

**PENGARUH PELATIHAN WIRUSAHA BARU TERHADAP  
PENGEMBANGAN USAHA JASA SALON KECANTIKAN DI ( BP3W )  
PROVINSI JAWA BARAT**

**Aryani Catur Rahmawati, Yulia Listianti**

Politeknik Piksi Ganesha Bandung

[aryaanicrazylazy@gmail.com](mailto:aryaanicrazylazy@gmail.com), [yulialistianti@gmail.com](mailto:yulialistianti@gmail.com)

**Abstrak**

Penelitian ini dilakukan di Balai Pendidikan dan Pelatihan Perkoperasian dan Wirausaha (BP3W) Provinsi Jawa Barat, yang bertujuan untuk menentukan korelasi antara pelatihan dan pengembangan usaha dan juga untuk menganalisis pengaruh pelatihan wirausaha baru terhadap pengembangan usaha jasa salon kecantikan di Balai Pendidikan dan Pelatihan Perkoperasian dan Wirausaha (BP3W) Provinsi Jawa Barat. Responden dari penelitian ini adalah seluruh alumni peserta pelatihan wirausaha jasa salon kecantikan selama tahun 2016 yang dipilih dengan teknik sampling acak. Metode yang digunakan adalah kuantitatif dengan pendekatan deskriptif, yang menguji korelasi menggunakan analisis the sperman rank correlation, dan juga dilakukan untuk menentukan akurasi pengukuran dengan menggunakan uji validitas, reliabilitas, uji kolerasi rank spearman, dan koefisien determinasi. Hasil dari penelitian ini menunjukkan korelasi pelatihan wirausaha baru dan pengembangan usaha jasa salon kecantikan di Balai Pendidikan dan Pelatihan Perkoperasian dan Wirausaha (BP3W) Provinsi Jawa Barat dengan koefisiensi korelasi  $r_s = 0,793$  hasil perhitungan menunjukkan koefisiensi determinasi 62,89%. Hal ini menunjukkan bahwa hipotesis terbukti, bahwa ada pengaruh pelatihan wirausaha baru terhadap pengembangan usaha jasa salon kecantikan di Balai Pendidikan dan Pelatihan Perkoperasian dan Wirausaha (BP3W) Provinsi Jawa Barat.

**Kata Kunci:** Pelatihan, Wirausaha Baru, Pengembangan Usaha

**Abstract**

*This research was conducted at the Center for Education and Training in Operations and Entrepreneurship (BP3W) of West Java Province, which aims to determine the correlation between training and business development and also to analyze the influence of new entrepreneurial training on the development of beauty salon services business in the Center for Education and Training in Operation and Entrepreneurship (BP3W) of West Java Province. Respondents from this study were all alumni of beauty salon service entrepreneurial trainees during 2016 who were selected with random sampling techniques. The method used is quantitative with a descriptive approach, which tests correlation using analysis of the sperman rank correlation, and is also done to determine measurement accuracy using tests of validity, reliability, spearman rank cholera test, and coefficient of determination. The results of this study showed a correlation of new entrepreneurial training and beauty salon service business development in the Center for Education and Training in Operation and Entrepreneurship (BP3W) of West Java Province with a correlation coefficient of  $r_s = 0.793$  calculation results showing a coefficient of determination of 62.89%. This shows that the hypothesis is proven, that there is an influence of new entrepreneurial training on the development of beauty salon services business in the Center for Education and Training in Operation and Entrepreneurship (BP3W) of West Java Province.*

**Keywords:** Training, New Entrepreneurs, Business Development

## **PENDAHULUAN**

Kualitas suatu bangsa dapat dinilai dari sumber daya manusia yang dimiliki oleh bangsa itu sendiri. Upaya pemerintah dalam meningkatkan kualitas dan citra bangsa yaitu dengan mengembangkan manusia berkualitas yang siap menghadapi berbagai tantangan di dalam kehidupan. Pendidikan merupakan faktor yang mempengaruhi kehidupan manusia. Pendidikan merupakan faktor yang mempengaruhi kehidupan manusia. Melalui pendidikan, kecerdasan dan keterampilan manusia lebih terasah dan teruji dalam menghadapi dinamika kehidupan yang makin kompleks. Upaya mewujudkan sumber daya manusia yang sejahtera rasanya belum cukup hanya dengan memajukan pendidikan formal. Pemecahan yang menyangkut masalah kebodohan, kemiskinan, dan pengangguran tidak hanya mengandalkan kemampuan pribadi yang berasal dari pendidikan formal, tetapi harus didukung oleh lembaga pendidikan non formal dan pendidikan luar sekolah. Pengangguran merupakan masalah yang cukup serius di Indonesia. Menurut Depnaker jumlah pengangguran tahun 2010 Angka pengangguran di Indonesia tahun 2010 mencapai angka 10%, angka tersebut signifikan dibandingkan dengan angka pengangguran tahun 2009 yang mencapai angka 8.3 %. Hal ini seharusnya menjadi perhatian pemerintah. Balai Pendidikan dan Pelatihan Perkoprasian dan Wirausaha (BP3W) Provinsi Jawa Barat merupakan lembaga Balai Pendidikan dan Pelatihan keterampilan alternatif utama bagi setiap individu yang menginginkan keterampilan khusus dalam bidang usaha jasa salon kecantikan. Melalui kegiatan Percetakan Seratus Ribu Wirausaha Baru di Jawa Barat sesuai dengan Peraturan Gubernur Jawa Barat No. 79 Tahun 2015. Kebijakan tersebut akan memberikan jaminan dan kepastian eksistensi masyarakat untuk mengembangkan kewirausahaan dengan tujuan untuk melahirkan Wirausaha Baru yang produktif, kreatif, mandiri dan berdaya saing. Pelaksanaan Percetakan Seratus Ribu Wirausaha Baru Tahun 2017 sudah memasuki tahun ke-4 (empat), kegiatan ini dilakukan dengan cara pelatihan, pemagangan dan pendampingan melalui “Strategi Jabar Masagi” yaitu dalam

