

## BAB IV PEMBAHASAN

### 4.1 Gambaran Umum Responden

Responden dalam penelitian ini berjumlah 30 orang pengusaha salon di kota Semarang, yang mempunyai kriteria selama satu tahun atau lebih dalam usaha salon dan memiliki skala usaha mikro, yaitu dengan ketentuan memiliki jumlah pekerja 1 sampai 3 orang dan merupakan pengusaha salon rambut di wilayah pusat kota yaitu Semarang Tengah dan Semarang Timur. Data responden penelitian ini adalah sebagai berikut:

Tabel 4.1  
Gambaran Umum Responden Berdasarkan Usia dan Status

**USIA \* STATUS Crosstabulation**

			STATUS	
			MENIKAH	Total
USIA	29 - 42,7	Count	10	10
		% of Total	33.3%	33.3%
	42,8 - 56,5	Count	13	13
		% of Total	43.3%	43.3%
	56,6 - 70	Count	7	7
		% of Total	23.3%	23.3%
Total		Count	30	30
		% of Total	100.0%	100.0%

Sumber : Data primer diolah (2020)

Berdasarkan data tabel 4.1 di atas dapat diketahui bahwa berdasarkan usia dan status sebagian besar pengusaha salon di Kota Semarang sudah menikah dan berusia antara 43 tahun - 56 tahun yaitu sejumlah 13 orang.

Tabel 4.2

Gambaran Umum Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan dan Lama Usaha

**TINGKATPENDIDIKAN \* LAMAUSAHA Crosstabulation**

			LAMAUSAHA			Total
			2 - 14,7	14,8 - 27,5	27,6 - 40	
TINGKAT PENDIDIKAN	SD	Count	0	0	1	1
		% of Total	.0%	.0%	3.3%	3.3%
	SMP	Count	1	0	0	1
		% of Total	3.3%	.0%	.0%	3.3%
	SMA	Count	4	9	6	19
		% of Total	13.3%	30.0%	20.0%	63.3%
	S1	Count	6	0	1	7
		% of Total	20.0%	.0%	3.3%	23.3%
	LAIN- LAIN	Count	1	0	1	2
		% of Total	3.3%	.0%	3.3%	6.7%
	Total	Count	12	9	9	30
		% of Total	40.0%	30.0%	30.0%	100.0%

Sumber : Data primer diolah (2020)

Berdasarkan data tabel 4.2 di atas dapat diketahui bahwa berdasarkan tingkat pendidikan dan lama usaha sebagian besar pengusaha salon di Kota Semarang mempunyai tingkat pendidikan SMA, memiliki lama usaha 15 – 27 tahun dan rata-rata mereka sudah mengikuti kursus, mengikuti pelatihan-pelatihan, atau bekerja menjadi karyawan di salon-salon agar memperoleh pengalaman tentang persalonan, sehingga berani memulai usaha salon sendiri.

Tabel 4.3

Gambaran Umum Responden Berdasarkan Jml Karyawan dan Lama Usaha

**JUMLAH KARYAWAN \* LAMA USAHA Crosstabulation**

			LAMA USAHA			Total
			2 - 14,7	14,8 - 27,5	27,6 - 40	
JUMLAH KARYAWAN	1	Count	5	3	6	14
		% of Total	16.7%	10.0%	20.0%	46.7%
	2	Count	2	1	1	4
		% of Total	6.7%	3.3%	3.3%	13.3%
	3	Count	5	5	2	12
		% of Total	16.7%	16.7%	6.7%	40.0%
Total	Count	12	9	9	30	
	% of Total	40.0%	30.0%	30.0%	100.0%	

Sumber : Data primer diolah (2020)

Berdasarkan data tabel 4.3 di atas dapat diketahui bahwa berdasarkan jumlah karyawan dan lama usaha sebagian besar pengusaha salon di Kota Semarang mempunyai karyawan 1 dan memiliki lama usaha 28 – 40 tahun.

