

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 Perilaku Kewirausahaan

2.1.1.1 Pengertian Perilaku Kewirausahaan

Menurut Eddy Soeryanto soegoto (2009:3) Wirausaha adalah orang yang berjiwa kreatif dan inovatif yang mampu mendirikan, membangun, mengembangkan, memajukan, dan menjadikan perusahaanya unggul. Seorang wirausahawan haruslah yang mampu melihat kedepan. Melihat kedepan bukan melamun kosong, tetapi melihat, berfikir dengan perhitungan, mencari pilihan dari berbagai alternative masalah dan pemecahanya.

Selanjutnya Mc. Clelland dalam Suryana (2003:40) memberikan definisi tingkah laku kewirausahaan sebagai pengambil resiko yang moderat, pengetahuan terhadap hasil dari keputusan-keputusan yang diambil, mengetahui yang bakal terjadi, penuh semangat dan memiliki keterampilan beorganisasi.

Maemunah (2004:20) Perilaku dalam ilmu jiwa didefinisikan sebagai “Kegiatan organisme yang dapat diamati oleh organisme lain atau oleh berbagai instrument penelitian, yang termasuk dalam perilaku adalah laporan verbal mengenai pengalaman subjektif yang didasari”. Tingkah laku atau perilaku seorang individu terbentuk karena adanya suatu interaksi antara seorang individu dengan lingkungannya.

Menurut Sunarya et al. (2010:15) “Wirausahawan adalah orang yang mempunyai usaha sendiri. Wirausahawan adalah orang yang berani membuka kegiatan produktif yang mandiri. Sikap dan perilaku sangat dipengaruhi oleh sifat dan watak yang dimiliki oleh seseorang. Sifat dan watak yang baik, berorientasi pada kemajuan dan positif merupakan sifat dan watak yang dibutuhkan oleh seorang wirausaha agar wirausaha tersebut dapat lebih maju/sukses”.

Menurut Kasmir (2011:19) sikap dan perilaku pengusaha dan seluruh karyawannya yang terdiri dari kehidupan, semangat kerja, mutu, hasil, pekerjaan, inisiatif, disiplin, setia pada perusahaan, jujur, kreatif, dan inovatif akan sangat dibutuhkan untuk menghadapi persaingan yang semakin kompetitif.

Berdasarkan pendapat-pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa Perilaku Kewirausahaan adalah sikap seorang wirausaha dalam menjalankan segala kegiatan usahanya yang didukung dengan sikap-sikap yang wajib dimiliki oleh seorang wirausaha. Diantaranya percaya diri, berorientasi pada tugas dan hasil, pengambilan resiko, kepemimpinan, keorsinilan dan berorientasi pada masa depan.

2.1.1.2 Upaya Pengembangan Perilaku Kewirausahaan

Perilaku kewirausahaan yang dimiliki oleh seorang wirausaha pada kenyataannya memang perlu dikembangkan, misalnya dengan menambah pengetahuan wawasan. Penambahan pengetahuan dan wawasan itu

seharusnya dilakukan secara bertahap dan terus menerus melalui proses belajar.

Terkadang setiap proses belajar itu tidak disadari sebagai alat dalam mengembangkan perilaku kewirausahaan, karena biasanya itu dianggap sebagai bagian dari pengalaman. Padahal pengalaman itu sendiri dapat dijadikan cermin untuk selalu menentukan yang terbaik dimasa yang akan datang. Dengan pengalaman-pengalaman itu pula setiap wirausaha diharapkan selalu belajar dan belajar untuk menambah pengetahuannya.

2.1.1.3 Indikator Perilaku Kewirausahaan

Menurut Marbun (2009:63) sikap dan perilaku yang harus dimiliki seorang wirausahawan adalah sebagai berikut:

1. Percaya Diri

Orang yang tinggi percaya dirinya adalah orang yang sudah matang jasmani dan rohaninya. Karakteristik kematangan seseorang adalah ia tidak tergantung pada orang lain, dia memiliki rasa tanggung jawab yang tinggi, obyektif, dan kritis. Dia tidak begitu saja menyerap pendapat orang lain, tetapi dia mempertimbangkan secara kritis. Emosionalnya boleh dikatakan sudah stabil, tidak gampang tersinggung dan naik pitam. Juga tingkat sosialnya tinggi, mau menolong orang lain, dan yang paling tinggi lagi ialah kedekatannya dengan Allah Swt. Diharapkan wirausahawan seperti ini betul-betul dapat menjalankan usahanya secara mandiri, jujur dan disenangi oleh semua relasinya.

2. Beorientasi pada Tugas dan Hasil

Orang ini tidak mengutamakan prestise terlebih dulu. Akan tetapi, ia mengutamakan pada prestasi kemudian setelah berhasil prestisenya akan naik. Anak muda yang selalu memikirkan prestise lebih dulu dan prestasi kemudian, tidak akan mengalami kemajuan.

