

# **BAB I**

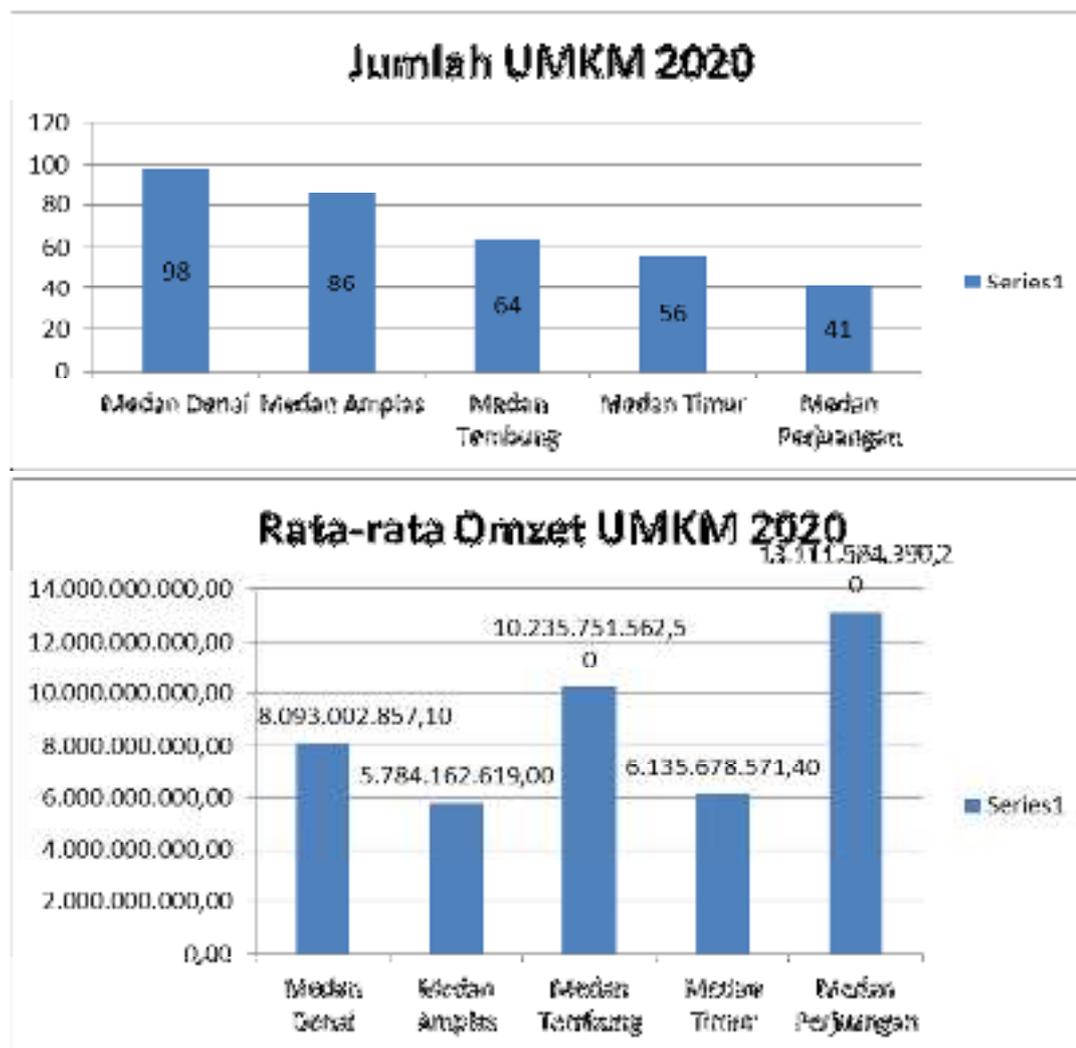
## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Menurut Permana (2017) UMKM merupakan suatu usaha perseorangan atau badan usaha yang berskala kecil dan memiliki batasan tertentu dalam hal jumlah tenaga kerjanya, jumlah penjualan atau omsetnya, serta jumlah aset atau aktivasnya. usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) mempunyai peran penting dan strategis dalam pembangunan ekonomi nasional. Selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga, UMKM juga berperan dalam mendistribusikan hasil-hasil pembangunan (Ginting, 2017).

Kota Medan memiliki pertumbuhan ekonomi yang relatif tinggi dengan perkembangan yang sangat pesat di berbagai bidang (Oktaria, 2015). Dampak bagi masyarakat hal tersebut dapat dilihat dari gaya hidup yang serba modern dan konsumtif dalam pembelanjaan sehingga menimbulkan peluang bisnis seperti UMKM (Widjaja, 2009). UMKM merupakan usaha rumahan yang mengandalkan modal sendiri. Berdasarkan data Binaan Dinas Koperasi UKM Kota Medan pada tahun 2020, kecamatan di Kota Medan memiliki jumlah UMKM yang berbeda-beda, untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar 1.1:

Gambar 1.1 JUMLAH USAHA DAN RATA-RATA OMSET UMKM BINAAN DINAS KOPERASI UKM KOTA MEDAN TAHUN 2020

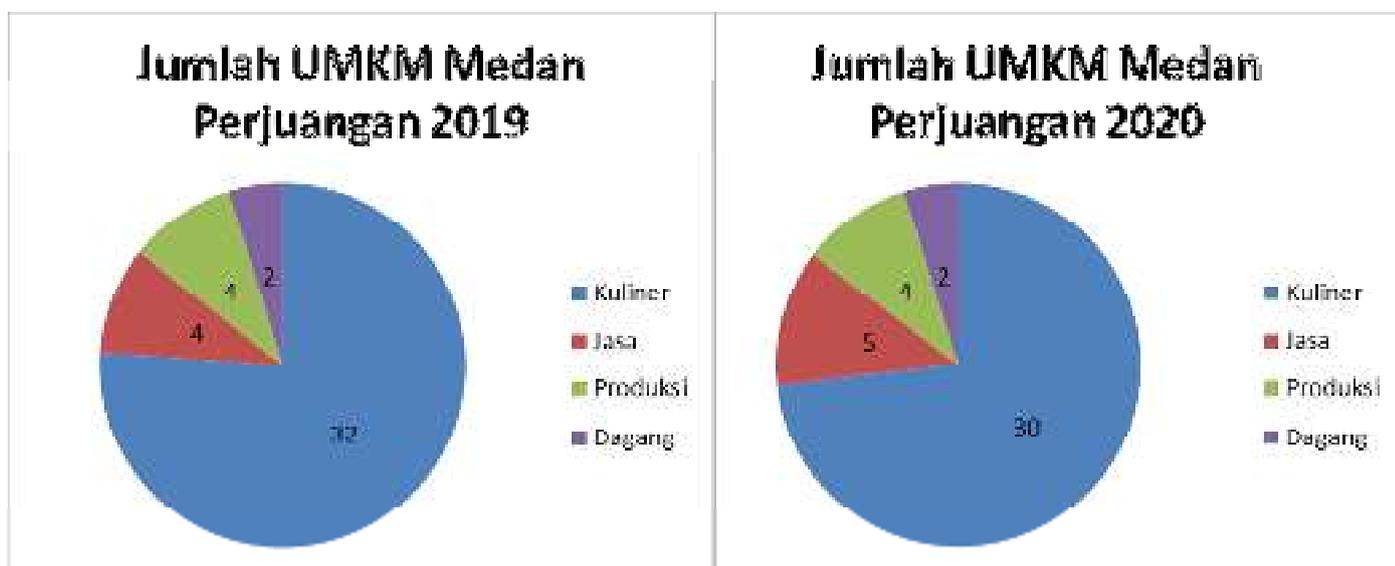


(Sumber : Data Binaan Dinas Koperasi UKM Kota Medan Tahun 2021)

Dari gambar 1.1 di atas dapat kita lihat jumlah UMKM dan rata-rata omzet UMKM di tahun 2020 dari 5 kecamatan yang berada di Kota Medan. Pada Medan Denai memiliki 98 jumlah UMKM dengan rata-rata omzet Rp 8.093.002.857,10, Medan Amplas memiliki 86 jumlah UMKM dengan rata-rata omzet Rp 5.784.162.619,00, Medan Tembung memiliki 64 jumlah UMKM dengan rata-rata omzet Rp 10.235.751.562,5, Medan Timur memiliki 56 jumlah UMKM dengan rata-rata omzet Rp 6.135.678.571,40, dan Medan Perjuangan memiliki 41 jumlah UMKM dengan rata-rata omzet Rp 13.111.584.390,20.

