BAB II

KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN HIPOTESIS

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 Jiwa Kewirausahaan

2.1.1.1 Pengertian Jiwa Kewirausahaan

Definisi jiwa kewirausahaan adalah "merupakan pengambilan risiko untuk menjalankan usaha sendiri dengan memanfaatkan peluang - peluang untuk menciptakan usaha baru atau dengan pendekatan yang inovatif sehingga usaha yang dikelola berkembang menjadi besar dan mandiri dalam menghadapi tantangan - tantangan persaingan (Nasrullah Yusuf, 2006 : 12).Wirausahawan adalah orang - orang yang mampu menjawab tantangantantangan dan memanfaatkan peluang - peluang yang ada (Dewanti, 2008:1). Menurut Robbin & Coulter, Kewirausahaan merupakan suatu proses dimana seseorang ataupun suatu kelompok individu menggunakan upaya yang terorganisir & sarana untuk mencari sebuah peluang dan menciptakan suatu nilai yang tumbuh dengan memenuhi kebutuhan dan keinginan melalui sebuah inovasi & keunikan, tidak mempedulikan apapun sumber daya yang digunakan pada saat ini.

Sedangkan kewirausahaan *(entrepreneurship)* adalah kemampuan kreatif daninovatif yang dijadikan dasar, kiat dan sumber daya untuk mencari peluang menuju sukses (Suryana, 2006:2). Ahli yang lain mengatakan bahwa wirausaha adalah sebuah pemikiran untuk mewujudkan apa yang diinginkan

oleh diri kita tanpa ada sebuah batasan yang dibatasi oleh orang lain dan dapat mengembangkannya ke tahapan yang lebih tinggi (Salim, 2010:8). Berdasarkan pengertian diatas maka dapat dijabarkan mengenai pengertian wirausahawan, yaitu orang yang secara kreatif dan inovatif mampu memanfaatkan peluang yang ada untuk mewujudkan keinginan (impian) orang tersebut dimasa yang akan datang

tanpa dibatasi oleh apapun.Sedangkan jiwa kewirausahaan menurut Nurcholis Madjid (2002:3) adalah etos yang mengarah adanya keyakinan yang kuat akan harga atau nilai sesuatu yang menjadi bidang kegiatan usaha atau bisnis.

Kata entrepreneurship yang dahulunya sering diterjemahkan dengan kata kewiraswastaan akhir-akhir ini diterjemahkan dengan kata kewirausahaan.

Entrepreneur berasal dari bahasa Perancis yaitu entrepreneur yang artinya memulai atau melaksanakan. Hisrich, Peters, dan Sheperd (2008:h 10) mendifinisikan: “Kewirausahaan adalah proses penciptaan sesuatu yang baru pada nilai menggunakan waktu dan upaya yang diperlukan, menanggung risiko keuangan, fisik, serta risiko sosial yang mengiringi, menerima imbalan moneter yang dihasilkan, sertra kepuasan dan kebebasan pribadi”.

Dari berbagai pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa jiwa kewirausahaan adalah kemampuan seseorang dalam berfikir inovatif dan kreatif dan menciptakan peluang usaha.

2.1.1.2 Karakteristik Kewirausahaan

Seorang wirausahawan tentunya harus memiliki beberapa karakter agar mampu menjadi wirausahawan yang handal dimasa yang akan datang. Menurut Geoffrey G. Meredith (dalam Dewanti, 2008:4), ciri dan watak wirausahawan diantaranya adalahsebagai berikut:

1. Percaya diri yaitu wirausahawan harus memiliki watak berkeyakinan tinggi, tidak tergantung pada orang lain, individualis dan optimis.
2. Berorientasi pada tugas dan hasil yaitu wirausahawan berwatak butuh berprestasi, berorientasi laba, tekun dan tabah, tekad bekerja keras, mempunyai dorongan kuat, energik dan inisiatif.
3. Pengambilan resiko dan suka tantangan yaitu wirausahawan mempunyai watak mampu mengambil resiko yang wajar.
4. Kepemimpinan yaitu wirausahawan berperilaku sebagai pemimpin, bergaul dengan orang lain, menanggapi saran dan kritik.
5. Keorisinilan yaitu wirausaha harus berwatak inovatif dan kreatif serta fleksibel
6. Berorientasi ke masa depan yaitu wirausaha berpandangan ke depan, perspektif