pelaksanaannya bekerjasama dengan Akademisi, Birokrasi, Komunitas dan Dunia Usaha. Harapan lain yaitu dapat meningkatkan keterampilan masyarakat untuk meningkatkan taraf hidupnya dan berusaha secara perlahan untuk menembus persaingan di dunia kerja melalui kegiatan kewirausahaan. Atas pertimbangan pentingnya memberikan bekal pada masyarakat dengan berbagai keterampilan dasar termasuk keterampilan Usaha jasa salon kecantikan, Serta pentingnya informasi dan pengetahuan pengembangan kewirausahaan bagi peserta pelatihan, maka penulis mengadakan studi tentang pengaruh pelatihan usaha jasa salon kecantikan dalam pengembangan kewirausahaan yang dilakukan oleh Balai Pendidikan dan Pelatihan Perkoprasian dan Wirausaha (BP3W) Provinsi Jawa Barat sehingga diharapkan hasil dari studi ini dapat diterapkan pada lembaga non formal sejenis. Peserta pelatihan juga dapat mengembangkan diri dan hidup di masyarakat dengan lebih optimis karena memiliki pengalaman yang kaya dan beragam. Berdasarkan latar belakang masalah diatas, penulis berkeinginan untuk melakukan penelitian yang berjudul.

### **“PENGARUH PELATIHAN WIRAUSAHA BARU TERHADAP PENGEMBANGAN USAHA JASA SALON KECANTIKAN DI ( BP3W ) PROVINSI JAWA BARAT”**

#### **Rumusan Masalah**

Berdasarkan hasil penelitian dan indentifikasi masalah diatas, maka rumusan masalah dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Bagaimana pengaruh pelatihan wirausaha baru di BP3W Provinsi Jawa Barat ?
2. Bagaimana pengembangan usaha jasa salon kecantikan di BP3W Provinsi Jawa Barat ?
3. Seberapa besar pengaruh antara pelatihan wirausaha baru terhadap pengembangan usaha jasa salon kecantikan di BP3W ?
4. Apa saja yang menjadi permasalahan dalam Pelatihan Wirausaha Baru Terhadap Pengembangan Usaha Jasa Salon Kecantikan di BP3W Provinsi Jawa Barat?
5. Apa saja upaya untuk menyelesaikan permasalahan dari Pelatihan Wirausaha Baru Terhadap Pengembangan Usaha Jasa

Salon Kecantikan di BP3W Provinsi Jawa Barat?

### **Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui bagaimana pengaruh pelatihan wirausaha baru di BP3W Provinsi Jawa Barat.
2. Untuk mengetahui bagaimana pengembangan usaha jasa salon kecantikan di BP3W Provinsi Jawa Barat.
3. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh antara pelatihan wirausaha baru terhadap pengembangan usaha jasa salon kecantikan di BP3W Provinsi Jawa Barat.
4. Untuk mengetahui apa saja yang menjadi permasalahan dalam Pelatihan Wirausaha Baru Terhadap Pengembangan Usaha Jasa Salon Kecantikan di BP3W Provinsi Jawa Barat.
5. Untuk mengetahui apa saja upaya untuk menyelesaikan permasalahan dari Pelatihan Wirausaha Baru Terhadap Pengembangan Usaha Jasa Salon Kecantikan di BP3W Provinsi Jawa Barat.

### **KAJIAN PUSTAKA**

#### **Pelatihan**

Menurut (Simamora:2006:273) "Pelatihan (*training*) merupakan proses pembelajaran yang melibatkan perolehan keahlian, konsep, peraturan, atau sikap untuk meningkatkan kinerja tenaga kerja". Tujuan dan manfaat pelatihan secara hakiki merupakan manifestasi kegiatan pelatihan. Dalam pelatihan pada prinsipnya ada kegiatan proses pembelajaran baik teori maupun praktek, bertujuan meningkatkan dan mengembangkan kompetensi atau kemampuan akademik, sosial dan pribadi di bidang pengetahuan, keterampilan dan sikap, serta bermanfaat bagi karyawan (peserta pelatihan) dalam meningkatkan kinerja pada tugas atau pekerjaan yang menjadi tanggung jawabnya.

#### **Tujuan dan Manfaat Pelatihan**

Moekijat (1993 : 2) menjelaskan tujuan umum pelatihan sebagai berikut :

- a. Untuk mengembangkan keahlian, sehingga pekerjaan dapat diselesaikan dengan lebih cepat dan lebih efektif,

- b. Untuk mengembangkan pengetahuan, sehingga pekerjaan dapat diselesaikan secara rasional, dan

- c. Untuk mengembangkan sikap, sehingga menimbulkan kemauan kerjasama dengan teman-teman pegawai dan dengan manajemen (pimpinan).

Robinson (M. Saleh Marzuki, 1992 : 28) mengemukakan manfaat pelatihan sebagai berikut :

- a. pelatihan sebagai alat untuk memperbaiki penampilan atau kemampuan individu atau kelompok dengan harapan memperbaiki *performance* organisasi.

- b. keterampilan tertentu diajarkan agar karyawan dapat melaksanakan tugas-tugas sesuai dengan standar yang diinginkan.

- c. pelatihan juga dapat memperbaiki sikap-sikap terhadap pekerjaan, terhadap pimpinan atau karyawan.

- d. manfaat lain daripada pelatihan adalah memperbaiki standar keselamatan.

