

BAB II

KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

2.1. Kajian Pustaka

Pada penelitian ini penulis menggali informasi dari jurnal ilmiah, buku-buku maupun skripsi yang berisi tentang teori-teori manajemen yang digunakan sebagai pembanding, mengenai kelebihan dan kekurangan teori-teori yang sudah ada. Dengan tujuan untuk mendapatkan informasi atau teori yang berkaitan dengan judul yang digunakan sebagai landasan teori ilmiah.

2.1.1. Motivasi Usaha

2.1.1.1. Pengertian Motivasi Usaha

Menurut Wukir (2013:15) dalam Marganingsih (2018) motivasi usaha merupakan proses yang menjelaskan intensitas, arah, dan ketekunan seseorang dalam berusaha mencapai tujuannya. Motivasi seseorang bergantung pada bergantung kepada seberapa kuat motif mereka. Jika dalam diri seseorang tidak memiliki motivasi, maka kegiatan yang dilakukan tidak akan maksimal.

Motivasi usaha adalah dorongan patriotik pengusaha yang muncul dalam diri (intrinsik) dan dari luar (ekstrinsik) dalam meniti kehidupannya untuk mencari nilai-nilai hakiki agar cita-cita hidup berlandaskan keyakinan dan watak luhur untuk mencapai tujuan yang diharapkan. (Ketut Yasa et al, 2016:187).

Menurut muhammad iffan (2018:208) motivasi wirausaha adalah penentu utama faktor kesuksesan dalam kesuksesan kewirausahaan. motivasi memiliki nilai yang besar karena itu membuat orang untuk bertindak.

Menurut Bijaoui (2012) “Business motivation were categorized in push and pull factor, push factor make business entrepreneur, individual becomes necessity or business entrepreneur was depend on the type of influence on interest and intention, whether the intention to start business is pull inside or it is push due external forces.” Motivasi usaha termasuk dalam faktor push and pull, faktor pendorong membuat keharusan pengusaha dan faktor penarik menjadikan pengusaha bisnis, individu menjadi kebutuhan atau bisnis pengusaha itu tergantung pada jenis pengaruh pada minat memulai bisnis adalah menarik ke dalam atau didorong karena kekuatan eksternal.

Menurut Sulianny and Husein (2019) “Business motivation is an incentive to encourage someone to do a business, which is done with passion, creative, innovative, and willing to take risks to gain, in cash or self-satisfaction”. Motivasi usaha adalah intensif untuk mendorong seseorang melakukan bisnis yang dilakukan dengan semangat, kreatif, inovatif, dan bersedia mengambil risiko, dalam bentuk tunai maupun kepuasan diri.

Menurut Wikanso (2013) dalam Ardiyanti dan Mora (2019) motivasi usaha adalah merupakan keseluruhan daya penggerak didalam diri seorang wirausaha yang menimbulkan kegiatan wirausaha yang menjamin kelangsungan dari kegiatan wirausaha dan yang memberi kegiatan wirausaha tersebut sehingga tujuan yang dikehendaki dapat tercapai.

Dari penjelasan diatas maka dapat disimpulkan bahwa motivasi usaha adalah merupakan dorongan yang harus dimiliki oleh seorang pengusaha dalam menjalankan usahanya untuk mencapai tujuan yang diharapkan dengan memandang aspek-aspek menjadi peluang untuk dapat berkembang.

2.1.1.2 Faktor-faktor yang dinilai mempengaruhi

Motivasi Usaha Dalam Berwirausaha Menurut Tuskeroh dalam Dyah Ayu et al (2019:170) antara lain adalah:

1. Rasa percaya diri

Rasa kepercayaan diri adalah suatu sikap atau keyakinan atas kemampuan diri sendiri, sehingga dalam melakukan tindakan tidak terlalu sering merasa cemas, merasa bebas untuk melakukan hal-hal yang sesuai dengan keinginan, dan memiliki tanggung jawab atas keputusan dan tindakan yang dilakukan

2. Inovatif

Inovatif yaitu Usaha seseorang—dengan mendayagunakan pemikiran, kemampuan imajinasi, berbagai stimulan, dan individu yang mengelilinginya—dalam menghasilkan produk baru, baik bagi dirinya sendiri ataupun lingkungannya.

