

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Usaha Mikro kecil dan menengah (UMKM) telah menjadi bagian penting dari sistem perekonomian nasional, khususnya mendorong alokasi pertumbuhan ekonomi melalui misi memberikan kesempatan berusaha dan lapangan kerja, meningkatkan pendapatan masyarakat dan berperan dalam meningkatkan pendapatan devisa. dan penguatan struktur ekonomi nasional. Berkembangnya UMKM di Indonesia menjadi daya tarik sendiri saat ini. Salah satu peluang UMKM yang banyak diminati oleh masyarakat adalah usaha kuliner. Usaha kuliner dapat dibilang tidak mudah dijalankan karena membutuhkan pengetahuan, keterampilan, inovasi dan kreativitas yang tinggi agar dapat bersaing dan memiliki strategi yang tepat untuk keberlangsungan dari usaha kuliner tersebut. Keberadaan UMKM selama ini terbukti dapat diandalkan sebagai pengaman di masa krisis ekonomi, melalui cara memberikan kesempatan kerja, meningkatkan taraf hidup masyarakat, mengurangi atau mengatasi pengangguran dan nilai tambah dalam kegiatan ekonomi suatu negara. Dunia bisnis dalam usaha kuliner mempunyai resiko dan ketidakpastian antara keberhasilan dan kegagalan sehingga diperlukan pengetahuan dan keterampilan dalam berwirausaha yang baik. Hal ini membantu proses pemulihan perekonomian nasional dan sekaligus memberi dukungan yang nyata terhadap pemerintah daerah dalam melaksanakan otonomi pemerintah.

Medan merupakan kota dengan peluang membuka usaha yang besar khususnya dibidang kuliner, telah terlihat semakin banyaknya usaha-usaha kuliner yang digemari oleh masyarakat Medan sendiri, dimana masyarakat Medan terkenal dengan hobinya yaitu wisata kuliner. Makanan adalah kebutuhan pokok manusia, hal ini menyebabkan terbukanya peluang untuk wirausahawan membuka usaha di bidang kuliner. Fenomena ini menyebabkan usaha-usaha kuliner yang

dapat kita temui di berbagai kawasan di kota Medan. Salah satu kawasan yang terdapat banyak usaha kuliner adalah Pajus Kuliner Medan.

Pajus Kuliner sudah sangat populer di seluruh kalangan karena merupakan tempat nongkrong anak muda yang menyediakan ragam kuliner dengan harga murah meriah. Tidak hanya menyediakan ragam kuliner, namun memberikan ragam fasilitas yang dapat dinikmati pengunjung saat nongkrong diantaranya yaitu *live music* yang tersedia setiap hari untuk menghibur pengunjung. Pelaku usaha yang menjual aneka jajanan dengan ciri khasnya masing-masing. Dengan pengetahuan dan keterampilan yang dimiliki wirausahawan, mereka memiliki kemampuan untuk bersaing dengan pesaing lainnya. Setiap bisnis memiliki jenis makanan dan minuman yang berbeda dengan desain produk yang unik, dengan rasa dan harga yang terjangkau, yang dapat menarik kebutuhan belanja konsumen yang konstan.

Pajus Kuliner memiliki 500 gerai yang terletak di Jalan Jamin Ginting Padang Bulan dan terletak di jalan tersibuk di daerah tersebut, karena lokasi dari Pajus Kuliner Medan terletak cukup strategis antara Universitas Sumatera Utara dan AMIK-MBP sehingga semakin banyak orang yang mengunjunginya, tidak hanya mahasiswa tetapi juga umum, dan jumlah pengunjung setiap hari bertambah lebih dari seribu pengunjung per hari, hal tersebut dapat dipastikan dilihat dari manajemen operasionalnya, seperti parkir kendaraan yang terdiri dari 5 *stand*, belum termasuk yang tidak menggunakan kendaraan.

Berikut data pra survey mengenai jenis usaha di Pajus Kuliner Medan.

**Tabel 1. 1**

**Daftar Pelaku Usaha di Pajus Kuliner Medan**

<b>No</b>	<b>Nama Usaha</b>	<b>Jenis Usaha</b>
1	Dapur Uni	makanan dan minuman
2	Ze Boba	Minuman
3	Mie Aceh Pajus	Makanan
4	Rokupang Pajus	Makanan
5	Kedai Bunda Joe	makanan dan minuman
6	Bean Box	Makanan
7	QB Fried Chicken and Steak	Makanan

No	Nama Usaha	Jenis Usaha
8	Pecel Babe	Makanan
9	Kebab Kings	Makanan
10	Ida Pajus	makanan dan minuman
11	Kopi Dari Hati	Minuman
12	Es Krim Potong Singapor	Minuman
13	Oh Donuts	Makanan
14	Muda Seafood	Makanan
15	Juice Kak Ria	Minuman
16	Tofu Cress Ambo	Makanan
17	Captain Chicken	Makanan
18	Lup Dup Indonesia	Minuman
19	Le sauchuse	Minuman
20	Coffe Mine	Minuman
21	Kopi Santuy	Minuman
22	Box street	Minuman
23	Boba Tar	Minuman
24	Bakso Paman K	Makanan
25	Kribo (Krispy Bowl)	Makanan
26	Slj Burger	Makanan
27	Slj Juice	Minuman
28	Prmpek Cek Anna	Makanan
29	Mie Ayam Bang Botax 23	Makanan
30	Dz. Box	Makanan
31	Mie Zou	makanan
32	Cak Kelen Sedot	makanan
33	Almadani Juara Cemilan	makanan
34	Amora Ice	minuman
35	Dimsum 1000	makanan
36	CFC	makanan

Sumber: Hasil penelitian Pelaku Usaha di Pajus Kuliner Medan 2022(data diolah)

Menurut [Hanisa dan Malik \(2021\)](#), keberhasilan usaha menunjukkan keadaan yang menggambarkan tingkat keberhasilan usaha yang dicapai melebihi rata-rata usaha yang berada di sekitarnya. Keberhasilan UMKM ditunjukkan dengan besarnya pencapaian yang diraih oleh usaha dalam satu periode tertentu, apakah pencapaian tersebut telah memenuhi target dan tujuan usaha atau belum yang berupa jumlah penjualan meningkat, profit bertambah, pertumbuhan usaha berkembang dan memberikan kepuasan kepada pelanggan.

Menurut [Suryana \(2017\)](#) seorang wirausaha tidak akan berhasil apabila tidak memiliki pengetahuan, kemampuan, dan kemauan. Ada kemauan tapi tidak

memiliki kemampuan dan pengetahuan tidak akan membuat seorang menjadi wirausaha yang sukses. Sebaliknya, memiliki pengetahuan dan kemampuan tapi tidak disertai kemauan tidak akan membuat wirausaha mencapai kesuksesan.

Salah satu faktor yang mendorong keberhasilan usaha adalah faktor pengetahuan kewirausahaan yaitu kemampuan untuk mengenali atau menciptakan peluang dan mengambil tindakan untuk sesuatu yang perlu diketahui mengenai kewirausahaan yang diperoleh dari sumber-sumber informasi ([Sonya,2019](#)). Pemilik usaha perlu memahami pengetahuan dimulai dengan kemampuan untuk memperoleh, mengembangkan usaha, mengelola, memanfaatkan informasi pengetahuan dan pemahaman organisasi serta mengelola pengetahuan pekerja. Seorang pengusaha harus memiliki modal pengetahuan yang cukup pribadi untuk dapat menciptakan nilai atau kekayaan melalui penggunaan modal pengetahuan. Selain itu pengalaman juga sangat berpengaruh terhadap keberhasilan usaha.

