

**ANALISIS ALASAN BERWIRAUSAHA TERHADAP KEPUTUSAN
PELAKSANAAN BISNIS SAMPINGAN (PADA PEMILIK BISNIS DI
KAWASAN SEKITAR KAMBANG IWAK DAN JALAN BALAP SEPEDA
POM-X PALEMBANG)**

**Hanifati Intan¹
Elisa²**

ABSTRACT

The purpose of this final report is to know the entrepreneurship's reasons has an influence to the implementation business side decision at the business owners in around Kambang Iwak's area and jalan Balap Sepeda POM-X Palembang and to know variables of entrepreneurship's reasons dominant influence the implementation side business decision. The study was conducted on 60 respondents from the owners of the business side in around Kambang Iwak and jalan Balap Sepeda POM-X Palembang. In this research, the writer used SPSS version 20.0 for analyze data. The results of the study found the F test with F count are 25,539 greater than F table are 2,54. It means that variables of entrepreneurship's reasons influence the implementation side business decision. And the coefficient determination are 0,809 percent. It means that variables of entrepreneurship's reasons influence the implementation side business decision are 62,5 percent and 37,5 percent are influenced by other reasons beside entrepreneurship's reasons. So, the writer gave suggestion that increase the reasons of businesses by instilling entrepreneurship's spirit and knowledge of entrepreneurship from early age. Then, improve and maintain a reason for self-fulfillment and other reasons. then reason for social and services should be improved so that the entrepreneur easier to conduct business activities.

Keywords: Entrepreneurship's, Implementation business, Opinion

PENDAHULUAN

Dewasa ini perkembangan dunia perindustrian semakin pesat. Perindustrian yang berkembang di Indonesia saat ini memiliki banyak kegiatan manajerial untuk menunjang proses produksi dan hasil produksi. Sehingga tiap-tiap perusahaan selalu mencari tenaga kerja yang berkualitas baik. Oleh karena itu, perusahaan besar hanya merekrut sebagian tenaga kerja yang telah berpengalaman sebelumnya, sehingga tenaga kerja yang belum memiliki pengalaman sama sekali seperti mahasiswa yang baru menyelesaikan studi perkuliahannya tidak memiliki kesempatan untuk mendapatkan posisi jabatan di perusahaan tersebut. Sejauh ini, banyak orang berpikir bahwa bekerja sepenuhnya sebagai karyawan di perusahaan, restoran, warnet ataupun event-event tertentu yang membutuhkan karyawan dibanding mencoba menjalankan sebuah usaha. Padahal, dengan menciptakan usaha baru justru akan menciptakan lapangan tenaga kerja untuk masyarakat sekitar. Berbagai alasan yang dilakukan oleh seorang pelaku usaha tidak hanya untuk mencari keuntungan. Melainkan untuk memenuhi kebutuhannya semaksimal mungkin yang dapat dilakukannya.

¹Dosen Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya | email :ghuzsandjoe@gmail.com

²Dosen Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya | email :elisaagusmugiarto@yahoo.co.id

Pemenuhan kebutuhan tersebut memerlukan langkah-langkah dan tindakan. Tindakan yang dilakukan oleh manusia untuk memenuhi kebutuhannya dapat dikatakan sebagai tindakan ekonomi. Tindakan yang dilakukan seseorang pasti mempunyai alasan yang jelas atau karena ada dorongan yang kuat untuk melakukan tindakan tersebut. Alasan seseorang untuk melakukan sesuatu atau dorongan dari dalam diri manusia untuk berbuat atau bertindak dalam pelaksanaan kegiatan wirausaha dinamakan alasan berwirausaha.

Kewirausahaan (*entrepreneurship*) adalah kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, kiat, dan sumber daya untuk mencari peluang menuju sukses (Suryana, 2009:2). Seseorang dapat menjadi seorang Wirausaha dengan memiliki sebuah motivasi diri yaitu alasan yang mendasari sebuah perbuatan yang dilakukan oleh seorang individu untuk mencapai apa yang diinginkannya dengan mengerjakan pekerjaannya sebagai pelaku bisnis. Pelaku bisnis merupakan seseorang atau sekelompok orang yang melakukan kegiatan bisnis. Bisnis adalah semua aspek kegiatan untuk menyalurkan barang-barang melalui saluran yang produktif dari membeli barang mentah sampai dengan menjual barang jadi. Kegiatan bisnis tidak lepas dari kegiatan perekonomian. Maka itulah, penulis dapat menarik intisari dari pengertian kewirausahaan dan bisnis adalah sebuah kemampuan yang dimiliki dari seseorang dimana ia mampu melihat peluang baru untuk kedepannya sehingga dapat menciptakan ide-ide dan inovasi baru yang dituangkan dalam bentuk sebuah produk dan jasa.

Bisnis Sampingan merupakan bisnis yang dijalankan selain dari pekerjaan pokok kita. Bisnis sampingan biasanya dilakukan oleh seseorang karena penghasilan yang diperoleh dari pekerjaan pokok atau pekerjaan utama tidak cukup untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Tetap tidak jarang penghasilan bisnis sampingan jauh lebih besar dari pada pekerjaan pokok. Apapun jenis bisnis sampingan tersebut, pasti akan memberi banyak manfaat. Jika usaha atau bisnis ini makin lama makin berkembang pesat, maka kita bisa memilih untuk berkonsentrasi di bisnis kita sendiri untuk sementara pemasukan terus berjalan. Jika usaha sampingan itu dijalankan dengan sungguh-sungguh, bisa jadi akan memberikan hasil yang sama bahkan mungkin lebih besar dibandingkan dengan bekerja dan mendapatkan gaji. Prinsipnya disini adalah apapun usahanya, kalau anda jalankan dengan serius, hasilnya pasti besar.

Memiliki bisnis merupakan suatu pekerjaan yang mudah untuk dilakukan oleh siapa saja, apalagi dengan menjalankan bisnis sampingan disamping pekerjaan pokok sebagai karyawan, pegawai, ibu rumah tangga, mahasiswa dan lain-lain. Pekerjaan ini bukan merupakan hal yang sulit untuk dimulai karena tidak ada permasalahan awal yang biasanya menjadi masalah kebanyakan orang enggan memulai untuk berwirausaha dan memiliki bisnis sendiri yaitu faktor biaya atau modal. Mereka yang memiliki pekerjaan pokok seperti pegawai, karyawan dan lain-lain tentu memiliki penghasilan yang dapat digunakan untuk modal awal dalam membuka bisnis. Apalagi saat ini akses untuk melakukan sebuah usahanya sangat mudah. Banyak dari mereka melakukan kegiatan bisnis dan memiliki bisnis sendiri tidak harus membuka sebuah kios dan membutuhkan modal yang cukup besar. Mereka memanfaatkan alat penunjang yang biasa digunakan untuk kehidupan sehari-hari misalnya alat transportasi seperti mobil. Tak jarang kita banyak jumpai, mereka memiliki usaha dan memasarkan produknya dengan bantuan sebuah mobil.

Taman Wisata Kambang Iwak Besar, salah satu jejak peninggalan Kompeni Belanda di Kota Palembang adalah Taman Wisata Kambang Iwak. Tidak diketahui secara persis apa nama taman ini di jaman Belanda tapi yang jelas taman ini dibuat saat jaman Belanda diperuntukkan untuk warga Belanda yang bermukim disekitaran taman tersebut sebagai sarana rekreasi keluarga (<http://arumaarifu.wordpress.com/2011/08/30/taman-wisata-kambang-iwak-palembang/>). Taman Kambang Iwak Besar ini adalah tempat favorit bagi warga kota Palembang sebagai jogging track dengan mengelilingi kolam sepanjang 815 meter. Tidak hanya anak-anak muda yang gemar berjogging disini, baik orang dewasa, sampai manula pun banyak yang terlihat bersemangat untuk berolahraga, apalagi di hari sabtu dan minggu, akan sangat ramai oleh orang-orang yang ingin berolahraga.

