

## **BAB II**

### **KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN HIPOTESIS**

#### **2.1 Kajian Pustaka**

##### **2.1.1 Orientasi Kewirausahaan**

###### **2.1.1.1 Definisi Kewirausahaan**

Kewirausahaan atau entrepreneurship adalah usaha kreatif yang bertumpu pada inovasi untuk menciptakan hal baru, memiliki nilai tambah, memberi manfaat, menciptakan lapangan kerja, dan hasilnya bermanfaat bagi orang lain. (Soegoto, 2014:26).

Menurut Zimmerer dan Scarborough dalam Christina (2014), Wirausahawan adalah seseorang yang memulai bisnis baru dengan mengambil risiko dan ketidakpastian, menghasilkan keuntungan dan pertumbuhan, mengidentifikasi peluang, dan mengumpulkan sumber daya yang dibutuhkan.

Menurut Kuratko dalam Ria Widiyanti (2017), Kewirausahaan adalah proses dinamis dari visi, perubahan dan penciptaan yang mensyaratkan aplikasi energi dan semangat terhadap penciptaan dan implementasi dari ide baru dan solusi kreatif.

Menurut Eddy Soeryanto Soegoto dalam Ashari (2020), mengungkapkan bahwa: “Wirausaha adalah orang yang berjiwa kreatif dan inovatif yang mampu mendirikan, membangun, mengembangkan, memajukan dan menjadikan perusahaan unggul”.

Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa kewirausahaan adalah seseorang yang memiliki jiwa kreatif dan inovatif serta berani mengambil resiko dalam mengoptimalkan semua sumber daya yang tersedia, baik fisik, intelektual, waktu dan kemampuan kreatif untuk menciptakan suatu produk, bisnis yang bermanfaat bagi diri sendiri dan orang lain.

### **2.1.1.2 Sikap Entrepreneur**

Sikap yang harus dimiliki seorang entrepreneur dalam membangun dan mengembangkan usaha adalah :

#### **1. Disiplin**

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

#### **2. Komitmen Tinggi**

Memiliki komitmen tinggi, jelas, terarah dan bersifat progresif (berorientasi pada kemajuan) atas kesepakatan yang telah dibuat seseorang, baik terhadap dirinya sendiri maupun orang lain. Jelas, terarah dan bersifat progresif (berorientasi pada kemajuan). Komitmen terhadap konsumen adalah pelayanan prima yang berorientasi pada kepuasan konsumen, kualitas produk yang sesuai dengan harga produk yang ditawarkan dan problem solving bagi masalah konsumen sehingga kepercayaan konsumen akan berimbas pada pembelian yang terus meningkat sehingga profit perusahaan meningkat.

#### **3. Jujur**

Kejujuran sangat melekat pada konsep pemasaran yang berorientasi pada kepuasan konsumen. Wirausahawan 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

Untuk memenangkan persaingan, maka seorang wirausahawan terus memiliki daya kreativitas tinggi. Daya kreativitas tersebut sebaiknya adalah dilandasi oleh cara berpikir yang maju, penuh dengan gagasan-gagasan baru yang berbeda dengan produk-produk yang telah ada selama ini di pasar.

Gagasan-gagasan yang kreatif umumnya tidak dapat dibatasi oleh ruang, bentuk ataupun waktu. Justru sering kali ide-ide genius yang memberikan terobosan-terobosan baru dalam dunia usaha awalnya dilandasi oleh gagasan-gagasan kreatif yang kelihatannya mustahil.

Namun, gagasan-gagasan yang baik pun, jika tidak diimplementasikan dalam kehidupan sehari-hari, hanya akan menjadi sebuah mimpi. Gagasan-gagasan yang genius umumnya membutuhkan daya motivasi yang tinggi dari wirausahawan yang bersangkutan. Kreativitas yang tinggi tetap membutuhkan sentuhan inovasi agar laku dipasar.

Inovasi yang dibutuhkan adalah kemampuan wirausahawan dalam menambahkan nilai guna/ nilai manfaat terhadap suatu produk dan menjaga mutu produk dengan memperhatikan “market oriented” atau apa yang sedang laku di pasaran.

