

BAB II KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN HIPOTESIS

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 Perkembangan Teknologi Informasi

Teknologi Informasi (TI), atau dalam bahasa Inggris dikenal dengan istilah *Information Technology (IT)* adalah istilah umum untuk teknologi apa pun yang membantu manusia dalam membuat, mengubah, menyimpan, mengomunikasikan dan menyebarkan informasi. TI menyatukan komputasi dan komunikasi berkecepatan tinggi untuk data, suara, dan video. Perkembangan teknologi informasi memberikan pengaruh yang sangat signifikan dan positif bagi penggunaannya selain dapat menghemat waktu dan biaya juga dapat menambah pendapatan bagi masyarakat, membuka lapangan pekerjaan, dan menambah wawasan tentang pengetahuan selain telah menjadi kebutuhan teknologi juga mengubah cara pandangan masyarakat dari yang primitif menjadi modern dan dari yang lambat menjadi serba instan (Zulfah, 2018: 12).

Menurut Sutarman (2012: 34) menyebutkan bahwa teknologi informasi adalah sebagai berikut:

"Teknologi informasi adalah suatu studi, perancangan, pengembangan, implementasi, dukungan atau manajemen sistem informasi berbasis komputer, khususnya aplikasi perangkat lunak dan perangkat keras komputer."

Perkembangan zaman membuat teknologi juga mengalami perkembangan, hal ini menjadikan terdapatnya perubahan pada pemanfaatan dan perkembangan teknologi, khususnya teknologi informasi. Pemanfaatan lain dari perkembangan teknologi informasi ini adalah untuk kepentingan kewirausahaan. Globalisasi menjadikan perkembangan teknologi mengalami perkembangan yang cukup pesat, yang turut mempengaruhi perkembangan dalam bidang kewirausahaan. Pelaku bisnis baik produsen maupun konsumen dipermudah dengan adanya perkembangan teknologi informasi ini (Fauzi, 2020: 60). Di Indonesia bisnis online sudah bukan

hal yang aneh. Hal ini sudah menjadi hal yang biasa dan sudah berkembang cukup baik. Dengan memanfaatkan bisnis online orang menjadi lebih mudah mendapatkan barang yang diinginkan atau jasa yang dicari olehnya.

Menurut Sutarman (2012: 35) menyebutkan bahwa indikator perkembangan teknologi informasi dalam dunia usaha yaitu sebagai berikut:

1. Kecepatan (*Speed*)
 - a. Teknologi informasi dapat menghemat waktu pelayanan
 - b. Teknologi informasi membuat pelayanan menjadi lebih cepat
2. Konsistensi (*Consistency*)
 - a. Melalui teknologi informasi, standar pelayanan menjadi lebih baku
 - b. Teknologi informasi membuat kualitas pelayanan menjadi lebih optimal
3. Ketepatan (*Precision*)
 - a. Teknologi informasi memudahkan perhitungan transaksi harga secara akurat
 - b. Teknologi informasi dapat memperluas jangkauan pemasaran
4. Keandalan (*Reliability*)
 - a. Teknologi informasi dapat menghemat biaya promosi dan operasional
 - b. Teknologi informasi memudahkan transaksi pembayaran secara non tunai (*electronic payment*)

Menurut Setiawan (2017: 78), dalam perkembangan teknologi digital ini tentu banyak dampak yang dirasakan dalam era perkembangan teknologi atau era digital ini. Berikut dampak positif yang dapat dirasakan antara lain:

- a) Informasi yang dibutuhkan dapat lebih cepat dan lebih mudah dalam mengaksesnya.
- b) Tumbuhnya inovasi dalam berbagai bidang yang berorientasi pada teknologi digital yang memudahkan proses dalam pekerjaan kita.
- c) Munculnya media massa berbasis digital, khususnya media elektronik sebagai sumber pengetahuan dan informasi masyarakat.

- d) Meningkatnya kualitas sumber daya manusia melalui pengembangan dan pemanfaatan teknologi informasi dan komunikasi.
- e) Munculnya berbagai sumber belajar seperti perpustakaan online, media pembelajaran online, diskusi online yang dapat meningkatkan kualitas pendidikan.
- f) Munculnya *e-business* seperti toko online yang menyediakan berbagai barang kebutuhan dan memudahkan mendapatkannya.

Saat ini perkembangan teknologi informasi sangatlah pesat dan cepat termasuk di Indonesia sendiri. Dengan adanya teknologi pada dasarnya adalah untuk mempermudah manusia dalam menjalankan sesuatu hal. Teknologi informasi ini sudah banyak digunakan untuk memproses, mengolah data, menganalisis data untuk menghasilkan data atau informasi yang relevan, cepat, jelas, dan akurat. Persaingan dalam dunia bisnis saat ini semakin ketat dengan di dukungannya penerapan sistem informasi di berbagai perusahaan atau bisnis pada zaman sekarang. Menjadi seorang pengusaha harus bisa sadar akan pentingnya teknologi informasi pada saat ini yang berpengaruh dalam bisnisnya dan bisnisnya harus bisa di dukung dengan penerapan sistem informasi yang baik karena sistem informasi sangat mempengaruhi seorang pengusaha dalam bisnisnya. Pengaruh sistem informasi terhadap seorang pengusaha dalam bisnisnya yaitu dapat membantu segala jenis bisnis dalam meningkatkan efisiensi dan efektifitas proses bisnis yang dijalankan, pengambilan keputusan manajerial. Sehingga sistem informasi menjadi salah satu bahan yang berpengaruh penting dan di butuhkan untuk keberhasilan bisnis di lingkungan global yang dinamis saat ini (Siregar dkk, 2020: 89). Perkembangan zaman atau yang disebut dengan era globalisasi turut mempengaruhi perkembangan transaksi jual beli yang terjalin antara penjual dengan pembeli yang tidak harus bertemu langsung untuk melakukan transaksi. Pembeli dapat membeli barang atau akan menggunakan jasa seseorang wirausaha melalui aplikasi yang terdapat di internet yang dapat diakses melalui gawai berbasis *android*.

Perdagangan secara elektronik atau *E-commerce* (*Electronic Commerce*) memudahkan aktivitas penyebaran, penjualan, pembelian, pemasaran produk dan

jasa melalui elektronik atau internet. Perkembangan *e-commerce* di Indonesia bisa dikatakan sangat pesat apabila dibandingkan dengan negara lain yang ada di sekitar. Adanya *e-commerce* ini membuat perdagangan menjadi lebih mudah, aman, dan instan. Bagi calon wirausahawan yang ingin berwirausaha dan mempunyai modal yang relatif kecil untuk memulai membangun suatu usaha atau bisnis sehingga kemudahan dalam bertransaksi menggunakan *e-commerce* menjadi faktor penunjang dalam berwirausaha (Pramiswari, 2017: 52).