Dari informasi di atas dapat dipahami bahwa jumlah UMKM di Kecamatan Medan Perjuangan bukan yang tertinggi, tetapi rata-rata omset yang diperoleh UMKM di Kecamatan Medan Perjuangan adalah tertinggi dibanding UMKM di kecamatan lain terutama dibanding UMKM di Kecamatan Medan Denai yang jumlah UMKM-nya paling banyak. Peningkatan omset sering digunakan indikator keberhasilan sebuah usaha. Berikut bidang usaha UMKM di Kecamatan Medan Perjuangan tahun 2019 dan 2020:

Gambar 1.2 BIDANG USAHA UMKM DI KECAMATAN MEDAN PERJUANGAN TAHUN 2019 DAN 2020



(Sumber : Data Binaan Dinas Koperasi UKM Kota Medan Tahun 2021)

Berdasarkan gambar 1.2, total UMKM tahun 2020 di Kecamatan Medan Perjuangan berdasarkan jenis adalah 41 UMKM dengan jenis kuliner adalah yang terbanyak yaitu 30 UMKM yang tersebar di Kecamatan Medan Perjuangan. Ini menunjukkan jumlah UMKM kuliner pada tahun 2020 mengalami penurunan 6,25% atau 2 UMKM kuliner dari tahun 2019. Kuliner merupakan jenis usaha yang menjual makanan rumahan seperti aneka minuman dan makanan. Usaha UMKM kuliner yang berada di Kecamatan Medan Perjuangan mempunyai

konsekuensi untuk keberhasilan usaha, berdasarkan informasi di atas peneliti tertarik pada bidang UMKM kuliner di Kecamatan Medan Perjuangan.

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 (Kasmir, 2006).

Menurut Suryana (2010) seorang wirausaha tidak akan berhasil apabila tidak memiliki pengetahuan, kemampuan, dan kemauan. Ada kemauan tetapi tidak memiliki kemampuan dan pengetahuan tidak akan membuat seorang menjadi wirausaha yang sukses. Sebaliknya, memiliki pengetahuan dan kemampuan tetapi tidak disertai kemauan tidak akan membuat wirausaha mencapai kesuksesan.

Sanjaya (2017) juga menjelaskan variabel pengetahuan kewirausahaan dan motivasi berwirausaha cocok untuk mengkaji keberhasilan suatu wirausaha termasuk UMKM di bidang kuliner. Pengetahuan kewirausahaan menurut Hanafi (2017) adalah kemampuan untuk mengenali atau menciptakan peluang dan mengambil tindakan untuk sesuatu yang perlu diketahui mengenai kewirausahaan yang diperoleh dari sumber-sumber informasi. Pengusaha harus memiliki modal pengetahuan yang cenderung untuk dapat menciptakan nilai melalui penggunaan modal pengetahuan dalam lingkungan usaha (Handayani, 2013). Pada masa sekarang lingkungan usaha yang semakin kompetitif, sehingga pengetahuan dan

keahlian dalam bidang kewirausahaan mutlak diperlukan bagi seorang wirausaha (Chairifa, 2017).

Kewirausahaan merupakan penerapan kreativitas dan inovasi untuk memecahkan masalah dan memanfaatkan peluang yang dihadapi. Pentingnya berwirausaha untuk mengurangi tingkat kebergantungan terhadap orang lain, meningkatkan kepercayaan diri, meningkatkan daya beli pelakunya dan untuk segi ekonomi untuk menciptakan lapangan kerja serta meningkatkan pengetahuan (Astuti, 2014). Pengetahuan keahlian dalam bidang UMKM itu di antaranya pengetahuan tentang pasar dan strategi pemasarannya, pengetahuan tentang konsumen, pengetahuan tentang pesaing, pengetahuan tentang cara mendistribusikan produk, termasuk kemampuan menganalisis dan mendiagnosis pelanggan, mengidentifikasi segmentasi dan motivasinya (Hanifah, 2018).

Selain pengetahuan kewirausahaan, menurut Hura dkk (2016) faktor yang berpengaruh langsung dengan keberhasilan usaha adalah motivasi kewirausahaan. Motivasi berwirausaha adalah keadaan yang mendorong, menggerakkan dan mengarahkan keinginan individu untuk melakukan kegiatan kewirausahaan, dengan cara mandiri, percaya pada diri sendiri, berorientasi ke masa depan, berani mengambil resiko, kreatif dan menilai tinggi hasrat inovasi. Motivasi berwirausaha mendorong pelaku usaha lebih bersemangat dalam mencapai keberhasilan UMKM yang dijalakannya. Pelaku UMKM yang mempunyai motivasi tinggi berusaha keras dalam melakukan yang terbaik, memiliki kepercayaan terhadap kemampuan yang dimiliki terutama untuk bekerja mandiri dan bersikap optimis, tidak mudah puas atas pencapaian yang telah diperoleh serta memiliki tanggung jawab yang besar terhadap setiap tindakan yang dilakukan.

Sehingga pelaku usaha yang memiliki motivasi tinggi pada umumnya akan lebih mudah dalam meraih keberhasilan (Hanisa dan Malik, 2021).

Hasil pengamatan langsung di lapangan ditemukan bahwa UMKM di Kecamatan Medan Perjuangan belum mengalami perkembangan, dimana UMKM kuliner masih berjalan ditempat (monoton), masyarakat pelaku usaha kesulitan dalam mengembangkan usahanya sehingga keberhasilan usahapun 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 UMKM bidang kuliner di Kecamatan Medan Perjuangan dapat dilihat pada tabel 1.1 :

Tabel 1.1 HASIL PRA SURVEI PENELITIAN UMKM BIDANG KULINER DI  
KECAMATAN MEDAN PERJUANGAN

Pengetahuan Kewirausahaan						
No	Pertanyaan	Nama Usaha				
		Hisana	Maidani Pancake Durian	MDW Burger	Mie Pangsit Alai	Café Istana
1	Apakah Bapak/Ibu mengetahui usaha yang dijalankan?	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya
2	Apakah Bapak/Ibu tahu apa rencana bisnis yang sedang dijalankan?	Ya	Tidak	Ya	Ya	Ya
3	Apakah Bapak/Ibu memahami cara memasarkan produknya?	Ya	Tidak	Ya	Tidak	Ya
4	Apakah Bapak/Ibu mengetahui tanggung jawab usaha terhadap pekerja?	Ya	Ya	Tidak	Tidak	Ya
5	Apakah Bapak/Ibu memahami tanggung jawab produk yang dipasarkan?	Ya	Ya	Ya	Tidak	Ya
Motivasi Kewirausahaan						
No	Pertanyaan	Nama Usaha				
		Hisana	Maidani Pacake Durian	MDW Burger	Mie Pangsit Alai	Café Istana
1	Apakah Bapak/Ibu tekun dalam menjalankan usaha?	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya
2	Apakah Bapak/Ibu bisa menghadapi kesulitan ketika menjalankan usaha?	Ya	Tidak	Tidak	Ya	Ya
3	Apakah Bapak/Ibu cepat bosan dalam menjalankan usaha?	Tidak	Tidak	Ya	Ya	Tidak
4	Apakah Bapak/Ibu puas dalam menjalankan usahanya?	Ya	Tidak	Ya	Tidak	Ya
5	Apakah Bapak/Ibu sungguh-sungguh dalam menjalankan usahanya?	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya
	Keberhasilan Usaha					
No	Pertanyaan	Nama Usaha				
		Hisana	Maidani Pancake Durian	MDW Burger	Mie Pangsit Alai	Café Istana
1	Apakah Bapak/Ibu dapat bersaing dalam menjalankan usahanya?	Ya	Tidak	Tidak	Tidak	Ya
2	Apakah bapak/Ibu tahu apa saja yang dibutuhkan dalam menjalankan usaha?	Ya	Ya	Ya	Tidak	Ya
3	Apakah usaha Bapak/Ibu dipercaya oleh konsume?	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya
4	Apakah laba usaha Bapak/Ibu mengalami peningkatan?	Tidak	Tidak	Tidak	Ya	Ya
5	Apakah Bapak/Ibu menerapkan nilai dan norma dalam menjalankan usaha?	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya

(Sumber : Pra Survei Penelitian)

Hasil pra survei penelitian yang dilakukan kepada 5 UMKM bidang kuliner di Kecamatan Medan Perjuangan mengenai pengetahuan pertanyaan dengan pertanyaan pertama, pelaku usaha menjawab 100% mengetahui

pertanyaan yang sedang dijalankan. Pertanyaan kedua, pemilik usaha yang menjawab mengetahui adalah 80% sedangkan 20% menjawab tidak. Pertanyaan ketiga, pelaku usaha yang menjawab memahami adalah 60% sedangkan 40% menjawab tidak. Pertanyaan keempat, pelaku usaha yang menjawab mengetahui adalah 60% sedangkan 40% tidak. Pertanyaan kelima, pemilik usaha yang menjawab memahami adalah 80% sedangkan 20% tidak.

Hasil pra survei mengenai motivasi kewirausahaan dengan pertanyaan pertama, pelaku usaha yang menjawab tekun adalah 100%. Pertanyaan kedua, pemilik usaha yang menjawab tidak adalah 60% sedangkan 40% kesulitan. Pertanyaan ketiga, pelaku usaha yang menjawab tidak cepat bosan adalah 60% sedangkan cepat bosan adalah 40%. Pertanyaan keempat ap, pemilik usaha yang menjawab puas adalah 60% sedangkan 40% tidak. Pertanyaan kelima, pelaku usaha yang menjawab sungguh-sungguh adalah 100%.

Hasil pra survei mengenai keberhasilan usaha dengan pertanyaan pertama, pelaku usaha yang menjawab dapat bersaing adalah 40% sedangkan 60% tidak. Pertanyaan kedua, pelaku usaha menjawab mengetahui 80% sedangkan 20% tidak. Pertanyaan ketiga, pelaku usaha yang menjawab dipercaya adalah 100%. Pertanyaan keempat, pemilik usaha menjawab meningkat adalah 40% sedangkan 60% tidak. Pertanyaan kelima, pemilik usaha menjawab menerapkan adalah 100%.

Jika dirata-ratakan, pengetahuan kewirausahaan dan motivasi kewirausahaan memiliki nilai 76% dan keberhasilan usaha memiliki nilai 72%. Ini menjelaskan nilai pengetahuan kewirausahaan, motivasi kewirausahaan dan keberhasilan usaha masih rendah sehingga perlu dilakukan penelitian. Selain itu, peneliti juga menemukan bahwa masyarakat sebagai pelaku UMKM di Kecamatan Medan

Perjuangan tidak terlalu termotivasi dalam menjalankan usahanya sehingga keberhasilan usaha sulit direalisasikan, hal tersebut karena antusiasme masyarakat terhadap produk yang dipasarkan sangat rendah, sehingga para pelaku usaha merasa gagal alam menghadapi pasar karena tidak mendapat sambutan hangat dari masyarakat (Hanisa dan Malik, 2021).

Oleh karena itu, peneliti tertarik melakukan studi penelitian untuk mengetahui fenomena tersebut dengan judul **“Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan dan Motivasi Kewirausahaan Terhadap Keberhasilan UMKM dalam Bidang Kuliner Pada Kecamatan Medan Perjuangan”**.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan sebelumnya, maka dirumuskan masalah penelitian yang akan dilakukan yaitu :

1. Apakah pengetahuan kewirausahaan berpengaruh secara parsial terhadap keberhasilan UMKM dalam bidang kuliner pada Kecamatan Medan Perjuangan?
2. Apakah motivasi kewirausahaan berpengaruh secara parsial terhadap keberhasilan UMKM dalam bidang kuliner pada Kecamatan Medan Perjuangan?
3. Apakah pengetahuan kewirausahaan dan motivasi kewirausahaan secara simultan berpengaruh terhadap keberhasilan UMKM dalam Bidang Kuliner pada Kecamatan Medan Perjuangan?

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah di atas, tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis :

1. Pengaruh pengetahuan kewirausahaan secara parsial terhadap keberhasilan UMKM dalam bidang kuliner pada Kecamatan Medan Perjuangan.
2. Pengaruh motivasi kewirausahaan secara parsial terhadap keberhasilan UMKM dalam bidang kuliner pada Kecamatan Medan Perjuangan.
3. Pengaruh pengetahuan kewirausahaan dan motivasi kewirausahaan secara simultan terhadap keberhasilan UMKM dalam bidang kuliner pada Kecamatan Medan Perjuangan.

### **1.4 Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagi Universitas

Sebagai tugas akhir penulis untuk memperoleh gelar sarjana (S1) di Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas HKBP Nommensen Medan.

2. Bagi Peneliti

Penelitian ini bertujuan untuk menambah pengetahuan dan wawasan dengan menghubungkan teori yang diperoleh dalam perkuliahan dengan kenyataan serta dapat memperdalam pengetahuan penulis khususnya tentang kewirausahaan dalam bidang UMKM kuliner.

### 3. UMKM

Memberikan tambahan informasi, referensi prospek UMKM dan masukan tentang berwirausaha dengan baik.

### 4. Bagi Penelitian Selanjutnya

Penelitian ini diharapkan memberikan kontribusi dalam pengembangan teori pengaruh pengetahuan kewirausahaan dan motivasi kewirausahaan terhadap keberhasilan UMKM dalam bidang kuliner.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 Tinjauan Teoritis**

##### **2.1.1 Kewirausahaan**

Kewirausahaan adalah proses menciptakan sesuatu yang lain dengan menggunakan waktu dan kegiatan disertai modal dan risiko serta menerima balas jasa dan kepuasan serta kebebasan pribadi. Kewirausahaan sering dikaitkan dengan proses, pembentukan atau pertumbuhan suatu bisnis baru yang berorientasi pada pemerolehan keuntungan, penciptaan nilai, dan pembentukan produk atau jasa baru yang unik dan inovatif (Hidayat, 2018).

Kewirausahaan adalah suatu ilmu yang mengkaji tentang pengembangan dan pembangunan semangat kreatifitas 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 menurut Suryana 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.

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 risiko 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 Gitosardjono dalam Kurniawan (2019) ada enam hakikat kewirausahaan yaitu:

- a. Kewirausahaan adalah kemampuan menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda.
- b. Kewirausahaan adalah suatu nilai yang diwujudkan dalam perilaku yang dijadikan sumber daya, tenaga penggerak, tujuan, strategi, proses dan hasil bisnis.
- c. Kewirausahaan adalah suatu proses dalam mengerjakan sesuatu kreatif dan inovatif yang bermanfaat dalam memberikan nilai lebih.
- d. Kewirausahaan adalah suatu proses penerapan kreatifitas 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.

### **2.1.2 Pengetahuan Kewirausahaan**

Menurut Nurhaliman (2017) pengetahuan berwirausaha 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 ideide/gagasan yang kreatif dan inovatif dapat memunculkan bentuk-bentuk wirausaha yang terus aktual dan memiliki trend 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 karir. 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, 2013).

Wirausahawan yang memiliki pengetahuan tentang peran dan tanggung jawab dalam menjalankan usaha lebih memahami tentang kewirausahaan. Pengetahuan sangat dibutuhkan dalam pengembangan usaha termasuk pada pengetahuan akan peran dan tanggung jawab berwirausaha (Handayani, 2016).

