

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Masalah

Dewasa ini masyarakat kesulitan dalam menemukan lapangan pekerjaan. Banyak sarjana yang hanya menjadi pengangguran, akibatnya pendidikan yang dulunya begitu diagung-agungkan justru terlihat percuma. Banyaknya orang dengan gelar sarjana dan keinginan untuk dapat memenuhi kebutuhan sehari-harinya menjadi faktor yang memicu orang-orang untuk mencari pekerjaan. Sayangnya, persaingan yang begitu ketat dalam seleksi pekerjaan dan banyaknya orang yang bersaing dalam mencari pekerjaan membuat banyak cendekiawan muda yang menjadi pengangguran.

Hal ini menunjukkan semakin pentingnya dunia entrepreneur di dalam perekonomian suatu negara. Pembangunan akan lebih berhasil jika ditunjang oleh para entrepreneur yang dapat membuka lapangan kerja karena kemampuan pemerintah sangat terbatas. Pemerintah tidak akan mampu menggarap semua pembangunan karena sangat banyak membutuhkan anggaran belanja, personalia, dan pengawasan. Sehingga, lapangan yang mampu pemerintah siapkan pun sangatlah terbatas dan sulit untuk memenuhi seluruh masyarakat di Indonesia.

Kewirausahaan (*entrepreneurship*) merupakan persoalan penting di dalam perekonomian suatu bangsa yang sedang berkembang. Tidak dapat dipungkiri bahwa kewirausahaan dapat membantu menyediakan begitu banyak kesempatan kerja, berbagai kebutuhan konsumen, jasa pelayanan, serta menumbuhkan kesejahteraan dan tingkat kompetisi suatu negara. Selain itu, seiring dengan berkembangnya arus globalisasi, kewirausahaan juga semakin menjadi perhatian penting dalam

menghadapi tantangan globalisasi yakni kompetisi ekonomi global dalam hal kreativitas dan inovasi. Menurut Drucker dalam Dearlina Sinaga, “Inti dari kewirausahaan adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda, melalui pemikiran kreatif dan tindakan inovatif, demi terciptanya suatu peluang”<sup>1</sup>.

Seorang wirausahawan adalah seorang yang memiliki keahlian untuk menjual, mulai dari menawarkan ide hingga komoditas baik berupa produk atau jasa. Sebagai pelaku bisnis, wirausahawan harus mengetahui dengan baik manajemen penjualan, gaya dan fungsi manajemen. Untuk berhasil, ia harus mampu berkomunikasi dan menguasai beberapa elemen kecakapan manajerial, serta mengetahui teknik menjual yang strategis mulai dari pengetahuan tentang produk, ciri khas produk dan daya saing produk terhadap produk sejenis. Membuka usaha bukanlah perkara yang mudah. Ada orang yang membuka usaha karena tidak ada pilihan lain selain membuka usaha sendiri. Ada orang yang membuka usaha sendiri karena pendidikan rendah yang membuat sulit mencari pekerjaan. Ada juga orang yang terpaksa membuka usaha sendiri karena terkena PHK dari perusahaan tempatnya bekerja. Sedangkan ada orang yang membuka usaha sendiri karena lebih senang memilih usaha sendiri daripada bekerja pada orang lain.

Membentuk budaya kewirausahaan dalam lingkungan masyarakat sangatlah penting. Budaya kewirausahaan sendiri biasanya tumbuh secara alami dalam suatu keluarga atau kelompok masyarakat Indonesia. Terlebih lagi melihat situasi dan kondisi saat ini dimana banyak tenaga kerja yang telah kehilangan pekerjaannya dikarenakan pandemi Virus Corona yang melanda negeri ini, bahkan seluruh negara di dunia ini merasakan akibatnya. Sehingga peran seorang

---

<sup>1</sup> Dearlina Sinaga, 2016, *KEWIRAUSAHAAN: Pedoman Untuk Kalangan Praktisi dan Mahasiswa*, Yogya karta: EKUILIBRIA, hal.1

wirausahawan sangat penting untuk membantu menopang perekonomian bangsa ini. Namun, walaupun budaya ini mampu bertahan semua itu tidak ada gunanya bila tidak ada motivasi yang mendorong keinginan masyarakat untuk berwirausaha.

Menurut Adi Sutanto dalam Aditya Dion Mahesa, “Beberapa faktor yang memotivasi seseorang untuk menjadi entrepreneur yaitu kebebasan dalam bekerja, keberhasilan diri yang dicapai, dan toleransi akan adanya resiko”<sup>2</sup>.

Kebebasan dalam bekerja merupakan sebuah model kerja dimana seseorang melakukan pekerjaan sedikit tetapi memperoleh hasil yang besar. Berangkat kerja tanpa terikat pada aturan atau jam kerja formal. Keberhasilan diri yang dicapai merupakan pencapaian tujuan kerja yang diharapkan, yang meliputi kepuasan dalam bekerja dan kenyamanan kerja. Toleransi akan resiko, merupakan seberapa besar kemampuan dan kreativitas seseorang dalam menyelesaikan besar kecilnya suatu resiko yang diambil untuk mendapatkan penghasilan yang diharapkan. Semakin besar seseorang pada kemampuan diri sendiri, semakin besar pula keyakinannya terhadap kesanggupan mendapatkan hasil dari keputusannya dan semakin besar keyakinannya untuk mencoba apa yang dilihat orang lain beresiko.

Penelitian ini dilakukan karena melihat peran entrepreneur sangat dibutuhkan terlebih saat ini, dimana pencari kerja lebih banyak daripada penyedia kerja. Apalagi setelah melihat kondisi yang terjadi saat ini, dimana terjadi PHK di berbagai perusahaan yang mengakibatkan banyak tenaga kerja yang telah kehilangan pekerjaannya akibat pandemi Virus Corona yang terjadi, bukan hanya di Indonesia saja tetapi juga di negara-negara lain dan telah memberi dampak yang sangat besar salah satunya terhadap bidang perekonomian. Oleh karena itu, peran wirausahawan

---

<sup>2</sup> Aditya Dion Mahesa, 2012, *Analisis Faktor Motivasi Yang Mempengaruhi Minat Berwirausaha*, Semarang: Universitas Diponegoro, hal. 7, (Skripsi Diterbitkan)

diharapkan dapat mengurangi banyaknya pengangguran yang terjadi di negara ini. Berdasarkan uraian di atas maka penelitian ini diberi judul “Analisis Pengaruh Motivasi Terhadap Minat Berwirausaha Wirausahawan Di Pasar Malam Komplek MMTC, Kota Medan”.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Latar belakang masalah di atas telah menunjukkan tujuan dalam penelitian ini, penelitian ini akan menganalisis faktor-faktor motivasi yang mempengaruhi minat untuk berwirausaha agar dapat mengetahui seberapa besar wirausahawan yang menjadi objek penelitian ini termotivasi dan memiliki minat untuk berwirausaha.

Menurut latar belakang masalah di atas, maka pertanyaan untuk penelitian ini adalah:

1. Apakah kebebasan dalam bekerja, keberhasilan diri yang dicapai, dan toleransi akan resiko berpengaruh terhadap minat berwirausaha?
2. Apakah kebebasan dalam bekerja berpengaruh terhadap minat berwirausaha?
3. Apakah keberhasilan diri yang dicapai berpengaruh terhadap minat berwirausaha?
4. Apakah toleransi akan resiko berpengaruh terhadap minat berwirausaha?

## **1.3 Batasan Masalah**

Pembatasan masalah dalam penelitian ditetapkan agar penelitian lebih terfokus pada pokok permasalahan yang ada beserta pembahasannya, sehingga diharapkan penelitian yang dilakukan tidak menyimpang dari tujuan yang telah ditetapkan. Oleh karena itu, penulis akan membatasi penelitian ini hanya terfokus mengenai analisa faktor-faktor motivasi yaitu kebebasan dalam bekerja, keberhasilan diri yang dicapai, dan toleransi akan resiko yang mempengaruhi minat berwirausaha dengan objek penelitian ialah wirausahawan di Pasar Malam Komplek MMTC, Kota Medan.

## **1.4 Tujuan Penelitian**

Sesuai dengan latar belakang yang telah dibahas di atas, maka tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk menganalisis apakah faktor motivasi kebebasan dalam bekerja, keberhasilan diri yang dicapai, dan toleransi akan resiko berpengaruh terhadap minat dalam berwirausaha.
2. Untuk menganalisis apakah faktor motivasi kebebasan dalam bekerja berpengaruh terhadap minat berwirausaha.
3. Untuk menganalisis apakah faktor motivasi keberhasilan diri yang dicapai berpengaruh terhadap minat berwirausaha.
4. Untuk menganalisis apakah faktor motivasi toleransi akan resiko berpengaruh terhadap minat berwirausaha.

