

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Responden

Responden dalam penelitian ini adalah 50 pemilik usaha laundry skala mikro (jumlah tenaga kerja yang kurang dari 4 orang) di kota Semarang yang telah bekerja lebih dari dua tahun. Berdasarkan hasil penyebaran kuesioner pada 50 orang responden, maka didapatkan gambaran umum responden sebagai berikut:

Tabel 4.1
Gambaran Umum Responden Jumlah Karyawan Lama Usaha Jenis Kelamin
Jumlah karyawan * Lama usaha * Jenis kelamin Crosstabulation

Jenis kelamin			Lama usaha					Total
			3	4	5	6	7	
Wanita	Jumlah karyawan 0	Count	2	7	3	3	1	16
		% of Total	8,3%	29,2%	12,5%	12,5%	4,2%	66,7%
	1	Count	1	3	0	2	0	6
		% of Total	4,2%	12,5%	,0%	8,3%	,0%	25,0%
	2	Count	0	1	1	0	0	2
		% of Total	,0%	4,2%	4,2%	,0%	,0%	8,3%
Total		Count	3	11	4	5	1	24
		% of Total	12,5%	45,8%	16,7%	20,8%	4,2%	100,0%
Pria	Jumlah karyawan 0	Count	5	2	3	4	5	19
		% of Total	19,2%	7,7%	11,5%	15,4%	19,2%	73,1%
	1	Count	2	0	2	1	0	5
		% of Total	7,7%	,0%	7,7%	3,8%	,0%	19,2%
	2	Count	0	0	2	0	0	2
		% of Total	,0%	,0%	7,7%	,0%	,0%	7,7%
Total		Count	7	2	7	5	5	26
		% of Total	26,9%	7,7%	26,9%	19,2%	19,2%	100,0%
Total	Jumlah karyawan 0	Count	7	9	6	7	6	35
		% of Total	14,0%	18,0%	12,0%	14,0%	12,0%	70,0%
	1	Count	3	3	2	3	0	11
		% of Total	6,0%	6,0%	4,0%	6,0%	,0%	22,0%
	2	Count	0	1	3	0	0	4
		% of Total	,0%	2,0%	6,0%	,0%	,0%	8,0%
Total		Count	10	13	11	10	6	50
		% of Total	20,0%	26,0%	22,0%	20,0%	12,0%	100,0%

Sumber : Data primer yang diolah (2019)

Pemilik usaha laundry yang berjenis kelamin wanita berjumlah 24 orang dan pria berjumlah 26 orang. Berdasarkan lama usaha, 26% telah memulai usaha sejak 4 tahun, 22% telah melakukan usahanya selama 5 tahun dan 20% telah berusaha laundry selama 6 tahun. Sebagian besar pemilik usaha laundry (70%) tidak memiliki karyawan, 22% memiliki 1 orang karyawan dan 8% memiliki 2 orang karyawan. Berdasarkan tabel 4.1, diketahui bahwa sebagian besar pemilik usaha laundry telah bekerja selama empat tahun, berjenis kelamin wanita dan rata-rata tidak memiliki karyawan dengan jumlah 7 pemilik (29,2%). Rata-rata pemilik memilih untuk bekerja sendiri atau bersama dengan suami atau istri maupun anggota keluarga lainnya sehingga karyawan yang digunakan tidak terlalu banyak dan keuntungan dapat dimaksimalkan.

4.2 Tanggapan Responden terhadap Variabel Penelitian

Untuk melakukan analisis deskripsi variabel, maka dilakukan pembobotan dengan kriteria *scoring* seperti berikut (Ferdinand, 2014):

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

$$\text{Jumlah kelas} = k = 3$$

$$\text{Nilai Indeks Skor Maksimal} = \text{Skor } 5$$

$$\text{Nilai Indeks Skor Minimal} = \text{Skor } 1$$

$$\begin{aligned} \text{interval} &= \frac{\text{Max} - \text{Min}}{k} \\ &= \frac{5 - 1}{3} = 1,33 \end{aligned}$$

Bobot nilai indeks:

$$\text{a. } 1 - 2,33 \quad : \text{Rendah}$$

b. 2,331 – 3,661 : Sedang

c. 3,662 – 5 : Tinggi

4.2.1 Tanggapan Reponden terhadap Variabel Perilaku kewirausahaan

Perilaku kewirausahaan merupakan faktor dari dalam individu itu sendiri.