Selain Taman Kambang Iwak yang menjadi tempat pusat keramaian di kota Palembang, kawasan di sekitar Jalan Balap Sepeda POM-X juga merupakan tempat yang selalu dilalui dan dijumpai masyarakat kota Palembang. Jalan Balap Sepeda POM-X merupakan salah satu jalan protokol yang menjadi pusat jalan induk ke berbagai tempat-tempat di kota Palembang. Jalan ini pun mempunyai bahu jalan yang besar, sehingga para pengguna kendaraan lebih sering melewati jalan ini untuk menghindari kemacetan. Masyarakat lebih mengenal jalan tersebut dikarenakan letak Stasiun Televisi TVRI di Jalan Balap Sepeda POM-X. Sepanjang jalan Balap Sepeda ini selalu ramai akan masyarakat kota Palembang lalu-lalang setiap harinya. Tak hanya itu, sepanjang jalan ini dijadikan berbagai kalangan masyarakat sebagai tempat Olahraga Sepeda dan Berjualan Kaki Lima. Jalan Balap Sepeda POM-X menjadi pusat keramaian kota Palembang pula dikarenakan banyaknya tempat-tempat hiburan dan tempat yang sering dikunjungi masyarakat, seperti : restaurant, cafe, Rumah Sakit, Pusat Olahraga Futsal, Momea FM, Klinik Kecantikan, Klinik Gigi, ATM, Lumban Tirta, Kantor DPRD, Hotel dan Stasiun Televisi TVRI.

Tempat keramaian yang sering dikunjungi berbagai kalangan masyarakat kota Palembang merupakan salah satu faktor yang dapat dijadikan para pelaku bisnis sebagai peluang untuk membuka sebuah usaha. Mereka memanfaatkan sebuah peluang tersebut untuk membuka sebuah usaha yang mereka dirikan dengan sendirinya. Mereka melakukan kegiatan bisnis tersebut dengan sendirinya pula disamping melakukan pekerjaan pokok sebagai karyawan atau mahasiswa. Tak jarang kita banyak jumpai berbagai macam jenis bisnis sampingan yang dilakukan dari berbagai kalangan disekitar wilayah Kambang Iwak dan sepanjang jalan Balap Sepeda POM-X ini. Biasanya mereka memasarkan produknya dengan bantuan sebuah kendaraan yaitu mobil atau membuka lahan kecil seperti tenda di tempat tersebut.

Berdasarkan uraian diatas maka penulis tertarik dan menganggap penting untuk melakukan penelitian dengan judul “**Analisis Alasan Berwirausaha Terhadap Keputusan Pelaksanaan Bisnis Sampingan (Pada Pemilik Bisnis di Kawasan Sekitar Kambang Iwak dan Jalan Balap Sepeda POM-X Palembang).**”

PERUMUSAN MASALAH

Berdasarkan uraian diatas maka rumusan masalah yang akan penulis kemukakan adalah:

1. Apakah terdapat pengaruh antara Alasan Berwirausaha terhadap Keputusan Pelaksanaan Bisnis Sampingan yang dilakukan oleh Pemilik Bisnis di Kawasan Sekitar Kambang Iwak dan Jalan Balap Sepeda POM-X Palembang?
2. Variabel manakah dari keempat alasan berwirausaha yang paling dominan mempengaruhi keputusan pelaksanaan bisnis sampingan pada pemilik bisnis di kawasan sekitar Kambang Iwak dan jalan Balap Sepeda POM-X Palembang?

TUJUAN PENELITIAN

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui apakah terdapat pengaruh antara Alasan Berwirausaha terhadap Keputusan Pelaksanaan Bisnis Sampingan di Kawasan Sekitar Kambang Iwak dan Jalan Balap Sepeda POM-X Palembang.
2. Untuk mengetahui variabel dari alasan berwirausaha yaitu alasan keuangan, sosial, pelayanan dan pemenuhan diri yang paling dominan mempengaruhi keputusan pelaksanaan bisnis sampingan pada pemilik bisnis di kawasan sekitar Kambang Iwak dan jalan Balap Sepeda POM-X Palembang

TINJAUAN PUSTAKA

Pengertian Kewirausahaan

Suryana (2006:2) mengungkapkan bahwa kewirausahaan (*entrepreneurship*) adalah kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, kiat, dan sumber daya untuk mencari peluang menuju sukses. Coulter mengemukakan bahwa kewirausahaan sering dikaitkan dengan proses, pembentukan atau pertumbuhan suatu bisnis baru yang berorientasi pada perolehan keuntungan, penciptaan nilai dan pembentukan produk atau jasa baru yang unik dan inovatif (Suryana dan Bayu, 2011:25). Menurut Drucker dalam Suryana dan Bayu (2011:24-25) menyatakan bahwa kewirausahaan lebih merujuk pada sifat, watak, dan ciri-ciri yang melekat pada seseorang yang mempunyai kemauan keras untuk mewujudkan gagasan inovatif ke dalam dunia usaha yang nyata dan dapat mengembangkannya dengan tangguh.

Keuntungan dan Kerugian Wirausaha

Keuntungan dan kerugian berwirausaha identik dengan keuntungan dan kerugian pada usaha kecil milik sendiri. Peggy Lambing dan Charles L. Kuehl dalam Suryana (2006:70) mengemukakan keuntungan dan kerugian berwirausaha sebagai berikut:

- ❖ Keuntungan berwirausaha
 1. Otonomi. Pengelolaan yang bebas dan tidak terikat membuat wirausaha menjadi seorang “bos” yang penuh kepuasan.
 2. Tantangan awal dan perasaan motif berprestasi. Tantangan awal atau perasaan bermotivasi yang tinggi merupakan hal yang menggembirakan. Peluang untuk mengembangkan konsep usaha yang dapat menghasilkan keuntungan sangat memotivasi wirausaha.
 3. Kontrol finansial. Wirausaha memiliki kebebasan untuk mengelola keuangan dan merasa kekayaan sebagai milik sendiri.

- ❖ Kerugian berwirausaha
 1. Pengorbanan personal.

Pada awalnya, wirausaha harus bekerja dengan waktu yang lama dan sibuk. Sedikit sekali waktu yang tersedia untuk kepentingan keluarga ataupun berekreasi karena hampir semua waktu dihabiskan untuk kegiatan bisnis.
 2. Beban tanggung jawab.

Wirausaha harus mengelola semua fungsi bisnis, baik pemasaran, keuangan, personal, maupun pengadaan dan pelatihan.
 3. Kecilnya margin keuntungan dan besarnya kemungkinan gagal.

Karena wirausaha menggunakan sumber dana miliknya sendiri, maka margin laba/keuntungan yang diperoleh akan relatif kecil.

Alasan Berwirausaha

Dalam *Entrepreneur's Handbook* yang dikutip oleh Yuyun Wirasmita dalam Suryana (2006:55-56), dikemukakan beberapa alasan seseorang menjadi wirausaha, yaitu:

1. Alasan keuangan, yaitu untuk mencari nafkah, untuk menjadi kaya, untuk mencari pendapatan tambahan, sebagai jaminan stabilitas keuangan.
2. Alasan sosial yaitu memperoleh gengsi/status, untuk dapat dikenal dan dihormati, untuk menjadi panutan, agar dapat bertemu dengan orang banyak.
3. Alasan pelayanan, yaitu memberi pekerjaan kepada masyarakat, membantu anak yatim, membahagiakan orang tua, demi masa depan keluarga
4. Alasan pemenuhan diri, untuk menjadi atasan/mandiri, untuk mencapai sesuatu yang diinginkan, untuk menghindari ketergantungan pada orang lain, agar lebih produktif dan untuk menggunakan kemampuan pribadi.

Menurut Daryanto (2013:3), banyak alasan yang melatarbelakangi masyarakat kita lebih tertarik menjalankan kewirausahaannya dengan memulai dari usaha kecil. Alasan tersebut di antaranya adalah :

- Banyak orang yang terlibat dalam usaha kecil
- Usaha-usaha kecil menghasilkan kelompok “senasib”, yang bisa sangat vokal dan besar, sehingga secara politis tidak mungkin diabaikan.
- Para pelaku (pekerja, dan kadang pemilik) cenderung kurang mampu (terkait dengan pendapatan dan standar hidup).
- Usaha kecil menawarkan banyak kesempatan kerja.
- Usaha kecil mengurangi kemiskinan dan memiliki sumbangan terhadap pembangunan ekonomi nasional.