3. Pengambilan Resiko

Watak selalu menyukai tantangan dalam wirausaha seperti persaingan, harga turun naik, barang tidak laku, dan sebagainya harus dihadapi dengan penuh perhitungan. Jika perhitungan sudah matang, membuat pertimbangan dari segala macam segi, maka berjalanlah terus dengan tidak lupa berlindung kepada-Nya

4. Kepemimpinan

Sifat kepemimpinan memang ada dalam diri masing-masing individu. Namun sekarang ini, sifat kepemimpinan sudah banyak dipelajari dan dilatih. Ini tergantung kepada masing-masing individu dalam menyesuaikan diri dengan organisasi atau orang yang ia pimpin.

5. Keorsinilan

Sifat orsinil ini tentu tidak selalu ada pada diri seseorang. Yang dimaksud orsinil disini ialah tidak mengekor pada orang lain, tetapi memiliki pendapat sendiri, ada ide yang orsinil, ada kemampuan untuk melaksanakan sesuatu.

6. Berorientasi ke Masa Depan

Sifat berorientasi ke masa depan ini harus selalu ada dalam setiap pimpinan usaha agar usahanya dapat terus berlanjut dan dengan seiring berjalannya waktu produktivitasnya perusahaan dapat terus meningkat.

Tabel 2.1

Indikator Perilaku Kewirausahaan

NO	CIRI	WATAK
1	Percaya diri	<i>Keyakinan, ketidaktergantungan, individualistis, dan optimisme.</i>
2	Berorientasi pada tugas dan hasil	<i>Kebutuhan untuk berprestasi, berorientasi laba, ketekunan dan ketabahan, tekad kerja keras, mempunyai dorongan kuat, energetic dan inisiatif.</i>
3	Pengambilan resiko	<i>Kemampuan untuk mengambil resiko yang wajar dan suka tantangan.</i>
4	Kepemimpinan	<i>Perilaku sebagai pemimpin, bergaul dengan orang lain, menanggapi saran – saran dan kritik.</i>
5	Keorsinilan	<i>Inovatif dan Kreatif serta flexible</i>
6	Berorientasi ke masa Depan	<i>Pandangan ke depan, perspektif.</i>

Sumber : Dari H. Buchari Alma : Untuk mahasiswa dan umum.

Ahli lain yang mengemukakan mengenai Perilaku Kewirausahaan ini, diantaranya adalah menurut Suryana (2003:36) bahwa :

1. Keinovasian yaitu usaha untuk menciptakan, menemukan dan menerima ide-ide baru.
2. Keberanian menanggung resiko, yaitu usaha untuk menimbang dan menerima resiko dalam pengambilan keputusan dan dalam menghadapi ketidakpastian.
3. Kemampuan Manajerial, yaitu usaha-usaha yang dilakukan untuk

melaksanakan fungsi-fungsi manajemen yaitu :

1. Usaha perencanaan
2. Usaha untuk mengkoordinir
3. Usaha untuk menjaga kelancaran usaha
4. Usaha untuk mengawasi dan mengevaluasi usaha
5. Kepemimpinan yaitu usaha memotivasi, melaksanakan, dan mengarahkan tujuan usaha.

2.1.1.4 Faktor Yang Mempengaruhi Perubahan Sikap dan Perilaku

1. Efisiensi

Efisiensi dapat dirumuskan sebagai suatu teknik operasional yang berdampak pada pencapaian tujuan secara optimal dan efektif, sehingga sumber daya, waktu, potensi, dan modal termanfaatkan secara penuh tanpa terbuang. Sejalan dengan itu, suatu manajemen yang sukses dapat diartikan sebagai cara yang tidak saja efektif dalam mencapai tujuan, tetapi juga efisiensi dalam memanfaatkan sumber daya.

2. Perubahan Lingkungan

Dinamika lingkungan ditunjukkan oleh perubahan yang sedemikian cepat terjadi di segala bidang. Perubahan lingkungan yang relevan dengan manajemen adalah polusi. Polusi lingkungan adalah akibat dari pengeksploitasian sumber daya dan industrialisasi. Banyak ahli Ekologi (Ilmuwan yang mempelajari hubungan manusia dan lingkungannya) melihat kemungkinan kerusakan sumber daya yang tidak dapat tergantikan kembali. Manajer dalam suatu organisasi sebagaimana

masyarakat profesi dan akademi saat ini mulai menunjukkan minat terhadap ekologi. Telah disadari bahwa tindakan nyata harus diambil untuk meningkatkan kegiatan pengusaha sehingga mereka tidak menyebabkan perubahan lingkungan yang drastis dan merusak.

3. Perubahan Sosial

Perubahan dalam masyarakat yang didapat muncul adalah pertumbuhan populasi. Perubahan kebutuhan masyarakat dan variasi aspek-aspek pengembangan. Hasilnya seorang pengusaha harus berubah untuk memuaskan kebutuhan masyarakat.

4. Persaingan

Persaingan termasuk pada usaha yang menjual produk-produk sejenis dan memberikan layanan yang sama sehingga bersaing untuk mendapatkan pelanggan yang sama.

5. Perubahan Teknologi

Teknologi secara berkala berubah sesuai dengan permintaan konsumen. Pengembangan teknologi baru dilakukan untuk menghasilkan produk atau jasa baru.

6. Perubahan Minat

Pengusaha menggunakan perilaku mereka untuk mengendalikan situasi.