Indikator dari perilaku kewirausahaan meliputi :

1. Tindakan mencari peluang

Perilaku pemilik usaha laundry di Kota Semarang yang aktif mencari peluang baru di bidang usaha laundry

2. Meningkatkan nilai dalam bisnis

Perilaku pemilik usaha laundry di Kota Semarang dalam meningkatkan nilai tambah di usahanya dengan penyediaan produk baru

3. Kesiediaan menerima risiko

Keberanian dari pemilik usaha laundry di Kota Semarang untuk mengambil risiko misalnya melakukan investasi mesin laundry baru untuk peningkatan kinerja usaha.

Hasil jawaban indikator variabel perilaku kewirausahaan adalah sebagai berikut :

Tabel 4.2
Tanggapan Reponden terhadap Variabel Perilaku kewirausahaan

Indikator		STS	TS	N	S	SS	Jml	Rata-Rata	Kategori
Saya selalu berusaha mencari peluang dalam usaha mengembangkan usaha laundry saya	Frekuensi	0	7	7	20	16	50	3,90	Tinggi
	Bobot	0	14	21	80	80	195		
Saya selalu menonjolkan nilai tambah yang saya miliki dalam menjalankan usaha laundry ini	Frekuensi	2	5	1	23	19	50	4,04	Tinggi
	Bobot	2	10	3	92	95	202		
Saya selalu berani mengambil risiko untuk meningkatkan usaha	Frekuensi	2	5	3	16	24	50	4,10	Tinggi
	Bobot	2	10	9	64	120	205		
								4,01	Tinggi

Sumber : Data primer yang diolah, 2019

Nilai rata-rata didapatkan dari penjumlahan bobot dan dibagi jumlah sampel, sebagai contohnya angka 3,90 didapatkan dari perkalian dari frekuensi dengan bobot ($0 \times 1 + 7 \times 2 + 7 \times 3 + 20 \times 4 + 16 \times 5$) dibagi dengan 50 responden sehingga didapatkan angka 3,90. Berdasarkan perhitungan hasil jawaban kuesioner untuk indikator perilaku kewirausahaan menunjukkan angka rata-rata 4,01, yang menunjukkan bahwa sebagian besar responden menyatakan perilaku kewirausahaan dari pemilik usaha laundry dalam kategori tinggi. Indikator perilaku kewirausahaan yang menunjukkan nilai indeks tertinggi adalah indikator berani mengambil risiko untuk meningkatkan usaha. Pemilik usaha laundry merasa bahwa untuk mencapai kesuksesan maka dirinya perlu untuk mengambil risiko yang lebih besar misalnya dengan berinvestasi pada mesin laundry dengan tabung lebih besar, menyewa kios pada daerah yang lebih ramai walaupun harga lebih mahal dan berani untuk mencoba berhutang pada bank sehingga dapat memperbesar skala usaha dan merenovasi usaha sehingga lebih dapat bersaing.

Indikator perilaku kewirausahaan yang menunjukkan nilai terendah adalah indikator berusaha mencari peluang dalam usaha mengembangkan usaha laundry. Indikator ini mendapatkan nilai yang terlemah karena tidak semua pemilik usaha laundry merasa bahwa bisnis usaha laundry dapat dikembangkan, sebagian pemilik usaha merasa bahwa usaha laundry hanya begitu-begitu saja dan tidak ada pengembangan di masa depan yang dapat dilakukan antara lain karena terkendala dengan permasalahan dana modal.

Hasil ini menunjukkan bahwa berdasarkan perilaku kewirausahaan, maka pemilik usaha laundry menyatakan bahwa cara pemilik usaha laundry untuk mencari peluang baru adalah dengan mencari peluang bisnis di bidang lain misalnya adalah dengan membuka jasa laundry tas dan laundry sepatu sehingga memperluas bidang usaha. Pemilik usaha laundry juga berusaha meningkatkan nilai tambah usahanya dengan menyediakan produk baru misalnya adalah laundry kilat, masuk pagi, siang sudah bisa diambil, kemudian jasa baru seperti laundry sepatu dan tas, serta perbaikan ritsleting celana, perbaikan kancing baju dan jasa bleaching. Pemilik usaha laundry juga berusaha untuk mengambil risiko seperti membeli mesin baru dengan kapasitas tabung yang lebih besar untuk meningkatkan skala usahanya, mengambil pinjaman bank untuk menyewa lokasi lebih mahal dan di tengah kota atau pada daerah yang ramai.