#### **Metode Pelatihan:**

Metode *on the job training* *On the job training* (OT) atau disebut juga pelatihan dengan instruksi pekerjaan sebagai suatu metode pelatihan dengan cara para pekerja atau calon pekerja ditempatkan dalam kondisi pekerjaan yang riil, dibawah bimbingan dan supervise dari karyawan yang telah berpengalaman atau terlatih.

Dalam Metode *on the job training* perlu memperhatikan prinsip-prinsip sebagai berikut:

- 1) Adanya pembimbing yang bertanggung jawab atas keberhasilan calon karyawan dalam melaksanakan tugasnya.

- 2) Tersedianya waktu yang cukup agar dapat mencapai tingkat terampil atau mahir.

- 3) Sikap, perilaku pegawai yang mendukung (antusias, rajin dan tekun).

Ada beberapa macam metode pelatihan *on the job training* :

- 1) Instruksi

Pelatihan dengan instruksi pekerjaan sebagai suatu metode pelatihan dengan cara para pekerja atau calon pekerja ditempatkan dalam kondisi pekerjaan yang riil, dibawah bimbingan dan supervisi dari pegawai yang telah berpengalaman atau seorang *supervisor*.

- 2) Rotasi

Untuk pelatihan silang (*cross-train*) bagi karyawan agar mendapatkan variasi kerja, para pengajar memindahkan para peserta

pelatihan dari tempat kerja yang satu ke tempat kerja yang lainnya.

### 3) Magang

Magang melibatkan pembelajaran dari pekerja yang lebih berpengalaman. Ini menggunakan partisipasi tingkat tinggi dari peserta dan memiliki tingkat transfer tinggi kepada pekerjaan.

### 4) Pelatihan Jabatan

Calon karyawan dilibatkan secara langsung dibawah seorang pemimpin (yang bertugas sebagai pelatih), calon karyawan tersebut dijadikan sebagai pembantu pimpinan atau pelatih.

**Metode off the job training** Pelatihan di luar kerja (*Off the job training*) adalah pelatihan yang berlangsung pada waktu karyawan yang dilatih tidak melaksanakan pekerjaan rutin/biasa. Ada beberapa macam metode pelatihan *off the job training* : (Hasibuan, 2005:70).

#### 1) Ceramah Kelas dan Presentase Video

Ceramah adalah pendekatan terkenal karena menawarkan sisi ekonomis dan material organisasi. Partisipasi dan umpan balik dapat meningkat dengan adanya diskusi selama ceramah.

#### 2) Pelatihan Vestibule

Agar pembelajaran tidak mengganggu operasional rutin, beberapa perusahaan menggunakan pelatihan vestibule. Wilayah atau vestibule terpisah dibuat dengan peralatan yang sama dengan yang digunakan dalam pekerjaan. Cara ini memungkinkan adanya transfer, repetisi, dan partisipasi serta material perusahaan bermakna dan umpan balik.

### 3. Simulasi

Permainan simulasi dapat dibagi menjadi dua macam. *Pertama*, simulasi yang melibatkan simulator yang bersifat mekanik (mesin) yang mengandalkan aspek-aspek utama dalam suatu situasi kerja. *Kedua*, simulasi komputer. Metode ini sering berupa games atau permainan. Para pemain membuat suatu keputusan, dan komputer menentukan hasil yang terjadi sesuai dengan kondisi yang telah diprogramkan dalam komputer.

#### 3) Belajar Terprogram

Bahan-bahan pembelajaran terprogram adalah bentuk lain dari belajar mandiri. Biasanya terdapat program komputer atau cetakan booklet yang berisi tentang pertanyaan dan jawaban. Setelah membaca

dan menjawab pertanyaan, pembaca langsung mendapatkan umpan balik kalau benar, belajar lanjut kalau salah.

#### a. Indikator Metode Pelatihan

Indikator metode pelatihan diperlukan untuk dapat melakukan pengukuran atas pelatihan yang dilakukan sebagaimana diungkapkan Hasibuan (2013: 66) yang antara lain terdiri dari:

- 1) Interest atau ketertarikan pada metode yang digunakan;
- 2) Harmonisasi kegiatan pelatihan dengan keberlanjutan kegiatan dilapangan;
- 3) Fasilitas ruangan praktek yang memadai;
- 4) Kesesuaian waktu dengan peserta pelatihan.

#### b. Keberadaan pelatih (instruktur/trainer)

Pelatih dapat berupa individu atau kelompok yang memberikan beragam pelatihan seperti yang diungkapkan oleh Hasibuan (2013: 73) bahwa “Pelatih atau instruktur yaitu seseorang atau tim yang memberikan latihan/pendidikan kepada karyawan. Pelatih (trainer) memberikan peranan penting terhadap kemajuan kemampuan para karyawan yang akan dikembangkan.”

Pelatih (trainer) memegang peranan penting dalam perkembangan dan perubahan organisasi, meraih tujuan dan kompetensi serta pengetahuan dan kemampuan yang dibutuhkan peserta. Seorang trainer mempunyai pengaruh terhadap peserta, pelatihan. Trainer yang baik adalah trainer yang dapat menciptakan suasana pembelajaran kondusif sehingga peserta termotivasi untuk menyerap informasi yang disampaikan oleh trainer tersebut. Untuk itu perlu memahami syarat yang harus dimiliki trainer sebagaimana diungkapkan Hasibuan (2013: 74) antara lain “ 1) *Teaching skills*; 2) *Communication skills*; 3) *Personality Authority*; 4) *Social Skills*; 5) *Technical Competent*; 6) Stabilitas Emosi; 7) Indikator Trainer ”.

