

BAB II

KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

2.1 KAJIAN PUSTAKA

Kajian pustaka disebut juga kajian literature, atau *literature review*. Sebuah kajian pustaka merupakan sebuah uraian deskripsi tentang literature yang relevan dengan bidang atau topik tertentu.

Kajian literature merupakan alat yang penting sebagai context review, karena literature sangat berguna dan sangat membantu dalam member konteks dan arti dalam penulisan yang sedang dilakukan serta melalui kajian literature ini juga peneliti dapat menyatakan secara eksplisit dan pembaca mengetahui, mengapa hal yang ingin diteliti merupakan masalah yang memang harus diteliti, baik dari segi subjek yang akan diteliti dan lingkungan manapun dari sisi hubungan penelitian dengan tersebut dengan penelitian lain yang relevan. (Afifuddin, 2012).

2.1.1 Motivasi Berwirausaha

2.1.1.1 Pengertian Motivasi Berwirausaha

Setiap pengusaha pastinya memiliki motivasi yang berbeda-beda untuk bekerja dengan lebih baik, tidak dapat dipungkiri lagi bahwa berhasil tidaknya operasional perusahaan dalam mencapai tujuannya adalah ditentukan oleh kepemimpinan yang baik dari seorang pemimpin didalam memberikan motivasi kepada karyawannya.

Menurut Wibowo (2014) motivasi adalah dorongan terhadap serangkaian proses perilaku manusia pada pencapaian tujuan. Sedangkan elemen yang

terkandung dalam motivasi meliputi unsur membangkitkan, mengarahkan, menjaga, menunjukkan intensitas, bersifat terus-menerus dan adanya tujuan.

Menurut Triatna (2015:84) motivasi adalah suatu proses yang dilandasi oleh suatu proses dorongan. Proses motivasi menjadi enam tahapan yaitu diawali dengan munculnya kebutuhan yang tidak terpuaskan, munculnya tegangan, kemudian dari ketegangan dalam dirinya memunculkan dorongan. Untuk memenuhi dorongan tersebut seseorang mencari aktivitas yang memenuhi dorongan, maka ketegangan dalam diri seseorang akan berkurang atau bahkan terpenuhi. Tetapi apabila dorongan (kebutuhan) ini tidak terpenuhi oleh aktivitas yang dicari dan dilakukan, maka ketegangan akan terus berlangsung atau bahkan menjadi memuncak.

Menurut Robbins (dalam Tahir, 2014:92) memberikan pengertian motivasi sebagai suatu proses yang menghasilkan suatu intensitas, arah dan ketekunan individual dalam usaha untuk mencapai tujuan.

Dari pendapat para ahli, maka dapat disimpulkan bahwa motivasi merupakan suatu konsep yang mendorong individu untuk mengarahkan perilakunya pada pencapaian tujuan organisasi dimana yang menjadi pendorong adalah keinginan dan kebutuhan seorang individu.

2.1.1.2 Jenis Motifasi Berwirausaha

Motivasi merupakan kegiatan yang memerlukan perhatian yang besar untuk menumbuhkan minat dan keinginan seseorang terhadap tujuan yang ingin dicapainya.

Menurut Herzberg, Mausner, dan Synderman dalam Wukir (2013:116) mengemukakan dua tipe motivasi, yaitu :

1) Motivasi Intrinsik

Faktor yang datang dari diri sendiri yang mempengaruhi seseorang untuk melakukan tindakan tertentu. Faktor ini misalnya tanggung jawab (merasa pekerjaan adalah sesuatu yang penting), otonomi (kebebasan bertindak), kesempatan untuk maju, mengembangkan keahlian, melakukan pekerjaan yang menarik dan menantang.

2) Motivasi Ekstrinsik

Faktor yang datang dari luar diri atau yang dilakukakan oleh orang lain untuk memotivasi kita. Misalnya pemberian penghargaan, kenaikan gaji, promosi, tindakan disiplin, pemberian sanksi, atau kritik. Motivasi ekstrinsik mempunyai pengaruh yang cepat dan kuat namun biasanya tidak bertahan lama. Motivasi intrinsik biasanya lama, karena melekat dalam diri individu.

2.1.1.3 Faktor Yang Mempengaruhi Motivasi Berwirausaha

Menurut Suryana dalam Ekawati (2015:59), mengemukakan bahwa ada tiga motivasi yang mempengaruhi minat untuk menjadi wirausaha sebagai berikut:

- 1) Penghasilan, adalah sesuatu yang diperoleh seseorang baik berupa uang maupun barang yang dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Kewirausahaan dapat memberikan pendapatan finansial yang tinggi sehingga dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup. Keinginan untuk memperoleh penghasilan itulah yang dapat menimbulkan minat seseorang untuk menjadi wirausaha.