Pengertian Bisnis

Menurut ilmu ekonomi, bisnis merupakan suatu kesibukan yang dilakukan suatu organisasi yang menjual barang atau jasa kepada konsumen maupun bisnis lainnya. Seorang pakar bisnis bernama Allan Afuah dalam Kasmir dan Jakfar (2007:6) berpendapat bahwa bisnis adalah suatu kegiatan usaha individu yang terorganisasi untuk menghasilkan dana menjual barang ataupun jasa agar mendapatkan keuntungan dalam pemenuhan kebutuhan masyarakat dan ada di dalam industri. Para pelaku bisnis ini biasanya disebut entrepreneur. Arti bisnis juga diungkapkan oleh Daryanto (2013:94), Bisnis adalah seluruh kegiatan yang

diorganisasikan oleh orang-orang yang berkecimpung di dalam bidang perindustrian dimana sebuah perusahaan atau organisasi melakukan perbaikan-perbaikan standar serta kualitas produk mereka.

Bentuk Bisnis

Daryanto (2013:95) mengemukakan terdapat dua bentuk bisnis di dalam industri, yaitu organisasi bisnis yang bergerak di bidang manufaktur dan dibidang jasa. Apabila sebuah organisasi berkecimpung dalam memproduksi barang yang tampak secara fisik maka perusahaan tersebut termasuk dalam industri manufaktur.

Sedangkan perusahaan yang terlibat dalam produksi yang bukanlah konstruksi fisik (intangibile), maka perusahaan tersebut tergolong dalam industri jasa.

Definisi Bisnis Sampingan

Adsense (2012:2) menjelaskan dalam blognya bahwa Bisnis Sampingan merupakan bisnis yang dijalankan selain dari pekerjaan pokok kita. Bisnis sampingan biasanya dilakukan oleh seseorang karena penghasilan yang diperoleh dari pekerjaan pokok atau pekerjaan utama tidak cukup untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Tetapi tidak jarang penghasilan bisnis sampingan jauh lebih besar dari pada pekerjaan pokok.

Jenis Bisnis Sampingan

1. Bisnis sampingan pulsa elektrik

Salah satu usaha kecil-kecilan tapi kalau dihitung pasti ada untungnya dan tidak sedikit, asal dikelola dengan benar – bisnis sampingan pulsa elektrik. Tidak ada orang yang tidak butuh pulsa. Dengan menjadi counter pulsa berjalan tentu akan memudahkan mereka yang ingin mengisi pulsa, tanpa harus pergi ke counter pulsa. Khususnya bagi para mahasiswa dan anak muda yang sangat membutuhkan pulsa, tentu dengan menyediakan pulsa elektrik, untungnya juga lumayan.

2. Bisnis sampingan kuliner

Makanan dan minuman merupakan kepentingan pokok yang utama bagi manusia, oleh karena itu tidak bisa dipungkiri kalau usaha kuliner menempati peringkat pertama pilihan orang-orang yang akan memulai usahanya. Warung makan dan katering menjadi solusi awal jika seseorang mengalami kebuntuan dalam memilih jenis usaha yang akan dijalaninya itu. Tapi perlu diingat bahwa usaha makanan dan minuman tetap memerlukan pengelolaan yang baik dari pembuatan hingga siap disajikan dengan menjaga cita rasa mutu masakannya itu serta pemasaran yang tertarget dan tepat guna mengembangkan bisnis kulinernya tersebut.

3. Bisnis sampingan menjual baju melalui social media (fashion)

Hampir tidak ada orang yang tidak punya perangkat laptop, PC atau Blackberry jikab berstatus karyawan dan mahasiswa, maka gunakan perangkat tersebut untuk menjual mendapatkan penghasilan tambahan. Salah satu bisnis sampingan yang paling terkenal dan masih menghasilkan saat ini adalah dengan berjualan online baik via Facebook atau via Blackberry. Anda bisa melakukan stok barang ataupun

melakukan sistem dropshipping yakni dengan menjualkan produk orang lain. Setelah itu, bagi yang berjualan via Blackberry bisa membuat grup.

4. Bisnis online

Sebenarnya pada poin ke-3 yakni jualan online sudah termasuk bagian dari bisnis online. Namun, pada poin kali ini menyatakan bagian bisnis online lainnya yang bisa dijadikan bisnis sampingan oleh karyawan atau mahasiswa. Anda bisa meluangkan waktu untuk membangun blog dan mendapat penghasilan dari iklan PPC atau review. Anda pun bisa menyediakan jasa di Internet seperti jasa tulis artikel, jasa pembuatan blog atau script dan sebagainya. Selain itu, masih banyak program di Internet yang bisa Anda fokuskan sebagai bisnis sampingan.

(*Adsense, 2012:2*)

Alasan Memiliki Bisnis Sampingan

Dalam blognya, Wahyu Tri mengungkapkan, ada banyak alasan kenapa seseorang harus punya bisnis sampingan saat sudah merasa nyaman dengan bisnis yang digeluti sekarang ini, yaitu :

1. Kita telah punya gaji untuk biaya hidup
2. Kita telah terbiasa bekerja
3. Kita memiliki keterampilan
4. Kita Lebih Mudah dapat Modal Bisnis
5. Kita Ingin jadi Bos
6. Kita butuh menambah penghasilan
7. Biaya hidup makin meningkat

Keputusan Berwirausaha

Cinta Umiku dalam blognya (2010:1) menjelaskan bahwa pada hakekatnya, membuat keputusan adalah memilih alternatif pemecahan masalah dan pada umumnya alternatif itu mempunyai keuntungan dan kerugian yang berbeda-beda, selain itu juga mengandung ketidakpastian sehingga bagi kebanyakan orang jelas sulit untuk memilihnya. Pada dasarnya pengambilan keputusan oleh seorang wirausaha didasarkan atas tiga pendekatan, yaitu :

1. Pendekatan Rasional

Pendekatan rasional dalam pengambilan sebuah keputusan adalah pengambilan keputusan yang didasarkan atas logika bisnis yang wajar dengan menganalisa berbagai fakta yang ada. Pendekatan rasional ini juga didasarkan atas pertimbangan teoritis.

2. Pendekatan Naluri/Instink

Pendekatan yang berorientasi pada naluri lebih banyak berdasarkan atas pengalaman-pengalaman yang selama ini dijalannya.

3. Pendekatan Kombinasi

Pendekatan kombinasi antara rasional dan naluri adalah pendekatan dalam pengambilan keputusan yang mempertimbangkan aspek rasional maupun irasional. Cara kombinasi tersebut adalah cara yang lebih banyak dipakai dalam praktek, terutama oleh para wirausahawan terutama karena cara tersebut lebih praktis dan juga lebih cepat.

Hakikat dari pembuatan keputusan merupakan pemilihan alternatif dalam pemecahan masalah, untuk itu sebelum keputusan dibuat sebaiknya :

1. Rumusan masalah yang dicapai harus jelas dengan mempertimbangkan tujuan yang hendak dicapai.
2. Mencari dan mengembangkan kemungkinan alternatif yang akan dipilih.
3. Memilih alternatif yang paling tepat dan atau yang cukup memuaskan dan mengandung kebaikan untuk berbagai pihak.
4. Menetapkan alternatif yang dipilih secara mantap dan selanjutnya menyiapkan langkah-langkah untuk melaksanakannya.

METODOLOGI PENELITIAN

A. Ruang Lingkup Penelitian

Pemilik Bisnis Sampingan yaitu para pedagang mobil di kawasan sekitar Kambang Iwak dan Jalan Balap Sepeda POM-X Palembang. Pemilik bisnis dari keseluruhan populasi yang belum diketahui akan diklasifikasikan menjadi dua kategori/jenis bisnis sampingan yaitu bisnis kuliner berupa makanan berat, makanan ringan, cemilan, dan minuman. Kemudian, kategori yang kedua yaitu bisnis fashion berupa Aksesoris dan kebutuhan penunjang penampilan dan perlengkapan/peralatan kebutuhan sehari-hari.