Dalam lingkungan usaha yang semakin kompetitif, pengetahuan dan keahlian dalam usaha yang dilakukan mutlak diperlukan bagi seorang wirausaha. Pengetahuan keahlian dalam usaha itu di antaranya pengetahuan tentang pasar dan strategi pemasarannya, pengetahuan tentang konsumen (pelanggan), pengetahuan tentang pesaing, baik yang baru masuk maupun yang sudah ada, pengetahuan tentang pemasok (*supplier*), pengetahuan tentang cara mendistribusikan barang dan jasa yang dihasilkan, termasuk kemampuan menganalisis dan mendiagnosis pelanggan, mengidentifikasi segmentasi dan motivasinya. Di samping itu, sangatlah penting pengetahuan spesifik seperti pengetahuan tentang prinsip-prinsip pembukuan, jadwal produksi, manajemen personalia, manajemen keuangan, pemasaran, dan perencanaan ([Setiawan, 2012:132](#)).

Bekal pengetahuan saja tidaklah cukup jika tidak dilengkapi dengan bekal keterampilan. Beberapa keterampilan yang perlu dimiliki itu di antaranya Keterampilan konseptual dalam mengatur strategi dan memperhitungkan risiko, Keterampilan kreatif dalam menciptakan nilai tambah, Keterampilan dalam memimpin dan mengelola, Keterampilan berkomunikasi dan berinteraksi, dan Keterampilan teknik dalam bidang usaha yang dilakukan ([Setiawan, 2012:13](#)). Menurut [Hutagaol \(2022\)](#) keterampilan berwirausaha menjadi determinan dalam

meraih keberhasilan usaha yang ditunjukkan dengan kinerja usaha yang baik. “Kinerja usaha bergantung kepada strategi memasuki usaha, strategi mereduksi resiko pengorganisasian usaha, kemampuan wirausaha, tim manajemen dan perusahaan.

Hasil pengamatan langsung di lapangan ditemukan bahwa pelaku usaha kuliner di Pajus Kuliner Medan belum mengalami perkembangan, dimana pelaku usaha kuliner masih berjalan ditempat (monoton), masyarakat pelaku usaha kesulitan dalam mengembangkan usahanya sehingga keberhasilan usaha pun sulit untuk dicapai.

Alasan dilakukannya pengamatan sebelum penelitian ini untuk menemukan fenomena yang terjadi kemudian diangkat sebagai fokus penelitian. Kriteria atau indikator pra penelitian ini adalah bagaimana pengetahuan tentang usaha, motivasi dalam menjalankan usaha dan keberhasilan usaha dalam peningkatan laba usaha. Rendahnya kesadaran masyarakat tentang pengetahuan berwirausaha membuat mereka kesulitan dalam mengembangkan usahanya, sehingga masyarakat menjadi tidak inovatif dalam menjalankan usahanya dan sulit dalam menemukan solusi-solusi yang baru ([Hanisa dan Malik, 2021](#)). Hasil pra survei penelitian pelaku usaha kuliner di Pajus Kuliner Medan dapat dilihat pada tabel 1.2 berikut:

**Tabel 1.2**

**Hasil Pra Survei Penelitian Pelaku Usaha kuliner di Pajus Kuliner Medan**

No.	Pernyataan	Pilihan Jawaban		Persentase (%)	
		Setuju	Tidak Setuju	Setuju	Tidak Setuju
<b>Pengetahuan Kewirausahaan</b>					
1	Saya mengetahui usaha yang saya jalankan	20	16	55%	45%
2	Saya selalu mengetahui apa rencana bisnis usaha yang sedang saya jalankan	10	26	27%	63%
3	Saya selalu memahami cara memasarkan produk usaha yang saya jalankan	18	18	50%	50%
<b>Keterampilan Berwirausaha</b>					

1	Saya selalu memiliki kemampuan dan kemauan untuk menjadi wirausahawan yang sukses	6	30	16%	84%
2	Saya selalu memiliki tekad dalam menjalankan usaha yang dijalankan	11	25	30%	70%
3	Saya selalu mempunyai kesempatan dan peluang untuk mengembangkan usaha yang dijalankan	15	21	42%	58%
<b>Keberhasilan Usaha</b>					
1	Saya memiliki keinginan dalam hal pembelajaran berwirausaha untuk mencapai keberhasilan	15	21	40%	60%
2	Saya memiliki kemampuan untuk mengembangkan ide-ide baru dalam berwirausaha	16	20	40%	60%
3	Saya selalu bersemangat dan bekerja keras untuk mengembangkan wirausaha	16	20	47%	53%

Sumber : Diolah oleh penulis, 2022

Dari hasil pra survey terhadap 36 responden mengenai pengetahuan kewirausahaan pada pelaku usaha di Pajus Kuliner Medan terdapat beberapa pelaku usaha yang belum sadar akan pentingnya pengetahuan kewirausahaan selain itu sebagian besar para pelaku usaha tidak mengetahui rencana bisnis yang sedang dijalankan selain itu pelaku usaha yang ada pada Pajus Kuliner Medan beberapa masih belum memahami bagaimana cara memasarkan produk usaha yang dijalankan. Rata-rata para pelaku usaha pada Pajus Kuliner Medan belum memiliki pengetahuan kewirausahaan yang cukup.

Hasil pra survey mengenai keterampilan berwirausaha sebagian besar pelaku usaha banyak dari mereka yang belum memiliki kemampuan untuk menjadi wirausahawan yang sukses. Para pelaku usaha kuliner belum memiliki tekad dalam menjalankan usaha yang sedang dijalankan. Selain itu, beberapa diantara mereka mempunyai kesempatan dan peluang untuk mengembangkan usaha yang sedang dijalankan. Sehingga dapat disimpulkan bahwa pelaku usaha kuliner di Pajak Kuliner Medan belum memiliki keterampilan wirausaha yang baik.

Hasil pra survey mengenai keberhasilan usaha pada Pajak Kuliner Medan sebagian besar para pelaku usaha kuliner belum mencapai keberhasilan usaha, hal ini bisa dilihat dari sebagian pelaku usaha kuliner tidak memiliki keinginan dalam

hal pembelajaran berwirausaha untuk mencapai keberhasilan, selain itu pelaku usaha kuliner pada Pajak Kuliner Medan belum memiliki kemampuan untuk mengembangkan ide-ide baru dalam berwirausaha dan tidak terlalu bersemangat dan bekerja keras untuk mengembangkan usahanya. Sehingga dapat disimpulkan pelaku usaha kuliner di Pajak Kuliner Medan belum mencapai keberhasilan usaha.

Oleh karena itu, peneliti tertarik melakukan studi penelitian untuk mengetahui fenomena tersebut dengan judul **“Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan dan Keterampilan Wirausaha terhadap Keberhasilan Usaha Pada Pelaku Usaha Kuliner di Pajak Kuliner Medan”**.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang penelitian, maka dapat dirumuskan permasalahan yaitu sebagai berikut:

1. Bagaimana pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan terhadap Keberhasilan Usaha Pada Pelaku Usaha Kuliner di Pajak Kuliner Medan?
2. Bagaimana pengaruh Keterampilan Berwirausaha terhadap Keberhasilan Usaha Pada Pelaku Usaha Kuliner di Pajak Kuliner Medan?
3. Bagaimana Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan dan Keterampilan Berwirausaha secara simultan terhadap Keberhasilan Usaha Pada Pelaku Usaha Kuliner di Pajak Kuliner Medan?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan perumusan masalah, penelitian ini dilakukan dengan tujuan sebagai berikut:

1. Untuk menganalisis pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan terhadap Keberhasilan Usaha pada Pelaku Usaha Kuliner di Pajak Kuliner Medan.
2. Untuk menganalisis pengaruh Keterampilan Usaha terhadap Keberhasilan Usaha pada Pelaku Usaha Kuliner di Pajak Kuliner Medan.
3. Untuk menganalisis pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan dan Keterampilan Berwirausaha secara simultan terhadap Keberhasilan Usaha pada Pelaku Usaha Kuliner di Pajak Kuliner Medan.