Dengan bertambahnya nilai guna atau manfaat pada sebuah produk, maka meningkat pula daya jual produk tersebut di mata konsumen, karena adanya peningkatan nilai ekonomis produk tersebut bagi konsumen.

## 5. Mandiri

Seorang entrepreneur harus memiliki sikap mandiri dalam mengelola usahanya, 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.

### **2.1.1.3 Definisi Orientasi Kewirausahaan**

Orientasi kewirausahaan merupakan proses individu dalam mengejar peluang kewirausahaan berdasarkan tingkat dan sifat sumberdaya yang tersedia yang tercermin melalui sikap inovatif, berani mengambil risiko, serta bersikap proaktif (Jalali et al., 2014).

Orientasi kewirausahaan adalah kemampuan untuk kreatif dan inovatif, sebagai dasar, pedoman dan sumber daya untuk menemukan peluang untuk sukses. Inovatif mengacu pada sikap pengusaha untuk terlibat secara kreatif dalam proses pengujian ide-ide baru yang memungkinkan penciptaan metode produksi baru untuk menciptakan produk atau layanan baru, baik untuk pasar saat ini maupun pasar yang baru (Sinarasri, 2013).

Dari beberapa definisi diatas, orientasi kewirausahaan merupakan proses pelaku usaha dalam mengejar peluang usahanya dengan memanfaatkan kemampuan kreatif dan inovatif yang dimilikinya serta dapat memanfaatkan sumberdaya yang ada untuk menemukan peluang kesuksesan.

#### 2.1.1.4 Ciri dan Sifat Kewirausahaan

Menurut Eddy Soeryanto Soegoto (2014:29) mengemukakan Ciri dan sifat yang dimiliki oleh seorang wirausaha dalam tabel berikut:

**Tabel 0.1**  
**Ciri dan Sifat Kewirausahaan**

NO	CIRI	SIFAT
1	Percaya diri	Keyakinan, kemandirian, individualitas, optimisme
2	Berorientasi pada tugas dan hasil	Kebutuhan akan prestasi, berorientasi pada laba, memiliki ketekunan dan ketabahan, memiliki tekad yang kuat, suka bekerja keras, energik, dan memiliki inisiatif
3	Pengambil resiko	Memiliki kemampuan mengambil risiko dan suka pada tantangan
4	Kepemimpinan	Berjiwa pemimpin, dapat bergaul dengan orang lain dan suka terhadap saran atau kritik membangun.
5	Keorisinilan	Memiliki inovasi dan kreativitas tinggi, fleksibel, serbabisia dan memiliki jaringan bisnis yang luas.
6	Berorientasi ke masa depan	Persepsi dan memiliki cara pandang/cara pikir yang berorientasi pada masa depan.
7	Jujur dan Tekun	Mengutamakan kejujuran dalam bekerja dan tekun dalam menyelesaikan pekerjaan.

Sumber : Eddy Soeryanto Soegoto (2014:29)

#### 2.1.1.5 Indikator Orientasi Kewirausahaan

Orientasi kewirausahaan juga merupakan proses individu dalam mengejar peluang kewirausahaan berdasarkan tingkat dan sifat sumberdaya yang tersedia yang tercermin melalui sikap inovatif, berani mengambil risiko, serta bersikap proaktif (Jalali et al., 2014). Pendapat ini serupa dengan pendapat Lumpkin dan Dess dalam (Djodjobo & Tawas, 2014:1216) yang berpendapat, “Orientasi kewirausahaan mengacu pada proses, praktik, dan pengambilan keputusan yang mendorong ke arah input baru dan mempunyai tiga aspek kewirausahaan, yaitu berani mengambil risiko, bertindak secara proaktif dan selalu inovatif

Berikut ini indikator orientasi kewirausahaan menurut Lumpkin dan Dess dalam (Djodjobo & Tawas, 2014:1216).

1. Keinovatifan (innovativeness)

Keinovatifan adalah kecenderungan untuk terlibat dalam kreativitas dan eksperimen melalui pengenalan produk atau jasa baru serta kepemimpinan teknologi melalui riset dan pengembangan dalam proses-proses baru.