2.1.1.3 Indikator Jiwa Kewirausahaan

Menurut Basrowi (2011:27) mengungkapkan beberapa hal yang tentang jiwa yang harus dimiliki oleh seorang wirausaha:

1. Percaya diri

   Merupakan paduan sikap dan keyakinan seseorang didalam menghadapi tugas atau pekerjaan, yang bersifat internal, sangat relatif dan dinamis dan banyak ditentukan oleh kemampuannya untuk memulai, melaksanakan dan menyelesaikan suatu pekerjaan.

2. Berorientasi tugas dan hasil

   Seseorang yang selalu mengutamakan tugas dan hasil adalah orang yang selalu mengutamakan nilai-nilai motif berprestasi, berorientasi pada laba, ketekunan dan kerja keras.

3. Keberanian mengambil resiko

   Wirausaha adalah orang yangn lebih menyukai usaha-usaha yang lebih menantang untuk mencapai kesuksesan atau kegagalan dari pada usaha yang kurang menantang.

4. Kepemimpinan

   Seorang wirausaha harus memiliki sifat kepemimpinan, kepeloporan dan keteladanan. Dia selalu menampilkan produk dan jasa-jasa baru dan berbeda sehingga ia menjadi pelopor, baik dalam proses produksi maupun pemasaran, dan selalu memanfaatkan perbedaan sebagai suatu yang menambah nilai.

5. Berorientasi kemasa depan

   Wirausaha harus menjadi perspektif dan pandangan ke masa depan. Kuncinya adalah dengan kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda dari yang ada sekarang.

6. Keorisinilan (kreativitas dan inovasi)

   Tidak pernah puas dengan apa yang dilakukan saat ini meskipun cara tersebut cukup baik, selalu menuangkan imajinasi dalam pekerjaanya dan selalu ingin tampil berbeda atau selalu memanfaatkan perbedaan.

2.1.2 Lokasi Usaha

2.1.2.1 Pengertian Lokasi Usaha

Menurut Swastha (2002:24) lokasi adalah tempat dimana suatu usaha atau aktivitas usaha dilakukan". Faktor penting dalam pengembangan suatu usaha adalah letak lokasi terhadap daerah perkotaan, cara pencapaian dan waktu tempuh lokasi ke tujuan. Faktor lokasi yang baik adalah relatif untuk setiap jenis usaha yang berbeda. Menurut Buchari Alma (2003:103) mengemukakan bahwa "Lokasi adalah tempat perusahaan beroperasi atau tempat perusahaan melakukan kegiatan untuk menghasilkan barang dan jasa yang mementingkan segi ekonominya". Menurut Ujang Suwarman (2004:280),"Lokasi merupakan tempat usaha yang sangat mempengaruhi keinginan seseorang konsumen untuk datang dan berbelanja". Sedangkan pengertian lokasi menurut Kasmir (2009:129) yaitu "Tempat melayani konsumen, dapat pula diartikan sebagai tempat untuk memajangkan barangbarang dagangannya".

Lokasi yang memiliki kriteria yang sesuai dengan harapan pelanggan adalah lokasi yang dapat menjawab sejauh mana sebuah jasa mampu bereaksi terhadap situasi perekonomian. Lokasi berpengaruh terhadap dimensi - dimensi stratejik, seperti fleksibilitas, competitive positioning, manajemen permintaan, dan fokus stratejik (Fitzsimmons, 1994 dalam Broery Andrew

Sihombing 2014).Lokasi merupakan salah satu elemen yang terkandung dalam retail mix. Dalam bisnis retail, lokasi merupakan elemen penting dalam membangun strategi bisnis sejak lama. Hal tersebut terjadi karena beberapa faktor antara lain:

1. Keputusan dalam pemilihan lokasi bagi konsumen berhubungan besar dengan aksesbilitas dari lokasi ritel menurut model interaksi spasial yang menunjukan hubungan antara persepsi konsumen tentang utilitas dan karakteristik tujuan (Forteringham dan O'Kelly, 1989 dalam Nan Yan, Ruoh dan Molly Eckman 2008).
2. Retailer mungkin dapat mengembangkan keunggulan kompetitif yang berkelanjutan melalui strategi lokasi (Levy dan Weitz, 2006). Menurut Foster (2008:51), lokasi toko sangat mempengaruhi tingkat profitabilitas dan keberhasilan usaha dalam jangka panjang. Sedangkan menurut Kotler (2004:446) "Retailing are accustomed to saying that the three keys to success are location, location, and location".

Menurut Davidson (1988:234 dalam Martinus Rukismono, AM. Chandra Gunawan 2013), mengatakan bahwa bila semua faktor mempunyai nilai yang hampir sama dalam pemutusan pemilihan toko, pada umumnya konsumen akan memilih toko yang paling dekat, karena hal tersebut dapat memberikan kenyamanan yang lebih bagi konsumen dalam hal waktu, dan tenaga.

Berdasarkan uraian-uraian diatas dapat disimpulkan bahwa Lokasi Usaha adalah tempat dimana suatu usaha itu berada menjalankan aktivitas-aktivitas usahanya.

2.1.2.2 Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Daya Tarik Sebuah Lokasi

Menurut Utami (2010:145), masalah - masalah yang membuat suatu lokasi tertentu memiliki daya tarik secara spesifik, yaitu aksesibilitas dan keuntungan secara lokasi sebagai pusatnya.

1. Aksesibilitas

   Adalah suatu kemudahan bagi konsumen untuk datang atau masuk dan keluar dari lokasi tersebut. Analisis ini memiliki dua tahap yaitu: Analisis makro, untuk menaksir aksesibilitas lokasi pada tingkat makro ritel secara bersamaan mengevaluasi beberapa faktor seperti pola - pola jalan, kondisi jalan dan halangan - halangan. Analisis mikro, berkonsentrasi pada masalah sekitar lokasi, seperti visibilitas, arus lalu lintas, parkir, keramaian, dan jalan masuk atau jalan keluar.
2. Keuntungan secara lokasi dalam sebuah pusat Lokasi yang lebih baik memerlukan biaya yang lebih ritel harus mempertimbangkan kepentingan mereka. Pada dasarnya konsumen ingin berbelanja dimana mereka menemukan sejumlah variasi barang dagangan yang lengkap.

2.1.2.3 Indikator Lokasi Usaha

Menurut Fandy Tjiptono (2002:92) pemilihan tempat/lokasi fisik memerlukan pertimbangan cermat terhadap faktor-faktor berikut:

1. Akses, misalnya lokasi yang dilalui atau mudah di jangkau sarana transfortasi umum.
2. Visibilitas, yaitu lokasi atau tempat yang dapat dilihat dengan jelas dari jarak pandang normal.

3. Lalu lintas (traffic), menyangkut dua pertimbangan utama:
    a. Banyaknya orang yang lalu-lalang bisa memberikan peluang besar terhadap terjadinya buying, yaitu keputusan pembelian yang sering terjadi spontan, tanpa perencanaan, dan atau tanpa melalui usaha-usaha khusus.
    b. Kepadatan dan kemacetan lalu lintas bisa juga jadi hambatan.
4. Tempat parkir yang luas, nyaman, dan aman, baik untuk kendaraan roda dua maupun roda empat.
5. Ekspansi, yaitu tersedianya tempat yang cukup luas apabila ada perluasan di kemudian hari.
6. Lingkungan, yaitu daerah sekitar yang mendukung produk yang ditawarkan. Sebagai contoh toko kain berdekatan dengan konveksi
7. Persaingan, yaitu lokasi pesaing. Sebagai contoh, dalam menentukan lokasi toko kain, perlu dipertimbangkan apakah dijalan atau daerah yang sama terdapat toko kain lainnnya.