#### **1.4 Manfaat Penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi semua pihak diantaranya, yaitu:

1. Bagi pelaku usaha kuliner di Pajus Kuliner Medan

Memberikan tambahan informasi dan wawasan mengenai Pengetahuan Kewirausahaan dan Keterampilan Wirausaha terhadap Keberhasilan Usaha. Penelitian ini semoga menjadi bahan evaluasi dan pertimbangan untuk memperbaiki dalam hasil dari pengetahuan wirausaha, kepribadian wirausaha serta faktor eksternal.

2. Bagi Peneliti

Memberikan kesempatan bagi penulis untuk menerapkan teori yang telah diperoleh di bangku kuliah dan menambah wawasan peneliti serta mengetahui Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan dan Keterampilan Wirausaha terhadap Pelaku Usaha Kuliner di Pajus Kuliner Medan.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi sarana pengembangan penelitian-penelitian lebih lanjut dan dapat menjadi referensi untuk penelitian selanjutnya.



## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI, PENELITIAN TERDAHULU, DAN HIPOTESIS**

#### **2.1 Landasan Teori**

##### **2.1.1 Pengetahuan Kewirausahaan**

###### **2.1.1.1 Pengertian Kewirausahaan**

Menurut [Fahmi \(2013:1\)](#) Kewirausahaan adalah suatu ilmu yang mengkaji tentang pengembangan dan pembangunan semangat kreativitas serta berani menanggung risiko terhadap pekerjaan yang dilakukan demi mewujudkan hasil karya tersebut.

Kewirausahaan adalah suatu ilmu yang mengkaji tentang pengembangan dan pembangunan semangat kreativitas serta berani menanggung risiko terhadap pekerjaan yang dilakukan demi mewujudkan hasil karya tersebut. Keberanian mengambil risiko sudah menjadi milik seorang wirausahawan karena dituntut untuk berani dan siap jika usaha yang dilakukan tersebut belum memiliki nilai perhatian dipasar. Peran dari seorang wirausaha memiliki dua peran yaitu sebagai penemu dan sebagai perencana. Sebagai penemu wirausaha menemukan dan menciptakan produk baru, teknologi dan cara baru, ide-ide baru dan organisasi usaha baru. [Suryana \(2017\)](#).

Sedangkan sebagai perencana, wirausaha berperan merancang usaha baru, merencanakan strategi perusahaan baru, merencanakan ide-ide dan peluang dalam perusahaan. *Entrepreneurship* (Kewirausahaan) menurut [Instruksi Presiden Republik Indonesia \(INPRES\) No. 4 Tahun 1995](#) tentang Gerakan Nasional Memasyarakatkan dan membudayakan Entrepreneur adalah semangat, sikap, perilaku dan kemampuan seseorang dalam menangani usaha dan atau kegiatan yang mengarah pada upaya mencari menciptakan, menerapkan cara kerja, teknologi dan produk baru dengan meningkatkan efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih baik dan atau memperoleh keuntungan yang

lebih besar. Dan kewirausahaan pada hakikatnya adalah kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, kiat dan sumber daya untuk menciptakan peluang agar meraih sukses dalam berusaha atau hidup.

Kewirausahaan merupakan kemampuan seseorang dalam menghadapi berbagai resiko dengan mengambil inisiatif untuk menciptakan dan melakukan hal-hal baru melalui pemanfaatan kombinasi berbagai sumber daya dengan tujuan untuk memberikan pelayanan yang terbaik kepada seluruh pemangku kepentingan dan memperoleh keuntungan sebagai konsekuensinya. Menurut [Kurniawan \(2019\)](#) ada empat Hakekat kewirausahaan yaitu:

1. Kewirausahaan adalah kemampuan menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda.
2. Kewirausahaan adalah suatu nilai yang diwujudkan dalam perilaku yang dijadikan sumber daya, tenaga penggerak, tujuan, strategi, proses dan hasil bisnis.
3. Kewirausahaan adalah suatu proses dalam mengerjakan sesuatu kreatif dan inovatif yang bermanfaat dalam memberikan nilai lebih.
4. Kewirausahaan adalah suatu proses penerapan kreativitas dan keinovasian dalam memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki, serta mengembangkan kehidupan usaha.

Berdasarkan definisi diatas kewirausahaan dapat didefinisikan sebagai suatu kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan kiat, dasar, sumber daya, proses, dan perjuangan untuk menciptakan nilai tambah barang dan jasa yang dilakukan dengan keberanian menghadapi risiko.

#### **2.1.1.2 Pengertian Pengetahuan Kewirausahaan**

Menurut [Nurhalimah \(2017\)](#) pengetahuan kewirausahaan adalah segala sesuatu yang diketahui seseorang tentang berwirausaha. Setiap orang pasti punya pikiran, tapi hanya sedikit yang punya ide, sehingga dalam berwirausaha diperlukan pengetahuan sehingga ide-ide atau gagasan yang kreatif dan inovatif dapat memunculkan bentuk-bentuk wirausaha yang terus aktual dan memiliki tren

dalam kebutuhan konsumen. Asumsinya adalah bahwa usaha yang mau belajar terus menerus akan memberi sumbangan positif pada terlaksananya manajemen yang inovatif.

Pengetahuan kewirausahaan dapat membentuk pola pikir, sikap, dan perilaku seorang wirausahawan sejati sehingga mengarahkan mereka untuk memilih berwirausaha sebagai pilihan karier. Pemahaman seseorang terhadap wirausaha dengan berbagai karakter positif, kreatif, dan inovatif dalam mengembangkan peluang-peluang usaha menjadi kesempatan usaha yang menguntungkan dirinya dan masyarakat atau konsumennya.

Pengetahuan kewirausahaan seorang wirausaha diperoleh melalui pengalaman langsung maupun tidak langsung. Pengetahuan secara langsung didapat melalui keterlibatan wirausaha dalam pelatihan kewirausahaan sedangkan secara tidak langsung wirausaha mempelajari konsep-konsep kewirausahaan dalam proses pengalaman ([Firmansyah, 2020](#)).

Dalam menjalani usaha kemampuan diri lebih diperhatikan apakah telah mampu untuk berwirausaha atau tidak. Seseorang yang memiliki kepribadian berwirausaha akan mampu menjalankan usahanya sendiri. Berwirausaha harus memiliki pengetahuan tentang manajemen dan organisasi bisnis, berguna dalam menjalankan usaha agar lebih memahami tentang usaha yang dijalankannya ([Windarli, 2017](#)).

Untuk menjadi wirausaha yang berhasil, persyaratan utama yang harus dimiliki adalah memiliki jiwa dan watak kewirausahaan. Jiwa dan watak kewirausahaan tersebut dipengaruhi oleh keterampilan, kemampuan atau kompetensi. Dengan pengetahuan kewirausahaan yang diperoleh seseorang dari proses pembelajaran melalui materi-materi pembelajaran maupun dari sumber lainnya diharapkan dapat memberikan gambaran dan bekal mengenai kewirausahaan yang nantinya dapat dijadikan bahan pertimbangan seseorang untuk menentukan masa depan dan diharapkan dapat mendorong seseorang untuk berwirausaha.

### **2.1.1.3 Indikator Pengetahuan Kewirausahaan**

Indikator pengetahuan kewirausahaan menurut [Dharmawati \(2016:195\)](#) adalah sebagai berikut:

1. Pengetahuan mengenai usaha yang akan dirintis dan pengetahuan akan lingkungan usaha disekitarnya yang akan mempengaruhi kegiatan wirausaha.