**4.2 Tanggapan Responden terhadap Variabel Penelitian**

Dalam pembahasan ini hasil jawaban dari wawancara dengan pemilik salon yang ada di Semarang, seperti variabel Motivasi Wanita Menjadi Wirausaha, Kebutuhan Berprestasi, Kebutuhan Afiliasi, Kebutuhan Otonomi, dan Kebutuhan Dominasi.

#### 4.2.1 Tanggapan Responden terhadap Variabel Motivasi Wanita Menjadi Wirausaha

Hasil jawaban indikator variable motivasi wanita menjadi wirausaha adalah sebagai berikut :

Tabel 4.4

Tanggapan Reponden terhadap Variabel Motivasi Wanita Menjadi Wirausaha

No.	Pernyataan	SS		S		N		TS		STS		Total Skor	Rata-rata Skor	Kategori
		5		4		3		2		1				
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1	Saya menyukai pilihan menjadi pengusaha salon	6	30	18	72	2	6	2	4	2	2	114	3,8	Tinggi
2	Saya menjadi pengusaha salon merupakan cara untuk dipandang sukses	8	40	13	52	7	21	1	2	1	1	116	3,87	Tinggi
3	Saya memiliki kemampuan untuk sukses mengembangkan usaha salon yang saya jalankan	8	40	19	76	2	6	1	2		-	124	4,13	Tinggi
Rata-rata skor												3,93	Tinggi	

Sumber : Data Primer diolah (2020)

Berdasarkan tabel 4.4 rata-rata variabel motivasi wanita menjadi wirausaha menunjukkan angka 3.93 dan termasuk dalam kategori yang tinggi. Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik salon diketahui bahwa wanita pengusaha salon menyukai pilihan menjadi pengusaha salon, bisa mengasah dan mengembangkan kemampuannya secara penuh di bidang salon, menjadi mandiri, suka bekerja sendiri dan bebas mengelola waktu.

Wanita pengusaha salon merasa dengan menjadi pengusaha merupakan cara untuk dipandang sukses. Wanita pengusaha salon memiliki beberapa unit usaha dengan salon sebagai yang utama. Dengan penghasilannya, wanita pengusaha salon dapat membeli barang-barang yang dulunya tidak dapat dibeli. Potensi penghasilan yang tidak terbatas dapat dicapai dengan menjadi wanita pengusaha salon.

Wanita pengusaha salon memiliki kemampuan untuk sukses mengembangkan usaha salon yang dijalankannya dengan terus belajar mengembangkan hal baru supaya usahanya makin berkembang. Wanita pengusaha salon juga percaya diri dan yakin pada kemampuannya. Sebelum menjalankan usahanya sendiri telah menjadikan wanita pengusaha salon ahli dan terampil karena pengalaman yang didapat pada saat menjadi karyawan di salon lain.



#### 4.2.2 Tanggapan Responden terhadap Variabel Kebutuhan Berprestasi

Tabel 4.5

Tanggapan Responden terhadap Variabel Kebutuhan Berprestasi

No.	Pernyataan	SS		S		N		TS		STS		Total Skor	Rata-rata Skor	Kategori
		5		4		3		2		1				
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1	Saya mampu memahami dan memberikan pelayanan yang memuaskan pelanggan	10	50	13	52	3	9	3	6	1	1	118	3,93	Tinggi
2	Saya berusaha keras meningkatkan keterampilan	11	55	14	56	2	6	3	6	-	-	123	4,1	Tinggi
3	Saya berani mengambil resiko yang sesuai dengan kemampuan saya	4	20	11	44	13	39	2	4	-	-	107	3,57	Sedang
4	Saya bertanggung jawab pada pekerjaan yang saya lakukan	8	40	13	52	4	12	5	10	-	-	114	3,8	Tinggi
5	Saya berusaha melakukan pekerjaan lebih baik daripada pengusaha lain	3	15	8	32	11	33	6	12	2	2	94	3,1	Sedang
Rata-rata skor												3,71	Tinggi	

