaskan bahwa untuk meraih keberhasilan, seorang wirausaha harus belajar mempraktikkan inovasi secara sistematis. Menurutnya inovasi adalah alat khusus bagi para wirausaha. Kreativitas lebih menekankan kemampuan, bukan kegiatan. Jadi, orang disebut kreatif jika dia memiliki ide/gagasan yang baru tanpa harus merealisasikan gagasannya itu. Inovasi adalah proses melakukan sesuatu yang baru.

Kreativitas entrepreneur adalah kemampuan untuk menerapkan gagasan kreatif demi kemajuan usaha. Gagasan itu tidak harus baru, yang penting ada solusi yang baru yang diterapkan dalam proses menciptakan dan menjual barang atau jasa ke pasar. Gagasan baru itu bisa saja menyangkut barang atau jasa itu sendiri., bisa berupa kemampuan untuk mengenali pasar baru, bisa dalam bentuk cara-cara memproduksi dan memasarkan barang/jasa, atau juga cara mengelola finansial dan karyawan. Adapun kreativitas yang dimaksudkan dalam penelitian ini adalah kemampuan pribadi dalam menemukan gagasan dalam mengelola masalah keuangan pribadi/melalui fasilitas pinjaman/kredit dari lembaga keuangan.

Dengan demikian kemandirian pribadi adalah kemampuan untuk mengandalkan diri sendiri dalam upaya untuk menciptakan lapangan kerja

baru tanpa harus bergantung dengan orang lain, mulai dari menciptakan ide, menetapkan tujuan, sampai pada pencapaian kepuasan.

D. Perilaku Kewirausahaan

Menurut Miner (Hutagalung,2008:7), ada empat tipe kepribadian wirausaha, yaitu:

1. *The Personal Achiever*. Ciri-ciri wirausaha tipe ini adalah:
 - a. Memiliki kebutuhan berprestasi;
 - b. Memiliki kebutuhan umpan balik;
 - c. Memiliki kebutuhan perencanaan dan penetapan tujuan;
 - d. Memiliki inisiatif pribadi yang kuat;
 - e. Memiliki komitmen pribadi yang kuat untuk organisasi;
 - f. Percaya bahwa satu orang dapat memainkan peran penting;
 - g. Percaya bahwa pekerjaan seharusnya dituntun oleh tujuan pribadi bukan oleh hal lain.
2. *The Supersales Person*. Ciri-ciri wirausaha tipe ini adalah:
 - a. Memiliki kemampuan memahami dan mengerti orang lain;
 - b. Memiliki keinginan untuk membantu orang lain;
 - c. Percaya bahwa proses-proses sosial sangat penting;
 - d. Kebutuhan memiliki hubungan positif yang kuat dengan orang lain;
 - e. Percaya bahwa bagian penjualan sangat penting untuk melaksanakan strategi perusahaan.
3. *The Real Manager*. Ciri-ciri wirausaha tipe ini adalah:
 - a. Keinginan untuk menjadi pemimpin perusahaan;

- b. Ketegasan;
- c. Sikap positif terhadap pemimpin;
- d. Keinginan untuk bersaing;
- e. Keinginan berkuasa;
- f. Keinginan untuk menonjol di antara orang-orang lain.

4. The Expert Idea Generation. Ciri-ciri wirausaha tipe ini adalah:

- a. Keinginan untuk melakukan inovasi;
- b. Menyukai gagasan-gagasan;
- c. Percaya bahwa pengembangan produk baru sangat penting untuk menjalankan strategi dan organisasi;
- d. Intelegensi yang tinggi;
- e. Ingin menghindari resiko.

Tipe kepribadian sangat menentukan menentukan bidang usaha apa yang bakal mendatangkan kesuksesan dalam berusaha. Miner (dalam Riyanti,2003:56) mengemukakan berdasarkan hasil kerjanya selama dua puluh tahun ia menemukan empat tipe wirausaha yang memiliki tipe kepribadian yang berbeda. Agar mencapai sukses dalam usaha, keempat tipe wirausaha ini harus mengikuti jalan karier yang berbeda, dan terkait dengan bisnis yang berbeda pula.

1. *The Personal Achiever*, yang akan sukses apabila terus-menerus mengatasi rintangan dan menghadapi krisis, dan dalam menghadapi segalanya berusaha sedapat mungkin bersikap positif.

2. *The Supersales Person*, yang akan berhasil bila banyak orang menghabiskan waktunya untuk menjual dan meminta orang lain mengelola bisnisnya.
3. *The Real Manager*, yang akan berhasil bila memulai usaha baru dan mengelola sendiri usaha tersebut.
3. *The Expert Idea Generation*, yang akan berhasil bila terlibat dalam bisnis teknologi tinggi.

Pada penelitian ini tipe kepribadian Miner digunakan bukan untuk menentukan tipe kepribadian yang paling cocok bagi wirausaha, tetapi lebih kepada profil keempat tipe kepribadian Miner pada wirausaha.

Cunningham (Riyanti,2003:31) berdasarkan wawancara terhadap 175 wirausaha dan manajer profesional Singapore tentang alasan-alasan keberhasilan usaha, mencatat bahwa keberhasilan usaha berkaitan erat dengan hal-hal sebagai berikut:

- a. Sifat kepribadian (49%) seperti memiliki keinginan untuk melakukan pekerjaan dengan baik, memiliki keinginan untuk berhasil, dan memiliki motivasi diri, percaya diri, berfikir positif, memiliki komitmen dan sabar.
- b. Kemampuan berhubungan dengan pelanggan (17%), yaitu jujur, ramah, adil pada pelanggan, staf dan kemampuan berhubungan baik dengan orang lain.
- c. Kemampuan memahami lingkungan bisnis (15%), yaitu kemampuan belajar dari pihak pesaing, pengetahuan tentang bidang usaha,

kemauan untuk belajar, pengetahuan tentang produk dan jasa serta pemahaman tentang persaingan.

- d. Orientasi ke masa depan dan fleksibilitas (11%), yaitu berorientasi tujuan, kreatif dan kemauan mengambil resiko, memiliki visi dan gambaran mental masa depan.
- e. Kesadaran pribadi (4%), yaitu mengetahui kekuatan dan kelemahan diri, serta mampu menerima kesalahan.
- f. Faktor lain (4%).



BAB III

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Singkat Perusahaan

Pasar Pajak Sore (Pasar Padang Bulan) adalah salah satu dari 56 (Lima Puluh Enam) pasar tradisional yang ada di kota Medan. Pada tahap awal Pajak Sore tersebut berada di tanah yang berdataran rendah namun sekarang tanah tersebut telah ditinggikan oleh PEMDA sejak 12 tahun yang lalu.