## **1.5 Manfaat Penelitian**

### **a. Bagi Penulis**

Penelitian ini memberi manfaat berupa praktik langsung dari segala teori motivasi, kewirausahaan yang selama ini didapatkan, khususnya dalam bidang Manajemen Sumber Daya Manusia dan juga semakin mengetahui berbagai macam hal yang melatarbelakangi seseorang berkeinginan berwirausaha.

### **b. Bagi Mahasiswa**

Memberi manfaat untuk memperluas gambaran dalam penulisan skripsi. Dapat menjadi studi pembandingan maupun penunjang dalam penelitian selanjutnya.

### **c. Bagi Universitas**

Para dosen dapat mengetahui pentingnya membentuk lingkungan dan budaya kewirausahaan dalam lingkup Universitas.

### **d. Bagi Masyarakat Luas**

Sebagai salah satu sumber informasi tentang faktor-faktor yang mendorong seseorang untuk berwirausaha serta pentingnya wirausaha itu sendiri.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **1.1 Landasan Teori**

##### **2.1.1 Motivasi**

Motivasi merupakan proses psikologis yang mendasar dan merupakan salah satu unsur yang dapat menjelaskan perilaku seseorang. Motivasi adalah kemauan untuk berbuat sesuatu sedangkan motif adalah kebutuhan, keinginan atau dorongan. Menjadi seorang entrepreneur sering dipandang sebagai pilihan karir yang menantang, dimana seseorang menghadapi kehidupan sehari-hari dalam situasi kerja yang penuh dengan rintangan kerja, kegagalan, ketidakpastian, dan frustrasi yang dihubungkan dengan proses pembentukan usaha yang dilakukan. Motivasi usaha merupakan salah satu pendorong tumbuh kembangnya jiwa wirausaha seseorang. Kesuksesan seseorang seringkali disertai dengan motivasinya yang kuat dalam menjalankan setiap usaha yang dijalankannya.

Ada berbagai rumusan untuk istilah motivasi, seperti yang dinyatakan oleh Mitchell, dalam Winardi “... motivasi mewakili proses-proses psikologikal, yang menyebabkan timbulnya,

diarahkannya, dan terjadinya persistensi kegiatan-kegiatan sukarela (*volunter*) yang diarahkan ke arah tujuan tertentu”<sup>3</sup>.

Newstrom dalam Juliansyah Noor mendefinisikan motivasi sebagai “... *the processes that account for individual's intensity, direction, and persistence of effort toward attaining goal*. Motivasi adalah kesediaan individu untuk mengeluarkan upaya yang tinggi untuk mencapai tujuan organisasi. Motivasi sebagai suatu kondisi yang menggerakkan manusia ke arah suatu tujuan tertentu”<sup>4</sup>.

Menurut Gary, dkk. dalam J. Winardi “Motivasi merupakan hasil sejumlah proses yang bersifat internal atau eksternal bagi seorang individu, yang menyebabkan timbulnya sikap entusiasme dan persistensi dalam hal melaksanakan kegiatan-kegiatan tertentu”<sup>5</sup>.

Guay et. al. dalam Donni Juni Priansa menyatakan bahwa, “Motivasi mengacu pada alasan yang mendasari perilaku”<sup>6</sup>. Amstrong dalam Donni Juni Priansa juga menyatakan bahwa, “Motif adalah alasan untuk melakukan sesuatu. Motivasi berkaitan dengan kekuatan dan arah perilaku dan faktor-faktor yang mempengaruhi seseorang untuk berperilaku dengan cara tertentu”<sup>7</sup>.

Berangkat dari kenyataan bahwa pemahaman tentang berbagai kebutuhan manusia makin mendalam, penyempurnaan dan koreksi dirasakan bukan hanya tepat, akan tetapi juga memang diperlukan karena pengalaman menunjukkan bahwa usaha pemuasan berbagai kebutuhan manusia berlangsung secara simultan. Artinya, sambil memuaskan kebutuhan fisik, seseorang

---

<sup>3</sup> J. Winardi, 2008, *MOTIVASI DAN PEMOTIVASIAN DALAM MANAJEMEN*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, hal. 1

<sup>4</sup> Juliansyah Noor, 2013, *PENELITIAN ILMU MANAJEMEN Tinjauan Filosofis dan Praktis*, Jakarta: KENCANA, hal. 227

<sup>5</sup> J. Winardi, *Op. Cit.*, hal. 2

<sup>6</sup> Donni Juni Priansa, 2016, *PERENCANAAN dan PENGEMBANGAN SUMBER DAYA MANUSIA*, Bandung: ALFABETA, cv, hal. 200

<sup>7</sup> *Ibid.* hal. 200

pada waktu yang bersamaan ingin menikmati rasa aman, merasa dihargai, memerlukan teman serta ingin berkembang. Dengan adanya motivasi, kita mempunyai dorongan untuk berbuat, melakukan sesuatu yang diinginkan.

### 1.1.2 Teori-Teori Motivasi

#### a. Teori Abraham H. Maslow

A.H. Maslow mengemukakan sejumlah preposisi penting tentang perilaku manusia sebagai berikut:

1. “Manusia merupakan makhluk yang serba berkeinginan. Ia senantiasa menginginkan sesuatu dan ia senantiasa menginginkan lebih banyak. Tetapi, apa yang diinginkannya tergantung pada apa yang sudah dimilikinya. Setelah salah satu diantara kebutuhannya dipenuhi, muncul kebutuhan lain. Proses tersebut tiada akhirnya.
2. Sebuah kebutuhan yang dipenuhi, bukanlah sebuah motivator perilaku. Hanya kebutuhan-kebutuhan yang tidak terpenuhi memotivasi perilaku. Seperti kebutuhan akan udara. Kebutuhan tersebut hanya mempengaruhi perilaku, apabila tidak mendapatkannya. Dengan demikian, hanya kebutuhan-kebutuhan yang belum terpenuhi menyebabkan timbulnya kekuatan besar atas apa yang dilakukan seorang individu.
3. Kebutuhan manusia diatur dalam suatu seri tingkatan - suatu hierarki menurut pentingnya masing-masing kebutuhan. Setelah kebutuhan pada tingkatan lebih rendah terpenuhi, maka muncul kebutuhan-kebutuhan pada tingkat berikut yang lebih tinggi dan menuntut pemuasan”<sup>8</sup>.

Teori motivasi yang dikembangkan oleh Abraham H. Maslow dalam Emron Edison, dkk. pada intinya berkisar pada pendapat bahwa manusia mempunyai lima tingkat atau hierarki kebutuhan, yaitu :

- 1) “Kebutuhan fisiologikal (*physiological needs*), kebutuhan-kebutuhan ini perlu dipenuhi secara berulang untuk mempertahankan hidup. Seperti oksigen, pangan, minuman, istirahat, pengaturan suhu.
- 2) Kebutuhan rasa aman (*safety needs*), tidak dalam arti fisik semata, akan tetapi juga mental, psikologikal dan intelektual.
- 3) Kebutuhan akan kasih sayang (*affection needs*) atau kebutuhan sosial.

---

<sup>8</sup> J. Winardi, *Op. Cit.*, hal. 11



- 4) Kebutuhan akan harga diri (*esteem needs*) atau kebutuhan akan penghargaan diri, yang pada umumnya tercermin dalam berbagai simbol status, berkaitan dengan reputasi seorang individu, pengakuan, apresiasi terhadap dirinya.
- 5) Kebutuhan aktualisasi diri (*self-actualization needs*), dalam arti tersedianya kesempatan bagi seseorang untuk mengembangkan potensi yang terdapat dalam dirinya sehingga berubah menjadi kemampuan nyata”<sup>9</sup>.

#### b. Teori David McClelland

Dalam teori ini, banyak penelitian yang dilakukan untuk mengetahui motivasi memenuhi kebutuhan manusia dalam berprestasi. Teori-teori prestasi menyatakan, bahwa motivasi berbeda-beda sesuai dengan kekuatan kebutuhan seseorang akan prestasi. Kebutuhan untuk berprestasi ada karena orang-orang memiliki dorongan kuat untuk berhasil. Mereka lebih mengejar prestasi pribadi ketimbang imbalan terhadap keberhasilannya. Mereka bergairah untuk melakukan sesuatu lebih baik dan lebih efisien dibandingkan sebelumnya.