2. Pengambilan resiko (risk tasking)

Pengambilan resiko adalah pengambilan tindakan tegas dengan mengeksplorasi hal yang tidak diketahui, meminjam dalam jumlah besar, dan atau mengalokasi sumber daya yang signifikan untuk usaha di lingkungan yang tidak pasti.

3. Keproaktifan (proactiveness)

Sikap Proaktif mengacu pada perspektif forward looking (cara pandang ke depan) dalam pengambilan inisiatif dengan mengantisipasi dan mengejar peluang baru dan inisiatif berpartisipasi dalam pasar yang muncul.

## **2.1.2 Keunggulan Bersaing**

### **2.1.2.1 Definisi Keunggulan Bersaing**

Keunggulan bersaing merupakan strategi keuntungan dari perusahaan yang melakukan kerjasama untuk berkompetisi lebih efektif dalam pasar. Perusahaan mengalami keunggulan bersaing ketika tindakan-tindakan dalam suatu industri atau pasar menciptakan nilai ekonomi dan ketika beberapa perusahaan yang bersaing terlibat dalam tindakan serupa (Barney dalam Djodjobo & Tawas, 2014).

Menurut Porter dalam Setiawan (2012) Menjelaskan bahwa keunggulan bersaing (Competitive advantage) adalah jantung kinerja pemasaran untuk menghadapi persaingan.

Menurut Kotler dalam Cynthia (2014) Keunggulan bersaing dianggap sebagai keuntungan dibanding kompetitor yang diperoleh dengan menawarkan nilai lebih pada konsumen dibanding penawaran kompetitor. Keunggulan bersaing diharapkan mampu untuk mencapai laba sesuai rencana, meningkatkan pangsa pasar, meningkatkan kepuasan pelanggan, serta melanjutkan kelangsungan hidup suatu usaha (Saiman, 2014:128).

Keunggulan bersaing pada dasarnya tumbuh dari nilai-nilai atau manfaat yang diciptakan oleh perusahaan bagi para pembelinya. Pelanggan umumnya lebih memilih membeli produk yang memiliki nilai lebih dari yang diinginkan atau diharapkannya (Agus Maulana, 2014:113).

Dari beberapa definisi diatas, keunggulan bersaing dapat diartikan sebagai strategi yang dilakukan oleh perusahaan untuk dapat menciptakan keunggulan perusahaan dibandingkan dengan kompetitor dengan menawarkan nilai lebih pada konsumen agar dapat unggul dalam persaingan.

#### **2.1.2.2 Strategi Umum Keunggulan Bersaing**

Menurut Renita Helia dan Naili Farida, (2015:5) terdapat 3 strategi umum keunggulan bersaing yaitu :

1. Diferensiasi

Diferensiasi adalah strategi memberikan penawaran yang berbeda dibandingkan penawaran yang diberikan oleh kompetitor.

2. Keunggulan biaya (low cost)

Keunggulan biaya (low cost), adalah strategi mengefisienkan seluruh biaya produksi sehingga menghasilkan produk atau jasa yang bisa dijual lebih murah dibandingkan pesaing.

### 3. Strategi Fokus

Fokus adalah strategi menggarap satu target market khusus. Strategi fokus biasanya dilakukan untuk produk ataupun jasa yang memang mempunyai karakteristik khusus.

#### **2.1.2.3 Karakteristik Perusahaan yang memiliki keunggulan Bersaing**

Menurut pendapat Glueck et al. dalam Ria Widianti (2017:20), suatu perusahaan dikatakan memiliki keunggulan bersaing jika mempunyai karakteristik sebagai berikut:

1. Kompetensi khusus, misalnya mempunyai produk dengan mutu yang lebih baik, mempunyai saluran distribusi yang lebih lancar, penyerahan produk yang lebih cepat, mempunyai merk produk lebih terkenal.
2. Menciptakan persaingan tidak sempurna. Dalam persaingan sempurna, setiap perusahaan dapat masuk dan keluar pasar dengan mudah sehingga perusahaan yang ingin mencari keunggulan bersaing harus keluar dari pasar persaingan sempurna.
3. Keberlanjutan, artinya keunggulan bersaing harus dapat berlanjut dan tidak terputus-putus.
4. Cocok dengan lingkungan eksternal. Lingkungan eksternal memberikan peluang dan ancaman kepada perusahaan yang saling bersaing. Oleh karena



itu suatu keunggulan bersaing tidak hanya melihat kelemahan pesaing, namun juga harus memperhatikan kondisi pasar.

