

BAB II

KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN HIPOTESIS

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 Aliansi Strategis

2.1.1.1 Definisi Aliansi Strategi

Menurut Dina Rahayu (2018:13) Aliansi Strategis merupakan hubungan formal antara dua atau lebih kelompok untuk mencapai satu tujuan yang disepakati bersama ataupun memenuhi bisnis kritis tertentu yang dibutuhkan masing-masing organisasi secara independen.

Menurut Aa W Nugraha (2016:19) Aliansi Strategis adalah Rangkaian keputusan dan tindakan yang menghasilkan formulasi dan implementasi rencana untuk mencapai tujuan perusahaan. Manajemen strategis meliputi perencanaan, pengarahan, pengorganisasian, dan pengendalian keputusan serta tindakan yang sesuai dengan strategi perusahaan.

Tabel 2.1
Definisi Aliansi Strategi

No	Tahun	Ahli	Definisi
1	2018	Dina Rahayu	Aliansi Strategis merupakan hubungan formal antara dua atau lebih kelompok untuk mencapai satu tujuan yang disepakati bersama ataupun memenuhi bisnis kritis tertentu yang dibutuhkan masing-masing organisasi secara independen.
2	2016	Aa W Nugraha	Aliansi Strategis adalah Rangkaian keputusan dan tindakan yang menghasilkan formulasi dan implementasi rencana untuk mencapai tujuan perusahaan. Manajemen strategis meliputi perencanaan, pengarahan, pengorganisasian, dan pengendalian keputusan serta tindakan yang sesuai dengan strategi perusahaan.

Sumber : Data diolah peneliti

2.1.1.2 Tipe Aliansi Strategis

Menurut Dina Rahayu (2018:14) terdapat beberapa tipe dalam penerapan aliansi strategis yang diaplikasikan, diantaranya:

1. Joint venture adalah aliansi strategis dimana dua atau lebih perusahaan menciptakan perusahaan yang independen dan legal untuk saling berbagi sumber daya dan kapabilitas dengan mengkombinasikan sebagian aktiva mereka untuk mengembangkan keberhasilan usaha.
2. Equity strategic alliance adalah aliansi strategis dimana dua atau lebih perusahaan memiliki persentase kepemilikan yang dapat berbeda dalam perusahaan yang dibentuk bersama namun mengkombinasikan semua sumber daya dan kapabilitas untuk mengembangkan keberhasilan usaha.
3. Nonequity strategic alliance adalah aliansi strategis dimana dua atau lebih perusahaan memiliki hubungan kontraktual untuk menggunakan sebagian sumber daya dan kapabilitas unik tanpa berbagi ekuitas untuk mengembangkan keberhasilan usaha.
4. Global Strategic Alliances, adalah kerjasama secara partnerships antara dua atau lebih perusahaan lintas negara dan lintas industri.

Ely juga menjelaskan beberapa aplikasi aliansi strategis berdasarkan tingkat bisnis, perusahaan, internasional, dan strategi aliansi jaringan kerja yaitu:

a. Strategi Aliansi Tingkat Bisnis

1. Aliansi Komplementer, dirancang untuk mengambil keunggulan dari peluang-peluang pasar dengan mengkombinasikan aktiva-aktiva dari perusahaan-perusahaan yang menjadi mitra dengan cara-cara yang saling

melengkapi untuk menciptakan nilai baru.

- Aliansi Strategis Komplementer Vertikal.
- Aliansi Komplementer Horisontal.

2. Strategi Pengurangan Persaingan, dalam banyaknya persaingan, banyak perusahaan berusaha untuk menghindari dari persaingan yang 15 merusak atau berlebihan. Salah satunya adalah dengan kolusi implisit atau toleransi mutual.
3. Strategi Tanggapan Persaingan, perusahaan menggabungkan kekuatan untuk merespon tindakan strategik pesaing lain.
4. Strategi Pengurangan Ketidakpastian, aliansi strategis juga digunakan untuk mempertahankan diri dari risiko dan ketidakpastian khususnya dalam pasar-pasar siklus cepat.

b. Strategi Aliansi Tingkat Perusahaan Dirancang untuk memfasilitasi diversifikasi pasar dan produk.