Sumber : Data Primer diolah (2020)

Berdasarkan tabel 4.5 rata-rata variabel kebutuhan berprestasi menunjukkan angka 3.71 dan termasuk dalam kategori yang tinggi. Berdasarkan hasil wawancara

dengan pemilik salon diketahui bahwa wanita pengusaha salon menyatakan kebutuhan berprestasi terlihat dari kemampuan wanita pengusaha salon mampu memahami dan memberikan pelayanan yang memuaskan pelanggan. Wanita pengusaha salon akan bertanya pada konsumen lalu merekomendasikan layanan terbaik. Berdasar pengalaman wanita pengusaha salon yang sudah lama di bidangnya, ia pasti selalu memastikan dulu apa keinginan konsumen dan baru dikerjakan.

Wanita pengusaha salon berusaha keras meningkatkan ketrampilan dengan mengikuti perkembangan trend salon dan menghadiri acara yang berhubungan dengan rambut dan kecantikan. Prinsip kehati-hatian dan ketelitian senantiasa dikedepankan saat memberikan jasa layanan. Wanita pengusaha salon membaca berita-berita kecantikan yang *up to date*.

Wanita pengusaha salon cukup berani mengambil resiko yang sesuai dengan kemampuannya. Dengan menganggap bahwa usahanya tidak memiliki resiko yang terlalu besar dan skala usahanya sudah cukup besar serta memiliki jumlah karyawan lebih dari satu. Namun ada sebagian wanita pengusaha salon yang kurang berani mengambil resiko dikarenakan modalnya yang terbatas dan usahanya yang belum maksimal.

Wanita pengusaha salon bertanggung jawab pada pekerjaan yang dilakukannya. Dengan kesadaran penuh bahwa dirinya adalah pemilik usahanya. Wanita pengusaha salon selalu berusaha menyempurnakan hasil akhirnya supaya memuaskan pelanggannya.

Wanita pengusaha salon berusaha melakukan pekerjaan lebih baik daripada pengusaha lain dengan memberikan layanan yang maksimal, tarif yang lebih murah, keramahan dan profesionalitas. Namun ada sebagian wanita pengusaha salon yang merasa telah melakukan pekerjaan dengan baik dan tidak terpacu untuk bersaing dengan pengusaha lain.

#### 4.2.3 Tanggapan Responden terhadap Variabel Kebutuhan Afiliasi

Tabel 4.6

Tanggapan Reponden terhadap Variabel Kebutuhan Afiliasi

No.	Pernyataan	SS		S		N		TS		STS		Total Skor	Rata-rata Skor	Kategori
		5		4		3		2		1				
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1	Saya berusaha bekerja dalam kelompok	4	20	11	44	13	39	1	2	1	1	106	3,53	Sedang
2	Saya memperhatikan perasaan orang lain seperti karyawan, pelanggan, pemasok maupun kompetitor	8	40	13	52	4	12	5	10	-	-	114	3,8	Tinggi
3	Saya lebih menyukai mengerjakan pekerjaan sendiri dan orang lain mengerjakan pekerjaan mereka	6	30	14	56	7	21	3	6	-	-	113	3,77	Tinggi
4	Saya mengemukakan ketidaksetujuan dengan orang lain secara terbuka	6	30	16	64	6	18	2	4	-	-	116	3,87	Tinggi
5	Saya berbicara kepada orang lain tentang masalah diluar pekerjaan	10	50	14	56	4	12	1	2	1	1	121	4,03	Tinggi
Rata-rata skor												3,80	Tinggi	

Sumber : Data Primer diolah (2020)

Berdasarkan tabel 4.6 rata-rata variabel kebutuhan afiliasi menunjukkan angka 3.80 dan termasuk dalam kategori yang tinggi. Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik salon diketahui bahwa wanita pengusaha salon berusaha bekerja



dalam kelompok. Mereka membagi pekerjaan sesuai dengan bagiannya masing-masing. Namun ada sebagian wanita pengusaha salon yang lebih menyukai bekerja sendiri, jadi tidak merasa butuh untuk bekerja dalam kelompok.

