

## BAB V

### HASIL DAN PEMBAHASAN

#### A. Hasil Penelitian

##### 1. Uji Asumsi

Sebelum menggunakan teknik analisis korelasi *product moment* untuk uji hipotesis, maka terlebih dahulu dilakukan uji asumsi. Uji asumsi terdiri dari uji normalitas dan uji linieritas. Uji asumsi dilakukan untuk mengetahui sebaran item normal atau tidak, linier atau tidak hubungan antara variabel bebas dengan variabel tergantungnya.

##### a. Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan untuk mengetahui apakah sebaran data normal atau tidak. Distribusi data normal menunjukkan bahwa sampel berasal dari populasi.

Pengujian normalitas data dilakukan dengan menggunakan prosedur *Kolmogorov-Smirnov Z*. Distribusi data normal ditunjukkan apabila probabilitas (signifikan) lebih besar dari 0,05 dan diperoleh hasil sebagai berikut.

##### 1) Perilaku Kewirausahaan

Uji normalitas terhadap skala perilaku kewirausahaan menunjukkan nilai *Kolmogorov-Smirnov Z* sebesar 0,924 ( $p > 0,05$ ). Artinya sebaran data perilaku kewirausahaan berdistribusi normal.

## 2) Kepribadian Proaktif

Uji normalitas terhadap skala kepribadian proaktif menunjukkan nilai *Kolmogorov-Smirnov Z* sebesar 1,337 ( $p > 0,05$ ). Artinya sebaran data kepribadian proaktif berdistribusi normal.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa kedua variabel tersebut berdistribusi normal. Hasil perhitungan selengkapnya dapat dilihat pada lampiran E.

### b. Uji Linieritas

Perhitungan dilakukan menggunakan program komputer *Statistical Packages for Social Science (SPSS) versi 16 for Windows*. Hasil uji linieritas menunjukkan korelasi yang linier antara kedua variabel. Hal ini ditunjukkan dengan  $F_{\text{linear}}$  adalah 58,735 ( $p < 0,05$ ) yang artinya terdapat hubungan linier antara kepribadian proaktif dengan perilaku kewirausahaan. Hasil perhitungan dapat dilihat pada lampiran E.

## 2. Uji Hipotesis

Setelah dilakukan uji asumsi, maka selanjutnya dilakukan uji hipotesis dengan menggunakan program komputer *Statistical Packages for Social Science (SPSS) versi 16 for Windows* dengan teknik koefisien korelasi *product moment* dari Pearson.

Hasil perhitungan korelasi *product moment* dan Pearson adalah  $r_{xy} = 0,658$  dengan  $\text{sig} = 0,000$  ( $p < 0,01$ ), yang berarti “Ada hubungan positif yang sangat signifikan antara kepribadian proaktif

dengan perilaku kewirausahaan pada Pedagang Kaki Lima (PKL) di Kelurahan Tembalang Semarang”. Hal ini berarti semakin tinggi kepribadian proaktif Pedagang Kaki Lima (PKL) maka semakin tinggi perilaku wirausaha dan sebaliknya semakin rendah kepribadian proaktif Pedagang Kaki Lima (PKL) maka semakin rendah perilaku wirausaha. Sumbangan efektif Kepribadian Proaktif adalah sebesar 43,29%.

## B. Pembahasan

Hasil uji hipotesis yang telah dilakukan dengan menggunakan teknik korelasi *product moment* dari *Pearson* didapati bahwa  $r_{xy} = 0,658$  ( $p < 0,01$ ). Hal tersebut menyatakan bahwa hipotesis yang diajukan peneliti yaitu ada hubungan positif antara kepribadian proaktif dengan perilaku kewirausahaan pada Pedagang Kaki Lima (PKL) di Kelurahan Tembalang diterima. Semakin tinggi kepribadian proaktif maka semakin tinggi perilaku kewirausahaan dan sebaliknya semakin rendah kepribadian proaktif maka semakin rendah perilaku kewirausahaan.

Hal ini dikuatkan dengan pendapat Crant (1996, h.2) yang mengungkapkan bahwa kepribadian proaktif berkorelasi pada kewirausahaan. Pedagang yang memiliki kepribadian proaktif tinggi memiliki kecenderungan untuk mengidentifikasi peluang dan bertindak tidak hanya untuk diri sendiri tetapi juga menciptakan perubahan terhadap lingkungan sekitar. Ketika ada peluang datang, individu tersebut menunjukkan inisiatif besar untuk mengidentifikasi dan merebut peluang untuk mengubah keadaan dan tidak bergantung pada orang

lain, sehingga tingkah laku tersebut mendorong munculnya perilaku kewirausahaan yang lebih besar pada pedagang.