Hal ini menyangkut seberapa paham seorang pengusaha dalam menjalankan usahanya, seberapa besar pemahaman pengusaha mengenai faktor lingkungan eksternal dan internal dalam lingkungan usaha yang dibangun.

2. Pengetahuan tentang peran dan tanggung jawab.

Hal ini berkaitan dengan pemahaman pengusaha tentang pentingnya sebuah posisi jabatan dan apa saja tugas yang termasuk dalam lingkup tanggung jawab seseorang dalam berwirausaha.

3. Pengetahuan tentang kepribadian dan kemampuan diri.

Pengetahuan tentang mengenali karakteristik juga kemampuan yang ada pada diri sendiri maupun orang lain.

4. Pengetahuan tentang manajemen dan organisasi bisnis.

Yaitu pemahaman mengenai konsep dasar manajemen, manajemen secara fungsional, operasional dan organisasi bisnis yang dijalankan.

## **2.1.2 Keterampilan Wirausaha**

### **2.1.2.1 Pengertian Keterampilan Wirausaha**

Menurut [Rinawiyanti dan Gunawan \(2017\)](#) Keterampilan berwirausaha (entrepreneurial) merupakan fungsi dari perilaku kewirausahaan dalam mengombinasikan kreativitas, inovasi, kerja keras, dan keberanian menghadapi risiko untuk memperoleh peluang. Keterampilan adalah kemampuan untuk

menggunakan akal, pikiran, ide dan kreativitas dalam mengerjakan, mengubah dan membuat sesuatu menjadi lebih bermakna sehingga menghasilkan sebuah nilai dari hasil pekerjaan tersebut. Sedangkan wirausaha adalah seseorang yang mengaktualisasi potensi diri dalam berpikir kreatif dan inovatif untuk menciptakan produk baru dan bernilai tambah guna kepentingan bersama. Berdasarkan penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa keterampilan berwirausaha adalah kemampuan menggunakan ide dan kreativitas melalui pelatihan dan pembelajaran untuk menciptakan dan menghasilkan sesuatu mempunyai nilai tambah untuk kepentingan sendiri dan orang lain.

#### **2.1.2.2 Indikator Keterampilan Wirausaha**

Menurut [Dharmawati \(2016:195\)](#), indikator keterampilan wirausaha diantaranya, adalah:

1. Keterampilan konseptual dalam mengatur strategi dan memperhitungkan risiko.

Hal ini menyangkut kecakapan dalam menjalankan fungsi-fungsi manajerial serta menginterpretasikan informasi dari berbagai sumber informasi.

2. Keterampilan kreatif dalam menciptakan nilai tambah.

Merupakan keterampilan dalam bidang teknologi dan inovasi dalam upaya penciptaan nilai tambah.

3. Keterampilan dalam memimpin dan mengelola.

Hal ini berkaitan dengan kemampuan dalam memimpin suatu organisasi dan mengelola sumber daya yang ada.

4. Keterampilan berkomunikasi dan berinteraksi.

Merupakan keterampilan untuk menjalin hubungan dengan orang banyak, karena wirausaha tidak mungkin berdiri sendiri tanpa adanya kerja sama dengan orang lain.

5. Keterampilan teknik usaha yang akan dilakukan.

Yaitu keterampilan mengenai kemampuan khusus yang dimiliki juga mengimplementasikannya kedalam hal-hal yang berkaitan dengan usaha yang dijalankan.

### 2.1.3 Keberhasilan usaha

#### 2.1.3.1 Pengertian Keberhasilan Usaha

Keberhasilan usaha dapat dicapai atau ditentukan dengan adanya kenyamanan yang dimiliki konsumen dalam berbelanja atau membeli, pencapaian target dari pelaku wirausaha, perencanaan pembangunan dan pengembangan usaha, dan siklus keuangan yang baik dan benar.

[Daryanto dan Cahyono \(2013\)](#) mengatakan bahwa keberhasilan usaha dapat dicapai dengan etika yang jujur dan bekerja keras serta ulet. Tidak hanya itu, keberhasilan usaha juga dapat dicapai dengan syarat disiplin, berani menanggung risiko dan mampu melaksanakan manajemen dengan baik.

[Azhari \(2020:10\)](#) mengungkapkan bahwa untuk menjadi wirausaha yang sukses harus memiliki ide atau visi bisnis (*business vision*) yang jelas, kemudian ada kemauan dan keberanian untuk menghadapi resiko baik waktu maupun uang. Tujuan atau sasaran yang ditetapkan organisasi itu salah satunya adalah meningkatnya pendapatan, bertambahnya produktivitas usaha, daya saing tinggi serta punya citra yang baik di mata pelanggan.

Keberhasilan usaha dapat dinilai ketika suatu perusahaan berhasil mencapai tujuan atau sasaran yang ditetapkan organisasi. Tujuan atau sasaran yang ditetapkan organisasi itu salah satunya adalah meningkatnya pendapatan,

bertambahnya produktivitas usaha, daya saing tinggi serta punya citra yang baik dimata pelanggan [Irawan dan Mulyadi \(2016:218\)](#). [Sitinjak \(2021\)](#) mengatakan bahwa wirausahawan yang sukses adalah wirausahawan yang mampu bertahan dengan segala keterbatasannya, memanfaatkan, dan meningkatkan kemampuan untuk memasarkan (tidak hanya menjual) peluang tersebut dengan baik serta terus menciptakan reputasi yang membuat perusahaan itu berkembang.

Berdasarkan dari pendapat diatas dapat disimpulkan jika keberhasilan wirausaha dilihat dari keberhasilan individu dalam mengelola manajemen keuangannya dan mampu mengembangkan usaha yang digelutinya, hal ini menjadi modal pengalaman, pengetahuan dan keterampilan dalam berwirausaha.

### **2.1.3.2 Faktor – Faktor Keberhasilan Usaha**

[Sitinjak \(2021\)](#) memaparkan faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha antara lain:

1. Faktor peluang

Banyak peluang emas tetapi belum tentu tepat untuk anda karena peluang emas yang tepat itu mengandung keselarasan, keserasian, dan keharmonisan antara siapa aku, bisnis apa yang dimasuki, pasarnya bagaimana, kondisi, situasi, dan perilaku pasarnya sehingga Anda bisa menemukan peluang emas yang tepat buat Anda.

2. Faktor manusia (SDM)

Hanya ada lima faktor kesuksesan operasional sebuah usaha dan yang lainnya adalah strategi serta perencanaan yang matang.

3. Faktor keuangan

Jangan pernah berpikir bahwa bisnis tanpa keuangan ( *arus kas/cash flow*) yang lancar itu bisa berhasil. Arus kas itu bagaikan aliran darah dalam tubuh kita. Bila arus kas tidak mengalir, maka bisnis pasti akan berhenti dan mati.

4. Faktor organisasi

Ibarat sebuah pohon yang memiliki batang yang kokoh dan kuat, organisasi usaha itu harus terstruktur dengan baik. Organisasi usaha juga

tidak statis tetapi dinamis, kreatif, dan berwawasan ke depan. Organisasi sangat penting untuk karyawan dan pengusaha.

