

BAB II
KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN,
DAN HIPOTESIS

2.1 Kajian Pustaka

Dalam penelitan ini, peneliti mencari informasi dari penelitian penelitian sebelumnya sebagai referensi, selain itu peneliti mencari informasi melalui buku- buku dan jurnal nasional dan internasional yang berkaitan dengan teori pada judul yang digunakan sebagai landasan teori ilmiah.

2.1.1 Pengetahuan Kewirausahaan

2.1.1.1 Definisi Pengetahuan Kewirausahaan

“Pengetahuan kewirausahaan adalah pemahaman seseorang terhadap wirausaha dengan berbagai karakter positif, kreatif, dan inovatif dalam mengembangkan peluang-peluang usaha menjadi kesempatan usaha yang menguntungkan dirinya dan masyarakat atau konsumennya.”
(Kuntowicaksono, 2012:49)

Menurut Iswandari (2013) “Pengetahuan kewirausahaan adalah keseluruhan apa yang diketahui tentang segala bentuk informasi yang diolah dan berproses dalam ranah kognitif berupa ingatan dan pemahaman tentang cara berusaha sehingga menimbulkan keberanian mengambil resiko secara rasional dan logis dalam menangani suatu usaha.”

Sedangkan menurut Mustofa (2014) “Pengetahuan kewirausahaan adalah kemampuan seseorang untuk menghasilkan sesuatu yang baru

melalui berpikir kreatif dan bertindak inovatif, sehingga dapat menciptakan ide-ide atau peluang dan dapat dimanfaatkan dengan baik.”

Dari berbagai pendapat para ahli diatas, dapat disimpulkan bahwa pengetahuan kewirausahaan adalah pemahaman seseorang terhadap wirausaha dengan jiwa yang kreatif dan inovatif sehingga mampu menghasilkan sesuatu yang baru ataupun mengembangkan peluang-peluang usaha yang didapat dari informasi sehingga dapat mendatangkan manfaat dan keuntungan untuk banyak pihak.

2.1.1.2 Pengetahuan Yang Harus Dimiliki Seorang Wirausahaan

Eddy Soeryanto Soegoto (2014:32) mengungkapkan Entrepreneur adalah seorang yang memiliki jiwa dan kemampuan (*ability*) yang bersifat kreatif dan inovatif, mampu menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda (*ability to create the new and different*), mampu memulai usaha (*start up*), mampu membuat sesuatu yang baru (*creative*), mampu mencari peluang (*opportunity*), berani menanggung risiko (*risk bearing*) dan mampu mengembangkan ide dan meramu sumber daya.

Seorang Entrepreneur harus memiliki kompetensi berikut :

1. *Knowing Your Business*, harus mengetahui semua yang terkait dengan aktivitas bisnis yang akan dilakukan.
2. *Knowing The Basic Business Management*, mengetahui dasar-dasar pengelolaan bisnis, misalnya cara merancang usaha, mengorganisasikan dan mengendalikan perusahaan, termasuk dapat

memperhitungkan, memprediksi, mengadministrasikan dan melakukan kegiatan-kegiatan usaha. Mengetahui manajemen bisnis berarti memahami kiat, cara, proses, dan pengelolaan semua sumber daya perusahaan secara efektif dan efisien.

3. Having the proper attitude, sikap yang sempurna terhadap usaha yang dilakukannya. Bersikap sebagai pedagang, industriawan, pengusaha, eksekutif yang sungguh-sungguh dan tidak setengah hati.
4. Having adequate capital, memiliki modal yang cukup, modal materi maupun rohani. Kepercayaan dan keteguhan hati merupakan modal utama dalam usaha. Oleh karena itu, harus cukup waktu cukup uang, cukup tenaga, tempat, dan mental.
5. Financial competence, memiliki kompetensi dalam bidang keuangan, mengatur pembelian, penjualan, pembukuan, dan perhitungan laba/rugi. Ia harus mengetahui bagaimana mendapatkan dana dan cara menggunakannya.
6. Managing time efficiently, kemampuan mengatur waktu seefisien mungkin. Mengatur, menghitung dan menepati waktu sesuai dengan komitmen.
7. Managing people, kemampuan merencanakan, mengatur, mengarahkan, menggerakkan (memotivasi) dan mengendalikan orang lain dalam menjalankan perusahaan.
8. Satisfying customer by providing high quality product, memberi

kepuasan kepada pelanggan dengan cara menyediakan barang dan jasa yang bermutu, bermanfaat, dan memuaskan.

9. **Knowing how to compete**, mengetahui strategi/cara bersaing. Ia harus dapat mengungkapkan strength, weaks, opportunity dan threat dirinya dan pesaing. Ia harus menggunakan analisis SWOT baik terhadap dirinya maupun pesaing.
10. **Copying with regulations and paper work**, membuat aturan atau pedoman yang jelas tersurat tidak tersirat didalam perusahaan.
11. **Technical competence**, memiliki kompetensi dalam bidang rancang bangun (know-how) sesuai dengan bentuk usaha yang akan dipilih.
12. **Marketing competence**, memiliki kompetensi dalam menemukan yang cocok, mengidentifikasi pelanggan dan menjaga kelangsungan hidup perusahaan.
13. **Human relation competence**, kompetensi dalam mengembangkan hubungan personal, seperti kemampuan berelasi dan menjalin kemitraan antar perusahaan.