2.1.3 Keberhasilan Usaha

2.1.3.1 Pengertian Keberhasilan Usaha

Menurut Suryana (2003:285) dalam Fitria Lestari adalah keberhasilan dari bisnis dalam mencapai tujuanya. Menurut Hendry Faizal Noor (2007:397) dalam Fitria Lestari mengungkapkan bahwa keberhasilan usaha pada hakikatnya adalah keberhasilan dari bisnis untuk mencapai tujuanya.

Menurut Algifari (2003:118), keberhasilan usaha dapat dilihat dari efisiensi proses produksi yang dikelompokkan berdasarkan efisiensi secara teknis dan efisiensi secara ekonomis.

Menurut Ranto (2007:20) keberhasilan berwirausaha tidaklah identik dengan seberapa berhasil seseorang mengumpulkan uang atau harta serta menjadi kaya, karena kekayaan bisa diperoleh dengan berbagai cara sehingga menghasilkan nilai tambah. Berusaha lebih dilihat dari bagaimana seseorang bisa membentuk, mendirikan, serta menjalankan usaha dari sesuatu yang tadinya tidak berbentuk, tidak berjalan atau mungkin tidak ada sama sekali. Seberapa pun kecilnya ukuran suatu usaha jika dimulai dari nol dan bisa berjalan dengan baik maka nilai berusahanya jelas lebih berharga daripada sebuah organisasi besar yang dimulai dengan bergelimang fasilitas. Dari beberapa pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa keberhasilan usaha adalah tercapainya tujuan-tujuan yang telah direncanakan oleh suatu perusahaan.

2.1.3.2 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Dan Kegagalan Usaha

Faktor - faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha Salah satu seminar Gerald Abraham salah seorang penasehat bisnis pada sebuah firma hukum, juga pemilik dan direktur sebuah konsultan keuangan di tahun 2006, berisi tentang menjadi sukses dengan memahami 9 aspek penting sebelum memulai usaha yaitu:

1. Memahami konsep produk atau jasa secara baik,
2. Membuat visi dan misi bisnis,

3. Perlunya winning, positive dan learning attitude untuk menjadi sukses,
4. Membuat perencanaan dan strategi bisnis yang efektif akan menghindari usaha daripada risiko bisnis dan keuangan,
5. Pengetahuan dasar manajemen, organisasi dan sistem akan menghindari usaha daripada risiko manajemen,
6. Optimalisasi sumber daya manusia maka 50% usaha Anda sudah berhasil,
7. Mengapa kreativitas, kepemimpinan dan proses pembuatan keputusan sangat penting,
8. Pengetahuan dasar pengelolaan keuangan dan pembiayaan (9) Pemasaran, pelayanan dan product brand.Menurut Suryana (2003:44) keberhasilan usaha ditentukan oleh faktor - faktor berikut :
9. Kemampuan dan kemauan.
10. Memiliki tekad yang kuat dan kerja keras.
11. Ketepatan dan peluang.

Faktor - faktor penting dalam menciptakan dan membangun awal kesuksesan usaha : yaitu :

1. Mempunyai visi jangka panjang,
2. Merekrut orang terbaik dan mengelolanya dengan baik,
3. Tetap fokus,
4. Inovasi ; jangan meniru,
5. Membuat ekspektasi yang realistis,
6. Memiliki pemahaman pasar dan kompetisi dengan jelas,
7. Jalankan bisnis dengan disiplin,

8. Mencari rekan yang tepat,
9. Mengembangkan budaya sukses didalam organisasi,
10. Melakukan tinjauan bisnis dan market secara teratur,
11. Belajar, dan terus belajar,
12. Siap untuk perubahan.