1. Aliansi Strategis Diversifikasi. Memungkinkan suatu perusahaan untuk memperluas ke produk atau wilayah pasar baru tanpa melakukan merger atau akuisisi.
2. Aliansi Strategis Sinergistik. Menciptakan ruang lingkup ekonomi bersama antara dua atau lebih perusahaan.
3. Waralaba. Merupakan salah satu alternatif dalam diversifikasi yang merupakan strategi kerja sama berdasarkan relasi kontraktual.

c. Strategi Aliansi Internasional Alasan menggunakan aliansi internasional :

1. Perusahaan multinasional memiliki kinerja yang lebih baik daripada perusahaan yang hanya beroperasi secara domestik saja

2. Peluang-peluang untuk tumbuh melalui akuisisi atau aliansi terbatas dalam negara asal perusahaan tersebut
 3. Kebijakan pemerintah
 4. Membantu sebuah perusahaan yang mentransformasi dirinya sendiri dalam kondisi-kondisi lingkungan yang berubah dengan cepat
- d. Strategi Aliansi Jaringan Kerja Jenis strategi jaringan kerja antara lain:
1. Jaringan Aliansi Stabil. Memiliki siklus pasar dan permintaan yang mudah diprediksi.
 2. Jaringan Aliansi Dinamis. Basis dalam penggunaan strategi jaringan dalam industri dimana inovasi teknologi cepat diperkenalkan secara berkala.
 3. Jaringan Aliansi Internal. Dibentuk dalam sebuah perusahaan yang memfasilitasi koordinasi produk dan keragaman global.

2.1.1.3 Indikator Aliansi Strategis

Adapun indikator aliansi strategis menurut Dina Rahayu (2018:) adalah sebagai berikut:

1. Aspek distribusi manfaat dan biaya, yaitu berkenaan dengan pendistribusian atau pembagian manfaat dan pengeluaran (biaya) yang digunakan oleh masing-masing perusahaan dalam beraliansi.
2. Efisiensi, yaitu kapasitas waktu dan biaya yang dikeluarkan dalam proses operasional perusahaan, dan mencakup penempatan SDM yang sesuai.
3. Aspek Risiko, yaitu berkenaan dengan pembagian dan pengendalian risiko yang berpotensi dimiliki oleh perusahaan yang beraliansi.
4. Transparansi, yaitu tingkat transparansi sistem kerjasama antara kedua belah

pihak. 17

5. Keterpaduan Sistem, yaitu tingkat penggunaan dan penggabungan sistem yang di-sharing-kan oleh pihak-pihak yang beraliansi.
6. Aturan main, yaitu tingkat kejelasan dalam aturan main dalam beraliansi
7. Keseimbangan hak dan kewajiban, yaitu terjadinya tingkat keadilan antara pemberian hak dan kewajiban antara perusahaan

Tabel 2.2
Indikator Aliansi Strategi

Ahli	Indikator
Dina Rahayu (2018)	Aspek distribusi dan manfaat Efisiensi Aspek resiko Transparansi Keterpaduan sistem Aturan main Keseimbangan hak dan kewajiban

Sumber : Data diolah peneliti

2.1.2 Lokasi Usaha

2.1.2.1 Definisi Lokasi Usaha

Menurut Maskan (2018:40) lokasi memiliki peranan penting dalam menjalankan usaha karena lokasi usaha sangat berkaitan dengan dekatnya pusat keramaian, mudah dijangkau, aman, dan tersedianya tempat parkir, sehingga pada umumnya di sukai oleh konsumen.

Menurut Fathoni (2016:22) Salah satunya penentu dalam bisnis adalah menentukan lokasi tempat untuk bisnis. Lokasi usaha yang nyaman, aman, bersih, ramai, dan mudah di jangkau merupakan beberapa kriteria lokasi yang diminati oleh banyak konsumen.

Menurut Lupiyoadi (2013:96) menjelaskan bahwa lokasi berarti berhubungan

dengan dimana usaha harus bermarkas dan melakukan operasi atau kegiatannya.

Lokasi Usaha adalah hal yang perlu dipertimbangkan. Lokasi strategis menjadi salah satu faktor penting dan sangat menentukan keberhasilan suatu usaha. Dalam memilih lokasi usaha, pemilik lokasi usaha harus mempertimbangkan faktor-faktor pemilihan lokasi, karena lokasi usaha adalah aset jangka panjang dan akan berdampak pada kesuksesan usaha itu sendiri.

