

BAB IV

HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN

4.1. Gambaran Umum Responden

Peneliti ini menggunakan subjek 60 orang pemilik Toko Besi di Semarang. Gambaran umum responden pada penelitian ini meliputi jenis kelamin dan angkatan mereka yang dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.1. Karakteristik Responden Menurut Jenis Kelamin dan Usia

Jenis Kelamin	usia				Total
	>50 TAHUN	21-30 TAHUN	31-40 TAHUN	41-50 TAHUN	
Laki-laki	2	26	6	6	40
	3,3%	43,3%	10,0%	10,0%	66,7%
Perempuan	4	7	8	1	20
	6,7%	11,7%	13,3%	1,7%	33,3%
Jumlah	6	33	14	7	60
	10,0%	55,0%	23,3%	11,7%	100,0%

Sumber: Data Primer yang Diolah

Tabel di atas menunjukkan bahwa mayoritas responden laki-laki berusia 21-30 tahun (26 orang atau 43.3%) dan mayoritas responden perempuan berusia 31-40 tahun (8 orang atau 13.3%). Hal ini menunjukkan bahwa umumnya responden berusia 21-30 tahun untuk laki-laki dan 31-40 tahun untuk perempuan. Hal ini menunjukkan bahwa laki-laki lebih berani untuk mengambil risiko dibandingkan dengan perempuan.

Tabel 4.2. Karakteristik Responden Menurut Jenis Kelamin dan Pendidikan

Jenis Kelamin	pendidikan				Total
	D3	S1	S2	SMA	
Laki-laki	17	14	3	6	40
	42,5%	35,0%	7,5%	15,0%	100,0%
Perempuan	5	9	2	4	20
	25,0%	45,0%	10,0%	20,0%	100,0%
Jumlah	22	23	5	10	60
	36,7%	38,3%	8,3%	16,7%	100,0%

Sumber: Data Primer yang Diolah

Tabel di atas menunjukkan bahwa mayoritas responden laki-laki berpendidikan D3 (42,5%) dan mayoritas responden perempuan berpendidikan S1 tahun (45%). Hal ini menunjukkan bahwa umumnya responden yang berpendidikan D3 dan S1 dapat lebih percaya diri dalam keberhasilan usaha dibandingkan dengan responden berpendidikan SMA.

Tabel 4.3. Karakteristik Responden Menurut Pendidikan dan Usia

Pendidikan	usia				Total
	>50 TAHUN	21-30 TAHUN	31-40 TAHUN	41-50 TAHUN	
D3	2	14	5	1	22
	9,1%	63,6%	22,7%	4,5%	100,0%
S1	3	10	5	5	23
	13,0%	43,5%	21,7%	21,7%	100,0%
S2	0	3	1	1	5
	0,0%	60,0%	20,0%	20,0%	100,0%
SMA	1	6	3	0	10
	10,0%	60,0%	30,0%	0,0%	100,0%
Total	6	33	14	7	60
	10,0%	55,0%	23,3%	11,7%	100,0%

Sumber: Data Primer yang Diolah

Tabel di atas menunjukkan bahwa mayoritas responden yang berpendidikan D3 berusia 21-30 tahun (63,6%), mayoritas yang berpendidikan S1 berusia 21-30 tahun (43,5%), mayoritas yang berpendidikan S2 berusia 21-30 tahun (60%), dan mayoritas yang berpendidikan SMA berusia 21-30 tahun (60%). Hal ini menunjukkan bahwa umumnya responden berusia 21-30 tahun lebih percaya diri dibandingkan dengan responden dengan usia >50 tahun, 31-40 tahun, dan 41-50 tahun.

4.2. Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas

4.2.1. Hasil Uji Validitas

Pengujian validitas dilakukan dengan membandingkan nilai r hitung dengan r tabel. Berikut ini adalah hasil uji validitas untuk variabel kemampuan merumuskan tujuan hidup atau usaha:

Tabel 4.4. Hasil Pengujian Validitas Variabel Percaya Diri

Pertanyaan	r hitung	r tabel	Keterangan
PD1	0,660	0,254	Valid
PD2	0,695	0,254	Valid
PD3	0,559	0,254	Valid
PD4	0,566	0,254	Valid

Sumber: Data Primer yang Diolah

Dilihat dari tabel diatas diketahui bahwa nilai r hitung > r tabel sehingga semua item pertanyaan untuk variabel ini telah dapat dikatakan valid. Kemudian berikutnya adalah hasil pengujian validitas untuk variabel pengambil resiko:

Tabel 4.5. Hasil Pengujian Validitas Pengambil resiko

Pertanyaan	r hitung	r tabel	Keterangan
BMR1	0,736	0,254	Valid
BMR2	0,658	0,254	Valid
BMR3	0,700	0,254	Valid
BMR4	0,329	0,254	Valid

Sumber: Data Primer yang Diolah

Dilihat dari tabel tersebut diketahui bahwa nilai r hitung $>$ r tabel sehingga semua item pertanyaan untuk variabel ini adalah valid. Tabel berikut ini menunjukkan hasil pengujian validitas untuk variabel kepemimpinan:

Tabel 4.6. Hasil Pengujian Validitas Kepemimpinan

Pertanyaan	r hitung	r tabel	Keterangan
KEP1	0,789	0,254	Valid
KEP2	0,758	0,254	Valid
KEP3	0,699	0,254	Valid
KEP4	0,411	0,254	Valid

Sumber: Data Primer yang Diolah

Dari tabel tersebut diketahui bahwa nilai r hitung $>$ r tabel sehingga untuk item pertanyaan ini dapat dikatakan valid. Tabel berikut ini menunjukkan hasil pengujian validitas untuk variabel keberhasilan usaha:

Tabel 4.7. Hasil Pengujian Validitas Keberhasilan Usaha

Pertanyaan	r hitung	r tabel	Keterangan
KU1	0,830	0,254	Valid
KU2	0,773	0,254	Valid
KU3	0,649	0,254	Valid

Sumber: Data Primer yang Diolah

Dari tabel tersebut diketahui bahwa nilai r hitung $>$ r tabel sehingga untuk item pertanyaan ini dapat dikatakan valid.

4.2.2. Hasil Uji Reliabilitas

Untuk pengujian reliabilitas dilakukan untuk mengetahui apakah hasil dari kuesioner ini dapat dipercaya atau reliabel. Berikut ini adalah hasilnya:

Tabel 4.8. Hasil Pengujian Reliabilitas Penelitian

Pertanyaan	Alpha Cronbach	Keterangan
Percaya diri	0,799	Reliabel
Pengambil resiko	0,784	Reliabel
Kepemimpinan	0,828	Reliabel
Keberhasilan usaha	0,864	Reliabel

Sumber: Data Primer yang Diolah

Dilihat dari tabel tersebut dapat diketahui bahwa untuk masing-masing variabel pada penelitian ini memiliki nilai yang lebih besar daripada 0,6 sehingga dikatakan reliabel.

4.3. Hasil Analisis Data

4.3.1. Hasil Statistik Deskriptif

Hasil analisis deskriptif menunjukkan deskripsi atau gambaran data responden atas beberapa pertanyaan yang ada dalam kuesioner. Analisis deskriptif dilakukan dengan rumus (Sugiyono, 2010):

$$\text{Nilai Indeks} = \{(F1 \times 1) + (F2 \times 2) + (F3 \times 3) + (F4 \times 4) + (F5 \times 5)\} / n$$

Keterangan:

F1,...,F5 = Frekuensi responden yang menjawab skor 1, ..., 5

n = Jumlah sampel

Selanjutnya skor yang diperoleh dimasukan ke dalam kategori interval, yang dihitung dengan menggunakan rumus rentang skala sebagai berikut (Sugiyono, 2010):

$$\text{Rentang Skala (RS)} = (\text{nilai terbesar} - \text{nilai terkecil}) / \text{jumlah interval}$$

$$\text{RS} = (5 - 1) / 2$$

$$\text{RS} = 2$$

Dari perhitungan di atas, maka interval dari masing-masing kategori variabel penelitian sebagai berikut:

Interval	Percaya diri	Pengambil resiko	Kepemimpinan	Keberhasilan usaha
1,00 – 2,99	Rendah	Rendah	Rendah	Rendah
3,00 – 5,00	Tinggi	Tinggi	Tinggi	Tinggi

4.3.1.1. Variabel Percaya Diri

Percaya diri merupakan sikap dan keyakinan untuk memulai, melakukan dan menyelesaikan suatu tugas atau pekerjaan yang dihadapi. Tanggapan responden mengenai pengetahuan terhadap percaya diri sebagai berikut:

Tabel 4.9. Tanggapan Responden terhadap Percaya Diri

No.	Pernyataan	Frekuensi Jawaban					Total	Rata-rata	Kategori
		STS (1)	TS (2)	N (3)	S (4)	SS (5)			
1	Saya memiliki keyakinan untuk terus membangun dan mempertahankan Toko Besi.	0	5	12	28	15	233	3,88	Tinggi
2	Saya tidak tergantung pada orang lain termasuk pada karyawan dalam menjalankan usaha Toko Besi.	0	6	12	29	13	229	3,82	Tinggi
3	Saya memiliki kemandirian dalam menjalankan usaha Toko Besi.	0	4	13	27	16	235	3,92	Tinggi
4	Saya optimis dalam melangkah kedepan seperti terus bertahan meskipun persaingan Toko Besi semakin ketat	0	0	9	36	15	246	4,10	Tinggi
Jumlah / Rata-rata							943	3,93	Tinggi

Sumber: Data Primer yang Diolah

Tabel di atas memperlihatkan bahwa jumlah rata-rata skor pengetahuan tentang percaya diri sebesar 3,93 dan termasuk kategori tinggi. Hal tersebut memperlihatkan bahwa responden merasa memiliki keyakinan untuk terus

membangun dan mempertahankan Toko Besi, tidak tergantung pada orang lain termasuk pada karyawan dalam menjalankan usaha Toko Besi, memiliki kemandirian dalam menjalankan usaha Toko Besi, dan optimis dalam melangkah kedepan seperti terus bertahan meskipun persaingan Toko Besi semakin ketat.

4.3.1.2. Variabel Pengambil resiko

Seorang wirausahawan harus berani berspekulasi, karena dalam dunia usaha atau bisnis, semuanya dipenuhi dengan spekulasi. Orang yang sukses dalam berbisnis, rata - rata adalah orang - orang yang berani berspekulas. Tanggapan responden mengenai pengetahuan terhadap pengambil resiko sebagai berikut:

Tabel 4.10. Tanggapan Responden terhadap Pengambil resiko

No.	Pernyataan	Frekuensi Jawaban					Total	Rata-rata	Kategori
		STS (1)	TS (2)	N (3)	S (4)	SS (5)			
1	Saya memiliki kemampuan untuk mengambil resiko, seperti jika ada barang yang rusak maka siap untuk mengganti	0	3	20	25	12	226	3,77	Tinggi
2	Saya suka tantangan, seperti kemungkinan relatif untuk sukses atau gagal sudah dipahamsi dengan baik dalam bisnis Toko Besi sehingga untung atau ruginya sudah dipikirkan	0	0	23	28	9	226	3,77	Tinggi

	lebih jauh.								
3	Saya memiliki ketabahan seperti siap untuk mengalami kerugian dalam bisnis Toko Besi apabila dalam membuka cabang baru.	0	0	22	28	10	228	3,80	Tinggi
4	Saya memiliki sikap pantang menyerah, jika usaha sedang sepi maka akan dilakukan promosi yang lebih menarik agar pelanggan tertarik untuk berbelanja di Toko Besi.	0	2	9	25	24	251	4,18	Tinggi
Jumlah / Rata-rata							931	3,88	Tinggi

Sumber: Data Primer yang Diolah

Tabel di atas memperlihatkan bahwa jumlah rata-rata skor pengambil resiko sebesar 3,88 dan termasuk kategori tinggi. Hal tersebut memperlihatkan bahwa responden merasamemiliki kemampuan untuk mengambil resiko, seperti jika ada barang yang rusak maka siap untuk mengganti, suka tantangan, seperti kemungkinan relatif untuk sukses atau gagal sudah dipahamsi dengan baik dalam bisnis Toko Besi sehingga untung atau ruginya sudah dipikirkan lebih jauh, memiliki ketabahan seperti siap untuk mengalami kerugian dalam bisnis Toko Besi apabila dalam membuka cabang baru, dan memiliki sikap pantang menyerah, jika usaha sedang sepi maka

akan dilakukan promosi yang lebih menarik agar pelanggan tertarik untuk berbelanja di Toko Besi.