3. Memiliki jiwa kepemimpinan

Memiliki jiwa kepemimpinan adalah orang yang menguasai dirinya dengan baik. Sikap yang dimilikinya tidak timbul begitu saja, tetapi dari kebiasaan-kebiasaan yang dilakukannya.

4. Efektif dan efisien

Efektif berarti fokus pada hasil dan melakukan langkah yang benar (misal, sesuai prosedur). Sedangkan tindakan dibidang efisien ketika berfokus pada proses dan melakukan berbagai cara yang dipandang tepat atau benar.

5. Berorientasi masa depan.

Orientasi masa depan adalah sejauh mana seseorang atau kelompok berpikir mengenai masa depan mereka dengan mengkonsekuensi masa depan dan merencanakan sebuah rencana ke depan sebelum bertindak.

2.1.1.3 Indikator Motivasi Usaha

Berikut indikator motivasi usaha adalah:

Tabel 2.1
Indikator Motivasi Usaha

No	Judul Penelitian	Indikator
1	Analisis pengaruh motivasi, Knowledge of entrepreneurship dan independensi terhadap Kualitas kewirausahaan dan kinerja usaha kecil kerajinan Payung tradisional Di provinsi bali	1. Berani Bersikap 2. Memiliki Otonomi 3. Mampu mewujudkan sesuatu
2	Pengaruh efikasi diri dan motivasi terhadap keberhasilan usaha pada pemilik toko pakaian di pusat grosir metro tanah abang, jakarta	1. Alasan Keunagan 2. Alasan Sosial 3. Alasan Pelayanan 4. Alasan Pemenuhan Diri
3	Pengaruh Motivasi Usaha terhadap Keberhasilan Usaha dengan Kemampuan Usaha sebagai Variabel Mediasi pada	1. Pengelola usaha memiliki pengetahuan manajerial dalam menjalankan usahanya 2. Pengelola usaha memiliki sikap untuk

No	Judul Penelitian	Indikator
	Industri Kecil Menengah Makanan Ringan Priangan Timur-Indonesia	memajukan usahanya 3. Pengelola usaha memiliki ketrampilan dalam menjalankan usahanya 4. Pengelola usaha memiliki kematangan emosional dalam menjalankan usahanya 5. Pengelola usaha memiliki pengetahuan tentang usaha yang dilakukan atau ditekuni 6. Pengelola usaha memiliki imajinasi atau khayalan, ide pada usahanya 7. Pengelola usaha memiliki pengetahuan praktik dalam tehnik 8. Pengelola usaha memiliki pengetahuan praktik dalam desain 9. Pengelola usaha memiliki pengetahuan praktik dalam pemrosesan 10. Pengelola usaha memiliki pengetahuan praktik dalam pembukuan 11. Pengelola usaha memiliki pengetahuan praktik dalam administrasi dan pemasaran 12. Pengelola usaha memiliki ketrampilan menemukan, berkreasi dan berimajinasi 13. Pengelola usaha memiliki ketrampilan berhitung 14. Pengelola usaha memiliki prediksi keadaan pada masa yang akan datang

2.1.2 Kemampuan Usaha

2.1.2.1 Pengertian Kemampuan Usaha

Kemampuan usaha menurut Yuyun Wirasasmita dalam Suryana (2014) bahwa kemampuan usaha yakni: memiliki pengetahuan usaha (self knowledge), memiliki imajinasi atau khayalan (imagination), memiliki pengetahuan praktik (practica knowledge), memiliki keterampilan menemukan (search skill), memiliki pandangan kedepan (foresight), memiliki keterampilan menghitung (computation skill), serta memiliki keterampilan berkomunikasi (comunication skill).

Menurut Meredith dalam Suryana dan Bayu (2011 : 62) seorang wirausaha haruslah mampu melihat ke depan. Melihat ke depan berpikir dengan penuh perhitungan, mencari pilihan dari berbagai alternatif masalah dan pemecahannya.