Selain syarat-syarat yang harus dipenuhi oleh seorang trainer, guna meningkatkan kualitas pembelajaran, maka pemahaman mengenai trainer dapat dipahami dari indikatornya sebagaimana diungkapkan Hasibuan (2013:71) antara lain:

- 1) Pendidikan trainer atau instruktur pelatihan.
- 2) Komunikatif yang dibangun oleh trainer dalam proses pelatihan.

- 3) Personality atau karakter yang dimiliki oleh seorang trainer.
- 4) Humanis dalam kegiatan pelatihan.

### **Kewirausahaan**

Menurut Instruksi Presiden Republik Indonesia (INPRES) No.4 Tahun 1995 tentang GNMMK (Gerakan Nasional Memasyarakatkan dan Membudayakan Kewirausahaan) Kewirausahaan adalah semangat, sikap, perilaku dan kemampuan yang dimiliki oleh seseorang dalam menangani usaha atau kegiatan yang mengarah pada upaya : mencari, menciptakan, menerapkan cara kerja, teknologi dan produk baru dengan meningkatkan efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih baik dan keuntungan yang lebih besar.

Menurut Ropke (2004 : 71) menyatakan bahwa “Kewirausahaan merupakan proses penciptaan sesuatu yang baru (kreasi baru) dan membuat sesuatu yang berbeda dari yang telah ada (inovasi), tujuannya adalah tercapainya kesejahteraan individu dan nilai tambah bagi masyarakat”.

Tujuan Kewirausahaan :

- 1) Meningkatkan jumlah wirausahawan yang sukses.
- 2) Mewujudkan kemampuan dan kemandirian para wirausahawan untuk menghasilkan kemajuan dan kesejahteraan masyarakat.
- 3) Membudayakan semangat, sikap, perilaku dan kemampuan kewirausahaan dikalangan masyarakat yang mampu, handal dan unggul.
- 4) Menumbuh kembangkan kesadaran kewirausahaan yang tangguh dan kuat.

Manfaat Kewirausahaan :

- 1) Menambah daya tampung tenaga kerja sehingga dapat mengurangi pengangguran.
- 2) Memberi contoh bagaimana harus bekerja keras, tekun dan punya kepribadian unggul yang pantas diteladani.
- 3) Berusaha mendidik para karyawannya menjadi orang yang mandiri disiplin, tekun dan jujur dalam menghadapi pekerjaan.
- 4) Berusaha mendidik masyarakat agar hidup secara efisien, tidak berfoya-foya dan tidak boros.

- 5) Sebagai sumber penciptaan dan perluasan kesempatan kerja.
- 6) Pelaksana pembangunan bangsa dan negara.
- 7) Meningkatkan kepribadian dan martabat/harga diri.
- 8) Memajukan keuangan.
- 9) Melaksanakan persaingan yang sehat dan wajar.

Karakteristik Kewirausahaan

M. Scarborough dan Thomas W. Zimmerer (Suryana, 2006 : 24), mengemukakan delapan karakteristik kewirausahaan sebagai berikut:

- a. *Desire for responsibility*, yaitu memiliki rasa tanggungjawab atas usaha-usaha yang dilakukannya. Seorang yang memiliki rasa tanggung jawab akan selalu mawas diri.
- b. *Preference for moderate risk*, yaitu lebih memilih resiko moderat, artinya selalu menghindari resiko, baik yang terlalu rendah maupun yang terlalu tinggi.
- c. *Confidence in their ability to success*, yaitu memiliki kepercayaan diri untuk memperoleh kesuksesan.
- d. *Desire for immediate feedback*, yaitu selalu menghendaki umpan balik dengan segera.
- e. *High level of energy*, yaitu memiliki semangat dan kerja keras untuk mewujudkan keinginannya demi masa depan yang lebih baik.
- f. *Future orientation*, yaitu berorientasi serta memiliki perspektif dan wawasan jauh ke depan.
- g. *Skill at organizing*, yaitu memiliki keterampilan mengorganisasi sumber daya untuk menciptakan nilai tambah
- h. *Value of achievement over money*, yaitu lebih mencintai prestasi daripada uang.

**Etika Wirausaha** Menurut (Kasmir, 2007 : 21) Pengertian etika adalah tata cara berhubungan dengan manusia lainnya. Tata cara ini diperlukan dalam berbagai sendi kehidupan manusia agar terbina hubungan yang harmonis, saling menghargai satu sama lainnya adapun ketentuan yang diatur dalam etika wirausaha secara umum adalah sebagai berikut:

- a. Sikap dan perilaku seorang pengusaha harus mengikuti norma yang berlaku dalam suatu Negara atau masyarakat.
- b. Penampilan yang ditunjukkan seorang pengusaha harus selalu apik, sopan,

- terutama dalam menghadapi situasi atau acara-acara tertentu.
- c. Cara berpakaian pengusaha juga harus sopan dan sesuai dengan tempat dan waktu yang berlaku.
  - d. Cara berbicara seorang pengusaha juga mencerminkan usahanya, sopan, penuh tata karma, tidak menyinggung atau mencela orang lain.
  - e. Gerak-gerik seorang pengusaha juga dapat menyenangkan orang lain, hindarkan gerak-gerik yang dapat mencurigakan.

### **Pengembangan Usaha**

Pengembangan suatu usaha adalah tanggung jawab dari setiap pengusaha atau wirausaha yang membutuhkan pandangan kedepan, motivasi dan kreativitas (Anoraga, 2007:66).