Tabel 2.3
Definisi Lokasi Usaha

No	Tahun	Ahli	Definisi
1	2013	Lupiyoadi	lokasi berarti berhubungan dengan dimana usaha harus bermarkas dan melakukan operasi atau kegiatannya.
2	2016	Fathoni	Salah satunya penentu dalam bisnis adalah menentukan lokasi tempat untuk bisnis. Lokasi usaha yang nyaman, aman, bersih, ramai, dan mudah dijangkau merupakan beberapa kriteria lokasi yang diminati oleh banyak konsumen.
3	2018	Maskan	Lokasi memiliki peranan penting dalam menjalankan usaha karena lokasi usaha sangat berkaitan dengan dekatnya pusat keramaian, mudah dijangkau, aman, dan tersedianya tempat parkir, sehingga pada umumnya di sukai oleh konsumen.

2.1.2.2 Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Daya tarik Sebuah Lokasi

Masalah-masalah yang membuat suatu lokasi tertentu memiliki daya Tarik yang spesifik, yaitu aksesibilitas dan keuntungan secara lokasi sebagai pusatnya.

1. Aksesibilitas

Suatu kemudahan bagi konsumen untuk datang atau masuk keluar dari lokasi tersebut. Analisis ini memiliki dua tahap sebagai berikut.

2. Analisis maksro, untuk manksir aksesibilitas lokasi pada tingkat makro ritel

secara bersamaan mengevaluasi beberapa factor seperti pola-pola jalan, kondisi jalan dan halangan-halangan.

3. Analisis mikro, berkonsentrasi pada masalah sekitar lokasi, seperti visibilitas, arus lalu lintas, parker, keramaian, dan jalan masuk atau jalan keluar.
4. Keuntungan secara lokasi dalam sebuah pusat

Lokasi yang lebih baik memerlukan biaya yang lebih ritel harus mempertimbangkan kepentingan mereka. Pada dasarnya konsumen ingin membeli suatu yang mereka temukan dagangan yang diminati. Martius Rukismono & AM. Chandra Gunawan (2013:33).

2.1.2.3 Indikator Lokasi Usaha

Menurut Hendra Fure (2013:276), indikator lokasi usaha adalah:

1. Ketersediaan lahan parkir

Lokasi yang luas, nyaman, dan aman, baik untuk kendaraan roda dua maupun roda empat. Dengan tersedianya lahan parkir akan memudahkan konsumen maupun kegiatan usaha baik tempat kendaraan usaha tempat angkut muat.

2. Memiliki tempat yang cukup luas

Lokasi atau tempat yang dapat menjadi tepat melayani konsumen, aktivitas produksi, aktivitas penyimpanan, ataupun untuk mengendalikan kegiatan perusahaan secara keseluruhan. Dengan tempat yang luas akan memudahkan untuk pembuatan maupun penataan produk yang dijual.

3. Lokasi yang dilalui banyak alat transportasi

Lokasi yang dilalui atau mudah dijangkau sarana transportasi umum. Dengan banyaknya transportasi umum yang akan melintas akan memudahkan konsumen untuk datang ke tempat usaha.

Tabel 2.4
Indikator Lokasi Usaha

Ahli	Indikator
Hendra Fure (2013)	Ketersediaan lahan parkir Memiliki tempat yang cukup luas Lokasi yang dilalui banyak alat transportasi

2.1.3 Kompetensi Wirausaha

2.1.3.1 Definisi Kompetensi Wirausaha

Fithri dan Amanda (2012:283) Kompetensi diartikan sebagai pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan individu yang langsung berpengaruh pada kinerja.

Kompetensi menunjukkan keterampilan atau pengetahuan yang dicirikan oleh profesionalisme dalam suatu bidang tertentu sebagai sesuatu yang terpenting, sebagai unggulan bidang tersebut (Wibowo, 2013).

Menurut Busro (2018:26) Kompetensi usaha adalah kemampuan dan pengetahuan manusia, khususnya kemampuan untuk berbagai kebutuhan dalam bisnis dengan meminimalkan biaya dan memaksimalkan pelayanan kepada pelanggan secara lebih.

Kompetensi wirausaha sangat diperlukan dalam suatu kegiatan usaha, salah satunya menciptakan bisnis baru dengan mengambil resiko dan ketidakpastian demi mencapai keuntungan dan pertumbuhan dengan cara mengidentifikasi peluang dan menggabungkan sumber daya yang diperlukan.