Dalam menjalani usaha kemampuan diri lebih diperhatikan apakah telah mampu untuk berwira usaha 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.

### **2.1.3 Indikator Pengetahuan Kewirausahaan**

Indikator pengetahuan kewirausahaan menurut Mudjiarto dan Wahid (2013) meliputi berikut ini :

1. Mengetahui usaha yang sedang dijalankan artinya wirausaha dalam melakukan kegiatan usaha harus mengetahui dengan jelas apa bisnis yang dilakukan

sekarang dan prospek di masa depan. Contohnya apakah usaha yang dijalankan jenis produksi, jasa dan kuliner.

2. Mengetahui penyusunan *business plan* (rencana bisnis) yang artinya pernyataan formal atas tujuan berdirinya sebuah bisnis, serta alasan mengapa pendirinya yakin bahwa tujuan tersebut dapat dicapai, serta strategi atau rencana-rencana apa yang akan dijalankan untuk mencapai tujuan tersebut. Contohnya seperti rincian kegiatan bisnis dan keuangan beserta dengan peluang dan strategi pemasaran serta kemampuan manajemen tenaga kerja.
3. Memahami cara memasarkan produk artinya serangkaian rancangan yang menggambarkan bagaimana sebuah usaha memasarkan produk untuk mencapai tujuannya. Contohnya memasarkan produk kuliner di daerah yang padat penduduk.
4. Tanggung jawab terhadap artinya menghormati hak-hak untuk memperpanjang proses kerja seperti memberikan gaji sesuai dengan jam kerja yang dihabiskan, memberikan asuransi kesehatan beserta tunjangan.
5. Memahami tanggung jawab keberhasilan dan kesehatan makanan dan minuman artinya bertanggung jawab atas produk usaha dan menjamin kandungan gizi produk yang sehat untuk mencapai keberhasilan usaha. Contohnya produk harus sesuai standar nasional dan angka kecukupan gizi.

#### **2.1.4 Motivasi Kewirausahaan**

Motivasi dari kata motif yang artinya sesuatu yang mendorong dari dalam dirinya seseorang untuk bertindak atau berperilaku. Motivasi dapat diartikan sebagai kekuatan (energi) seseorang yang dapat menimbulkan tingkat persistensi

dan antusiasmenya dalam melaksanakan suatu kegiatan, baik yang bersumber dari dalam diri individu itu sendiri maupun dari luar individu (Sanjaya, 2017).

Menurut Kadir (2014) motivasi dalam kewirausahaan meliputi motivasi yang diarahkan untuk mencapai tujuan kewirausahaan, seperti tujuan yang melibatkan pengenalan dan eksploitasi terhadap peluang bisnis. Motivasi untuk mengembangkan usaha baru diperlukan bukan hanya oleh rasa percaya diri dalam hal kemampuannya untuk berhasil, namun juga oleh kemampuannya dalam mengakses informasi mengenai peluang kewirausahaan.

Kata motivasi berasal dari kata latin, yakni *movere* yang berarti menggerakkan (*to move*). Dan kata motivasi tidak lepas dari kata kebutuhan (*needs*). Kebutuhan adalah suatu potensi dalam diri manusia yang perlu di tanggap atau di respon. Tanggapan dalam kebutuhan tersebut di wujudkan dalam bentuk tindakan untuk pemenuhan kebutuhan tersebut dan hasilnya adalah orang yang bersangkutan merasa atau menjadi puas. Apabila kebutuhan tersebut belum direspon maka akan selalu berpotensi untuk muncul kembali sampai dengan terpenuhinya kebutuhan yang di maksud (Kurniasari, 2018).

Motivasi berperan penting dalam diri manusia, karena tidak akan ada yang memenuhi semua kebutuhan kita, dan tidak akan mendapat apa yang kita inginkan kecuali dengan berusaha untuk meraihnya sendiri. Orang yang memiliki motivasi yang kuat pada dirinya selalu menanamkan niat yang sungguh-sungguh, dan selalu bekerja keras, kerja yang baik Dapat diartikan dengan makna yang umum dan makna yang khusus.

Motivasi mendorong timbulnya kelakuan dan mempengaruhi serta merubah kelakuan fungsi, fungsi tersebut adalah a) mendorong timbulnya

kelakuan atau suatu perbuatan, tanpa motivasi tidak akan timbul suatu tindakan atau perbuatan, b) motivasi berfungsi sebagai pengaruh, artinya mengarahkan perbuatan untuk mencapai tujuan yang diinginkan dan c) motivasi berfungsi sebagai penggerak. Besar kecilnya motivasi akan menentukan cepat atau lambatnya suatu pekerjaan (Nofita, 2019).

### **2.1.5 Indikator Motivasi Kewirausahaan**

Dalam buku Sardiman (2017), motivasi wirausaha yang ada pada diri setiap orang memiliki ciri-ciri tertentu yang dalam penelitian ini digunakan sebagai indikator penelitian adalah sebagai berikut.

1. Tekun menghadapi tugas (dapat bekerja terus-menerus dalam waktu yang lama, tidak pernah berhenti sebelum selesai).
2. Ulet menghadapi kesulitan (tidak lekas putus asa). Tidak memerlukan dorongan dari luar untuk berprestasi sebaik mungkin (tidak cepat puas dengan prestasi yang telah dicapainya).
3. Menunjukkan minat terhadap bermacam-macam masalah (misalnya masalah pembangunan agama, politik, ekonomi, keadilan, pemberantasan korupsi, penentangan terhadap setiap tindak kriminal, amoral, dan sebagainya).
4. Lebih senang bekerja mandiri.
5. Cepat bosan pada tugas-tugas yang rutin (hal-hal yang bersifat mekanis, berulang-ulang begitu saja sehingga kurang kreatif).
6. Dapat mempertahankan pendapatnya (kalau sudah yakin akan sesuatu).
7. Tidak mudah melepaskan hal yang diyakini itu.
8. Senang mencari dan memecahkan masalah.

### 2.1.6 Keberhasilan Usaha

Setiap orang tentu menginginkan sukses dalam hidupnya, terutama bagi para wirausaha sudah merupakan tuntutan untuk mencapai keberhasilan usahanya, namun sebagian besar kurang memahami tentang arti dan makna dari keberhasilan yang dicapai oleh seseorang. Menurut Suryana (2010) menyatakan bahwa ada beberapa kunci yang harus dilakukan dan diperhatikan wirausaha untuk mencapai suatu keberhasilan, yaitu:

- a. Untuk mencapai keberhasilan diperlukan kemampuan dan keberanian untuk mengimplementasikan gagasan atau ide yang ada pada diri kita masing-masing dengan memerhatikan manfaat, risiko, dan dampaknya terhadap lingkungan (implementation).
- b. Keberhasilan tidak akan tercapai tanpa ada kemampuan dalam memanfaatkan waktu yang efektif dan efisien (time).
- c. Setiap keberhasilan pasti memerlukan pengorbanan yang tentunya semua itu diperhitungkan sebagai pengeluaran dan dinilai dalam sejumlah dana yang menjadi beban wirausaha (cost).
- d. Keberhasilan atau sukses yang dicapai oleh setiap orang sudah tentu melalui suatu proses (process).
- e. Tercapainya suatu keberhasilan seseorang merupakan perwujudan kemampuan dirinya untuk menciptakan nilai yang berguna bagi lingkungannya di mana mereka berada. Jadi, kemampuan dalam menciptakan sesuatu yang bernilai merupakan faktor kunci untuk tercapainya apa yang diinginkan atau dicitakan (value).

f. Menentukan standar dari produk/jasa yang disediakan merupakan salah satu bagian yang diperlukan untuk dapat mengukur atas keberhasilannya (*standard*).

Kunci dari keberhasilan seseorang dalam berwirausaha adalah bisa membangun reputasi yang baik kepada masyarakat, jujur dalam berbisnis, pelayanan yang baik bagi pelanggan, memiliki keramahan pada pelanggan dan masyarakat, senantiasa bekerja keras (Artama, 2020).