McClelland menemukan bahwa mereka dengan dorongan prestasi yang tinggi berbeda dari orang lain dalam keinginan kuat mereka untuk melakukan hal-hal dengan lebih baik. Mereka yang memiliki kebutuhan berprestasi lebih suka pekerjaan-pekerjaan yang dimana mereka memiliki tanggung jawab pribadi, akan memperoleh balikan dan pekerjaannya memiliki resiko yang sedang. Kebutuhan untuk berkuasa juga merupakan kebutuhan dari teori McClelland, kebutuhan berkuasa adalah adanya keinginan yang kuat untuk mengendalikan orang lain, untuk mempengaruhi orang lain, dan untuk memiliki dampak terhadap orang lain. Orang yang ingin kekuasaannya besar adalah mereka yang suka untuk menjadi pemimpin. Kebutuhan untuk berafiliasi adalah teori ketiga milik Mc Clelland, orang dengan kebutuhan berafiliasi yang tinggi adalah orang yang berusaha mendapat persahabatan. Mereka ingin disukai orang lain dan menghindari konflik.

---

<sup>9</sup> Emron Edison, dkk., 2017, *MANAJEMEN SUMBER DAYA MANUSIA: Strategi dan Perubahan dalam Rangka Meningkatkan Kinerja Pegawai dan Organisasi*, Bandung: ALFABETA, cv, hal. 174

David McClelland dalam Dearlina Sinaga mengelompokkan kebutuhan manusia menjadi tiga, yaitu:

1. “*Need for achievement*, kebutuhan ini terlihat dalam bentuk tindakan, untuk melakukan sesuatu yang lebih baik dan efisien dibandingkan sebelumnya.
2. *Need for power* atau kebutuhan akan kekuasaan yaitu hasrat untuk memengaruhi, mengendalikan dan menguasai orang lain. Ciri umumnya adalah senang bersaing, berorientasi pada status serta ingin memengaruhi orang lain.
3. *Need for affiliation*, yaitu hasrat untuk diterima dan disukai oleh orang lain. Individu yang berafiliasi tinggi lebih menyukai persahabatan bekerja sama daripada bersaing dan saling pengertian”<sup>10</sup>.

### c. Teori ERG Clayton Alderfer

Alderfer setuju dengan pendapat Abraham Maslow bahwa setiap orang mempunyai kebutuhan yang tersusun dalam suatu hierarki. Tetapi kebutuhan hierarki hanya meliputi tiga perangkat, yaitu: eksistensi (*Existence* – E), keterkaitan (*Relatedness* - R), dan pertumbuhan (*Growth* - G).

1. “*Existence* (kebutuhan akan eksistensi, yaitu kebutuhan yang dipuaskan oleh faktor-faktor seperti makanan, air, udara, dan istirahat.
2. *Relatedness* (kebutuhan untuk berhubungan dengan pihak lain, yaitu kebutuhan yang dipuaskan oleh hubungan sosial dan hubungan antar pribadi yang bermanfaat).
3. *Growth* (pertumbuhan, merupakan kebutuhan-kebutuhan yang dimiliki seseorang untuk mengembangkan keahlian, kreatif, dan produktif)”<sup>11</sup>.

Berbeda dengan teori Maslow, Alderfer berasumsi bahwa dalam teori ERG terdapat hierarki yang tidak kaku, ketika seseorang harus melalui tahapan hierarki dari tingkatan rendah kemudian naik ke tingkatan selanjutnya. Teori ERG lebih fleksibel tergantung pada kemampuan mereka untuk memenuhi kebutuhannya. Teori ERG Alderfer mengisyaratkan bahwa individu akan termotivasi untuk melakukan sesuatu guna memenuhi salah satu dari ketiga perangkat kebutuhan.

---

<sup>10</sup> Dearlina Sinaga, *Op. Cit.*, hal. 65

<sup>11</sup> Emron Edison, *Opcit.*, hal. 175

Berdasarkan semua teori tersebut dapat disimpulkan bahwa motivasi adalah semua kekuatan yang memberi energy, daya, arah, dan dorongan untuk melakukan atau tidak melakukan kegiatan-kegiatan tertentu guna mencapai tujuan, baik pemenuhan kebutuhan atau pencapaian kepuasan.

### 1.1.3 Jenis-Jenis Motivasi

Pada dasarnya, dalam suatu organisasi motivasi dapat dibagi atas tiga jenis, yaitu sebagai berikut:

1. *“Material Incentive*, yaitu pendorong yang dapat dinilai dengan uang.
2. *Semi Material Incentive*
3. *Non Material Incentive*, yaitu pendorong yang tidak dapat dinilai dengan uang.
  - Promosi yang objektif
  - Pekerjaan yang terjamin
  - Keikutsertaan karyawan dalam pengambilan keputusan
  - Kondisi pekerjaan yang menyenangkan
  - Penjagaan kesehatan”<sup>12</sup>.

### 1.1.4 Faktor-Faktor Motivasi Berwirausaha

Manusia dalam menjalankan hidup pasti memiliki tujuan yang didorong oleh motivasi yang berasal dalam dirinya sendiri. Motivasi seseorang untuk berwirausaha menumbuhkan upaya untuk memulai bisnis sendiri yang akhirnya dapat menumbuhkan kerjasama antara orang lain dengan yang lainnya.

Saiman Leonardus menyatakan bahwa peristiwa yang mempercepat/memicu seseorang menjadi wirausahawan, antara lain:

1. “Kehilangan pekerjaan karena mengalami PHK dari tempat kerja
2. Memasuki usia pensiun, sehingga memiliki waktu luang yang lebih banyak
3. Sulitnya memperoleh pekerjaan – melamar pekerjaan di berbagai instansi yang selalu ditolak (karena memang sempitnya kesempatan kerja)
4. Telah mengikuti berbagai seminar, kursus, atau memperoleh mata kuliah kewirausahaan

---

<sup>12</sup> I Komang Ardana, dkk., 2012, *MANAJEMEN SUMBER DAYA MANUSIA*, Yogyakarta: GRAHA ILMU, hal. 193

5. Memperoleh *sharing* pengalaman dari wirausahawan atau famili yang telah berhasil atau memiliki bisnis sebelumnya”<sup>13</sup>.

Menurut Saiman Leonardus terdapat empat faktor yang mempengaruhi seseorang menjadi wirausaha, yaitu:

- a. “Laba - Seseorang melakukan kegiatan wirausaha agar dapat menentukan berapa laba yang dikehendaki, keuntungan yang diterima, dan berapa yang akan dibayarkan kepada pihak lain atau pegawainya.
- b. Kebebasan - Seseorang melakukan kegiatan wirausaha agar dapat bebas mengatur waktu, bebas dari supervisi, bebas aturan main yang menekan atau intervensi, serta bebas dari aturan budaya organisasi atau perusahaan.
- c. Impian Personal - Seseorang melakukan kegiatan wirausaha agar bebas mencapai standar hidup yang diharapkan, lepas dari rutinitas kerja yang membosankan, karena harus mengikuti visi misi dan impian orang lain.
- d. Kemandirian - Seseorang melakukan kegiatan wirausaha memiliki rasa bangga karena dapat mandiri dalam segala hal, seperti permodalan, mandiri dalam pengelolaan atau manajemen, mandiri dalam pengawasan, serta menjadi manajer terhadap dirinya sendiri”<sup>14</sup>.

Dapat dikatakan bahwa faktor motivasi tersebut berupa keuntungan yang tidak akan didapat apabila bekerja disebuah industri atau bekerja dengan orang lain.

Menurut Adi Sutanto dalam Aditya Dion Mahesa, “Faktor-faktor yang memotivasi seseorang untuk menjadi entrepreneur yaitu kebebasan dalam bekerja, keberhasilan diri yang dicapai, dan toleransi akan adanya resiko”<sup>15</sup>.

#### a. Kebebasan Dalam Bekerja

Beberapa entrepreneur menggunakan kebebasannya untuk menyusun kehidupan dan perilaku kerja pribadinya secara fleksibel. Kebebasan dalam bekerja adalah suatu nilai lebih bagi seorang entrepreneur. Pada dasarnya orang yang mempunyai jiwa kepemimpinan maupun memiliki

---

<sup>13</sup> Leonardus Saiman, 2009, *KEWIRAUSAHAAN: Teori, Praktik, dan Kasus-Kasus*, Jakarta: Salemba Empat, hal. 25

<sup>14</sup> *Ibid.*, hal. 26

<sup>15</sup> Aditya Dion Mahesa, *Loc. Cit*

inisiatif, akan lebih tertantang untuk melakukan suatu pekerjaan yang membebaskan segala inovasi dan kreativitasnya. Kebebasan dalam bekerja merupakan sebuah model kerja dimana seseorang melakukan pekerjaan untuk dirinya sendiri. Berangkat kerja tanpa terikat pada aturan atau jam kerja formal, atau tidak mendapatkan tekanan dari atasan.