4.3.1.3. Variabel Kepemimpinan

Seorang wirausahawan harus memiliki sikap kepemimpinan yang lugas, artinya ia harus memiliki sikap apa adanya, tidak berbelit - belit, dan bersifat objektif bukan subjektif. Tanggapan responden mengenai pengetahuan terhadap kepemimpinan sebagai berikut:

Tabel 4.11. Tanggapan Responden terhadap Kepemimpinan

No.	Pernyataan	Frekuensi Jawaban					Total	Rata-rata	Kategori
		STS (1)	TS (2)	N (3)	S (4)	SS (5)			
1	Saya memiliki kemampuan untuk mengatur kerja team, seperti dapat mengarahkan karawan untuk bekerja lebih baik	0	9	24	21	6	204	3,40	Tinggi
2	Saya memiliki kemampuan mengambil keputusan, seperti mengambil keputusan untuk menaikkan harga jual saat harga bahan baku naik	3	11	21	20	5	193	3,22	Tinggi
3	Saya memiliki kemampuan berkomunikasi, seperti dapat	0	15	24	17	4	190	3,17	Tinggi

	berhubungan baik dengan karyawan, pelanggan maupun supplier Toko Besi.								
4	Saya memiliki kemampuan memotivasi atau mengatur diri sendiri, seperti suka terhadap saran dan kritik yang membangun oleh pelanggan, sehingga dapat membuat Toko Besi semakin berkembang sesuai dengan keinginan konsumen.	0	13	22	20	5	197	3,28	Tinggi
Jumlah / Rata-rata							784	3,27	Tinggi

Sumber: Data Primer yang Diolah

Tabel di atas memperlihatkan bahwa jumlah rata-rata skor kepemimpinan sebesar 3,27 dan termasuk kategori tinggi. Hal tersebut memperlihatkan bahwa responden merasa memiliki kemampuan untuk mengatur kerja team, seperti dapat mengarahkan karawan untuk bekerja lebih baik, memiliki kemampuan mengambil keputusan, seperti mengambil keputusan untuk menaikkan harga jual saat harga bahan baku naik, memiliki kemampuan berkomunikasi, seperti dapat berhubungan baik dengan karyawan, pelanggan maupun supplier Toko Besi, dan memiliki kemampuan memotivasi atau mengatur diri sendiri, seperti suka terhadap saran dan kritik yang membangun oleh pelanggan, sehingga dapat membuat Toko Besi semakin

berkembang sesuai dengan keinginan konsumen. Meskipun demikian, ada 3 orang yang menjawab STS untuk kemampuan mengambil keputusan, seperti mengambil keputusan untuk menaikkan harga jual saat harga bahan baku naik, artinya ada 3 responden yang merasa kurang mampu dalam mengambil keputusan, seperti mengambil keputusan untuk menaikkan harga jual saat harga bahan baku naik, yaitu Toko Besi Sumber Sari, UD Sumber Urip dan PD Surya Jaya.

4.3.1.4. Variabel Keberhasilan Usaha

Keberhasilan usaha merupakan utama dari sebuah perusahaan dimana segala aktivitas yang ada didalamnya ditujukan untuk mencapai suatu keberhasilan. Keberhasilan usaha adalah keberhasilan dari bisnis dalam mencapai tujuannya. Tanggapan responden mengenai pengetahuan terhadap keberhasilan usaha sebagai berikut:

Tabel 4.12. Tanggapan Responden terhadap Keberhasilan Usaha

No.	Pernyataan	Frekuensi Jawaban					Total	Rata-rata	Kategori
		STS (1)	TS (2)	N (3)	S (4)	SS (5)			
1	Adanya peningkatan volume penjualan/ produk pada toko besi ini	0	12	20	22	6	202	3,37	Tinggi
2	Adanya jumlah tenaga kerja (buruh) pada toko besi ini	0	12	19	17	12	209	3,48	Tinggi
3	Adanya perluasan jaringan	0	10	28	18	4	196	3,27	Tinggi

pemasaran pada toko besi ini								
Jumlah / Rata-rata						607	3,37	Tinggi

Sumber: Data Primer yang Diolah

Tabel di atas memperlihatkan bahwa jumlah rata-rata skor keberhasilan usaha sebesar 3,37 dan termasuk kategori tinggi. Hal tersebut memperlihatkan bahwa responden merasa adanya peningkatan volume penjualan/ produk pada toko besi ini, adanya jumlah tenaga kerja (buruh) pada toko besi ini, dan adanya perluasan jaringan pemasaran pada toko besi ini.