Faktor - faktor yang mempengaruhi kegagalan usaha, Banyak kisah tentang wirausahawan yang cenderung menceritakan akan keberhasilan mereka dari pada alasan yang menyebabkan kegagalan. Pada kenyataannya wirausahawan yang menemui kegagalan jauh lebih banyak dari pada mereka yang berhasil. Zimerrer (2002:23) mengemukakan beberapa faktor yang menyebabkan wirausaha gagal dalam menjalankan usaha baru :

a. Ketidakpastian manajemen. Lemahnya kemampuan pengambilan keputusan dan kurangnya pengalaman manajemen merupakan masalah utama dari kegagalan usaha.
b. Kurang pengalaman baik dalam kemampuan teknis, kemampuan menvisualkan usaha, mengkoordinasikan, kemampuan mengintergrasikan berbagai kegiatan bisnis menjadi keseluruhan yang sinergik, dan keterampilan mengelola orang – orang dalam organisasi serta memotivasi mereka untuk meningkatkan tingkat kinerja mereka.
c. Lemahnya kendali keuangan. Dua kesalahan keuangan yang sering terjadi diperusahaan kecil : kekurangan modal dan kelemahan dalam kebijakan kredit terhadap pelanggan.

d. Gagal mengembangkan perencanaan strategis.

   Membangun suatu perencanaan strategis memaksa seseorang wirausahawan untuk menilai secara realistis potensi bisnis yang diusulkan.

e. Pertumbuhan tak terkendali. Kadang - kadang wirausahawan mendorong pertumbuhan cepat usahanya hingga melewati kemampuannya dalam mengelola usaha tersebut. Lokasi yang buruk. Pemilihan lokasi yang tepat untuk usahawan merupakan suatu seni dan ilmu.

f. Pengendalian persedian yang tidak baik. Pengendalian persediaan adalah salah satu tanggung jawab manajerial yang paling sering diabaikan sehingga dapat mengakibatkan kekurangan pelanggan.

g. Ketidak mampuan membuat transisi. Pertumbuhan usaha memerlukan perubahan gaya manajemen yang secara drastis berada dan mengharuskan wirausahawan untuk mendelegasikan wewenang serta melepaskan pengendalian sehari – hari.

2.1.3.3 Indikator Keberhasilan Usaha

Menurut Suryana (2003:85) indikator Keberhasilan Usaha sebagai berikut:

1. Modal Uang yg dipakai sbg pokok (induk) untuk berdagang, melepas uang, dsb; harta benda (uang, barang, dsb) yg dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu yg menambah kekayaan.

2. Pendapatan Jumlah uang yang diterima oleh perusahaan dari aktivitasnya, kebanyakan dari penjualan produk dan/atau jasa kepada pelanggan.
3. Volume penjualan Jumlah penjualan yang berhasil dicapai atau yang ingin dicapai oleh perusahaan dalam jangka waktu tertentu
4. Output produksi Produk (barang atau jasa) dari suatu proses.
5. Tenaga Kerja Penduduk dalam usia kerja yang siap melakukan pekerjaan, antara lain mereka yang sudah bekerja, mereka yang sedang mencari pekerjaan, mereka yang bersekolah, dan mereka yang mengurus rumah tangga.

2.1.4 Hasil Penelitian Terdahulu

Sebelum penulis melakukan penelitian, penulis mempelajari dan membaca penelitian sebelumnya yang telah dilakukan oleh peneliti terdahulu, untuk menjaga keaslian penelitian, maka dapat dibandingkan dengan penelitian-penelitian terdahulu yang berkaitan dengan variabel penelitian ini, yaitu sebagai berikut:

Tabel 2.1

Penelitian Terdahulu

No.	Tahun	Sumber Jurnal	Nama Peneliti	Judul	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1.	2013	JURNAL STIE SEMARANG, VOL 5, NO 1 (ISSN 2252-7826)	Lies Indrianti	Analisis Faktor Faktor Yang Berpengaruh Terhadapkeberhasilan Usaha Mikro Dan Kecil	Bahwa modal kerja dan kemampuan / skills berpengaruh secara signifikan terhadap keberhasilan usaha	Menggunakan variabel dependent yang sama, yaitu keberhasilan usaha	Menggunakan variabel independentyang berbeda, yaitu modal kerja dan skills.
2.	2013	Jurnal EMBA Vol 1 No 3 ISSN 2303 – 1174	Hendra Fure	Lokasi, Keberagaman Produk, Harga, Dan Kualitas Pelayanan Pengaruhnya Terhadap Minat Beli Pada Pasar Tradisional Bersehati Calaca	Lokasi, keberagaman produk, harga, dan kualitas pelayanan berpengaruh terhadap minat beli	Menggunakan Variabel independent yang sama yaitu Lokasi Usaha	Menggunakan variabel dependent yang berbeda, yaitu minat beli konsumen.
3.	2010	Jurnal Wrausaha dan Bisnis	Atin Hafidiah. Nurhayatidan Trisa Nur Kania	Pengaruh Jiwa Kewirausahaan terhadap Keberhasilan Usaha pada Usaha Produk Tekstil di Kabupaten Bandung	Terdapat pengaruh langsung antara jiwa kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha.	Sama–sama menggunakan jiwa kewirausahaan sebagai variabel independent	Metode penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah analisis jalur
4.	2013	e-Jurnal Kewirausahan Volume 1 Nomor 1 Oktober 2013 E-ISSN 2339-1804	Martinus Rukismono	Pengaruh Tempat Parkir, Jarak Pengelihatan, Peritel Yang Berdampingan TerhadaKesuksesan Bisnis Toko Sparepart dan Variasi Motor Di Surabaya	faktor tempat parker, jarak pengelihatan dan peritel berdampingan mempunyai pengaruh serempak dan signifikan terhadap kesuksesan bisnis.	Sama – sama menggunakan Keberhasilan usaha variable dependent	Menggunakan variable independent yang berbeda, yaitu Tempat Parkir, Jarak Pengelihatan, dan Peritel yang berdampingan
5.	2008	Jurnal Inovasi Pendidikan Kimia, Vol. 2, No. 2, 2008	Sri Susilogati Sumarti	Peningkatan Jiwa Kewirausahaan Mahasiswa Calon Guru Kimia Dengan Pembelajaran Praktikum Kimia	Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa jiwa kewirausahaan berhubungan dengan kemandirian kerja	Menggunakan satu variable independent yang sama, yaitu jiwa kewirausahaan	Hanya menggunakan satu variabel dalam penelitian

				Dasar Berorientasi Chemoe-Ntrepreneurship			
6 .	2012	JURNAL STIE SEMARANG , VOL 4, NO 3 JURNAL STIE SEMARANG , VOL 4, NO 3	Rudika Harminingtayas	Analisis Faktor Pelayanan, Fasilitas, Promosi Dan Lokasi Terhadap Kepuasan Penghuni Perumahan Permata Puri Ngalian Semarang	Hasil penelitian menunjukkan fsemua variabel dalam penelitian ini mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan. Faktor fasilitas mempunyai pengaruh yang paling besar disusul oleh factor lokasi perumahan.	Sama ─ sama menggunakan Lokasi sebagai variabel independent	Menggunakan variabel dependent yang berbeda, yaitu kepuasan konsumen
7 .	2007	Jurnal Ilmiah Ranggading Volume 7 No 2 ISSN 138 - 142	Syahlan A. Sume	Analisis Lokasi Perusahaan dan pelayanan terhadap kepuasan pelanggan .	Bahwa Lokasi Usaha dan Pelayanan mempunyai pengaruh positif dan signifikan tehadap kepuasan pelanggan	Menggunakan variabel independent yang sama, yaitu Lokasi Usaha	Memakai variabel dependent yang berbeda, yaitu Kepuasan pelanggan
8 .	2009	JURNAL EKONOMI BISNIS, TAHUN 2014, NOMOR 1,	Bambang Hermanto	Lokasi Usaha, karakteristik bisnis terhadap strategi bisnis di usaha kecil Sulawesi Utara	Lokasi usaha memiliki pengaruh yang paling signifikan terhadap strategi bisnis	Sama ─ sama menggunakan variabel yang sama, yaitu lokasi usaha	Memakai variabel dependent yang berbeda, yaitu strategi bisnis