2.1.1.3 Sikap Kewirausahaan

Menurut Eddy Soeryanto Soegoto (2014:30), sikap yang harus dimiliki oleh seorang wirausaha dalam membangun dan mengembangkan usaha adalah :

1. Disiplin.

Disiplin atas ketepatan waktu, kualitas pekerjaan, sistem kerja, kesepakatan yang dibuat, dan taat azas.

2. Komitmen tinggi.

Memiliki komitmen yang tinggi, jelas, terarah, dan bersifat progresif (berorientasi pada kemajuan) atas kesepakatan yang telah dibuat dengan seseorang, baik terhadap dirinya sendiri maupun orang lain.

3. Jujur.

Kejujuran sangat melekat pada konsep pemasaran yang berorientasi pada kepuasan konsumen dan harus menjunjung tinggi kejujuran dalam melakukan kegiatan usahanya sehingga akan mendapatkan konsumen aktual dan potensial, baik jangka pendek maupun jangka panjang.

4. Kreatif dan Inovatif.

Gagasan-gagasan yang kreatif umumnya tidak dapat dibatasi oleh ruang, bentuk ataupun waktu.

5. Mandiri

Mandiri yakni tidak tergantung pihak lain dalam mengambil keputusan atau bertindak, termasuk mencukupi kebutuhan usahanya.

6. Realistis

Penetapan keputusan bisnis harus realistis, objektif dan rasional dengan melihat fakta/realitas di lapangan dan menyeleksi masukan atau saran dari luar.

2.1.1.4 Indikator Pengetahuan Kewirausahaan

Indikator pengetahuan kewirausahaan menurut Mustofa (2014) :

- 1) Mengambil resiko usaha.

Resiko usaha adalah suatu bahaya, atau akibat yang kemungkinan dapat terjadi pada keadaan sebuah usaha yang sedang berlangsung maupun situasi usaha yang akan datang. Sifat dari resiko usaha itu sendiri adalah tidak pasti dan sebagian besar menimbulkan kerugian. Resiko usaha merupakan situasi yang tidak dikehendaki oleh para pelaku bisnis, namun resiko usaha sendiri selalu tidak bisa dihindarkan.

2) Menganalisis peluang usaha.

Adalah sebuah kesempatan yang ada dan bisa dimanfaatkan untuk memperoleh sebuah keuntungan bagi seseorang atau wirausaha.

3) Merumuskan solusi masalah.

Adalah suatu tindakan yang dilakukan untuk menyelesaikan suatu permasalahan dengan cara mendefinisikan masalah, menentukan penyebab utama dari suatu permasalahan, mencari sebuah solusi dan alternatif untuk pemecahan masalah, dan mengimplementasikan solusi tersebut sampai masalah benar-benar dapat terselesaikan.

2.1.2 Keterampilan Wirausaha

2.1.2.1 Definisi Keterampilan Wirausaha

Keterampilan menurut Suryana (2013 : 89) adalah : “Kemampuan untuk menggunakan akal, fikiran, ide dan kreatifitas dalam mengerjakan, mengubah dan membuat sesuatu menjadi lebih bermakna sehingga menghasilkan sebuah nilai dari hasil pekerjaan tersebut. Keterampilan akan lebih baik apabila selalu dilatih untuk menaikkan dan menambah kemampuan sehingga menjadi ahli dan menguasai. Sedangkan wirausaha adalah seseorang yang 29 mengaktualisasi potensi diri dalam

berfikir kreatif dan inovatif untuk menciptakan produk baru dan bernilai tambah guna kepentingan bersama.

Menurut Chang dan Rieple (2013) (dalam Irawan, 2016:218) “Mengemukakan bahwa keterampilan wirausaha meliputi perencanaan bisnis, peka terhadap peluang, analisis lingkungan bisnis dan kemampuan mengakses keahlian eksternal. Dalam mengembangkan usaha hingga berhasil seorang wirausahawan tidak saja harus memiliki pengetahuan yang cukup juga keterampilan.” Dalam mengembangkan usaha hingga berhasil seorang wirausahawan tidak saja harus memiliki pengetahuan yang cukup juga keterampilan.

Menurut Eka Handriani, (2011: 50) Entrepreneurial skill berkaitan dengan kemampuan mengubah sesuatu menjadi sesuatu yang lebih baik. Dengan demikian seseorang entrepreneur harus tetap berlandaskan pada kemampuannya menerapkan fungsi-fungsi manajemen agar usaha yang dijalankan dapat berhasil dengan baik.

Dari uraian menurut para ahli diatas dapat disimpulkan bahwa keterampilan wirausaha adalah suatu kemampuan yang dimiliki seorang wirausaha dalam mengimplementasikan pengetahuan yang dimiliki ke dalam bidang usaha yang dimiliki atau pekerjaannya sehingga dapat berjalan berlandaskan fungsi-fungsi manajemen dan usaha maupun pekerjaannya dapat berhasil sesuai apa yang diharapkannya.