Kemampuan usaha adalah kemampuan yang dimiliki suatu perusahaan merupakan salah satu faktor penting dalam meningkatkan produktivitas, dalam artian sejauh mana suatu perusahaan dapat mencapai hasil maksimal tergantung pada kemampuan yang dimiliki (Henny Welsa, 2018).

Menurut Chamdan Purnama (2010:401) kemampuan usaha itu pada dasarnya merupakan hasil proses belajar, yang meliputi aspek-aspek Knowledge (pengetahuan), attitude (sikap), dan skill (keterampilan).

Menurut Yun Xiong dan Tai-He Lin (2018) “Business ability is the key skills and invisible knowledge possessed by entrepreneurs, and it is an intellectual capital contained in the human body.” Kemampuan usaha adalah keterampilan kunci dan pengetahuan tak kasat mata yang dimiliki pengusaha, dan itu adalah modal intelektual yang terkandung dalam tubuh manusia.

Dari penjelasan diatas maka dapat disimpulkan bahwa kemampuan usaha adalah sejauh mana usaha dapat mencapai hasil yang maksimal yang pada dasarnya merupakan hasil dari proses belajar, yang meliputi aspek-aspek Knowledge (pengetahuan), attitude (sikap), dan skill (keterampilan).

2.1.2.2 Cara meningkatkan kemampuan usaha

1. Meningkatkan kemampuan manajemen serta teknis produksi dan pengolahan.
2. Meningkatkan kemampuan rancang bangun dan perekayasaan.
3. Memberikan kemudahan dalam pengadaan sarana dan prasarana produksi dan pengolahan, bahan baku, bahan penolong dan kemasan.
4. Menyediakan tenaga konsultan profesional di bidang produksi dan pengolahan

2.1.2.3 Indikator Kemampuan Usaha

Berikut indikator kemampuan usaha adalah:

Tabel 2.2
Indikator Kemampuan Usaha

No	Judul Penelitian	Indikator
1	Motivasi usaha dan kemampuan usaha dalam Meningkatkan keberhasilan usaha industri kecil (studi pada industri kecil sepatu di Jawa Timur)	1. Pengetahuan 2. Sikap 3. Keterampilan 4. Kematangan Emosional
2	Pengaruh Motivasi Usaha terhadap Keberhasilan Usaha dengan Usaha sebagai Variabel Mediasi pada Industri Kecil Menengah Makanan Ringan Priangan Timur-Indonesia	1. Memiliki Pengetahuan Usaha 2. Memiliki Imajinasi Praktis 3. Keterampilan 4. Pandangan Kedepan 5. Keterampilan Menghitung 6. Keterampilan Berkomunikasi
3	Pengaruh Motivasi dan Kemampuan Usaha Terhadap Peningkatan Keberhasilan	1. Knowledge (pengetahuan) 2. attitude (sikap) dan

Usaha Industri Kecil Batu Bata di Kecamatan Muara Batu dan Dewantara Kabupaten Aceh Utara	3.Skill (ketrampilan)
---	-----------------------

2.1.3 Keberhasilan Usaha

2.1.3.1 Pengertian Keberhasilan Usaha

Menurut **Primiana (2009:49)** dalam **Budi Wahono dkk (2017)** menyatakan bahwa “keberhasilan usaha adalah permodalan sudah terpenuhi, penyaluran yang produktif, dan tercapainya tujuan organisasi, yaitu profit”.

Menurut **Panigoro (1983: 42)** dalam **Trustorini Handayani (2013: 40)** menyatakan bahwa “keberhasilan usaha adalah sebagai suatu prestasi yang berhasil diraih oleh suatu perusahaan dari satu periode ke periode lainnya”.

Sedangkan menurut **Faizal Noor (2007: 397)** dalam **Raeni Dwi Santy (2014)** mengungkapkan bahwa “keberhasilan usaha pada hakikatnya adalah keberhasilan dari bisnis mencapai tujuannya. Keberhasilan usaha merupakan utama dari sebuah perusahaan dimana segala aktivitas yang ada didalamnya ditujukan untuk mencapai suatu keberhasilan. Dalam pengertian umum, keberhasilan menunjukkan suatu keadaan yang lebih baik atau unggul dari pada masa sebelumnya”.