2.1.1.5 Ciri-Ciri Seorang Wirausaha yang Sukses

Menurut Murphy & Peck (2001:46) ada delapan ciri seorang wirausaha dalam mengembangkan profesinya, yaitu :

- a. Kerja Keras
- b. Kerjasama dengan orang lain
- c. Penampilan yang baik
- d. Yakin
- e. Pandai membuat keputusan
- f. Mau menambah ilmu pengetahuan
- g. Ambisi untuk maju
- h. Pandai berkomunikasi

2.1.1.6 Faktor penyebab Keberhasilan dan Kegagalan wirausaha

Keberhasilan atau kegagalan wirausaha sangat tergantung pada kepribadian wirausaha. Menurut Zimmerer dalam Suryana (2013:94) mengemukakan beberapa faktor yang menyebabkan wirausaha gagal dalam menjalankan usaha barunya, diantaranya :

- a. Tidak kompeten dalam manajerial, tidak kompeten atau tidak berkemampuan dalam pengetahuan mengelola usaha merupakan faktor penyebab utama yang menyebabkan perusahaan kurang berhasil.
- b. Kurang berpengalaman baik dalam kemampuan teknik, kemampuan mensosialisasikan usaha, kemampuan mengkoordinasikan, keterampilan mengelola sumber daya manusia maupun kemampuan mengintegrasikan operasi usaha.
- c. Kurang dapat mengendalikan keuangan, agar perusahaan dapat berhasil

dengan faktor utama dalam keuangan adalah memelihara aliran kas mengatur pengeluaran dan penerimaan secara cermat. Kekeliruan dalam memelihara aliran kas akan menghambat operasional perusahaan dan mengakibatkan perusahaan tidak lancar.

- d. Gagal dalam perencanaan, perencanaan merupakan titik awal dari suatu kegiatan, sekali gagal dalam perencanaan maka akan mengalami kesulitan dalam pelaksanaannya
- e. Lokasi yang kurang memadai, lokasi usaha yang strategis merupakan faktor yang menentukan keberhasilan usaha. Lokasi yang tidak strategis dapat mengakibatkan perusahaan sukar beroperasi karena kurang efisien.
- f. Kurangnya pengawasan peralatan, serta kaitannya dengan efisiensi dan efektifitas, kurang pengawasan dapat mengakibatkan penggunaan alat tidak efisien dan tidak efektif.
- g. Sikap yang kurang sungguh-sungguh dalam berwirausaha, sikap yang setengah- setengah terhadap usaha akan mengakibatkan usaha yang dilakukan menjadi labil dan gagal dengan sikap setengah mati, kemungkinan gagal menjadi besar.
- h. Ketidakmampuan dalam melakukan peralihan atau transisi kewirausahaan. Wirausaha yang kurang siap menghadapi dan melakukan perubahan, tidak akan menjadi wirausaha yang berhasil. Keberhasilan dalam berwirausaha hanya bisa diperoleh apabila berarti mengadakan perubahan dan mampu membuat peralihan setiap waktu.

Keberhasilan dan Kegagalan wirausaha juga sangat tergantung pada

kemampuan pribadi wirausaha.

Suryana (2006:83) mengemukakan beberapa faktor penyebab keberhasilan:

1. Kemampuan dan kemauan. Orang yang tidak memiliki kemauan tapi tidak memiliki kemampuan, keduanya tidak akan menjadi wirausaha yang sukses.
2. Tekad yang kuat dan kerja keras. Orang yang tidak memiliki tekad yang kuat tetapi mau bekerja keras dan orang yang suka bekerja keras tetapi tidak memiliki tekad yang kuat keduanya tidak akan menjadi wirausaha yg sukses
3. Mengenal peluang yang ada dan berusaha meraihnya ketika ada kesempatan.

2.1.1.7 Keuntungan dan kerugian berwirausaha

Keuntungan dan kerugian kewirausahaan identik dengan keuntungan dan kerugian pada usaha kecil pada milik sendiri :

1. Keuntungan Kewirausahaan

- a. Otonomi pengelolaan yang bebas misalnya menjadi "bos" yang penuh kepuasan.
- b. Tantangan awal, tantangan awal atau perasaan bermotivasi yang tinggi merupakan hal yang menggembirakan, peluang untuk mengembangkan konsep usaha yang dapat menghasilkan keuntungan sangat memotivasi wirausaha.
- c. *Control financial* bebas dalam mengelola keuangan dan merasakekayaan sebagai milik sendiri

2. Kerugian Kewirausahaan

Disamping beberapa keuntungan seperti diatas, dengan berwirausaha juga memiliki beberapa kerugian, yaitu :

a. Pengorbanan personal, pada awalnya wirausaha harus bekerja dengan waktu yang lama dan sibuk. Sedikit sekali waktu untuk kepentingan keluarga, rekreasi, hampir semua waktu dihabiskan untuk kegiatan bisnis.

b. Beban tanggung jawab, wirausaha harus mengelola semua fungsi bisnis baik

pemasaran, keuangan, personal maupun penggandaan dan pelatihan.

c. Kecilnya margin keuntungan dan kemungkinan gagal, karena wirausaha menggunakan keuangan milik sendiri, maka margin laba/keuntungan yang diperoleh akan relative kecil dan kemungkinan gagal juga ada.