2.1.2.2 Keterampilan Wirausaha yang Diperlukan

Menurut Eddy Soeryanto Soegoto (2014:34), keterampilan (skill) yang diperlukan seorang Entrepreneur untuk menunjang keberhasilan bisnis adalah :

1. Human Relations Skill, yaitu keterampilan untuk memahami, mengerti, berkomunikasi, dan berelasi dengan orang lain dalam organisasi.
2. Conceptual Skill, yaitu keterampilan personal untuk berpikir abstrak, untuk mendiagnosis dan untuk menganalisis situasi yang berbeda, dan melihat situasi luar.
3. Decision Making Skill, yaitu keterampilan untuk merumuskan masalah dan memilih cara bertindak yang terbaik untuk memecahkan masalah tersebut.
4. Time Management Skill, yaitu keterampilan dalam menggunakan dan mengatur waktu seefisien dan seproduktif mungkin.
5. Technical Skill, yaitu keterampilan yang diperlukan untuk melakukan tugas-tugas khusus, seperti sekretaris, akuntan-auditor, dan ahli gambar.
6. Individual Skills and Attitudes, yaitu keterampilan sikap dan individu.
7. Knowledge of Business, yaitu pengetahuan tentang bisnis yang akan dimasuki.
8. Establishment of goal, yaitu kemantapan dalam menentukan tujuan perusahaan.
9. Take advantages of the apportunities, yaitu keunggulan dalam menemukan peluang bisnis.
10. Adapt to the change, yaitu kemampuan untuk beradaptasi dengan perubahan.

11. Minimize the threats to business, yaitu kemampuan untuk meminimalkan ancaman terhadap perusahaan.

Menurut Eddy Soeryanto Soegoto dan Raeni Dwisanty (2018:4) : “Untuk mencapai keunggulan kompetitif maka kemampuan strategis perusahaan harus menjadi vital, kemampuan strategis didefinisikan sebagai sistem pengetahuan yang terdiri dari seperangkat keterampilan dan perilaku yang saling melengkapi dan diwujudkan dalam proses organisasi yang memungkinkan bisnis, mengantisipasi perubahan kondisi dan merespon kebutuhan pasar.”

2.1.2.3 Indikator Keterampilan Wirausaha

Dalam mengembangkan usaha hingga berhasil seorang wirausahawantidak saja harus memiliki pengetahuan yang cukup juga keterampilan. Suryana (2013 : 89) keterampilan yang harus dimiliki seorang wirausahaan adalah :

1. Technical skill, keahlian khusus yang harus dimiliki oleh seorang manajer berkaitan dengan tanggung jawab utama yang harus dijalankan. Misalkan, seorang manajer yang bertanggung jawab di bidang keuangan haru mengetahui ilmu-ilmu bidang keuangan. Manajer yang bertanggung jawab di bidang pemasaran harus mengerti mengenai pasar.
2. Human relation skill terampil dalam berhubungan dengan sesama manusia.
3. Conseptual skill, Hal ini menyangkut kecakapan dalam menjalankan fungsi-fungsi manajerial serta menginterpretasikan informasi dari berbagai sumber informasi.

4. Decision making skill, mempunyai keterampilan dalam mengambil keputusan, terutama disaat yang keritis.
5. Time management skill, keterampilan untuk mengatur waktu sehingga produktif

Menurut D. Made Dharmawati (2016:195), indikator keterampilan wirausaha diantaranya, adalah:

1. Keterampilan konseptual dalam mengatur strategi dan memperhitungkan risiko. Hal ini menyangkut kecakapan dalam menjalankan fungsi-fungsi manajerial serta menginterpretasikan informasi dari berbagai sumber informasi.
2. Keterampilan kreatif dalam menciptakan nilai tambah. Merupakan keterampilan dalam bidang teknologi dan inovasi dalam upaya penciptaan nilai tambah.
3. Keterampilan dalam memimpin dan mengelola. Hal ini berkaitan dengan kemampuan dalam memimpin suatu organisasi dan mengelola sumber daya yang ada.
4. Keterampilan berkomunikasi dan berinteraksi. Merupakan keterampilan untuk menjalin hubungan dengan orang banyak, karena wirausaha tidak mungkin berdiri sendiri tanpa adanya kerja sama dengan orang lain.
5. Keterampilan teknik usaha yang akan dilakukan. Yaitu keterampilan mengenai kemampuan khusus yang dimiliki juga mengimplementasikannya kedalam hal-hal yang berkaitan dengan usaha yang dijalankan.

2.1.3 Keberhasilan Usaha

2.1.3.1 Pengertian Keberhasilan Usaha

Menurut Risma Hanifah, (2017:25) “Keberhasilan usaha biasanya dicirikan dengan membesarnya skala usaha yang dimilikinya. Hal tersebut bisa dilihat dari volume produksinya yang tadinya biasa menghabiskan sejumlah bahan baku perhari meningkat menjadi mampu mengolah bahan baku yang lebih banyak dengan meningkatnya bahan baku yang dibutuhkan berarti meningkat pada jumlah buruhnya (baik buruh produksi maupun pemasaran) sekaligus mencirikan perluasan jaringan pemasaran. Sedangkan menurut ”Dwi Riyanti dalam Risma (2018:25) “keberhasilan usaha yaitu usahakecil berhasil karena wirausaha memiliki otak yang cerdas, yaitu kreatif, mengikuti perkembangan teknologi dan dapat menerapkan secara proaktif. Mereka juga memiliki energi yang melimpah serta dorongan dan kemampuan asertif”.

Menurut Susi Sulastri (2017:40) 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.”

Dari berbagai pendapat ahli diatas dapat disimpulkan bahwa keberhasilan usaha adalah penyaluran yang produktif dan tercapainya tujuan organisasi yang dapat dilihat dari peningkatan volume produksi, peningkatan omzet perusahaan dan bertambahnya tenaga kerja.

2.1.3.2 Karakteristik Keberhasilan Usaha

Menurut Suryana (2013:27) mengemukakan empat ciri wirausahawan yang berhasil yang tercermin pada sifat-sifat kepribadiannya sebagai berikut.