4.3.2. Hasil Analisis Korelasi

Hipotesis dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut:

H_{01} : $\beta_1 = 0$; Percaya diri tidak berhubungan terhadap keberhasilan usaha

H_{a1} : $\beta_1 \neq 0$; Percaya diri berhubungan terhadap keberhasilan usaha

H_{02} : $\beta_2 = 0$; Pengambil risiko tidak berhubungan terhadap keberhasilan usaha

H_{a2} : $\beta_2 \neq 0$; Pengambil risiko berhubungan terhadap keberhasilan usaha

H_{03} : $\beta_3 = 0$; Kepemimpinan tidak berhubungan terhadap keberhasilan usaha

H_{a3} : $\beta_3 \neq 0$; Kepemimpinan berhubungan terhadap keberhasilan usaha

Kriteria keputusan penerimaan hipotesis dalam penelitian:

Jika signifikansi $< (0,05)$, maka H_0 ditolak H_a diterima

Jika signifikansi $\geq (0,05)$, maka H_0 diterima H_a ditolak

Hasil uji hipotesis dengan menggunakan analisis korelasi memberikan hasil sebagai berikut:

Tabel 4.13. Analisis Korelasi

		Correlations			
		PercayaDiri	PengambilRisiko	Kepemimpinan	KeberhasilanUsaha
PercayaDiri	Pearson Correlation	1	,511**	,142	,417**
	Sig. (2-tailed)		,000	,279	,001
	N	60	60	60	60
PengambillRisiko	Pearson Correlation	,511**	1	,385**	,534**
	Sig. (2-tailed)	,000		,002	,000
	N	60	60	60	60
Kepemimpinan	Pearson Correlation	,142	,385**	1	,564**
	Sig. (2-tailed)	,279	,002		,000
	N	60	60	60	60
KeberhasilanUsaha	Pearson Correlation	,417**	,534**	,564**	1
	Sig. (2-tailed)	,001	,000	,000	
	N	60	60	60	60

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

Sumber: Data Primer yang Diolah

Arti analisis korelasi di atas adalah nilai korelasi variabel percaya diri terhadap keberhasilan usaha sebesar 0,417, yang artinya setiap penambahan 1 (satuan) variabel percaya diri akan meningkatkan keberhasilan usaha Toko Besi di Semarang sebesar 0,417 (satuan) atau 41.7%. Hal ini berarti semakin tinggi percaya diri maka semakin tinggi keberhasilan usaha pada Toko Besi di Semarang.

Hasil uji hipotesis dengan menggunakan uji korelasi diperoleh nilai signifikan 0,001 yang berarti ada hubungan positif yang signifikan dari percaya diri terhadap keberhasilan usaha pada Toko Besi di Semarang. Dengan demikian penelitian yang

menyatakan “percaya diri berhubungan positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha pada Toko Besi di Semarang” diterima.

Arti analisis korelasi di atas adalah nilai korelasi variabel pengambil resiko terhadap keberhasilan usaha sebesar 0,534, yang artinya setiap penambahan 1 (satuan) variabel pengambil resiko akan meningkatkan keberhasilan usaha Toko Besi di Semarang sebesar 0,534 (satuan) atau 53.4%. Hal ini berarti semakin tinggi pengambil resiko maka semakin tinggi keberhasilan usaha pada Toko Besi di Semarang.

Sementara hasil uji hipotesis dengan menggunakan uji korelasi diperoleh nilai signifikan 0,000 yang berarti, yaitu ada hubungan positif yang signifikan dari pengambil resiko terhadap keberhasilan usaha pada Toko Besi di Semarang. Dengan demikian penelitian yang menyatakan “pengambil resiko berhubungan positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha pada Toko Besi di Semarang” diterima.

Arti hasil korelasi di atas adalah nilai korelasi variabel kepemimpinan terhadap keberhasilan usaha sebesar 0,564, yang artinya setiap penambahan 1 (satuan) variabel kepemimpinan akan meningkatkan keberhasilan usaha Toko Besi di Semarang sebesar 0,564 (satuan) atau 56.4%. Hal ini berarti semakin tinggi kepemimpinan maka semakin tinggi keberhasilan usaha pada Toko Besi di Semarang.

Sementara hasil uji hipotesis dengan menggunakan uji korelasi diperoleh nilai signifikansi 0,000 yang berarti, yaitu ada hubungan positif yang signifikan dari kepemimpinan terhadap keberhasilan usaha pada Toko Besi di Semarang. Dengan

demikian penelitian yang menyatakan “kepemimpinan berhubungan positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha pada Toko Besi di Semarang” diterima.