5. Faktor perencanaan  
Harus memahami bahwa bekerja tanpa rencana berarti berjalan tanpa tujuan yang jelas. Jadi sudah pasti rencana adalah faktor penting dalam sebuah usaha.
6. Faktor pengelolaan usaha  
Semua faktor diatas adalah *soft plan success factors* atau faktor-faktor keberhasilan usaha, tetapi kita juga membutuhkan *action your plan as well as*.
7. Faktor pemasaran dan penjualan  
Dalam konteks ini, penjualan dan pemasaran adalah sebagai lokomotif bagi gerbong-gerbong lainnya seperti keuangan, personalia, produksi, distribusi, logistik, pembelian, dan lain-lain.
8. Faktor administrasi  
Tanpa pencatatan dan dokumentasi yang baik dan pengumpulan serta pengelompokan data administrasi, maka strategi, taktik, perencanaan, pengembangan, program-program, dan arah perusahaan menjadi tidak berjalan sesuai harapan karena hanya dilakukan berdasarkan perasaan saja.
9. Faktor peraturan pemerintah, politik, sosial, ekonomi, dan budaya lokal (Poleksosbud).

Faktor ini berpengaruh banyak karena usaha juga berhubungan dengan:

- a. Peraturan pemerintah dan peraturan daerah seperti pajak, retribusi, pendapatan daerah, dan lain-lain.
- b. Legalitas perizinan.
- c. Situasi ekonomi dan politik.
- d. Perkembangan budaya lokal yang harus diikuti.
- e. Lingkungan sosial yang berbeda di setiap daerah.
- f. Faktor-faktor pendamping lainnya.



### 2.1.3.3 Indikator Keberhasilan Usaha

Beberapa indikator dalam menentukan keberhasilan usaha menurut [Azhari \(2020\)](#) yaitu:

1. Laba/*Profit*

Laba merupakan tujuan utama dari bisnis. Laba usaha adalah selisih antara pendapatan dengan biaya.

2. Produktivitas

Besar kecilnya produktivitas suatu usaha akan menentukan besar kecilnya produksi. Hal ini akan mempengaruhi besar kecilnya penjualan dan pada akhirnya menentukan besar kecilnya pendapatan, sehingga mempengaruhi besar kecilnya laba yang diperoleh

3. Daya Saing

Daya saing adalah kemampuan atau ketangguhan dalam bersaing untuk merebut perhatian dan loyalitas konsumen. Suatu bisnis dapat dikatakan berhasil, bila dapat mengalahkan pesaing atau paling tidak masih bisa bertahan menghadapi pesaing.

4. Kompetensi

Kompetensi merupakan akumulasi dari pengetahuan, hasil penelitian, dan pengalaman secara kuantitatif maupun kualitatif dalam bidangnya sehingga dapat menghasilkan inovasi sesuai dengan tuntutan zaman.

5. Terbangunnya Citra Baik

Citra baik perusahaan terbagi menjadi dua yaitu, *trust* internal dan *trust external*. *Trust internal* adalah amanah atau trust dari segenap orang yang ada dalam perusahaan. Sedangkan *trust external* adalah timbulnya rasa amanah atau percaya dari segenap *stakeholder* perusahaan, baik itu konsumen, pemasok, pemerintah, maupun masyarakat luas, bahkan juga pesaing.

## 2.2 Penelitian Terdahulu

Berikut ini disajikan beberapa penelitian terdahulu yang mempunyai relevansi dengan penelitian yang dilakukan dalam Tabel 2.1 berikut:

**Tabel 2. 1**  
**Penelitian Terdahulu**

No	Nama Peneliti	Judul	Variabel	Metode	Hasil
1	M.Khairul Azhari (2020)	Pengaruh Pengetahuan Wirausaha, Kepribadian Wirausaha Dan Faktor Eksternal Terhadap Keberhasilan Usaha Pemilik UMKM Kedai Kopi Kam Kami Kite Medan	Pengetahuan Wirausaha (X1), Kepribadian Wirausaha (X2), Faktor Eksternal (X3), Keberhasilan Usaha (Y).	Metode Kuantitatif Dengan Pendekatan Asosiatif.	<p>Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengetahuan wirausaha, kepribadian wirausaha dan faktor eksternal secara serempak berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha pada pemilik kedai kopi Kam Kami Kite.</p> <p>Hasil analisis menggunakan uji t dapat diketahui bahwa dua variabel independen yaitu pengetahuan wirausaha (X1) dan kepribadian</p>

No	Nama Peneliti	Judul	Variabel	Metode	Hasil
					<p>wirausaha (X2) berpengaruh secara positif dan signifikan secara parsial terhadap variabel dependen yaitu keberhasilan usaha (Y) sedangkan diketahui bahwa satu variabel independen yaitu faktor eksternal (X3) berpengaruh secara positif namun tidak signifikan secara parsial terhadap variabel dependen yaitu keberhasilan usaha (Y). hasil analisis menggunakan uji F dapat diketahui bahwa ketiga variabel independen yaitu pengetahuan wirausaha (X1), kepribadian wirausaha (X2) dan faktor eksternal (X3)</p>

No	Nama Peneliti	Judul	Variabel	Metode	Hasil
					secara bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel dependen yaitu keberhasilan usaha (Y).
2	Pesta Gultom dan Liza Agustine (2021)	Pengaruh Motivasi Berwirausaha dan Pengetahuan Kewirausahaan Terhadap Keberhasilan Usaha Bisnis Farmasi Di Kecamatan Medan Petisah	Motivasi Berwirausaha (X1), Pengetahuan Kewirausahaan (X2), Keberhasilan Usaha (Y)	Metode Kuantitatif	Hasil penelitian menunjukkan bahwa Motivasi Berwirausaha dan Pengetahuan Kewirausahaan secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keberhasilan Usaha pada Bisnis Farmasi di Kecamatan Medan Petisah. Hasil penelitian menunjukkan Motivasi Berwirausaha dan Pengetahuan Kewirausahaan secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap

No	Nama Peneliti	Judul	Variabel	Metode	Hasil
					Keberhasilan Usaha pada Bisnis Farmasi di Kecamatan Medan Petisah. Hasil penelitian ini didukung oleh nilai R square ( $R^2$ ) yang artinya bahwa Motivasi Berwirausaha dan Pengetahuan Kewirausahaan mempunyai pengaruh terhadap Keberhasilan Usaha.
3	Franc Edward Sipahutar, (2019)	Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan, Karakteristik Kewirausahaan dan Social Support Terhadap Keberhasilan Usaha (Studi Pada Cafe di Daerah Pancing Medan Tembung).	Pengetahuan Kewirausahaan (X1), Karakteristik Kewirausahaan (X2), Social Support (X3) Keberhasilan Usaha (Y).	Metode Kuantitatif.	Hasil analisis dapat diketahui bahwa variabel pengetahuan kewirausahaan, Social Support dan karakteristik kewirausahaan dapat meningkatkan keberhasilan usaha.  Hasil analisis regresi linier berganda, variabel pengetahuan kewirausahaan berpengaruh

No	Nama Peneliti	Judul	Variabel	Metode	Hasil
					positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha, variabel karakteristik kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha, dan variabel Social Support berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha.
4	Risma Hanifah (2018)	Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan dan Keterampilan Wirausaha terhadap Keberhasilan Usaha pada Sentra Wajit Cililin, Kecamatan Cililin Kabupaten Bandung Barat.	Pengetahuan Kewirausahaan (X1), Keterampilan Wirausaha (X2), Keberhasilan Usaha (Y).	metode deskriptif dan verifikatif.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengetahuan kewirausahaan dan keterampilan wirausaha berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Secara simultan pengetahuan kewirausahaan

No	Nama Peneliti	Judul	Variabel	Metode	Hasil
					dan keterampilan wirausaha berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha.
5	Arfan Ependi dan Beni Suhendra Winarso (2019)	Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan dan Karakteristik Kewirausahaan Terhadap Keberhasilan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kecamatan Ngaglik Kabupaten Sleman.	Pengetahuan Kewirausahaan (X1), Karakteristik Kewirausahaan (X2), Keberhasilan Usaha (Y).	Metode Kuantitatif.	Hasil penelitian ini diperoleh bahwa pengetahuan kewirausahaan berpengaruh terhadap keberhasilan usaha mikro kecil menengah di Kecamatan Ngaglik Kabupaten Sleman. Sedangkan karakteristik kewirausahaan tidak berpengaruh terhadap keberhasilan usaha mikro kecil menengah di Kecamatan Ngaglik Kabupaten Sleman. Uji F menunjukkan bahwa pengetahuan

No	Nama Peneliti	Judul	Variabel	Metode	Hasil
					kewirausahaan dan karakteristik kewirausahaan secara serentak mempunyai pengaruh terhadap keberhasilan usaha mikro kecil menengah di Kecamatan Ngaglik Kabupaten Sleman.