4.2.2 Tanggapan Reponden terhadap Variabel Kemampuan manajerial

Kemampuan manajerial merupakan hasil interaksi individu dengan lingkungannya. Indikator dari kemampuan manajerial meliputi:

1. Perencanaan

Kemampuan pemilik usaha laundry di Kota Semarang untuk membuat rencana kerja di bisnisnya

2. Pengorganisasian

Kemampuan pemilik usaha laundry di Kota Semarang untuk mengidentifikasi kebutuhan sumber daya dalam usaha laundry.

3. Pengarahan

Kemampuan pemilik usaha laundry di Kota Semarang untuk memberikan pengarahan yang tepat dalam hal penempatan karyawan pada posisi yang optimal bagi perusahaan.

4. Pengawasan

Kemampuan pemilik usaha laundry di Kota Semarang untuk mengendalikan kinerja organisasinya secara keseluruhan.

Hasil jawaban indikator variabel kemampuan manajerial adalah sebagai

berikut :

Tabel 4.3
Tanggapan Reponden terhadap Variabel Kemampuan manajerial

Indikator		STS	TS	N	S	SS	Jml	Rata-Rata	Kategori
Saya mampu membuat rencana kerja dalam bisnis laundry saya	Frekuensi	0	5	4	34	7	50	3,86	Tinggi
	Bobot	0	10	12	136	35	193		
Saya mampu mengidentifikasi sumber daya yang saya butuhkan dalam menjalankan usaha laundry saya	Frekuensi	0	5	2	26	17	50	4,10	Tinggi
	Bobot	0	10	6	104	85	205		
	Frekuensi	3	0	7	36	4	50	3,76	Tinggi

Indikator		STS	TS	N	S	SS	Jml	Rata-Rata	Kategori
Saya mampu memberikan pengarahan yang tepat dalam hal penempatan karyawan pada posisi yang optimal bagi perusahaan.	Bobot	3	0	21	144	20	188		
Saya mampu untuk mengendalikan operasional bisnis laundry yang saya miliki secara keseluruhan	Frekuensi	0	1	17	26	6	50	3,74	Tinggi
	Bobot	0	2	51	104	30	187		
								3,87	Tinggi

Sumber : Data primer yang diolah, 2019

Nilai rata-rata didapatkan dari penjumlahan bobot dan dibagi jumlah sampel, sebagai contohnya angka 3,86 didapatkan dari perkalian dari frekuensi dengan bobot ($0 \times 1 + 5 \times 2 + 4 \times 3 + 34 \times 4 + 7 \times 5$) dibagi dengan 50 responden sehingga didapatkan angka 3,90. Berdasarkan perhitungan hasil jawaban kuesioner untuk indikator kemampuan manajerial menunjukkan angka rata-rata 3,87, yang menunjukkan bahwa sebagian besar responden menyatakan kemampuan manajerial pemilik usaha laundry dalam kategori tinggi. Indikator kemampuan manajerial yang menunjukkan nilai indeks tertinggi adalah indikator mampu mengidentifikasi sumber daya yang dibutuhkan dalam menjalankan usaha laundry. Hasil ini menunjukkan bahwa pemilik usaha laundry merasa bahwa dengan mampu mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan dari dirinya sendiri maka pemilik usaha laundry akan dapat mengatasi kelemahannya dan menggunakan kekuatannya untuk menghasilkan keuntungan.