5. Laba yang diperoleh lebih tinggi daripada rata-rata laba perusahaan lain.

#### **2.1.2.4 Indikator Keunggulan Bersaing**

Ada tiga indikator yang digunakan untuk mengukur keunggulan bersaing dalam penelitian ini menurut Porter dalam Heri Setiawan (2012:14) mengemukakan indikator keunggulan bersaing yaitu:

1. Harga bersaing adalah kemampuan perusahaan untuk menyesuaikan harga produknya dengan harga umum di pasaran
2. Keunikan produk, adalah keunikan produk perusahaan yang memadukan nilai seni dengan selera pelanggan
3. Kualitas produk adalah kualitas dari produk yang berhasil diciptakan oleh perusahaan

#### **2.1.3 Keberhasilan Usaha**

##### **2.1.3.1 Definisi Keberhasilan Usaha**

Daulay dan Ramadini (2013:3) mengemukakan bahwa : “Keberhasilan usaha merupakan sesuatu keadaan yang menggambarkan keadaan lebih baik daripada sebelumnya.”

Menurut (Suryana, 2016) keberhasilan usaha merupakan sebuah usaha untuk dapat mencapai tujuan dalam bisnisnya, selain itu segala aktivitas dalam sebuah perusahaan merujuk untuk mencapai suatu keberhasilan.

Menurut Raeni Dwi Santy (2018:3), “Keberhasilan usaha adalah keadaan dimana bisnis yang telah meningkat dari hasil sebelumnya. Keberhasilan usaha merupakan tujuan akhir perusahaan, yang bertujuan untuk mencapai keberhasilan dalam segala kegiatan perusahaan.”.

Menurut Dedi Haryadi dalam Octavia (2015)“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 Noor dalam (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.”

### **2.1.3.2 Karakteristik Keberhasilan Wirausaha**

Karakter berasal dari bahasa Yunani yaitu kharakter yang artinya adalah suatu kualitas positif yang dimiliki oleh seseorang sehingga membuatnya menjadi menarik dan atraktif. Sedangkan dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia karakter diartikan sebagai tabiat, sifat-sifat kejiwaan, akhlak atau budi pekerti yang

membedakan seseorang dengan yang lainnya (Yuyus Suryana dan Kartib Bayu, 2015:50).

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

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

### **2.1.3.3 Faktor Keberhasilan Usaha**

Kasmir dalam 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.

F. Bertanggung jawab terhadap segala aktivitas yang dijalankan, baik sekarang maupun yang akan datang. 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.

#### **2.1.3.4 Faktor Kegagalan Wirausaha**

Zimmerer dalam 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 beroperasi karena kurang efisien.
6. Kurangnya pengawasan peralatan. Pengawasan erat kaitanya dengan efisiensi dan efektifitas. Kurangnya pengawasan dapat mengakibatkan 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.

#### **2.1.3.5 Indikator Keberhasilan Wirausaha**

Menurut Suryana (2014) indikator dalam tercapainya keberhasilan usaha sebagai berikut :

1. Volume penjualan adalah total penjualan yang didapat dari komoditas yang diperdagangkan dalam suatu masa tertentu.
2. Pendapatan adalah arus masuk atau kenaikan pada nilai harga satuan usaha atau penghentian hutang-hutang atau kombinasi dari keduanya dalam satu periode yang diperoleh dari penyerahan/produksi barang, penyerahan jasa dan pelaksanaan aktivitas ekonomi lainnya.
3. Keuntungan adalah selisih dari pendapatan di atas biaya-biayanya dalam jangka waktu (periode) tertentu.
4. Pertumbuhan tenaga kerja adalah suatu kondisi dimana adanya penambahan tenaga kerja disuatu perusahaan disebabkan oleh pemenuhan kebutuhan yang diperlukan suatu perusahaan.