- 2) Penghargaan (status sosial), dengan menjadi wirausaha, seseorang akan memperoleh popularitas, menjaga gengsi, dan menghindari ketergantungannya terhadap orang lain. Keinginan untuk meningkatkan harga diri tersebut dapat menjadi motivasi yang dapat meningkatkan minat seseorang untuk menjadi wirausaha.
- 3) Rasa senang terhadap bidang kewirausahaan, adalah bagian dari motivasi. Tanggapan perasaan seseorang terhadap suatu hal yang sama, tidak sama antara orang yang satu dengan orang lain. Rasa senang terhadap bidang kewirausahaan akan diwujudkan dengan perhatian, kemauan, dan kepuasan dalam bidang wirausaha. Hal ini berarti rasa senang terhadap bidang kewirausahaan akan menimbulkan minat untuk menjadi wiruasaha.

Menurut Siswadi (2013:7), berikut ini adapun yang memotivasi seseorang berwirausaha antara lain:

- a. Keinginan merasakan pekerjaan bebas,
- b. Keberhasilan diri yang dicapai,
- c. Toleransi akan adanya resiko

Dari uraian dan penjelasan di atas maka dapat disimpulkan bahwa tiap individu yang ingin berwirausaha ada beberapa indikator yang menjadi patokan sehingga dengan patokan tersebut akan mendorong kegiatan wirausaha agar dapat terwujud dan terlaksana dengan baik. Tiap indikator di atas mencerminkan bahwa penghasilan dan penghargaan merupakan hal yang dominan diharapkan oleh sebagian besar wirausaha sehingga apa yang diterima dan penghargaan diberikan menunjukkan keberhasilan individu tersebut dalam berwirausaha.

Selain itu, semakin besar keberhasilan seseorang dalam melakukan wirausaha maka semakin kuat rasa kepercayaan dalam dirinya untuk menekuni seluk beluk berkaitan dengan wirausaha baik hal positif maupun negatif yang dapat terjadi pada saat pelaksanaannya. Kondisi ini menunjukkan bahwa untuk dapat maju dan berkembang dalam kegiatan berwirausaha maka tiap individu harus menetapkan tujuan yang jelas, rencana dan pelaksanaan yang sistematis dan terarah sehingga hal ini dapat mempermudah dan memperlancar kegiatan dilakukan.

2.1.1.4 Indikator Motivasi Berwirausaha

Motivasi berwirausaha adalah suatu rangsangan yang dapat mendorong seseorang untuk melakukan suatu usaha, yang dilakukan dengan penuh semangat, kreatif, inovatif, serta berani mengambil resiko dalam rangka memperoleh keuntungan, baik berupa uang maupun kepuasan diri. Motivasi berwirausaha pada hakekatnya merupakan suatu dorongan dan energi yang dapat menggerakkan seseorang untuk melakukan suatu usaha.

Drucker (2012:13) berpendapat, meskipun sampai sekarang belum ada terminologi yang persis sama, pada umumnya kewirausahaan memiliki hakekat yang hampir sama, yaitu merujuk sifat, watak, dan ciri - ciri yang melekat pada seseorang yang mempunyai kemauan keras untuk menwujudkan gagasan inovatif kedalam dunia usaha yang nyata dan dapat mengembangkannya dengan tangguh.

Menurut Manulang (2014) seseorang yang mempunyai motivasi akan terlihat dari ketekunan, kesabaran, keseriusan, kegairahan, semangat, disiplin, dan tanggung jawab dalam melaksanakan pekerjaan.

Indikator untuk mengukur motivasi kewirausahaan seseorang adalah sebagai berikut menurut McClelland (Desmita, 2016: 62)

1. Motif Berprestasi (*Need For Achievement*)

Motivasi berprestasi adalah suatu keinginan yang ada dalam diri seseorang yang mendorong orang tersebut untuk berusaha mencapai suatu standar atau ukuran keunggulan.

2. Motif Berafiliasi (*Need For Affiliation*)

Motif afiliasi adalah kebutuhan dari beberapa individu untuk mencari atau menjalin hubungan persahabatan dengan orang lain, tanpa memandang status, kedudukan, jabatan, ataupun pekerjaan. Dalam suatu komunitas, individu memiliki hasrat untuk melakukan aktivitas bersama dengan individu lainnya, memiliki hasrat untuk melakukan interaksi dan komunikasi dengan individu lain. Selain itu, individu juga lebih memfokuskan pada hubungan interpersonal yang terjalin dalam melakukan pekerjaan bersama daripada berfokus pada sisi pekerjaan yang dilakukan individual (McClelland, dalam Putera & Indrawati, 2016:167).