Pasar Pajak sore yang berada di jalan Jamin Ginting terdiri dari 2 pasar, satu dimiliki oleh PEMDA sedangkan yang satu lagi dimiliki oleh Swasta. Jumlah pedagang yang berada di bawah naungan PEMDA berjumlah 334, hal tersebut dapat dilihat dari 21 ruko, 167 kios, 90 stand, 8 bangunan baru belakang serta 48 bangunan baru depan.

Dengan luas lahan sebesar 1000 m² dan luas bangunan sebesar 800 m², Pasar Pajak Sore hanya dapat menampung 334 pedagang. Adapun jenis barang yang dijual terdiri dari bahan-bahan pokok seperti sembako, sayur-sayuran, ikan, daging, bumbu dan rempah, barang kelontong, makanan, minuman, buah-buahan sampai pada kebutuhan sandang seperti pakaian, tas, sepatu, perhiasan, barang pecah belah, dan sebagainya. Untuk areal parkir,

Pasar Pajak Sore hanya dapat menampung sekitar 10 kendaraan roda dua dan 5 kendaraan roda empat.

Pasar Pajak Sore merupakan salah satu pasar tradisional di kota Medan yang dikelola oleh PD. Pasar Kota Medan, yang mana kantor PD. Pasar berada di lantai III Gedung Pasar Petisah. PD. Pasar Kota Medan didirikan dengan tujuan untuk mewujudkan dan meningkatkan pelayanan umum kepada masyarakat dengan penyediaan sarana pasar, disamping itu juga menunjang kebijaksanaan umum Pemerintah Daerah untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan meningkatkan Pendapatan Asli Daerah (PAD).

Melihat potensi perkembangan pasar yang cukup besar, tentu perlu penataan pasar secara teratur yang dilengkapi dengan sarana dan prasarana tempat berjualan. Maka PD. Pasar Kota Medan merupakan solusi yang tepat untuk mengatasi hal tersebut dan sebagai fasilitator bagi para pedagang. PD. Pasar Kota Medan sebagai pemegang mandat yang diberikan oleh Pemerintah Kota Medan untuk melaksanakan Peraturan Daerah Kota Medan No. 8 Tahun 2001 dan Keputusan Walikota Medan No. 28 Tahun 2001.

B. Visi dan Misi Perusahaan

Mengingat perkembangan ekonomi yang sangat dinamis pada era globalisasi, maka perlu bagi setiap pelaku bisnis untuk benar-benar profesional dalam menjalankan roda organisasi perusahaannya. Untuk itu perlu adanya visi dan misi dari setiap agar tercapai kinerja perusahaan yang diharapkan.

1. Visi PD. Pasar Kota Medan

PD. Pasar Kota Medan memiliki visi sebagai fasilitator terdepan dalam mewujudkan pelayanan umum di sektor pasar bagi masyarakat Kota Medan.

2. Misi PD. Pasar Kota Medan

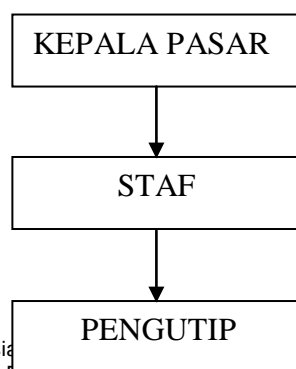
PD. Pasar Kota Medan memiliki misi sebagai berikut:

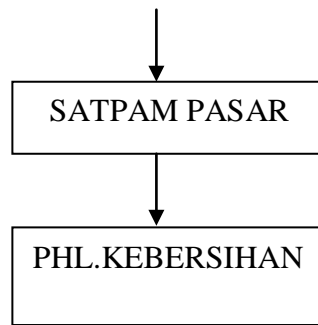
- a. Mewujudkan akuntabilitas publik oleh perusahaan serta menciptakan aparatur yang bersih.
- b. Meningkatkan kualitas pelayanan dalam rangka meningkatkan kinerja perusahaan.
- c. Menumbuh kembangkan perusahaan dalam menghadapi pasar global dengan melaksanakan perencanaan pembangunan, pemeliharaan, dan pengawasan.
- d. Memberikan kontribusi bagi pemasukan Pendapatan Asli Daerah (PAD) dengan manajemen perusahaan yang bersih.

C. Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur organisasi diperlukan dalam pelaksanaan tugas perusahaan. Struktur organisasi menunjukkan kedudukan, tugas, wewenang, dan tanggung jawab yang berbeda-beda dalam suatu organisasi.

Struktur organisasi Pasar Pajak Sore dapat dilihat pada Gambar 3.1 berikut ini:





Sumber: PD. Pasar Pajak Sore (2009)

Gambar 3.1: Struktur Organisasi Perusahaan

1. Kepala Pasar
 - a. Merealisasikan target/anggaran yang telah dibebankan perusahaan.
 - b. Mengawasi karyawan dan petugas dalam menjalankan pekerjaan.
 - c. Mengawasi keadaan dan kebersihan pasar.
 - d. Mengecek dan mengevaluasi administrasi pembukuan di pasar.
 - e. Mengajukan izin-izin yang diperlukan kepada direksi PD. Pasar.
 - f. Mencairkan segala bentuk tunggakan kontribusi kepada pedagang.
2. Staf
 - a. Membukukan laporan atas hasil kutipan.
 - b. Mengerjakan administrasi dan surat-surat yang masuk maupun yang keluar ke dalam buku agenda.
 - c. Membuat laporan bulanan atas pemakaian karcis kontribusi harian dan kwitansi bulanan dengan segala pemakaian kwitansi lainnya.
 - d. Membuat surat-surat izin, seperti surat izin pemakaian tempat berjualan, izin-izin rekomendasi yang ditujukan kepada Direksi, dan sebagainya.
 - e. Ikut serta dalam mengawasi kebersihan pasar.

3. Pengutip

- a. Melaksanakan pengutipan kontribusi dari para pedagang.
- b. Membuat laporan hasil kutipan kontribusi kepada Kepala Pasar.
- c. Ikut serta melaksanakan pengawasan kebersihan dan keberadaan sarana dan prasarana pasar.
- d. Membuat laporan kepada Kepala Pasar mengenai kios atau stan yang tidak aktif/tutup dan yang masih memiliki tunggakan.

4. SATPAM Pasar

- a. Menjaga keamanan dan ketertiban pajak secara keseluruhan.
- b. Mengatasi berbagai kericuhan dan segala tindakan kriminal yang terjadi di pajak sebelum diserahkan kepada pihak yang berwajib.

5. PHL. Kebersihan

- a. Membersihkan sampah-sampah dan kotoran di areal pajak.
- b. Mengangkut sampah dari TPS ke truk pengangkutan sampah.
- c. Membersihkan parit/selokan di seluruh areal pajak.

D. Prosedur Perizinan Pasar Pajak Sore

1. Pendaftaran Pedagang

Para pedagang di Pasar Pajak Sore diakui secara resmi oleh pihak PD. Pasar Pajak Sore. Oleh karena itu maka para pedagang harus mentaati segala peraturan-peraturan yang diberlakukan oleh pihak PD. Pasar. Prosedur yang ditetapkan adalah berdasarkan aturan yang berlaku di PD. Pasar Pajak Sore.