Indikator dalam penelitian ini ialah volume penjualan, keuntungan dan pendapatan yang telah disesuaikan dengan tempat penelitian.

#### **2.1.4 Hasil Penelitian Terdahulu**

Selanjutnya untuk mendukung penelitian ini, dapat disajikan daftar penelitian terdahulu dan teori yang sudah di jabarkan atau dikemukakan sehingga

dapat membedakan keorsinalitasan penelitian ini, penelitian terdahulu dapat dilihat pada tabel berikut :

**Tabel 0.2**  
**Hasil Penelitian Terdahulu**

No	Nama	Judul	Kesimpulan	Persamaan	Perbedaan
1	Frans A., Dahmiri, Sigit Indrawijaya (2020)  P-ISSN: 2252-8636, E-ISSN: 2685-9424	PENGARUH ORIENTASI KEWIRAUSAHAAN DAN KEUNGGULAN BERSAING TERHADAP KEBERHASILAN USAHA PADA RUMAH MAKAN DENDENG BATOKOK DI PROVINSI JAMBI	Hasil penelitian menunjukkan terdapat pengaruh positif dan signifikan secara parsial maupun simultan antara orientasi kewirausahaan dan keunggulan bersaing terhadap keberhasilan usaha .	-Variabel X1 yaitu Orientasi Kewirausahaan.  -Variabel X2 yaitu Keunggulan Bersaing.  -Variabel Y yaitu Keberhasilan Usaha	-Meneliti unit yang berbeda
2	Wangsit Ajeng Utami (2019)	PENGARUH MOTIVASI BERWIRAUSAHA DAN KEUNGGULAN BERSAING TERHADAP KEBERHASILAN USAHA (STUDI KASUS PADA USAHA UMKM PAKAIAN DI MABAR KECAMATAN MEDAN DELI)	Hasil penelitian menunjukkan terdapat pengaruh secara parsial maupun simultan antara motivasi berwirausaha dan keunggulan bersaing terhadap keberhasilan usaha.	-Variabel X2 yaitu Keunggulan Bersaing  -Variabel Y yaitu Keberhasilan Usaha	-Variabel X1 yaitu Motivasi Berwirausaha  -Meneliti unit yang berbeda
3	Dian Soraya Nasution (2017)	PENGARUH PENGETAHUAN KEWIRAUSAHAAN DAN KEUNGGULAN BERSAING TERHADAP KEBERHASILAN USAHA PADA DISTRO DAN BUTIK DI JALAN	Hasil penelitian menunjukkan terdapat pengaruh positif dan signifikan baik secara parsial maupun simultan antara pengetahuan kewirausahaan dan	-variabel X2 yaitu Keunggulan Bersaing  -Variabel Y yaitu Keberhasilan Usaha	-Variabel X1 yaitu Pengetahuan Kewirausahaan  -Meneliti unit yang berbeda

		HALAT MEDAN	keunggulan bersaing terhadap keberhasilan usaha.		
<b>4</b>	Jusnawi Bustan (2016)  P-ISSN: 1412-4521, E-ISSN: 2685-0885	PENGARUH KARAKTERISTIK WIRAUSAHA, ORIENTASI PEMBELAJARAN DAN ORIENTASI KEWIRAUSAHAAN TERHADAP KEBERHASILAN USAHA (Studi Pada Usaha Kecil Pengolahan Pangan Di Kota Palembang)	Hasil penelitian menunjukkan secara parsial tidak ada hubungan antara karakteristik wirausaha dengan keberhasilan usaha. Ada hubungan secara parsial antara orientasi pembelajaran dan orientasi kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha.	-Variabel X3 yaitu Orientasi Kewirausahaan - Variabel Y yaitu Keberhasilan Usaha	-Variabel X1 yaitu Karakteristik Wirausaha -Variabel X2 yaitu Orientasi Pembelajaran -Meneliti unit yang berbeda
<b>5</b>	Anton Venter (2014)	An analysis of the influence of entrepreneurial orientation on business success in selected small and medium-sized enterprises	Hasil penelitian menunjukan bahwa pendidikan memiliki pengaruh pada cara berpikir wirausahawan dan juga berkontribusi pada kesuksesan wirausaha.	-Variabel X yaitu Orientasi Kewirausahaan -Variabel Y yaitu Keberhasilan Usaha	-Meneliti unit yang berbeda
<b>6</b>	Ali et al (2020)  ISSN: 1463-5771	Effect of entrepreneurial orientation, market orientation and total quality management on performance Evidence from Saudi SMEs	Hasil penelitian menunjukan orientasi kewirausahaan, orientasi pasar dan manajemen kualitas berkontribusi secara signifikan terhadap kinerja organisasi UKM.	-Variabel X1 yaitu Orientasi Kewirausahaan	-Variabel X2 yaitu Orientasi Pasar -Variabel X3 yaitu Manajemen Kualitas -Variabel Y yaitu Kinerja