#### **Teknik Pengembangan Usaha**

##### **a. Peningkatan Skala Ekonomis**

Cara ini dapat dilakukan dengan menambah skala produksi, tenaga kerja, teknologi, sistem distribusi, dan tempat usaha (Suryana, 2006:156). Ini dilakukan bila perluasan usaha atau peningkatan output akan menurunkan biaya jangka panjang, yang berarti mencapai skala ekonomis (*economics of scale*). Sebaliknya, bila peningkatan output mengakibatkan peningkatan biaya jangka panjang (*diseconomics of scale*), maka tidak baik untuk dilakukan. B. Perluasan Cakupan Usaha cara ini bisa dilakukan dengan menambah jenis usaha baru, produk, dan jasa baru yang berbeda dari yang sekarang diproduksi (diversifikasi), serta dengan teknologi yang berbeda. Misalnya, usaha jasa angkutan kota diperluas dengan usaha jasa bus pariwisata, usaha jasa pendidikan diperluas dengan usaha jasa pelatihan dan kursus-kursus (Suryana, 2006:156).

**Jenis –Jenis Strategi Pengembangan Usaha** Menurut (Rangkuti, 2009:4) Strategi adalah alat untuk mencapai tujuan perusahaan dalam kaitannya dengan tujuan jangka panjang, program tindak lanjut, serta prioritas alokasi sumber daya.

- a. Strategi Pengembangan Produk, yaitu Pengembangan produk adalah mengupayakan peningkatan penjualan melalui perbaikan produk atau jasa saat ini atau pengembangan produk atau jasa baru (David, 2009:251).
- b. Strategi Pengembangan Pasar, Menurut (David, 2009:251) Pengembangan pasar adalah memperkenalkan produk atau jasa saat

ini ke wilayah geografis baru. Strategi pengembangan pasar dipilih untuk dijalankan dengan pertimbangan dapat dilakukannya pengkoordinasian, sehingga akan dapat dicapai biaya pengorbanan yang lebih rendah dan resiko yang dihadapi lebih kecil.

##### **a. Strategi Pengembangan yang Terkonsentrasi,**

Strategi pengembangan yang terkonsentrasi memfokuskan pada suatu kombinasi produk dan pasar tertentu. Suatu pertumbuhan terkonsentrasi merupakan strategi perusahaan yang langsung menekankan pemanfaatan sumber daya untuk meningkatkan pertumbuhan dari suatu produk tunggal, dalam suatu pasar tunggal dengan suatu teknologi yang dominan.

#### **Salon**

Salon kecantikan adalah sebuah tempat usaha yang bergerak di bidang jasa kecantikan yang berhubungan dengan perawatan kecantikan dan kosmetik untuk pria dan wanita. Dimana salon kecantikan sebagai tempat untuk memperindah dan mempercantik tubuh dengan menyediakan perawatan berkaitan dengan kesehatan kulit, keindahan rambut, estetika wajah, perawatan kaki, perawatan kuku, waxing atau hair removal lainnya, dan sebagainya yang berhubungan dengan pelayanan kecantikan tubuh.

Berdasarkan pengertian di atas maka dapat disimpulkan salon kecantikan adalah tempat khusus untuk merawat kecantikan dan kosmetik untuk pria dan wanita dari rambut, wajah, kulit, kuku dan sebagainya, salon kecantikan merupakan fasilitas untuk mempercantik diri dalam kurun waktu yang relatif cepat.

#### **1. Fungsi dan Tujuan Salon**

Fungsi utama dari salon sendiri pastinya sebagai wadah atau tempat utama untuk menyediakan jasa dan layanan yang berhubungan dengan mempercantik fisik dan sekaligus melakukan perawatan tubuh.

Sementara untuk tujuan adalah sebagai berikut :

- a. Memberikan penampilan baru bagi klien yang ingin mengubah penampilan.
- b. Mengembalikan keseimbangan tubuh dengan melakukan perawatan kecantikan.

- c. Tem pat untuk mempercantik penampilan, karena dengan mempercantik penampilan dapat membuat seseorang merasa semakin percaya diri.

## METODE

Adapun metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif dengan menggunakan penelitian kuantitatif untuk mendapatkan gambaran seberapa besar pengaruh yang dihasilkan.

Menurut Sugiyono (2011:147) mengemukakan bahwa “Metode Deskriptif adalah metode yang digunakan untuk menganalisa data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku umum atau generalisasi”.

Menurut Sugiyono (2012:8), menjelaskan bahwa “Metode penelitian kuantitatif merupakan metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu. Pengumpulan data menggunakan instrument, analisis data bersifat kuantitatif atau statistik, dengan tujuan menguji hipotesis yang telah ditetapkan”.

### Populasi Penelitian

Menurut Sugiyono (2012:80) “Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya”. Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah seluruh alumni Peserta Pelatihan Wirausaha Jasa Salon Kecantikan selama tahun 2016 yang berjumlah sebanyak 200 peserta.

### Sampel Penelitian

Menurut Sugiono (2010:62) “Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi”. Menurut Sugiyono (2012:82) “*Probability Sampling* adalah teknik pengambilan sampel yang memberikan peluang yang sama bagi setiap unsur (anggota) populasi untuk dipilih

menjadi anggota sampel”. Pengambilan sampel dalam penelitian ini dengan teknik *propability sampling* yaitu *cluster sampling (area sampling)* dengan menggunakan rumus slovin.

$$\text{Rumus Slovin} = n \frac{N}{1+N(e)^2}$$

n = Ukuran sample

N = Jumlah Populasi

e = Persentase Kesalahan

$$n = \frac{200}{1+200(0,1)^2} = 66 \text{ orang}$$

Jumlah sampel yang diambil oleh Penulis adalah seluruh alumni Peserta Pelatihan Wirausaha Jasa Salon Kecantikan sebanyak 66 peserta

Teknik Analisis Data

1. Analisis Deskriptif, yaitu Menurut Sugiyono (2012:147), bahwa “Analisis Deskriptif adalah statistik yang digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi”.

2. Analisis Inferensial, yaitu Menurut (Sugiyono 2014:148) “statistik inferensial adalah teknik statistik yang digunakan untuk menganalisis data sampel dan hasilnya diberlakukan untuk populasi. Statistik ini akan cocok digunakan bila sampel diambil dari populasi yang jelas, dan teknik pengambilan sampel dari populasi itu dilakukan secara random”.