2.1.1.1 E-Commerce

E-Commerce (Electronic Commerce) adalah proses transaksi jual beli yang menggunakan alat elektronik seperti telepon dan internet. *E-commerce* lebih dari sekedar membeli dan menjual produk secara online. *E-commerce* meliputi seluruh proses dari pengembangan, pemasaran, penjualan, pengiriman, pelayanan, dan pembayaran para pelanggan, dengan dukungan dari jaringan para mitra bisnis di seluruh dunia (Yadewanil & Wijaya, 2017: 22). Perkembangan teknologi informasi pada masa sekarang, khususnya perkembangan dalam dunia internet menjadikan hampir semua masyarakat di seluruh dunia dapat mengaksesnya. Hal ini menghasilkan sebuah tuntutan yang berasal dari masyarakat agar tercipta suatu aplikasi atau sistem yang memudahkan dalam melakukan transaksi jual dan beli, sehingga terciptalah *e-commerce* (Syahrin, 2017: 109).

E-commerce merupakan hasil perkembangan teknologi informasi dalam bidang kewirausahaan yang pada masa sekarang ini menjadi penting karena setiap organisasi memerlukannya untuk keperluan memasarkan produk yang dijual, baik berupa barang maupun jasa (Mumtahana dkk, 2017: 85). Oleh karena itu setiap pengusaha diharapkan dapat membuka mata terhadap teknologi agar dapat mengakses *e-commerce* dan dapat mengembangkan usaha yang sedang dijalani. Adanya *e-commerce* dapat memudahkan produk yang dijual dapat diakses oleh banyak orang bahkan seluruh dunia, sehingga dapat dimungkinkan dapat meningkatkan jumlah produksi.

Kehadiran *e-commerce* sangat memudahkan masyarakat dari segi para pelaku usaha, mereka dapat semakin memperluas jangkauan pasarnya. Persaingan

usaha yang semakin ketat dalam hal ekonomi digital sudah menjadi nyata dengan semakin berkembangnya teknologi informasi, oleh sebab itu para pengusaha terlebih para pengusaha ekonomi kreatif harus benar-benar memperhatikan fenomena tersebut serta mengetahui dan menguasai digital marketing yang berhubungan dengan ekonomi digital (Sholihin, 2018: 17).

Data terbaru dari *We Are Social* tahun 2021 menunjukkan bahwa sebesar 87.1% masyarakat Indonesia melakukan pembelian atau pembelanjaan online melalui *e-commerce*. Data peningkatan pengakses *e-commerce* tersebut menunjukkan bahwa terbukanya peluang seseorang untuk menjadi seorang wirausaha. Selain peluang menjadi wirausaha, perlu diperhatikan bahwa akan terjadi persaingan antar penjual. Diharapkan setiap penjual atau produsen dapat melakukan inovasi dan kreativitas terhadap barang atau jasa yang ditawarkan, sehingga dapat menarik minat konsumen (Fauzi, 2020: 56). Berbagai manfaat *e-commerce* yang dapat dimanfaatkan oleh produsen yaitu sebagai berikut:

a) Alat Penjualan dan Promosi *E-commerce*

Dimanfaatkan oleh penjual atau produsen untuk menawarkan barang atau jasa kepada konsumen tanpa produsen bertemu langsung dengan konsumen, sehingga memudahkan keduanya untuk melakukan transaksi jual dan beli (Arifianto & Choiri, 2018: 176).

b) Meningkatkan Daya Saing Pengakses

Aplikasi *e-commerce* dari tahun ke tahun terus mengalami peningkatan, hal ini menunjukkan bahwa aplikasi ini dimanfaatkan dengan baik oleh masyarakat. Pengakses aplikasi ini pun tidak terbatas waktu, usia, jenis kelamin, agama, ras, dan lain sebagainya, karena semua orang dapat mengakses aplikasi ini jika terkoneksi dengan jaringan internet (Rekanita, 2019: 88).

c) Menjangkau Konsumen *E-commerce*

Dapat dimanfaatkan penjual atau produsen untuk menjangkau target konsumen yang telah dibuat, karena penjual dapat menjual produknya secara langsung kepada pembeli atau konsumen (Apriadi & Saputra, 2017: 64).

d) Alat Komunikasi Melalui, *E-commerce*

Penjual atau produsen dapat berkomunikasi dengan konsumen terkait barang atau jasa yang ditawarkan, sehingga konsumen tidak merasa dirugikan dan merasa percaya dengan produsen yang menawarkan barang dan jasanya (Arifianto & Choiri, 2018: 177).

Menurut Barakatullah (2017: 25), dalam transaksi *e-commerce* diciptakan transaksi bisnis yang lebih praktis tanpa kertas (*paperless*) dan dalam transaksi *e-commerce* dapat tidak bertemu secara langsung (*face to face*) para pihak yang melakukan transaksi, sehingga dapat dikatakan *e-commerce* menjadi penggerak ekonomi baru dalam bidang teknologi. Perkembangan transaksi *e-commerce* menunjukkan adanya peningkatan yang sangat signifikan, tidak saja di negara-negara maju tetapi juga di negara-negara berkembang, khususnya Indonesia. Banyak keuntungan yang ditawarkan *e-commerce* yang sulit atau tidak dapat diperoleh melalui cara-cara transaksi konvensional.

2.1.2 Kemudahan Berwirausaha

Kemudahan adalah sesuatu yang dapat mempermudah dan memperlancar usaha (KBBI, 2021). Menurut Fahmi (2016: 29) menyebutkan bahwa wirausaha adalah sebagai berikut:

"Wirausaha adalah orang yang menciptakan bisnis baru dengan mengambil risiko dan ketidakpastian demi mencapai keuntungan dan pertumbuhan dengan cara mengidentifikasi peluang dan menggabungkan sumber daya yang diperlukan untuk mendirikannya."

Berdasarkan pengertian di atas dapat dijelaskan bahwa kemudahan berwirausaha adalah segala sesuatu yang dapat mempermudah dan memperlancar seseorang dalam membangun bisnis atau usaha baru dalam melihat peluang dengan mengambil risiko untuk mencapai tujuan atau meraih keuntungan.