- a) Memiliki kepercayaan diri untuk dapat bekerja keras secara independen dan berani menghadapi risiko untuk memperoleh hasil.
- b) Memiliki kemampuan berorganisasi, dapat mengatur tujuan, berorientasi hasil, dan tanggung jawab terhadap kerja keras.
- c) Kreatif dan mampu melihat peluang yang ada dalam kewirausahaan. Menikmati tantangan dan mencari kepuasan pribadi dalam memperoleh ide.

Menurut Yuyus Suryana dan Kartib Bayu, 2011:63 juga mengemukakan bahwa karakteristik entrepreneur yang berhasil adalah:

1. Komitmen dan determinasi yang tiada batas.

Disini tingkat komitmen para entrepreneur biasanya terganggu oleh kesediaan mereka untuk merusak kondisi kemakmuran para pribadi mereka, oleh kesediaan untuk menginvestasi waktu, menolerir standar kehidupan lebih rendah dibanding standar kehidupan yang sebenarnya dapat dinikmati mereka termasuk berkumpul dengan keluarga mereka.

2. Dorongan atau rangsangan kuat untuk mencapai prestasi.

Secara tipikal dirangsang oleh kebutuhan untuk melampaui hasil-hasil yang diraih mereka pada masa lampau; uang semakin kurang berarti

sebagai motivator dan uang lebih banyak dijadikan alat untuk mengukur hingga dimana pencapaian prestasi mereka.

3. Orientasi ke arah peluang serta tujuan.

Para entrepreneur yang berhasil cenderung memusatkan perhatian mereka kepada peluang yang mewakili kebutuhan yang belum terpenuhi atau problem yang menuntut adanya pemecahan.

4. Lokus pengendalian internal.

Entrepreneur yang berhasil sangat yakin akan diri mereka sendiri, adanya anggapan bahwa yang mengendalikan nasib perusahaan dengan sendirinya tanpa ada kekuatan luar yang mengendalikan dan menentukan hasil yang diraih mereka. Mereka bersifat realistis tentang kekuatan dan kelemahan.

5. Toleransi terhadap ambiguitas.

Entrepreneur yang baru memulai usaha baru menghadapi kebutuhan untuk mengembangkan pengeluaran untuk upah karyawan dan keuntungan yang diterima, kemudian menerima hal-hal yang berkaitan dengan pekerjaan yang berubah, pelanggan silih berganti termasuk kemunduran-kemunduran sebagai bagian dari kehidupan mereka.

6. Mempersiapkan diri untuk mengantisipasi problem yang mungkin timbul, mengonfirmasi akan peluang yang ada dan apa yang diperlukan untuk meraih keberhasilan, menciptakan cara untuk berbagi risiko dengan rekanan, pelanggan, investor, kreditor, dan dengan hati-hati

mengendalikan peranan pokok dalam melakukan operasi perusahaan mereka.

7. Meski kekuasaan dan status dapat diraih, tetapi tetap lebih memusatkan perhatian pada peluang, pelanggan, pasar, dan persaingan.
8. Tidak terintimidasi dengan situasi sulit, dapat bersifat desisif (berani mengambil keputusan) serta dapat menunjukkan kesabaran apabila perspektif jangka panjang dianggap sebagai hal yang tepat.
9. Secara agresif mencari umpan balik yang memungkinkan mempercepat kemajuan serta efektivitas. Membina hubungan dengan orang untuk mendapatkan pelajaran yang bermanfaat.
10. Kemampuan menghadapi kegagalan secara efektif dengan dapat menerima kegagalan dan memanfaatkannya sebagai suatu proses belajar.

2.1.3.3 Faktor-faktor Keberhasilan Usaha

Menurut Risma Hanifah, (2017,29) menjelaskan mengenai beberapa wirausahawan yang dikatakan berhasil, yaitu :

- a. Memiliki visi dan tujuan yang jelas.

Hal ini berfungsi untuk menebak kemana langkah dan arah yang dituju, sehingga dapat diketahui apa yang akan dilakukan oleh wirausahawan tersebut.

- b. Inisiatif dan selalu proaktif.

Ini merupakan ciri mendasar dimana wirausahawan tidak hanya menunggu sesuatu terjadi, tetapi terlebih dahulu memulai dan mencari peluang sebagai pelopor dalam berbagai kegiatan.

c. Berorientasi pada prestasi.

Wirausahawan 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 aktivitas usaha yang dijalankan selalu di evaluasi dan harus lebih baik dibanding sebelumnya.

d. Berani mengambil resiko.

Hal ini merupakan sifat yang harus dimiliki seorang wirausaha kapan pun dan dimana pun, baik dalam bentuk uang maupun waktu.

e. Kerja keras.

Jam kerja wirausahawan tidak terbatas pada waktu, dimana ada peluang disitu ia datang. Bertanggung jawab terhadap segala aktivitas yang dijalankan, baik sekarang maupun yang akan datang.

f. Tanggung jawab wirausahawan tidak hanya pada material, tetapi juga moral kepada berbagai pihak.

g. Komitmen pada berbagai pihak merupakan ciri yang harus dipegang teguh dan harus ditepati. Komitmen untuk melakukan sesuatu memang merupakan kewajiban untuk segera ditepati dan direalisasikan.

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

Menurut Raeni Dwisanty, Muhamad Ihsan dan Rizki Desaina Losalia (2018:6) mengungkapkan bahwa : “Setiap bisnis membutuhkan kreativitas dan inovasi, karena jika pengusaha tidak mampu mengembangkan, sehingga bisnis tidak akan berhasil. Sebuah bisnis harus dikelola dengan baik karena jika bisnis tidak dikelola dengan baik, maka hasilnya akan menjadi kegagalan yang membutuhkan pengusaha tertentu terutama pengusaha industri batik harus memberikan kreativitas dalam berinovasi.”