Menurut Pailis (2017) setiap wirausaha yang berhasil mempunyai empat unsur yang mendukung yaitu : a) kemampuan hubungannya dengan skill atau keterampilan, 2) keberanian hubungannya dengan emosional dan mental, 3) eteguhan hati hubungannya dengan motivasi diri dan 4) kreativitas yang memerlukan sebuah inspirasi sebagai cikal bakal ide untuk menentukan peluang berdasar intuisi.

Faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha dapat diketahui dari dua faktor yaitu faktor internal dan faktor eksternal (Pamungkas, 2014). Faktor internal yang diantaranya yaitu; kualitas sdm, penguasaan organisasi, struktur organisasi, sistem manajemen, partisipasi, kultur/budaya bisnis, kekuatan modal, jaringan bisnis dengan pihak luar, dan tingkat *entrepreneurship*.

Faktor eksternal dapat dibagi menjadi dua yaitu faktor pemerintah dan non pemerintah. Faktor pemerintah diantaranya, kebijakan ekonomi, birokrat, politik, dan tingkat demokrasi. Faktor non pemerintah yaitu; sistem perekonomian, sosiokultur budaya masyarakat, sistem perburuhan dan konsidisi perburuhan. Riyanti dalam Rahmi Faktor keberhasilan usaha yang digunakan dalam penelitian ini adalah faktor internal.

### 2.1.7 Indikator Keberhasilan Usaha

Menurut Noor (2007) kriteria kesuksesan dapat dilihat dari beberapa hal penting dan dalam penelitian ini dibuat sebagai indikator keberhasilan usaha, yaitu:

1. Laba (*profitability*) merupakan tujuan utama dari bisnis, dimana peningkatan kekayaan dari hasil penanaman modal.
2. Produktivitas dan efisiensi, 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 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 dan etika usaha 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 perusahaan terbagi menjadi dua, yaitu *internal trust* dan *external trust*. *Internal trust* adalah amanah dari segenap orang yang ada dalam perusahaan. Sedangkan, *external trust* adalah timbulnya rasa amanah atau percaya diri segenap stakeholder perusahaan, baik itu konsumen, pemasok, pemerintah, maupun masyarakat luas, bahkan juga pesaing.

### 2.1.8 UMKM

Di Indonesia, definisi UMKM diatur dalam Undang-Undang Republik Indonesia No.20 Tahun 2008 tentang UMKM. Pasal 1 dari UU tersebut, dinyatakan bahwa usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha perorangan yang memiliki kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam UU tersebut. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan anak cabang, baik langsung maupun tidak langsung, dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam UU tersebut.

Di dalam Undang-undang tersebut, kriteria yang digunakan untuk mendefinisikan UMKM seperti yang tercantum dalam Pasal 6 adalah nilai kekayaan bersih atau nilai aset tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau hasil penjualan tahunan. Dengan kriteria sebagai berikut:

- a. Usaha mikro adalah unit usaha yang memiliki aset paling banyak Rp.50 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dengan hasil penjualan tahunan paling besar Rp.300 juta.
- b. Usaha kecil dengan nilai aset lebih dari Rp. 50 juta sampai dengan paling banyak Rp.500 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.300 juta hingga maksimum Rp.2.500.000.
- c. Usaha menengah adalah perusahaan dengan nilai kekayaan bersih lebih dari Rp.500 juta hingga paling banyak Rp.100 milyar hasil penjualan tahunan di atas Rp.2,5 milyar sampai paling tinggi Rp.50 milyar.

Namun definisi UMKM berdasarkan tiga alat ukur ini berbeda menurut negara. Karena itu, memang sulit membandingkan pentingnya atau peran UMKM antar negara. Usaha Kecil dan Menengah disingkat UKM adalah sebuah istilah yang mengacu ke jenis usaha kecil yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp200 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dan usaha yang berdiri sendiri. Menurut Keputusan Presiden RI no. 99 tahun 1998 pengertian Usaha Kecil adalah: “Kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dengan bidang usaha yang secara

Diakui, bahwa Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) memainkan peran penting di dalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi, tidak hanya di negara-negara sedang berkembang, tetapi juga di negara-negara maju. Di negara maju, UMKM sangat penting, tidak hanya kelompok usaha tersebut menyerap paling banyak tenaga kerja dibandingkan usaha besar, seperti halnya di negara sedang berkembang, tetapi juga kontribusinya terhadap pembentukan atau pertumbuhan produk domestik bruto (PDB) paling besar dibandingkan kontribusi dari usaha besar.

## **2.2 Penelitian Terdahulu**

Penelitian terdahulu berguna sebagai bahan pertimbangan dan sebagai salah satu acuan dalam melakukan penelitian sehingga peneliti dapat memperkaya teori yang digunakan dalam mengkaji penelitian yang dilakukan. Berikut beberapa penelitian terdahulu guna merelevansikan hubungan penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan peneliti lakukan yaitu keberhasilan usaha (Y), pengetahuan kewirausahaan ( $X_1$ ) dan motivasi kewirausahaan ( $X_2$ ), diantaranya :

Tabel 2.1 PENELITIAN TERDAHULU

Penulis dan Judul	Metode Analisis	Hasil Penelitian
Sanjaya (2017) “Pengaruh pengetahuan kewirausahaan dan motivasi terhadap keberhasilan usaha pada kafe di Jalan Setia Budi Medan”	Metode analisis deskriptif dan regresi linier berganda	Menunjukkan pengetahuan kewirausahaan ( $X_1$ ) berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha ( $Y$ ) dan motivasi ( $X_2$ ) berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha ( $Y$ ).
Pasaribu (2018) “Pengaruh pengetahuan kewirausahaan dan karakteristik individu terhadap keberhasilan <i>cafe</i> dan <i>coffee shop</i> di Kecamatan Medan Sunggal”	Analisis regresi linier berganda	Menunjukkan bahwa pengetahuan kewirausahaan dan karakteristik individu secara parsial dan simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan <i>Cafe Dan Coffee Shop</i> di Kecamatan Medan Sunggal.
Gultom dan Agustine (2021) “Pengaruh motivasi berwirausaha dan pengetahuan kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha bisnis farmasi di Kecamatan Medan Petisah”	Analisis regresi linier berganda	Menunjukkan; 1) motivasi berwirausaha dan pengetahuan kewirausahaan secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha pada bisnis farmasi di Kecamatan Medan Petisah. 2) motivasi berwirausaha dan pengetahuan kewirausahaan secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha pada bisnis farmasi di Kecamatan Medan Petisah. 3) nilai R square ( $R^2$ ) menunjukkan motivasi berwirausaha dan pengetahuan kewirausahaan mempunyai pengaruh terhadap keberhasilan usaha. Sedangkan sisanya dipengaruhi oleh faktor lain yang berasal dari luar model penelitian ini seperti kemampuan usaha dan karakteristik kewirausahaan.
Indriyatni (2013) “Analisis faktor faktor yang berpengaruh terhadap keberhasilan usaha mikro dan kecil”.	Analisis regresi berganda.	Menunjukkan 1) faktor modal kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha mikro dan kecil dengan tingkat signifikansi sebesar 0,002 dan tingkat pengaruh sebesar 0,230, 2) faktor kemampuan/skill berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha mikro dan kecil dengan tingkat signifikansi sebesar 0,015 dan tingkat pengaruh sebesar 0,206, 3) faktor lokasi usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha mikro dan kecil dengan tingkat signifikansi sebesar 0,003 dan tingkat pengaruh sebesar 0,240 dan secara simultan ketiga faktor tersebut juga terbukti berpengaruh terhadap keberhasilan usaha mikro dan kecil dengan tingkat adjusted $R^2$ sebesar 34,8 %.