A. Uji Validitas

yaitu Pengujian validitas data digunakan untuk mengukur sah atau valid tidaknya suatu kuesioner. Proses pengolahan data dilakukan dengan menggunakan rumus kolerasi Rank-Spearman dan dibantu dengan program SPSS, yaitu:

$$r_s = 1 - \frac{6 \sum di^2}{n(n^2 - 1)}$$

Dimana :

$r_s$  = Kolerasi Rank Spearman

di = Jarak Ranking Skors

n = Jumlah sampel

Pengujian validitas dilakukan dengan bantuan program SPSS. Pengambilan keputusan berdasarkan nilai *p value*/nilai signifikansi kurang dari 0.05 (5%) maka item pernyataan tersebut dinyatakan valid dan sebaliknya jika *p value* atau signifikansi sama dengan atau lebih dari 0.05 (5%) dinilai tidak valid. Atau dengan *degree of freedom* (df) = (n-2) dan

alpha = 0,005 , maka diperoleh r tabel: 0.312 sehingga:

1. Variabel dikatakan valid jika r hitung positif dan r hitung > r tabel.
2. Variabel dikatakan tidak valid jika r hitung tidak positif dan r hitung < r tabel.

#### B.Uji Reliabilitas

Reliabilitas adalah alat untuk mengukur suatu kuesioner yang merupakan indikator dari variabel atau konstruk. Suatu kuesioner dikatakan reliabel atau handal jika jawaban seseorang terhadap pertanyaan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu.

SPSS memberikan fasilitas mengukur reliabilitas dengan uji statistik *Cronbach Alpha (α)*. suatu variabel dikatakan reliabel, apabila:

1. Jika hasil  $\alpha < 0.50$  = Reliabilitas rendah
2. Jika hasil  $\alpha$  antara 0.51 – 0.70 maka Reliabilitas Moderat
3. Jika hasil  $\alpha$  antara 0.71 – 0.90 maka Reliabilitas Tinggi
4. Jika hasil  $\alpha > 0.90$  maka Reliabilitas Sempurna

$$r_1 = \frac{k}{(k-1)} \left[ 1 - \frac{\sum s_i^2}{s^2} \right]$$

Dimana : r = Koefisien Kolerasi

k = Banyaknya Belahan Tes

$s_i$  = Varian Belahan Tes

#### 1. Koefisien Korelasi

Analisis kolerasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah kolerasi *Rank Spearman (rs.)* Analisis ini digunakan untuk mengetahui derajat atau kekuatan hubungan antara variabel bebas dengan variabel terikat secara bersamaan yang mana datanya berupa ordinal.

Rumus kolerasi Rank Spearman jika tidak terdapat observasi yang berangka sama yaitu:

$$r_s = 1 - \frac{6 \sum d_i^2}{n(n^2 - 1)}$$

Dimana :

$r_s$  = Kolerasi Rank Spearman

di = Jarak Ranking Skor

n = Jumlah sampel

Sedangkan jika terdapat observasi yang berangka sama, rumusnya adalah:

$$r = \frac{\sum X^2 + \sum Y^2 - \sum d_i^2}{2\sqrt{\sum X^2 \sum Y^2}}$$

$$\sum X^2 = \frac{n^3 - n}{12} - \sum T_x$$

$$\sum Y^2 = \frac{n^3 - n}{12} - \sum T_y$$

$$T_{XY} = \frac{t^3 - t}{12}$$

Dimana:

T = Faktor Koreksi karena adanya observasi yang berangka sama

T = Banyak Observasi yang Berangka sama pada suatu ranking tertentu

$\sum T_x$  = Jumlah faktor koreksi karena adanya observasi yang berangka sama pada variabel X

$\sum T_y$  = Jumlah faktor koreksi karena adanya observasi yang berangka sama pada variabel Y

Nilai r berkisar antara -1 sampai +1. Jika nilai r mendekati +1 atau -1 maka X dan Y memiliki korelasi linier sempurna, dan jika nilai r = 0 maka X dan Y tidak memiliki relasi linier.

#### 2. Koefisien Determinasi

$$KD = r^2 \times 100\%$$

Dimana : KD = Koefisien Determinasi

r = rank Spearman

Pengujian Hipotesis yaitu, Uji signifikan (pengaruh nyata) variabel independen terhadap variabel dependen secara parsial dilakukan dengan uji statistik t (*t-test*) pada level 5% ( $\alpha=0.05$ ) Untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat, maka dilakukan pengujian terhadap hipotesis yang diajukan pada penelitian ini. Dasar pengambilan keputusan dapat dilakukan dengan 2 cara yaitu, :

1. Dengan membandingkan t hitung dengan t tabel

a. Apabila t hitung > t tabel, maka ada pengaruh antara variabel X dengan variabel Y. ( $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima)

- b. Apabila  $t_{hitung} < t_{tabel}$ , maka tidak ada pengaruh antara variabel X dengan variabel Y. ( $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima)
2. Dengan menggunakan angka signifikan
- Apabila angka signifikan ( $p\ value$ )  $< 0.05$ , maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima. Artinya variabel independen mempengaruhi variabel dependen.
  - Apabila angka signifikan ( $p\ value$ )  $> 0.05$ , maka  $H_0$  diterima. Artinya variabel independen tidak mempengaruhi variabel dependen.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengaruh pelatihan wirausaha baru terhadap pengembangan usaha jasa salon kecantikan di BP3W.