2.1.3.3 Faktor-Faktor Kegagalan Wirausaha

Menurut Risma Hanifah, (2017:31) mengemukakan beberapa faktor yang menyebabkan wirausaha gagal dalam menjalankan usaha barunya, yaitu :

1. Tidak kompeten dalam hal manajerial. Tidak kompeten atau tidak memiliki kemampuan dan pengetahuan mengelola usaha merupakan faktor penyebab utama yang membuat perusahaan kurang berhasil.
2. Kurang berpengalaman, baik dalam kemampuan teknik memvisualisasikan usaha, mengoordinasikan, mengelola sumber daya manusia, dan mengintegrasikan operasi perusahaan.
3. Kurang dapat mengendalikan keuangan. Agar perusahaan dapat berhasil dengan baik, faktor yang paling utama dalam keuangan adalah memelihara aliran kas, mengatur pengeluaran dan penerimaan secara cermat. Kekeliruan

dalam pemeliharaan aliran kas akan menghambat operasional perusahaan dan mengakibatkan perusahaan tidak lancar.

4. Gagal dalam perencanaan. Perencanaan merupakan titik awal dari suatu kegiatan, sekali gagal dalam perencanaan maka akan mengalami kesulitan dalam pelaksanaan.
5. Lokasi kurang memadai. Lokasi usaha yang strategis merupakan faktor yang menentukan keberhasilan usaha. Lokasi yang tidak strategis dapat mengakibatkan perusahaan suka beroprasi karena kurang efisien.
6. Kurangnya pengawasan peralatan. Pengawasan erat kaitanya dengan efisiensi dan efektifitas. Kurangnya pengawasan dapat mengakibat penggunaan peralatan (fasilitas) perusahaan secara tidak efisien dan tidak efektif.
7. Sikap yang kurang sungguh-sungguh dala berusaha. Sikap yang setengah-setengah terhadap usaha akan mengakibatkan usaha yang dilakukan menjadi labil dan gagal. Dengan sikap setengah hati, kemungkinan terjadinya gagal menjadi besar.
8. Ketidakmampuan dalam melakukan peralihan/transisi kewirausahaan. Wirausaha yang kurang siap menghadapi dan melakukan perubahan tidak akan menjadi wiausaha yang berhasil. Keberhasilan dalam berwirausaha hanya bisa diperoleh apabila mengadakan perubahan dan mampu membuat peralihan setiap waktu.

2.1.3.4 Indikator Keberhasilan Usaha

Menurut Hj Khairiyah dan Elrifadah, (2011:854) Variabel keberhasilan usaha akan diukur berdasarkan empat indikator yaitu:

1. Peningkatan dalam akumulasi modal atau peningkatan modal.

Modal usaha merupakan sesuatu yang digunakan untuk mendirikan atau menjalankan suatu usaha. Modal ini bisa berupa uang dan tenaga (keahlian). Modal uang bisa digunakan untuk membiayai berbagai keperluan usaha, seperti biaya berinvestasi, pengurusan izin, biaya investasi untuk membeli aset, hingga modal kerja. Jika modal yang dikeluarkan untuk membangun sebuah usaha sudah berlipat, maka dapat dikatakan usaha tersebut berhasil.

2. Jumlah produksi.

Produksi adalah tindakan menciptakan output, barang, atau jasa yang memiliki nilai dan berkontribusi terhadap utilitas individu. Output yang bertambah dari waktu ke waktu mempengaruhi pendapatan yang dihasilkan dan berhubungan dengan keberhasilan sebuah usaha.

3. Perluasan Usaha.

Keberhasilan usaha juga dilihat dari segi perluasan usaha. Perluasan usaha atau ekspansi dapat diukur dari penambahan kapasitas pabrik, unit produksi, divisi baru, penggabungan dengan usaha yang telah ada (merger dan consolidation) atau pembelian perusahaan yang telah ada (akuisisi).

4. Perluasan daerah pemasaran.

Wilayah pemasaran adalah suatu wilayah dimana suatu produk dapat dijual. Jika pasar yang dijangkau sudah berkembang bahkan sampai mencakup

berbagai kalangan dan wilayah, keberhasilan usaha tentunya telah didapatkan.

5. Perbaikan sarana fisik.

Sarana fisik merupakan fasilitas yang digunakan sebagai sarana pendukung dalam berbagai aktivitas perusahaan yang berbentuk fisik yang umur atau masa manfaatnya relatif permanen. Perbaikan dalam fasilitas perusahaan merupakan sebuah kemajuan dalam usaha yang dijalankan.

6. Pendapatan usaha.

Sebuah usaha dengan pendapatan yang memiliki laba bersih yang tinggi merupakan ciri dari keberhasilan usaha.