Sumber: Diolah oleh penulis, 2022

### 2.3 Kerangka Berpikir

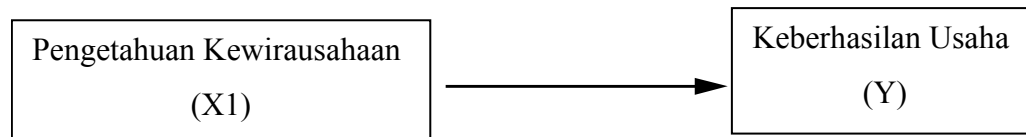
Kerangka berpikir adalah suatu model yang menerangkan bagaimana hubungan atau suatu teori dengan faktor-faktor tertentu, dimana kerangka konseptual akan menghubungkan secara teoritis antara variabel penelitian. [Sugiyono \(2017\)](#) kerangka berpikir adalah sintesis yang mencerminkan keterkaitan antara variabel yang diteliti dan merupakan tuntunan untuk memecahkan masalah penelitian serta merumuskan hipotesis penelitian yang berbentuk bagan alur yang dilengkapi penjelasan kualitatif.

#### 2.3.1 Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan Terhadap Keberhasilan Usaha

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Ependi dan Winarso (2019) menjelaskan bahwa pengetahuan kewirausahaan berpengaruh terhadap keberhasilan usaha Mikro Kecil Menengah di Kecamatan Ngaglik Kabupaten Sleman. Penelitian yang dilakukan Hanifah (2018) bahwa secara parsial terdapat hubungan positif yang rendah antara pengetahuan kewirausahaan dengan keberhasilan usaha pada sentra wajit di Kecamatan Cililin Kabupaten Bandung

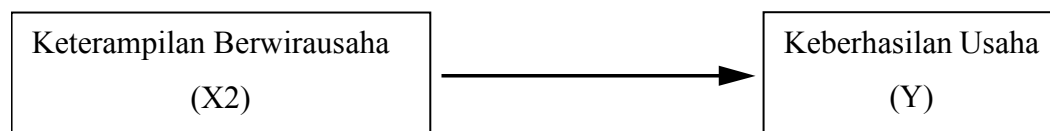


Barat. Penelitian yang dilakukan Pesta dan Liza (2021) menyatakan bahwa Pengetahuan Kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keberhasilan Usaha Bisnis Farmasi di Kecamatan Medan Petisah.



### 2.3.2 Pengaruh Keterampilan Wirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha

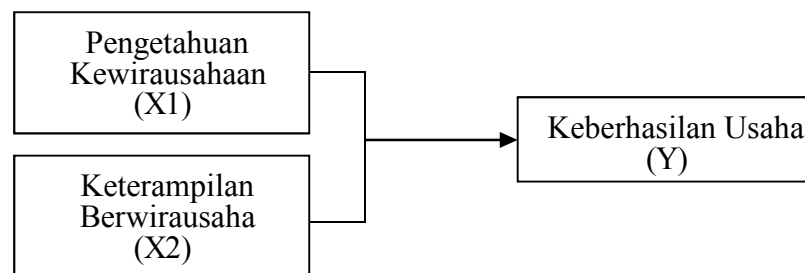
Hasil penelitian yang dilakukan oleh Azhari (2020) menjelaskan bahwa terdapat pengaruh positif antara keterampilan wirausaha terhadap keberhasilan usaha. Penelitian yang dilakukan Pesta dan Liza (2021) bahwa terdapat pengaruh yang positif dan signifikan antara disiplin keterampilan berwirausaha terhadap keberhasilan usaha, dan penelitian yang dilakukan oleh Hanifah (2018) menyatakan bahwa terdapat pengaruh yang positif dan signifikan antara disiplin keterampilan berwirausaha terhadap keberhasilan usaha.



### 2.3.3 Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan dan Keterampilan Wirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Arfan dan Beni (2019) menunjukkan bahwa pengetahuan kewirausahaan berpengaruh terhadap keberhasilan usaha mikro kecil menengah di Kecamatan Ngaglik Kabupaten Sleman. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Irfan, Achmad, Serlin, St Sukmawati (2020) menunjukkan bahwa Pengetahuan Wirausaha, Kepribadian Wirausaha Dan Faktor Eksternal berpengaruh terhadap Keberhasilan Usaha Pemilik UMKM Kedai Kopi Kam Kami Kite Medan. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Hanifah (2018)

menunjukkan bahwa pengetahuan kewirausahaan dan keterampilan wirausaha memberikan pengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha para pengusaha waji di Kecamatan Cililin Kabupaten Bandung Barat. Sehingga kerangka berpikir sebagai berikut:



**Gambar 2. 1**  
**Kerangka Berpikir**

#### 2.4 Hipotesis

Menurut [Sugiyono \(2018:63\)](#) Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pertanyaan. Berdasarkan landasan teori di atas dapat disusun hipotesis penelitian sebagai berikut:

1. Pengetahuan kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha Pada Pelaku Usaha Kuliner di Pajus Kuliner Medan.
2. Keterampilan wirausaha berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha Pada Pelaku Usaha Kuliner di Pajus Kuliner Medan.
3. Pengetahuan kewirausahaan dan keterampilan berwirausaha berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha Pada Pelaku Usaha Kuliner di Pajus Kuliner Medan.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1 Jenis Penelitian**

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian asosiatif. Penelitian asosiatif merupakan penelitian yang bertujuan untuk mengetahui hubungan antara dua variabel atau lebih ([Sugiyono, 2018](#)). Dalam penelitian ini variabel yang dihubungkan adalah pengetahuan kewirausahaan (X1), keterampilan wirausaha (X2) terhadap keberhasilan usaha (Y).

#### **3.2 Tempat dan Waktu Penelitian**

Tempat penelitian akan dilakukan di Pajak Kuliner Jalan Jamin Ginting No 340A Medan, sedangkan waktu penelitian akan dilakukan dari September 2022 sampai dengan selesai.

#### **3.3 Populasi, Sampel dan Teknik Sampling Penelitian**

##### **3.3.1 Populasi**

Menurut [Sugiyono \(2018:130\)](#) populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri dari subjek dan objek yang mempunyai kuantitas dan karakteristik tertentu yang diterapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan ditarik kesimpulannya. Populasi pada penelitian ini adalah pelaku usaha kuliner di Pajus Kuliner Medan yang berjumlah 36 Pelaku Usaha.

##### **3.3.2 Sampel**

Menurut [Sugiyono \(2018:131\)](#) sampel merupakan bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Pada penelitian ini penulis melakukan teknik penarikan sampel secara Non probabilitas dengan metode sampel Jenuh dimana hasil penelitian yang diperoleh tidak terlepas dari limitasi peneliti seperti jumlah sampel yang hanya berjumlah 36 pelaku usaha kuliner di Pajus Kuliner Medan.