Sukardi (dalam Cahyaningrum, 2014, h.11) menjelaskan perilaku kewirausahaan merupakan perilaku berdagang yang didominasi oleh motivasi yang kuat untuk berusaha, yaitu usaha untuk mendirikan atau mengembangkan usaha baru. Perilaku kewirausahaan pedagang akan tinggi atau positif jika memiliki sifat-sifat seperti sifat prestatif, sifat keluwesan bergaul, sifat kerja keras, sifat pengambilan risiko yang diperhitungkan, sifat inovatif, dan sifat swa kendali.

Hasil olah data penelitian menunjukkan bahwa hasil Mean Empirik (ME) perilaku kewirausahaan adalah sebesar 51,32 sedangkan Standar Deviasi (SD) diperoleh sebesar 3,818. Menunjukkan terdapat terdapat 22 orang pedagang dengan kategori perilaku kewirausahaan rendah, 43 orang pedagang dengan kategori perilaku kewirausahaan sedang, dan 14 orang pedagang dengan kategori perilaku kewirausahaan tinggi. Dapat disimpulkan bahwa perilaku kewirausahaan Pedagang Kaki Lima (PKL) yang ada di Kelurahan Tembalang tergolong sedang cenderung tinggi.

Hal ini menunjukkan bahwa Pedagang Kaki Lima (PKL) memiliki sifat prestatif, sifat keluwesan bergaul, sifat kerja keras, sifat swa kendali, sifat pengambilan risiko dan sifat inovasi yang baik. Sifat tersebut juga nampak saat peneliti melakukan penelitian, seperti kerja keras dan keluwesan bergaul. Sebagian besar dari mereka membagi cerita pada peneliti mengenai usaha mereka, dan ada beberapa dari responden yang menceritakan awal mula berwirausaha, dan

pengalaman usaha mereka, hal tersebut mencerminkan kegigihan, keuletan, kerja keras mereka dan juga keramahan pada peneliti dalam membantu peneliti saat melakukan penelitian.

Parker, Williams, dan Turner (dalam Sangaji, 2014, h.9) menjelaskan individu proaktif secara aktif bertindak tidak hanya untuk memperbaiki keadaan mereka sendiri, tetapi bertindak untuk membawa perubahan di lingkungannya. Jika seorang pedagang memiliki keempat aspek kepribadian proaktif, maka kepribadian proaktifnya akan cenderung tinggi. Keempat aspek kepribadian proaktif tersebut meliputi, Seleksi, Penyusunan kembali pengamatan, Evokasi, dan Manipulasi.

Bateman dan Crant (dalam Waluyo dan Adi, 2013, h.6) menambahkan bahwa kepribadian proaktif mendukung perilaku wirausaha, karena kepribadian proaktif sebagai kepribadian yang membangun identitas, berbeda dengan orang lain serta mampu mengambil tindakan untuk mempengaruhi lingkungan mereka.

Hasil olah data penelitian menunjukkan bahwa Mean Empirik (ME) kepribadian proaktif adalah sebesar 72,95 sedangkan Standar Deviasi (SD) didapatkan sebesar 5,32. Menunjukkan terdapat lima orang pedagang dengan kategori kepribadian proaktif rendah, 56 orang pedagang dengan kategori kepribadian proaktif sedang, dan 18 orang pedagang dengan kategori kepribadian proaktif tinggi. Dapat disimpulkan bahwa kepribadian proaktif Pedagang Kaki Lima (PKL) di Kelurahan Tembalang tergolong sedang cenderung tinggi, yang berarti pedagang memiliki keempat aspek dari kepribadian proaktif. Keempat

aspek tersebut yaitu Seleksi, yang artinya memilih situasi untuk berpartisipasi. Penyusunan kembali pengamatan, yaitu proses ketika individu merasakan, menafsirkan, atau menilai lingkungan mereka. Evokasi, yang berarti individu mampu bertindak untuk merubah lingkungan sosial mereka. Manipulasi, yang berarti individu mampu melibatkan usaha untuk membentuk, mengganti, memanfaatkan, atau merubah lingkungan interpersonal mereka.

Pada penelitian ini variabel kepribadian proaktif memberikan sumbangan efektif sebesar 43,29% pada perilaku kewirausahaan. Hal ini memberikan gambaran bahwa kepribadian proaktif mempengaruhi perilaku seseorang dalam berwirausaha, sedangkan sisanya 56,71% merupakan faktor lain yang tidak diikuti sertakan dalam penelitian ini yang dapat mempengaruhi seseorang dalam berwirausaha.