Indikator kemampuan manajerial yang menunjukkan nilai terendah adalah mampu untuk mengendalikan operasional bisnis laundry yang dimiliki secara keseluruhan. Pemilik usaha laundry merasa masih memiliki kelemahan terutama

pada bidang administrasi atau pencatatan seringkali terjadi baju yang hilang atau tertukar sehingga pemilik harus menggantinya. Selain itu pemilik usaha laundry yang memiliki karyawan sering tidak melakukan pengecekan kembali terhadap hasil kerja karyawannya sehingga ada pelanggan yang melakukan komplain

Hasil ini menunjukkan bahwa berdasarkan kemampuan manajerial, pemilik usaha laundry merasa perlu untuk meningkatkan kemampuannya dalam hal pengaturan karyawan, dan pengarahan dalam usaha laundry nya untuk meningkatkan kinerjanya. Hasil ini menunjukkan bahwa pemilik usaha laundry merasa bahwa dengan mampu mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan dari dirinya sendiri maka pemilik usaha laundry akan dapat mengatasi kelemahannya dan menggunakan kekuatannya untuk menghasilkan keuntungan seperti kemampuan pemilik untuk menyelesaikan laundry secara rapi, wangi dan melipat baju dengan baik, pemilik juga mau untuk merencanakan apa yang masih kurang dan bagaimana memperbaikinya di kemudian hari. Pemilik usaha laundry mengidentifikasi kebutuhan di usahanya, yaitu kebutuhan akan permodalan, kebutuhan karyawan baru, kebutuhan penambahan mesin laundry baru, kebutuhan mesin dryer dan kebutuhan akan sabun baru yang tidak merusak baju. Pemilik usaha laundry merasa perlu untuk memberikan pengarahan yang tepat dalam hal penempatan karyawan pada posisi yang optimal bagi perusahaan seperti cara karyawan mencuci baju, mencuci seprei, waktu yang tepat untuk mengeringkan baju, tindakan yang harus dilakukan pada saat musim hujan. Pemilik usaha laundry juga merasa perlu untuk melakukan pengawasan, pemilik usaha laundry merasa bahwa pekerjaan ini tidak dapat diserahkan begitu saja kepada karyawannya

sehingga pemilik usaha laundry merasa bahwa dirinya sendiri perlu ikut turun tangan dalam melaksanakan pekerjaannya.

4.2.3 Tanggapan Reponden terhadap Variabel Kinerja usaha

Keinginan wanita untuk menjalankan bisnis atau berwirausaha sendiri dengan berbagai tujuan namun tetap tidak meninggalkan perannya sebagai ibu rumah tangga. Indikator dari keinginan wanita untuk berwirausaha meliputi:

1. Pertumbuhan penjualan

Adanya penambahan jumlah penjualan jasa laundry dalam satu tahun terakhir.

2. Pertumbuhan laba

Adanya penambahan jumlah keuntungan dari jasa laundry dalam satu tahun terakhir.

3. Pertumbuhan modal

Adanya penambahan modal yang diinvestasikan dalam bisnis laundry dalam satu tahun terakhir.

Hasil jawaban indikator variabel kinerja usaha adalah sebagai berikut:

Tabel 4.4
Tanggapan Reponden terhadap Variabel Kinerja usaha

Indikator		STS	TS	N	S	SS	Jml	Rata-Rata	Kategori
Saya merasakan adanya pertumbuhan omset penjualan selama satu tahun terakhir	Frekuensi	3	4	3	35	5	50	3,70	Tinggi
	Bobot	3	8	9	140	25	185		
Saya merasakan adanya pertumbuhan jumlah laba usaha yang saya alami dari bisnis ini dalam satu tahun terakhir	Frekuensi	2	0	16	25	7	50	3,70	Tinggi
	Bobot	2	0	48	100	35	185		
Saya menambah modal usaha secara	Frekuensi	2	2	1	38	7	50	3,92	Tinggi
	Bobot	2	4	3	152	35	196		

bertahap dalam satu tahun terakhir									
								3,77	Tinggi

Sumber : Data primer yang diolah, 2019

Nilai rata-rata didapatkan dari penjumlahan bobot dan dibagi jumlah sampel, sebagai contohnya angka 3,70 didapatkan dari perkalian dari frekuensi dengan bobot ($3 \times 1 + 4 \times 2 + 3 \times 3 + 35 \times 4 + 5 \times 5$) dibagi dengan 50 responden sehingga didapatkan angka 3,70. Berdasarkan perhitungan hasil jawaban kuesioner untuk indikator kinerja usaha menunjukkan angka rata-rata 3,77, yang menunjukkan bahwa sebagian besar responden menyatakan kinerja usaha dalam kategori tinggi. Indikator kinerja usaha yang menunjukkan nilai indeks tertinggi adalah indikator menambah modal usaha secara bertahap dalam satu tahun terakhir. Pemilik usaha laundry merasa mampu menambah modal usahanya dalam satu tahun terakhir, pemilik juga merasa dengan kemampuannya menambah modal usaha menunjukkan bahwa usahanya memiliki kinerja yang baik.