### 2.3 Kerangka Berpikir

Seorang wirausaha tidak berhasil apabila tidak memiliki pengetahuan kewirausahaan dan motivasi. Kewirausahaan adalah kemampuan inovatif yang dijadikan dasar, kiat, dan sumber daya untuk mencari peluang menuju sukses.

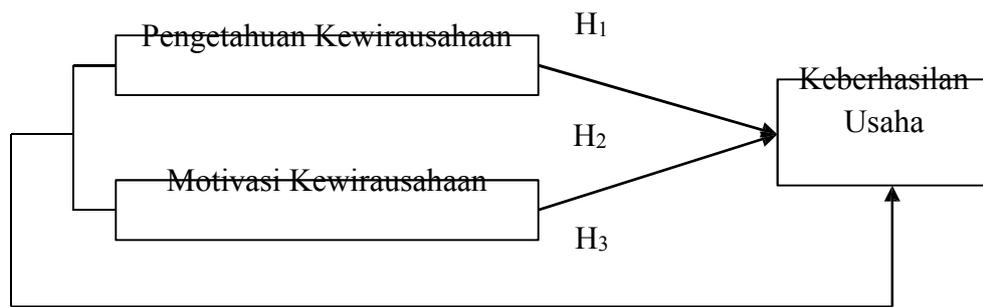
Pengertian tersebut sejalan dengan perilaku kewirausahaan yang harus mempunyai "*the expert idea generation*" yang salah satunya keinginan untuk melakukan inovasi yang memerlukan pengetahuan yang luas, demikian pula dengan motivasi. Pengetahuan kewirausahaan adalah dasar dari sumber daya kewirausahaan yang terdapat di dalam diri individu. Seorang wirausaha tidak akan berhasil apabila tidak memiliki pengetahuan, kemampuan, dan kemauan. Ada kemauan tetapi tidak memiliki pengetahuan dan kemampuan tidak akan membuat seseorang menjadi wirausaha yang sukses. Motivasi kewirausahaan adalah suatu perangsang keinginan daya penggerak kemauan bekerja seseorang, setiap motif mempunyai tujuan tertentu yang ingin dicapai (Sanjaya, 2017).

Menurut Mudjiarto dan Wahid (2013) indikator pengetahuan kewirausahaan diantaranya; mengetahui usaha yang sedang dijalankan artinya wirausaha mengetahui dengan jelas apa bisnis yang dilakukan sekarang dan prospek di masa depan. Mengetahui penyusunan rencana bisnis yang artinya pernyataan formal atas tujuan berdirinya sebuah bisnis. Memahami cara memasarkan produk artinya bagaimana sebuah usaha memasarkan produk untuk mencapai tujuannya. Tanggung jawab terhadap artinya menghormati hak-hak untuk memperlanjar proses kerja. Memahami tanggung jawab keberhasilan dan kesehatan makanan dan minuman artinya bertanggung jawab atas produk usaha dan menjamin kandungan gizi produk untuk mencapai keberhasilan usaha.

Menurut Sardiman (2017) indikator motivasi kewirausahaan diantaranya; Tekun menghadapi tugas (dapat bekerja terus-menerus dalam waktu yang lama, tidak pernah berhenti sebelum selesai). Ulet menghadapi kesulitan (tidak lekas putus asa). Menunjukkan minat terhadap bermacam-macam masalah (misalnya masalah pembangunan agama, politik, ekonomi dan keadilan). Lebih senang bekerja mandiri. Cepat bosan pada tugas-tugas yang rutin (hal-hal yang bersifat mekanis, berulang-ulang begitu saja sehingga kurang kreatif). Dapat mempertahankan pendapatnya (kalau sudah yakin akan sesuatu). Tidak mudah melepaskan hal yang diyakini itu. Senang mencari dan memecahkan masalah.

Menurut Noor (2007) indikator keberhasilan usaha diantaranya; laba (*profitability*) merupakan tujuan utama dari bisnis, dimana peningkatan kekayaan dari hasil penanaman modal. Produktivitas dan efisiensi, besar kecilnya produktivitas suatu usaha akan menentukan besar kecilnya produksi. Daya saing adalah kemampuan atau ketangguhan dalam bersaing untuk merebut perhatian dan loyalitas konsumen. Kompetensi dan etika usaha merupakan akumulasi dari pengetahuan, hasil penelitian, dan pengalaman secara kuantitatif maupun kualitatif dalam bidangnya. Terbangunnya citra baik perusahaan terbagi menjadi dua, yaitu *internal trust* dan *external trust*.

Pada penelitian ini peneliti ingin melihat seorang wirausaha dalam mengelola bisnis apakah pengetahuan kewirausahaan dan motivasi kewirausahaan mempengaruhi keberhasilan UMKM di Kecamatan Medan Perjuangan secara parsial dan simultan. Berdasarkan latar belakang masalah, tinjauan landasan teori dan penelitian terdahulu yang relevan, maka dapat disusun suatu kerangka pemikiran dalam penelitian ini, seperti yang disajikan dalam gambar berikut :



Gambar 2.1 KERANGKA BERPIKIR'

## 2.4 Hipotesis Penelitian

Hipotesis merupakan sebagai jawaban sementara terhadap rumusan masalah-masalah penelitian, oleh karena itu rumusan masalah penelitian biasanya disusun dalam bentuk kalimat pernyataan. Berdasarkan perumusan masalah yang sudah diuraikan, maka peneliti merumuskan hipotesis sebagai berikut :

1. Pengetahuan kewirausahaan dan motivasi kewirausahaan berpengaruh secara simultan, positif dan signifikan terhadap keberhasilan UMKM pada Kecamatan Medan Perjuangan.
2. Pengetahuan kewirausahaan berpengaruh secara parsial, positif dan signifikan terhadap keberhasilan UMKM pada Kecamatan Medan Perjuangan.
3. Motivasi kewirausahaan berpengaruh secara parsial, positif dan signifikan terhadap keberhasilan UMKM pada Kecamatan Medan Perjuangan.

## 2.5 Definisi dan Batasan Operasional

Untuk menghindari salah pengertian dan kesalah pahaman maka akan diuraikan beberapa defenisi dan batasan operasional yang digunakan dalam proposal sebagai berikut :

Tabel 2.2 DEFINISI DAN BATASAN OPERASIONAL

Variabel	Operasional	Indikator	Ukuran
Keberhasilan usaha (Y) Keberhasilan usaha adalah sebagai tingkat pencapaian hasil atau tujuan organisasi (Suryana, 2010)	Dioperasionalkan sebagai penilaian pemilik UMKM bidang kuliner di Kecamatan Medan Perjuangan pada level organisasi selama 1 tahun terakhir, terkait keberhasilan usaha.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Produktivitas</li> <li>• Perubahan di tingkat kepegawaian</li> <li>• Rasio finansial</li> </ul>	Skala ordinal
Pengetahuan Kewirausahaan (X <sub>1</sub> ) Pengetahuan kewirausahaan adalah dasar dari sumber daya kewirausahaan yang terdapat di dalam diri individu (Nurhaliman, 2017).	Dioperasionalkan sebagai penilaian pemilik UMKM bidang kuliner di Kecamatan Medan Perjuangan pada level organisasi selama 1 tahun terakhir, terkait pengetahuan kewirausahaan.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mengetahui usaha yang sedang dijalankan</li> <li>• Mengetahui penyusunan <i>business plan</i></li> <li>• Memahami cara memasarkan produk, tanggung jawab terhadap</li> <li>• Memahami tanggung jawab keberhasilan</li> <li>• Kesehatan makanan dan minuman.</li> </ul>	Skala ordinal
Motivasi Kewirausahaan (X <sub>2</sub> ) Motivasi kewirausahaan adalah suatu perangsang keinginan daya penggerak kemauan bekerja seseorang, setiap motif mempunyai tujuan tertentu yang ingin dicapai (Sanjaya, 2017)	Dioperasionalkan sebagai penilaian pemilik UMKM bidang kuliner di Kecamatan Medan Perjuangan pada level organisasi selama 1 tahun terakhir, terkait motivasi kewirausahaan.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Adanya hasrat dan keinginan berhasil</li> <li>• Adanya dorongan dan kebutuhan dalam berwirausaha</li> <li>• Adanya harapan dan cita-cita masa depan</li> <li>• Adanya penghargaan dalam berwirausaha</li> <li>• Adanya kegiatan yang menarik dalam berwirausaha</li> </ul>	Skala ordinal