B. Jenis dan Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data Primer Pengumpulan dilakukan dengan cara membuat kuisisioner yang kemudian disebarkan kepada para pemilik bisnis sampingan di kawasan sekitar Kambang Iwak dan Jalan Balap Sepeda POM-X Palembang yang akan diteliti untuk dijadikan responden.

C. Metode Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini penulis menggunakan beberapa teknik pengumpulan data, sebagai berikut:

1. Penelitian Lapangan (*Field Research*)

Dalam hal ini tempat yang menjadi objek penelitian adalah para pemilik bisnis di kawasan sekitar Kambang Iwak dan Jalan Balap Sepeda POM-X Palembang. Dalam riset lapangan ini penulis menggunakan teknik pengumpulan data sebagai berikut:

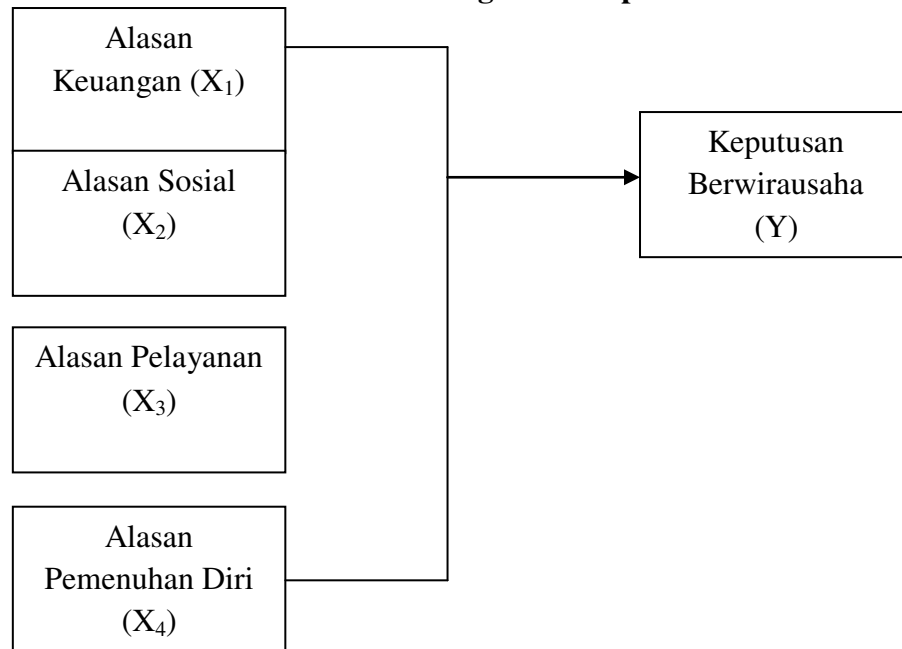
- a. Daftar Pertanyaan (Kuesioner/Angket)
- b. Wawancara (*interview*)

D. Variabel Penelitian

Penulis menggunakan variabel penelitian yang terdiri dari 2 (dua) variabel. Variabel penelitian dapat diklasifikasikan sebagai berikut:

- a. Variabel bebas X (*independen*) atau alasan berwirausaha dari pelaku bisnis untuk melakukan kegiatan bisnis.
- b. Variabel terikat Y (*dependen*) atau keputusan berwirausaha adalah skor yang diperoleh dari hasil penelitian melalui kuesioner. Keputusan berwirausaha adalah tindakan-tindakan yang dilakukan oleh individu, kelompok atau organisasi dalam rangka melakukan kegiatan kewirausahaan atau memiliki sebuah usaha/bisnis.

Gambar 1.1
Kerangka Konseptual



(Sumber : Suryana. 2006 : 52-53)

E. Populasi, Sampel dan Teknik Sampling

a. Populasi

Dalam hal ini yang menjadi populasi adalah seluruh pemilik bisnis sampingan yang berada di kawasan sekitar Kambang Iwak dan Jalan Balap Sepeda POM-X Palembang. Sehingga populasi dalam penelitian Laporan ini belum diketahui jumlah yang pasti dari keseluruhan pemilik bisnis di kawasan sekitar Kambang Iwak dan Jalan Balap Sepeda POM-X Palembang.

b. Sampel

Dalam penelitian ini yang dijadikan sampel adalah perwakilan pemilik bisnis di kawasan sekitar Kambang Iwak dan Jalan Balap Sepeda POM-X Palembang, dimana sampel diklasifikasikan menjadi dua kategori bisnis yaitu terdiri dari bisnis yang bergerak dibidang kuliner dan fashion. Jumlah Sampel menurut perhitungan Roscoe yang selayaknya dipakai untuk sampel dalam laporan ini yaitu berjumlah 40. Namun, pada penelitian in sampel terbagi menjadi dua kategori dari jenis bisnisnya. Menurut Roscoe dalam Sugiyono (2009:129), Bila sampel dibagi dalam kategori (misalnya: pria-wanita, pegawai negeri-swasta dan lain-lain) maka jumlah anggota sampel setiap kategori minimal 30. Maka penulis mengambil sampel 60, dimana 30 untuk kategori bisnis kuliner dan 30 untuk kategori jenis bisnis fashion. Jadi, sampel yang diambil menjadi sampel dalam penelitian ini sebanyak 60 responden dari seluruh populasi yang tidak diketahui yaitu pelaku bisnis sampingan di kawasan sekitar Kambang Iwak dan Jalan Balap Sepeda POM-X Palembang.

c. Teknik Sampling

Pada penelitian ini penulis menggunakan teknik *non-Probability Sampling* karena teknik pengambilan sampel yang penulis lakukan tidak memberi peluang/kesempatan sama bagi setiap anggota populasi untuk menjadi sampel. Kemudian penulis menggunakan jenis *Purposive Sampling*, dimana pengambilan anggota sampel dari populasi berdasarkan pertimbangan tertentu.

F. Teknik Analisis Data

Dalam menganalisis data yang dikumpulkan, penulis menggunakan metode penelitian Kualitatif dan Kuantitatif Pada analisis ini, penulis mengumpulkan dan mengolah data yang diperoleh dari kuesioner dengan cara menggunakan pembobotan dengan Skala Likert. Skala Likert digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial. Skala ini banyak digunakan karena memberikan peluang kepada responden untuk mengekspresikan perasaan mereka dalam bentuk persetujuan terhadap suatu pertanyaan atau pernyataan, dimana setiap pertanyaan/pernyataan diberi bobot sebagai berikut (Sugiyono, 2008:133).

Tabel 1.1
Pengukuran Skala Likert

SKOR	KATEGORI JAWABAN
5	Sangat Setuju
4	Setuju
3	Ragu-ragu
2	Tidak Setuju
1	Sangat Tidak Setuju

Sumber: Metode Penelitian Bisnis (Sugiyono, 2009:132)

G. Metode Analisa Data

Metode pengujian data yang digunakan adalah uji validitas dan uji reabilitas. Uji validitas dilakukan terhadap item kuesioner yang telah disusun berdasarkan konsep operasionalisasi variable beserta indikator-indikatornya. Sedangkan uji Reliabilitas mengandung pengertian bahwa suatu instrumen cukup dapat dipercaya untuk dapat digunakan sebagai alat pengumpul data, karena instrumen tersebut sudah baik. Instrumen yang sudah dapat dipercaya, yang reliabel akan menghasilkan data yang dapat dipercaya juga. Reliabel artinya dapat dipercaya, sehingga data tersebut dapat diandalkan.