3. Motif Kekuasaan (*Need For Power*)

Kebutuhan akan kekuasaan adalah keinginan dalam diri seseorang untuk memegang kendali dan wewenang atas orang lain dan memengaruhi serta mengubah keputusan sesuai dengan kebutuhan atau keinginannya sendiri. Individu tersebut akan termotivasi oleh kebutuhan akan reputasi dan harga diri. Individu yang memiliki kekuasaan dan otoritas yang lebih besar akan melakukan lebih baik daripada mereka yang memiliki kekuasaan kecil.

2.1.2 Kemampuan Berwirausaha

2.1.2.1 Pengertian kemampuan Berwirausaha

Kemampuan adalah kemampuan bersikap, berfikir dan bertindak secara konsistensi sebagai perwujudan dari pengetahuan, sikap dan keterampilan yang dimiliki oleh seseorang yang langsung berpengaruh terhadap keberhasilan usaha. Keberhasilan seorang pengusaha atau wirausaha sangat dibutuhkan oleh perusahaan/usaha dan apabila hal tersebut tidak dilaksanakan, dikhawatirkan akan menimbulkan berbagai masalah bagi perusahaan atau usaha yang dampaknya terhadap keberhasilan perusahaan itu sendiri atau usaha yang sedang dijalankan. Dalam membuka usaha baru banyak unsur ketidakpastian antara ide wirausaha dengan peluang, ketidakpastian antar sumber daya dengan peluang dan ketidakpastian antara sumber daya dengan ide wirausaha, oleh karena itu seorang wirausaha dituntut siap menghadapi tantangan dan mampu mengambil resiko, mempunyai sifat optimis serta sigap dalam pengambilan keputusan.

Kemampuan usaha adalah bagaimana suatu perusahaan, khususnya pimpinan perusahaan mampu mengelola (*manage*), sumber daya yang ada, termasuk mengatur karyawan untuk mencapai tujuan serta mengatasi persoalan yang dihadapi seperti masalah produksi, keuangan, pemasaran dan sumber daya manusia. Kemampuan menggerakkan orang lain untuk mencapai tujuan perusahaan inilah yang menjadi dasar sukses tidaknya perusahaan. Untuk mencapai tujuan organisasi atau perusahaan diperlukan keahlian dan seni (*art*) seorang manajer dalam menjalankan fungsi manajemen dan mendayagunakan sebaik-baiknya unsur manajemen yang dimiliki.

Kemampuan lebih mengarah kepada keseluruhan potensi yang dimiliki perusahaan, termasuk sumberdaya manusia sebagai aset terpenting dalam perusahaan. Apalagi perusahaan tersebut bergerak di bidang penjualan eceran, maka kemampuan tenaga ahli penjualan sangat dibutuhkan perusahaan, termasuk kemampuankaryawan mengikuti perkembangan teknologi barang yang dipasarkan.

Kemampuan adalah kesanggupan, kecakapan serta kekuatan seorang individu dalam melakukan pekerjaan dimana dalam pekerjaan itu membutuhkan mental berfikir guna dapat memecahkan masalah (Lendi : 2016).

Berdasarkan beberapa pendapat para ahli diatas maka dapat disimpulkan bahwa kemampuan adalah kemampuan (ability) adalah kecakapan atau potensi atau perubahan energi seseorang individu untuk menguasai keahlian dalam melakukan atau mengerjakan beragam tugas dalam suatu pekerjaan atau suatu penilaian atas tindakan seseorang didahului dengan tanggapan terhadap adanya tujuan.

Kemudian, Robbins & Judge (20012:57-61) menyatakan bahwa kemampuan keseluruhan seorang individu pada dasarnya terdiri dari dua kelompok faktor, yaitu :

- a) Kemampuan Intelektual (*Intelectual Ability*), merupakan kemampuan yang dibutuhkan untuk melakukan berbagai aktifitas mental (berfikir, menalar dan memecahkan masalah).

- b) Kemampuan Fisik (*Physical Ability*), merupakan kemampuan melakukan tugas-tugas yang menuntut stamina, ketrampilan, kekuatan, dan karakteristik serupa.

2.1.2.2 Indikator Kemampuan Berwirausaha

Menurut Harris dalam Suryana (2017:81), “wirausahawan yang sukses pada umumnya adalah mereka yang memiliki kemampuan yang meliputi ilmu pengetahuan, keterampilan, dan kualitas individual yang meliputi sikap, motivasi, nilai-nilai pribadi serta tingkah laku yang diperlukan untuk melaksanakan pekerjaan atau kegiatan”. Ada beberapa pengetahuan dasar yang harus dimiliki wirausahawan diantaranya meliputi hal-hal sebagai berikut:

- 1) Pengetahuan mengenai usaha yang akan dimasuki atau dirintis.
- 2) Pengetahuan lingkungan usaha yang ada.
- 3) Pengetahuan tentang peran dan tanggung jawab.
- 4) Pengetahuan tentang manajemen dan organisasi bisnis.