Menurut Taufik (2017: 369-385) menyebutkan bahwa indikator untuk mengukur kemudahan berwirausaha yang diadopsi dari indikator *Ease Of Doing Business* (EODB) yang dikeluarkan oleh *World Bank* yaitu sebagai berikut

1. Persyaratan modal
 - a. Persyaratan modal minimum yang harus dimiliki pelaku usaha
 - b. Kemudahan dalam mengakses pinjaman modal usaha
2. Prosedur perizinan
 - a. Prosedur atau tata cara perizinan pendirian usaha
 - b. Sistem pelayanan perizinan pendirian usaha
3. Waktu dan biaya yang dikeluarkan
 - a. Waktu yang dibutuhkan untuk perizinan pendirian usaha
 - b. Biaya perizinan pendirian usaha
4. Regulasi dan iklim usaha
 - a. Regulasi pemerintah pusat/daerah mendukung perkembangan dunia usaha
 - b. Iklim perkembangan usaha di Indonesia sangat mendukung dan kompetitif

Menurut Adepoju dalam Setianto & Raharja (2020: 51-53), kemudahan berbisnis (EODB) melihat perusahaan kecil, menengah dan menelusuri peraturan apa yang dapat meningkatkan aktivitas bisnis dan hal-hal apa saja membatasinya. Hingga saat ini, EODB telah mencakup 11 indikator dan 190 negara di dunia. Peringkat EODB oleh Bank Dunia merupakan alat yang mutakhir dalam mendorong perampingan aturan. Hal ini merupakan kepedulian terhadap status suatu negara, di mana di asumsikan jika peringkat suatu negara baik maka akan menimbulkan kebanggaan tersendiri bagi negara tersebut sehingga mereka terdorong untuk melakukan reformasi dalam merampingkan aturan bisnis yang menghambat pendirian usaha (Kelley & Simmons, 2019: 3). Dukungan pemerintah dapat berupa pembentukan regulasi dan kebijakan yang dapat menciptakan iklim kemudahan dalam berusaha (*ease of doing business/EODB*), dari sejak dimulainya usaha sampai dengan telah berlangsungnya proses produksi dan setelah produksi. Saat ini pemerintah berupaya menciptakan situasi yang menunjang iklim kemudahan berusaha. *Ease of doing business* (EODB) melihat beberapa dimensi penting yang terjadi di dunia bisnis.

Upaya memperbaiki tingkat kemudahan berusaha tersebut diwujudkan melalui perbaikan regulasi di berbagai sektor mulai dari memulai usaha, hingga perlindungan terhadap pemilik saham minoritas, mempercepat standar waktu pelayanan dengan menyederhanakan prosedur atau melakukan inovasi lainnya, melakukan sosialisasi lebih efektif terhadap regulasi yang dianggap dapat mendorong kemudahan berusaha di Indonesia, dan peningkatan pelayanan melalui sistem *online*. Kemudahan berwirausaha didukung dengan adanya perkembangan teknologi informasi yang dapat memudahkan masyarakat. Kemudahan yang diperoleh tersebut membuat masyarakat sangat bergantung dengan kehadiran internet. Pemanfaatan lain dari perkembangan teknologi informasi ini adalah untuk kepentingan kewirausahaan (Yadewanil & Wijaya, 2017: 19). Tahun 2019, Indonesia (Jakarta) mempermudah memulai bisnis dengan memperkenalkan *platform online* untuk lisensi bisnis dan mengganti salinan cetak dengan sertifikat elektronik.

Menurut Nirmala (2018: 13-15), kemudahan berusaha dapat diukur sejak akan mulainya suatu usaha, sampai dengan jika suatu usaha berjalan tidak sesuai dengan rencana, dimana mengalami masalah atau kesulitan. Salah satu permasalahan atau kesulitan tersebut yang terjadi adalah masalah kesulitan keuangan yang mengakibatkan debitur tidak mampu membayar (gagal bayar) atas kewajiban atau utang-utangnya kepada kreditur. Oleh karenanya, untuk tetap dapat mendorong agar usaha yang mengalami kesulitan keuangan dapat tetap bertahan, maka negara harus menyediakan ketentuan kepailitan yang efisien dengan proses cepat dan berbiaya murah. Ketentuan kepailitan harus memberikan perlindungan atas hak-hak kreditur dan debitur secara seimbang. Proses kepailitan juga dapat meningkatkan harapan nilai pengembalian yang wajar bagi kreditur dan debitur. Dan yang terpenting adalah untuk menyelamatkan bisnis yang masih memiliki harapan untuk hidup, yang pada akhirnya akan mendorong tingkat pertumbuhan ekonomi nasional.

Selain itu, perizinan juga masih terdapat kendala di mana ada banyak prosedur yang harus diikuti dengan biaya yang tidak murah dan jangka waktu yang

lama. Hal ini sedikit banyak terkait dengan kebijakan perekonomian pemerintah yang dinilai tidak memihak pihak kecil seperti UMKM tetapi lebih mengakomodir kepentingan dari para pengusaha besar. Salah satu upaya yang dilakukan pemerintah untuk meningkatkan kemudahan dalam berwirausaha yaitu dengan berkomitmen melakukan upaya di segala sektor untuk memperbaiki tingkat kemudahan berusaha atau *Ease of Doing Bussines (EODB)* di Indonesia, termasuk sektor UMKM. Upaya memperbaiki tingkat kemudahan berusaha tersebut diwujudkan melalui perbaikan regulasi di berbagai sektor mulai dari memulai usaha, hingga perlindungan terhadap pemilik saham minoritas; mempercepat standar waktu pelayanan dengan menyederhanakan prosedur atau melakukan inovasi lainnya; melakukan sosialisasi lebih efektif terhadap regulasi yang dianggap dapat mendorong kemudahan berusaha di Indonesia; dan peningkatan pelayanan melalui sistem *online*. Semakin tinggi tingkat kemudahan berwirausaha, maka akan semakin tinggi motivasi berwirausaha (Taufik, 2017: 389).

2.1.3 Motivasi

Motivasi yaitu suatu faktor yang mendorong seseorang untuk melakukan sesuatu perbuatan atau kegiatan tertentu, sehingga motivasi dapat diartikan sebagai pendorong perilaku seseorang (Latief, 2017: 109). Motivasi menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) adalah dorongan yang timbul pada diri seseorang secara sadar atau tidak sadar untuk melakukan suatu tindakan dengan tujuan tertentu. Kata motivasi atau *motivation* berarti pemberian motif, penimbulan motif, yang menimbulkan dorongan, atau keadaan yang menimbulkan dorongan.