2.2 Kerangka Pemikiran

Seorang wirausahawan harus memiliki jiwa kewirausahaan yang baik. Jiwa Kewirausahaan yang baik haruslah memiliki rasa percaya diri yang kuat, harus berani mengambil resiko dalam usaha, serta harus mempunyai jiwa kepemimpinan yang baik, dan berorientasi untuk masa depan. Dan pada saat ingin memulai usaha kita telah memperhitungkan segala resiko yang mungkin akan kita alami dan dengan adanya hal tersebut usaha yang kita lakukan dapat berkembangdan dapat bersaing dengan perusahaan lainnya.

Lokasi usaha adalah tempat dimana untuk melakukan kegiatan usaha, pemilihan lokasi usaha haruslah betul – betul diperhatikan karena hal tersebut dapat menunjang berkembang atau tidaknya usaha yang kita

lakukan. Lokasi usaha yang akan dilakukan haruslah bertempat didaerah yang strategis dan mudah dijangkau oleh para konsumen, sehingga hal tersebut akan membuat usaha yang kita jalankan akan mengalami perkembangan dan akan mampu bersaing dengan para pesaing lainnya.

Untuk mencapai keberhasilan usaha, seorang pelaku usaha haruslah memiliki pengetahuan yang luas akan dunia usaha. Karena dalam kegiatan usaha akan banyak ditemui halangan dan rintangan. Oleh karena itu seorang pelaku usaha harus benar – benar dibekali ilmu yang memadai sebelum terjun ke dalam dunia usaha. Hal tersebut juga dimaksudkan agar dalam hal pencapayan keberhasilan usaha akan lebih maksimal.

2.2.1 Keterkaitan Antar Variabel

2.2.1.1 Keterkaitan Antara Jiwa Kewirausahaan dengan Keberhasilan Usaha

Keberhasilan usaha adalah akhir yang selalu di inginkan oleh semua pihak yang menjalankan bisnis. Tidak ada seorang pun yang menginginkan usahanya gagal dan mengalami kebangkrutan, namun hal tersebut merupakan resiko yang harus dihadapi dalam menjalankan suatu bisnis, karna tidak ada kegiatan bisnis yang tidak mengundang resiko

Berdasarkan pada uraian terdahulu: seseorang memiliki minat berwirausaha karna adanya suatu mitif tertentu yang menjadi dasar seseorang melakukan usaha. Seperti hal nya yang di kemukakan David Mc clellend yang di kutip oleh Suryana (2001:34) mengemukakan bahwa kewirausahaan (entrepreneuship) di tentukan oleh notif berprestasi (achievement) optimisme

(optimism) sikap-sikap nilai (value attitude), dan status kwirausahaan (entrepreneurial status)

Untuk itu sangat lah jelas bahwa seseorang akan bersikap sebagai wirausaha karna ada kainginan untuk memperoleh hasilsebagai prestasi dari wirausaha tersebut oleh karna itu hubungan antara jiwa kewirausahaan dengan keberhasilan usaha.