D. Metode Analisa Data

Analisis regresi berganda, karena penelitian ini menganalisis variabel bebas yang terdiri dari alasan keuangan, alasan sosial, alasan pelayanan dan alasan pemenuhan diri yang mempengaruhi satu variabel terikat yaitu keputusan berwirausaha/pelaksanaan bisnis sampingan. Untuk mengidentifikasi faktor yang paling dominan maka akan digunakan metode analisis regresi berganda Adapun persamaannya sebagai berikut :

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3$$

Keterangan :

- Y : Keputusan Berwirausaha
 a : Konstanta
 b : Koefisien Regresi
 X₁ : Alasan Keuangan
 X₂ : Alasan Sosial
 X₃ : Alasan Pelayanan
 X₄ : Alasan Pemenuhan Diri

ANALISIS HASIL PENELITIAN

Data primer yang diperoleh dari hasil kuesioner diolah dengan menggunakan program **SPSS (Statistical Product and Service Solution) versi 20.0** for windows. Hasil dari data yang diolah akan memberikan informasi dan akan di analisa serta dibahas pada bab ini. Diharapkan analisa dan pembahasan tersebut dapat menjawab permasalahan dalam rumusan masalah

A. Uji Kualitas Data

Uji Validitas

Uji validitas dilakukan dengan menggunakan korelasi product moment. Dari responden sebanyak 60, maka nilai r tabel dua sisi (*2-tailed*) pada tingkat signifikan 5% adalah 0,2542. Nilai item tiap variabel atau item-item pertanyaan yang dimuat dalam kuesioner akan dikatakan valid jika nilai korelasi pada bagian total lebih besar (>) dari r tabel. Berikut ini hasil uji validitas masing-masing indikator dari variabel bebas yaitu alasan keuangan, alasan sosial, alasan pelayanan dan alasan pemenuhan diri dan variabel terikat yaitu keputusan berwirausaha:

Hasil Uji Validitas Alasan Keuangan (X₁)

No	Item Pertanyaan	r hitung	r tabel	Keterangan
1	Dengan memiliki bisnis sampingan dapat memenuhi kebutuhan hidup.	0,771	0,2542	Valid
2	Saya mampu mencapai beberapa dan bahkan semua keinginan.	0,795	0,2542	Valid
3	Menjalankan bisnis sampingan ini mampu melatih diri untuk bertanggung jawab.	0,653	0,2542	Valid
4	Saya terdorong untuk berwirausaha, karena ada berbagai keuntungan yang dapat diperoleh misalnya uang tambahan/penghasilan lebih.	0,752	0,2542	Valid
5	Saya termasuk orang yang kreatif dan inovatif.	0,826	0,2542	Valid
6	Saya termasuk orang yang berani mengambil resiko.	0,821	0,2542	Valid

Pada item pertanyaan kelima yaitu Saya termasuk orang yang kreatif dan inovatif, merupakan hasil uji validitas yang paling besar dari item-item pertanyaan lainnya yaitu sebesar 0,862. Hal ini menunjukkan bahwa seseorang yang memiliki alasan untuk memutuskan dalam memilih bisnis sampingan merupakan sebagian mereka yang memiliki daya inovasi dan kreativitas yang tinggi. Oleh karena itu, responden menaruh perhatian lebih besar pada item pertanyaan ini untuk pengujian validitas variabel alasan keuangan.

Hasil Uji Validitas Alasan Sosial (X₂)

No	Item Pertanyaan	r hitung	r tabel	Keterangan
1	Dengan berwirausaha, Saya mampu bersosialisasi dengan banyak orang.	0,729	0,2542	Valid
2	Saya senang menjalin kerja sama dengan orang lain dengan prinsip saling menguntungkan.	0,603	0,2542	Valid
3	Mejalankan sebuah bisnis sampingan dapat menciptakan sikap percaya diri pada karakter saya.	0,842	0,2542	Valid
4	Dengan berwirausaha, saya mampu belajar memahami karakter orang lain.	0,752	0,2542	Valid
5	Saya termasuk orang yang senang berkumpul dan menjalin hubungan persahabatan.	0,703	0,2542	Valid
6	Dorongan utama saya menjalankan bisnis sampingan karena ingin memiliki pengalaman, seperti pengalaman dalam dunia bisnis dan kegiatan manajerial.	0,686	0,2542	Valid

Pada item pertanyaan ketiga yaitu Mejalankan sebuah bisnis sampingan dapat menciptakan sikap percaya diri pada karakter saya, merupakan hasil uji validitas yang paling besar dari item-item pertanyaan lainnya yaitu sebesar 0,842. Hal ini menunjukkan bahwa alasan dari para pelaku bisnis tidak hanya dikarenakan faktor finansial melainkan mereka berwirausaha karena dapat melatih diri untuk bersikap lebih percaya diri yang akan menjadi karakter pada diri mereka masing-masing. Oleh karena itu, responden menaruh perhatian lebih besar pada item pertanyaan ini untuk pengujian validitas variabel alasan sosial

Hasil Uji Validitas Alasan Pelayanan (X₃)

No	Item Pertanyaan	r hitung	r tabel	Keterangan
1	Saya ingin menciptakan lapangan pekerjaan untuk masyarakat.	0,516	0,2542	Valid
2	Saya berkeinginan untuk jalan-jalan dalam negeri ataupun luar negeri.	0,271	0,2542	Valid
3	Memberikan jaminan masa depan untuk keluarga dimasa yang akan datang.	0,746	0,2542	Valid
4	Saya ingin membahagiakan kedua orang tua saya.	0,823	0,2542	Valid
5	Saya senang memberikan pelayanan yang baik kepada setiap orang.	0,709	0,2542	Valid
6	Saya ingin membantu masyarakat yang kurang mampu.	0,762	0,2542	Valid

Pada item pertanyaan keempat yaitu Saya ingin membahagiakan kedua orang tua saya, merupakan hasil uji validitas yang paling besar dari item-item pertanyaan lainnya yaitu sebesar 0,823. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar responden memiliki alasan berwirausaha untuk membalas semua jasa orang tua dengan cara semaksimal mungkin memenuhi keinginan orang tua. Oleh karena itu, responden menaruh perhatian lebih besar pada item pertanyaan ini untuk pengujian validitas variabel alasan pelayanan.

Hasil Uji Validitas Alasan Pemenuhan Diri (X₄)

No	Item Pertanyaan	r hitung	r tabel	Keterangan
1	Saya tidak menyukai pekerjaan yang terikat dan dibawah tekanan.	0,780	0,2542	Valid
2	Memiliki usaha sendiri, dapat mengatur waktu kerja sesuai keinginan/fleksibel.	0,729	0,2542	Valid
3	Dengan menjalankan bisnis sampingan, mampu melatih jiwa kepemimpinan pada diri saya.	0,770	0,2542	Valid
4	Saya ingin menciptakan lapangan pekerjaan sendiri.	0,754	0,2542	Valid
5	Dengan memiliki bisnis sendiri mempunyai daya kepuasan tersendiri (kebanggaan) dan kedudukan di lingkungan masyarakat.	0,660	0,2542	Valid
6	Memiliki sebuah bisnis sendiri merupakan jaminan hidup untuk di masa depan.	0,695	0,2542	Valid

Pada item pertanyaan pertama yaitu Saya tidak menyukai pekerjaan yang terikat dan dibawah tekanan, merupakan hasil uji validitas yang paling besar dari item-item pertanyaan lainnya yaitu sebesar 0,780. Hal ini dapat diketahui bahwa sebagian besar dari responden memilih alasan ini karena kebanyakan dari mereka tidak menyukai pekerjaan yang terikat dan dibawah naungan seseorang ataupun dibawah tekanan.

Hasil Uji Validitas Keputusan Berwirausaha (Y)

No	Item Pertanyaan	r hitung	r tabel	Keterangan
1	Menjalankan bisnis sampingan atas dasar teoritis yang saya praktikkan langsung dalam kegiatan berwirausaha.	0,794	0,2542	Valid
2	Saya menjalankan sebuah bisnis dikarenakan memiliki pengetahuan manajerial.	0,824	0,2542	Valid
3	Saya tidak mempunyai dukungan pengetahuan wirausaha tetapi mempunyai pengalaman praktmatis.	0,706	0,2542	Valid
4	Saya menjalankan bisnis sampingan karena menyalurkan hobby yang saya miliki.	0,837	0,2542	Valid
5	Saya berani menghadapi resiko karena saya yakin dalam setiap resiko ada keuntungan.	0,798	0,2542	Valid
6	Memiliki usaha sendiri merupakan jaminan hidup dimasa depan, sehingga saya cepat dalam memutuskan untuk berwirausaha.	0,794	0,2542	Valid

Pada item pertanyaan keempat yaitu Saya menjalankan bisnis sampingan karena menyalurkan hobby yang saya miliki, merupakan hasil uji validitas yang paling besar dari item-item pertanyaan lainnya yaitu sebesar 0,837. Hal ini dapat diketahui bahwa sebagian besar dari responden memutuskan untuk memiliki bisnis sampingan karena menyalurkan hobby yang mereka punya.