Motivasi adalah aktivitas perilaku yang bekerja dalam usaha memenuhi kebutuhan-kebutuhan yang diinginkan. Menurut Santoso Soroso (2017: 30) motivasi adalah suatu set atau kumpulan perilaku yang memberikan landasan bagi seseorang untuk bertindak dalam suatu cara yang di arahkan kepada tujuan spesifik tertentu (*specific goal directec way*). Menurut Ardiyanti & Mora (2019: 12), motivasi berwirausaha adalah dorongan kuat dari dalam diri seseorang untuk memulai mengaktualisasi potensi diri dalam berfikir kreatif dan inovatif untuk menciptakan produk baru serta bernilai tambah guna kepentingan bersama.

Menurut Syahyuti pada Anggraeni (2017: 21), motivasi timbul dari diri sendiri untuk mencapai suatu tujuan tertentu dan juga bisa dikarenakan oleh dorongan orang lain. Tetapi motivasi yang paling baik adalah dari diri sendiri karena dilakukan tanpa paksaan dan setiap individu memiliki motivasi yang berbeda untuk mencapai tujuannya. Mengukur motivasi dapat dilihat dari dorongan mencapai tujuan, semangat kerja, inisiatif, kreatifitas, dan rasa tanggung jawab.

Menurut Sutrisno (2016: 24) motivasi adalah suatu faktor yang mendorong seseorang untuk melakukan suatu aktivitas tertentu, oleh karena itu motivasi sering kali diartikan pula sebagai faktor pendorong perilaku seseorang. Menurut Basrowi (2014: 16) motivasi terbagi menjadi dua tipe, yaitu instrinsik dan ekstrinsik.

1) Motivasi Instrinsik

Motivasi intrinsik merupakan dorongan dari dalam diri individu yang menyebabkan individu yang bersangkutan berpartisipasi dalam suatu kegiatan. Dorongan ini sering dikatakan merupakan bawaan sejak lahir, sehingga tidak dapat dipelajari. Faktor-faktor yang mempengaruhi motivasi instrinsik yaitu:

a) Kebutuhan (*need*)

Seseorang melaksanakan aktivitas atau kegiatan karena adanya faktor-faktor kebutuhan baik kebutuhan biologis maupun kebutuhan psikologis.

b) Harapan (*expectancy*)

Seseorang dimotivasi karena adanya harapan keberhasilan yang bersifat pemuasan diri seseorang, keberhasilan dan harga diri meningkat dan menggerakkan seseorang kearah pencapaian tujuan.

c) Minat

Minat adalah suatu rasa lebih suka dan rasa keinginan pada suatu hal tanpa ada yang menyuruh atau kegiatan yang sering dilakukan setiap hari karena kegiatan tersebut disukainya.

2) Motivasi Ekstrinsik

Motivasi ekstrinsik adalah dorongan dari luar individu yang menyebabkan individu berpartisipasi dalam kegiatan. Faktor-faktor yang mempengaruhi motivasi ekstrinsik yaitu:

- a) Dorongan keluarga, adalah sebuah kelompok yang terdiri dari dua orang atau lebih yang masing-masing mempunyai hubungan kekerabatan yang terdiri dari bapak, ibu, kakek, nenek.
- b) Lingkungan, adalah tempat dimana orang tinggal. Lingkungan dapat mempengaruhi seseorang sehingga dapat termotivasi untuk melakukan sesuatu. Selain keluarga lingkungan juga mempunyai peran yang besar dalam memotivasi seseorang dalam merubah tingkah lakunya.
- c) Imbalan seseorang, dapat termotivasi karena adanya imbalan sehingga orang tersebut ingin melakukan sesuatu (Basrowi, 2014: 17).

Sari (2017: 32) menyebutkan, bahwa motivasi akan timbul karena terdapat tiga hal, yaitu kebutuhan, dorongan dan tujuan. Kebutuhan muncul dari dalam diri seseorang karena merasa ada kekurangan dalam dirinya, selain itu merasa terjadi ketidakseimbangan antara apa yang dimiliki dengan apa yang menurut persepsi yang bersangkutan semestinya dimiliki. usaha untuk mengatasi ketidakseimbangan tersebut menimbulkan sebuah dorongan. Dorongan (motif) merupakan usaha pemenuhan kekurangan secara terarah yang berorientasi pada tindakan tertentu dan dilakukan secara sadar oleh individu. Dorongan tersebut menjadikan seseorang memiliki sebuah tujuan yang jelas.

Menurut Siagian dalam Sari (2017: 56) terdapat beberapa teori yang menjelaskan tentang motivasi berwirausaha, salah satunya yaitu teori Hierarki Kebutuhan Abraham Maslow:

- a) Kebutuhan fisiologis (*Basic Need*), mendapatkan uang secara mandiri untuk pemenuhan kebutuhan pokok manusia seperti sandang, pangan dan perumahan.

- b) Kebutuhan akan keamanan (*Safety Need*), mendapatkan rasa aman dalam kehidupan berkeluarga dan bermasyarakat termasuk perlakuan adil dalam keberhasilan usaha.
- c) Kebutuhan sosial (*Social Need*), manusia merupakan makhluk sosial, sehingga perlu adanya keleluasaan dan peluang yang lebih terbuka untuk membangun relasi bisnis.
- d) Kebutuhan penghargaan (*Self Esteem Need*), manusia akan merasa bangga apabila meraih kemajuan, serta akan dihormati lingkungan sekitar sesuai dengan kedudukannya dalam bisnis pribadi.
- e) Kebutuhan untuk aktualisasi diri (*Self Actualization*), salah satu ciri manusia adalah mempunyai harga diri. Sehingga seseorang memerlukan pengakuan atas keberadaan dan statusnya oleh orang lain.

Menurut Jamil Latief dalam buku Kewirausahaan (Kiat Sukses Menjadi Wirausaha) (2017: 98-100), mengatakan bahwa ada beberapa faktor-faktor motivasi berwirausaha, diantaranya:

- a. Memiliki visi dan tujuan yang jelas

Hal ini berfungsi untuk menebak ke mana langkah dan arah yang dituju sehingga dapat diketahui langkah yang harus dilakukan oleh pengusaha tersebut.

- b. Inisiatif dan selalu proaktif

Ciri mendasar di mana pengusaha tidak hanya menunggu sesuatu terjadi, tetapi terlebih dahulu memulai dan mencari peluang sebagai pelopor dalam berbagai kegiatan.