Menurut (**Ngwangwama, Ungerer, & Morrison, 2013**) “Business success is about the achievement of goals and objectives of a company, which is not explicitly defined.” Keberhasilan usaha adalah tentang pencapaian tujuan dan sasaran perusahaan, yang tidak didefinisikan secara eksplisit.

Menurut (**Muhammad Amjad Saleem, 2012**) “business success is usually defined in terms of economic measures which include return on assets, sales, profits, employees and survival rates, and no financial measures, such as customer satisfaction, personal development, and personal realization. Keberhasilan usaha biasanya didefinisikan dalam hal ukuran ekonomi yang meliputi pengembalian aset, penjualan, laba, karyawan dan tingkat kelangsungan hidup, dan tidak ada ukuran keuangan, seperti kepuasan pelanggan, pengembangan pribadi, dan realisasi pribadi.

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa keberhasilan usaha adalah suatu wirausahawan tercapainya suatu tujuan yang dilihat dari permodalan yang terpenuhi. Keberhasilan usaha juga menggambarkan keadaan yang lebih baik pada perusahaannya.

2.1.3.2 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha

Menurut **Suryana (2014:108)** faktor-faktor pendorong keberhasilan dalam kewirausahaan ditentukan oleh tiga faktor, yaitu yang mencakup hal-hal sebagai berikut:

1. Kemampuan dan kemauan

Orang yang tidak memiliki kemampuan, tetapi banyak kemauan dan orang yang memiliki banyak kemauan, tetapi tidak memiliki kemampuan, keduanya tidak akan menjadi wirausahawan yang sukses. Sebaliknya, orang yang memiliki kemauan dan dilengkapi dengan kemampuan akan menjadi orang yang sukses.

2. Tekad yang kuat dan kerja keras

Orang yang tidak memiliki tekad yang kuat, tetapi memiliki kemauan untuk bekerja keras dan orang yang suka bekerja keras, tetapi tidak memiliki tekad yang kuat, keduanya tidak akan menjadi wirausahawan yang sukses.

3. Kesempatan dan peluang

Ada solusi ada peluang, senaliknya tidak ada solusi tidak akan ada peluang. Peluang ada jika kita menciptakan peluang itu sendiri, bukan mencari-cari atau menunggu peluang yang akan datang kepada kita.

2.1.3.3 Indikator Keberhasilan Usaha

Berikut indikator Keberhasilan usaha adalah:

Tabel 2.3
Indikator Keberhasilan Usaha

No	Judul Penelitian	Indikator
1	Keterampilan Wirausaha Untuk Keberhasilan Usaha	1. Pertumbuhan Usaha 2. Profit Penjualan 3. Output Produksi 4. Tenaga Kerja
2	Analisis Pengaruh Motivasi, Kemampuan Kerja dan Jiwa Wirausaha terhadap Keberhasilan Usaha pada Sentra Kripik Tempe Sanan Malang	1. Laba (profitability) 2. Produktivitas dan efisiensi 3. Kompetensi dan etika usaha 4. Daya saing 5. Terbangunnya citra baik
3	Motivasi dan Kemampuan Usaha Dalam meningkatkan Keberhasilan Usaha Industri Kecil (Studi Pada Industri Kecil Sepatu di Jawa Timur)	1. Efisiensi produksi 2. Perluasan Produksi 3. Profitabilitas 4. Kepercayaan Publik