Uji Reabilitas

Uji reabilitas digunakan untuk mengetahui apakah instrumen/indikator yang digunakan dapat dipercaya atau handal sebagai alat ukur variabel yang dinyatakan dengan melihat nilai *Cronbach's Alpha* (α). Suatu varibel dikatakan reliabel jika memberikan nilai *Cronbach's Alpha* (α) lebih dari ($>$) 0,6. Apabila nilai reliabel kurang dari 0,60 maka indikator atau item pertanyaan pada variabel tersebut kurang

baik, sedangkan 0,7 dapat diterima dan di atas 0,8 adalah baik. Adapun hasil uji reliabilitas dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	Cronbach's Alpha	Standar Alpha	Keterangan
Keuangan	0,859	0,6	Reliabel
Sosial	0,796	0,6	Reliabel
Pelayanan	0,679	0,6	Reliabel
Pemenuhan Diri	0,825	0,6	Reliabel
Keputusan Berwirasaha	0,878	0,6	Reliabel

Hasil uji reliabilitas menunjukkan bahwa nilai *Cronbach's Alpha* (α) semua variabel diatas 0,6, sehingga dapat dikatakan indikator yang digunakan oleh variabel alasan berwirausaha yaitu keuangan, sosial, pelayanan dan pemenuhan diri dan variabel keputusan berwirausaha dapat dipercaya dan konsistensi untuk digunakan sebagai alat ukur variabel. Maka, semua indikator menggunakan variabel independen dan dependen diatas dapat dikatakan valid dan reliabel secara satu kesatuan.

B. ANALISIS STATISTIK DESKRIPTIF

Variabel keputusan berwirausaha dapat diukur dengan enam item pertanyaan pula. Hasil rekapitulasi distribusi frekuensi jawaban responden terhadap item-item/indikator dari variabel keputusan berwirausaha dapat dilihat seperti berikut ini:

Distribusi Frekuensi Indikator Keputusan Berwirausaha

Item	BOBOT PENILAIAN										Mean
	STS		TS		RG		S		SS		
	1	%	2	%	3	%	4	%	5	%	
Y ₁	0	0	1	1.7	10	16.7	34	56.7	15	25	4,05
Y ₂	0	0	2	3.3	6	10	39	65	13	21.7	4,05
Y ₃	0	0	4	6.7	7	11.7	33	55	16	26.7	4,02
Y ₄	0	0	3	5	8	13.3	28	46.7	21	35	4,12
Y ₅	0	0	1	1.7	12	20	25	41.7	22	36.7	4,13
Y ₆	0	0	1	1.7	10	16.7	34	56.7	15	25	4,05
Total Rata-Rata Mean											4,07

Diatas dapat diketahui bahwa dari 60 responden yang diteliti secara umum, persepsi responden terhadap variabel keputusan berwirausaha (Y) memiliki total rata-rata sebesar 4,07 yang berada pada rentang nilai $4 < NS \leq 5$ dan berinterpretasi berada pada daerah sangat positif. Hal ini berarti secara keseluruhan persepsi Responden terhadap keputusan berwirausaha sudah baik.

Rata-rata terbesar berada pada item ke lima sebesar 4,13 mengenai Saya berani menghadapi resiko karena saya yakin dalam setiap resiko ada keuntungan. Pada item pertanyaan ke lima ini menjelaskan bahwa sebagian besar responden ingin melakukan kegiatan bisnis karena mereka memikirkan jaminan hidup dimasa depan meskipun terkadang berwirausaha merupakan hal yang penuh resiko. Memilih langkah alternatif yaitu berwirausaha dan memiliki bisnis sendiri untuk pemenuhan kebutuhan dan keinginan yaitu langkah yang memiliki tingkat resiko. Mereka mampu memperkirakan sebuah resiko tersebut akan menghasilkan keuntungan tersendiri. Maka dari itu, mereka sebagai pelaku bisnis cepat dalam memutuskan untuk menjalankan bisnis sampingan.

C. ANALISIS REGRESI LINIER BERGANDA

Pada bagian analisa data ini, akan dibahas mengenai data kuantitatif untuk membuktikan suatu kemampuan variabel independen dalam menjelaskan variabel dependen, kemudian melihat pengaruh dari masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen baik itu secara simultan dan parsial dengan menggunakan analisis regresi berganda seperti koefisien determinasi, Uji F dan Uji T.

UJI-F

Uji – F merupakan suatu analisis regresi linier yang digunakan untuk menguji pengaruh variabel independen secara bersama-sama (simultan) terhadap variabel dependen. Maka dalam penelitian ini, uji F berfungsi untuk membuktikan adanya pengaruh positif antara alasan berwirausaha yang dilihat dari alasan keuangan, alasan sosial, alasan pelayanan dan alasan pemenuhan diri terhadap keputusan pelaksanaan bisnis sampingan secara simultan. Hipotesisnya adalah sebagai berikut:

**Hasil Uji – F
ANOVA^a**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	478.030	4	119.507	25.539	.000 ^b
	Residual	257.370	55	4.679		
	Total	735.400	59			

a. Dependent Variable: Keputusan Berwirausaha

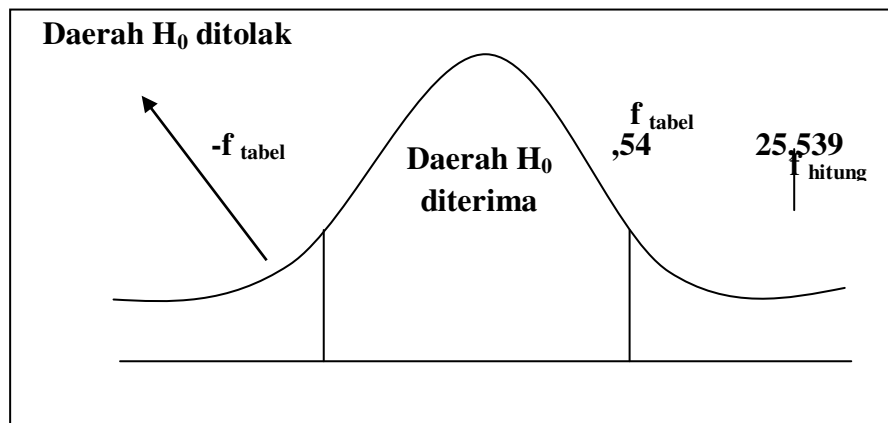
b. Predictors: (Constant), Alasan Pemenuhan Diri, Alasan Sosial, Alasan Keuangan, Alasan Pelayanan

Berdasarkan perhitungan diatas dapat dilihat pada Tabel F Statistik sehingga didapatkan F tabel sebesar 2,54. Sehingga dapat ditentukan kriteria pengujian hipotesisnya adalah:

H₀ diterima apabila f hitung lebih kecil dari f tabel.

H₁ ditolak jika f hitung lebih besar dari f tabel.

Kurva Uji Hipotesis secara Simultan



Dari kriteria diatas maka dapat dibandingkan dengan nilai f hitung sebesar 25,539 lebih besar daripada f tabel sebesar 2,54. Hal ini menunjukkan bahwa f hitung terletak di daerah H_0 ditolak dan H_1 diterima. Maka, f hitung (31,842) > f tabel (2,769) yang artinya variabel independen yaitu alasan keuangan, alasan sosial, alasan pelayanan dan alasan pemenuhan diri berpengaruh secara bersama-sama terhadap variabel dependen yaitu keputusan pelaksanaan bisnis sampingan.