Dalam berwirausaha, ilmu pengetahuan saja tidaklah cukup, tetapi juga harus dilengkapi dengan keterampilan. Menurut Suryana (2017:80-81), ketrampilan dalam berwirausaha meliputi:

- a) Mempunyai keterampilan konseptual dalam mengatur strategi dan memperhitungkan resiko, keterampilan merumuskan sesuatu yang belum ada atau sesuatu yang sudah ada menjadi sesuatu yang baru dan berbeda, mengonsep nilai tambah, mengonsep kebaruan barang dan jasa, mengonsep nilai tambah, kegunaan, keunggulan dan mengonsep cara, metode, proses dan strategi baru dalam usaha.

- b) Mempunyai keterampilan memimpin dan mengelola. Adalah keterampilan untuk membuat perubahan secara dinamis agar lebih unggul dan terdepan dalam usaha.
- c) Mempunyai keterampilan teknis bidang usaha. Merupakan keterampilan khusus untuk menjalankan usaha, seperti keterampilan untuk mengkombinasikan sumberdaya, keterampilan menghasilkan produk baru, keterampilan untuk memasarkan, keterampilan untuk menghitung resiko, keterampilan untuk membukukan, administrasi, dan keterampilan spesifik lainnya.
- d) Mempunyai keterampilan berkomunikasi dan berinteraksi. Merupakan keterampilan personal untuk bekerja sama dan membuat jejaring (*network*) untuk mengkomunikasikan hasil berpikir kreatif.
- e) Mempunyai keterampilan kreatif menciptakan nilai tambah. Adalah keterampilan berpikir untuk menghasilkan ide-ide baru, khayalan baru, dan gagasan baru untuk menghasilkan nilai tambah. Selain keterampilan dan pengetahuan, yang tidak kalah penting.

Menurut Purnama C., (2020) indikator kemampuan berwirausaha, yaitu :

1. Pengetahuan (*Knooladge*)

Pengetahuan merupakan fakta, kebenaran atau informasi yang diperoleh melalui pengalaman atau pembelajaran disebut posteriori, atau melalui introspeksi diebut priori. Pengetahuan adalah informasi yang diketahui atau disadari oleh seseorang.

2. Sikap (*Attitude*)

Sikap adalah suatu pola atau perilaku tendensi ataupun kesiapan untuk seseorang agar bisa menyesuaikan diri atau mungkin disebut sebagai adaptasi. Dimana adaptasi itu bisa dilakukan dengan cara rumit ataupun sederhana.

3. Keterampilan (*Skill*)

Seorang wirausahawan yang berhasil juga di dukung oleh kemampuan individual yang meliputi sikap/*mindset*, motivasi, dan komitmen terhadap pekerjaan yang dihadapi, kemampuan individual ini disebut watak atau karakter. Seorang wirausahawan haruslah seseorang yang mampu melihat kedepan.

2.1.3 Keberhasilan Usaha

2.1.3.1 Pengertian Keberhasilan usaha

Moch. Kohar Mudzakardalam Ressa Andari (2012;21) berpendapat bahwa “Keberhasilan usaha adalah suatu keadaan yang menggambarkan lebih dari pada yang lainnya yang sederajat atau kelasnya”.

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

Pendapat lain diungkapkan oleh Andar (2011),“ Keberhasilan usaha adalah sesuatu keadaan yang menggambarkan lebih daripada yang lainnya yang sederajat atau sekelasnya.

Sehingga, dapat diketahui bahwa definisi keberhasilan usaha adalah keberhasilan dari bisnis mencapai tujuannya,dimana keberhasilan tersebut didapatkan dari wirausaha yang memiliki otak yang cerdas, yaitu kreatif,

mengikuti perkembangan teknologi dan dapat menerapkan secara proaktif dan hal tersebut terlihat dari usaha dari wirausaha dimana suatu keadaan usahanya yang lebih baik dari periode sebelumnya dan menggambarkan lebih daripada yang lainnya yang sederajat atau sekelasnya, dapat dilihat dari efisiensi proses produksi yang dikelompokkan berdasarkan efisiensi secara teknis dan efisiensi secara ekonomis, target perusahaan yang ditentukan oleh manajer-pemilik usaha, permodalan, skala usaha, hasil atau laba, jenis usaha atau pengelolaan, kinerja keuangan, serta image perusahaan.