Tabel 2.5
Definisi Kompetensi Wirausaha

No	Tahun	Ahli	Definisi
1	2012	Fithri dan Amanda	Kompetensi diartikan sebagai pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan individu yang langsung berpengaruh pada kinerja.
2	2013	Wibowo	Kompetensi menunjukkan keterampilan atau pengetahuan yang dicirikan oleh profesionalisme dalam suatu bidang tertentu sebagai sesuatu yang terpenting, sebagai unggulan bidang tersebut.
3	2018	Busro	Kompetensi usaha adalah kemampuan dan pengetahuan manusia, khususnya kemampuan untuk berbagai kebutuhan dalam bisnis dengan meminimalkan biaya dan memaksimalkan pelayanan kepada pelanggan secara lebih.

2.1.3.2 Indikator Kompetensi Wirausaha

Menurut Suryana (2006:5) dalam Mohammad Rizky (2015) Kompetensi

Wirausaha adalah :

1. Proaktif

Kemampuan inisiatif dan bertindak langsung pelaku usaha dalam menjalankan kegiatan usahanya.

2. Mengambil resiko

Kemampuan pelaku usaha untuk berani mengambil risiko dan menghadapi tantangan dalam mengambil keputusan.

3. Berorientasi pada masa depan

Kemampuan pengusaha dalam memiliki cara pandang atau cara pikir yang berorientasi pada masa depan usahanya.

Tabel 2.6
Indikator Kompetensi Usaha

Ahli	Indikator
Suryana (2006) dalam Mohamad Rizky (2015)	Proaktif Mengambil Resiko Berorientasi pada masa depan

2.1.2.3 Jenis-Jenis Kompetensi Wirausaha

Menurut Aprianto dan Jacob (2013) jenis Kompetensi dapat dibagi menjadi dua bagian yaitu sebagai berikut:

1. Hard Competency yaitu kompetensi yang ada kaitannya dengan pengetahuan dan keahlian dalam bidang teknis dalam suatu pekerjaan.
2. Soft Competency yaitu Kompetensi yang dimiliki untuk membangun pekerjaan.

2.1.4 Keberhasilan Usaha

2.1.4.1 Definisi Keberhasilan Usaha

Menurut Suryana (2011:38) dalam Dina Rahayu (2018:26) mengemukakan bahwa untuk menjadi wirausaha atau jadi pengusaha yang sukses pertama-tama harus memiliki ide atau visi bisnis (business vision) kemudian ada kemauan dan keberanian untuk menghadapi resiko baik waktu maupun uang.

Menurut Ranto (2007:20) dalam Dina Rahayu (2018:27) keberhasilan berwirausaha tidaklah identik dengan seberapa berhasil seseorang mengumpulkan uang atau harta serta menjadi kaya, karena kekayaan bisa diperoleh dengan berbagai cara sehingga menghasilkan nilai tambah.

Keberhasilan usaha lebih dilihat dari bagaimana seseorang bisa membentuk, mendirikan, serta menjalankan usaha dari sesuatu yang tadinya tidak berbentuk, tidak berjalan atau mungkin tidak ada sama sekali. Sekecil apapun ukuran suatu usaha jika dimulai dari nol dan bisa berjalan dengan baik maka nilai usahanya jauh lebih berharga dari pada sebuah organisasi besar yang dimulai dengan jumlah modal tinggi.

Tabel 2.7
Definisi Keberhasilan Wirausaha

No	Tahun	Ahli	Definisi
1	2018	Suryana dalam Dina Rahayu	untuk menjadi wirausaha atau jadi pengusaha yang sukses pertama-tama harus memiliki ide atau visi visnis (business vision) kemudian ada kemauan dan keberanian untuk menghadapi resiko baik waktu maupun uang.
2	2018	Ranto dalam Dina Rahayu	keberhasilan berwirausaha tidaklah identik dengan seberapa berhasil seseorang mengumpulkan uang atau harta serta menjadi kaya, karena kekayaan bisa diperoleh dengan berbagai cara sehingga menghasilkan nilai tambah.

2.1.4.2 Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha

Beberapa faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha. Menurut Zimmerer dalam Dina Rahayu (2018:30) faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha yaitu :

1. Prilaku Kewirausahaan
2. Keterampilan
3. Latar Belakang Pendidikan
4. Kualitas Pelayanan

Selain itu menurut Tukus Tambunan (2002:14) dalam Dina Rahayu (2018:30) ada banyak faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha baik dari faktor internal maupun eksternal.