7	<p>Herminda &amp; Muksin, (2021)</p> <p>E-ISSN : 2715-4203, P-ISSN : 2715-419X</p>	<p>COMPETITIVE ADVANTAGE STRATEGIES AND CULINARY BUSINESS SUCCESS</p>	<p>Hasil penelitian menunjukkan bahwa tatakelola keuangan tidak berpengaruh secara parsial terhadap keberhasilan usaha; Kompetensi bisnis dan keunggulan bersaing berpengaruh secara parsial terhadap keberhasilan usaha; Kompetensi bisnis, tatakelola keuangan dan keunggulan bersaing berpengaruh secara simultan terhadap keberhasilan usaha.</p>	<p>-Variabel X yaitu Keunggulan Bersaing -Variabel Y yaitu Keberhasilan Usaha</p>	<p>-Meneliti unit yang berbeda</p>
8	<p>M. Riyadh Muzakki (2018)</p>	<p>Pengaruh Orientasi Kewirausahaan Dan Diversifikasi Produk Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Sentra Kerajinan Bambu Cilaja Muncang Desa Mekar Manik Kabupaten Bandung</p>	<p>Hasil penelitian menunjukkan terdapat pengaruh positif dan signifikan baik secara parsial maupun simultan antara orientasi kewirausahaan dan diversifikasi produk terhadap keberhasilan usaha.</p>	<p>-Variabel X1 yaitu Orientasi Kewirausahaan -Variabel Y yaitu Keberhasilan Usaha</p>	<p>-Variabel X2 yaitu Diversifikasi Produk -Meneliti unit yang berbeda</p>

9	Brijdi Muhammad Hizkil (2018)	Pengaruh Kompetensi Kewirausahaan Dan Orientasi Kewirausahaan Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Sentra Industri Boneka Di Kopo Sayati Bandung	Hasil penelitian menunjukkan variabel kompetensi kewirausahaan dan orientasi kewirausahaan berpengaruh secara parsial dan simultan terhadap variabel keberhasilan usaha.	-Variabel X2 yaitu Orientasi Kewirausahaan -Variabel Y yaitu Keberhasilan Usaha	-Variabel X1 yaitu Kompetensi Kewirausahaan -Meneliti unit yang berbeda
10	Yati Suhartini (2021)  E-ISSN: 2579-311X, P-ISSN: 1978-1679	Pengaruh Karakteristik Wirausaha Dan Orientasi Kewirausahaan Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Warung Kelontong Di Kasih Bantul Yogyakarta	Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel karakteristik kewirausahaan dan orientasi kewirausahaan berpengaruh secara parsial dan simultan terhadap keberhasilan usaha.	-variabel X2 yaitu Orientasi Kewirausahaan -Variabel Y yaitu Keberhasilan Usaha	-Variabel X1 yaitu Karakteristik Wirausaha -Meneliti unit yang berbeda

## 2.2 Kerangka Pemikiran

Para pelaku usaha di Sentra Roti Kopo dalam menjalankan usahanya tentu memiliki tujuan untuk mencapai keberhasilan usaha. Untuk mencapai suatu keberhasilan usaha, ada beberapa hal penting yang harus diperhatikan para pelaku usaha di sentra roti kopo untuk mencapai suatu keberhasilan dalam usaha yaitu orientasi kewirausahaan yang merupakan tindakan dalam menjalankan suatu usaha

atau bisnis baik dalam pengambilan risiko maupun mencari peluang serta produk yang memiliki keunggulan kompetitif supaya dapat bersaing di pasaran.