Dari indikator-indikator perilaku kewirausahaan diatas, penulis mengacu pada pendapat yang dikemukakan oleh Marbun (2009:63), indikatornya yaitu Percaya diri, Berorientasi pada tugas dan hasil, Pengambilan risiko, Kepemimpinan, Keorisinilan, dan Berorientasi ke masa depan. Hal ini dikarenakan indikator yang digunakan di dalam konsep tersebut lebih mewakili aspek perilaku kewirausahaan.

2.1.2 Modal Usaha

2.1.2.1 Pengertian Modal Usaha

Menurut Sukirno (2009:76) “Modal usaha atau yang sering disebut investasi merupakan pengeluaran untuk membeli peralatan produksi, barang modal yang bertujuan untuk menambah modal dalam kegiatan perekonomian yang digunakan untuk memproduksi barang dan jasa”.

Menurut Nugraha (2011:9) “Modal usaha adalah uang yang dipakai sebagai pokok (induk untuk berdagang, melepas uang dan sebagainya; hartabenda(uang, barang, dan sebagainya) yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu yang menambah kekayaan”.

Faktor usaha yang harus tersedia sebelum melakukan kegiatan bisnis adalah modal. Riyanto dalam Putri et al. (2014:18) “Besarnya modal akan

berpengaruh terhadap perkembangan usaha dalam pencapaian pendapatan”. Beberapa modal yang dibutuhkan dalam menjalankan bisnis, antara lain tekad, pengalaman, keberanian, pengetahuan, net working, serta modal berupa uang, namun kebanyakan orang terhambat memulai usaha karena mereka sulit untuk mendapatkan modal berupa uang tersebut.

2.1.2.2 Macam – Macam Modal Usaha

Menurut Purwanti (2012:18) “Modal sangat penting dalam mendirikan sebuah usaha”. Besarnya modal yang dibutuhkan tergantung dari besarnya usaha yang akan didirikan. Para konsultan bisnis pada umumnya membagi pengertian modal termasuk modal usaha kecil menjadi dua yaitu modal tangible dan modal intangible. Modal tangible adalah modal yang berwujud secara nyata, baik dalam bentuk barang bergerak maupun barang tidak bergerak. Barang bergerak contohnya sepeda motor, mesin produksi, dan lain sebagainya. Modal intangible adalah modal yang tidak berwujud nyata seperti ide-ide kreatif. Secara keseluruhan modal usaha terbagi menjadi 3 bagian yaitu :

1) Modal investasi

Yang dimaksud modal investasi adalah jenis modal usaha yang harus dikeluarkan yang biasanya dipakai dalam jangka panjang. Modal usaha untuk investasi nilainya cukup besar karena dipakai untuk jangka panjang, namun modal investasi akan menyusut dari tahun ke tahun, bahkan bisa dari bulan ke bulan.

2) Modal kerja

Modal usaha yang harus dikeluarkan untuk membuat atau membeli barang dagangan. Modal kerja ini dapat dikeluarkan tiap bulan atau pada waktu-waktu tertentu.

3) Modal operasional

Modal usaha yang harus dikeluarkan untuk membayar biaya operasi bulanan misalnya pembayaran gaji pegawai, Listrik dan sebagainya.

2.1.2.3 Indikator Modal Usaha

Nugraha (2011:9) “modal usaha adalah uang yang dipakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang, melepas uang, dan sebagainya; harta benda (uang, barang, dan sebagainya) yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu yang menambah kekayaan”. Modal dalam pengertian ini dapat diinterpretasikan sebagai sejumlah uang yang digunakan dalam menjalankan kegiatan-kegiatan bisnis.

Indikator Modal Usaha :

1) Struktur permodalan : modal sendiri dan modal pinjaman

Modal sendiri merupakan modal yang berasal dari pemilik perusahaan dan yang tertanam di dalam perusahaan untuk waktu yang tidak tertentu lamanya. Oleh karena itu modal sendiri ditinjau dari sudut likuiditas merupakan “dana jangka panjang yang tidak tertentu likuiditasnya. Sedangkan modal pinjaman atau modal asing adalah modal yang berasal dari luar perusahaan yang sifatnya sementara bekerja di dalam perusahaan, dan bagi perusahaan yang bersangkutan modal tersebut merupakan utang yang pada saatnya harus dibayarkembali.

2) Pemanfaatan modal tambahan

Pengaturan pinjaman modal dari bank atau lembaga keuangan lainnya harus dilakukan dengan baik. Gunakan modal tambahan sebagaimana tujuan awal, yaitu untuk mengembangkan usaha. Kebanyakan pebisnis gagal dalam mengelola pinjaman, karena memberikan porsi yang lebih banyak pada belanja konsumtif daripada produktif.

3) Hambatan dalam mengakses modal eksternal

Hambatan untuk memperoleh modal eksternal antara lain: sulitnya persyaratan untuk mendapatlan kredit perbankan bagi UMKM seperti kelayakan usaha, rekening 3 bulan harus bagus dan keberadaan agunan serta lamanya berbisnis,serta teknis yang diminta oleh bank tidak dapat dipenuhi.