Wanita pengusaha salon memperhatikan perasaan orang lain seperti karyawan, pelanggan, pemasok, maupun kompetitor. Dengan mengerti perasaan orang lain, wanita pengusaha salon dapat menentukan langkah-langkah yang akan dilakukan. Wanita pengusaha salon selalu mengupayakan komunikasi yang baik dengan semua pihak untuk kemajuan usahanya.

Wanita pengusaha salon lebih menyukai mengerjakan pekerjaan sendiri dan orang lain mengerjakan pekerjaan mereka. Karena telah ada pembagian tugas yang jelas. Tujuannya adalah untuk menjaga kepuasan pelanggan. Namun pada kondisi tertentu, wanita pengusaha salon tidak keberatan untuk membantu pekerjaan karyawannya supaya hasil kerja lebih optimal dan cepat selesai.

Wanita pengusaha salon mengemukakan ketidaksetujuan dengan orang lain secara terbuka. Pada kondisi yang dipandang penting, wanita pengusaha salon selalu terbuka pada karyawannya. Supaya masalah dapat diselesaikan dengan baik diperlukan kerjasama dan saling membantu. Ketidaksetujuan diungkapkan dengan cara yang sopan dan mendidik sehingga sifatnya adalah pembinaan/pengarahan. Pengarahan yang baik penting untuk mendukung kerjasama dan kemajuan usaha.

Wanita pengusaha salon berbicara kepada orang lain tentang masalah di luar pekerjaan. Tujuannya adalah menciptakan rasa nyaman dan membangun suasana keakraban dengan semua pihak. Dengan begitu akan mencairkan suasana dan membuat lebih santai dan tidak tegang. Karena wanita pengusaha salon tidak keberatan untuk berbicara kepada orang lain tentang masalah di luar pekerjaan sebatas hal-hal yang umum dan tidak bersifat pribadi.

#### 4.2.4 Tanggapan Responden terhadap Variabel Kebutuhan Otonomi

Tabel 4.7

Tanggapan Reponden terhadap Variabel Kebutuhan Otonomi

No.	Pernyataan	SS		S		N		TS		STS		Total Skor	Rata-rata Skor	Kategori
		5		4		3		2		1				
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1	Saya menyukai posisi saya sebagai pemimpin	4	20	14	56	11	33	1	2		-	111	3,7	Tinggi
2	Saya bekerja dengan cara saya sendiri tanpa mempedulikan pendapat orang lain	5	25	16	64	6	18	3	6		-	113	3,77	Tinggi
3	Saya mengabaikan aturan yang menghalangi kebebasan saya	6	30	11	44	10	30	3	6		-	110	3,67	Sedang
4	Saya mengganggu diri saya sebagai pengendali dalam tim kerja saya	3	15	18	72	5	15	4	8		-	110	3,67	Sedang
5	Saya berusaha melakukan yang terbaik untuk bekerja sendiri dalam setiap pekerjaan	6	30	12	48	9	27	1	2	2	2	109	3,63	Sedang
Rata-rata skor												3,69	Tinggi	

Sumber : Data Primer diolah (2020)

Berdasarkan tabel 4.7 rata-rata variabel kebutuhan otonomi menunjukkan angka 3.69 dan termasuk dalam kategori yang tinggi. Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik salon diketahui bahwa wanita pengusaha salon menyukai posisinya

sebagai pemimpin dan bangga terhadap dirinya. Karena wanita pengusaha salon sebagai pemilik sekaligus pemimpin, juga sadar betul bahwa itu merupakan tanggung jawab.

Wanita pengusaha salon bekerja dengan cara sendiri tanpa mempedulikan pendapat orang lain. Namun tetap menampung dan menerima saran dari orang lain. Ada wanita pengusaha yang fokus pada pendapat pihak lain dengan tujuan agar bisa selalu mengikuti perkembangan yang terjadi di masyarakat demi kemajuan usahanya.