Namun untuk meraih keberhasilan dalam usaha pengusaha harus memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhinya diantaranya adalah keahlian dalam mengatur perusahaan dan minat serta tekad yang sangat kuat sehingga presentase keberhasilan akan terus meningkat. Memperhatikan keterampilan kewirausahaan sangatlah perlu untuk dilakukan oleh para pelaku usaha. (Andrean Pradipta, Muhammad Iffan, 2021).

2.1.3.2 Faktor Penentu Keberhasilan Usaha

Berikut ini adalah tahapan dalam membangun kewirausahaan yang sukses yang dikemukakan Burgess dalam Suryana (2013:66). Faktor yang menyebabkan wirausaha berhasil antara lain rasa percaya diri, selalu berorientasi pada hasil, suka tantangan dan resiko, jiwa kepemimpinan, mempunyai ide kreativitas, dan berorientasi pada masa depan (Zulkifi, 2012:33). Untuk menjadi wirausaha yang sukses, seseorang harus memiliki ide atau visi usaha yang jelas, kemauan dan keberanian dalam menghadapi risiko. Apabila ada kesiapan dalam menghadapi resiko, langkah selanjutnya adalah membuat perencanaan usaha.

Suryana (2012:67), mengemukakan tiga faktor penyebab keberhasilan seorang wirausaha, antara lain:

1. Kemampuan dan kemauan

Orang yang memiliki kemampuan tetapi tidak memiliki kemauan dan orang yang memiliki kemauan tetapi tidak memiliki kemampuan, keduanya tidak akan menjadi seorang wirausaha yang sukses. Misalnya seseorang yang memiliki kemauan untuk membuka toko tapi tidak memiliki kemampuan untuk mengelolanya, maka lama kelamaan tokonya akan tutup. Begitu juga dengan orang yang memiliki kemampuan mengelola usaha tetapi tidak memiliki kemauan untuk membuka usaha, maka selamanya orang tersebut tidak pernah memiliki usaha.

2. Tekad yang kuat dan kerja keras

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

3. Kesempatan dan peluang

Mengenal peluang yang ada dan berusaha meraihnya ketika ada kesempatan merupakan salah satu faktor yang menentukan keberhasilan seorang usaha.

2.1.3.3 Indikator Keberhasilan Usaha

Menurut (Suryana, 2013) indikator keberhasilan usaha sebagai berikut :

1. Pendapatan
2. Volume penjualan
3. Output produksi

4. Tenaga kerja

Keberhasilan usaha akan sangat bergantung pada bagian suatu usaha biasa berkembang. salah satu indikator untuk mengukur keberhasilan suatu usaha yang paling mudah untuk diamati adalah laba yang diperoleh pengusaha, menurut Wijaya (Suryana,2017:168) menyatakan bahwa laba usaha perusahaan masih merupakan tujuan yang kritis dan menjadi ukuran dari keberhasilan suatu perusahaan dikatakan sangat penting karena jika perusahaan tidak memperoleh laba maka perusahaan tidak dapat memberikan manfaat bagi *stakeholder* yang berarti tidak bisa meningkatkan gaji, tidak bisa memberikan deviden kepada pemegang saham, tidak bisa memperluas usaha dan tidak bisa membayar pajak.

Keberhasilan usaha dapat di ukur dari berbagai segi diantaranya laba usaha yang berhasil dicapai oleh para pengusaha (waktu tertentu). Keberhasilan usaha didentikan dengan perkembangan perusahaan istilah itu diartikan sebagai suatu proses peningkatan kuantitas dari dimensi perusahaan. perkembangan perusahaan adalah proses dalam penambahan akumulasi modal, jumlah karyawan volume penjualan dll.

2.1.4 Hasil Penelitian Terdahulu

Beberapa penelitian sebelumnya beserta hasil penelitian yang akan disajikan antara lain:

Tabel 2.1

Tabel Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu dengan Penelitian ini

No	Nama	Judul	Kesimpulan	Persamaan	Perbedaan
1.	Pesta Gultom dan Liza Agustine	Pengaruh motivasi berwirausaha dan peretahuan kewirausahaan	Motivasi Berwirausaha dan Pengetahuan Kewirausahaan secara	1. Variabel yang digunakan	1. Metode penelitian 2. Tempat penelitian