4) Keadaan usaha setelah menambahkan modal

Tentunya yang diharapkan setelah menambahkan modal, usaha yang dijalankan akan lebih berkembang.

Dari indikator-indikator modal usaha diatas, penulis mengacu pada pendapat yang dikemukakan oleh Nugraha (2011:9), idikatornya yaitu Struktur permodalan : modal sendiri dan modal pinjaman, Pemanfaatan modal tambahan, Hambatan dalam mengakses modal eksternal, Keadaan usaha setelah menambahkan modal. Hal ini dikarenakan indikator yang digunakan di dalam konsep tersebut lebih mewakili aspek modal usaha.

2.1.3 Keberhasilan Usaha

2.1.3.1 Pengertian Keberhasilan Usaha

Menurut Suryana (2014:239) keberhasilan usaha merupakan sebuah usaha yang dapat mencapai tujuan dalam bisnisnya, selain itu sebuah perusahaan yang segala didalam aktivitas merujuk untuk mencapai suatu keberhasilan.

Menurut Zulfikar (2020:19) Keberhasilan perusahaan dalam menjaga kelangsungan usahanya penjualan produk terletak pada kemampuannya untuk mengubah pola pikir dan sifat inovatif pemiliknya terkait kemampuan mereka untuk menyampaikan nilai bagi pelanggan.

Menurut Minds dalam Suharlin (2022:32), Keberhasilan usaha adalah yang menghasilkan pengembalian yang dapat diterima dari aset yang digunakan. Ini adalah apa yang diposisikan untuk terus berjalan dengan baik tanpa tergantung pada pemiliknya.

Menurut Svetlana (2018:65) Keberhasilan usaha artinya pencapaian suatu tindakan dalam periode waktu tertentu atau dalam parameter yang ditentukan, atau dapat juga berarti menyelesaikan suatu tujuan atau mencapai suatu tujuan.

Menurut Moch. Kohar dalam Ressa (2011:18), keberhasilan usaha ialah sesuatu keadaan yang menggambarkan lebih dari pada yang lainnya yang sederajat/sekelasnya.

Menurut Trustorini Handayani (2013: 40) keberhasilan usaha adalah sebagai suatu prestasi yang berhasil diraih oleh suatu perusahaan dari satu periode ke periode lainnya.

Menurut Raeni Dwi Santy (2018:3), "Keberhasilan usaha adalah keadaan di mana hasil bisnis tersebut meningkat. Kesuksesan bisnis adalah tujuan akhir sebuah perusahaan, dan semua aktivitas di dalamnya dimaksudkan untuk meraih kesuksesan".

Pada penelitian ini yang dimaksud dengan keberhasilan usaha ialah pencapaian dalam usaha yang dapat mencapai tujuan dari suatu usahanya yang tergambarkan dari posisi usahanya dapat berada lebih baik daripada yang ada di kelasnya dan dapat mengembalikan aset yang telah digunakan.

2.1.3.2 Faktor Keberhasilan Usaha

Menurut Hendro (2011:52) faktor-faktor yang mendorong Keberhasilan Usaha sebagai berikut :

1. Faktor Peluang

Sebagai wirausaha harus membuat dan menemukan strategi yang tepat untuk usahanya.

2. Faktor SDM

Melakukan pelaksanaan sesuai dengan perencanaan dan tepat, mengawasi suatu kegiatan sesuai dengan perencanaan dan target.

3. Faktor Keuangan

Pengendalian biaya dan anggaran, pencairan dan modal kerja, dana investasi, perencanaan dan penetapan harga produk, perhitungan risiko keuangan sehingga dapat dikendalikan dengan baik.

4. Faktor Organisasi

Organisasi tidak statis tetapi dinamis, kreatif dan berwawasan kedepan.

5. Faktor Perencanaan

Perencanaan visi, misi, strategi jangka panjang dan pendek, perencanaan produk, perencanaan pemasaran, perencanaan jumlah produk, perencanaan pendistribusian produk, perencanaan informasi teknologi.

6. Faktor Pengelolaan Usaha

Quality : mutu produk, mutu operasional, mutu pelayanan Time : waktu penyelesaian produk, waktu, pekerjaan.

Cost : mutu yang bagus juga memerlukan biaya yang tinggi belum tentu menghasilkan mutu yang baik.

7. Faktor Pemasaran dan Penjualan

Ini merupakan hal yang sangat penting untuk menjalankan suatu usaha.

8. Faktor Administrasi

Pencatatan, dokumentasi dan pengumpulan serta pengelompokan data administrasi, agar mendapatkan strategi, taktik yang akan dilakukan agar sesuai situasi dan kondisi.

9. Faktor Peraturan Pemerintah

Peraturan pemerintah daerah seperti pajak, retribusi, pendapatan daerah dan lain- lain.

10. Catatan Bisnis

Catatan bisnis dapat membantu dalam mengetahui sejauh mana seseorang atau kelompok dalam menjalankan usaha.

