

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Negara Indonesia merupakan salah satu Negara yang berkembang dan Negara yang tidak lepas dari upaya untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat. Dalam upaya meningkatkan pertumbuhan ekonomi, Indonesia tidak lepas dari kegiatan usaha yang dilakukan oleh individu maupun kelompok yang berdiri diberbagai bidang dan salah satunya menumbuh kembangkan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dalam perekonomian Indonesia didukung oleh berbagai pemangku kepentingan, seperti Pemerintah Indonesia, perbankan dan juga lembaga keuangan lainnya. Hal ini dapat dilihat dari Pemerintah yang terus berusaha untuk mendorong Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dan berusaha terus memberi bantuan keuangan melalui kredit usaha. Pemerintah Indonesia juga sangat mendukung Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) ditengah maraknya pandemi covid 19. Pemerintah Indonesia memberikan bantuan kepada pemilik Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dalam bentuk modal usaha. Artinya, pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia sudah menjadi salah satu titik fokus Pemerintah dalam menangani krisis ekonomi.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) berperan penting dalam menopang perekonomian di Indonesia. Hal ini dapat dilihat dari Usaha Mikro

Kecil dan Menengah (UMKM) yang merupakan salah satu jenis usaha yang sangat banyak di Indonesia. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) juga berhasil dalam menciptakan lapangan kerja dan membantu Pemerintah dalam mengurangi angka pengangguran di Indonesia.

UMKM juga sangat berperan penting dalam pertumbuhan perekonomian daerah, salah satunya adalah UMKM Tenun Ulos. Menurut Harisan Boni Firmando (2021:2) Bahwa “Tenun merupakan salah satu seni budaya kain tradisional Indonesia yang diproduksi di berbagai wilayah di seluruh Nusantara”. Ulos merupakan tenun tradisional yang menjadi salah satu syarat utama dalam berbagai upacara adat pada masyarakat Batak Toba. Ulos sepenuhnya dari benang yang diciptakan dari tumbuh tumbuhan dan pewarna alami. Setiap helai ulos memiliki motif masing-masing dengan makna yang berbeda-beda. Seseorang penenun ulos tentu memiliki keterampilan khusus dan pengetahuan dasar dalam membuat sebuah ulos. Para penenun harus mengetahui apa saja jenis ulos dan fungsi dari masing-masing jenis ulos tersebut. Penenunannya pun dilakukan dengan tangan sehingga memakan waktu yang sangat lama untuk menyelesaikan satu lembar. Secara tradisional, ruang tenun terletak di kolong rumah-panggung, penenun ulos adalah rata-rata perempuan. Ulos tidak terpisahkan dari kehidupan orang batak. Ulos dibuat dengan menggunakan alat tradisional bukan mesin.

Pada zaman modern yang serba menggunakan teknologi ini para penenun kerajinan tenun masih eksis menggunakan alat tenun tradisional dalam proses pembuatan kain tenun, tentu hal ini sangat menarik dan cukup unik karena masih ada saja pengerajin tenun yang menggunakan tenun tradisional di era modern ini

untuk tetap mempertahankan keindahan tenunan dari alat tenun tradisional. Pengelolaan tenun ulos ini merupakan salah satu upaya untuk melestarikan dan menjaga warisan budaya leluhur. Dan tentunya mengangkat nilai dan nama ulos ini menjadi lebih berharga dan dikenal dunia.

Tabel 1.1
Data Jumlah Penenun Di Desa Silalahi tahun 2019-2021

Tahun	Jumlah Penenun
2019	256
2020	268
2021	245

Sumber : Dinas Perindustrian Perdagangan Koperasi, Usaha Kecil Dan Menengah, November 2022.

Dari tabel 1.1 terlihat bahwa jumlah UMKM Tenun Ulos Desa Silalahi Kec.Silahisabungan dari tahun 2019 hingga tahun 2021 mengalami fluktuasi. Dimana pada tahun 2019 jumlah usaha tenun Ulos mencapai 256 lalu meningkat pada tahun 2020 yaitu sebanyak 268 penenun dan pada akhirnya menurun di tahun 2021 menjadi 245 penenun.