Dengan memiliki usaha sendiri, seorang entrepreneur mempunyai jam kerja yang bebas, pendapatan yang diperoleh juga lebih besar. Jika bisnis yang dijalankan sudah berjalan dengan baik tidak perlu setiap hari pergi ke kantor karena bisa didelegasikan kepada orang lain. Waktu bisa dibagi untuk aktifitas lain. Meski seorang entrepreneur memerlukan disiplin yang tinggi tetapi dengan memiliki usaha sendiri, dapat mengatur waktu sesuai keinginan sendiri tanpa diatur oleh orang lain.

#### b. Keberhasilan Diri Yang Dicapai

Ada dua ukuran tentang keberhasilan diri yang mendorong seseorang untuk berwirausaha. Ukuran pertama dianalogikan dengan harapan, dan ukuran kedua dianalogikan dengan hasil dari harapan tersebut. Keberhasilan diri sebagai seorang entrepreneur disini kemungkinan dari mendapatkan kesempatan-kesempatan yang diinginkan dan keuntungan pekerjaan atas pekerjaan yang telah dilakukan.

Ciri-ciri wirausahawan yang sukses menurut Kasmir dalam Ari Yusuf dan Eka Sari Budihastuti, adalah sebagai berikut:

1. “Memiliki visi dan tujuan yang jelas

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

2. Inisiatif dan selalu proaktif

Merupakan ciri mendasar dimana wirausahawan tidak hanya menunggu sesuatu terjadi, tetapi terlebih dahulu memulai dan mencari peluang.

3. Berorientasi pada prestasi

Wirausahawan yang sukses selalu mengejar prestasi yang lebih baik dari prestasi sebelumnya. Setiap waktu segala aktivitas usaha yang dijalankan, selalu dievaluasi dan harus lebih baik dibanding sebelumnya.

4. Berani mengambil resiko

Merupakan sifat yang harus dimiliki wirausahawan kapanpun dan dimanapun, baik dalam bentuk uang maupun waktu.

5. Kerja keras

Jam kerja wirausahawan tidak terbatas pada waktu, dimana ada peluang disitu wirausahawan ada. Ide-ide baru selalu mendorongnya untuk bekerja keras merealisasikannya, tidak ada kata sulit dan tidak ada masalah yang tidak dapat diselesaikan.

6. Bertanggung jawab terhadap segala aktivitas yang dijalankan, baik sekarang maupun dimasa yang akan datang. Tanggung jawabnya tidak hanya pada material, tetapi juga moral kepada berbagai pihak.

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

8. Mengembangkan dan memelihara hubungan baik dengan berbagai pihak, baik yang berhubungan langsung dengan usaha yang dijalankan maupun tidak”<sup>16</sup>.

Keberhasilan dalam berwirausaha didefinisikan sebagai pendorong keinginan seseorang untuk menjadi entrepreneur. Artinya, jika seseorang mencapai tujuan usaha yang diinginkan melalui prestasi, ia akan dianggap berhasil.

Menurut David E. Rye dalam Saban Echdar, ada beberapa alasan penyebab wirausahawan gagal menjalankan usahanya, yaitu sebagai berikut:

1. “Minimnya pengetahuan dan pengalaman manajemen.

---

<sup>16</sup> Ari Yusuf Hamali dan Eka Sari Budihastuti, 2017, *PEMAHAMAN KEWIRAUSAHAAN: Strategi Mengubah Pola Pikir “Orang Kantoran” Menuju Pola “Wirausahawan” Sukses*, Depok: KENCANA, hal. 59

2. Manajemen keuangan perusahaan yang buruk, tidak mampu memisahkan antara pengeluaran perusahaan dan pribadi.
3. Pengendalian bisnis yang kurang memadai.
4. Pemilihan lokasi tempat usaha awal yang kurang tepat, berfokus pada lokasi di pusat pemerintahan agar memperoleh berbagai kemudahan atau fasilitas, atau menentukan lokasi sesuai dengan selera pribadi bukan melihat pasar.
5. Perencanaan ekspansi usaha baru yang buruk, misalnya membuka usaha baru di luar usaha kompetensinya.
6. Tidak memiliki kemampuan menyusun rencana bisnis, kurang pemahaman akan bidang usaha yang diambil.
7. Lemahnya pengelolaan usaha.
8. Keterbatasan akses kepada perbankan.
9. Keterbatasan dalam akses pasar.
10. Minimnya penguasaan teknologi dan informasi”<sup>17</sup>.

Lingkungan yang dinamis menyebabkan seorang entrepreneur menghadapi keharusan untuk menyesuaikan dan mengembangkan diri agar keberhasilan dapat dicapai. Seorang entrepreneur bukan saja mengikuti perubahan yang terjadi dalam dunia usaha tapi perlu berubah seseringkali dan dengan cepat memiliki pemikiran yang inovatif.

#### c. Toleransi Akan Resiko

Wirausaha dalam mengambil tindakan hendaknya tidak didasari oleh spekulasi, melainkan perhitungan yang matang. Ia berani mengambil resiko terhadap pekerjaannya karena sudah diperhitungkan. Pengambilan keputusan pelaku bisnis sebaiknya mempertimbangkan tingkat toleransi akan adanya resiko.

“Konsep resiko secara umum selalu dikaitkan dengan adanya suatu ketidakpastian pada masa yang akan datang. Secara spesifik, resiko didefinisikan sebagai adanya konsekuensi, sebagai dampak adanya ketidakpastian, yang memunculkan dampak yang merugikan pelaku usaha.

---

<sup>17</sup> Saban Echdar, 2013, *MANAJEMEN ENTREPRENEURSHIP – KIAM SUKSES MENJADI WIRAUSAHA*, Yogyakarta: CV ANDI OFFSET, hal. 30

Sebaliknya, konsekuensi yang memunculkan dampak yang menguntungkan tidak dianggap sebagai resiko. Konsekuensi positif ini dianggap sebagai keuntungan yang diharapkan”<sup>18</sup>.

Seorang entrepreneur dapat dikatakan *risk averse* (menghindari resiko) dimana mereka hanya mau mengambil peluang tanpa resiko, dan seorang entrepreneur dikatakan *risk lover* (menyukai resiko) dimana mereka mengambil peluang dengan tingkat resiko yang tinggi. Setiap individu memiliki tingkat toleransi yang berbeda-beda terhadap resiko. Seorang entrepreneur harus mampu mengambil resiko yang moderat, artinya resiko yang diambil tidak terlalu tinggi dan tidak terlalu rendah. Keberanian menghadapi resiko yang didukung komitmen yang kuat, akan mendorong seorang entrepreneur untuk terus berjuang mencari peluang sampai memperoleh hasil.

Kemauan dan kemampuan untuk mengambil resiko merupakan salah satu nilai utama dalam berwirausaha. Entrepreneur yang tidak mau mengambil resiko akan sukar memulai atau berinisiatif. Menurut Yuyun Wirasasmita dalam Dearlina Sinaga, “Seorang wirausaha yang berani menanggung risiko adalah orang yang selalu ingin jadi pemenang dan memenangkan sesuatu hal dengan cara yang baik”<sup>19</sup>.

Setidaknya, terdapat dua jenis kerugian yang diakibatkan oleh resiko, yaitu:

a. “Kerugian Langsung

Yaitu jumlah nominal yang harus ditanggung akibat dampak langsung dari resiko yang dapat terjadi. Misalnya, terjadi korsleting listrik pada tempat yang digunakan untuk usaha sehingga menyebabkan terjadinya kebakaran.

b. Kerugian Tidak Langsung

Yaitu nominal yang harus ditanggung akibat dampak tidak langsung resiko yang terjadi. Misalnya kemungkinan penjualan atau keuntungan yang gagal diterima akibat terjadinya resiko, munculnya biaya operasional tambahan, kesepakatan investasi yang hilang, dan lain sebagainya”<sup>20</sup>.

---

<sup>18</sup> Rhenald Kasali, dkk., 2010, *MODUL KEWIRAUSAHAAN: Untuk Program Strata 1*, Jakarta: PT Mizan Publika, hal. 76

<sup>19</sup> Dearlina Sinaga, *Op. Cit.*, hal. 47

<sup>20</sup> Rhenald Kasali, dkk., *Op. Cit.*, hal. 77



### 1.1.5 Wirausaha

Wirausaha berasal dari kata *wira* yang artinya kesatria, pahlawan, penjual, unggul, gagah berani, dan kata *usaha* artinya adalah bekerja atau melakukan sesuatu. Dengan demikian, wirausaha dapat diartikan sebagai orang tangguh yang sedang melakukan sesuatu. Kewirausahaan lebih dikenal dengan istilah *entrepreneur*. Dewasa ini, wirausaha dikaitkan pada istilah *bisnis*, karena pada dasarnya kegiatan wirausaha sering kali disebut *bisnis*. *Bisnis* dalam hal ini diartikan segala aktivitas untuk mendapatkan keuntungan untuk dapat memperbaiki kualitas hidup. Untuk menampung seluruh aktivitas maka dibentuklah organisasi berupa perusahaan. Perusahaan tidak harus diartikan dalam arti besar, tapi bisa berawal dari usaha kecil yang ditampung dalam organisasi yang kecil, yang akhirnya akan berkembang menjadi organisasi yang besar.