- c. Berorientasi pada prestasi

Pengusaha yang sukses selalu mengejar prestasi yang lebih baik daripada prestasi sebelumnya. Mutu produk, pelayanan yang diberikan, serta kepuasan pelanggan menjadi perhatian utama. Setiap waktu segala aktifitas usaha yang dijalankan selalu dievaluasi dan harus lebih baik dibanding sebelumnya.

d. Berani mengambil risiko

Sifat yang harus dimiliki seorang pengusaha kapanpun dan dimanapun, baik dalam bentuk uang maupun waktu.

e. Kerja keras

Jam kerja pengusaha tidak terbatas pada waktu, di mana ada peluang di situ dia datang. Kadang-kadang seorang pengusaha sulit untuk mengatur waktu kerjanya. Benaknya selalu memikirkan kemajuan usahanya. Ide-ide baru selalu mendorongnya untuk bekerja keras merealisasikannya. Tidak ada kata sulit dan tidak ada masalah yang tidak dapat diselesaikan.

f. Bertanggungjawab terhadap segala aktivitas yang dijalankannya, baik sekarang maupun yang akan datang.

Tanggung jawab seorang pengusaha tidak hanya pada segi material, tetapi juga moral kepada berbagai pihak.

g. Komitmen pada berbagai pihak.

h. Mengembangkan dan memelihara hubungan baik dengan berbagai pihak, baik yang berhubungan langsung dengan usaha yang dijalankan maupun tidak.

2.1.4 Keberhasilan Usaha

Keberhasilan usaha adalah hasil pencapaian maksimal dari kegiatan usaha dimana keberhasilan secara nyata dari para wirausaha seperti materi yang semakin meningkat. Keberhasilan usaha dalam hal ini diindikasikan dalam lima hal yaitu jumlah penjualan meningkat, hasil produksi meningkat, keuntungan atau profit bertambah, perkembangan dan pertumbuhan usaha berkembang cepat dan memuaskan (Nasution, Lailikhatmisafitri, & Marbun, 2021: 89).

Pengertian tentang keberhasilan usaha menurut Departemen Koperasi dan UKM merupakan suatu kondisi atau keadaan bertambah majunya suatu maksud dalam suatu kegiatan yang dilihat dari volume usaha, *nett asset* dan laba bersih. Dari pengertian itu, keberhasilan usaha dapat diartikan suatu kegiatan dengan mengerahkan tenaga dan pikiran agar terjadi perubahan yang lebih baik atau

bertambah maju, baik dari segi kualitatif maupun kuantitatif sesuai dengan tujuan yang ditetapkan (Diansari, 2020: 6). Sementara menurut Mudzakar dalam Andari (2011: 21) bahwa keberhasilan usaha adalah sesuatu keadaan yang menggambarkan lebih dari pada yang lainnya yang sederajat atau sekelasnya.

Keberhasilan usaha bisa diidentifikasi dengan besarnya skala usaha yang ditandai dengan meningkatnya volume produksi dan mampu mengolah bahan baku yang lebih banyak. Kriteria yang lain didasarkan pada jumlah karyawan (karyawan yang bekerja banyak, pergantian karyawan rendah, masa kerja karyawan dan tingkat pendidikan karyawan) dan tingkat omzet penjualan (Wibowo & Kurniawati, 2015: 32). Keberhasilan usaha biasanya terkait dengan kemampuan pengusaha untuk menciptakan dan mendistribusikan kekayaan, tetapi juga pada diferensiasinya, yang biasanya terkait dengan inovasi (Vala, 2017: 40).

Menurut Suryana (2014: 17) menyebutkan bahwa keberhasilan usaha adalah keberhasilan dari bisnis dalam mencapai tujuannya. Menurut Suryana (2013: 59) menyebutkan bahwa indikator keberhasilan usaha yaitu:

1. Modal
 - a. Peningkatan akumulasi jumlah modal
 - b. Perluasan usaha dengan modal sendiri
2. Pendapatan
 - a. Pendapatan usaha dibandingkan biaya operasional
 - b. Peningkatan pendapatan bersih yang diperoleh
3. Volume Penjualan
 - a. Tingginya permintaan dari konsumen
 - b. Peningkatan volume penjualan
4. Output produksi
 - a. Peningkatan kuantitas jumlah produksi
 - b. Mempertahankan kualitas produk/jasa
5. Tenaga Kerja
 - a. Kompetensi yang dimiliki karyawan
 - b. Peningkatan jumlah karyawan

Keberhasilan dalam menjalani usaha merupakan dambaan bagi semua pelaku usaha, sehingga akan melakukan apa saja untuk mencapainya. Keberhasilan usaha dipengaruhi oleh beberapa faktor, faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha adalah modal usaha. Modal merupakan salah satu bagian yang penting saat mendirikan atau dalam menjalankan suatu usaha. Modal mengindikasikan kemampuan pelaku usaha dalam membiayai kegiatan operasional perusahaan (Rumerung, 2018: 11-12). Selain modal usaha, menurut (Basrowi, 2011: 40) keberhasilan usaha dipengaruhi oleh empat faktor yaitu:

1. Motivasi
2. Usia
3. Pengalaman
4. Pendidikan

Wirausahawan yang berhasil (Suryana Dan Bayu, 2011: 101) ialah mereka yang mempunyai motivasi berprestasi tinggi (*High n ach person*). Sifat khas motif berprestasi tinggi yaitu:

- a. Mempunyai komitmen dan tanggung jawab terhadap pekerjaan.
- b. Cenderung memilih tantangan.
- c. Selalu jeli melihat dan manfaat peluang
- d. Obyektif dalam setiap peluang
- e. Selalu memerlukan umpan balik
- f. Selalu optimis dalam situasi kurang menguntungkan
- g. Berorientasi laba
- h. Mempunyai kemampuan mengelola secara proaktif

Menurut Jamil Latief (2017: 128-130), mengatakan bahwa ada beberapa faktor fisik penunjang keberhasilan usaha yaitu:

1. Faktor manusia

Faktor utama dalam mencapai keberhasilan sebab tanpa ada yang menjalankan maka peralatan yang canggih sekalipun tidak akan berguna. Tetapi bukan berarti jika ada manusia yang menjalankan maka segala sesuatu akan beres. Bayangkan saja jika manusia tersebut malas, tidak mau berusaha dan tidak memiliki kemampuan apa-apa.

2. Faktor keuangan

Faktor penunjang dan pendukung keberhasilan dalam berwirausaha. Faktor keuangan juga penting sebab tanpa adanya uang, usaha tidak akan mampu berjalan. Sesuatu yang penting dan diperhatikan dalam masalah keuangan bukan dalam hal besarnya dana yang dimiliki, tetapi terletak pada kemampuan mengelola keuangan yang ada. Dana yang besar tanpa pengelolaan yang tepat akan mengakibatkan pemborosan. Sebaliknya dana yang tersedia di tangan pengelola yang handal diterapkan sikap disiplin dan hati-hati dalam mengelolanya. Keuangan perusahaan, salah satu fungsi manajemen di samping produksi, pemasaran dan personalia. Kunci utama dalam mengelola keuangan yaitu administrasi yang rapi, teliti dan tepat.