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1 Desain Penelitian**

Desain penelitian ini berawal dari masalah yang bersifat kuantitatif yang artinya penelitian ilmiah yang sistematis terhadap bagian-bagian dan fenomena serta kausalitas hubungan-hubungannya dengan cara studi survei dan membatasi permasalahan yang ada pada rumusan masalah (Santoso dan Japariato, 2015). Rumusan masalah dinyatakan dalam kalimat pertanyaan, selanjutnya peneliti menggunakan teori untuk menjawabnya. Studi survei adalah metode penelitian kuantitatif yang digunakan untuk mendapatkan data yang terjadi pada masa lampau atau saat ini, tentang pendapat, karakteristik, perilaku, hubungan variabel dan untuk menguji beberapa hipotesis tentang variabel dari sampel yang diambil dari populasi tertentu (Aryani dkk, 2014).

Desain penelitian adalah kerangka kerja yang digunakan untuk melaksanakan penelitian. Desain penelitian memberikan prosedur untuk mendapatkan informasi yang diperlukan untuk menyusun atau menyelesaikan masalah dalam penelitian. Oleh sebab itu, desain penelitian yang baik akan menghasilkan penelitian yang efektif dan efisien.

#### **3.2 Penentuan Populasi dan Sampel**

##### **3.2.1 Penentuan Populasi**

Menurut Sugiyono (2010) populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas: objek/subjek yang mempunyai kuantitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik

kesimpulannya. Berdasarkan kualitas dan ciri tersebut, populasi dapat dipahami sebagai sekelompok individu atau objek pengamatan yang minimal memiliki satu persamaan karakteristik. Populasi dalam penelitian ini adalah 30 pelaku UMKM bidang kuliner yang menjual aneka makanan dan minuman di Kecamatan Medan Perjuangan (Data Binaan Dinas Koperasi UKM Kota Medan Tahun 2021).

### **3.2.2 Penentuan Sampel**

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Pada penelitian ini penulis melakukan teknik penarikan sampel secara *Non Probability Sampling* yaitu dengan menggunakan sampling sensus atau sampling jenuh karena seluruh populasi dijadikan sampel (Fitria dan Ariva, 2018), sehingga jumlah sampel pada penelitian ini sebanyak 30 pelaku UMKM bidang kuliner yang menjual aneka makanan dan minuman di Kecamatan Medan Perjuangan.

### **3.3 Metode Pengumpulan Data**

Metode pengumpulan data pada penelitian ini ada 2 bentuk yaitu ;

#### **1. Kuesioner**

Data yang diperoleh dalam penelitian ini didapatkan langsung dari pengisian kuesioner (terlampir) yang ditujukan kepada responden tentang tanggapan mengenai pengetahuan kewirausahaan dan motivasi kewirausahaan terhadap keberhasilan UMKM bidang kuliner di Kecamatan Medan Perjuangan.

#### **2. Metode wawancara**

Metode ini merupakan suatu jenis pengumpulan data dimana peneliti mengajukan pertanyaan secara lisan untuk mendapatkan informasi apakah

responden pelaku pelaku UMKM bidang kuliner di Kecamatan Medan Perjuangan.

### 3.4 Instrumen Penelitian dan Skala Pengukuran

Instrumen penelitian yang dipergunakan dalam penelitian ini berupa angket atau kuisisioner yang dibuat sendiri oleh peneliti. Instrumen penelitian adalah suatu alat pengumpul data yang digunakan untuk mengukur fenomena alam maupun sosial yang diamati. Instrumen yang digunakan dalam penelitian ini dimaksudkan untuk menghasilkan data yang akurat yaitu dengan menggunakan skala ordinal. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan jenis instrumen angket atau kuesioner dengan pemberian skor dan kriteria enam jenis untuk memperoleh hasil yang lebih akurat, skor tersebut dapat dilihat sebagai berikut :

Tabel 3.1 SKOR KUISISIONER

No	Kriteria		Pemberian Skor
1.	Sangat Tinggi	<b>ST</b>	6
2.	Tinggi	<b>T</b>	5
3.	Cenderung Tinggi	<b>CT</b>	4
4.	Cenderung Rendah	<b>CR</b>	3
5.	Rendah	<b>R</b>	2
6.	Sangah Rendah	<b>SR</b>	1

### 3.5 Uji Validitas dan Reliabilitas

#### 3.5.1 Uji Validitas

Agar penelitian ini dikatakan valid maka peneliti menggunakan alat ukur yang mengandung keterkaitan dengan tujuan penelitian agar mampu mengungkapkan suatu gejala yang sebenarnya itu valid atau tidak valid. Kevalidan penelitian ini menggunakan teknik kolerasi Product Moment, yang diaplikasikan dengan program SPSS versi 23.50 Uji ini dilakukan dengan cara

membandingkan angka  $r_{hitung}$  dan  $r_{tabel}$ . Jika  $r_{hitung}$  lebih besar dari  $r_{tabel}$ , maka item dikatakan valid, dan sebaliknya jika  $r_{hitung}$  lebih kecil dari  $r_{tabel}$ , maka item dikatakan tidak valid.  $r_{hitung}$  dicari dengan menggunakan program SPSS, Sedangkan  $r_{tabel}$  dicari dengan cara melihat tabel r dengan tingkat signifikansi 0,05.

### **5.5.2 Uji Reliabilitas**

Uji reliabilitas bertujuan untuk mengetahui sejauh mana hasil pengukuran tetap konsisten, apabila dilakukan pengukuran yang sama pula. Pengukuran reliabilitas yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan alat analisis SPSS versi 23, yakni dengan uji statistik Cronbach Alpha. Suatu variabel dinyatakan reliabel jika nilai Cronbach Alpha  $r_{hitung} > 0,239$ .

## **3.6 Metode Analisis Data**

### **3.6.1 Analisis Deskriptif**

Menurut Sugiyono dalam Prabowo dan Heriyanto (2013) analisis statistik deskriptif digunakan untuk menganalisa data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi. Analisis statistik deskriptif bekerja dengan menggambarkan distribusi data. Distribusi data yang dimaksud adalah pengukuran tendensi pusat dan pengukuran bentuk. Teknik yang digunakan dalam statistik deskriptif pada penelitian ini adalah rata-rata dan standar deviasi. Statistik deskriptif diperoleh dari hasil olah data SPSS dan dibandingkan dengan hipotesis penelitian.

### **3.6.2 Asumsi Klasik**

#### **3.6.2.1 Uji Normalitas**

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal. Model regresi yang baik memiliki distribusi data normal atau mendekati normal (Napitupulu, 2017). Metode untuk menguji normalitas adalah dengan melihat *normal probability plot*. *Normal probability plot* adalah membandingkan distribusi kumulatif data yang sesungguhnya dengan distribusi kumulatif dari distribusi normal.

Distribusi normal akan membentuk satu garis lurus diagonal, dan plotting data residual akan dibandingkan dengan garis diagonal. Apabila distribusi data residual normal, maka garis yang menggambarkan data sesungguhnya akan mengikuti garis diagonalnya. Dalam penelitian ini, untuk mendeteksi normalitas dengan grafik *Normality Probability Plot*. Dasar pengambilan keputusan dari analisis *normal probability plot* adalah sebagai berikut :

- a. Jika data menyebar disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal menunjukkan pola distribusi normal, maka regresi memenuhi asumsi normalitas.
- b. Jika data menyebar jauh dari garis diagonal dan atau tidak mengikuti arah garis diagonal tidak menunjukkan pola distribusi normal, maka model regresi tidak memenuhi asumsi normalitas.