2.1.4 Penelitian Terdahulu

Tabel 2.2
Penelitian Terdahulu

No.	Judul Penelitian/Judul Referensi	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1	Pengaruh Motivasi dan Kemampuan Usaha Terhadap Peningkatan Keberhasilan Usaha Industri Kecil Batu Bata di Kecamatan Muara Batu dan Dewantara Kabupaten Aceh Utara Yusniar(2017) ISSN : 2338-2864	secara simultan dan partial motivasi dan kemampuan usaha mempengaruhi terhadap keberhasilan usaha dan sukses	Motivasi dan kemampuan usaha dijadikan variabel independen dan keberhasilan usaha variabel dependen	Tempat penelitian yang berbeda
2	Pengaruh Sikap Kewirausahaan Dan Kompetensi Wirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha Oleh: Jayanthi Octavia (2015) ISSN: 2086-0447	masalah yang muncul pada keberhasilan usaha terjadi karena sikap kewirausahaan dan kompetensi wirausaha yang belum optimal.	Keberhasilan usaha variabel Dependen	Tidak ada variabel motivasi usaha dan kemampuan usaha
3	Pengaruh Kompetensi Wirausaha, Skala Usaha Dan Saluran Pemasaran Terhadap Keberhasilan Usaha Oleh: Irvan Kurniawab Dkk (2019) ISSN : 2252-6544	secara simultan dan partial kompetensi wirausaha, skala usaha dan saluran pemasaran berpengaruh pada keberhasilan usaha sebesar 70,0 %. Secara parsial variabel kompetensi wirausaha berpengaruh terhadap keberhasilan usaha sebesar 46,1 %, skala usaha pada keberhasilan usaha sebesar 42,4% ,dan saluran pemasaran berpengaruh terhadap keberhasilan usaha sebesar 15,0 %.	.kompetensi wirausaha di jadikan variabel independen dan keberhasilan usaha variabel dependen	Variabel skala usaha dan saluran pemasaran, dan tidak ada variabel gaya kepemimpinan

No.	Judul Penelitian/Judul Referensi	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
4	<p>Konsep kewirausahaan dan kemampuan usaha</p> <p>Oleh: Drs. Ongky Setio Kuncono, MM, MBA</p>	<p>model teoritis tentang Konsep kewirausahaan dan kemampuan usaha saling berhubungan</p>	<p>Gaya kemampuan usaha variabel independen</p>	<p>Variabel manajemen pengetahuan terhadap kolaborasi desain</p>
5	<p>Pengaruh Gaya Kepemimpinan, Motivasi Dan Disiplin Kerja Terhadap Kinerja Pegawai Di Kantor Sekretariat Daerah Kabupaten Kutai Timur</p> <p>Oleh : Sundoro Yekti (2012) ISSN : 2252-4266</p>	<p>terdapat pengaruh antara motivasi dengan kinerja pegawai. Pengujian membuktikan bahwa motivasi memiliki pengaruh positif terhadap kinerja pegawai. Dilihat dari perhitungan yang telah dilakukan diperoleh nilai koefisien sebesar 0,545.</p>	<p>gaya kepemimpinan dijadikan variabel independen</p>	<p>Motivasi dan disiplin kerja Dependen : kinerja pegawai dan objek penelitian</p>
6	<p>Pengaruh Gaya Kepemimpinan Terhadap Komitmen Organisasi Karyawan Ukm Di Wilayah Depok Jawa Barat</p> <p>Oleh: Dede Suryanto (2016)</p>	<p>transformational leadership style berpengaruh positif terhadap affective commitment dan tidak berpengaruh pada normative commitment, transactional leadership style tidak berpengaruh terhadap continuance commitment, dan passive/avoidant leadership style tidak mempengaruhi affective commitment.</p>	<p>Gaya kepemimpinan sebagai independen</p>	<p>Dependen komitmen organisasi karyawan dan objek penelitian</p>
7	<p>Entrepreneurial Competencies and SMEs Business Success: The Contingent Role of External Integrations</p> <p>Oleh : Shehnaz Tehseen</p>	<p>As the existing literature reveals the importance of entrepreneurial competencies towards business success, this paper thus argues that through external integration, this relationship can be more improved. But this is just a conceptual paper; it suggests that an empirical study should be conducted in future by using this conceptual framework to see the impact of external integration as a moderator between the entrepreneurial competencies and business success</p>	<p>Entrepreneurial competencies & Business success</p>	<p>The contingent role of external integration</p>

No.	Judul Penelitian/Judul Referensi	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
8	<p>The Effect of Leadership Style, Work Environment and Organization Culture on Employee Performance: A Case Study at Kawasan Industri Makassar (Kima), Indonesia</p> <p>Oleh: Salmiaty Taty & Muhammad Basir ISSN : 2319-7668</p>	<p>The study revealed that dominant exogeneous variable which affected the employee performance is leadership, for the highest total effect of 0,292. However, total effect of work environment towards employee performance is 0,171. Meanwhile, total effect for organization culture on employee performance is about 0,160. The findings also reveal that those variables have significant correlation and positively influence the employee performance.</p>	Leadership style	Work environment and organization culture on employee performance, object of research
9	<p>The Influence of Discipline and Motivation on Employee Performance in PT. Panca Usaha Lestari in Jakarta</p> <p>Oleh: Mohamad Duddy Dinantara ISSN:2086-6364</p>	<p>From the results of this study, it was concluded that motivation had a significant effect on employee performance</p>	Both use the variables of employee motivation and performance that are studied	not the same as using the variable influence of discipline