Indikator kinerja usaha yang menunjukkan nilai terendah adalah merasakan adanya pertumbuhan omset penjualan selama satu tahun terakhir dan merasakan adanya pertumbuhan jumlah laba usaha yang dialami dari bisnis ini dalam satu tahun terakhir. Pemilik usaha laundry merasa memiliki pertumbuhan omset penjualan dan jumlah laba usaha selama satu tahun terakhir. Hal ini ditunjukkan dari banyaknya order yang masuk dan keuntungan yang didapatkan rata-rata meningkat, walau demikian ada juga pemilik usaha laundry yang menyatakan bahwa dirinya tidak mengalami peningkatan pertumbuhan omset penjualan dan jumlah laba usaha dalam satu tahun terakhir karena persaingan semakin banyak.

Hasil ini menunjukkan bahwa berdasarkan kinerja usaha, pemilik usaha laundry merasa ada penambahan omset jasa laundry dalam satu tahun terakhir karena kebutuhan masyarakat untuk laundry yang cepat semakin banyak, usaha laundry bisa menyiapkan pakaian kotor pelanggan menjadi bersih dan pelanggan tidak perlu repot menyetrika. Pemilik usaha laundry juga menyatakan ada penambahan jumlah keuntungan dari jasa laundry nya sebab pada periode satu tahun terakhir, pemilik usaha laundry sudah menaikkan harga sebanyak satu hingga dua kali sehingga keuntungannya juga meningkat walaupun demikian ada yang menyatakan keuntungannya tidak meningkat karena harga tarif listrik dan air juga naik. Pemilik usaha laundry menyatakan adanya modal yang bertambah, karena menginvestasikan mesin baru pada usaha laundrynya.

4.3 Uji Instrumen

4.3.1 Uji Validitas

Uji validitas (uji kesahihan) adalah suatu alat yang digunakan untuk mengukur sah/valid tidaknya suatu kuesioner. Kuesioner dikatakan valid jika pertanyaan pada kuesioner mampu mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuesioner (Ghozali, 2011:52). Instrumen yang valid berarti alat ukur yang digunakan untuk mendapatkan data itu valid, artinya instrumen tersebut dapat digunakan untuk mengukur apa yang seharusnya diukur. Untuk menguji validitas alat ukur, terlebih dahulu dicari kemampuan manajerial korelasi antara bagian-bagian dari alat ukur secara keseluruhan dengan cara mengkorelasikan setiap butir alat ukur dengan skor total yang merupakan jumlah tiap skor butir. Kriteria

pengambilan dikatakan valid adalah ditentukan dengan nilai r hitung $>$ r tabel, dimana untuk menentukan r hitung dapat dilihat dari nilai *Corrected Item Total Correlation*. Berikut hasil pengujian berdasarkan kriteria tersebut :

Tabel 4.5
Uji Validitas

Indikator	r tabel	r hitung	Ket.
Perilaku kewirausahaan			
x11	0,2353	0,700	Valid
x12	0,2353	0,690	Valid
x13	0,2353	0,265	Valid
Kemampuan manajerial			
x21	0,2353	0,823	Valid
x22	0,2353	0,605	Valid
x23	0,2353	0,810	Valid
x24	0,2353	0,423	Valid
Kinerja usaha			
y1	0,2353	0,686	Valid
y2	0,2353	0,552	Valid
y3	0,2353	0,882	Valid

Penjelasan pada tabel di atas menunjukkan bahwa masing-masing variabel perilaku kewirausahaan, kemampuan manajerial, dan kinerja usaha, hasil yang diperoleh menunjukkan valid. Terbukti dengan semua nilai hasil r hitung pada indikator variabel yang ditunjukkan dengan nilai *Corrected Item Total Correlation* tersebut diperoleh melebihi nilai r tabel yang diperoleh dari nilai $df = n - 2$, $50 - 2 = 48$, yaitu sebesar 0,2353 sehingga dengan demikian masing-masing indikator pada masing-masing variabel tersebut dapat dilakukan kepada langkah perhitungan selanjutnya.