Beberapa kendala dalam mencapai keberhasilan usaha pada usaha kecil dan menengah menurut Zulfikar (2018:40) yaitu :

- a. Kurangnya Modal
- b. Kesulitan Pemasaran
- c. Manajemen Kualitas Rendah
- d. Manusia Terbatas Sumber Daya
- e. Kualitas Rendah
- f. Kekurangan Finansial Pernyataan
- g. Aspek Hukum Yang Lemah
- h. Kualitas Rendah Teknologi

2.1.3.3 Indikator Keberhasilan Usaha

Menurut Suryana (2014:241) indikator dalam tercapainya keberhasilan usaha sebagai berikut :

1. Volume penjualan adalah total penjualan yang didapat dari komoditas yang diperdagangkan dalam suatu masa tertentu.
2. Keuntungan adalah selisih dari pendapatan di atas biaya-biayanya dalam jangka waktu (periode) tertentu.
3. Pendapatan adalah arus masuk atau kenaikan pada nilai harga satuan usaha atau penghentian hutang-hutang atau kombinasi dari keduanya dalam satu periode yang diperoleh dari penyerahan/produksi barang-barang, penyerahan jasa dan pelaksanaan aktivitas ekonomi lainnya.
4. Pertumbuhan tenaga kerja adalah suatu kondisi dimana adanya penambahan tenaga kerja disuatu perusahaan disebabkan oleh pemenuhan kebutuhan yang diperlukan suatu perusahaan.

Dari indikator-indikator keberhasilan usaha diatas, penulis mengacu pada pendapat yang dikemukakan Suryana (2014:241), indikatornya yaitu volume penjualan, keuntungan, pendapatan. Hal ini dikarenakan indikator yang digunakan di dalam konsep tersebut lebih mewakili aspek keberhasilan usaha.

2.1.4 Hasil Penelitian Terdahulu

Peneliti melampirkan penelitian-penelitian terdahulu sebagai acuan referensi dalam penelitian ini. Selanjutnya untuk mendukung penelitian ini, dapat di sajikan daftar penelitian terdahulu.

Tabel 2.2

Hasil Penelitian Terdahulu

No	Nama	Judul	Kesimpulan	Persamaan	Perbedaan
1.	Esti Marsudiyanti, Joko Suwandi, Bagus Sandy (2023)	Pengaruh Modal Usaha dan Perilaku Kewirausahaan Terhadap Keberhasilan Usaha	Tidak terdapat pengaruh positif dan signifikan modal usaha terhadap keberhasilan usaha	Semua variabel sama	Tempat Penelitian
2.	Lia Arliani, Luh Indrayani, Lulup Endah Tripalupi (2019)	Pengaruh Perilaku Pelaku Usaha dan Modal Usaha terhadap Keberhasilan UMKM	Ada pengaruh modal usaha terhadap keberhasilan usaha	Variabel Modal usaha (X2) dan Keberhasilan Usaha (Y)	Variabel Pelaku Usaha (X1)
3.	Nisa Gistia Ningsih, Anzu Elvia Zahra, Puteri Anggi Lubis (2023)	Pengaruh Perilaku Kewirausahaan dan Modal Usaha Terhadap Keberhasilan Usaha	Perilaku kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha	Semua variabel sama	Tempat penelitian
4.	Ely Sastika Tambunan (2020)	Pengaruh modal usaha, kemampuan wirausaha dan strategi pemasaran terhadap keberhasilan usaha UMKM	Tidak terdapat pengaruh positif dan signifikan modal terhadap keberhasilan usaha UMKM	Variabel Modal usaha (X1) dan Keberhasilan Usaha (Y)	Variabel X2 dan X3
5.	Minal Aidina, Ahmad Rudini (2021)	Pengaruh Modal Usaha dan Lokasi Usaha terhadap Keberhasilan Usaha UMKM	Berdasarkan uji F simultan terdapat pengaruh modal usaha dan lokasi usaha terhadap keberhasilan usaha	Variabel X1 yaitu Perilaku Kewirausahaan dan variabel Y yaitu Keberhasilan Usaha	Variabel X2 yaitu lokasi usaha
6.	Antheny Handinata (2023)	Pengaruh Modal Usaha dan Human Capital terhadap Keberhasilan Usaha	Bahwa variabel modal usaha tidak berpengaruh terhadap keberhasilan usaha	Variabel X1 yaitu Modal Usaha dan variabel Y yaitu Keberhasilan Usaha	Tidak memakai variabel X2
7.	Noba Sholahuddin, Mochamad Syafii, Muhammad Zainal Abidin (2020)	Pengaruh Modal Usaha dan Inovasi Terhadap Keberhasilan Usaha UKM	Variabel modal usaha (X1) secara parsial tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha	Variabel X1 yaitu Modal Usaha dan variabel Y yaitu Keberhasilan Usaha	Variable X2 yaitu Inovasi
8.	Yudha Wisnu Chairuman, Mahmud, Sarpan (2023)	Pengaruh Modal Usaha, Kualitas Produk dan Lokasi usaha terhadap Keberhasilan Usaha pada UMKM (2023)	Terdapat pengaruh secara positif dan signifikansi dengan tingkat hubungannya rendah antara modal usaha terhadap keberhasilan usaha	Variabel X1 yaitu Modal Usaha dan variabel Y yaitu Keberhasilan Usaha	Variabel X2 yaitu Kualitas Produk dan X3 Lokasi Usaha

2.2 Kerangka Pemikiran

Menurut Uma Sekaran dalam Sugiyono (2017:60), mengatakan bahwa kerangka pemikiran merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah didefinisikan sebagai masalah yang penting.