2.2 Kerangka Pemikiran

Kondisi persaingan di sektor bisnis pada saat ini cukup ketat dan kompleks. Setiap perusahaan dituntut untuk selalu mengerti dan memahami apa yang terjadi di pasar dan apa yang menjadi keinginan konsumen, serta perubahan yang ada agar mampu bersaing dengan pihak pesaing. Perubahan disini terkait dengan bagaimana perusahaan mampu untuk menjawab apa yang menjadi keinginan konsumen, persaingan dengan kompetitor yang lain, serta perubahan yang terjadi

di pasar. Perusahaan diharapkan untuk dapat menciptakan produk yang benar-benar baru atau lain dari yang sebelumnya atau membuat produk yang merupakan perbaikan dari produk yang telah ada sebelumnya maka dari itu perusahaan harus memiliki Orientasi Pasar. Perusahaan yang berorientasi pasar berarti mampu melihat kebutuhan pasar kedepan, karena dengan orientasi pasar ini juga, perusahaan dituntut untuk selalu berupaya memuaskan kebutuhan serta keinginan konsumen secara lebih baik.

Selain orientasi pasar juga terdapat faktor lain yang mendukung keunggulan bersaing yaitu orientasi kewirausahaan, orientasi kewirausahaan sangatlah penting untuk dimiliki oleh seorang pengusaha. Karena metode, praktek, dan gaya pembuatan keputusan yang digunakan untuk mengambil tindakan yang penuh tanggung jawab. Adapun aspek-aspek yang ada dalam orientasi kewirausahaan adalah keinovatifan, proaktif dan keberanian mengambil resiko. Oleh karena itu semakin baiknya orientasi kewirausahaan seorang pengusaha akan berdampak baik pada citra perusahaan tersebut dan mampu untuk mengalahkan pesaing-pesaing yang ada.

Oleh sebab itu sebuah perusahaan harus memiliki keunggulan bersaing dibandingkan dengan perusahaan lain karena pada saat ini konsumen memiliki banyak pilihan dalam mengambil sebuah keputusan pembelian. Keunggulan bersaing akan mampu menjaga eksistensi dalam rangka mempertahankan dan mengembangkan usaha dibidangnya. Selaian itu peran keunggulan bersaing juga membuat perusahaan akan lebih mudah untuk mencapai tujuan dari perusahaan tersebut. Keunggulan bersaing tidak hanya dilihat dari produk yang dihasilkannya,

melainkan penilaiannya dari segala aspek baik itu internal maupun eksternal di dalam perusahaan itu sendiri. Akan banyak rintangan yang akan dihadapi oleh perusahaan dalam mewujudkan keunggulan bersaing. Oleh sebab itu perusahaan harus siap dan mampu dalam menghadapi resiko yang akan terjadi.

Agar perusahaan memiliki keunggulan bersaing perusahaan harus mampu mengembangkan secara efektif faktor-faktor diatas yaitu, orientasi pasar dan orientasi kewirausahaan. Dengan semakin baiknya faktor-faktor tersebut maka akan baik pula daya saing perusahaan dalam mewujudkan sebuah tujuan perusahaan yang diharapkan.