UJI-T

Uji T digunakan untuk mengetahui pengaruh pada masing-masing variabel independen secara individu (parsial) terhadap variabel dependen. Maka dalam penelitian ini, uji T berfungsi untuk membuktikan adanya pengaruh positif pada alasan berwirausaha yang dilihat dari alasan keuangan, alasan sosial, alasan pelayanan dan alasan pemenuhan diri terhadap keputusan pelaksanaan bisnis sampingan secara parsial.

Hasil Uji – T Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficient	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	2.188	2.439		.897	.374
1 BERGAlasan Keuangan	.357	.099	.376	3.596	.001
Alasan Sosial	.081	.112	.083	.720	.475
Alasan Pelayanan	.023	.208	.020	.113	.911
Alasan Pemenuhan Diri	.437	.193	.441	2.263	.028

Berdasarkan perhitungan diatas dapat dilihat pada Tabel T Statistik sehingga didapatkan T Tabel sebesar 2,004. Sehingga dapat ditentukan kriteria pengujian hipotesisnya adalah:

H_0 diterima jika t hitung $< t$ tabel atau $-t$ hitung $> -t$ tabel
 H_1 ditolak jika t hitung $> t$ tabel atau $-t$ hitung $< -t$ tabel.

D. REGRESI LINEAR BERGANDA

Pada penelitian ini teknik analisa yang digunakan adalah regresi berganda. Teknik analisa ini digunakan untuk mengetahui besarnya pengaruh antara alasan berwirausaha yang dilihat dari alasan keuangan, alasan sosial, alasan pelayanan dan alasan pemenuhan diri terhadap keputusan pelaksanaan bisnis sampingan. Maka dapat dilihat hasil regresi sebagai berikut.

**Hasil Analisis Regresi Linier Berganda
Coefficientsa**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error			
1 (Constant)	2.188	2.439		.897	.374
Alasan Keuangan	.357	.099	.376	3.596	.001
Alasan Sosial	.081	.112	.083	.720	.475
Alasan Pelayanan	.023	.208	.020	.113	.911
Alasan Pemenuhan Diri	.437	.193	.441	2.263	.028

a. Dependent Variable: Keputusan Berwirausaha

Dalam penelitian ini, hasil regresi menggunakan *Unstandardized Coefficients*. Persamaan linier dari hasil regresi yang didapat adalah sebagai berikut:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3$$

Dari persamaan regresi linier diatas, maka didapat perhitungannya sebagai berikut:

$$Y = 2,188 + 0,357X_1 + 0,081X_2 + 0,023X_3 + 0,437X_3$$

Pada Persamaan regresi tersebut, nilai konstanta (Alpha) sebesar 2,188 mempunyai asumsi jika semua variabel X (variabel independen yaitu alasan keuangan, alasan sosial, alasan pelayanan dan alasan pemenuhan diri) nilainya 0 atau tidak ada, maka nilai variabel Y (variabel dependen yaitu keputusan pelaksanaan bisnis sampingan) sebesar 2,994.

Nilai koefisien regresi alasan keuangan (X_1) sebesar 0,357 yang berarti bahwa jika terjadi perubahan atau peningkatan terhadap variabel alasan keuangan sebesar

1 satuan dengan asumsi variabel yang lain konstan, maka keputusan pelaksanaan bisnis sampingan akan mengalami kenaikan sebesar 0,357 atau 35,7 persen.

Dalam *Entrepreneur's Handbook* yang dikutip oleh Yuyun Wirasmita dalam Suryana (2006:55-56), salah satu alasan seseorang menjadi wirausaha, yaitu: "Alasan keuangan, yaitu untuk mencari nafkah, untuk menjadi kaya, untuk mencari pendapatan tambahan, sebagai jaminan stabilitas keuangan".

Keuangan merupakan alasan seseorang karena ingin memenuhi kebutuhan hidup sebagai kebutuhan pokok dan kebutuhan tambahan. Berdasarkan teori di atas dapat penulis jelaskan salah satu alasan dari kebanyakan orang untuk melakukan bisnis disamping kegiatan pokoknya yaitu alasan kebutuhan akan pemenuhan financial. Mereka yang memiliki alasan ini tentu akan memiliki sifat dan karakter ingin lebih berkembang dan lebih maju untuk kehidupan kedepannya dengan cara selalu menjaga stabilitas keuangan.

Kemudian koefisien regresi alasan sosial (X_2) sebesar 0,081 mempunyai arti jika terjadi perubahan terhadap variabel alasan sosial sebesar 1 satuan dengan asumsi semua variabel yang lain konstan, maka keputusan pelaksanaan bisnis sampingan akan mengalami peningkatan sebesar 0,051 atau 5,1 persen.

Dalam *Entrepreneur's Handbook* yang dikutip oleh Yuyun Wirasmita dalam Suryana (2006:55-56), alasan kedua seseorang menjadi wirausaha, yaitu: "Alasan sosial, yaitu memperoleh gengsi/status, untuk dapat dikenal dan dihormati, untuk menjadi panutan, agar dapat bertemu dengan orang banyak".

Berdasarkan teori tersebut bahwa pelaku bisnis yang memiliki alasan sosial biasanya mereka menjalankan kegiatan wirausaha atau memiliki bisnis dikarenakan ingin bersosialisasi dengan banyak orang. Mereka cenderung menyukai pertemuan dengan banyak orang. Mereka juga memiliki pemikiran bahwa menjalankan sebuah bisnis bukanlah hal yang pokok melainkan hanya mengisi mencari gengsi atau status yang akan dipandang lebih oleh lingkungan sekitar.

Lalu, pada koefisien regresi alasan pelayanan (X_3) sebesar 0,023 mempunyai arti berbanding positif yaitu jika terjadi perubahan terhadap variabel alasan pelayanan sebesar 1 satuan dengan asumsi semua variabel yang lain konstan, maka keputusan pelaksanaan bisnis sampingan akan mengalami peningkatan sebesar 0,023 atau 2,3 persen.

Dalam *Entrepreneur's Handbook* yang dikutip oleh Yuyun Wirasmita dalam Suryana (2006:55-56), alasan kedua seseorang menjadi wirausaha, yaitu: "Alasan pelayanan, yaitu memberi pekerjaan kepada masyarakat, membantu anak yatim, membahagiakan orang tua, demi masa depan keluarga".

Pelayanan merupakan segala bentuk tindakan guna untuk memuaskan kebutuhan dengan rasa aman dan nyaman. Para pelaku bisnis dengan alasan pelayanan berarti mereka memiliki kepedulian terhadap orang-orang disekitarnya. Misalnya : ingin membantu orang yang kurang mampu, menyediakan lapangan pekerjaan dan membahagiakan keluarga.

Selanjutnya koefisien regresi alasan pemenuhan diri (X_4) sebesar 0,437 mempunyai arti berbanding positif yaitu jika terjadi perubahan terhadap variabel alasan pemenuhan diri sebesar 1 satuan dengan asumsi semua variabel yang lain konstan, maka keputusan pelaksanaan bisnis sampingan akan mengalami peningkatan sebesar 0,437 atau 43,7 persen.

Seseorang yang memiliki alasan pemenuhan diri biasanya memiliki sikap yang berjiwa kepemimpinan dimana ia tidak senang diperintah dan ingin bersikap lebih

mandiri dan tidak ketergantungan atau terikat, baik itu dari lingkungan pekerjaan maupun lingkungan umum dan masyarakat. Mereka yang memiliki alasan ini lebih produktif dalam mencapai sesuatu yang di inginkan. Sehingga ia selalu memperhitungkan jaminan hidup untuk jangka panjang sebagai target kedepannya.

Dari hasil koefisien regresi diatas dapat menunjukkan bahwa alasan pemenuhan diri ($b_4 = 0,437$) menjadi faktor terbesar yang mempengaruhi keputusan pelaksanaan bisnis sampingan, kemudian alasan keuangan ($b_1 = 0,357$), dan alasan sosial ($b_2 = 0,081$) sementara alasan pelayanan ($b_3 = 0,023$) yang menjadi faktor terendah yang mempengaruhi keputusan pelaksanaan bisnis sampingan.