3. Faktor organisasi

Dengan adanya organisasi maka sumber daya masuk ke dalam suatu pola, sehingga orang-orang yang bekerja di dalam perusahaan dapat bekerja secara berdaya guna dan berhasil guna untuk mencapai suatu tujuan.

Organisasi: wadah kegiatan yang ada dan perlu ada, agar tujuan usaha dapat tercapai sesuai dengan harapan.

Fungsi organisasi dalam usaha: untuk menetapkan kegiatan yang harus dilaksanakan serta mengelompokkan kegiatan dalam berwirausaha.

Sasaran faktor organisasi: untuk mendapatkan bentuk kerja sama yang berguna bagi perusahaan.

4. Faktor perencanaan

Perencanaan usaha berfungsi menentukan dan merumuskan tujuan usaha yang diharapkan. Dengan perencanaan yang matang maka kegiatan usaha yang dilaksanakan dapat terkendali, terukur berhasil tidaknya dan terhindar dari kesalahan. Apabila suatu usaha dilakukan tanpa adanya perencanaan maka usaha tersebut dapat gagal.

5. Faktor pengelolaan usaha

Pengelolaan usaha yang baik, akan membantu tercapainya keberhasilan bidang usaha. Pengelolaan usaha akan mencakup banyak hal di antaranya masalah penggunaan dana perusahaan. Pengelolaan usaha yang baik selalu berhubungan dengan pelaksanaan perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, pengawasan dan pengendaliannya.

6. Faktor pemasaran

Pemasaran dapat menentukan mati hidupnya perusahaan, akan tetapi kegiatan yang lainnya tidak boleh diabaikan.

7. Faktor administrasi

Faktor administrasi adalah penunjang tercapainya keberhasilan usaha. Dengan administrasi yang rapi memungkinkan tersimpannya segala catatan atau dokumen penting yang berguna.

8. Faktor fasilitas pemerintah

Keberhasilan usaha banyak didukung oleh fasilitas yang diberikan kepada wirausahawan. Fasilitas-fasilitas itu bisa berupa kemudahan dalam mengurus perijinan usaha, pengajuan tambahan modal dan sebagainya.

Penentu utama keberhasilan usaha terletak pada ada atau tidaknya manajemen strategis yang berkaitan dengan pengaturan tujuan organisasi jangka panjang dan pengembangan yang akan mempertahankan usaha dalam memenuhi tujuan yang ditetapkan (Aremu, & Olodo, 2015: 23). Adanya kinerja dapat diartikan dengan hasil atau tingkat keberhasilan seseorang secara keseluruhan selama periode

tertentu dalam melaksanakan tugas dibandingkan dengan berbagai kemungkinan, seperti standar hasil kerja, target atau sasaran atau kriteria yang telah ditentukan terlebih dahulu telah disepakati bersama (Rivai dan Basri, 2005: 50)

Menurut Kotter dan Heskett (Ranto, 2007: 19) jenis kinerja terdiri dari dua yaitu:

- (1) Kinerja ekonomis, menghasilkan etos kerja yang kuat dan berkualitas
- (2) Kinerja unggul, menghasilkan produk unggulan.

Kinerja usaha para pengusaha adalah serangkaian capaian hasil kerja dalam melakukan kegiatan usaha, baik dalam pengembangan produktivitas maupun kesuksesan dalam hal pemasaran, sesuai dengan wewenang dan tanggung jawabnya. Kinerja usaha yaitu semangat kerja, kualitas kerja, produk unggulan, dan keberhasilan usaha yang mempunyai hubungan signifikan terhadap kinerja pengusaha.

2.1.5 Penelitian Terdahulu

Tabel 1.1 Penelitian Terdahulu

No	Peneliti	Judul Penelitian	Hasil/Kesimpulan	Persamaan	Perbedaan
1	Nuridha Balia (2020)	Pengaruh Penguasaan Teknologi Informasi dan Perilaku Inovatif Terhadap Motivasi Berwirausaha Pada Pengusaha Kuliner Milenial Di Kelurahan Tembalang Semarang	Hasil pengujian hipotesis penguasaan teknologi informasi terhadap motivasi berwirausaha diperoleh nilai signifikansi sebesar 0,002 yang berarti lebih kecil dari tingkat kesalahan sebesar 0,05, maka Ha “Penguasaan Teknologi Informasi berpengaruh positif terhadap Motivasi Berwirausaha” diterima dan Ho ditolak. Hal ini membuktikan bahwa variabel Penguasaan	Penelitian ini memiliki variabel sama yaitu: (X1) Perkembangan teknologi (Y) Motivasi	Perbedaan penelitian ini yaitu waktu dan objek penelitian

			Teknologi Informasi berpengaruh positif signifikan terhadap Motivasi Berwirausaha.		
2	Lisma Yana Siregar, Muhammad Irwan Padli Nasution (2020)	Perkembangan Teknologi Informasi Terhadap Peningkatan Bisnis Online	Para pengusaha harus menyeimbangkan usahanya dengan kemajuan teknologi yang semakin canggih ini untuk mendapatkan profit atau keuntungan yang besar bagi perusahaannya. Jika suatu perusahaan tidak menggunakan teknologi pada sistem manajemennya, maka kemungkinan untuk mengalami penurunan profit juga semakin tinggi.	Persamaan dari penelitian ini yaitu membahas perkembangan teknologi dan bisnis <i>online</i> .	Perbedaan dari penelitian ini yaitu berbeda variable yang digunakan.
3	Ade Irawan Taufik (2017)	Evaluasi Regulasi Dalam Menciptakan Kemudahan Berusaha Bagi UMKM	Kebijakan pemerintah pusat dalam mendukung kemudahan berusaha melalui diterbitkan regulasi yang memudahkan dalam proses memulai usaha bagi UMKM tersebut di atas, tidak akan berjalan efektif tanpa dukungan dari pemerintah daerah. Dukungan pemerintah daerah harus diwujudkan pula dengan diterbitkan peraturan daerah yang harmonis dan	Penelitian ini sama meneliti tentang kemudahan berwirausaha.	Berbeda variable yang digunakan, dan metode penelitiannya <i>yuridis normatif</i> atau tekstual atau <i>doctrinal</i> .