Wanita pengusaha salon akan mengabaikan aturan yang menghalangi kebebasannya. Karena aturan itu dibuat oleh wanita pengusaha salon itu sendiri, sehingga bila ada yang kurang sesuai akan diabaikan. Namun ada sebagian wanita pengusaha salon yang menganggap kedisiplinan terhadap aturan itu penting.

Wanita pengusaha salon menganggap dirinya sebagai pengendali tim kerjanya. Karena posisinya sebagai pemilik dan pemimpin. Namun ada sebagian wanita pengusaha salon yang tidak menganggap dirinya sebagai pengendali karena kerjasama tetap merupakan faktor terpenting.

Wanita pengusaha salon berusaha melakukan yang terbaik untuk bekerja sendiri dalam setiap pekerjaan dengan cara yang sudah ada meskipun belum maksimal. Namun ada sebagian wanita pengusaha salon yang menganggap bahwa pekerjaan yang baik hanya bisa dicapai melalui kerjasama dengan karyawan.

#### 4.2.5 Tanggapan Responden terhadap Variabel Kebutuhan Dominasi

Tabel 4.8

Tanggapan Responden terhadap Variabel Kebutuhan Dominasi

No.	Pernyataan	SS		S		N		TS		STS		Total Skor	Rata-rata Skor	Kategori
		5		4		3		2		1				
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1	Saya berperan aktif dalam kepemimpinan kelompok	6	30	18	72	5	15	1	2		-	119	3,97	Tinggi
2	Saya berusaha mempengaruhi orang lain agar sepemikiran dengan saya	10	50	10	40	8	24	2	4		-	118	3,93	Tinggi
3	Saya selalu mengatur dan mengarahkan orang lain dalam pekerjaan	6	30	18	72	2	6	3	6	1	1	115	3,83	Tinggi
4	Saya berusaha sungguh-sungguh untuk memegang kendali dalam usaha	10	50	14	56	4	12	1	2	1	1	121	4,03	Tinggi
5	Saya memberikan perintah dalam pekerjaan kelompok	12	60	12	48	3	9	2	4	1	1	122	4,07	Tinggi
Rata-rata skor													3,97	Tinggi

Sumber : Data Primer diolah (2020)

Berdasarkan tabel 4.8 rata-rata variabel kebutuhan dominasi menunjukkan angka 3.97 dan termasuk dalam kategori yang tinggi. Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik salon diketahui bahwa wanita pengusaha salon berperan aktif dalam kepemimpinan kelompok dengan cara mengarahkan dan menyempurnakan pekerjaan karyawannya, wanita pengusaha salon sebagai pemimpin yang berperan aktif maka memberi perintah dan mengambil keputusan.

Wanita pengusaha salon berusaha mempengaruhi orang lain agar sepemikiran dengannya. Dengan tujuan memajukan usahanya agar berkembang dan maju bersama. Meskipun terdapat perbedaan pendapat dengan karyawan, namun pemilik tetap menghargainnya dan mengajarkan pada karyawan cara terbaik yang diketahui.

Wanita pengusaha salon selalu mengatur dan mengarahkan orang lain dalam pekerjaan. Dengan memastikan apa yang sedang dilakukan karyawan supaya apabila terjadi kesalahan dapat langsung diarahkan supaya diperbaiki. Hal ini merupakan bentuk upaya menjaga kepuasan pelanggan. Wanita pengusaha salon juga mengawasi serta memastikan karyawan bekerja sesuai arahan.

Wanita pengusaha salon berusaha bersungguh-sungguh untuk memegang kendali dalam usaha dengan menentukan arah gerak usahanya. Wanita pengusaha salon mengontrol seluruh aktifitas usaha agar berjalan baik dan lancar sebagai bentuk pengendalian dalam mengelola usaha sebaik-baiknya.