2.1.4 Hasil Penelitian Terdahulu

Persamaan dan perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1.	Ari Irawan (Journal of Business Management and Entrepreneurship Education Volume 1, Number 1, April 2016, hal.213-223)	Pengaruh Keterampilan Wirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha (Studi Kasus Pada Distro Anggota Kreative Independent Clothing Community di Kota Bandung)	Keterampilan wirausaha memiliki pengaruh positif terhadap keberhasilan usaha ini berdasarkan penelitian secara empirik diperoleh bahwa penerapan keterampilan wirausaha memiliki pengaruh positif terhadap keberhasilan usaha termasuk ke dalam kategori kuat. KICK	Menggunakan variabel X yaitu Keterampilan Wirausaha dan Variabel Y yaitu Keberhasilan Usaha	Perbedaan tempat penelitian dan penulis menambahkan pengetahuan kewirausahaan sebagai variabel X1

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
2.	Chamdan Purnama (Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan, Vol.12, No. 2, 178 September 2010: 177-184)	Motivasi dan Kemampuan Usaha Dalam meningkatkan Keberhasilan Usaha Industri Kecil (Studi Pada Industri Kecil Sepatu di Jawa Timur)	Dalam pengaruhnya terhadap keberhasilan usaha variabel kemampuan usaha lebih dominan pengaruhnya terhadap keberhasilan usaha dibandingkan dengan motivasi usaha.	Menggunakan Variabel Y2 yaitu Keberhasilan Usaha dan Menganalisis pengaruh dari kemampuan Kerja berdasarkan Pengetahuan dan Keterampilan	Menggunakan Dua Variabel Berbeda yaitu Motivasi dan Kemampuan Usaha sebagai X1 dan Y1
3.	Dasmansyah Adyas, Rudy Kurniawan (Economicus, Vol. 9 No. 2 – Desember 2018, e- ISSN: 2615 – 8078)	Pengaruh Keterampilan Kewirausahaan Dan Karakteristik Individu Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Usaha Mikro Dan Kecil Di Perumahan Indogreen, Citeurep Bogor	Dapat disimpulkan bahwa kedua variabel berpengaruh secara signifikan, dan yang paling dominan mempengaruhi keberhasilan usaha pada usaha mikro dan kecil di perumahan Indogreen adalah Karakteristik Individu (0,451).	Menggunakan Pengetahuan Kewirausahaan Sebagai Variabel X1 dan Keberhasilan Usaha Sebagai Variabel Y	Menggunakan Satu Variabel yang Berbeda Yaitu Karakteristik Individu Sebagai X2
4.	Muliastuti Anggrahini (Sosiohumanitas, Vol. Xxi Edisi 1 Maret 2019, Issn: P1410-9263, E2654-6205)	Pengaruh Jiwa Kewirausahaan Dan Peranan Pemerintah Terhadap Keberhasilan Usaha (Studi Pada Usaha Bakso Di Kota Malang)	Hasil pengaruh jiwa kewirausahaan para pengusaha dan peranan pemerintah terhadap keberhasilan usaha bakso di kota Malang yang dilakukan analisis menggunakan path analysis memperlihatkan adanya pengaruh yang bermakna dari jiwa kewirausahaan para pengusaha dan peranan pemerintah terhadap keberhasilan usaha bakso di kota Malang.	Menggunakan Keberhasilan Usaha Sebagai Variabel Y	Menggunakan Dua Variabel Yang Berbeda Yaitu Jiwa Kewirausahaan (X1) dan Peranan Pemerintah (X2)
5.	Fitri Chairifa (Skripsi Manajemen Universitas Sumatera Utara 2017)	Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan Dan Keterampilan Berwirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Kuliner Pajak Usu Karona Padang Bulan Medan	masing-masing variabel Pengetahuan Kewirausahaan dan variabel Keterampilan Berwirausaha secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keberhasilan Usaha Pedagang Kuliner di Pajak USU Karona Padang Bulan Medan.	Menggunakan variabel X1 yaitu Pengetahuan KewirausahaanX2 Keterampilan Wirausaha dan Y Keberhasilan Usaha	Penelitian dilakukan pada Mahasiswa FEB UKSW sedangkan penulis meneliti pada sentra kain cigondewah

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
6.	Mardiana Sri Rahayu (Jurnal Ilmiah STKIP PGRI Ngawi Vol.13 Nomor 1 2014) ISSN 2356-2692	Analisis Faktor Ekonomi, Tingkat Pendidikan Dan Kemampuan Berwirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha Bagi Masyarakat Di Desa Begal Kecamatan Kedunggalar Kabupaten Ngawi	Faktor ekonomi keluarga sangat berpengaruh terhadap keberhasilan usaha. Kemampuan berwirausaha berpengaruh terhadap keberhasilan usaha. Tingkat pendidikan yang ditempuh oleh para wirausahawan tidak berpengaruh terhadap keberhasilan usaha.	Menggunakan variabel keberhasilan usaha sebagai variabel Y,	Menggunakan dua variabel berbeda yaitu faktor ekonomi dan tingkat pendidikan sebagai X1 dan X2
7.	Dr. Joy Amesi, Dr. Margaret E. Akpomi (Journal of Education and Practice ISSN 2222-1735 (Paper) ISSN 2222-288X (Online) Vol.5, No.2, 2014)	Entrepreneurs Success and Creativity in Business Education (Keberhasilan usaha dan kreatifitas dalam pendidikan bisnis)	Pendidikan Bisnis, disimpulkan bahwa ESCBEQ yang dikembangkan adalah instrumen peringkat yang valid dan dapat diandalkan itu dapat digunakan dalam menilai keberhasilan pengusaha dan kreativitas dalam pendidikan bisnis.	Bahasan mengenai keberhasilan pengusaha (keberhasilan usaha) dalam Business Education (Pendidikan Bisnis yang berkaitan dengan pengetahuan)	Menggunakan variabel kreativitas (creativity) dalam penelitian
8.	Shehnaz Tehseen, T.Ramayah (Mediterranean Journal of Social Sciences MCSER Publishing, Rome-Italy, Vol 6 No 1 January 2015, ISSN 2039-2117)	Entrepreneurial Competencies and SMEs Business Success: The Contingent Role of External Integration (Kompetensi Wirausaha dan Keberhasilan Bisnis UKM: Peran Kontinjensi Integrasi Eksternal)	Menjelaskan kerangka kerja konseptual mengenai pentingnya kompetensi kewirausahaan terhadap Keberhasilan bisnis UKM dengan memasukkan konsep integrasi eksternal sebagai moderator antara hubungan variabel independen dan dependen.	Membahas Keberhasilan Usaha yang Terkait Dengan Kompetensi Usaha	-Menggunakan Variabel Kompetensi (Competencies)
9.	Chris Phelan & Richard Sharpley (School of Sport, Tourism & The Outdoors, University of Central Lancashire)	Exploring Entrepreneurial Skills and Competencies Entrepreneurship in Farm Tourism (Menjelajahi Keterampilan Kewirausahaan dan Kompetensi Kewirausahaan di Pariwisata Pertanian)	Hasil penelitian ini adalah bahwa petani menghargai sejumlah kompetensi manajerial, termasuk layanan pelanggan, mengelola keuangan dan pemasaran, sebagai keterampilan yang diperlukan untuk diversifikasi yang berhasil.	Menggunakan variabel Keterampilan Wirausaha (Entrepreneurial Skills) dan Competencies (kompetensi) yang berhubungan dengan pengetahuan kewirausahaan	Penelitian dilakukan terhadap Pariwisata Pertanian sedangkan penulis di sentra kain cigondewah