### 1. Hasil Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk mengukur apakah kuesioner yang disebarakan sah/valid atau tidak, untuk itu dilakukan uji validitas sebagai berikut:

#### Hasil Uji Validitas Variabel X

Item Pernyataan	r Hitung	r Tabel	Keterangan
Pernyataan 1	0.564	0.242	Valid
Pernyataan 2	0.744	0.242	Valid
Pernyataan 3	0.703	0.242	Valid
Pernyataan 4	0.647	0.242	Valid
Pertanyaan 5	0.794	0.242	Valid

Sumber : data yang diolah Penulis dengan SPSS 21.0 (2017)

Dari tabel diatas menjelaskan bahwa setelah uji validitas dari 5 item pernyataan dalam kuesioner, semua item pernyataan valid, karena nilai validitasnya lebih besar dari r tabel yaitu 0.242.

#### Hasil Uji Validitas Variabel Y

Item Pernyataan	r Hitung	r Tabel	Keterangan
Pernyataan	0.687	0.242	Valid

1			
Pernyataan 2	0.599	0.242	Valid
Pernyataan 3	0.552	0.242	Valid
Pernyataan 4	0.524	0.242	Valid
Pertanyaan 5	0.732	0.242	Valid

Sumber : data yang diolah Penulis dengan SPSS 21.0 (2017)

Dari tabel diatas menjelaskan bahwa setelah uji validitas dari 5 item pernyataan dalam kuesioner, semua item pernyataan valid, karena nilai validitasnya lebih besar dari r tabel yaitu 0.242.

## Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas digunakan untuk mengukur keandalan dari sebuah kuesioner yang disebarakan. Berikut adalah hasil perhitungan reliabilitas dengan menggunakan SPSS 21.0 Kriteria pengujian reliabilitas sebagai berikut:

- Jika hasil  $\alpha < 0.50$  = Reliabilitas rendah
- Jika hasil  $\alpha$  antara 0.51 – 0.70 maka Reliabilitas Moderat
- Jika hasil  $\alpha$  antara 0.71 – 0.90 maka Reliabilitas Tinggi
- Jika hasil  $\alpha > 0.90$  maka Reliabilitas Sempurna

#### Uji Reliabilitas Variabel X Hasil Perhitungan Reliabilitas Variabel X Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,701	5

Sumber : data yang diolah Penulis dengan SPSS 21.0 (2017)

Berdasarkan tabel diatas nilai *cronbach alpha* adalah 0,701 maka dapat dikatakan seluruh item variabel X reliabel dan seluruh tes konsisten karena memiliki reliabilitas yang moderat.

#### Uji Reliabilitas Variabel Y Hasil Perhitungan Reliabilitas Variabel Y

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
,573	5

Sumber : data yang diolah Penulis dengan SPSS 21.0 (2017)

Berdasarkan tabel diatas nilai *cronbach alpha* adalah 0,573 maka dapat dikatakan seluruh item variabel Y reliabel dan seluruh tes konsisten karena memiliki reliabilitas yang moderat.

#### Uji Kolerasi

Peneliti mencoba meneliti bagaimana pengaruh variabel independen (X) dan variabel dependen (Y), untuk itu dilakukan uji analisis kolerasi rank spearman sebagai berikut:

#### Analisis Kolerasi Pelatihan Wirausaha Baru dengan Pengembangan Usaha Jasa Salon Kecantikan

Correlations			
		TX	TY
Correlation Coefficient		1,000	,793**
	TX Sig. (2-tailed)	.	,000
Spearman's rho	N	66	66
	Correlation Coefficient	,793**	1,000
TY Sig. (2-tailed)		,000	.
	N	66	66

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

Sumber : data yang diolah Penulis dengan SPSS 21.0 (2017)

Berdasarkan tabel di atas terlihat bahwa kolerasi *rank spearman* adalah  $r_s = 0,793$ . Nilai tersebut menyatakan bahwa pelatihan wirausaha baru dan pengembangan usaha jasa salon kecantikan memiliki tingkat kolerasi yang sangat kuat.

#### Uji Determinasi

Koefisien determinasi ini diperlukan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh pelatihan wirausaha baru sebagai variabel X

terhadap pengembangan usaha jasa salon kecantikan sebagai variabel Y. Perhitungannya adalah dengan mengkuadratkan koefisien kolerasi.

Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh variabel X terhadap variabel Y maka koefisien determinasinya adalah sebagai berikut:

$$K_d = r^2 \times 100\%$$

$$K_d = (0,793)^2 \times 100\%$$

$$K_d = 62,89\%$$

Dari koefisien determinasi tersebut dapat kita ketahui bahwa pengaruh pelatihan wirausaha baru terhadap pengembangan usaha jasa salon kecantikan adalah sebesar 62,89% dan sisanya 37,11% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti oleh Penulis.

#### Kendala yang dihadapi dalam Pengaruh Pelatihan Wirausaha Baru Terhadap Pengembangan Usaha Jasa Salon Kecantikan di Balai Pendidikan dan Pelatihan Perkoperasian dan Wirausaha (BP3W) Provinsi Jawa Barat.

Selama penulis melaksanakan Praktek Kerja Lapangan di BP3W Provinsi Jawa Barat, penulis menemukan beberapa kendala yang dihadapi dalam pelatihan wirausaha baru terhadap pengembangan usaha jasa salon kecantikan. Adapun permasalahan-permasalahan tersebut antara lain:

1. Tidak punya latar belakang pendidikan yang sama tetapi pemateri memukul rata materi yang disampaikan, sehingga pada saat pelatihan banyak peserta yang kurang serius dan tidak paham tentang materi yang diberikan.
2. Kurangnya sosialisasi kepada masyarakat tentang program percetakan wirausaha baru ,sehingga masih banyak masyarakat yang belum mengetahui program gubernur tersebut.
3. Banyaknya peserta yang kurang mengembangkan usahanya dikarenakan minimnya modal ,sarana dan prasarana, persaingan dll.