Kebutuhan akan dominasi terlihat juga dari wanita pengusaha salon yang memberikan perintah dalam pekerjaan kelompok. Perintah dalam pekerjaan kelompok sesuai job desk supaya usaha berjalan sesuai tujuan perusahaan. Karena wanita pengusaha salon sebagai pemimpin dan memerintahkan karyawan untuk bekerja sesuai cara yang telah diajarkan.

Tabel 4.9

#### Rekapitulasi Tanggapan Responden Terhadap Variabel Penelitian

No	Variabel	Rata-rata skor	Keterangan
1	Motivasi Wanita Menjadi Wirausaha (Y)	3,93	Tinggi
2	Kebutuhan Berprestasi (X1)	3,71	Tinggi
3	Kebutuhan Afiliasi (X2)	3,8	Tinggi
4	Kebutuhan Otonomi (X3)	3,69	Tinggi
5	Kebutuhan Dominasi (X4)	3,97	Tinggi

### 4.3 Analisis Regresi Linier Berganda

Regresi linier berganda antara kebutuhan berprestasi, kebutuhan afiliasi, kebutuhan otonomi, dan kebutuhan dominasi terhadap motivasi wanita menjadi wirausaha dapat diperoleh hasil sebagai berikut :

Tabel 4.10  
Analisis Regresi Linier Berganda

		Coefficients <sup>a</sup>				
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
Model		B	Std. Error	Beta	T	Sig.
1	(Constant)	-,1757	1,689		-1.040	,308
	X1	,258	,104	,395	2.491	,020
	X2	,037	,142	,051	,258	,798
	X3	,136	,101	,197	1.346	,190
	X4	,281	,079	,431	3.559	,002

a. Dependent Variable: (Y)

Persamaan :

$$Y = -1.757 + 0,258X1 + 0,037X2 + 0,136X3 + 0,281X4$$

Variabel yang diteliti yaitu :

1. b1 koefisien variabel kebutuhan berprestasi (0,258) bernilai positif terhadap motivasi wanita menjadi wirausaha. Jadi apabila kebutuhan berprestasi meningkat, maka motivasi wanita menjadi wirausaha juga akan meningkat
2. b2 koefisien variabel kebutuhan afiliasi (0,037) bernilai positif terhadap motivasi wanita menjadi wirausaha. Memiliki arti apabila kebutuhan afiliasi meningkat, maka motivasi wanita menjadi wirausaha akan meningkat.
3. b3 koefisien variabel kebutuhan otonomi (0,136) bernilai positif terhadap motivasi wanita menjadi wirausaha. Peningkatan pada kebutuhan otonomi wanita pengusaha salon akan membuat motivasi wanita menjadi wirausaha akan meningkat.
4. b4 koefisien variabel kebutuhan dominasi (0,281) bernilai positif terhadap motivasi wanita menjadi wirausaha. Memiliki arti apabila ada peningkatan

kebutuhan dominasi akan meningkatkan motivasi wanita menjadi wirausaha.

Bila dilihat dari nilai koefisiennya, kebutuhan dominasi memiliki pengaruh paling besar terhadap motivasi wanita menjadi wirausaha. Hal ini menunjukkan bila variabel kebutuhan dominasi semakin meningkat maka motivasi wanita menjadi wirausaha juga akan meningkat.

#### **4.4 Uji Hipotesis**

##### **4.4.1 Uji t**

##### **4.4.1.1 Pengaruh Kebutuhan Berprestasi terhadap Motivasi Wanita Menjadi Wirausaha**

Variabel kebutuhan berprestasi (X1) dengan nilai signifikansi  $0,020 < 0,05$  maka  $H_a$  diterima dan  $H_o$  ditolak, yang berarti kebutuhan berprestasi berpengaruh signifikan terhadap motivasi wanita menjadi wirausaha. Hasil ini sesuai dengan hasil penelitian Jati (2009) dan Juniarto dan Aminah (2013) yang menyatakan kebutuhan berprestasi berpengaruh positif terhadap motivasi wanita menjadi wirausaha.