4.4. Pembahasan

Hipotesis pertama pada penelitian ini adalah ada hubungan antara karakteristik wirausaha percaya diri dengan keberhasilan usaha. Berdasarkan pada tabel tersebut diperoleh nilai signifikansi t untuk variabel karakteristik wirausaha percaya diri sebesar 0,001 yang nilainya $< 0,05$. Artinya ada hubungan antara karakteristik wirausaha percaya diri dengan keberhasilan usaha. Jadi hipotesis pertama diterima.

Percaya diri merupakan sikap dan keyakinan untuk memulai, melakukan, menyelesaikan, tugas atau pekerjaan yang dihadapi. Percaya diri merupakan sikap dan keyakinan untuk memulai, melakukan dan menyelesaikan suatu tugas atau pekerjaan yang dihadapi. Seorang pengusaha harus memiliki kepercayaan diri yang kuat. Segala sesuatu yang telah diyakini dan dianggap benar harus dilakukan sepanjang tidak melanggar hukum dan norma yang berlaku. Pendidikan *entrepreneurship* bisa dilakukan bila guru (pendidik) telah mempunyai jiwa wirausaha yang tinggi. Wirausaha adalah mereka yang mendirikan, mengelola, mengembangkan, dan melembagakan perusahaan miliknya sendiri. Pengertian tersebut memiliki arti jika tiap orang yang memiliki kemampuan normal, dapat menjadi wirausaha jika mereka mau dan mempunyai kesempatan untuk terus belajar dan berusaha.

Hasil ini didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Jumaedi (2012) yang menyatakan bahwa ada hubungan antara karakteristik wirausaha percaya diri dengan keberhasilan usaha.

Hipotesis kedua pada penelitian ini adalah ada hubungan antara karakteristik wirausaha pengambil resiko dengan keberhasilan usaha. Berdasarkan pada tabel tersebut diperoleh nilai signifikansi t untuk variabel karakteristik wirausaha pengambil resiko sebesar 0,000 yang nilainya $< 0,05$. Artinya ada hubungan antara karakteristik wirausaha pengambil resiko dengan keberhasilan usaha. Jadi hipotesis kedua diterima.

Seorang wirausahawan harus berani berspekulasi, karena dalam dunia usaha atau bisnis, semuanya dipenuhi dengan spekulasi. Orang yang sukses dalam berbisnis, rata - rata adalah orang - orang yang berani berspekulas. Setiap proses bisnis dan usaha memiliki resikonya masing-masing. Resiko usaha pasti ada, tidak ada jaminan suatu usaha akan untung atau sukses terus-menerus. Oleh karena itu, untuk memperkecil kegagalan usaha, maka seorang wirausahawan harus mengetahui peluang kegagalan (dimana sumber kegagalan dan seberapa besar peluang terjadi kegagalan). Dengan mengetahui sumber kegagalan, maka kita dapat berusaha memperkecil resiko. Seorang wirausahawan harus berani berspekulasi, karena dalam dunia usaha atau bisnis, semuanya dipenuhi dengan spekulasi.

Hasil ini didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Jumaedi (2012) yang menyatakan bahwa ada hubungan antara karakteristik wirausaha pengambil resiko dengan keberhasilan usaha.

Hipotesis ketiga pada penelitian ini adalah ada hubungan antara karakteristik wirausaha kepemimpinan dengan keberhasilan usaha. Berdasarkan pada tabel tersebut diperoleh nilai signifikansi t untuk variabel kepemimpinan percaya diri sebesar 0,000 yang nilainya $< 0,05$. Artinya ada hubungan antara karakteristik wirausaha kepemimpinan dengan keberhasilan usaha. Jadi hipotesis ketiga diterima.

Seorang wirausahawan harus memiliki sikap kepemimpinan yang lugas, artinya ia harus memiliki sikap apa adanya, tidak berbelit - belit, dan bersifat objektif bukan subjektif. Wirausahawan yang berhasil ditentukan pula oleh kemampuan dalam memimpin. Memberikan teladan, berpikir positif, tidak antikritik, dan memiliki kecakapan dalam bergaul merupakan hal-hal yang sangat diperlukan dalam berwirausahawan. Kepemimpinan bukan hanya memberikan pengaruh pada orang lain atau bawahannya, namun juga sigap dalam mengantisipasi setiap perubahan.

Hasil ini didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Jumaedi (2012) yang menyatakan bahwa ada hubungan antara karakteristik wirausaha kepemimpinan dengan keberhasilan usaha.