Dalam menjalankan sebuah usaha yang akan dikejar oleh seorang pengusaha adalah membuat usaha yang mereka jalankan tetap berjalan dengan dan dapat berkembang dan maju dan menjadi lebih besar lagi namun dengan begitu berbagai rintangan harus di lalui untuk memperoleh keberhasilan tersebut dengan memanfaatkan setiap kunci kesuksesan perusahaan.

Seorang pengusaha pasti akan membutuhkan modal untuk dapat membantu usahanya dapat berjalan dan untuk memenuhi kebutuhan perusahaan dengan memiliki modal akan membantu keberhasilan usaha, dalam modal usaha untuk mencapai keberhasilan usaha perlu struktur modal baik modal sendiri maupun modal pinjaman yang di harapkan dapat membantu berjalan nya perusahaan, lalu memanfaatkan modal tambahan yang di peroleh misalnya modal dari bank ataupun dari lembaga keuangan lainnya, lalu dapat untuk menghadapi hambatan dalam

mengakses modal eksternal, dan memantau keadaan usaha apakah setelah menambah modal keadaan usaha menjadi membaik ataupun sebaliknya.

Seorang pengusaha haruslah memiliki perilaku kewirausahaan, dengan itu makan akan ada dorongan dalam diri untuk terus berkereasi dan

terus membuat usahanya dapat berjalan dan berkembang dalam perilaku kewirausahaan untuk memperoleh keberhasilan usaha maka di perlukannya kemampuan manajemen dimana pelaku usaha dapat untuk mengkoordinasikan perusahaannya dengan baik, tanggung jawab pribadi dengan yaitu pelaku usaha memiliki rasa tanggung jawab pada usahanya apabila tidak perusahaan akan lebih cepat mengalami penutupan baik itu dari tuntutan masyarakat maupun tuntutan dari konsumen, pelaku usaha pun harus dapat untuk berorientasi pada masa depan dengan mencari peluang apa saja yang akan terjadi akan dapat melangkah lebih cepat.

Oleh karena itu jika suatu usaha ingin berhasil maka seorang wirausaha harus memiliki dan memperhatikan setiap faktor-faktor diatas agar persentase keberhasilan usaha dapat meningkat serta dengan meningkatkan perilaku dan modal usaha adalah suatu langkah yang baik yang dapat diambil agar keberhasilan usaha dapat dicapai.

2.2.1 Hubungan Perilaku Kewirausahaan terhadap Keberhasilan Usaha

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Nisa, *et al*(2023:28) yang berjudul “Pengaruh Perilaku Kewirausahaan dan Modal Usaha Terhadap Keberhasilan Usaha” Hasil penelitian menunjukkan bahwa Perilaku kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha.

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Saor Silitonga (2022:37) yang berjudul “ Modal Usaha dan Karakteristik Wirausaha Sebagai Faktor Yang

Mempengaruhi Keberhasilan UMKM” Hasil Penelitian menunjukkan bahwa berdasarkan hasil uji hipotesis diperoleh bahwa variabel karakteristik atau perilaku wirausaha tidak berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan UMKM di Kota Gorontalo. Hal ini dapat dibuktikan dari nilai t-hitung 1,039 < t-tabel (1,98525) dengan nilai signifikansi 0,302 > 0,005. Taraf signifikansi diatas nilai 0,005 menunjukkan hipotesis 2 ditolak. Hasil ini sejalan dengan hasil penelitian oleh Charney and Libecap (2000), Indarto (2019:87) yang menyimpulkan bahwa seorang wirausaha yang memiliki keahlian teknis yang cukup memadai dalam membaca peluang maka akan meningkatkan keberhasilan usaha.

Menurut David C. McClelland dalam Suryana (2019:48) tingkah laku kewirausahaan sebagai pengambilan risiko yang moderat, pengetahuan terhadap hasil dari keputusan-keputusan yang diambil, mengetahui yang bakal terjadi, penuh semangat dan memiliki keterampilan berorganisasi.

Menurut Trustorini Handayani (2017:6) kewirausahaan (entrepreneurship) ditentukan oleh motif berprestasi (achievement), optimisme (optimism), sikap – sikap nilai (value attitude), dan status kewirausahaan (entrepreneurial status).

Oleh karena itu untuk mencapai keberhasilan usaha seorang pelaku usaha harus memiliki perilaku kewirausahaan supaya pelaku usaha dapat berhasil dan menghasilkan keberhasilan usaha yang berkelanjutan.

2.2.2 Hubungan Modal Usaha terhadap Keberhasilan Usaha

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Lia, *et al*(2019:15) yang berjudul “Pengaruh Perilaku Pelaku Usaha dan Modal Usaha Terhadap Keberhasilan Usaha UMKM” Hasil penelitian menunjukkan bahwa Modal Usaha berpengaruh positif terhadap keberhasilan usaha.