Wanita pengusaha salon di Kota Semarang memiliki target untuk dicapai, sehingga mereka akan mendorong dirinya secara maksimal untuk pekerjaannya. Mereka akan berusaha mencapai target untuk meningkatkan performa salon. Hal ini dilakukan wanita pengusaha salon dengan berusaha memahami dan memberikan pelayanan yang memuaskan pelanggan, memberikan yang terbaik bagi customer. Mereka juga bertanggung jawab pada pekerjaan yang dilakukannya, berusaha melakukan pekerjaan lebih baik daripada pengusaha lain. Berusaha keras meningkatkan keterampilan dengan mengikuti perkembangan di dunia salon untuk tetap meningkatkan skill. Hal ini menjadi karakteristik yang menonjol dari wanita pengusaha salon supaya pelanggannya loyal terhadap salon. Dengan adanya kebutuhan berprestasi tersebut akan mempengaruhi mereka untuk berwirausaha.

#### **4.4.1.2 Pengaruh Kebutuhan Afiliasi terhadap Motivasi Wanita Menjadi**

##### **Wirausaha**

Nilai t hitung yang tersaji di variabel kebutuhan afiliasi (X2) dengan nilai signifikansi  $0,798 > 0,05$ . Maka dapat dikatakan tidak ada pengaruh signifikan antara variabel kebutuhan afiliasi terhadap motivasi wanita menjadi wirausaha. Hasil ini sesuai dengan hasil penelitian Jati (2009) yang menyatakan kebutuhan afiliasi tidak berpengaruh terhadap motivasi wanita menjadi wirausaha dan berlawanan dengan hasil penelitian Juniarto dan Aminah (2013) yang menyatakan bahwa kebutuhan afiliasi berpengaruh positif terhadap motivasi wanita menjadi wirausaha.

Kebutuhan untuk afiliasi tidak berpengaruh terhadap motivasi wanita menjadi wirausaha. Hal ini dikarenakan wanita pengusaha salon di Semarang merasa pekerjaan sudah diberikan sesuai tanggung jawab masing – masing sesuai dengan job desk. Mereka menganggap bahwa bekerja merupakan hal yang profesional dengan tidak mencampurkan masalah bisnis dengan masalah pribadi. Namun jika ada miskomunikasi atau salah paham akan dibicarakan secara langsung dan, mencari jalan keluar terbaik bagi semua pihak. karena dalam bidang pekerjaan sangat penting dalam membangun komunikasi dengan baik. Jadi mereka hanya akan berkomunikasi mengenai masalah pekerjaan saja namun tidak berusaha membangun hubungan yang lebih khusus dengan berbagai pihak. Hal ini menunjukkan bahwa kebutuhan afiliasi tidak mempengaruhi motivasi wanita menjadi wirausaha salon.

#### **4.4.1.3 Pengaruh Kebutuhan Otonomi terhadap Motivasi Wanita Menjadi**

##### **Wirausaha**

Variabel otonomi (X3) memiliki nilai signifikansi  $0,190 > 0,05$  maka  $H_0$  diterima,  $H_a$  ditolak. Maka dapat dikatakan tidak ada pengaruh signifikan antara variabel kebutuhan otonomi terhadap motivasi wanita menjadi wirausaha. Hasil ini sesuai dengan hasil penelitian Jati (2009) dan Juniarto dan Aminah (2013) yang menyatakan kebutuhan otonomi tidak berpengaruh terhadap motivasi wanita menjadi wirausaha.