Pihak PD. Pasar Pajak Sore bertanggung jawab sepenuhnya dalam perekrutan dan administrasi pedagang. Para pedagang yang berjualan di

Pasar Pajak Sore harus sudah melapor dan mendapatkan izin dari PD. Pasar Pajak Sore dan begitu juga dengan hak untuk melakukan pelarangan berjualan. Registrasi ulang diberlakukan setiap 12 bulan. Hal ini dilakukan untuk memperoleh data ulang mengenai perkembangan terbaru dari para pedagang.

Pedagang yang belum mendapatkan izin, harus melakukan perjanjian dengan menandatangani peraturan yang berlaku, antara lain:

1. Mematuhi perjanjian Sewa Menyewa Kios/Stand yang telah ditetapkan PD. Pasar Pajak Sore.
2. Tidak boleh membuang sampah sembarangan.
3. Diwajibkan membayar kontribusi tempat berjualan per bulan/hari dan kontribusi pelayanan kebersihan.

Besarnya biaya registrasi yang dibebankan kepada para pedagang yang akan berjualan di Pasar Pajak Sore sebesar Rp. 25.000,- (Seratus Ribu Rupiah). Biaya regristrasi yang dibebankan ke pedagang sesuai dengan luas bangunan yang akan digunakan untuk berjualan.

2. Pelaksanaan Keamanan

Para pedagang yang berjualan di Pasar Pajak Sore mendapatkan jaminan sepenuhnya untuk berjualan. Untuk itu para pedagang diwajibkan untuk membayar uang keamanan kepada pihak Satpam Pasar Pajak Sore sebesar Rp. 150.000,- (Seratus Lima Puluh Ribu Rupiah) per bulan untuk semua jenis usaha. Pembayaran ini dilakukan setiap bulannya oleh pihak Petugas Keamanan Pasar Pajak Sore dengan mendatangi tiap-tiap tempat berjualan para pedagang yang berada di Pasar Pajak Sore.

3. Pelaksanaan Kebersihan

Sebagai upaya untuk menciptakan lingkungan yang bersih, pihak Pasar Pajak Sore mewajibkan kepada para pedagang untuk membuang sampah pada tempat-tempat yang sudah disediakan di sepanjang jalan utama Pasar Pajak Sore. Pihak Pasar Pajak Sore juga menyediakan fasilitas kamar mandi dengan beberapa kran air untuk pedagang mengambil air bersih yang tujuan pihak PD. Pasar Pajak Sore adalah untuk menciptakan Pasar Pajak Sore yang mandiri yang tidak membuat pihak-pihak lain merasa terganggu dengan ketentuan seluruh pedagang yang berjualan di Pajak Sore hanya membayar uang air dan listrik sebesar Rp. 200.000,- (Dua Ratus Ribu Rupiah) tiap bulan kepada petugas kebersihan.

F. Gambaran Umum Pedagang Pakaian Pasar Pajak Sore

Para pedagang di Pasar Pajak Sore memiliki latar belakang yang berbeda-beda. Perbedaan tersebut meliputi jenis kelamin, umur, status, pendidikan terakhir dan alamat tempat tinggal para pedagang. Secara umum gambaran pedagang dapat dilihat pada hasil penyebaran kuesioner, wawancara, dan observasi yang dilakukan oleh penulis untuk penelitian ini, dapat dilihat pada Tabel 3.1 berikut ini.

Tabel 3.1
Data Pribadi Pedagang Pakaian Pasar Pajak Sore

No	Nama	Jenis Kelamin	Umur (Tahun)	Pendidikan	Lama Usaha (Tahun)	Alamat
1.	Setiawati Br.Ginting	Wanita	31-40	SMP	15	Jln. Rinte V No.10
2.	Sriati Br.Sembiring	Wanita	31-40	SMP	15	Jln. Jamin Ginting Gg. Dipanegara No.20
3.	Rehulina Br.Sembiring	Wanita	31-40	SMP	15	Jln. Jamin Ginting No.20
4.	Ruslan Hutagalung	Wanita	31-40	SMP	15	Jln. Jamin Ginting No. 45

5.	Metehsa Ketaren	Pria	31-40	SMP	15	Jln. Jamin Ginting Gg. Pelita Raya No. 15
6.	Murna Br. Tarigan	Wanita	31-40	SMP	10	Jln. Setia Budi No. 65
7.	Oberlin Sipahutar	Pria	41-50	SMU	20	Jln. Bunga Cempaka No.11
8.	Baskami Tarigan	Pria	41-50	SMU	20	Jln. Jamin Ginting Gg. Pelita No. 14
9.	Noventa Ginting	Wanita	31-40	SMP	10	Jln. Terompet No. 17
10.	Karelina Manik	Wanita	21-30	SMP	10	Jln. Pondok Bulu No. 34
11.	Magda Aritonang	Wanita	21-30	SMU	15	Jln. Setia Budi No. 3
12.	Relina Br. Sitepu	Wanita	21-30	SMP	10	Jln. Jamin Ginting Gg. Dipanegara No. 4
13.	An Rulli	Wanita	21-30	SMU	10	Jln. Bunga Cempaka No.7
14.	Timotius Keliat	Pria	21-30	SMU	10	Jln. Bawang No. 10
15.	Rehnawaty Br. Tarigan	Wanita	21-30	SMU	10	Jln. Karet 18 No. 9 P. Simalingkar
16.	Vera Oktoviani R	Wanita	41-50	SMU	20	Jln. Bunga Ganyong No. 110
17.	Marlinda Br. Tarigan	Wanita	21-30	SMU	15	Gg. Berdikari No. 01
18.	Jenda Gunadari Sembiring	Pria	31-40	SMU	15	Jln. Setia Budi No. 124
19.	Umi Kalsum	Wanita	31-40	SMU	10	Jln. Jamin Ginting No.198
20.	Poslika Ri Sinaga	Pria	21-30	SMP	10	Jln. Nilam 2 No. 10
21.	Sarah Saputri Br. Tarigan	Wanita	21-30	SMU	10	Jln. Bunga Rampai No.39 LK I
22.	Rapmauli Br. Limbong	Wanita	21-30	SMU	10	Gg. Anggrek No. 20
23.	Pasu Sembiring	Pria	41-50	SMP	15	Jln. Pancur Batu No.4
24.	Emirita Br. Sitepu	Wanita	21-30	SMP	15	Jln. Karya Semabada No.23
25.	Risma L. Toruan	Wanita	21-30	SMU	10	Lorong VI Veteran Bagan Deli
26.	Rosinta Uli Manulang	Wanita	21-30	SMU	10	Jln. Pintu Air IV Gg. Persatuan
27.	Nurhalimah Pohan	Wanita	31-40	SMU	20	Jln. Keluarga No. 12
28.	Nuraida Sinuraya	Wanita	31-40	SMU	15	Jln. Terompet No.10
29.	Nuraida Br. Tarigan	Wanita	31-40	SMU	15	Jln. Jamin Ginting No.40
30.	Rita Malinda Bangun	Wanita	31-40	SMU	15	Jln. Setia Budi No. 28
31.	Sumarni Malem	Wanita	31-40	SMU	15	Jln. Jamin Ginting Gg. Medan Area No.27
32.	Benna Mahuli Br. Purba	Wanita	41-50	SMP	15	Jln. Graha Tanjung Sari G No.25
33.	Kardiana Sinaga	Wanita	41-50	SMP	20	Jln. ST. Alisabana No.83
34.	Roslinda Br. Ginting	Wanita	41-50	SMP	20	Jln. Jamin Ginting No.480B
35.	Normin Br. Purba	Wanita	41-50	SMP	20	Dusun Duri Pintu I
36.	Erlinda Maria	Wanita	31-40	SMU	10	Jln. Setia Budi Gg. Cempaka No.6
37.	Aida Napitupulu	Wanita	31-40	SMU	10	Jln. Bunga Rampai 1 No.40 LK I
38.	Siti Mayan Hasibuan	Wanita	21-30	SMU	10	Gg. Beringin No.90