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Ely Sastika Tambunan (2020) yang berjudul “Pengaruh modal usaha, kemampuan wirausaha dan strategi pemasaran terhadap keberhasilan usaha UMKM” Hasil penelitian menunjukkan bahwa tidak terdapat pengaruh positif dan signifikan modal usaha terhadap keberhasilan UMKM.

2.2.3 Hubungan Perilaku Kewirausahaan dan Modal Usaha terhadap Keberhasilan Usaha

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Nisa, *et al.* (2023:95) yang berjudul “Pengaruh Perilaku Kewirausahaan dan Modal Usaha Terhadap Keberhasilan Usaha” Hasil penelitian menunjukkan bahwa Perilaku kewirausahaan dan modal usaha secara bersama-sama berpengaruh secara simultan terhadap keberhasilan usaha di Kecamatan Telanaipura Kota Jambi. Hal ini dibuktikan dengan Nilai Adjusted R Square (koefisien determinasi) sebesar 0.375 atau 37.5%.

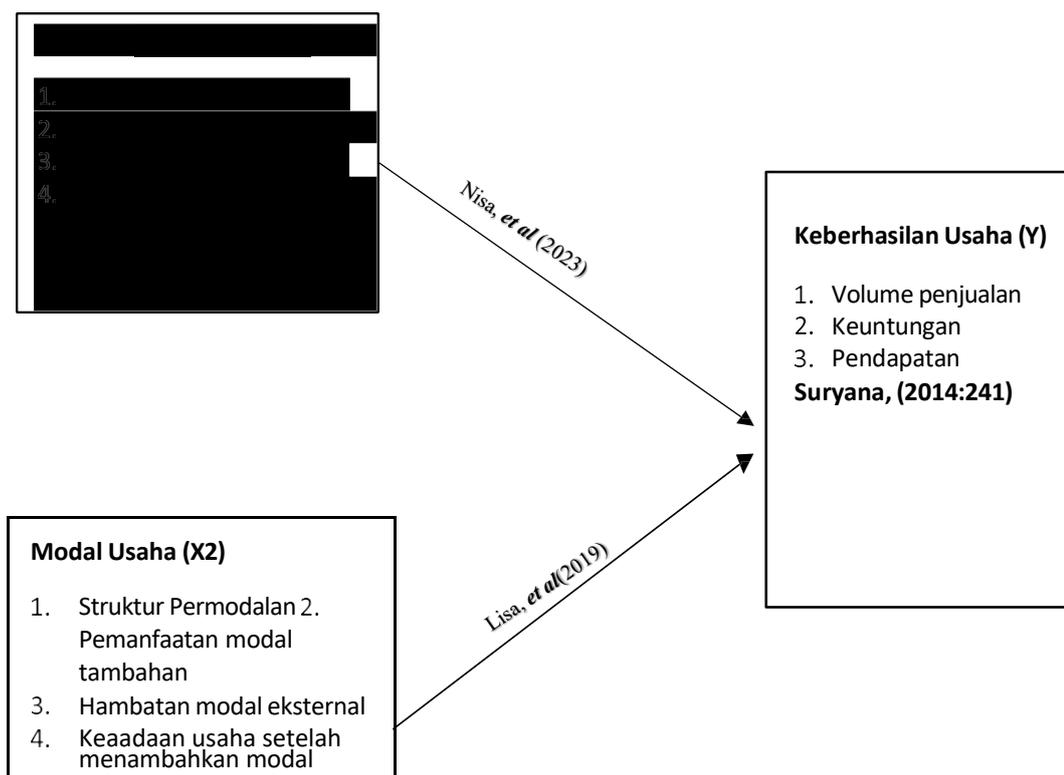
Dalam penelitian yang dilakukan oleh Johannes Sikman Sundarto Naibaho dan Imelda Sitinjak (2019:105) yang berjudul “Dampak Karakter Wirausaha Dan Lokasi Usaha Bagi Keberhasilan Usaha Toko Pakaian Di

Kota Medan” hasil penelitian menyimpulkan bahwa karakter wirausaha tidak berdampak secara signifikan bagi keberhasilan usaha toko pakaian di Kota Medan tahun 2019.

Berdasarkan beberapa hubungan antar variabel diatas penulis mengacu pada hubungan variabel yang berpengaruh positif.

2.2.4 Paradigma Penelitian

Berdasarkan dari uraian kerangka pemikiran di atas, maka dapat digambarkan menjadi sebuah paradigma penelitian seperti pada Gambar 2.1



Gambar 2.1
Paradigma Penelitian

2.3 Hipotesis

Menurut Sugiyono (2014:96) hipotesis penelitian merupakan dugaan sementara terhadap rumusan penelitian. Dikatakan sementara, karena jawaban yang diberikan baru berdasarkan pada teori yang relevan, belum pada fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data. Dan berdasarkan kerangka pemikiran teoritis yang telah digambarkan diatas maka hipotesis akan diuji dalam penelitian ini.

H1 : Diduga terdapat Pengaruh Perilaku Kewirausahaan terhadap Keberhasilan Usaha .

H2 : Diduga terdapat Pengaruh Modal Usaha terhadap Keberhasilan Usaha .

H3 : Diduga terdapat Pengaruh Perilaku Kewirausahaan dan Modal Usaha terhadap Keberhasilan Usaha