2.2.1 Hubungan Antar Variabel

2.2.1.1 Hubungan Motivasi Usaha terhadap Keberhasilan Usaha

Menurut Irham Fahmi (2014) motivasi adalah perilaku usaha untuk memenuhi keinginan yang diinginkan. Motivasi merupakan proses psikologis yang mendasar dan merupakan unsur yang menjelaskan perilaku seseorang. Motivasi sendiri menjadi faktor penentu dalam pencapaian tujuan. Motivasi berhubungan dengan dorongan atau kekuatan yang berada dalam diri seseorang yang tidak dapat dilihat. David C. McClelland dalam Suryana (2014) berpendapat bahwa berwirausaha ditentukan oleh motif berprestasi, optimisme, sikap, nilai, dan keberhasilan. Keberhasilan wirausahawan ditentukan oleh perilaku kewirausahaan. Faktor yang memengaruhi perilaku kewirausahaan itu sendiri adalah internal factor dan external factor. Faktor-faktor internal meliputi: hak kepemilikan (property right-PR), kemampuan/kompetensi (competency/ability-C),

dan insentif (incentive-I), serta external factor meliputi: lingkungan (environment-E).

2.2.1.2 Hubungan Kemampuan Usaha terhadap Keberhasilan Usaha

Objek studi kewirausahaan menurut Suryana (2014) adalah kemampuan, sifat-sifat, nilai-nilai, dan kepribadian seseorang yang diwujudkan dalam perilaku. Untuk menjadi wirausahawan, harus memiliki dasar berupa visi yang jelas, kemampuan dan komitmen yang kuat, kecukupan modal, baik uang maupun waktu, dan kecukupan tenaga serta pikiran. Modal-modal tersebut sebenarnya tidak cukup apabila tidak dilengkapi dengan kemampuan. Dun Steinhoff & John F. Burgess dalam Suryana (2014) mengatakan karakteristik yang diperlukan untuk mencapai pengembangan dan keberhasilan berwirausaha sebagai berikut:

Pertama, untuk menjadi wirausahawan yang sukses, seseorang harus memiliki ide atau visi bisnis yang jelas serta kemauan dan keberanian untuk menghadapi risiko, baik berupa waktu maupun uang. Apabila ada kesiapan dalam menghadapi risiko. Kedua, bila ingin sukses harus membuat perencanaan usaha, mengorganisasikan, dan menjalankannya. Agar usahanya berhasil, selain harus bekerja keras sesuai dengan urgensinya, wirausahawan harus mampu mengembangkan hubungan, baik dengan mitra usaha maupun sesama pihak yang terkait dengan kepentingan perusahaan. Sukses dalam berwirausaha tidak diperoleh secara tiba-tiba atau instan dan secara kebetulan, tetapi dengan penuh perencanaan, memiliki visi, misi, kerja keras, dan memil

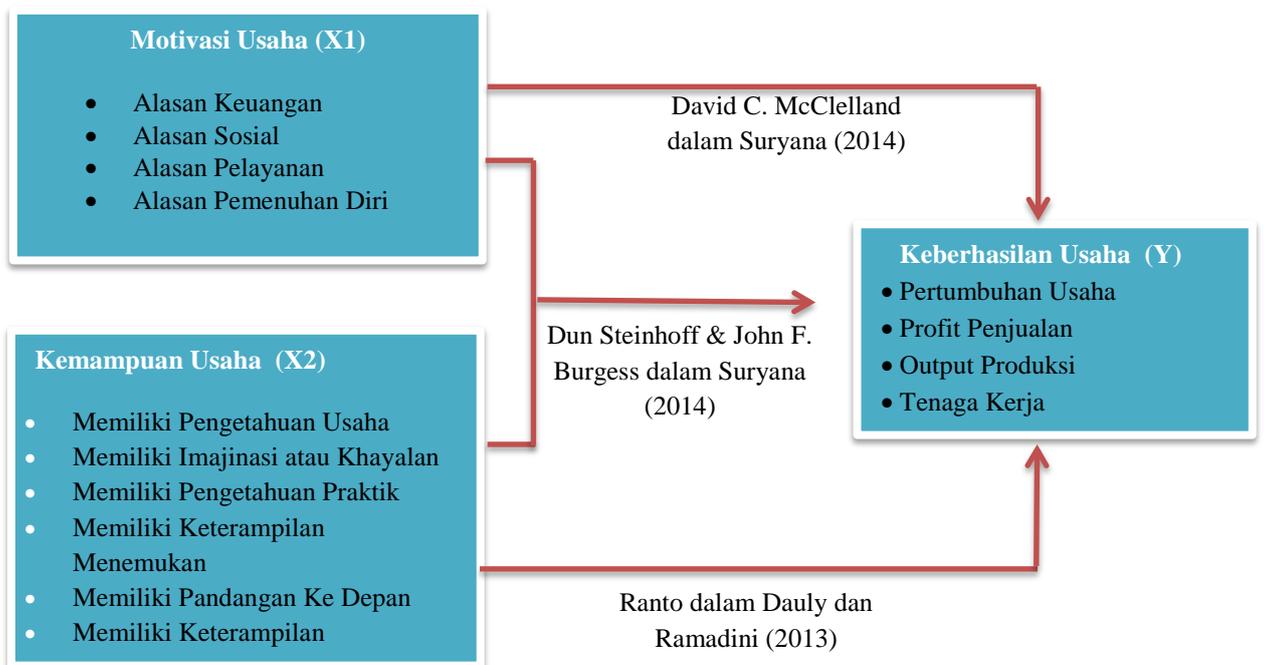
2.2.1.3 Hubungan Motivasi dan Kemampuan Usaha terhadap Keberhasilan Usaha