39.	Paridawaty Marpaung	Wanita	41-50	SMU	10	Jln. Sei Asahan 8 No. 22
40.	Rohana	Wanita	41-50	SMU	10	Komp. Tasbih Blok E No.25
41.	Erlinda Maria Sihombing	Wanita	21-30	SMU	15	Jln. Sei Merah No. 11
42.	Mardina Br. Sinuraya	Wanita	21-30	SMU	15	Gg. Guru Singa No. 23
43.	Fernando Palindungan Ginting	Pria	31-40	SMU	10	Jln. M. Syuhada Gg. Serasi No. 8
44.	Penerangan Sembiring	Pria	31-40	SMU	10	Jln. Sunggal LK Sukata No.7
45.	Firdaus Ginting	Pria	21-30	SMU	15	Jln. Dr. Mansyur/Pembangunan No. 11
46.	Eli Saputra Tarigan	Pria	31-40	SMU	10	Gg. Guru Singa No. 23
47.	Sarinah Maria Sinuraya	Wanita	31-40	SMU	10	Jln. Jamin Ginting Gg. Kamboja No. 20
48.	Nurhaidah	Wanita	31-40	SMP	20	Jln. PWS Gg. GHB 48/6
49.	Jumiati	Wanita	31-40	SMP	15	Gg. Apotik Cempaka Tj. Rejo No. 60
50.	Gen	Wanita	31-40	SMP	10	Gg. Rambe No. 45
51.	Gabe Mangapulina Siagian	Wanita	21-30	SMP	15	Jln setia Budi No. 122
52.	Masa Br. Sembiring	Wanita	31-40	SMU	10	Jln. Murni II No. 9
53.	Hiras Rumahorbo	Wanita	31-40	SMU	10	Jln. Waikiki E No. 34
54.	Hetty Hovrisk Br. Panjaitan	Wanita	31-40	SMU	10	Jln. Starban Gg. Bilal LK X
55.	Keriahen Br. Sebayang	Wanita	31-40	SMP	15	Jln. Flamboyan Baru No.16
56.	Pintauli Silalahi	Wanita	31-40	SMP	15	Jln. H. Suhada Gg. Rezeki No.89
57.	Rincan Kataren	Wanita	31-40	SMP	10	Gg. Sentosa No.34
58.	Mery Sialangan	Wanita	31-40	SMP	10	Gg. Sehati No. 22
59.	Marlina Br. Raban	Wanita	21-30	SMU	15	Jln. Jamin Ginting Psr VI No.27
60.	Kararaya Ompusunggu	Wanita	21-30	SMU	15	Jln. Karya Indah No. 44
61.	Resiana Br. Sihombing	Wanita	41-50	SMP	20	Jln. Sei Serayu No. 19
62.	Jendakem Br. Sitepu	Wanita	21-30	SMU	15	Jln. Jamin Ginting Gg. Medan Area No. 28
63.	Harmony Ginting	Pria	41-50	SMU	15	Jln. Jamin Ginting Gg. Kamboja No.31

Sumber: Data Primer diolah (2009)

Tabel 3.1 responden yang diwawancarai/diberikan kuesioner kebanyakan mempunyai rentang umur 31-40 tahun, kemudian responden yang berumur 21-30 tahun, dan yang terakhir responden dengan umur 41-50 tahun. Gender wanita merupakan gender yang dominan dalam menjalankan usaha

pakaian ini. Pendidikan responden paling dominan yaitu tamatan SMU (Sekolah Menengah Umum). Lama usaha pedagang pakaian di Pasar Pajak Sore berkisar antara 10-20 tahun. Lama usaha yang paling dominan yaitu 10 tahun.

BAB IV

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

A. Analisis Deskriptif

1. Deskriptif Responden

Instrument yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuesioner, jumlah pernyataan berupa 8 butir pernyataan untuk variabel X dan 4 butir pernyataan untuk variabel Y, jumlah seluruh pernyataan adalah 12 butir. Kuesioner yang disebarkan kepada responden berupa pernyataan-pernyataan mengenai kemandirian pribadi (variabel X) dan perilaku kewirausahaan (variabel Y). Responden dalam penelitian ini adalah pedagang pakaian Pasar Pajak Sore yang berjualan selama lebih dari 5 tahun dengan menggunakan modal sendiri.

Data identitas responden dari segi jenis kelamin, umur, pendidikan, dan lama usaha dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 4.1
Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Jumlah Pedagang	Persentase
Laki-laki	12	19,08 %
Perempuan	51	80,95 %

Total	63	100 %
-------	----	-------

Sumber : Data primer diolah (2009)

Tabel 4.1 terlihat bahwa jumlah pedagang pakaian terbanyak adalah berjenis kelamin perempuan yaitu 51 orang atau 80,95 %, sedangkan jenis kelamin laki-laki berjumlah 12 orang atau 19,08%.

Tabel 4.2
Karakteristik Responden Berdasarkan Umur

Umur	Jumlah Pedagang	Persentase
Di bawah 20 tahun	0	0%
21-30 tahun	21	33,33 %
31-40 tahun	30	47,62 %
41-50 tahun	12	19,08 %
Total	63	100 %

Sumber : Data primer diolah (2009)

Tabel 4.2 terlihat bahwa jumlah pedagang pakaian terbanyak berusia 31-40 tahun yaitu 30 responden atau 47,62 %, kemudian usia 21-30 tahun sebanyak 21 responden atau 33,33%, sedangkan yang paling sedikit berusia 41-50 tahun yaitu 12 orang atau 19,08 %.