Terdapat beraneka ragam jenis usaha yang berada di Kelurahan Tembalang, seperti *laundry*, *counter pulsa*, *service laptop*, penginapan seperti *Guest House*, kost-kostan mahasiswa, boutique, jual makanan, percetakan, dan berbagai jenis usaha lainnya. Menurut pengamatan peneliti, di wilayah Tembalang jenis usaha makanan semakin meningkat, berbagai jenis makanan baru banyak dijual di kawasan tersebut, dan hal ini sesuai dengan wawancara singkat yang dilakukan oleh peneliti pada saat penelitian, mereka mampu mengembangkan produk mereka seperti mencoba mengembangkan menu makanan yang kreatif, variasi minuman yang semakin banyak bertambah seperti coklat, jus, atau capucino cincau, hal ini merupakan salah satu bentuk

usaha mereka dalam mengembangkan kemampuan kreatif dan inovatif agar dapat menarik hati pembeli.

Hasil olah data ini bertolak belakang dengan survei awal yang mengatakan bahwa Pedagang Kaki Lima (PKL) yang ada di Kelurahan Tembalang Semarang cenderung rendah, karena pada saat peneliti melakukan wawancara awal pada pedagang, enam dari 10 pedagang mengatakan bahwa masih takut untuk mengambil risiko untuk menciptakan inovasi yang baru pada usahanya, mereka cenderung merasa masih nyaman pada pencapaian yang dimilikinya sekarang tanpa memikirkan jangka waktu kedepan. Menjadi seorang wirausaha membutuhkan keberanian untuk mengambil risiko, dan kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda, hal ini sejalan dengan pendapat Zimmerer (dalam Suryana, 2014, h.11) yang mengatakan kewirausahaan adalah penerapan kreativitas dan inovasi untuk memecahkan masalah dan upaya memanfaatkan peluang yang dihadapi setiap hari. Wirausahawan akan berhasil apabila berpikir dan melakukan sesuatu yang baru, atau sesuatu yang lama dikerjakan dengan cara baru.

Terdapat banyak faktor yang mempengaruhi hasil penelitian berbeda dengan survei awal, salah satunya adalah pada saat peneliti melakukan survei awal, subyek yang di wawancarai berjumlah 10 orang tidak sebanding dengan jumlah sample yang didapat saat penelitian yang berjumlah 79 orang, sehingga dapat dikatakan tidak bersifat mewakili (*representative*). Dengan demikian, hal itu yang dapat menyebabkan perilaku kewirausahaan pada Pedagang Kaki Lima



(PKL) di Kelurahan Tembalang masuk dalam kategori sedang cenderung tinggi.

Berdasarkan data dari 79 responden, dapat diketahui bahwa:

1. Responden laki-laki lebih banyak dari responden perempuan. Responden laki-laki berjumlah 62 orang (78,5%), sedangkan responden perempuan berjumlah 17 orang (21,5%).
2. Hasil wawancara rata-rata pendidikan responden adalah lulusan SMP dan SMA.
3. Bila dilihat dari rentang waktu lama usaha para responden, sebagian pedagang menjalani usahanya relatif baru yaitu kurang dari satu tahun, tetapi ada pedagang yang telah menjalani usahanya sudah 40 tahun.
4. Sebanyak 20 responden telah menjalani usahanya sekitar tiga tahun (25,3%), dan 19 responden telah mendirikan usahanya sekitar dua tahun (24,1%).

Berdasarkan data tambahan yang diperoleh peneliti tidak ada perbedaan yang signifikan antara perilaku kewirausahaan dengan jenis kelamin (*gender*), hal ini dibuktikan dengan uji *independent sample T-Test* diperoleh nilai Sig.(2-tailed) sebesar  $0,540 > 0,05$ . Begitu pula dalam penelitian ini, lama usaha pedagang dalam menjalankan usahanya tidak mempengaruhi perilaku wirausaha seseorang, hal ini dibuktikan dengan uji *correlations product moment* dari *Pearson* diperoleh nilai Sig.  $0,148 (p > 0,05)$  dengan  $r_{xy} = -0,119$ .

Dalam penelitian ini jenis kelamin (*gender*), dan lama usaha tidak mempengaruhi perilaku kewirausahaan seseorang, karena yang



terpenting dalam berwirausaha adalah seseorang memiliki kemampuan untuk berwirausaha. Setyorini (2013, h.7) menjelaskan bahwa keberhasilan seseorang dalam menjalankan usahanya ditentukan dari dalam diri wirausaha tersebut. Kepribadian wirausaha merupakan faktor utama sedangkan faktor-faktor lain merupakan faktor pendukung seperti kemampuan, teknologi, dan faktor lain.