4.3.2 Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas merupakan pengujian dilakukan untuk mengetahui apakah variabel tersebut dapat dipercaya atau *reliable* jika pengujian dilakukan lebih dari 1 kali. Kriteria dikatakan reliabel apabila nilai r alpha \geq nilai standarisasi sebesar 0,6 (Ghozali, 2011:47-48). Uji reliabilitas dilakukan terhadap perilaku kewirausahaan, kemampuan manajerial, dan kinerja usaha. Berikut hasil pengujian reliabilitas :

Tabel 4.6
Uji Reliabilitas

No	Indikator	Nilai Alpha	Nilai Standarisasi	Ket.
1	Perilaku kewirausahaan	0,709	0,600	Reliabel
2	Kemampuan manajerial	0,829	0,600	Reliabel
3	Kinerja usaha	0,834	0,600	Reliabel

Sumber : Data primer yang diolah, 2019

Berdasarkan tabel tersebut di atas dapat diketahui bahwa masing-masing variabel memiliki nilai alpha melebihi nilai standarisasi yaitu sebesar 0,6. Dengan demikian nilai tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa hasil uji reliabilitas terhadap keseluruhan variabel tersebut adalah reliabel.

4.4 Analisis Regresi Linier Berganda

Regresi linier berganda antara perilaku kewirausahaan, dan kemampuan manajerial terhadap kinerja usaha dapat diperoleh hasil sebagai berikut :

Tabel 4.7
Analisis Regresi Linier Berganda

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-,586	1,096		-,535	,595
	Perilaku kewirausahaan	,310	,085	,346	3,637	,001
	Kemampuan manajerial	,529	,084	,598	6,277	,000

a. Dependent Variable: Kinerja usaha

$$\text{Persamaan } Y = -0,586 + 0,310X_1 + 0,529X_2$$

Dari persamaan regresi linier berganda tersebut di atas menunjukkan bahwa :

- a. b_1 (nilai koefisien regresi perilaku kewirausahaan) sebesar 0,310 mempunyai arti jika pemilik usaha laundry memiliki perilaku kewirausahaan yang semakin baik, sedangkan variabel yang lain adalah tetap (konstan), maka kinerja usaha akan meningkat.

Berdasarkan hasil perhitungan yang telah dilakukan, diperoleh signifikansi sebesar $0,001 < 0,05$. Signifikansi sebesar $0,001 < 0,05$ menunjukkan bahwa H_1 diterima. Dengan nilai tersebut dan nilai koefisien regresi sebesar 0,310, hal ini menunjukkan terdapat pengaruh positif antara perilaku kewirausahaan terhadap kinerja usaha. Hasil tersebut dapat diartikan bahwa jika perilaku kewirausahaan semakin baik maka kinerja usaha juga akan meningkat.

Perilaku kewirausahaan dapat dibentuk dari interaksi antara wirausaha dengan lingkungan di sekitarnya yang membentuk pemikirannya yang melandasi pembuatan keputusan bisnis. Seorang wirausaha yang memiliki perilaku kewirausahaan yang kuat akan memiliki suatu cara pandang yang tepat untuk berani mengambil risiko untuk mengambil peluang yang masih belum pasti secara cepat untuk meningkatkan kinerja

bisnisnya. Adanya keberanian pengambilan risiko dan kecepatan pengambilan keputusan untuk menangkap peluang ini akan membuat pengusaha dapat meningkatkan kinerja bisnisnya..

Hasil penelitian terbukti bahwa perilaku kewirausahaan berpengaruh positif terhadap kinerja usaha. Pemilik usaha laundry merasa bahwa dengan aktif mencari peluang baru di bidang usaha laundry, meningkatkan nilai tambah di usahanya dengan penyediaan produk baru seperti laundry yang selesai dalam waktu singkat, mengambil risiko misalnya melakukan investasi mesin laundry baru untuk peningkatan kinerja usaha untuk meningkatkan penambahan jumlah penjualan jasa laundry dalam satu tahun terakhir, meningkatkan keuntungan dalam satu tahun terakhir dan menambah modal yang diinvestasikan dalam bisnis laundry dalam satu tahun terakhir.