#### Upaya dalam mengatasi kendala dalam Pengaruh Pelatihan Wirausaha Baru Terhadap Pengembangan Usaha Jasa Salon Kecantikan di Balai Pendidikan dan Pelatihan Perkoperasian dan Wirausaha (BP3W) Provinsi Jawa Barat.

1. Seharusnya panitia lebih serius pada saat proses seleksi penerimaan para peserta wirausaha baru, sehingga hasil dari pelatihan tersebut dapat di

- implementasikan dengan baik oleh para peserta.
2. Adanya sosialisasi pemerintah dengan masyarakat tentang pelatihan wirausaha baru ini, agar tercapainya harapan pemerintah dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat Jawa Barat, mengurangi jumlah pengangguran, membuka lapangan kerja baru, dan menekan tingkat kemiskinan di Provinsi Jawa Barat.
  3. Sebaiknya pemerintah bekerjasama dengan para alumni WUB, motivator/pendamping dalam membantu mengembangkan usaha para peserta.

## **PENUTUP**

### **Kesimpulan**

A. Pelatihan wirausaha baru menurut data kuesioner yang telah diolah oleh Penulis termasuk kedalam kriteria sangat baik dengan tingkat persetujuan 75,16% dari 100%, artinya program gubernur ini berhasil dalam mencetak para wirausaha baru Jabar.

B. Pengembangan usaha jasa salon kecantikan menurut data kuesioner yang telah diolah oleh penulis termasuk kedalam kriteria sangat baik, dengan tingkat persetujuan 77,39% dari 100%, artinya pengembangan usaha jasa salon kecantikan telah dilaksanakan sangat baik.

C. Dari analisis yang dilakukan oleh Penulis, dapat dikatakan bahwa derajat pengaruh pelatihan wirausaha baru terhadap pengembangan usaha jasa salon kecantikan di Balai Pendidikan dan Pelatihan Perkoperasian dan Wirausaha (BP3W) Provinsi Jawa Barat termasuk kategori sangat kuat yakni 0,793. Hal ini menunjukkan bahwa 62,89% pengembangan usaha jasa salon kecantikan dipengaruhi oleh pelatihan wirausaha baru, sedangkan sisanya 37,11% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti oleh Penulis.

D. Permasalahan yang terjadi dalam pelatihan wirausaha baru berkaitan dengan pengembangan usaha jasa salon kecantikan adalah pihak pemerintah kurang selektif dalam proses penerimaan peserta wirausaha baru, kurangnya sosialisasi kepada

masyarakat sehingga banyak yang kurang mengetahui program gubernur tersebut, masih banyak peserta yang belum mengembangkan usahanya karena berbagai faktor.

E. Balai Pendidikan dan Pelatihan Perkoperasian dan Wirausaha (BP3W) Provinsi Jawa Barat berusaha mencetak para wirausaha baru dengan menyeleksi secara serius calon peserta wirausaha baru, sosialisasi perlu dilakukan agar minat berwirausaha semakin diminati masyarakat, kerjasama perlu dilakukan agar alumni wirausaha dapat mengembangkan usahanya.

### **SARAN**

1. Lebih ketat dalam menyeleksi calon wirausaha baru tidak mengejar pada program percetakan seribu wirausaha baru.
2. Pemerintah membantu pengembangan usaha alumni peserta wirausaha baru dengan memberi modal/pinjaman kepada peserta yang serius ingin benar-benar mengembangkan usahanya.
3. Untuk para peserta pada saat pelatihan harus serius tidak hanya untuk mengikuti saja tetapi harus mewujudkan apa yang sudah diberikan dari pelatihan wirausaha baru tersebut.
4. Evaluasi pelatihan agar lebih baik dan optimal sehingga menghasilkan wirausahawan sesuai dengan yang di harapkan dalam program percetakan seratus ribu wirausaha baru.
5. Lebih gencar dalam melakukan sosialisasi program percetakan seratus ribu wirausaha baru tersebut, karena masih banyak masyarakat yang belum mengetahui program dari dinas UMKM tersebut.
6. Memberikan pendamping kepada peserta untuk lebih memantau perkembangan hasil dari pelatihan wirausaha baru tersebut.

### **DAFTAR PUSTAKA**

#### **Buku Ilmiah**

- Arikunto, Suharsimi. (2010). *Prosedur Penelitian*. PT Rineka Cipta. Jakarta.
- Daryanto dan Aris Dwi Cahyono, S.pd. M.pd. (2013). *KEWIRAUSAHAAN (Penanaman Jiwa Kewirausahaan)*. Penerbit Gava Media. Yogyakarta.
- Ghozali, Imam. (2006). *Statistik non Parametrik Teori dan Aplikasi dengan Program SPSS*. Badan Penerbit Universitas Diponegoro. Semarang.

- Hadari Nawawi. (1997). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Gajah Mada University Press. Yogyakarta.
- Hasibuan, Malayu S.P. 2013. *Manajemen Sumber Daya Manusia (Cetakan ketujuhbelas)*. Bumi Aksara. Jakarta.
- Sameekha Desai. (2009). *Perlunya Kebijakan Kewirausahaan*.
- Simamora, Henry. 2006. *Manajemen Sumber Daya Manusia (Edisi kedua)*. STIE YKPN. Yogyakarta.
- Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Kuantitatif kualitatif dan R&D*, cetakan ke-17: Alfabeta. Bandung.
- Suryana. (2006). *Kewirausahaan Pedoman Praktis: Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Salemba Empat. Jakarta.
- Suryana Yuyus , dan Kartib Bayu. (2010). *Kewirausahaan: Pendekatan Karakteristik Wirausahawan Sukses*. Kencana. Jakarta.