Faktor Internal yang mempengaruhi keberhasilan usaha sebagai berikut:

- a. Kualitas Modal
- b. Kualitas SDM
- c. Penguasaan teknologi

- d. Sistem Manajemen
- e. Jaringan bisnis dengan Pihak Luar
- f. Tingkat Enterpreneurship

Sedangkan faktor Eksternal yang mempengaruhi keberhasilan usaha adalah:

- a. Kebijakan Ekonomi
- b. Sistem Perekonomian
- c. Sistem Perburuhan dan Kondisi Perubahaan
- d. Tingkat pendidikan Masyarakat
- e. Lingkungan Global

Faktor dalam mempengaruhi keberhasilan usaha mikro adalah faktor internal yaitu tingkat kewirausahaan yang akan membentuk perilaku keiwirausahaan dari pengusaha untuk mengelola usahanya dengan menggunakan cara yang berbeda dan lebih efisien guna menunjang keberhasilan usaha yang ingin dicapai. Sedangkan faktor internal seperti kekuatan modal, penguasaan teknologi, sebagai sistem manajemen akan berkaitan erat dengan kualitas SDM dan juga kemampuan kewirausahaan dalam mengelola semua aspek tersebut.

2.1.4.3 Indikator Keberhasilan Usaha

Menurut Suryana (2009:85) dalam Dina Rahayu (2018:32) indikator keberhasilan usaha sebagai berikut :

1. Modal

Harta benda (uang, barang, dsb) yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu yang menambah kekayaan.

2. Pendapatan

Jumlah uang yang diterima oleh perusahaan dari aktivitasnya, kebanyakan dari penjualan produk atau jasa kepada pelanggan.

3. Volume penjualan

Jumlah penjualan yang berhasil dicapai atau yang ingin dicapai oleh perusahaan dalam jangka waktu tertentu.

Tabel 2.8
Indikator Keberhasilan Usaha

Ahli	Indikator
Suryana (2009) dalam Dina Rahayu (2018)	Modal Pendapatan Volume penjualan

2.1.5 Penelitian Terdahulu

Untuk mendukung penelitian ini, dapat disajikan daftar penelitian terdahulu sebagai berikut:

Tabel 2.9
Tabel Penelitian Terdahulu

No	Nama	Judul	Kesimpulan	Persamaan	Perbedaan
1	Dina Rahayu	Pengaruh Aliansi Strategi, Lokasi Usaha, dan Kompetensi Wurausaha terhadap Keberhasilan Usaha pada Sentra Tahu Cibuntu Bandung	Hasil penelitian ini membuktikan bahwa lokasi usaha dan kompetensi wirausaha sangat berpengaruh terhadap keberhasilan usaha berkelanjutan	Lokasi Usaha dan Kompetensi Wirausaha dijadikan variabel independen	Memiliki 4 variabel dan aliansi strategi dijadikan salah satu variabel
2	Novita Ekasari dan Nurhasanah	Pengaruh lokasi dan kreativitas terhadap keberhasilan usaha mikro kecil (UMKM) di kawasan wisata Gentala Arasy kota Jambi	Lokasi usaha dan kreativitas berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha.	Lokasi sebagai variabel independen dan keberhailan usaha sebagai variabel dependen	Kreativitas dijadikan salah satu variabel independen

3	Imelda Sitinjak	Dampak karakteristik wirausaha dan lokasi usaha bagi keberhasilan usaha di toko baju di Medan	Dalam penelitian ini ditulis bahwa karakter wirausaha dan lokasi usaha memiliki pengaruh	Lokasi usaha sebagai variabel independen dan keberhasilan usaha sebagai variabel dependen	Salah satu variabel independen nya karakteristik wirausaha
4	Rifa Rahayu Apriliany	Pengaruh Kompetensi wirausaha dan kemampuan mengindra pasar terhadap kinerja usaha mikro kecil menengah (UMKM)	Kompetensi wirausaha menunjukan keterampilan dan pengetahuan dalam suatu bidang sehingga menjadi faktor penting bagi usaha	Kompetensi wirausaha dijadikan variabel independen	Kemampuan mengindra pasar sebagai salah satu variabel independen dan kinerja usaha sebagai salah satu variabel dependen
5	Haeruddin Saleh	Peranan Kompetensi Kewirausahaan terhadap Keberhasilan Usaha ternak sapi di desa Bone Kabupaten Bone	Kompetensi Kewirausahaan berpengaruh secara signifikan terhadap Keberhasilan usaha pada ternak sapi.	Variabel independen dan variabel dependen	Penelitian dilakukan pada ternak sapi.
6	Muhammad Rifa'I, Suprihatin, Warter Agustin	Kompetensi wirausaha, pembinaan, serta Lokasi Usaha pengaruhnya terhadap Kesuksesan Berwirausaha bagi pelaku usaha skala mikro	Penelitian ini membuktikan bahwa kompetensi wirausaha, pembinaan, dan lokasi usaha sangat berpengaruh terhadap sukses atau berhasilnya usaha	Kompetensi wirausaha dan lokasi usaha sebagai variabel independen dan kesuksesan usaha sebagai variabel dependen.	Memiliki variable independent, pembinaan dijadikan salah satu variable independen
7	Baruna Hadi Brata, Shilvana Husani, dan Hapzi Ali	The influence of quality product, price, promotion, and location to product purchase decision on Nitchi at PT.Jaya Swarasa Agusng In Central Jakarta	The result showed that quality of product, price, promotion, and location in influencing the purchasing decision, either partially nor simultaneously	Lokasi atau lokasi usaha sebagai salah satu variabel independen	Kualitas produk, harga, promosi, menjadi variable independent.