Tabel 4.3
Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan

Pendidikan	Jumlah Pedagang	Persentase
SD	0	0%
SMP	26	41,27%
SMU	37	58,73 %
DIPLOMA (D3)	0	0%
S1 (Sarjana)	0	0%
Total	63	100 %

Sumber : Data primer diolah (2009)

Tabel 4.3 terlihat bahwa proporsi terbesar tingkat pendidikan pedagang pakaian adalah SMU yang berjumlah 37 responden atau 58,73% dan SMP yang berjumlah 26 responden atau 41,27%. Data ini menunjukkan bahwa untuk berkiprah sebagai wirausaha, khususnya usaha-usaha kecil, tidak dituntut tingkat pendidikan formal tertentu, khususnya bidang usaha yang menjadi objek penelitian ini.

Tabel 4.4
Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Usaha

Lama Usaha	Jumlah Pedagang	Persentase
5-10 tahun	28	44,44%
11-15 tahun	27	42,86%
16-20 tahun	8	12,70%
Total	63	100 %

Sumber : Data primer diolah (2009)

Tabel 4.4 terlihat bahwa mayoritas lama berusaha pedagang pakaian dengan interval 5-10 tahun sebanyak 28 responden atau 44,44%, 11-15 tahun sebanyak 27 responden atau 42,86% dan 16-20 tahun sebanyak 8 responden atau 12,70%.

2. Deskriptif Variabel

Tanggapan responden untuk pernyataan dari setiap variabel, yaitu sebagai berikut.

Sangat Setuju (SS)	diberi skor 5
Setuju (S)	diberi skor 4
Ragu – ragu (RG)	diberi skor 3
Tidak Setuju (TS)	diberi skor 2
Sangat Tidak Setuju (STS)	diberi skor 1

a. Variabel Kemandirian Pribadi sebagai X

Tabel 4.5
Pendapat Responden terhadap Variabel Kemandirian Pribadi

Tanggapan Responden	Sangat Tidak Setuju		Tidak Setuju		Ragu-ragu		Setuju		Sangat Setuju		Total	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
1	0	0	0	0	2	3.2	31	49.2	30	47.6	63	100
2	0	0	0	0	8	12.7	33	52.4	22	34.9	63	100
3	0	0	0	0	0	0	19	30.2	44	69.8	63	100
4	0	0	6	9.5	10	15.9	30	47.6	17	27	63	100
5	0	0	1	1.6	10	15.9	41	65.1	11	17.5	63	100
6	0	0	0	0	0	0	28	44.4	35	55.6	63	100
7	0	0	0	0	3	4.8	37	58.7	23	36.5	63	100
8	0	0	0	0	1	1.6	23	36.5	39	61.9	63	100

Sumber : Data primer diolah (2009)

Tabel 4.5 menunjukkan bahwa :

1. Dari 63 responden, 47,6 % menyatakan sangat setuju bahwa pedagang memulai usaha dengan ide sendiri, 49,2 % menyatakan setuju, dan 3,2 % menyatakan ragu-ragu.
2. Dari 63 responden, 34,9 % menyatakan sangat setuju bahwa pedagang menjalankan usahanya berasal dari motivasi diri sendiri, 52,4 % menyatakan setuju, dan 12,7 % menyatakan ragu-ragu.
3. Dari 63 responden, 69,8 % menyatakan sangat setuju bahwa pedagang memiliki modal sendiri dalam menjalankan usahanya, dan 30,2 % menyatakan setuju.
4. Dari 63 responden, 27% menyatakan sangat setuju bahwa sistem pinjaman/kredit adalah cara yang baik bagi pedagang untuk menambah modal usahanya, 47,6% menyatakan setuju, 15,9% menyatakan ragu-ragu, dan 9,5% menyatakan tidak setuju.

5. Dari 63 responden, 17,5% menyatakan sangat setuju bahwa pedagang berani menghadapi persaingan selama menjalankan usahanya, 65,1% menyatakan setuju, 15,9% menyatakan ragu-ragu, dan 1,6% menyatakan tidak setuju.
6. Dari 63 responden, 55,6% menyatakan sangat setuju bahwa pedagang yakin usahanya akan memiliki prospek yang lebih baik di masa yang akan datang, dan 44,4% menyatakan setuju.
7. Dari 63 responden, 36,5% menyatakan sangat setuju bahwa pedagang berani mengambil resiko demi kemajuan usahanya, 58,7% menyatakan setuju, dan 4,8% menyatakan ragu-ragu.
8. Dari 63 responden, 61,9% menyatakan sangat setuju bahwa pedagang akan terus mengembangkan usahanya, 36,5% menyatakan setuju, dan 1,6% menyatakan ragu-ragu.

b. Variabel Perilaku Kewirausahaan sebagai Y

Tabel 4.6
Pendapat Responden terhadap Variabel Perilaku kewirausahaan

Tanggapan Responden	Sangat Tidak Setuju		Tidak Setuju		Ragu-ragu		Setuju		Sangat Setuju		Total	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
1	0	0	0	0	0	0	23	36.5	40	63.5	63	100
2	0	0	0	0	0	0	33	52.4	40	47.6	63	100
3	0	0	0	0	15	23.8	31	49.2	17	27	63	100
4	0	0	0	0	0	0	40	63.5	23	36.5	63	100

Sumber : Data primer diolah (2009)

Tabel 4.6 menunjukkan bahwa :

1. Dari 63 responden, 63,5% menyatakan sangat setuju bahwa pedagang membuka usaha karena pakaian merupakan salah satu kebutuhan konsumen, dan 36,5 % menyatakan setuju.

2. Dari 63 responden, 47,6% menyatakan sangat setuju bahwa pedagang membuka usahanya dengan tujuan membuka lapangan kerja, dan 52,4% menyatakan setuju.
3. Dari 63 responden, 27% menyatakan sangat setuju bahwa pedagang membuka usahanya karena mampu mengelola sendiri, 49,2% menyatakan setuju, dan 23,8 % menyatakan ragu-ragu.
4. Dari 63 responden, 36,5% menyatakan sangat setuju bahwa pedagang mampu menyesuaikan model pakaian dengan yang diminati konsumen, dan 63,5% menyatakan setuju.

B. Analisis Regresi Linear Sederhana

Analisis Regresi Linear Sederhana ditujukan untuk mengetahui hubungan linier antara variabel bebas, yaitu kemandirian pribadi dengan variabel terikat yaitu perilaku kewirausahaan. Dalam penelitian ini analisis regresi linier dilakukan dengan metode enter.

Analisis regresi linear sederhana dirumuskan sebagai berikut:

$$Y = a + b_1X_1 + e$$

Sebelum nilai a (konstanta), nilai b_1 dimasukkan ke dalam persamaan terlebih dahulu dilakukan analisis determinan, uji t dari hasil pengolahan regresi linier sederhana.