Menurut Alifuddin (2015), keberhasilan usaha adalah mereka yang mampu menggalangkekuatan dan potensi dalam dirinya, sedangkan menurut Ranto dalam Dauly dan Ramadini (2013), keberhasilan berwirausaha tidaklah identik dengan bagaimana seseorang bisa mengumpulkan uang sehingga menghasilkan nilai tambah. Berusaha lebih dilihat dari bagaimana seseorang bisa membentuk, mendirikan, serta menjalankan usaha dari awal. Merujuk dari pengertian keberhasilan atau sukses, maka dalam mengukap keberhasilan bagi wirausaha dapat dibuktikan oleh prestasi yang dicapai, yaitu pertumbuhan dari perusahaan yang dikelolanya. Pertumbuhan ini dibuktikan oleh penjualan, aset perusahaan, dan jumlah karyawan. Untuk meraih keberhasilan itu, tentunya mempunyai kiatkiat dalam menciptakan peluang usaha, karena tahap pemanfaatan dan pengembangan kesempatan sudah menjadi hal yang rutin.

Ideide inovatif yang akan membantu dalam memotivasi pengusaha yang maju. Wawasan dan pengalaman praktis serta perilaku wirausaha serta motif prestasi dan keberhasilan akan mempengaruhi pengusahapengusaha lain. Kinerja SDM dipengaruhi oleh kemampuan, motivasi dan keadaan lingkungannya. Kemampuan dapat diraih dari pendidikan, pelatihan dan pengalaman karena masalah motivasi SDM merupakan faktor penting dalam menunjang keberhasilan usaha. Motivasi merupakan rangsangan diri sendiri untuk melakukan tindakan. Pada umumnya setiap orang memiliki motivasi yang berbeda, motivasi bisa

datang dari dirinya atau orang lain tergantung bagaimana cara menyikapi rangsangan tersebut agar menjadikan suatu tindakan yang positif.

Berikut ini adalah skema paradigma dari penelitian ini :



Gambar 2.1
Paradigma Penelitian

2.3 Hipotesis

Menurut Sugiyono (2010:39) menjelaskan bahwa hipotesis penelitian adalah sebagai berikut:

Hipotesis penelitian adalah jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian. Dikatakan sementara karena jawaban yang diberikan baru didasarkan pada teori yang relevan belum didasarkan pada fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data. Jadi, hipotesis juga dapat dinyatakan sebagai jawaban teoritis terhadap rumusan masalah penelitian, belum jawaban empiris.

Berdasarkan identifikasi masalah, tujuan penelitian, dan kerangka pemikiran maka hipotesis dinyatakan sebagai berikut:

Sub Hipotesis :

H1: Motivasi Usaha berpengaruh terhadap keberhasilan usaha pada Distro Trunojoyo Bandung

H2: Kemampuan usaha berpengaruh terhadap keberhasilan usaha pada Distro Trunojoyo Bandung

Hipotesis Utama :

Terdapat pengaruh Motivasi Usaha dan Kemampuan Usaha terhadap Keberhasilan usaha pada Distro Trunojoyo Bandung.