8	Jose Sanchez	The influence of entrepreneurial competencies on small firm performance	This research studies the effect of entrepreneurial competence on organizational capabilities, competitive scope, and also has a direct influence on company performace	Kompetensi wirausaha dijadikan sebagai variable independen	Memiliki satu variabel independen
9	Maja Pervan, Josipa	Influence of firm size on its business success	This study shows that the size of company has a significant positive effect on business succes	Variable dependen mngenai keberhaislan usaha	Kinerja perusahaan sebagai variable independen
10	SJ Chomba, and SP Nyang'au	Influnce of entrepreneurial competencies on the growth of small and micro enterprise in the agricurtural industry in krinyaga county kenya	This study reveals that entrepreneurial competency innovation has a positive and significant impact on the growth of small and micro enterpris	Kompetensi wirausaha menjadi variable independen	Pertumbuhan usaha menjadi variable dependen

2.2 Kerangka Pemikiran

Keberhasilan usaha lebih mudah dicapai dengan beberapa faktor tersebut. Peran hasil keberhasilan usaha ini juga perusahaan mampu menjaga eksistensi dalam mempertahankan dan mengembangkan usahanya. Keberhasilan usaha di lihat dari penilaian dari segala aspek baik itu internal maupun eksternal dalam perusahaan itu sendiri dan pelaksanaannya tentu akan banyak rintangan untuk mewujudkan nilai keberhasilan usaha ini.

Aliansi strategis merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha. Aliansi strategis sebagai alternatif dalam membangun keunggulan bersaing, serta dalam membangun kinerja perusahaan mampu menjadi strategi andalan dalam menghadapi persaingan bisnis ini. Dengan

melakukan kerja sama, kedua perusahaan yang beraliansi memiliki prospek dan tujuan bersama, juga tujuan masing-masing, kerja sama yang dijalin dengan perusahaanperusahaan penyedia sumber daya manusia ataupun bahan baku dan instansiinstansi dapat meningkatkan kinerja perusahaan, baik itu dalam produksi, pemasaran bahkan dapat meningkatkan omzet.

Lokasi usaha juga salah satu faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha. Lokasi usaha yang dipilih oleh sebuah perusahaan sebaiknya mempertimbangkan tempat strategis dengan konsumennya. Konsumen cenderung akan memilih lokasi usaha yang mudah di jangkau oleh para konsumen itu sendiri. Lokasi usaha yang strategis dan mudah di akses oleh konsumen lebih unggul atau berhasil di banding perusahaan yang lokasinya sulit di akses oleh konsumen.

Faktor lain yang mendukung keberhasilan usaha yaitu faktor kompetensi wirausaha. Kompetensi wirausaha terdapat 4 kemampuan atau kompetensi utama yang diperlukan untuk mencapai pengalaman yang seimbang agar wirausaha berhasil, diantaranya technical competence, yaitu memiliki kompetensi dalam bidang rancang bangun sesuai dengan bentuk usaha yang akan dipilih. Marketing competence, yaitu kompetensi dalam menemukan pasar yang cocok, mengidentifikasi pelanggan dan menjaga kelangsungan hidup perusahaan. Financial competence, yaitu memiliki kompetensi dalam bidang keuangan, pembelian, penjualan, pembukuan, dan perhitungan laba rugi. Human relation competence, yaitu kompetensi dalam mengembangkan hubungan personal, seperti kemampuan berelasi dan menjalin kemitraan antar perusahaan serta harus mengetahui hubungan inter-personal secara sehat.