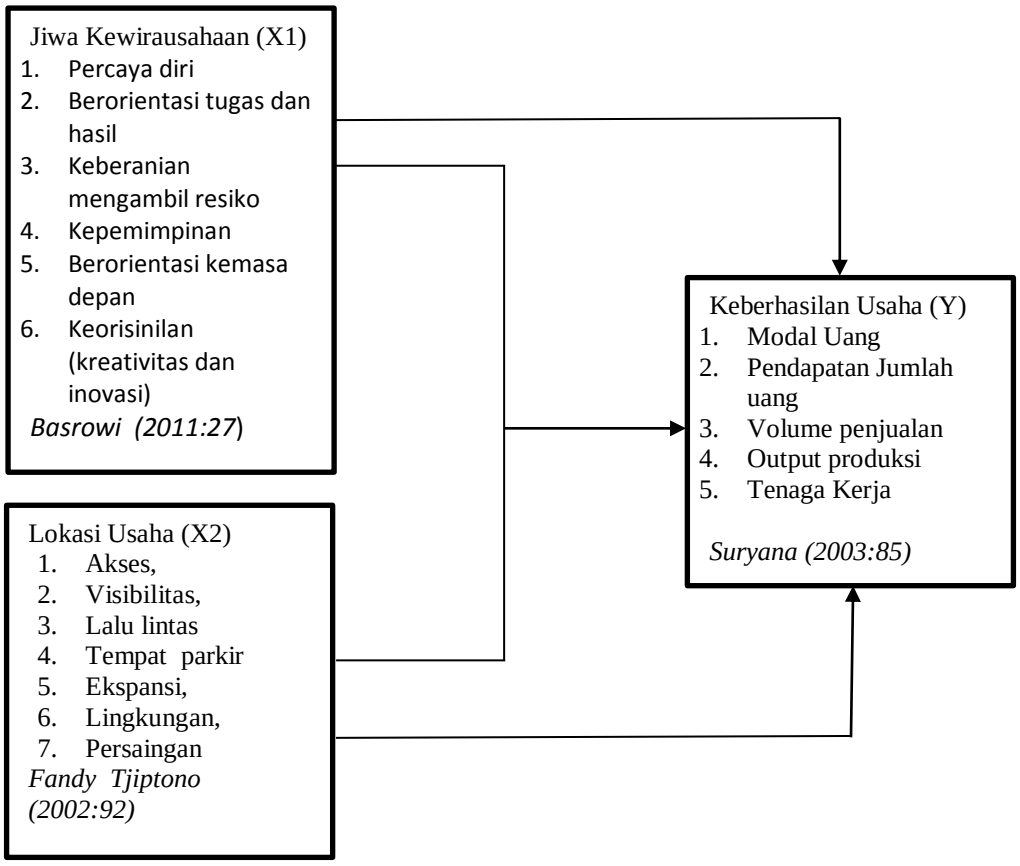
2.2.1.2 Keterikatan Antara Lokasi Usaha dengan Keberhasilan Usaha

Menurut Natalie (2000) dalam Bambang Hermanto (2008:5) menyatakan bahwa "pilihan lokasi usaha yang tepat menimbulkan dampak positif terhadap kesuksesan usaha ."

> "Pemilihan lokasi usaha merupakan salah satu keputusan bisnis yang harus dibuat secara hati-hati. Penelitian-penelitian terdahulu menemukan bahwa lokasi usaha berhubungan dengan kesuksesan usaha tersebut." (Indarti, 2004)

2.2.1.3 Keterkaitan Antara Jiwa Kewirausahaan, Lokasi Usaha, dengan Keberhasilan Usaha

Berdasarkan Suryana (2003, p146) Untuk bisnis hendaknya dipilih lokasi yang paling strategis dan paling efisien baik bagi perusahaan itu sendiri maupun pelanggannya. Seseorang yang memiliki jiwa kewirausahaan dalam dirinya akan mampu menilai lokasi yang terbaik bagi usahanya agar usaha tersebut memperoleh keberhasilan



Gambar 2.1

Paradigma Penelitian

2.3 Hipotesis

Umi Narimawati (2007:73), "Hipotesis dapat dikatakan sebagai pendugaan sementara mengenai hubungan agar variable yang akan di uji kebenarannya. Karena sifatnya dugaan, maka hipotesis hendaknya mengandung implikasi yang lebih jelas terhadap pengujian hubungan dinyatakan". Adapun hipotesis yang peneliti simpulkan dalam penelitian ini adalah :

Hipotesis Utama:

Terdapat pengaruh Jiwa Kewirausahaan dan Lokasi usaha terhadap Keberhasilan Usaha perusahaan secara simultan

Sub Hipotesis:

- Terdapat pengaruh Jiwa Kewiarusahaan terhadap Keberhasilan Usaha.
- Terdapat pengaruh Lokasi Usaha terhadap Keberhasilan Usaha