Raymond W. Y. Kao dalam Saban Echdar menjelaskan, “Kewirausahaan sebagai suatu proses, yakni proses penciptaan sesuatu yang baru (kreasi baru) dan membuat sesuatu yang berbeda dari yang sudah ada (*inovasi*), tujuannya adalah tercapainya kesejahteraan individu dan nilai tambah bagi masyarakat. Sedangkan wirausaha mengacu pada orang yang melaksanakan proses penciptaan kesejahteraan atau kekayaan dan nilai tambah. Dengan kata lain, seorang wirausahawan adalah orang yang mampu menetaskan gagasan menjadi realita. Wirausaha merupakan pilihan yang tepat bagi individu yang tertantang untuk menciptakan kerja, bukan mencari kerja”<sup>21</sup>.

Menurut Bandura dalam Saban Echdar, jenis-jenis insentif yang diharapkan menjadi wirausaha, antara lain:

- a. *“Insentif primer*, seseorang menjadi wirausaha karena dapat memenuhi kebutuhan dasarnya seperti makanan dan perumahan.
- b. *Insentif token dan ekonomi*, insentif ini paling banyak dilihat bentuknya yakni berwirausaha karena dapat memperbaiki kesejahteraan hidup atau kaya.
- c. *Insentif aktifitas*, tidak suka bekerja pada orang lain karena merasa terkekang. Dengan menjadi wirausaha, dapat bebas beraktivitas tanpa harus ada tekanan dari atasan.
- d. *Insentif sosial, status dan pengaruh*, jika berhasil menjadi wirausaha sukses, maka akan mendapat perhatian dari lingkungan sekitarnya. Pemberian status dari masyarakat juga membuatnya memiliki pengaruh terhadap orang lain.

---

<sup>21</sup> Saban Echdar, *Op. Cit.*, hal. 20

- e. *Insentif terpenuhinya standar internal*, pada orang tertentu memiliki kebutuhan berprestasi tinggi sangat cocok dengan kriteria wirausaha<sup>22</sup>.

#### 1.1.6 Minat Berwirausaha

Minat secara umum dapat diartikan sebagai rasa tertarik yang ditunjukkan oleh seseorang kepada suatu objek. Minat menimbulkan keinginan untuk mengetahui dan mempelajari suatu objek tertentu dengan perasaan senang dan berniat untuk mewujudkannya sebagai pilihan hidup.

Setiabudi dalam Muhammad Busro mendefinisikan bahwa, “Minat adalah kecenderungan hati yang tinggi untuk mendapatkan informasi, pengetahuan, kecakapan, melalui usaha, atau pengalaman, minat yaitu perasaan tertarik atau ketertarikan pada suatu hal atau aktivitas tanpa ada yang menyuruh<sup>23</sup>”.

Dapat diketahui bahwa minat merupakan kesadaran seseorang yang dapat menimbulkan adanya keinginan suatu hal daripada hal lainnya dengan aktif melakukan kegiatan yang menjadi objek kesukaannya. Keinginan yang timbul dalam diri individu tersebut dinyatakan dengan suka atau tidak suka, terhadap suatu keinginan yang akan memuaskan kebutuhan. Minat merupakan salah satu hal yang ikut menentukan keberhasilan seseorang dalam segala bidang, baik studi, kerja dan kegiatan lain.

Minat wirausaha adalah gejala psikis untuk memusatkan perhatian dan berbuat sesuatu terhadap wirausaha itu dengan perasaan senang karena membawa manfaat bagi dirinya. Minat berwirausaha adalah keinginan, ketertarikan serta kesediaan untuk bekerja keras atau berkemauan keras untuk berdikari atau berusaha memenuhi kebutuhan hidupnya tanpa merasa takut dengan resiko yang akan terjadi, serta senantiasa belajar dari kegagalan yang dialami. Ketika kepuasan menurun maka minat juga akan menurun karena minat tidak bersifat permanen,

---

<sup>22</sup> *Ibid.*, hal. 10

<sup>23</sup> Muhammad Busro, 2017, *MANAJEMEN SUMBER DAYA MANUSIA*, Yogyakarta: EXPERT, hal. 247

tetapi bersifat sementara atau dapat berubah-ubah. Istilah wirausaha umumnya digunakan untuk menjelaskan orang yang bekerja mandiri, menjadi seorang wirausaha lebih dari sekedar pekerjaan atau karir.

Menurut pemaparan uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa minat berwirausaha adalah suatu kecenderungan hati dalam diri subyek atau individu untuk tertarik menciptakan suatu usaha yang kemudian mengorganisir, mengatur, menanggung resiko dan mengembangkan usaha yang diciptakannya tersebut.

Minat berwirausaha tidak dibawa sejak lahir, namun berkembang sesuai dengan faktor-faktor yang mempengaruhinya. Faktor-faktor yang mempengaruhi minat berwirausaha meliputi karakteristik (yakni jenis kelamin dan usia), lingkungan (yakni lingkungan keluarga, lingkungan pendidikan, dan lingkungan masyarakat), kepribadian (yakni kesepahaman, berani mengambil resiko, kebutuhan berprestasi dan independen, evaluasi diri serta kepercayaan diri yang lebih) dan motif berwirausaha (yakni bekerja dan penyaluran ide kreatif).

Menurut Purwanto dalam Muhammad Busro, terdapat dua faktor yang mempengaruhi tinggi rendahnya minat bekerja, yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal adalah faktor yang berasal dari dalam diri seseorang, seperti:

1. “Pembawaan,
2. Kebiasaan dan
3. Ekspresi diri.

Sementara faktor eksternal adalah faktor-faktor yang berasal dari luar diri seseorang atau faktor lingkungan, baik dari:

1. Lingkungan keluarga,
2. Tetangga, maupun
3. Lingkungan sosial”<sup>24</sup>.

---

<sup>24</sup> *Ibid*, hal. 256

Menurut Meckel dalam Muhammad Busro membedakan minat menjadi dua, yaitu:

1. “Minat spontan, yaitu kegiatan yang dilakukan atas kemauan, inisiatif pribadi sendiri tanpa terpengaruh dari pihak luar atau pihak lain.
2. Minat terpola, ialah kegiatan yang dilakukan sebagai hasil atau akibat pengaruh langsung dan disengaja melalui serangkaian tindakan dan program yang terpola, terutama kegiatan bekerja di tempat organisasi atau perusahaan”<sup>25</sup>.

## 2.2 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu yang dapat mendukung penelitian ini terkait dengan Analisis Pengaruh Motivasi Terhadap Minat Berwirausaha Wirausahawan Di Pasar Malam Komplek MMTC, Kota Medan adalah sebagai berikut:

1. Penelitian yang dilakukan oleh Desapta Natalia Saragih (2019) dengan judul “Pengaruh Sikap dan Motivasi Terhadap Minat Berwirausaha Tata Busana Di SMKN 10 Medan” dengan kesimpulan yang diperoleh ialah bahwa variabel sikap berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat berwirausaha siswa Tata Busana SMKN 10 Medan. Dengan nilai sig.  $0,000 < 0,05$ . Sedangkan pada variabel motivasi diperoleh hasil penelitian motivasi berpengaruh positif tetapi tidak signifikan terhadap minat berwirausaha jurusan Tata Busana SMKN 10 Medan. Karena nilai sig. yang diperoleh sebesar  $0,084 > 0,05$ , yang berarti motivasi tidak berpengaruh signifikan terhadap minat berwirausaha.
2. Skripsi yang dilakukan oleh Widya Yhudistira Br. Naibaho (2018) yang berjudul “Pengaruh Pendidikan Kewirausahaan Terhadap Motivasi Berwirausaha dan Keterampilan Berwirausaha Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas HKBP Nommensen dan Fakultas Ekonomi UNIMED” Pendidikan Kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap motivasi berwirausaha mahasiswa FE Nommensen. Terdapat pengaruh positif tetapi tidak signifikan

---

<sup>25</sup> *Ibid*, hal. 263

antara pendidikan kewirausahaan terhadap motivasi berwirausaha mahasiswa FE Unimed. Terdapat pengaruh positif dan signifikan pendidikan kewirausahaan terhadap keterampilan berusaha mahasiswa mahasiswa FE Nommensen. Terdapat pengaruh positif dan tidak signifikan terhadap keterampilan berwirausaha mahasiswa FE Unimed.