1. Pengujian *Godness of Fit* (R^2)

Koefisien determinasi mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel independen. Nilainya adalah 0-1. Semakin mendekati nol berarti model tidak baik atau variasi model dalam menjelaskan amat terbatas sebaliknya semakin mendekati satu maka suatu model akan semakin baik.

Tabel 4.7
Pengujian *Godness of Fit*

Model Summary ^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.260 ^a	.068	.052	1.14486

a. Predictors: (Constant), Kemandirian_pribadi

b. Dependent Variable: Perilaku_Kewirausahaan

Sumber : Data Primer diolah (2009)

Keterangan tabel 4.7 :

- a. $R = 0.260$ berarti hubungan antara kemandirian pribadi terhadap perilaku kewirausahaan sebesar 26%. Artinya hubungan antar variabel tidak erat. Semakin kecil R berarti hubungan semakin tidak erat.
- b. Adjusted R square sebesar 0.520 berarti 52% perilaku kewirausahaan dapat dijelaskan oleh kemandirian pribadi. Sedangkan sisanya 48% dapat dijelaskan oleh faktor lain yang tidak diteliti oleh penelitian ini.
- c. *Standard Error of Estimated* (standar deviasi) bernilai 1.14486 yang berarti model dinilai baik karena semakin kecil standar deviasi berarti model akan semakin baik.

2. Uji Secara Parsial (Uji-t)

Uji-t digunakan untuk menentukan seberapa besar pengaruh variabel bebas secara parsial terhadap variabel terikat.

Kriteria pengambilan keputusan :

H_0 diterima jika $t_{hitung} < t_{tabel}$ pada $\alpha = 5\%$

H_a diterima jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ pada $\alpha = 5\%$

Tabel 4.8

Uji regresi secara parsial (Uji t)

Coefficients

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	12.404	2.432		5.100	.000
	Kemandirian_Pribadi	.148	.070	.260	2.102	.040

a. Dependent Variable: Perilaku_Kewirausahaan

Sumber : Data primer diolah (2009)

Tabel 4.8 dapat disimpulkan sebagai berikut:

- a. Berdasarkan hasil uji t maka diperoleh persamaan regresi sebagai berikut:

$$Y = 12.404 + 0.148X$$

Keterangan :

Y = variabel Perilaku Kewirausahaan

X = variabel Kemandirian Pribadi

Persamaan di atas dapat dijelaskan bahwa pengaruh kemandirian pribadi terhadap perilaku kewirausahaan adalah sebesar 0.148 dengan tingkat signifikansi 0.040, yang berarti pengaruh kemandirian pribadi adalah searah dengan perilaku kewirausahaan. Dengan kata lain kemandirian pribadi mempunyai pengaruh positif terhadap perilaku kewirausahaan. Bila kemandirian pribadi terus ditingkatkan maka akan berdampak positif terhadap perilaku kewirausahaan.

- b. Variabel kemandirian pribadi berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap perilaku kewirausahaan, hal ini terlihat dari nilai signifikan (0.040) < 0.05 dan nilai t_{hitung} (2.102) > t_{tabel} (1.96) artinya jika ditingkatkan variabel kemandirian pribadi sebesar satu satuan maka perilaku kewirausahaan (Y) akan meningkat sebesar 0.148.



BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Peneliti menggunakan kuesioner dalam menjalankan penelitian yang diberikan kepada responden untuk menjawab pertanyaan yang dapat mengetahui kemandirian pribadi. Dari hasil perhitungan diketahui bahwa dari 13 pertanyaan dengan uji validitas, sebanyak 12 pertanyaan dinyatakan valid.
2. Hipotesis Penelitian yaitu variabel kemandirian pribadi berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap perilaku kewirausahaan adalah diterima, karena hasil pengujian secara parsial (uji t) yaitu t_{hitung} sebesar 2.102, sehingga nilai t_{hitung} (2.102) > t_{tabel} (1.96).

3. Berdasarkan koefisien determinasi (R^2) maka variabel kemandirian pribadi mempengaruhi perilaku kewirausahaan dengan hubungan antar variabel yang tidak erat dan model dinilai baik karena standar deviasinya yang cukup kecil.

B. Saran

1. Penelitian telah menunjukkan bahwa Kemandirian Pribadi memberikan pengaruh positif terhadap peningkatan Perilaku Kewirausahaan, sehingga diupayakan meningkatkan kemandirian pribadi melalui kegiatan pengembangan diri berupa keikutsertaan dalam program pengembangan usaha oleh pemerintah Kota Medan maupun partisipasi dalam seminar-seminar usaha yang dilakukan oleh Lembaga Pendidikan dan Praktisi-praktisi bisnis.
2. Pedagang Pakaian perlu meningkatkan selalu produktivitas, inovasi, dan kreatifitas karena persaingan usaha pakaian termasuk tinggi di pasar. Pedagang hendaknya selalu memperhatikan selera konsumen, trend-trend baru yang terjadi di pasar.
3. Bagi peneliti yang tertarik dengan masalah yang sama perlu melakukan penelitian yang lebih komprehensif, dikarenakan tempat penelitian masih dalam ruang lingkup yang masih sederhana sehingga belum dapat ditemukan hubungan yang kuat antara variabel bebas dengan variabel terikat seperti ditunjukkan oleh nilai koefisien korelasi sebesar 0.260. ditambah lagi, variabel bebas hanya mampu menjelaskan pengaruhnya terhadap variabel terikat sebesar 52%.

4. Kemandirian Pribadi adalah salah satu faktor yang mempengaruhi Perilaku Kewirausahaan pada pedagang pakaian Pasar Pajak Sore di Jalan Jamin Ginting ini, sehingga memungkinkan untuk meneliti faktor-faktor yang lainnya.



DAFTAR PUSTAKA

- Dinsi, Valentino SE, MM, MBA,dkk. 2004. **Jangan Mau Seumur Hidup Jadi Orang Gajian**. Let' GO Indonesia: Jakarta
- Hutagalung, Raja Bongsu dan Syahfrizal Helmi Situmorang. 2008. **Pengantar Kewirausahaan**. Medan: USU Press.
- Moko P,Astamoen. 2005. **Entrepreneurship**. Bandung : Alfabeta.
- Nasution, Arman Hakim, Bustanul Arifin Noer dan Mokhamad Suef. 2001. **Membangun Spirit Entrepreneur Muda Indonesia. Suatu Pendekatan Praktis dan Aplikatif**. Jakarta : PT Elex Komputindo Kelompok Gramedia.
- Riyanti,BDP.2003. **Kewirausahaan Dari Sudut pandang Psikologi Kepribadian**. Jakarta: Penerbit Grasindo.
- Situmorang, Syafrizal Helmi, Doli M. Jafar Dalimunthe , Iskandar Muda, Muslich Lufti dan Syahyunan. 2008. **Analisis Data Penelitian**. Medan: USU Press.
- Sobur, Drs. Alex M.si.2003. **Psikologi Umum dalam Lintasan Sejarah**. Bandung:CV Pustaka Setia.