Pada uji regresi berganda ini dapat disimpulkan bahwa variabel bebas yang terdiri dari alasan keuangan, alasan sosial, alasan pelayanan dan alasan pemenuhan diri memiliki pengaruh yang paling dominan terhadap keputusan pelaksanaan bisnis sampingan yaitu alasan pemenuhan diri.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Hasil penelitian pada Laporan Akhir yang telah dibuat mengenai analisis alasan berwirausaha terhadap keputusan pelaksanaan bisnis sampingan pada pemilik bisnis di kawasan sekitar Kambang Iwak dan Jalan Balap Sepeda POM-X Palembang ini, maka dapat diambil beberapa kesimpulan, yaitu:

1. Pelaksanaan kegiatan berwirausaha biasanya didasari suatu alasan seseorang untuk melakukan tindakan tersebut. Pada uji – F diketahui nilai F hitung sebesar 25,539 lebih besar dari F tabel yaitu 2,54 ($31,842 > 2,769$). Jika $F_{hitung} > F_{tabel}$ artinya semua variabel dari alasan berwirausaha memiliki pengaruh terhadap keputusan pelaksanaan bisnis sampingan. Lalu, pada tabel model summary, dapat dilihat dari nilai *adjust r square* sebesar 0,625. Hal ini berarti alasan berwirausaha memiliki pengaruh sebesar 62,5% sehingga mampu menjelaskan keputusan pelaksanaan bisnis sampingan pada pemilik bisnis di kawasan sekitar Kambang Iwak dan jalan Balap Sepeda POM-X Palembang, sementara sisanya sebesar 37,5% ($100\% - 62,5\%$) dipengaruhi oleh alasan lain selain alasan berwirausaha.
2. Berdasarkan persamaan regresi $Y = 2,188 + 0,357X_1 + 0,081X_2 + 0,023X_3 + 0,437X_4$. Hasil koefisien regresi di atas menunjukkan bahwa variabel alasan pemenuhan diri ($b_4=0,437$), menjadi faktor tertinggi yang mempengaruhi keputusan pelaksanaan bisnis sampingan, kemudian faktor tertinggi kedua yaitu alasan keuangan ($b_1=0,357$), alasan sosial ($b_2=0,081$) dan alasan pelayanan ($b_3=0,023$) yang menjadi faktor terendah. Sehingga dimensi dari alasan berwirausaha yang paling dominan mempengaruhi keputusan pelaksanaan bisnis sampingan pada pemilik bisnis di kawasan sekitar Kambang Iwak dan jalan Balap Sepeda POM-X Palembang yaitu alasan pemenuhan diri.

Saran

Saran yang dapat penulis berikan pada penelitian ini guna untuk lebih meningkatkan motivasi dalam kegiatan bisnis atau berwirausaha adalah sebagai berikut:

1. Pada kesimpulan diatas menjelaskan bahwa pengaruh dari alasan berwirausaha terhadap keputusan pelaksanaan bisnis sampingan sebesar 62,5% sedangkan 37,5% dipengaruhi oleh alasan lain selain alasan berwirausaha. Motif lain sebesar 37,5% yaitu sebagian alasan mereka menjalankan sebuah bisnis karena coba-coba, mengisi waktu luang dan kegiatan bisnis yang lagi trend dan banyak dilakukan semua kalangan sehingga keinginan melakukan bisnis bukan didasari akan kebutuhan khusus melainkan hanya mengikuti perkembangan dan lingkungan sekitar. Sebaiknya, alasan mereka yang hanya berupa coba-coba dan tidak memiliki motivasi yang kuat untuk menjalankan sebuah bisnis lebih ditingkatkan dengan cara menanamkan jiwa entrepreneurship sejak dini. Sehingga, jika mereka memiliki motivasi yang kuat, didasari akan suatu dorongan tertentu dan memiliki pengetahuan mengenai kewirausahaan pasti mereka akan serius menjalankan sebuah bisnis yang penuh tantangan dan mampu bersaing dengan bisnis kompetitor.
2. Dalam meningkatkan jumlah pelaku kewirausahaan di Palembang, dapat meningkatkan dan mempertahankan alasan pemenuhan diri dan ketiga alasan lainnya sebagai bentuk suatu keputusan untuk berwirausaha dan memiliki bisnis sendiri. Pada alasan yang tidak berpengaruh yaitu alasan sosial dan alasan pelayanan, seharusnya kedua alasan ini lebih ditingkatkan lagi yaitu dengan cara memupuk kepedulian antar sesama dan mau membantu satu sama lain, misalnya: dengan menciptakan lapangan pekerjaan baru dan membantu masyarakat yang kurang mampu. Serta, menjalankan sebuah bisnis tidak hanya didasari kegengsian melainkan alasan personal untuk dapat menjalin hubungan yang baik dengan banyak orang.

DAFTAR PUSTAKA

- Afiah, Nunuy Nur. 2009. *Peran Kewirausahaan Dalam Memperkuat UKM Indonesia Menghadapi Krisis Finansial Global*.
- Arikunto, Suharsimi. 2006. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik (edisi revisi VI)*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Daryanto. 2013. *Pengantar Kewirausahaan*. Jakarta: Prestasi Pustaka.
- Farida, Mutia. 2010. *Motivasi Kewirausahaan, Psikologi dan Teknologi Internet*. Fakultas Administrasi Bisnis Universitas Guna Darma. Skripsi tidak dipublikasikan.
- Haerani, Rizkya dkk. 2012. *Konsep Dasar Kewirausahaan dan Proses Kewirausahaan*. Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya Malang. Makalah dipublikasikan.
- Kasmir. 2010. *Kewirausahaan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

Mahendra, Yogi Akbar. 2012. *Analisis Terhadap Minat Mahasiswa Politeknik Negeri Sriwijaya Jurusan Administrasi Niaga*. Fakultas Adminisrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya. Laporan Akhir tidak dipublikasikan.

Priyatno, Dwi. 2010. *Teknik Mudah dan Cepat Melakukan Analisis Data Penelitian dengan SPSS dan Tanya Jawab Ujian Pendaran*. Yogyakarta: Gaya Media.

Sela, Baihaki Ageng. 2011. *Pengantar Manajemen dan Bisnis*. Jurnal Pembelajaran.

Sugiyono. 2009. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta.

Suliyanto. 2006. *Metode Riset Bisnis*. Yogyakarta: Andi.

Suryana, Yuyus dkk. 2011. *Kewirausahaan: Pendekatan Karakteristik Wirausahawan Sukses*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.

Suryana. 2006. *Kewirausahaan Pedoman Praktis: Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta: Salemba Empat.

Utomo, Pramudi. 2011. *Analisis Pengaruh Program Mahasiswa Wirausaha Terhadap Prestasi Akademis dan Kesiapan Bekerja/Berwirausaha Pada Mahasiswa Fakultas Teknik*. Fakultas Teknik Universitas Negeri Yogyakarta. Skripsi dipublikasikan.

Yusi, Syahirman dan Umiyati Idris. 2009. *Metodologi Penelitian Ilmu Sosial Pendekatan Kuantitatif*. Palembang: Citrabooks Indonesia.

Sumber Internet :

Adrian Fajriansyah. 2011. *Sejarah Taman Wisata Kambang Iwak Palembang*. <http://arumaarifu-wordpress.com/2011/08/30/taman-wisata-kambang-iwak-palembang/>. (Diakses pada: 2 Januari 2013).

Adsense. 2012. *Bisnis Sampingan*. <http://www.artikelbagus.com/2012/07/bisnis-sampingan.html>. (Diakses pada: 1 Maret 2013.)

Advertisem. 2011. *Bisnis Kuliner*. <http://www.gresikgress.com/bisniskuliner.html>. **(Diakses pada: 13 Maret 2013).**

Cinta umiku. 2010. *Teknik Pengambilan Keputusan*. <http://cintaumiku.blogspot.com/2012/02/teknik-pengambilan-keputusan.html>. (Diakses pada: 19 Januari 2013).