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
10.	Muhammad Amjad Saleem (Malaysia Journal of Society and Space 8 issue 1 (24 - 29) © 2012, ISSN 2180-2491)	The impact of socio-economic factors on small business success (Dampak faktor sosial ekonomi terhadap keberhasilan usaha kecil)	Pengusaha tidak lebih berinisiatif dalam membawa positif perubahan budaya yang ada dan tidak bisa memotivasi pelanggan dengan baik atau mengadopsi kegiatan promosi efektif untuk meningkatkan penjualan. Pengusaha juga tidak dapat melakukan analisis SWOT dengan baik dan karenanya tidak bisa mengelola bisnis mereka sebagaimana mestinya.	Menggunakan variabel keberhasilan usaha (business success)	Penelitian di lakukan di Dera Ismail Khan usaha (business success)

2.2 Kerangka Pemikiran

Dalam mencapai keberhasilan usaha, seorang wirausaha harus memiliki pengetahuan tentang wirausaha dan keterampilan dalam berwirausaha, selain itu yang tidak kalah penting adalah keberanian dalam menghadapi risiko. Dalam setiap usaha pasti akan dihadapkan dengan sebuah risiko, semakin besar risiko maka semakin besar pula peluang untuk mencapai keberhasilan usaha.

Didalam suatu lingkungan usaha dimanapun itu, ketika ada lebih dari satu pengusaha maka akan terjadi kompetisi, maka dari itu pengetahuan dan keterampilan dalam menjalankan usaha yang ditekuni mutlak diperlukan untuk seorang wirausahawan. Pengetahuan dan keterampilan berwirausaha itu mencakup, pengetahuan tentang pasar, pengetahuan tentang konsumen, pengetahuan tentang kompetitor, pengetahuan tentang supplier, pengetahuan mengenai distribusi barang maupun jasa yang dihasilkan, dan membina hubungan baik dengan pelanggan dan pihak eksternal lainnya. Semua ini berkaitan langsung

dengan keterampilan wirausaha yang telah menjadi sebuah keharusan, karena saat ini persaingan sangat bertumpu pada pengetahuan serta keterampilan wirausaha itu sendiri. Maka dari itu, bekal keterampilan dan pengetahuan harus sangat signifikan guna mencapai keberhasilan usaha.

2.2.1 Keterkaitan Antara Pengetahuan Kewirausahaan Terhadap Keberhasilan Usaha

Menjadi seorang wirausaha yang sukses dan mampu mencapai keberhasilan dalam usahanya maka wirausahawan harus memiliki kompetensi sebagai penunjang untuk menjalankan usaha yang akan menghadapi risiko dan tantangan. Salah satu kompetensi antara lainnya adalah pengetahuan kewirausahaan.

Setiap pelaku usaha diharuskan memiliki pengetahuan kewirausahaan yang luas, sehingga ketika dalam menjalankan usaha mampu menghadapi serta menyelesaikan segala persoalan yang akan dihadapi. Dengan pengetahuan akan kewirausahaan yang luas, wirausahawan dapat menerapkan segala pengetahuan yang mengenai kewirausahaan pada usahanya sehingga untuk mencapai keberhasilan usaha dapat terwujud.

Pengetahuan yang dimaksud Eddy Soeryanto Soegoto (2014:32-33) diantaranya Self Knowledge (Pengetahuan tentang usaha yang akan dilakukan atau ditekuni), Knowing Your Business (mengetahui semua yang terkait dengan aktivitas bisnis yang dilakukan) Knowing The Basic Business Management (mengetahui dasar – dasar penegelolaan bisnis, misalnya merancang usaha,

mengorganisasikan dan mengendalikan perusahaan), *Knowing How To Compete* (mengetahui strategi/cara bersaing).