			<p>sinkron dengan pemerintah pusat. Seperti diuraikan tersebut di atas bahwa sebagian besar perizinan yang harus diperoleh oleh UMKM dikeluarkan oleh pemerintah daerah sebagai pelaksana penyelenggaraan perizinan dan berwenang untuk menetapkan persyaratan dan prosedur pemberian perizinan.</p>		
4	Ni Made Diah Anggraeni (2017)	Analisis Faktor– Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha Kecil Dan Menengah Pada Pengrajin Tenun Songket di Desa Jinengdalem Kecamatan Buleleng	Berdasarkan tabel matriks rotasi hasil analisis faktor, faktor yang paling dominan mempengaruhi keberhasilan usaha kecil dan menengah pada pengrajin tenun songket di Desa Jinengdalem Kecamatan Buleleng adalah faktor motivasi dengan nilai varimax rotation 49,106%.	Penelitian ini menunjukkan motivasi memiliki pengaruh terhadap keberhasilan usaha.	Perbedaan di penelitian ini yaitu berbeda variabel
5	Yanto Wibowo (2018)	Pengaruh Kemampuan Diri Dan Faktor Lingkungan Terhadap Keberhasilan Usaha Yang Dimediasi oleh	Pengaruh motivasi berusaha terhadap keberhasilan usaha mempunyai koefisien regresi standar = 0,568 dengan taraf signifikansi 0,000. Karena taraf signifikansinya < 0,05 maka H0 ditolak, artinya	Penelitian ini sama meneliti tentang motivasi terhadap keberhasilan pada usaha mikro, dan menunjukkan motivasi berpengaruh	Perbedaan pada lokasi objek penelitian, dan Teknik analisis ini menggunakan analisis jalur.

		Motivasi Berwirausaha	bahwa variabel motivasi untuk berusaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha bagi para pelaku usaha mikro. Dengan kata lain semakin tinggi motivasi untuk berusaha seorang pengusaha mikro maka usahanya akan semakin sukses (berkembang)	positif terhadap keberhasilan usaha.	
6	Dyah Ayu Ardiyanti, Zulkarnen Mora (2019)	Pengaruh Minat Usaha dan Motivasi Usaha terhadap Keberhasilan Usaha Wirausaha Muda di Kota Langsa	Jika dilihat pada faktor motivasi usaha, hasil hipotesis yang menyebutkan bahwa terdapat pengaruh signifikan antara motivasi usaha dan keberhasilan usaha justru tidak terbukti. Karena hasil pengujian yang telah dilakukan menunjukkan bahwa variabel motivasi usaha berpengaruh secara tidak signifikan terhadap keberhasilan usaha. Hal ini bertolak belakang dengan beberapa hasil penelitian yang telah dinyatakan pada telaah konsep dan studi terdahulu tentang motivasi usaha sebelumnya.	Persamaannya yaitu sama meneliti tentang pengaruh motivasi terhadap keberhasilan usaha pada wirausaha muda.	Perbedaannya yaitu penelitian ini menggunakan <i>purposive sampling</i> .

Sumber: Oleh Data Penulis

2.2 Kerangka Pemikiran

Pengaruh dari variabel bebas (independent) terhadap variabel terikat (dependent) dapat dijelaskan sebagai berikut:

a. Pengaruh Perkembangan Teknologi Informasi Terhadap Motivasi (X1 Terhadap Y)

Perkembangan teknologi internet yang masif dalam beberapa tahun terakhir memberikan dampak pada berbagai bidang, termasuk bidang perdagangan. Menurut Setiawan (2017: 77), hadirnya era digital dengan kemunculan digital, jaringan internet khususnya teknologi informasi komputer, media massa beralih ke media baru atau internet karena ada pergeseran budaya dalam sebuah penyampaian informasi maka dari itu media era digital ini lebih memudahkan masyarakat dalam menerima informasi lebih cepat. Pinem (2019: 23) menjelaskan bahwa adanya penguasaan teknologi informasi yang dimiliki oleh seseorang dapat meningkatkan motivasi dalam berwirausaha serta dapat membawa perubahan besar dari sistem jual beli konvensional menjadi modern. Motivasi berwirausaha pada pengusaha dapat dikarenakan adanya faktor seperti penguasaan teknologi informasi yang dalam penelitian ini mengacu pada penguasaan teknologi *e-commerce*. Teori yang dikemukakan oleh Ghozali (2019: 167-168) bahwa motivasi didasari dengan memiliki kemampuan yang dalam penelitian ini adalah kemampuan dalam menggunakan teknologi informasi dan dorongan dari dalam diri.

b. Pengaruh Kemudahan Berwirausaha Terhadap Motivasi (X2 Terhadap Y)

Kemudahan berwirausaha merupakan faktor penting dalam memotivasi seseorang untuk mendirikan suatu usaha. Kemudahan perizinan dan kemudahan dalam mengakses modal pinjaman merupakan faktor penting seseorang untuk memulai kegiatan berwirausaha. Kemudahan berwirausaha ini memunculkan minat yang tinggi pada seseorang untuk sukses dalam bidang kewirausahaan yang juga akan memunculkan motivasi berwirausaha pada diri seseorang, sehingga ia akan melakukan tindakan untuk mencapai tujuannya tersebut. Motivasi

berwirausaha yang tinggi akan memberikan dampak yang tinggi pula terhadap minat berwirausaha. Menurut Nirmala (2018: 19), permasalahan UMKM dalam kemudahan berusaha lainnya antara lain bahwa UMKM masih dinilai suatu usaha yang tidak mampu memenuhi syarat perbankan (*bankable*). Akibatnya, tidak semua UMKM mampu mengakses kredit usaha rakyat (KUR) maupun ke lembaga keuangan lainnya dalam mendapatkan informasi mengenai modal. Padahal secara prospek, banyak UKMM memiliki usaha yang layak untuk diberikan akses perbankan (*feasible*). Kendala lainnya adalah rendahnya pengetahuan mengenai strategi pemasaran dan hak intelektual. Beberapa kendala lain yang dihadapi UMKM yaitu dalam hal teknologi dan inovasi produk, riset pasar, dan inefisiensi.