3. Skripsi yang dilakukan oleh Sonya Cempaka Sitanggang (2019) dengan judul penelitian “Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan dan Faktor Kepribadian Terhadap Minat Berwirausaha Pada Mahasiswa Prodi Manajemen Universitas HKBP Nommensen” menyimpulkan bahwa variabel Pengetahuan Kewirausahaan (X1) berpengaruh signifikan terhadap Minat Berwirausaha, Variabel Faktor Kepribadian (X2) berpengaruh signifikan terhadap Minat Berwirausaha. Secara bersama-sama diketahui bahwa variabel Pengetahuan Kewirausahaan dan Faktor Kepribadian berpengaruh signifikan terhadap variabel Minat Berwirausaha.
4. Penelitian yang dilakukan oleh Dewi Sari Septiani. S (2020) dengan judul “Pengaruh Motivasi Berwirausaha dan Pengetahuan Terhadap Minat Berwirausaha Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Prodi Manajemen Universitas HKBP Nommensen Medan” diperoleh kesimpulan bahwa secara parsial, variabel motivasi berwirausaha dan variabel pengetahuan kewirausahaan berpengaruh positif signifikan terhadap minat berwirausaha pada mahasiswa Prodi Manajemen Universitas HKBP Nommensen Medan. Secara simultan, variabel motivasi berwirausaha dan pengetahuan kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap minat berwirausaha.

### **2.3 Kerangka Berpikir**

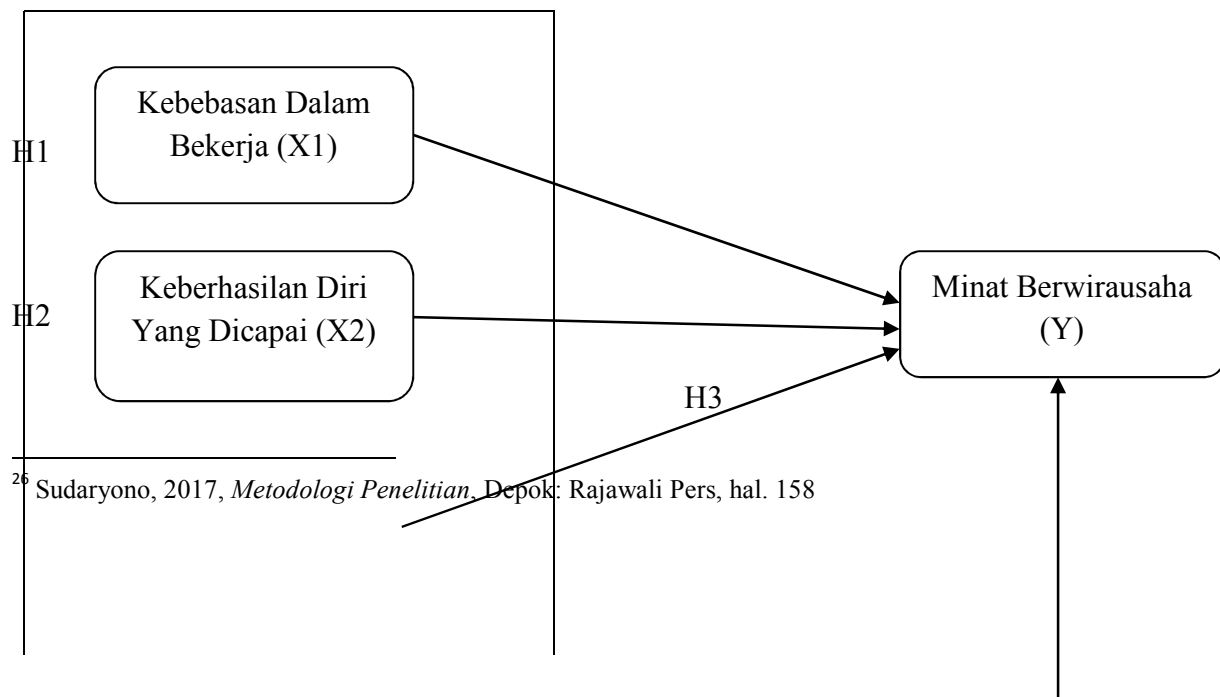
Kerangka berpikir merupakan inti dari teori yang telah dikembangkan yang mendasari perumusan hipotesis. Yaitu teori yang telah dikembangkan dalam rangka memberi jawaban terhadap pendekatan pemecahan masalah.

Sekaran dalam Sudaryono mengemukakan bahwa, “Kerangka berpikir merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting”<sup>26</sup>.

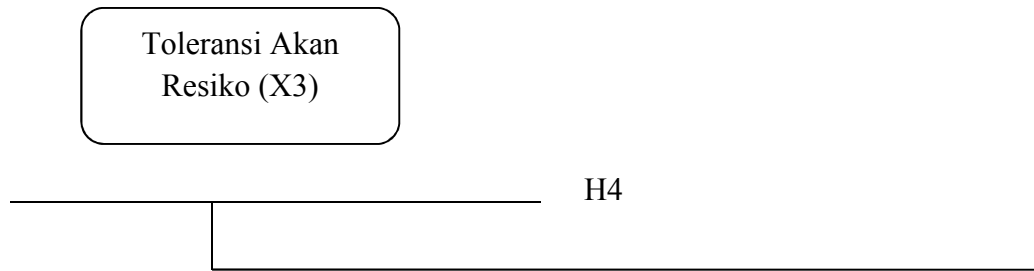
Ada tiga faktor yang memotivasi seseorang berkeinginan menjadi entrepreneur yaitu :

1. Seorang entrepreneur menghargai kebebasan dalam karir kewirausahaan, seperti bekeja dengan cara sendiri, memungut laba, mengatur jadwal sendiri.
2. Keberhasilan diri yang dicapai salah satu wakil motivasi untuk menjadi entrepreneur karena percaya bahwa orang-orang akan termotivasi untuk menjadi entrepreneur.
3. Toleransi akan resiko, dalam pengambilan keputusan seorang entrepreneur sebaiknya mempertimbangkan tingkat toleransi akan adanya resiko.

Berdasarkan landasan teori dan tinjauan pustaka yang ada, maka kerangka pemikiran dari penelitian ini disajikan dalam gambar sebagai berikut:



<sup>26</sup> Sudaryono, 2017, *Metodologi Penelitian*, Depok: Rajawali Pers, hal. 158



**Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran**

Sumber : Diolah oleh Penulis, 2020

#### **2.4 Definisi Operasional Variabel**

Secara sederhana definisi operasional dimaknai sebagai sebuah petunjuk yang menjelaskan kepada peneliti mengenai bagaimana mengukur sebuah variabel secara konkret. Ruane dalam Sudaryono menulis, “Definisi operasional membantu menentukan langkah-langkah atau prosedur yang tepat yang digunakan saat melakukan pengukuran”<sup>27</sup>.

a. Pengertian Minat Berwirausaha

Menurut uraian tentang minat dan wirausaha, minat berwirausaha adalah kecenderungan hati dalam diri subyek untuk tertarik menciptakan suatu usaha yang kemudian mengorganisir, mengatur, menanggung risiko dan mengembangkan usaha yang diciptakannya tersebut.

Dalam penelitian ini minat berwirausaha menggunakan indikator:

1. Percaya diri
2. Berani memulai berwirausaha
3. Tertarik untuk berwirausaha
4. Perbandingan dengan pekerjaan lain
5. Berorientasi pada masa depan

---

<sup>27</sup> *Ibid.*, hal. 160

b. Pengertian Toleransi Akan Resiko

Resiko merupakan kemungkinan terjadinya suatu hal yang tidak diinginkan pada waktu yang akan datang sebagai hasil dari keputusan yang diambil. Toleransi akan resiko berkaitan dengan kemampuan, kreativitas dalam menyelesaikan besar kecilnya suatu resiko yang diambil untuk mendapatkan penghasilan yang diharapkan.

Dalam penelitian ini, toleransi akan resiko diukur menggunakan indikator:

1. Tanggung jawab
2. Menyukai tantangan
3. Kemampuan melihat peluang
4. Kemampuan menilai situasi resiko

c. Pengertian Keberhasilan Diri Yang Dicapai

Keberhasilan dalam berwirausaha merupakan pencapaian suatu tujuan usaha yang telah ditentukan. Seorang yang berhasil menjadi entrepreneur apabila imbalan yang diharapkan melebihi gaji dari suatu pekerjaan.