		terhadap keberhasilan usaha bisnis farmasi di kecamatan medan petisah	simultan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Keberhasilan Usaha pada Bisnis Farmasi di Kecamatan Medan Petisah.		
2.	Siti Nur Azizah (2013)	Pengaruh motivasi usaha dan kemampuan usaha dalam meningkatkan keberhasilan usaha pada usaha mikro pedagang sate di desa candiwulan kecamatan adimulyo kebumen	motivasi usaha berupa motif berusaha para pengusaha mikro dalam hal ini pedagang sate desa Candiwulan untuk berusaha, harapan (kesempatan yang diperoleh karena tercapainya tujuan usaha dan insentif (imbalan yang diperoleh karena menjalankan usaha, pada penelitian ini berpengaruh positif terhadap kemampuan usaha dan keberhasilan usaha.	1. Menggunakan Variabel yang sama	1. Metode yang digunakan
No	Nama	Judul	Kesimpulan	Persamaan	Perbedaan
3.	Dyah Ayu Ardiyant, Zulkarnen Mora (2019)	Pengaruh Minat Usaha dan Motivasi Usaha terhadap Keberhasilan Usaha Wirausaha Muda di Kota Langsa	Minat berwirausaha mempunyai pengaruh yang positif terhadap keberhasilan usaha mikro kecil berbasis ekonomi kreatif. Oleh karena minat merupakan sesuatu hal yang sangat menentukan dalam setiap usaha, maka minat perlu ditumbuhkembangkan pada diri setiap wirausahawan.	1. Menggunakan Variabel yang sama 2. Indikator yang sama	1. Metode yang digunakan
4.	Dwi Gemina, Endang Silaningsih, dan Erni Yuningsih (2016)	Pengaruh motivasi usaha terhadap keberhasilan usaha dengan kemampuan usaha sebagai variabel mediasi pada industri kecil menengah makanan ringan priangan	Motivasi usaha melalui motif, harapan, insentif, laba, kebebasan, impian personal dan kemandirian berpebgaruh terhadap kemampuan usaha berbanding (lurus) sehingga semakin tinggi motivasi usaha	1. Menggunakan Variabel yang sama 2. Menggunakan indikator yang sama	1. Metode yang digunakan

		timur-indonesia	akan diikuti tinggi kemampuan usaha.		
5.	Veron dan Victor (2021)	Analisis pengaruh pengetahuan kewirausahaan dan kemandirian pribadi terhadap keberhasilan usaha pedagang kuliner di asia mega mas medan	kewirausahaan mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha pedagang kuliner di Asia Mega Mas Medandimana hal ini mengindikasikan bahwa semakin tinggi pengetahuan kewirausahaan yang diterapkan oleh pedagang, maka keberhasilan usaha yang dihasilkan oleh pedagang akan semakin meningkat.	1. Metode yang digunakan 2. Variabel yang digunakan	1. Indikator yang digunakan 2. Tempat penelitian
No	Nama	Judul	Kesimpulan	Persamaan	Perbedaan
6.	Yusniar (2017)	Pengaruh motivasi dan kemampuan usaha terhadap peningkatan keberhasilan usaha industri kecil batu bata di kecamatan muara batu dan dewantara kabupaten aceh utara	Motivasi berpengaruh nyata terhadap keberhasilan usaha industri kecil batu bata di kecamatan Muara Batu dan Dewantara Kabupaten Aceh Utara dan kemampuan usaha berpengaruh terhadap keberhasilan usaha industri kecil batu bata di Kecamatan Muara Batu dan Dewantara Kabupaten Aceh Utara	1. Metode yang digunakan	1. Variabel yang berbeda 2. Indikator yang digunakan
7.	Joshua Laurens, Cliff Kohardin ata (2020)	Pengaruh motivasi dan kemampuan usaha terhadap keberhasilan usaha startup makanan di surabaya	Motivasi Usaha memiliki pengaruh secara signifikan terhadap kemampuan usaha. Kemampuan Usaha berpengaruh positif dan juga secara signifikan terhadap Keberhasilan Usaha.	1. Metode yang digunakan	1. Variabel yang berbeda 2. Indikator yang digunakan

8.	Aisyah Nur Wastuti, wulan sumekar, dan Agus suban (2021)	Pengaruh motivasi dan kemampuan usaha terhadap keberhasilan usaha Umkm pengolahan pisang di kelurahan rowosari semarang	Tingkat motivasi usaha, kemampuan usaha dan keberhasilan usaha di UMKM Mekarsari tergolong tinggi. Dorongan untuk menjalin hubungan antar sesama atau dalam teori motivasi ERG disebut growth memiliki nilai paling tinggi diantara kedua faktor lainnya.	1. Variabel yang digunakan	1. Metode yang digunakan 2. Tempat penelitian
9.	Oyeku, O.O, Oduyoye, O.O, Elma G.N, Akindoju A.F and Karimu F.A (2014)	Entrepreneurial Capability and Entrepreneurial Success of Small and Medium Enterprises: A Review of Conceptual and Theoretical Framework	Orientasi kewirausahaan mengacu pada proses, praktik, dan keputusan membuat kegiatan yang mengarah ke entri baru. Namun, Lumpkin & Dess	1. Variabel yang digunakan	1. Metode Penelitian 2. Tempat penelitian
No	Nama	Judul	Kesimpulan	Persamaan	Perbedaan
10.	Soon-Ho Kim, Minseong Kim & Stephen Holland (2020)	Effects of intrinsic motivation on organizational citizenship behaviors of hospitality employees: The mediating roles of reciprocity and organizational commitment	Temuan empiris juga menunjukkan timbal balik secara signifikan mempengaruhi tiga dimensi komitmen organisasi, khususnya komitmen berkelanjutan (yaitu, retensi pekerja), komitmen afektif (yaitu, keterikatan emosional), dan komitmen normatif (yaitu, rasa kewajiban moral).	1. Variabel yang sama	1. Tempat Penelitian 2. Metode yang digunakan