#### **3.6.2.2 Uji Heterokedastisitas**

Suatu asumsi pokok dari model regresi linier klasik adalah bahwa gangguan (*disturbance*) yang muncul dalam regresi adalah homoskedastisitas, yaitu semua gangguan tadi mempunyai varian yang sama (Nurmanto, 2018). Uji

Heteroskedastisitas bertujuan untuk melihat apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain. Jika variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain tetap, maka disebut homoskedastisitas, dan jika berbeda disebut heteroskedastisitas.

Untuk menentukan heteroskedastisitas dapat menggunakan grafik scatterplot. Titik-titik yang terbentuk harus menyebar secara acak, tersebar baik di bawah maupun di atas angka 0 pada sumbu Y dan tidak memiliki pola teratur. Bila kondisi ini terpenuhi maka tidak terjadi heteroskedastisitas sehingga model regresi layak untuk digunakan. Untuk menentukan heteroskedastisitas dapat menggunakan grafik *scatterplot* dengan deteksi heteroskedastisitas. Deteksi heteroskedastisitas dapat dilakukan dengan metode scatter plot dengan memplotkan nilai *ZPRED* (nilai prediksi) dengan *SRESID* (nilai residualnya). Model yang baik didapatkan jika tidak terdapat pola tertentu pada grafik, seperti mengumpul di tengah, menyempit kemudian melebar atau sebaliknya melebar kemudian menyempit.

### **3.6.2.3 Uji Multikolinearitas**

Multikolinearitas adalah suatu keadaan dimana terdapat korelasi antar variabel prediktor ketika dalam model regresi menggunakan lebih dari satu variabel prediktor. Uji multikolinearitas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas (*independen*). Indikator model regresi yang baik adalah tidak adanya korelasi di antara variabel independen (Akila, 2017).

Jika variabel independen saling berkorelasi, maka variabel-variabel ini tidak ortogonal. Variabel ortogonal adalah variabel independen yang nilai korelasi

antar sesama variabel independen sama dengan nol. Multikolinearitas dapat dilihat dari *tolerance value* dan lawanya *Variance Inflation Faktor (VIF)*. *Tolerance* mengukur variabilitas variabel independen yang terpilih yang tidak dijelaskan oleh variabel independen lainnya. Jadi nilai *tolerance* yang rendah sama dengan nilai *VIF* tinggi (karena  $VIF = 1/tolerance$ ). Pengujian multikolinearitas dapat dilakukan sebagai berikut :

- *Tolerance value* < 0,10 atau *VIF* > 10 : terjadi multikolinearitas.
- *Tolerance value* > 0,10 atau *VIF* < 10 : tidak terjadi multikolinearitas.

### 3.6.3 Regresi Linear Berganda

Regresi linear berganda merupakan suatu linear yang menjelaskan ada tidaknya suatu hubungan fungsional dan meramalkan pengaruh dua variabel independen (X) atau lebih terhadap variabel dependen (Y). Dalam analisis berganda, akan digunakan X yang menggambarkan seluruh variabel yang termasuk di dalam analisa dan variabel dependen (Hendri dan Setiawan, 2017). Bentuk umum persamaan regresi linear berganda dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

$$Y = a_0 + a_1X_1 + a_2X_2 + e + \dots + a_kX_k$$

Dimana :

Y = variabel terikat (keberhasilan usaha)

$a_0$  = konstanta regresi

$a_1, a_2, a_3$  = koefisien regresi

$X_1$  dan  $X_2$ , = variabel bebas (pengetahuan kewirausahaan dan motivasi kewirausahaan)

e = *standard error*

### 3.6.4 Uji Hipotesis

#### 3.6.4.1 Singnifikan Parsial (Uji-T)

Alasan uji t dilakukan untuk menguji tingkat signifikan dari pengaruh variabel independen secara parsial atau masing-masing terhadap variabel dependen. Uji dilaksanakan dengan langkah membandingkan  $t_{hitung}$  dengan  $t_{tabel}$ . Dengan ketentuan jika  $t_{hitung} > t_{tabel}$  dan nilai signifikan  $< 0,05$  ( $\alpha : 5\%$ ), maka variabel *independen* secara parsial berpengaruh signifikan terhadap variabel *dependen*. Dimana kriteria pengambilan keputusan yang digunakan adalah sebagai berikut :

- $t_{hitung} < t_{tabel}$  dan nilai signifikan  $< 0,05$  ( $\alpha : 5\%$ ), maka  $H_0$  diterima dan  $H_1$  ditolak.
- $t_{hitung} > t_{tabel}$  dan nilai signifikan  $> 0,05$  ( $\alpha : 5\%$ ), maka  $H_0$  ditolak dan  $H_1$  diterima.

Hipotesisnya :

$H_0$  : Variabel bebas secara parsial memiliki pengaruh yang tidak signifikan terhadap variabel terikat.

$H_1$  : Variabel bebas secara parsial memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap variabel terikat.

Untuk membandingkan nilai  $t_{hitung}$  dan  $t_{tabel}$ , nilai  $F_{tabel}$  menggunakan distribusi  $t_{tabel}$  dengan menghitung dengan rumus  $t = (\alpha/2;n-k)$  dimana k adalah jumlah variabel bebas,  $\alpha$  adalah nilai signifikan (5%) dan n adalah jumlah responden. Kemudian nilai tersebut disesuaikan pada distribusi  $t_{tabel}$  dan dibandingkan dengan  $t_{hitung}$ .

### 3.6.4.2 Signifikan Simultan (Uji-F)

Alasan uji signifikansi simultan ini dilakukan untuk mengetahui seberapa besar variabel independen ( $X_1$  dan  $X_2$ ) secara bersama-sama berpengaruh terhadap variabel dependen ( $Y$ ). Analisa uji F dilakukan dengan membandingkan F hitung dan F tabel. Namun sebelum membandingkan nilai F tersebut, harus ditentukan tingkat kepercayaan ( $1-\alpha$ ) agar dapat ditentukan nilai kritisnya (Zaka dan Sutopo, 2017). Adapun nilai Alpha yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebesar 0,05. Dimana kriteria pengambilan keputusan yang digunakan adalah sebagai berikut:

- Apabila  $F_{hitung} > F_{tabel}$  atau  $Sig < \alpha$  maka :  $H_1$  diterima dan  $H_0$  ditolak.
- Apabila  $F_{hitung} < F_{tabel}$  atau  $Sig > \alpha$  maka :  $H_1$  ditolak dan  $H_0$  diterima.

Hipotesisnya :

$H_0$  : Variabel bebas secara simultan memiliki pengaruh yang tidak signifikan terhadap variabel terikat.

$H_1$  : Variabel bebas secara simultan memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap variabel terikat.

Untuk membandingkan nilai  $F_{hitung}$  dan  $F_{tabel}$ , nilai  $F_{tabel}$  menggunakan distribusi F tabel dengan menghitung dengan rumus  $F = (k;n-k)$  dimana k adalah jumlah variabel bebas dan n adalah jumlah responden. Kemudian nilai tersebut disesuaikan pada distribusi F tabel dan di bandingkan dengan  $F_{hitung}$ .

### 3.6.4.3 Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Pengujian koefisien determinasi ( $R^2$ ) digunakan untuk mengukur proporsi atau presentase sumbangan variabel bebas yang diteliti terhadap variabel terikat (Manurung dan Haryanto, 2015). Koefisien determinasi ( $R^2$ ) antara 0 sampai

dengan 1 ( $0 \leq R^2 \leq 1$ ). Adapun rumus untuk menentukan koefisien determinasi sebagai berikut :

$$\mathbf{Kd = R^2 \times 100\%}$$

Dimana :

R = nilai korelasi

Kd = koefisien determinasi

Kriteria untuk analisis koefisien determinasi adalah a) Jika Kd mendekati nol (0), berarti pengaruh variabel bebas terhadap variabel tidak bebas lemah dan b) Jika Kd mendekati nol (1), berarti pengaruh variabel bebas terhadap variabel tidak bebas