2.2.1 Keterkaitan Antara Aliansi Strategis terhadap Keberhasilan Usaha

Dalam aliansi strategis, setiap unit usaha yang terlibat memiliki harapan yang sama untuk mengandalkan sumber daya, minat, dan kapabilitas yang dimiliki oleh mitranya. Suatu strategi harus didesain untuk mewujudkan keberhasilan usaha yang terus-menerus (*sustainable competitive advantages*) sehingga suatu unit usaha dapat mendominasi pasar lama ataupun pasar baru.

Melalui aliansi strategis, suatu unit usaha dapat membangun koalisi dengan unit usaha setempat sehingga akan meminimalisasi kemungkinan terjadinya risiko. Dengan hal tersebut sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Dina Rahayu (2018) menyatakan bahwa adanya keterkaitan antara variabel aliansi strategis terhadap keberhasilan usaha pada setiap perusahaan.

2.2.2 Keterkaitan Antara Lokasi Usaha terhadap Keberhasilan Usaha

Lokasi usaha sangat berpengaruh terhadap keberhasilan usaha dikarenakan dengan lokasi yang strategis akan memacu perusahaan untuk memacu usahanya agar bisa lebih berkembang sehingga menciptakan persaingan yang sehat di antara setiap pengusaha.

Keterkaitan lokasi usaha secara persial terhadap keberhasilan usaha dibuktikan oleh penelitian Dina Rahayu (2018) dimana lokasi usaha secara persial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha.

2.2.3 Keterkaitan Antara Kompetensi Wirausaha terhadap Keberhasilan Usaha

Kompetensi wirausaha seorang pengusaha sangat dibutuhkan oleh perusahaan/usaha dan apabila hal tersebut tidak dilaksanakan maka di

khawatirkan akan menimbulkan berbagai masalah bagi perusahaan/usaha yang dampaknya terhadap keberhasilan perusahaan itu sendiri. Untuk mencapai suatu keberhasilan usaha dalam berwirausaha dapat dilakukan dengan berbagai cara, salah satunya yaitu adanya seorang wirausaha yang kompeten dalam bidangnya, kebutuhan atau tujuan suatu usaha sehingga akan mudah tercapai.

Wirausaha sukses pada umumnya adalah mereka yang memiliki kompetensi.

Menurut Suryana (2003:5) dalam Jayanthi Octavia (2014:44) menyatakan bahwa :