Dalam penelitian ini, keberhasilan diri dalam berwirausaha menggunakan indikator, yaitu:

1. Semangat dalam bekerja
2. Tekun dan ulet
3. Optimis
4. Memiliki komitmen
5. Pengendalian internal
6. Pantang menyerah

d. Pengertian Kebebasan Dalam Bekerja



Kebebasan dalam bekerja merupakan suatu model kerja dimana orang dapat mengelola pekerjaan dan manajemen perusahaannya sendiri. Orang yang bebas dalam bekerja tidak terikat dengan waktu dan tidak memiliki komitmen dengan atasan. Mereka bebas untuk menikmati keuntungan yang mereka dapatkan dari bisnis yang dijalankan. Dalam penelitian ini, merasakan kebebasan dalam bekerja diukur dengan indikator:

1. Tidak suka diatur
2. Fleksibel waktu
3. Tidak mendapatkan tekanan dari atasan
4. Pendapatan lebih besar

## **2.5 Hipotesis Penelitian**

Untuk memberikan arah bagi penelitian ini maka diajukan suatu hipotesis. Hipotesis adalah suatu pernyataan atau dugaan yang masih lemah kebenarannya dan perlu dibuktikan atau dugaan yang sifatnya sementara. Adapun hipotesis yang dapat diajukan dari kerangka pikiran teoritis tersebut adalah sebagai berikut :

1. H<sub>0</sub>: Keinginan merasakan kebebasan dalam bekerja tidak berpengaruh terhadap minat untuk menjadi wirausahawan.

Ha: Keinginan merasakan kebebasan dalam bekerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat untuk menjadi wirausahawan.

2. H<sub>0</sub>: Keberhasilan diri yang dicapai tidak berpengaruh terhadap minat untuk menjadi wirausahawan.

Ha: Keberhasilan diri yang dicapai berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat untuk menjadi wirausahawan.

3. H<sub>0</sub>: Toleransi akan resiko tidak berpengaruh terhadap minat untuk menjadi wirausahawan.

Ha: Toleransi akan resiko berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat untuk menjadi wirausahawan.

4. H0: Keinginan merasakan kebebasan dalam bekerja, keberhasilan diri yang dicapai, dan toleransi akan resiko tidak berpengaruh secara simultan terhadap minat untuk menjadi wirausahawan.

Ha: Keinginan merasakan kebebasan dalam bekerja, keberhasilan diri yang dicapai, dan toleransi akan resiko berpengaruh positif dan signifikan secara simultan terhadap minat untuk menjadi wirausahawan.

### **BAB III**

## **METODOLOGI PENELITIAN**

### **3.1 Waktu dan Wilayah Penelitian**

#### **3.1.1 Waktu Penelitian**

Waktu pelaksanaan penelitian direncanakan mulai penyusunan penelitian sampai terlaksananya laporan penelitian. Penelitian ini dilakukan mulai dari tanggal 30 Agustus 2020 s/d 12 September 2020.

#### **3.1.2 Wilayah Penelitian**

Penelitian ini dilaksanakan dengan mengambil objek penelitian di wilayah Pasar Malam Komplek MMTC, Kota Medan Sumatera Utara.

### **3.2 Metode dan Variabel Penelitian**

Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan pendekatan asosiatif. Pendekatan asosiatif merupakan pendekatan yang bermaksud untuk menjelaskan hubungan kausal dan pengaruh antara variabel-variabel melalui pengujian hipotesis. Metode survei dipilih sebagai sumber data primer. Metode survei fokus pada pengumpulan data responden yang memiliki informasi tertentu sehingga memungkinkan peneliti untuk menyelesaikan masalah.

Variabel penelitian merupakan fenomena-fenomena kehidupan nyata yang diamati dan diukur dengan berbagai macam nilai untuk memberikan gambaran-gambaran yang lebih nyata mengenai fenomena-fenomena yang ada. Penelitian ini menggunakan dua jenis variabel, yaitu variabel terikat dan variabel bebas.

Variabel-variabel yang ada dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Variabel terikat yaitu Minat Berwirausaha (Y).
2. Variabel bebas yaitu (X), yang meliputi:
  - a. Kebebasan Dalam Bekerja (X1)
  - b. Keberhasilan Diri Yang Dicapai (X2)
  - c. Toleransi Akan Resiko (X3)

### **3.3 Populasi dan Sampel Penelitian**

#### **3.3.1 Populasi dan Objek Penelitian**

Populasi adalah semua elemen (anggota) atau objek yang memiliki informasi yang dicari oleh peneliti dan menjadi dasar untuk pengambilan kesimpulan. Menurut Sugiyono dalam Ricki Yulardi dan Zuli Nuraeni, menyatakan bahwa pengertian populasi adalah sebagai berikut:

“Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek ataupun subjek dimana obyek atau subyek tersebut mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk kemudian dipelajari dan dapat ditarik kesimpulan”<sup>28</sup>.

Populasi dalam penelitian ini adalah wirausahawan di Pasar Malam Komplek MMTC, Kota Medan yang telah menjalankan usahanya lebih dari satu tahun. Adapun jumlah populasi dalam penelitian ini ialah sejumlah 97 wirausahawan.

#### **3.3.2 Sampel**

---

<sup>28</sup> Ricki Yulardi dan Zuli Nuraeni, 2017, *STATISTIKA PENELITIAN; PLUS TUTORIAL SPSS*, Yogyakarta: Innosain, hal. 5

Menurut Sangadji dan Sopiah dalam Ricki Yulardi dan Zuli Nuraeni pengertian sampel ialah sebagai berikut:

“Sampel adalah himpunan bagian dari kuantitas/jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi”<sup>29</sup>.

Oleh karena melihat jumlah populasi yang telah ditentukan sebelumnya, dan juga melihat keterbatasan kemampuan peneliti baik dari segi tenaga, biaya, maupun waktu maka dalam penelitian ini tidak menggunakan teknik penarikan sampel. Sehingga jumlah sampel yang digunakan dalam penelitian ini ialah seluruh jumlah populasi yang telah ditetapkan sebelumnya yaitu sebanyak 97 wirausahawan di Pasar Malam Komplek MMTC, Kota Medan.

### **3.4 Metode Pengumpulan dan Sumber Data**

#### **3.4.1 Metode Pengumpulan Data**

Metode pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan dengan wawancara dan menggunakan kuesioner (angket). Metode dengan wawancara akan peneliti gunakan hanya apabila melihat situasi dan kondisi dari objek yang diteliti tidak memungkinkan untuk melakukan dengan metode angket/kuesioner.

Dalam suatu penelitian ilmiah, metode pengumpulan data dimaksudkan untuk memperoleh bahan-bahan yang relevan, akurat, dan terpercaya. Dalam penelitian ini pengumpulan data menggunakan kuesioner atau dikenal juga dengan angket. Kuesioner merupakan metode pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberikan seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk diisi. Pertanyaan yang terlampir dalam kuesioner ini akan mewakili tiap-tiap indikator variabel yang telah ditentukan.

---

<sup>29</sup> *Ibid.*, hal.6

Skala pengukuran untuk data ini adalah Likert. Pengukuran untuk variabel *independent* dan *dependent* menggunakan teknik skoring untuk memberikan nilai pada setiap alternatif jawaban sehingga data dapat dihitung. Jawaban pertanyaan yang diajukan yaitu sangat setuju (SS) dengan skor 5, setuju (S) skor 4, kurang setuju (KS) skor 3, tidak setuju (TS) skor 2, dan sangat tidak setuju (STS) dengan skor 1.

### 3.4.2 Sumber Data

#### a. Data Primer

Data primer ialah data yang berasal dari sumber asli atau pertama. Data ini tidak tersedia dalam bentuk terkompilasi ataupun dalam bentuk file-file. Data ini harus dicari melalui narasumber atau dalam istilah teknisnya responden, yaitu orang yang dijadikan sebagai objek penelitian. Data primer dari penelitian ini diperoleh dari kuesioner yang diisi oleh responden secara langsung.

#### b. Data Sekunder

Merupakan sumber data penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui media perantara yang diperoleh dan dicatat oleh pihak lain. Data sekunder bentuknya berupa sumber daftar pustaka yang mendukung penelitian ilmiah serta diperoleh dari literatur yang relevan dari permasalahan sebagai dasar pemahaman terhadap obyek penelitian dan menganalisis secara tetap.

## 3.5 Teknik Analisis Data

Agar suatu data yang dikumpulkan dapat bermanfaat, maka harus diolah dan dianalisis terlebih dahulu sehingga dapat dijadikan dasar pengambilan keputusan. Tujuan metode analisis data adalah untuk menginterpretasikan dan menarik kesimpulan dari sejumlah data yang terkumpul.