### 3.3.3 Teknik Sampling Penelitian

Teknik sampling yang digunakan pada penelitian ini adalah non probability sampling yang merupakan teknik pengambilan sampel yang tidak memberikan peluang sama untuk dipilih menjadi sampel. Jumlah populasi yang pada penelitian ini relatif kecil, karena semua anggota populasi dijadikan sampel, maka metode yang digunakan dalam penarikan sampel adalah metode sampling jenuh atau sensus. Dengan demikian, sampel dalam penelitian ini berjumlah 36 pelaku usaha kuliner di Pajus Kuliner Medan.

## 3.4 Jenis Data Penelitian

### 3.4.1 Data Primer

Merupakan data yang diperoleh secara langsung dari objek yang diteliti. Menurut [Sugiyono \(2018:213\)](#) sumber primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. Data primer diperoleh dengan memberikan daftar pertanyaan/kuesioner kepada pelaku usaha kuliner di Pajus Kuliner Medan.

### 3.4.2 Data Sekunder

Menurut [Sugiyono \(2018:213\)](#) data sekunder merupakan data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya melalui orang lain atau melalui data dokumen. Data sekunder disajikan dalam bentuk data-data, dokumen, tabel-tabel mengenai topik penelitian tentang pelaku usaha kuliner di Pajus Kuliner Medan.

## 3.5 Metode Pengumpulan Data

Menurut [Sugiyono \(2018:213\)](#) teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan.

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Kuesioner atau Angket

Kuesioner atau angket adalah teknik pengumpulan data melalui formulir-formulir yang berisi pertanyaan-pertanyaan yang diajukan secara tertulis pada seseorang atau

sekumpulan orang untuk mendapatkan jawaban atau tanggapan dan informasi yang diperlukan oleh peneliti.

## 2. Wawancara

Wawancara, yaitu teknik pengumpulan data dengan cara melakukan Tanya jawab dengan pihak-pihak terkait mendapatkan data yang menunjang penelitian.

## 3. Observasi

Observasi, yaitu teknik pengumpulan data dengan cara pengamatan langsung pada objek yang diteliti.

### 3.6 Defenisi Operasional Variabel

**Tabel 3. 1**  
**Defenisi Operasional**

<b>Variabel</b>	<b>Defenisi Operasional</b>	<b>Indikator</b>	<b>Skala</b>
Keberhasilan Usaha (Y)	Mengatakan bahwa keberhasilan usaha dapat dicapai dengan etika yang jujur dan bekerja keras serta ulet. Tidak hanya itu, keberhasilan usaha juga dapat dicapai dengan syarat disiplin, berani menanggung risiko dan mampu melaksanakan manajemen dengan baik. <a href="#">Daryanto &amp; Cahyono (2013)</a>	1) Laba/ <i>Profit</i> . 2) Produktivitas. 3) Daya Saing. 4) Kompetensi. 5) Terbangunnya Citra Baik. <a href="#">M. Khairul Azhari (2020)</a>	Likert
Pengetahuan Kewirausahaan (X1)	Segala sesuatu yang diketahui seseorang tentang berwirausaha. Setiap orang pasti punya pikiran, tapi hanya sedikit yang punya ide, sehingga dalam berwirausaha diperlukan pengetahuan sehingga ide-ide/gagasan yang kreatif dan inovatif dapat memunculkan bentuk-bentuk wirausaha yang terus aktual dan memiliki tren dalam kebutuhan konsumen. <a href="#">Nurhalimah (2017)</a>	1. Pengetahuan mengenai usaha yang akan dirintis. 2. Pengetahuan tentang peran dan tanggung jawab. 3. Pengetahuan tentang kepribadian dan kemampuan diri. 4. Pengetahuan tentang manajemen dan organisasi bisnis. <a href="#">D. Made Dharmawati (2016:195)</a>	Likert

Variabel	Defenisi Operasional	Indikator	Skala
Keterampilan Wirausaha (X2)	Kemampuan menggunakan ide dan kreativitas melalui pelatihan dan pembelajaran untuk menciptakan dan menghasilkan sesuatu mempunyai nilai tambah untuk kepentingan sendiri dan orang lain. <a href="#">Rinawiyanti dan Gunawan (2017)</a>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Keterampilan konseptual dalam mengatur strategi dan memperhitungkan resiko.</li> <li>2. Keterampilan kreatif dalam menciptakan nilai tambah.</li> <li>3. Keterampilan dalam memimpin dan mengelola.</li> <li>4. Keterampilan berkomunikasi dan berinteraksi.</li> <li>5. Keterampilan teknik usaha yang akan dilakukan.</li> </ol> <a href="#">Suryana (2017)</a>	Likert

### 3.7 Skala Penelitian

Skala pengukuran yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan skala likert. Menurut [Sugiyono \(2018:152\)](#) skala *likert* yaitu skala yang digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial. Dengan skala *likert*, maka variabel yang akan diukur dijabarkan menjadi indikator variabel. Kemudian indikator tersebut dijadikan sebagai titik tolak untuk menyusun item-item instrumen yang dapat berupa pernyataan atau pertanyaan. Di dalam skala likert setiap pertanyaan memiliki bobot nilai masing-masing, sebagai berikut:

**Tabel 3. 2**  
**Instrumen Skala Likert**

Pernyataan	Skor
Sangat Setuju (SS)	5
Setuju (S)	4
Kurang Setuju (KS)	3
Tidak Setuju (TS)	2
Sangat Tidak Setuju (STS)	1

Sumber: Sugiyono (2018)

### **3.8 Uji Instrumen**

#### **3.8.1 Uji Validitas**

Validitas mempunyai arti sebagai alat ukur yang mengukur suatu ukuran (ketepatan dan kecermatan) terhadap suatu variabel. Ukuran yang dimaksud dalam hal ini adalah kuesioner. Uji validitas ini menggunakan metode korelasi produk momen pearson. Berikut ini akan ditampilkan kriteria pengujian dan prosedur SPSS dalam menguji validitas instrumen penelitian. Adapun beberapa kriteria pengujiannya, sebagai berikut:

1. Jika  $t_{hitung} \geq t_{tabel}$  (uji dua sisi dengan sig 0,05, maka variabel tersebut valid.
2. Jika  $t_{hitung} \leq t_{tabel}$  (uji dua sisi dengan sig 0,05 maka variabel tersebut tidak valid.

### 3.8.2 Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas digunakan untuk mengetahui konsistensi alat ukur, apakah alat pengukur yang digunakan dapat diandalkan dan tetap konsisten jika pengukuran tersebut diulang. Uji reliabilitas instrumen dihitung dengan menggunakan rumus koefisien ( $\alpha$ ). Uji reliabilitas diperlukan untuk mengetahui tingkat kekonsistenan alat ukur yang dipakai. Alat ukur dapat dikatakan *reliable* (dapat dipercaya) bila hasil pengukurannya tetap atau nilai yang diperoleh konsisten, walaupun dilakukan pengukuran ulang pada subjek yang sama. Pengujian reliabilitas terhadap seluruh pertanyaan yang dipergunakan pada penelitian ini akan menggunakan formula *Cronbach's Alpha* ( $\alpha$ ), dimana secara umum dianggap *reliable* apabila nilai  $\alpha > 0,6$ . Setelah butir pernyataan sudah dinyatakan valid dalam uji validitas dapat ditentukan reliabilitasnya dengan kriteria sebagai berikut:

1. Jika memberikan nilai *Cronbach's Alpha*  $> 0,60$  dikatakan *reliable*.
2. Jika memberikan nilai *Cronbach's Alpha*  $> 0,60$  dikatakan tidak *reliable*.