Menurut Eddy Soeryanto Soegoto (2014:119) Keberhasilan suatu usaha juga ditentukan oleh 7 Penunjang Keberhasilan berikut : 1. Pengetahuan (Knowledge) 2. Kemampuan (Capable) 3. Pengalaman (Experience) 4. Visi (Vision) 5. Harapan (Hope) 6. Keyakinan (Faith) 7. Kebahagiaan (Happines).

2.2.2 Keterkaitan Antara Keterampilan Wirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha

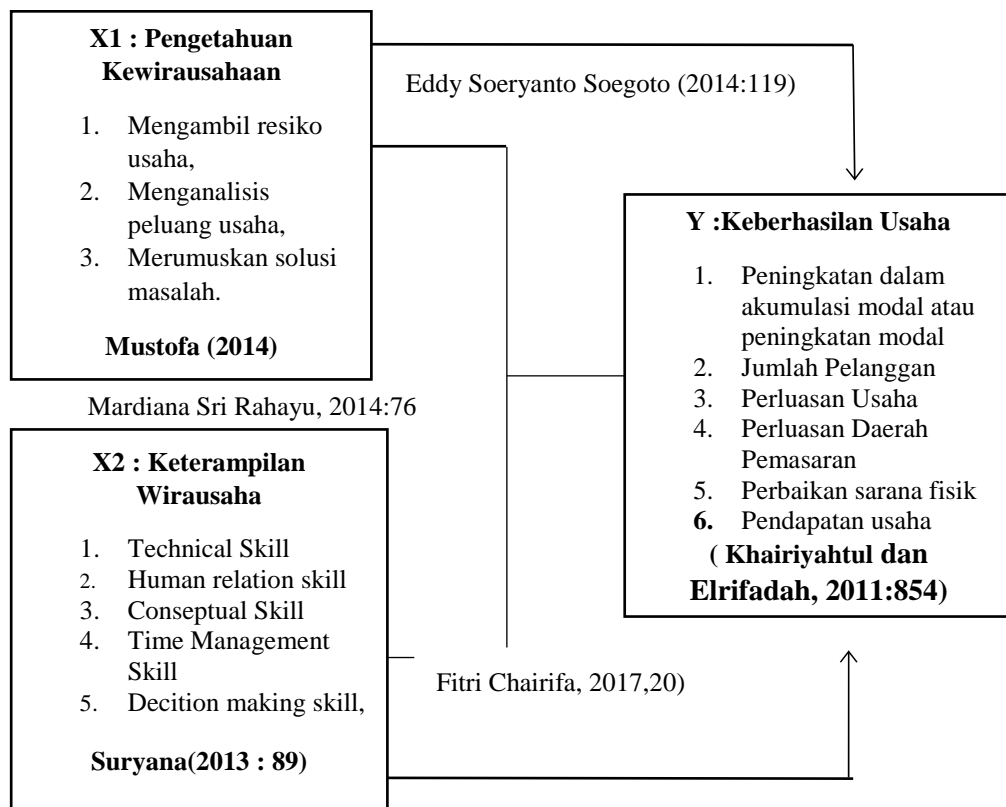
Diantara banyak faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha adalah keterampilan dalam mengenali maupun menciptakan peluang dan mengambil tindakan juga keputusan untuk menghadapi sesuatu yang perlu diketahui mengenai kewirausahaan yang diperoleh dari sumber-sumber informasi maupun pengalaman.

Menurut Fitri Chairifa, (2017,20) berpendapat keberhasilan kewirausahaan akan berhasil dengan memiliki keterampilan dalam perencanaan dan penganggaran untuk strategi pemasaran yang menyediakan berbagai produk menarik, bertindak cepat mendeteksi perubahan lingkungan, menilai masalah penjualan sebagai cara mempertahankan hubungan dengan pelanggan, fokus pada kualitas produk sehingga dapat meraih pangsa pasar dan menarik serta mempertahankan karyawan yang kompeten.

2.2.3 Keterkaitan Antara Pengetahuan Kewirausahaan dan Keterampilan Wirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha

Menurut Mardiana Sri Rahayu, (2014:76) mengungkapkan bahwa berhasil tidaknya suatu perusahaan mencapai tujuan dan pertumbuhan secara berkelanjutan sangat tergantung kepada kualitas sumber daya manusia yang paling tidak harus memiliki empat karakteristik, yaitu: 1) memiliki kompetensi (pengetahuan, ketrampilan, kemampuan, dan pengalaman), 2) komitmen pada perusahaan, 3) selalu bertindak dengan biaya yang efektif dalam setiap aktivitasnya, dan 4) melakukan tindakan yang selaras antara tujuan pribadi dan tujuan perusahaan (congruence of goals).

2.3 Paradigma Penelitian



Gambar 2. 1 Paradigma Penelitian

2.4 Hipotesis

Menurut Sugiyono (2014:93) Hipotesis adalah :“Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pernyataan. Dikatakan sementara, karena jawaban yang diberikan baru didasarkan pada teori yang relevan, belum didasarkan pada fakta- fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data.”

Berdasarkan uraian permasalahan dalam penelitian yang telah dibahas, berikut hipotesis penelitiannya :

Sub Hipotesis

- Diduga adanya Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan terhadap Keberhasilan Usaha di Sentra Kain Cigondewah Bandung.
- Diduga adanya Pengaruh Keterampilan Wirausaha terhadap Keberhasilan Usaha di Sentra Kain Cigondewah. Bandung.

Hipotesis Utama

- Diduga adanya Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan dan Keterampilan Wirausaha terhadap Keberhasilan Usaha di Sentra Kain Cigondewah Bandung.