2.2 Kerangka Pemikiran

Setiap visioner bisnis bermaksud untuk menang dalam bisnisnya yang memberdayakan prestasi untuk mendesak para visioner bisnis untuk kembali

energi mereka dalam melanjutkan pekerjaan mereka dan mencapai pelaksanaan bisnis terbaik. Eksekusi bisnis adalah kegiatan manajer keuangan dalam memilih pencapaian dan dilihat dari kemajuan pengaturan, perputaran modal, peningkatan kerja dan kemajuan pasar. Dalam melakukan eksekusi bisnis yang paling keterlaluhan, diperlukan variabel penggerak dalam bisnis yang visioner, khususnya semangat yang dikenal sebagai jiwa ujung tombak dan penggerak.

2.2.1 Hubungan Motivasi Berwirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha

Motivasi merupakan proses psikologis yang mendasar serta salah satu unsur yang dapat menjelaskan perilaku seseorang. Motivasi merupakan salah satu faktor penentu dalam pencapaian tujuan. Motivasi berhubungan dengan dorongan atau kekuatan yang berada dalam diri manusia. Motivasi berada dalam diri manusia yang tidak terlihat dari luar. Motivasi menggerakkan manusia untuk menampilkan tingkah laku ke arah pencapaian suatu tujuan tertentu.

Menurut Suryana (2013) kemampuan afektif mencakup sikap, nilai, aspirasi, perasaan, dan emosi yang semuanya sangat bergantung pada kondisi lingkungan yang ada, dimensi kemampuan afektif dan kemampuan kognitif merupakan bagian dari pendekatan kemampuan kewirausahaan. Jadi, kemampuan berwirausaha merupakan fungsi dari perilaku kewirausahaan dalam mengombinasikan kreativitas, inovasi, kerja keras, dan keberanian menghadapi risiko untuk memperoleh peluang keberhasilan atau sukses, maka dalam mengukur keberhasilan bagi wirausaha dapat dibuktikan oleh prestasi yang dicapai, yaitu pertumbuhan dari perusahaan yang dikelolanya.

Penelitian dilakukan oleh Ie dan Visantia (2013) Motivasi Berwirausaha berpengaruh secara signifikan dan positif terhadap keberhasilan usaha.

2.2.2 Hubungan Kemampuan Berwirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha

Kemampuan usaha industri kecil akan mendukung keberhasilan usaha dan pertumbuhan dalam pembangunan ekonomi suatu negara (Mitchelmore & Rowley, 2013). Banyak faktor yang dapat memengaruhi keberhasilan seseorang dalam melakukan wirausaha, di antaranya yaitu faktor kemauan dan kemampuan, kerja keras dan tekad yang kuat, serta adanya kesempatan dan peluang. Kemampuan, kemauan, serta kelemahan menjadi bagian dari faktor internal. Sementara itu kesempatan dan peluang menjadi bagian dari faktor eksternal diri pelaku usaha.

Suryana (2014) mengatakan karakteristik yang diperlukan untuk mencapai pengembangan keberhasilan berwirausaha sebagai berikut: Pertama, untuk menjadi wirausahawan yang sukses, seseorang yang harus memiliki ide atau visi bisnis yang jelas serta kemauan dan keberanian untuk menghadapi resiko, 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 memiliki keberanian secara bertanggung jawab.

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Susi widjajani, Ridwan Baraba dan Rifi Handayani (2021) kemampuan usaha memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Keberhasilan Usaha.