### 3.9 Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik digunakan untuk melihat apakah suatu model layak atau tidak layak digunakan dalam penelitian. Uji asumsi klasik adalah persyaratan statistik yang harus dipenuhi pada regresi liner berganda. Uji Asumsi Klasik yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:



### 3.9.1 Uji Normalitas

Uji normalitas merupakan sebuah data untuk mengetahui apakah distribusi sebuah data mengikuti atau mendekati distribusi normal. Data yang baik yaitu data yang mempunyai pola distribusi normal, yakni distribusi data tersebut tidak menceng ke kiri ataupun menceng ke kanan ([Rusiadi 2014](#)). Untuk menguji sebuah data tersebut dapat dipergunakan dengan metode grafis tersebut. Normal P-P plot dari standart residual cumulative probability, dengan mengetahui apabila sebenarnya berada disekitar garis normal tersebut, maka asumsi ke normalan tersebut dapat diketahui. Uji kolmogorov juga dapat digunakan untuk melihat ke normalan dengan mengidentifikasi nilai P-value nya lebih besar dari alpa, maka asumsi ke normalan tersebut dapat diterima. Dengan menggunakan tingkat signifikansi 0,05 maka nilai Asymp.sig (2-tailed) di atas nilai signifikan 0,05 dengan arti rasidual tersebut berdistribusi normal.

### 3.9.2 Uji Heteroskedastisitas

Asumsi ini dilakukan untuk mengetahui apakah ada atau tidak kesamaan atau ketidaksamaan varians pada nilai residual (kesalahan) dari suatu pengamatan ke pengamatan lain. Jika varians nilai residual dari suatu pengamatan ke pengamatan lain tetap (ada kesamaan) maka terdapat homoskedastisitas, dan jika varians nilai residual berbeda (ketidaksamaan) maka terdapat heteroskedastisitas. Cara untuk mendeteksi terjadinya heteroskedastisitas, yaitu:

1. Apabila ada pola tertentu seperti titik-titik yang ada membentuk pola tertentu yang teratur (bergelombang, melebar, dan menyempit), maka mengindikasikan telah terjadi heteroskedastisitas.
2. Apabila tidak ada pola yang jelas, serta titik-titik menyebar diatas dan dibawah angka 0 pada sumu, maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

### 3.9.3 Uji Multikolinieritas

Multikolinieritas digunakan untuk mengetahui ada atau tidaknya hubungan antara setiap variabel bebas (independent) yaitu hubungan antara masing-masing variabel  $X_1, X_2, \dots, X_n$ . persyaratan yang harus dipenuhi dalam regresi berganda adalah tidak adanya multikolinieritas. Uji multikolinieritas yang akan digunakan adalah dengan melihat ukuran *tolerance* dan ukuran VIF (*Variance Inflation Factor*). Dasar keputusan multikolinieritas dengan *tolerance* adalah:

1. Tidak terjadi multikolinieritas bila nilai *tolerance*  $\geq 0,10$ .
2. Terjadi multikolinieritas bila nilai *tolerance*  $\leq$  atau  $= 0,10$ .

Dasar keputusan multikolinieritas dengan VIF (*Variance Inflation Factor*):

1. Tidak terjadi multikolinieritas bila nilai VIF  $\leq 10,00$ .
2. Terjadi multikolinieritas bila nilai VIF  $\geq$  atau sama dengan 10,00.

## 3.10 Metode Analisis Data

Metode analisis dalam penelitian ini adalah metode regresi linier berganda. Dimana merupakan Teknik statistika untuk membuat model dan menyelidiki pengaruh antar satu variabel bebas (independent) terhadap variable responden (dependen). Beberapa analisis dalam penelitian ini yaitu:

### 3.10.1 Analisis Deskriptif

[Sugiyono \(2017:35\)](#) mendefinisikan analisis deskriptif adalah analisis yang dilakukan untuk mengetahui keberadaan variabel mandiri, baik yang hanya pada satu variabel atau lebih (variabel yang berdiri sendiri atau variabel bebas) tanpa membuat perbandingan variabel itu sendiri dan mencari hubungan dengan variabel lain.

### 3.10.2 Analisis Regresi Linier Berganda

[Sugiyono \(2017:275\)](#) analisis regresi linear berganda digunakan oleh peneliti untuk meramalkan bagaimana naik turunnya keadaan variabel dependen (Keberhasilan Usaha), bila dua atau lebih variabel independen (Pengetahuan Kewirausahaan dan Keterampilan Wirausaha) sebagai faktor prediktor dinaik turunkan nilainya. Model persamaan regresi linier berganda yang digunakan yaitu:

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

Keterangan:

- Y : Keberhasilan Usaha  
 a : Konstanta  
 b<sub>1</sub>, b<sub>2</sub> : Koefisien Regresi  
 X<sub>1</sub> : Pengetahuan Kewirausahaan  
 X<sub>2</sub> : Keterampilan Wirausaha  
 e : Tingkat Kesalahan (error)

### 3.11 Uji Hipotesis

#### 3.11.1 Uji Parsial (Uji t)

Digunakan untuk menguji apakah hipotesis yang akan diajukan diterima atau ditolak dengan menggunakan statistik. Kriteria pengambilan keputusan adalah:

H<sub>0</sub>: b<sub>1</sub>, b<sub>2</sub> ≤ 0 secara Pengetahuan Kewirausahaan dan Keterampilan Wirausaha tidak berpengaruh signifikan terhadap Keberhasilan Usaha.

H<sub>0</sub>: b<sub>1</sub>, b<sub>2</sub> ≥ 0 secara parsial Pengetahuan Kewirausahaan dan Keterampilan Wirausaha berpengaruh signifikan terhadap Keberhasilan Usaha.

1. Apabila  $t_{hitung} > t_{tabel}$  atau probabilitas ( $sig \leq 0,05$ ), maka H<sub>a</sub> diterima dan H<sub>0</sub> ditolak, artinya variabel independent berpengaruh secara signifikan terhadap variabel dependen.
2. Apabila  $t_{hitung} < t_{tabel}$  atau probabilitas > tingkat signifikansi ( $sig \geq 0,05$ ), maka H<sub>a</sub> ditolak dan H<sub>0</sub> diterima, artinya variable independent tidak berpengaruh secara signifikan terhadap variable dependen.

#### 3.11.2 Uji Simultan (Uji F)

Untuk melihat pengaruh variable Pengetahuan Kewirausahaan (X<sub>1</sub>) dan Keterampilan Wirausaha (X<sub>2</sub>) terhadap Keberhasilan Usaha (Y) digunakan uji F. bentuk pengujiannya adalah sebagai berikut:

H<sub>0</sub>: b<sub>1</sub>, b<sub>2</sub> ≤ 0 secara serempak Pengetahuan Kewirausahaan dan Keterampilan Wirausaha tidak berpengaruh signifikan terhadap Keberhasilan Usaha.

H<sub>0</sub>: b<sub>1</sub>, b<sub>2</sub> ≥ 0 secara serempak Pengetahuan Kewirausahaan dan Keterampilan Wirausaha berpengaruh signifikan terhadap Keberhasilan Usaha.

1. Apabila  $F_{hitung} \geq F_{tabel}$  pada taraf signifikansi 5% artinya terdapat hubungan yang signifikan antara variable independent dengan variable dependen.
2. Apabila  $F_{hitung} \leq F_{tabel}$  pada taraf signifikansi 5% artinya tidak ada hubungan yang signifikan antara variable independent dengan variable dependen.

### 3.12 Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Uji koefisien determinasi ( $R^2$ ) dilakukan untuk menentukan dan memprediksi seberapa besar atau penting kontribusi pengaruh yang diberikan oleh variabel independen secara bersama-sama terhadap variabel dependen. Nilai koefisien determinasi yaitu 0 dan 1. Jika nilai mendekati 1, artinya variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variabel dependen. Jika nilai  $R^2$  semakin kecil, artinya kemampuan variabel-variabel independen dalam menjelaskan variabel dependen cukup terbatas.