- Sugiyono. 2005. **Metode Penelitian Bisnis**. Bandung: CV Alfabeta
- Sujanto, Drs. Agus. 2001. **Psikologi Kepribadian**. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Suryana. 2003. **Kewirausahaan, Pedoman Praktis. Kiat dan Proses Menuju Sukses**. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.
- Umar, Dr. Husein S.E., MBA., M.M. 2008. **Metode Penelitian untuk Skripsi dan Tesis Bisnis**. Edisi Kedua. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada
- Ranto, Dr. Basuki. 2007. "Korelasi antara Motivasi, *Knowledge of Entrepreneurship* dan Independensi dan *The Entrepreneur's Performance* pada Kawasan Industri Kecil." **Jurnal Usahawan No. 10 Tahun XXXVI Oktober 2007**.
- Silalahi, Purnama S., 2007. "**Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan, Motif Berprestasi dan Kemandirian Pribadi Terhadap Perilaku Kewirausahaan (Kasus Warnet di Padang Bulan)**". Skripsi. Medan: Fakultas Ekonomi USU.
- www.wirausaha.com. "Pengembangan Usaha Kecil COR Logam Di Kabupaten Klaten". Admin. Diakses oleh Pratania Villonensia tanggal 22 Oktober 2008 pada pukul 14:30 wib
- www.google.com. "Skema Pengembangan *Entrepreneurship* Dan Usaha Kecil Melalui Program Inkubator Bisnis Di Perguruan Tinggi". Ir. Iwan Sofwan, MSc. AD. Diakses oleh Pratania Villonensia tanggal 25 November 2008 pada pukul 14:00 wib
- www.petra.ac.id. "Dampak Krisis Ekonomi Terhadap Keberadaan Pedagang Kaki Lima". Th. Agung M. Harsiwi. Diakses oleh Pratania Villonensia tanggal 23 Desember pada pukul 16:00 wib
- www.e-psikologi.com. "Kemandirian Sebagai Kebutuhan Psikologis Pada Remaja". Zainun Mu'tadin, SPsi., MSi. Diakses oleh Pratania Villonensia tanggal 12 Januari 2009 pada pukul 11:00 wib



LEMBARAN KUESIONER

Pemilik yang terhormat,

Bersama ini saya mohon kesediaan Bapak/Ibu atau Saudara/I untuk mengisi daftar pernyataan untuk data penyusunan skripsi saya yang berjudul **”Pengaruh Kemandirian Pribadi Terhadap Perilaku Kewirausahaan Pada Pedagang Pakaian Pasar Pajak Sore Jalan Jamin Ginting”** pada Program Sarjana Ekonomi Universitas Sumatera Utara (USU). Dan saya mengharapkan kesediaan untuk menjawabnya dengan baik. Terima kasih atas kerja samanya.

I. IDENTITAS RESPONDEN

1. Nama : -----

2. Jenis Kelamin*) : a. Pria b. Wanita

3. Status*) : a. Menikah b. Belum Menikah
4. Umur*) : a. Di bawah 20 tahun c. 31-40 tahun
b. 21-30 tahun d. 41-50 tahun
5. Pendidikan*) : a. SD d. DIPLOMA (D3)
b. SMP e. S1 (Sarjana)
c. SMU

6. Nama Usaha : -----

7. Lama Usaha : -----

*) Pilih salah satu

Mohon berikan tanda checklist (√) pada salah satu jawaban yang Anda pilih

II Kemandirian Pribadi (X)

No	Pernyataan	Sangat Tidak Setuju	Tidak Setuju	Ragu-ragu	Setuju	Sangat Setuju
1.	Pedagang memulai usaha ini dengan ide sendiri.					
2.	Pedagang menjalankan usaha ini berasal dari motivasi diri sendiri.					
3.	Pedagang memiliki modal sendiri untuk menjalankan usaha ini.					
4.	Sistem pinjaman/kredit adalah cara yang baik bagi pedagang untuk menambah modal usaha.					
5.	Pedagang berani menghadapi persaingan selama menjalankan usaha ini.					
6.	Pedagang yakin usaha ini akan memiliki prospek yang lebih baik di masa yang akan datang.					

7.	Pedagang berani mengambil resiko demi kemajuan usaha ini.					
8.	Pedagang akan terus mengembangkan usaha ini dengan model pakaian yang sedang tren di pasar.					

III Perilaku Kewirausahaan (Y)

No	Pernyataan	Sangat Tidak Setuju	Tidak Setuju	Ragu-ragu	Setuju	Sangat Setuju
1.	Pedagang membuka usaha ini karena pakaian menjadi salah satu kebutuhan utama konsumen					
2.	Pedagang membuka usaha ini dengan tujuan membuka lapangan kerja					
3.	Pedagang membuka usaha pakaian ini karena mampu mengelola sendiri					
4.	Pedagang mampu menyesuaikan model pakaian dengan yang diminati konsumen					

No. Responden	Variabel X								TOTAL	Variabel Y				TOTAL
	1	2	3	4	5	6	7	8		9	10	11	12	
1	5	4	5	5	4	4	5	5	37	5	4	5	5	19
2	5	4	5	4	4	4	5	4	35	5	5	3	4	17
3	5	4	4	5	4	5	4	5	36	5	4	5	5	19
4	4	4	5	5	4	4	4	5	35	5	4	5	5	19
5	5	4	5	5	4	4	4	5	36	5	5	5	5	20
6	5	5	5	4	4	4	4	4	35	5	5	5	4	19
7	4	4	5	3	4	4	4	5	33	5	4	4	4	17
8	5	4	5	4	4	4	4	5	35	5	5	5	4	19
9	4	4	5	5	4	5	4	4	35	4	4	4	5	17
10	5	4	5	4	3	5	4	5	35	5	5	4	4	18
11	5	5	4	3	4	5	4	4	34	4	5	4	4	17
12	4	5	5	5	4	5	5	4	37	5	4	4	4	17
13	5	4	4	4	4	5	4	4	34	4	4	4	5	17
14	4	4	4	4	4	4	4	5	33	4	5	5	5	19
15	5	5	5	4	4	5	4	5	37	4	5	5	4	18
16	4	4	4	4	4	4	4	4	32	5	4	4	4	17
17	5	5	5	5	5	5	5	5	40	5	5	5	5	20
18	4	4	5	5	4	4	4	5	35	5	4	4	4	17
19	5	4	5	4	5	5	5	5	38	5	4	4	5	18
20	5	4	5	5	5	5	4	4	37	4	4	4	4	16
21	5	5	5	5	5	5	4	5	39	5	5	5	5	20