Dalam hal ini orientasi kewirausahaan bisa diartikan sebagai cara perusahaan berpikir dan bersikap bagaimana suatu perusahaan dapat berani mengambil risiko serta mencari peluang dengan membenahi perusahaan, baik dari segi produk manajemen serta teknologi informasi serta memperhatikan sumber daya yang ada untuk dapat bersaing dengan para pesaing. Misalnya dengan mencari informasi dan menemukan sesuatu yang baru yang dapat dijadikan suatu keunggulan perusahaan.

Selain orientasi kewirausahaan adapun faktor lainnya yang harus diperhatikan para pelaku usaha di Sentra Roti Kopo yang dapat menentukan suatu keberhasilan usaha yaitu keunggulan bersaing. Keunggulan bersaing diartikan sebagai strategi dari perusahaan yang melakukan kerjasama untuk menciptakan keunggulan bersaing yang lebih efektif dalam pasarnya. Dengan adanya keunggulan bersaing diharapkan perusahaan mampu mencapai laba sesuai rencana, dapat meningkatkan pangsa pasarnya, meningkatkan kepuasan pelanggan, sehingga perusahaannya dapat bertahan lama dalam persaingan usaha.

### **2.2.1 Keterkaitan Orientasi Kewirausahaan Terhadap Keberhasilan Usaha**

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Yati Suhartini (2021) yang berjudul “Pengaruh Karakteristik Wirausaha Dan Orientasi Kewirausahaan Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Warung Kelontong Di Kasihan Bantul Yogyakarta”.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa orientasi kewirausahaan berpengaruh secara parsial terhadap keberhasilan usaha.

Orientasi Kewirausahaan merupakan cara berpikir perusahaan untuk dapat mencapai suatu keberhasilan perusahaan tentu tidak terlepas dari faktor-faktor yang mempengaruhi baik itu secara internal maupun external serta dapat jeli dalam melihat peluang dan berani untuk terbuka akan hal-hal yang baru.

### **2.2.2 Keterkaitan Keunggulan Bersaing Terhadap Keberhasilan Usaha**

Dalam penelitian yang dilakukan oleh (Herminda & Muksin, 2021) yang berjudul “COMPETITIVE ADVANTAGE STRATEGIES AND CULINARY BUSINESS SUCCESS”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa keunggulan bersaing berpengaruh secara parsial terhadap keberhasilan usaha

Menurut Saiman (2014) Keunggulan bersaing diharapkan mampu untuk mencapai laba sesuai rencana, meningkatkan pangsa pasar, meningkatkan kepuasan pelanggan, serta melanjutkan kelangsungan hidup suatu usaha. Menurut Henry

Berdasarkan definisi diatas, dengan demikian adanya keterkaitan antara kerunggulan bersaing untuk mencapai laba yang direncanakan perusahaan terhadap keberhasilan usaha yang merupakan tujuan dari seseorang melakukan bisnis yaitu untuk mendapatkan laba.