2.2.3 Hubungan Pengaruh Motivasi Berwirausaha dan Kemampuan Berwirausaha terhadap Keberhasilan Usaha

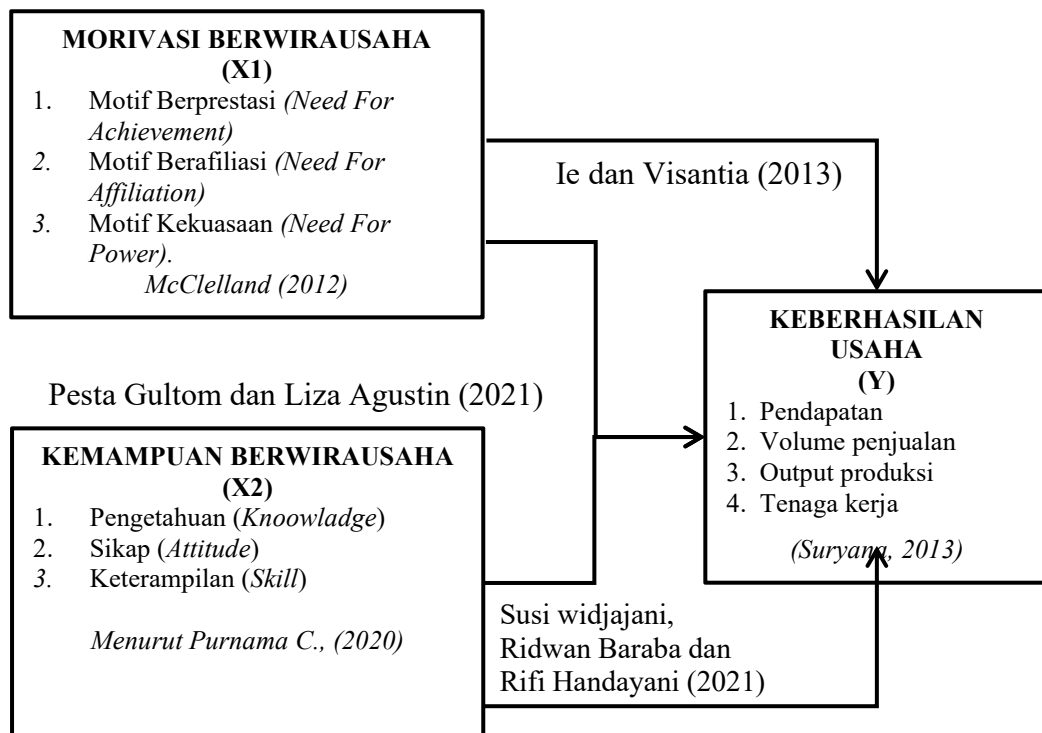
Menurut Alifuddin (2015), keberhasilan usaha adalah mereka yang mampu menggalang kekuatan dan potensi dalam dirinya, sedangkan menurut Ranto dalam Ramadini (2013), keberhasilan berwirausaha tidaklah identik dengan bagaimana seseorang bisa mengumpulkan uang sehingga menghasilkan nilai tambah. Berusaha lebih dilihat dari bagaimana seseorang bisa membentuk, mendirikan, serta menjalankan usaha dari awal.

Merujuk dari pengertian keberhasilan, maka dalam mencakup keberhasilan bagi wirausaha dapat dibuktikan oleh prestasi yang dicapai, yaitu pertumbuhan dari perusahaan yang dikelolanya.

Pesta Gultom dan Liza Agustin (2021) yang membuktikan bahwa secara simultan, Motivasi Usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keberhasilan Usaha.

2.2.4 Paradigma Penelitian

Berdasarkan keterkaitan variable diatas, maka paradigma penelitian digambarkan sebagai berikut:



Gambar 2.1
Paradigma Penelitian Pengaruh Kemampuan Berwirausaha dan Motiwasi Berirusaha Terhadap Keberhasilan Usaha

2.3 HIPOTESIS

Dengan melihat kerangka di atas, pengujian hipotesis diandalkan untuk memiliki pilihan untuk melihat apakah ada hubungan antara variabel independen dan variabel dependen. Spekulasi dapat digambarkan sebagai reaksi sementara yang realitasnya harus dicoba atau tujuan teoritis dicapai melalui komposisi. Nanang Martono (2010:57)

Hipotesis dapat dikatakan sebagai proporsi pendek dari hubungan antar variabel yang akan dicoba kebenarannya. Karena misterinya, pertanyaan yang lebih jelas tentang tes hubungan akan muncul.

Dengan adanya struktur di atas, pencipta mengakui bahwa ia akan membuat pilihan sementara (hipotesis) sebagai berikut:

H1 : Terdapat pengaruh Motivasi Berwirausaha terhadap Keberhasilan Usaha pada Usaha Mikro Kecil Menengah Pengrajin Rotan Kota Bandung

H2 : Terdapat pengaruh Kemampuan Berwirausaha terhadap keberhasilan usaha pada Usaha Mikro Kecil Menengah Pengrajin Rotan Kota Bandung

Hipotesis Dasar :

Terdapat pengaruh Motivasi Berwirausaha dan Kemampuan Berwirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha pada Usaha Mikro Kecil Menengah Pengrajin Rotan Kota Bandung.