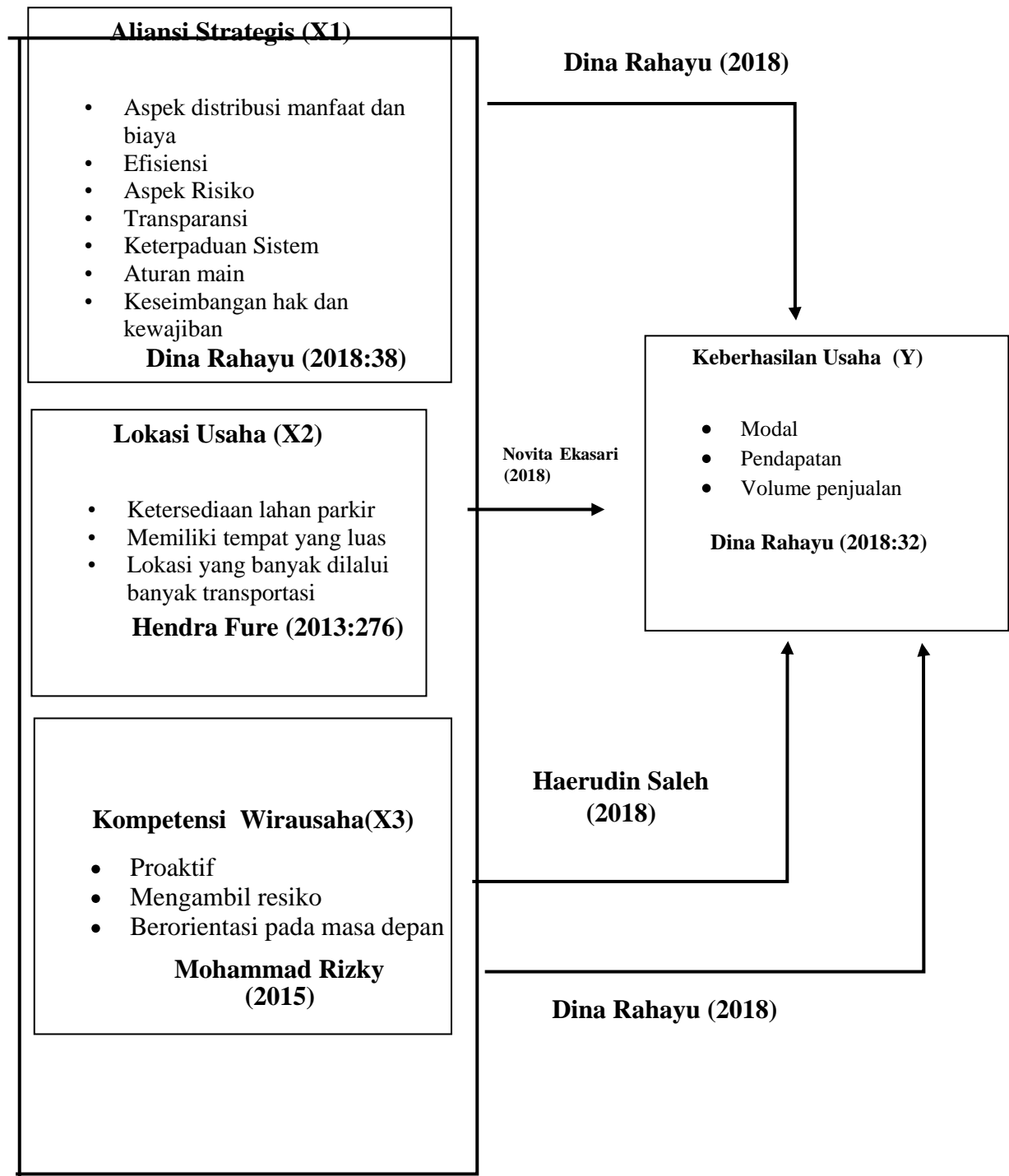
“para wirausaha adalah orang-orang yang mempunyai kemampuan melihat kesempatan- kesempatan bisnis, mengumpulkan sumber-sumber daya yang dibutuhkan guna mengambil keuntungan dari padanya dan mengambil tindakan yang tepat guna memastikan sukses”.

Berdasarkan definisi diatas, wirausaha merupakan orang-orang yang memiliki kemampuan secara intuitif dalam melihat dan mengelola setiap peluang yang ada, yaitu kesempatan usaha yang dimanfaatkan untuk meraih keuntungan menuju kesuksesan.

2.2.4 Keterkaitan Antara Aliansi Strategis, Lokasi Usaha, dan Kompetensi Wirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Dina Rahayu (2018) yang berjudul “Pengaruh Aliansi Strategis, Lokasi Usaha, dan Kompetensi Wirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha pada Sentra Tahu Cibuntu Bandung”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Aliansi Strategis, Lokasi Usaha, dan Kompetensi Wirausaha berpengaruh secara simultan pada Keberhasilan Usaha.

Aliansi Strategis, Lokasi Usaha, dan Kompetensi Wirausaha merupakan faktor yang mempengaruhi Keberhasilan Usaha. Keberhasilan Usaha dalam dunia bisnis bergantung pada kemampuan manajerial dalam mengembangkan dan mengelola semua kinerja dan sumber daya secara optimal dan produktif.



Gambar 2.1
Pradigma Pemikiran

2.3 Hipotesis

Menurut Sugiyono (2008:93) dalam Dina Rahayu (2018:38) 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 Aliansi Strategis berpengaruh baik secara parsial terhadap Keberhasilan Usaha pada sentra ikan bakar Palabuhanratu
- H₂ : Diduga Lokasi Usaha berpengaruh baik secara parsial terhadap Keberhasilan Usaha pada sentra ikan bakar Palabuhanratu
- H₃ : Diduga Kompetensi Wirausaha berpengaruh baik secara parsial terhadap Keberhasilan Usaha pada sentra ikan bakar Palabuhanratu
- H₄ : Diduga Aliansi Strategis, Lokasi Usaha dan Kompetensi Wirausaha berpengaruh baik secara simultan terhadap keberhasilan Usaha pada sentra ikan bakar Palabuhanratu