### 3.5.1 Uji Instrumen

#### 1. Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk mengukur sah atau valid tidaknya suatu kuesioner. Suatu kuesioner dikatakan valid jika pertanyaan atau pernyataan pada kuesioner mampu untuk mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuesioner tersebut. Jika  $r_{hitung} > r_{tabel}$  dan bernilai positif maka butir atau pertanyaan atau indikator tersebut dinyatakan valid. Tinggi rendahnya validitas instrumen menunjukkan sejauh mana data yang terkumpul tidak menyimpang dari gambaran tentang variabel yang dimaksud.

## 2. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas adalah suatu indeks yang menunjukkan sejauh mana hasil suatu penelitian pengukuran dapat dipercaya. Hasil pengukuran dapat dipercaya apabila digunakan dalam beberapa kali pengukuran terhadap kelompok subjek yang sama diperoleh hasil yang relatif sama, selama aspek yang diukur dalam diri subjek tidak berubah. Suatu kuesioner dikatakan reliabel atau handal jika jawaban seseorang terhadap pernyataan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu.

### 3.5.2 Analisis Regresi Linear Berganda

Penelitian ini menggunakan alat analisis regresi untuk menemukan atau mengetahui pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat dengan menggunakan program komputer SPSS. Analisis regresi adalah studi mengenai ketergantungan variabel dependen dengan satu atau lebih variabel independen. Regresi dilakukan untuk mengetahui sejauh mana variabel bebas mempengaruhi variabel terikat. Pada regresi berganda terdapat satu variabel terikat dan lebih dari satu variabel bebas. Dalam penelitian ini yang menjadi variabel terikat adalah minat berwirausaha, sedangkan yang menjadi variabel bebas adalah kebebasan dalam bekerja, keberhasilan diri yang dicapai, dan toleransi akan resiko.

Model hubungan variabel dalam penelitian ini disusun dalam persamaan atau fungsi sebagai berikut:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + e$$

Keterangan :

Y1 = variabel dependen yaitu minat berwirausaha

X1 = kebebasan dalam bekerja

X2 = keberhasilan diri yang dicapai

X3 = toleransi akan resiko

a = variabel/bilangan konstan

b1, b2, b3 = koefisien regresi

e = variabel pengganggu (error)

### 3.5.3 Pengujian Asumsi Klasik

#### 1. Uji Multikolinearitas

Uji ini bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi di antara variabel independen. Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi diantara variabel independen. Jika variabel independen saling berkorelasi, maka variabel-variabel ini tidak orthogonal. Variabel orthogonal adalah variabel independen yang nilai korelasi antar sesama variabel independen sama dengan nol.

Cara untuk mendeteksi ada atau tidaknya multikolinearitas di dalam model regresi adalah melihat dari nilai *Variance Inflation Factor* (VIF) dan nilai *tolerance*. Dimana nilai *tolerance* mendekati 1 atau tidak kurang dari 0,10 serta nilai VIF disekitar angka 1 serta tidak lebih, maka

dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi multikolinearitas antara variabel bebas dalam model regresi.

## 2. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas digunakan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan *variance* dari residual satu ke pengamatan yang lain. Pengujian dalam penelitian ini menggunakan Uji *Glejser* yaitu dengan cara meregresikan nilai *absolute residual* terhadap nilai variabel independen. Ada tidaknya heteroskedastisitas diketahui dengan melihat signifikansinya terhadap derajat kepercayaan 5%. Jika nilai signifikansinya  $> 0.05$  maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

## 3. Uji Normalitas

Uji normalitas digunakan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal. Variabel pengganggu dari suatu regresi diisyaratkan berdistribusi normal, hal ini untuk memenuhi asumsi *zero mean* jika variabel berdistribusi normal, maka variabel yang diteliti Y juga berdistribusi normal. Pengujian normalitas dilakukan dengan melihat nilai *Asymp. Sig.* pada hasil uji normalitas dengan menggunakan *One Sample Kolmogorov-Smirnov Test*. Ketentuan suatu model regresi berdistribusi secara normal apabila *probability* dari *Kolmogorov-Smirnov* lebih besar dari 0,05 ( $p > 0,05$ ).

### 3.5.4 Pengujian Hipotesis

#### 1. Uji Parsial (Uji t)

Uji statistik *t* pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel bebas atau independen secara parsial dalam menerangkan variabel terikat atau dependen. Apakah variabel X1, X2, X3 benar-benar berpengaruh terhadap variabel Y. Kriteria pengujiannya sebagai berikut:



a. Menentukan hipotesis

$H_0$  : Tidak ada pengaruh secara parsial antara variabel bebas (Kebebasan dalam bekerja, Keberhasilan diri yang dicapai, dan Toleransi akan resiko) terhadap variabel terikat (Minat berwirausaha).

$H_a$  : Terdapat pengaruh secara parsial antara variabel bebas (Kebebasan dalam bekerja, Keberhasilan diri yang dicapai, dan Toleransi akan resiko) terhadap variabel terikat (Minat berwirausaha).

b. Menentukan nilai  $t_{tabel}$  dengan tingkat keyakinan 95%, tingkat kesalahan ( $\alpha$ ) 5% = 0,05.

c. Menggunakan teknik analisis SPSS untuk analisis data.

d. Menarik kesimpulan

- Berdasarkan kriteria pengujian  $t_{tabel}$ , apabila  $t_{hitung} < t_{tabel}$ , maka  $H_0$  diterima yang berarti tidak ada pengaruh antara masing-masing variabel X dengan variabel Y. Apabila  $t_{hitung} \geq t_{tabel}$ , maka  $H_0$  ditolak berarti ada pengaruh antara masing-masing variabel X dengan variabel Y.
- Berdasarkan kriteria pengujian nilai signifikansi 0,05, apabila nilai signifikansi yang diperoleh  $< 0,05$  berarti terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel bebas terhadap variabel terikat.

Berdasarkan kriteria pengujian di atas, maka ditarik kesimpulan:

Hipotesis 1 :

$H_0$ : Keinginan merasakan kebebasan dalam bekerja tidak berpengaruh terhadap minat untuk menjadi wirausahawan.

$H_a$ : Keinginan merasakan kebebasan dalam bekerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menjadi wirausahawan

Hipotesis 2 :

H<sub>0</sub>: Keberhasilan diri yang dicapai tidak berpengaruh terhadap minat untuk menjadi wirausahawan.

H<sub>a</sub>: Keberhasilan diri yang dicapai berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat untuk menjadi wirausahawan.

Hipotesis 3 :

H<sub>0</sub>: Toleransi akan resiko tidak berpengaruh terhadap minat untuk menjadi wirausahawan.

H<sub>a</sub>: Toleransi akan resiko berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat untuk menjadi wirausahawan.

## 2. Uji Simultan (Uji F)

Uji statistik F pada dasarnya menunjukkan apakah semua variabel independen atau bebas mempunyai pengaruh secara bersama-sama (simultan) terhadap variabel dependen atau terikat. Dalam penelitian ini melihat pengaruh kebebasan dalam bekerja, keberhasilan diri yang dicapai, dan toleransi akan resiko (X<sub>1</sub>, X<sub>2</sub>, X<sub>3</sub>) secara simultan terhadap variabel minat berwirausaha (Y).

- H<sub>0</sub> diterima jika  $F_{hitung} < F_{tabel}$  pada  $\alpha = 5\%$
- H<sub>a</sub> diterima jika  $F_{hitung} \geq F_{tabel}$  pada  $\alpha = 5\%$

Artinya, bila  $F_{hitung} < F_{tabel}$ , maka H<sub>0</sub> diterima dan H<sub>a</sub> ditolak, berarti tidak ada pengaruh secara simultan. Bila  $F_{hitung} \geq F_{tabel}$ , maka H<sub>0</sub> ditolak dan H<sub>a</sub> diterima berarti terdapat pengaruh secara simultan.

## 3. Analisis Koefisien Determinasi (R<sup>2</sup>)

Koefisien determinan ( $R^2$ ) dimaksudkan untuk mengetahui tingkat ketepatan paling baik dalam analisis regresi, dimana hal yang ditunjukkan oleh besarnya koefisien determinasi ( $R^2$ ) antara 0 (nol) dan 1 (satu). Jika nilai range koefisien determinasi semakin mendekati angka 1 maka variabel bebas terhadap variabel terikat mempunyai pengaruh besar. Sebaliknya, jika  $R^2$  mendekati nol maka variabel bebas terhadap variabel terikat mempunyai pengaruh yang kecil atau sama sekali tidak berpengaruh.