**Tabel 8**  
**Korelasi aspek kepribadian proaktif dengan perilaku kewirausahaan**

No	Aspek kepribadian proaktif	Perilaku kewirausahaan		
		r	p	Persentase
1.	Seleksi	0,527	0.000 < 0,01 (sangat signifikan)	27,77%
2.	Penyusunan Kembali Pengamatan	0,553	0.000 < 0,01 (sangat signifikan)	30,58%
3.	Evokasi	0,529	0.000 < 0,01 (sangat signifikan)	27,98%
4.	Manipulasi	0,571	0.000 < 0,01 (sangat signifikan)	32,60%

Berdasarkan tabel di atas dijelaskan hubungan tiap aspek kepribadian proaktif terhadap perilaku kewirausahaan. Aspek seleksi dengan nilai  $r = 0,527$  memberikan sumbangsih sebesar 27,77%, semakin tinggi aspek seleksi akan mempengaruhi perilaku kewirausahaannya karena aspek seleksi erat kaitannya dengan motivasi bekerja untuk mengerjakan aktivitas yang menarik baginya dan akan

memberikan dampak positif pada lingkungannya. Hal ini akan berpengaruh tinggi pula pada kesediaan diri untuk terlibat di dalam pekerjaan, hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Crant (2000) bahwa kepribadian proaktif menyiratkan kesediaan untuk terlibat dan mengambil inisiatif untuk mengidentifikasi dan memberikan kontribusi pada berbagai kegiatan dan situasi.

Aspek penyusunan kembali pengamatan dengan nilai  $r = 0,553$  memberikan sumbangsih sebesar 30,58% semakin tinggi aspek penyusunan kembali pengamatan akan meningkatkan perilaku kewirausahaannya dalam mencapai tujuan dan berorientasi pada masa depan. Hal ini sejalan dengan pendapat Parker (dalam Aryaningtyas, 2012, h.12) yang mengatakan bahwa kepribadian proaktif sebagai orang-orang yang biasanya melibatkan diri dalam tindakan yang berdampak pada diri mereka sendiri atau lingkungan sekitar mereka. Oleh karena itu orang dengan kepribadian proaktif selalu berfokus pada masa depan, serta berorientasi pada perubahan.

Aspek evokasi dengan nilai  $r = 0,529$  memberikan sumbangsih sebesar 27,98% semakin tinggi aspek evokasi akan semakin mempengaruhi perilaku kewirausahaan seseorang karena aspek evokasi memberikan reaksi positif yang dapat merubah lingkungan sosial mereka melalui keberanian dalam menghadapi risiko, kepercayaan diri, ketekunan, dan usaha untuk meningkatkan kreativitas. Kepribadian proaktif mendukung perilaku wirausaha, sejalan dengan hal ini Seibert dkk (dalam Waluyo dan Adi, 2013, h.6) mengatakan bahwa individu

yang proaktif terlibat dalam inovasi, berkonsentrasi pada solusi dan bekerja untuk mengembangkan dan menerapkan ide-ide mereka sendiri.

Kemudian aspek manipulasi dengan nilai  $r = 0,571$  memberikan sumbangsih sebesar 32,60% semakin tinggi aspek manipulasi maka akan semakin mempengaruhi perilaku kewirausahaan seseorang melalui keberanian untuk selalu menonjol dan berani menciptakan hal-hal baru dalam melakukan perubahan di lingkungan sekitar. Hal ini sejalan dengan pendapat Bateman dan Crant (dalam Waluyo dan Adi, 2013, h.6) mendefinisikan kepribadian proaktif sebagai kepribadian yang membangun identitas, berbeda dengan orang lain serta mampu mengambil tindakan untuk mempengaruhi lingkungan mereka.

Dengan demikian hasilnya adalah dari keempat aspek yang ada terdapat nilai korelasi yang paling tinggi yaitu aspek manipulasi dari kepribadian proaktif. Sedangkan nilai korelasi yang paling rendah adalah aspek seleksi. Berdasarkan uraian hasil olah data di atas dapat disimpulkan bahwa aspek manipulasi, yaitu usaha dari individu secara langsung untuk membentuk dan mengubah lingkungan sekitar mereka, mendominasi dalam mempengaruhi perilaku kewirausahaan Pedagang Kaki Lima (PKL) di Kelurahan tembalang dengan memberikan sumbangsih sebesar 32,6%.

Sebuah penelitian tentu tidak akan terlepas dari adanya suatu kelemahan. Ada beberapa kelemahan dalam penelitian ini, kelemahan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Terdapat beberapa responden yang membutuhkan waktu yang cukup lama untuk mengisi skala sendiri, hal ini dikarenakan

tingkat pendidikan responden yang tergolong rendah, sebagian dari mereka lulusan Sekolah Menengah Pertama (SMP) dan Sekolah Menengah Atas (SMA).

2. Beberapa responden meminta peneliti untuk membantu membacakan pernyataan ketika mengisi skala, mengingat kesibukan responden yang hanya bisa memberikan waktu yang sebentar pada peneliti. Hal ini dikhawatirkan dapat mempengaruhi hasil penelitian.