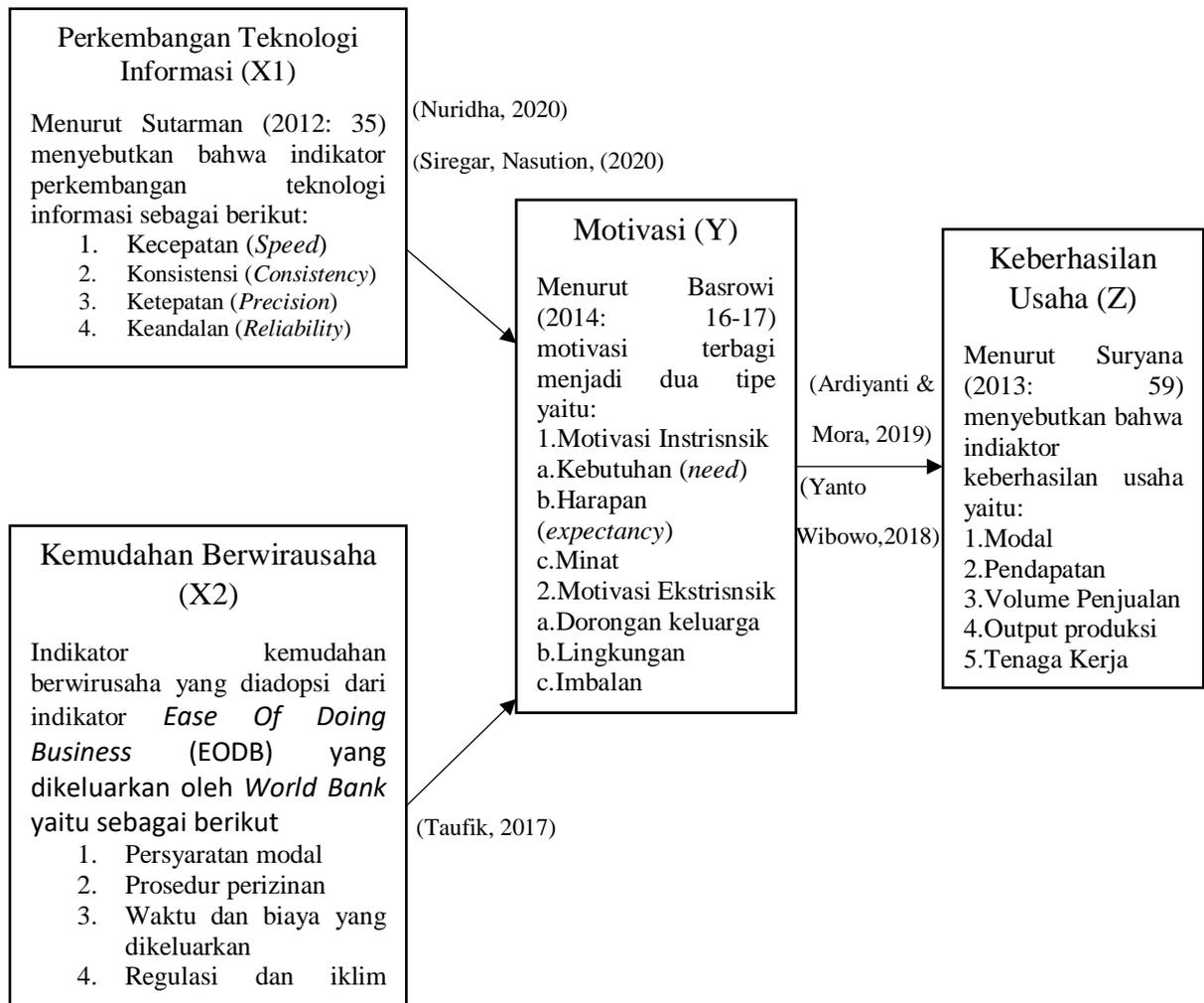
Selain itu, perizinan juga masih terdapat kendala di mana ada banyak prosedur yang harus diikuti dengan biaya yang tidak murah dan jangka waktu yang lama. Hal ini sedikit banyak terkait dengan kebijakan perekonomian Pemerintah yang dinilai tidak memihak pihak kecil seperti UMKM tetapi lebih mengakomodir kepentingan dari para pengusaha besar. Salah satu upaya yang dilakukan Pemerintah untuk meningkatkan kemudahan dalam berwirausaha yaitu dengan berkomitmen melakukan upaya di segala sektor untuk memperbaiki tingkat kemudahan berusaha atau *Ease of Doing Bussines (EODB)* di Indonesia, termasuk sektor UMKM. Upaya memperbaiki tingkat kemudahan berusaha tersebut diwujudkan melalui perbaikan regulasi di berbagai sektor mulai dari memulai usaha, hingga perlindungan terhadap pemilik saham minoritas; mempercepat standar waktu pelayanan dengan menyederhanakan prosedur atau melakukan inovasi lainnya, melakukan sosialisasi lebih efektif terhadap regulasi yang dianggap dapat mendorong kemudahan berusaha di Indonesia, dan peningkatan pelayanan melalui sistem *online*. Semakin tinggi tingkat kemudahan berwirausaha, maka akan semakin tinggi motivasi berwirausaha (Taufik, 2017: 371).

c. Pengaruh Motivasi Terhadap Keberhasilan Usaha (Y Terhadap Z)

Motivasi merupakan salah satu faktor keberhasilan wirausaha dalam menyelesaikan tugasnya (Schaltegger & Burritt, 2018; Carsrud et al., 2017).

Semakin besar motivasi maka semakin besar kesuksesan yang bisa dicapai. Faktor-faktor pendorong disebut juga faktor penyebab kepuasan. Jika seseorang mempunyai motivasi berwirausaha dan pengetahuan kewirausahaan, maka akan mempunyai pengaruh terhadap keberhasilan usahanya. Menurut Anggraeni (2017), keberhasilan dalam menjalani usaha merupakan dambaan bagi semua pelaku usaha, sehingga akan melakukan apa saja untuk mencapainya keberhasilan usaha adalah keberhasilan dari bisnis mencapai tujuannya, dimana keberhasilan tersebut didapatkan dari seorang wirausaha yang memiliki otak cerdas, kreatif, mengikuti perkembangan teknologi dan dapat menerapkannya secara proaktif dan hal tersebut terlihat dari usaha seseorang dimana suatu keadaan usahanya yang lebih baik dari periode sebelumnya, dapat dilihat dari efisiensi proses produksi yang dikelompokkan berdasarkan efisiensi secara teknis dan efisiensi secara ekonomis, target perusahaan yang ditentukan oleh pemilik usaha, permodalan, skala usaha, hasil atau laba, jenis usaha atau pengelolaan, kinerja keuangan, serta image perusahaan. Keberhasilan usaha dipengaruhi oleh empat faktor yaitu, motivasi, usia, pengalaman, pendidikan.

Berdasarkan beberapa uraian di atas, maka kerangka pikir dalam penelitian ini dapat digambarkan sebagai berikut:



Sumber: Paradigma Penelitian

2.3 Hipotesis

Berdasarkan kerangka pemikiran tersebut, maka terdapat tiga hipotesis utama yang diuji dalam penelitian ini, yaitu:

H1: Perkembangan teknologi informasi secara parsial memiliki pengaruh yang signifikan terhadap motivasi.

H2: Kemudahan berwirausaha secara parsial memiliki pengaruh yang signifikan terhadap motivasi.

H3: Motivasi secara parsial memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keberhasilan usaha.