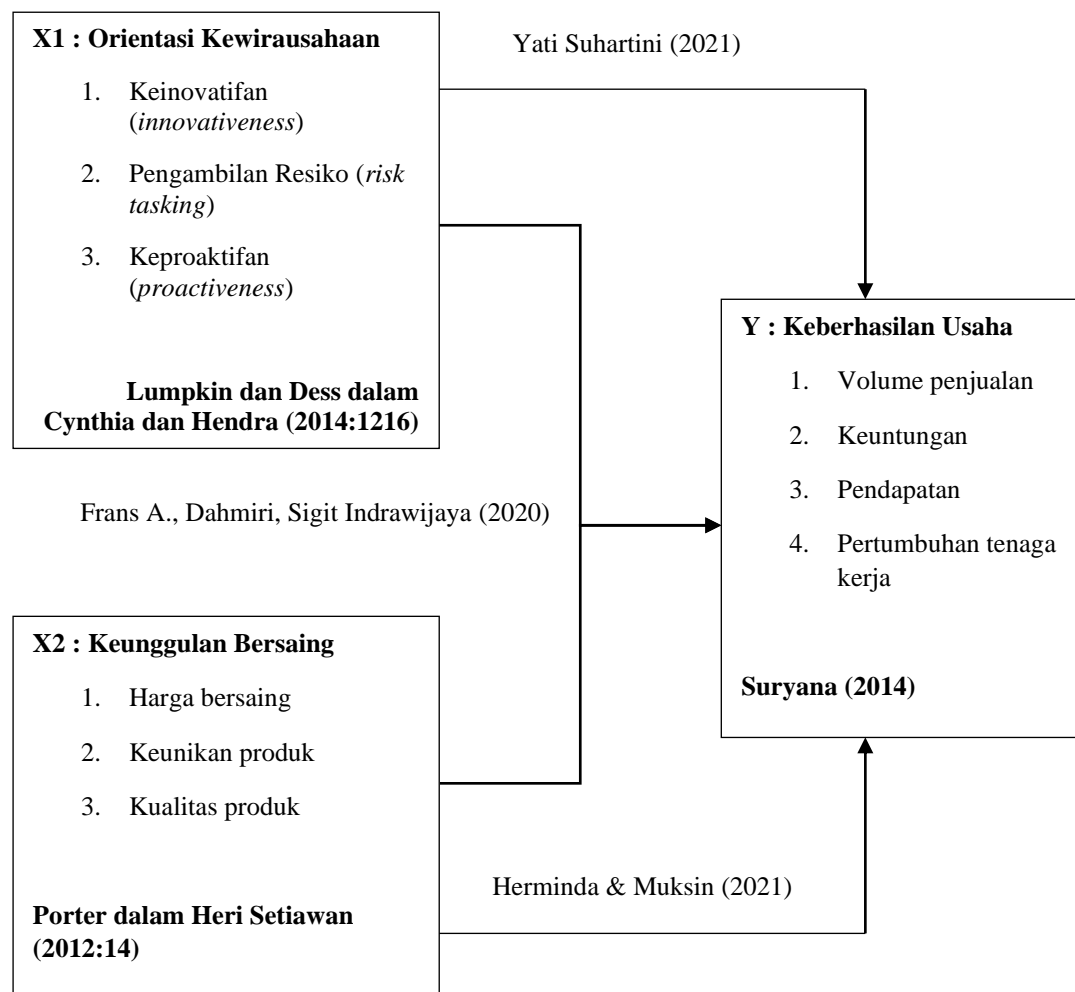
### **2.2.3 Keterkaitan Orientasi Kewirausahaan dan Keunggulan Bersaing Terhadap Keberhasilan Usaha**

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Frans A., Dahmiri, Sigit Indrawijaya (2020) yang berjudul “Pengaruh Orientasi Kewirausahaan Dan Keunggulan

Bersaing Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Rumah Makan Dendeng Batokok Di Provinsi Jambi”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa orientasi kewirausahaan dan keunggulan bersaing berpengaruh secara simultan pada keberhasilan usaha.

Orientasi Kewirausahaan dan Keunggulan Bersaing merupakan faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha. Keberhasilan usaha dalam dunia bisnis bergantung pada kemampuan manajerial dalam mengembangkan dan mengelola semua sumber daya secara optimal dan produktif.

### Paradigma Penelitian



### 2.3 Hipotesis

Hipotesis penelitian merupakan kesimpulan yang bersifat sementara terhadap masalah penelitian, sampai terbukti melalui data yang terkumpul dan harus diuji secara empiris. Berdasarkan rujukan teori yang ada dan berdasarkan kerangka pemikiran diatas, maka hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

H1: Diduga terdapat pengaruh orientasi kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha pada pelaku usaha roti di sentra roti kopo Bandung

H2: Diduga terdapat pengaruh keunggulan bersaing terhadap keberhasilan usaha pada pelaku usaha roti di sentra roti kopo Bandung

H3: Diduga terdapat pengaruh orientasi kewirausahaan dan keunggulan bersaing terhadap keberhasilan usaha pada pelaku usaha roti di sentra roti kopo Bandung.