Wanita pengusaha salon di Semarang menyukai dirinya sebagai pemilik salon, responden bangga menjadi pemimpin karena dapat memimpin dengan bijaksana dan adil. Wanita pengusaha salon di Semarang bekerja dengan cara mereka sendiri tanpa mempedulikan pendapat orang lain. Karena mereka merasa akan mudah menjalankan usaha sesuai cara mereka masing-masing. Namun terdapat wanita pengusaha yang menjalankan usahanya dengan menerima saran dan kritik dari pihak lain agar usahanya menjadi lebih baik lagi. Wanita pengusaha salon di Semarang merasa mengabaikan aturan yang menghalangi kebebasannya untuk bekerja demi meningkatkan penghasilan. Namun sebagian wanita pengusaha salon terdapat yang disiplin dan tetap bekerja dengan menaati aturan yang berlaku. Wanita pengusaha salon di Semarang merasa dapat mengendalikan perusahaan dengan caranya sendiri. Sebagian responden menyatakan bahwa karena merupakan pemimpin, maka perlu menjadi pengendali hal yang baik bagi karyawannya. Tetapi terdapat responden yang hanya merasa menjadi pengatur. Pemilik menganggap bahwa dirinya dan karyawan bekerja bersama-sama untuk memajukan perusahaan. Wanita pengusaha salon di Semarang berusaha melakukan yang terbaik untuk bekerja sendiri dalam setiap pekerjaan. Karena hal tersebut selalu menjadi prinsip kerja saya yang paling utama. Jadi karena mempunyai hasil yang saling berbeda di antara wanita pengusaha salon di Semarang maka kebutuhan otonomi tidak berpengaruh terhadap motivasi wanita menjadi wirausaha salon.

#### **4.4.1.4 Pengaruh Kebutuhan Dominasi terhadap Motivasi Wanita Menjadi Wirausaha**

Nilai  $t$  hitung pada variabel kebutuhan dominasi ( $X_4$ ) dengan nilai signifikansi sebesar  $0,002 < 0,05$  maka  $H_a$  diterima dan  $H_0$  ditolak. Jadi kebutuhan dominasi berpengaruh secara signifikan terhadap motivasi wanita menjadi wirausaha. Hasil ini sesuai dengan hasil penelitian Jati (2009) dan Juniarto dan Aminah (2013) yang menyatakan kebutuhan dominasi berpengaruh positif terhadap motivasi wanita menjadi wirausaha.

Sebagai pemilik, wanita pengusaha salon di Semarang mempunyai keinginan dalam dirinya untuk mendominasi. Dominasi ini dalam arti lebih ke

mengatur dan mengendalikan karyawannya agar tidak melakukan kesalahan. Pemilik perlu mengatur usahanya dan mengarahkan karyawannya dalam pekerjaan. Pemilik mengecek pekerjaan karyawan salon apakah sudah baik sebelum pelanggan meninggalkan salon. Misalnya meskipun beberapa pekerja seperti mencuci rambut dan memblow dilakukan oleh karyawan namun tetap hasil akhir akan dicek oleh pemilik. Apabila kurang bagus maka pemilik akan memerintahkan karyawan untuk mengulang atau merapikan. Kemudian hasil akhir akan dibenahi pemilik. Jadi pemilik memegang kendali secara penuh dalam usahanya agar karyawan tetap bekerja secara baik sesuai dengan tanggung jawab masing-masing. Hal ini menunjukkan bahwa kebutuhan dominasi mempengaruhi motivasi wanita menjadi wirausaha salon.

#### 4.4.2 Uji F

Tabel 4.11  
Uji F

ANOVA<sup>b</sup>

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	118.119	4	29.530	17.297	.000 <sup>a</sup>
	Residual	42.681	25	1.707		
	Total	160.800	29			

a. Predictors: (Constant), X4, X3, X1, X2

b. Dependent Variable: Y

Berdasarkan hasil uji F pada table 4.11 maka diperoleh hasil hitung sebesar 17,297 dengan tingkat signifikansi 0,000. Dimana  $0,000 < 0,05$  maka dapat dikatakan bahwa kebutuhan berprestasi, kebutuhan afiliasi, kebutuhan otonomi dan kebutuhan dominasi secara bersama-sama berpengaruh terhadap motivasi wanita menjadi wirausaha. Kebutuhan berprestasi, kebutuhan afiliasi, kebutuhan otonomi dan kebutuhan dominasi dapat saling mendukung dalam meningkatkan motivasi wanita menjadi wirausaha.