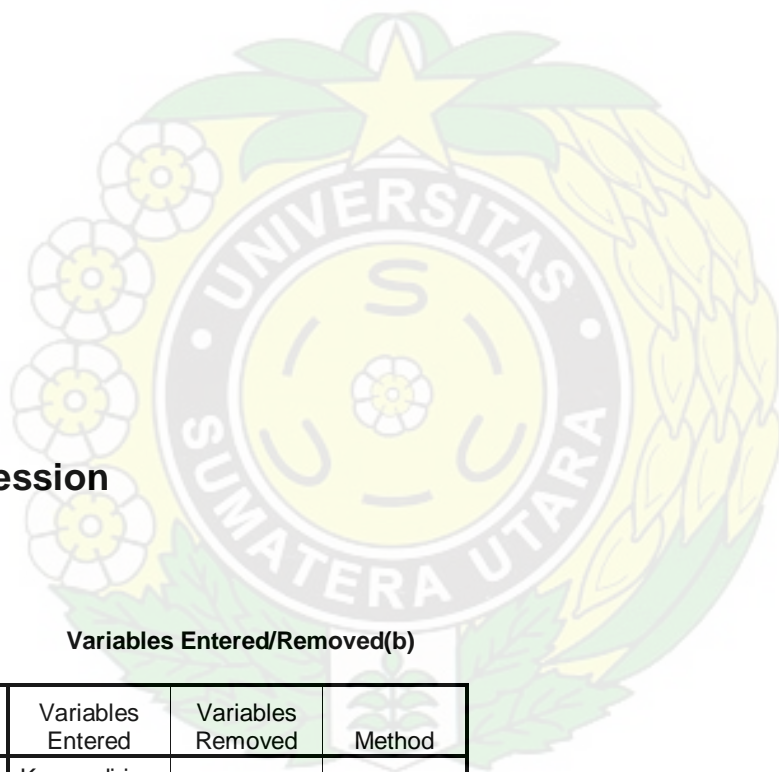
22	5	5	5	4	3	4	5	4	35	5	4	5	4	18
23	4	4	5	4	4	5	5	4	35	4	5	4	5	18
24	4	4	5	4	4	4	4	5	34	5	4	4	4	17
25	4	4	4	5	4	4	3	4	32	4	4	5	5	18
26	5	5	4	5	4	4	4	5	36	5	5	4	5	19
27	5	5	5	5	4	5	4	4	37	4	4	5	4	17
28	5	5	5	4	3	4	4	4	34	4	4	4	4	16
29	4	4	4	4	3	4	4	4	31	4	5	5	5	19
30	4	4	4	4	3	5	4	5	33	5	4	4	5	18
31	4	4	5	4	4	5	5	4	35	4	5	4	4	17
32	5	5	5	4	5	5	4	5	38	5	5	4	5	19
33	5	4	4	4	5	5	4	4	35	4	5	5	5	19
34	5	5	5	4	4	4	5	4	36	4	5	4	4	17
35	4	4	5	4	5	4	4	5	35	5	5	3	4	17
36	5	5	5	4	3	4	5	5	36	5	5	3	4	17
37	3	3	4	5	4	5	5	5	34	5	5	3	5	18
38	4	4	4	5	5	5	5	5	37	5	4	3	5	17
39	4	5	5	2	4	4	4	4	32	5	5	3	4	17
40	4	4	5	3	5	4	4	5	34	5	4	4	4	17
41	5	4	4	3	4	4	4	4	32	5	5	3	4	17
42	5	5	5	4	3	4	4	4	34	5	4	5	4	18
43	4	4	4	4	4	5	5	4	34	4	5	4	5	18
44	4	4	5	4	4	4	4	5	34	5	4	4	4	17
45	5	5	5	4	3	4	4	4	34	4	5	5	5	19
46	4	4	5	3	4	5	4	5	34	5	4	3	4	16
47	4	3	5	4	4	5	4	4	33	5	4	3	4	16
48	4	4	5	4	4	5	4	5	35	5	4	4	4	17
49	4	3	4	4	4	4	3	5	31	5	5	4	4	18
50	4	3	4	3	4	5	4	4	31	5	5	4	5	19
51	4	5	4	3	2	4	5	4	31	4	4	4	4	16
52	4	3	5	3	4	5	4	4	32	5	5	4	4	18
53	4	4	5	2	4	4	3	3	29	5	4	3	4	16
54	5	5	5	3	4	5	4	5	36	4	5	3	4	16
55	4	3	4	3	5	5	4	5	33	5	4	3	4	16
56	4	4	5	4	5	4	4	5	35	4	5	4	4	17
57	5	5	5	2	4	4	5	5	35	4	5	4	4	17
58	5	5	5	2	3	4	5	5	34	4	4	3	4	15
59	3	3	4	5	4	5	5	5	34	4	4	4	5	17
60	4	3	5	2	4	5	4	5	32	5	4	4	4	17
61	5	5	5	2	4	5	4	5	35	5	4	3	4	16
62	4	4	5	5	4	5	4	5	36	4	4	4	4	16
63	5	5	5	4	3	4	5	5	36	5	4	3	4	16



RESPONDEN UJI VALIDITAS DAN RELIABILITAS

NO. RESPONDEN	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11
1	5	5	5	4	4	4	4	3	4	4	5
2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
3	4	4	5	4	3	3	5	5	5	4	4
4	5	5	5	5	4	4	5	4	5	5	5
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
6	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	4
7	4	5	5	2	3	2	5	5	5	5	5
8	5	5	5	4	4	4	5	4	5	5	5
9	5	5	5	5	4	4	5	5	5	4	4
10	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4
11	4	5	5	4	4	4	5	5	5	4	4
12	4	4	5	4	4	3	4	4	4	4	4
13	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4
14	4	4	3	3	2	3	4	4	4	5	4
15	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5
16	3	4	4	4	3	4	5	4	5	4	5
17	4	3	5	4	3	4	4	4	4	3	4
18	3	3	4	3	4	4	5	4	4	4	3
19	3	3	4	4	3	3	4	4	4	4	4
20	3	3	4	5	4	4	4	4	4	3	4
21	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	4

22	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
23	5	5	5	5	4	4	5	4	5	5	5	5
24	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5
25	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5
26	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5
27	4	4	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4
28	4	5	5	4	4	4	4	5	4	4	4	4
29	4	4	5	4	4	4	5	4	4	4	4	4
30	4	4	5	5	4	4	5	5	5	4	4	4



Regression

Variables Entered/Removed(b)

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Kemandirian_Pribadi(a)	.	Enter

a All requested variables entered.

b Dependent Variable: Perilaku_Kewirausahaan

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.260(a)	.068	.052	1.14486

a Predictors: (Constant), Kemandirian_Pribadi

Coefficients(a)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	12.404	2.432		5.100	.000
	Kemandirian_Pribadi	.148	.070	.260	2.102	.040

a. Dependent Variable: Perilaku_Kewirausahaan