Hasil ini sesuai dengan hasil penelitian Muhlisin (2011), Triady (2013) dan Zainura dkk (2015) yang menyatakan bahwa perilaku kewirausahaan berpengaruh positif terhadap kinerja usaha.

- b. b_2 (nilai koefisien regresi kemampuan manajerial) sebesar 0,529 mempunyai arti jika pemilik usaha laundry dapat meningkatkan kemampuan manajerialnya, sedangkan variabel lain adalah tetap (konstan) maka kinerja usaha juga meningkat.

Hasil perhitungan yang telah dilakukan diperoleh hasil signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$. Signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$ menunjukkan bahwa **H₂ diterima**. Dengan nilai tersebut dan nilai koefisien regresi sebesar 0,529

dapat disimpulkan bahwa pengujian tersebut menunjukkan pengaruh positif antara kemampuan manajerial terhadap kinerja usaha. Penjelasan tersebut dapat diartikan bahwa jika kemampuan manajerial semakin baik, maka hal itu akan dapat meningkatkan kinerja usaha.

Kemampuan manajerial merupakan salah satu faktor yang dapat mempengaruhi kinerja usaha. Menurut Suryana (2013), kemampuan manajerial adalah keahlian yang dimiliki oleh seorang pengusaha untuk menjalankan perusahaan dengan baik. Kemampuan manajerial yang baik akan membuat seorang pengusaha akan mampu mengendalikan aktivitas yang ada di dalam bisnisnya. Keahlian manajerial yang dimiliki pengusaha juga akan membuat pengusaha mampu untuk melakukan pengaturan baik internal seperti mampu untuk berkomunikasi dengan karyawan, memotivasi karyawan, melakukan proses produksi dengan baik, mendelegasikan maupun membangun tim kerja yang handal. Dengan adanya kemampuan manajerial yang baik maka kinerja bisnis akan semakin baik karena pekerjaan yang dilakukan di dalam perusahaan akan menjadi lebih teratur dan berjalan sesuai dengan yang telah direncanakan.

Hasil penelitian terbukti bahwa kemampuan manajerial berpengaruh positif terhadap kinerja usaha. Kemampuan pemilik usaha laundry di Kota Semarang untuk membuat rencana kerja di bisnisnya, mengidentifikasi kebutuhan sumber daya dalam usaha laundry, kemampuan pemilik usaha laundry di Kota Semarang untuk memberikan pengarahan yang tepat dalam hal penempatan karyawan pada posisi yang optimal bagi perusahaan dan

kemampuan pemilik usaha laundry di Kota Semarang untuk mengendalikan kinerja organisasinya secara keseluruhan akan meningkatkan jumlah penjualan jasa laundry dalam satu tahun terakhir, menambah jumlah keuntungan dari jasa laundry dalam satu tahun terakhir, dan penambahan modal yang diinvestasikan dalam bisnis laundry dalam satu tahun terakhir.

Hasil ini sesuai dengan penelitian Muhlisin (2011), Astuti dan Murwatiningsih (2016) dan Maskur (2017) yang menyatakan kemampuan manajerial berpengaruh positif terhadap kinerja usaha.

- c. Berdasarkan hasil pengujian menunjukkan faktor yang paling dominan dalam mempengaruhi kinerja usaha adalah kemampuan manajerial, dibuktikan dengan nilai koefisien regresinya sebesar 0,529 yang lebih besar bila dibandingkan dengan variabel lainnya. Kemampuan manajerial merupakan faktor yang dominan mempengaruhi kinerja usaha. Hal ini menunjukkan bahwa kinerja usaha pemilik usaha laundry karena pemilik usaha laundry memiliki kemampuan pemilik usaha laundry di Kota Semarang untuk membuat rencana kerja di bisnisnya, mengidentifikasi kebutuhan sumber daya dalam usaha laundry, kemampuan pemilik usaha laundry di Kota Semarang untuk memberikan pengarahan yang tepat dalam hal penempatan karyawan pada posisi yang optimal bagi perusahaan dan kemampuan pemilik usaha laundry di Kota Semarang untuk mengendalikan kinerja organisasinya.