Para penenun di desa Silalahi juga masih mengalami kendala pada saat memasarkan barang produksi atau kain ulos. hal tersebut terlihat bahwa penenun di daerah kesulitan berkembang karena terkendala kuantitas, kualitas serta pengetahuan manajemen dan pemasaran produk. usaha kecil dan menengah memiliki peran secara kuantitas seperti mampu membuka lapangan pekerjaan, peningkatan jumlah omzet dan asset usaha kecil dan menengah.

Ketidakseimbangan antara kuantitas dan kualitas tersebut merupakan masalah klasik perkembangan usaha kecil menengah berkaitan dengan rendahnya produktifitas. Keadaan ini disebabkan karena masalah modal, rendahnya kualitas sumber daya manusia usaha kecil dan menengah dalam manajemen organisasi dan lemahnya karakteristik wirausaha dari para pelaku usaha kecil dan menengah. Karena kendala yang dialami pengrajin atau penenun dalam proses penjualan hasil produksinya, dimana tidak selalu terjual pada saat produk telah siap dikerjakan. Sebagian para penenun didesa Silalahi hanya akan memproduksi tenunan mereka apabila ada pesanan, jika tidak ada pesanan maka mereka tidak akan memproduksinya karena terkendala dengan pemasarannya.

Perkembangan usaha bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah sebagai kesuksesan dalam berusaha yang dapat dilihat jumlah penjualan yang semakin meningkat dikarenakan dari kemampuan pengusaha dalam meraih peluang usaha yang berinovasi luasnya pasar yang dikuasai dan mampu bersaing.

Adapun faktor yang mempengaruhi pendapatan Usaha Tenun Ulos yang pertama yaitu Karakteristik Wirausahaan. Menjadi seorang wirausahawan memerlukan kerja keras, keuletan, kreatif dan inovatif serta keberanian untuk mengambil risiko. Karakteristik wirausaha merupakan faktor internal yang menentukan kesuksesan usaha menunjuk pada karakter-karakter seperti: memiliki semangat tinggi, memiliki keinginan untuk selalu berinovasi, selalu menerima tanggung jawab dengan sebaik mungkin, ingin berprestasi yang sangat tinggi dan berani mengambil risiko, Kewirausahaan merupakan faktor yang penting dalam usaha.

Faktor kedua yang dapat mempengaruhi pendapatan Usaha Tenun Ulos adalah Modal Usaha. Permodalan merupakan suatu dasar dalam membangun usaha dan pada umumnya menjadi kendala. Modal bisa dari diri sendiri maupun pinjaman dari pihak lain. Usaha Tenun Ulos merupakan usaha perorangan atau kelompok kecil dengan modal dari pemilik yang jumlahnya terbatas. Modal sendiri yang terbatas maka melakukan pinjaman pada bank, namun pinjaman sulit diperoleh karena persyaratan dari bank. Jadi modal adalah faktor yang mempunyai peran cukup penting dalam proses produksi, karena modal diperlukan ketika pengusaha hendak mendirikan perusahaan baru atau untuk memperluas usaha yang sudah ada, tanpa modal yang cukup maka akan berpengaruh terhadap kelancaran usaha, sehingga akan mempengaruhi pendapatan yang diperoleh. Modal dapat berasal dari modal sendiri atau modal pinjaman dari pihak lain seperti lembaga keuangan.

Masalah di atas berpengaruh pada perkembangan UMKM di Tenun Ulos desa Silalahi. Sebenarnya banyak faktor yang berpengaruh terhadap perkembangan UMKM, namun kali ini penulis hanya mengambil dua masalah saja karena penulis sadar akan keterbatasan yang dimiliki. Dua permasalahan tersebut akan digunakan sebagai variabel penelitian yang akan dilakukan di Tenun Ulos desa Silalahi terhadap perkembangan UMKM. Dengan latar belakang di atas, peneliti mengambil judul **“Pengaruh Karakteristik Wirausaha dan Modal Usaha Terhadap Perkembangan Usaha Tenun Ulos di Desa Silalahi Kab.Dairi”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian ini, maka rumusan masalah yang ingin dibahas pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Apakah terdapat pengaruh Karakteristik Wirausaha terhadap Perkembangan Usaha Tenun Ulos di Desa Silalahi Kecamatan Silahisabungan Kabupaten Dairi?
2. Apakah terdapat pengaruh Modal Usaha terhadap Perkembangan Usaha Tenun Ulos di Desa Silalahi Kecamatan Silahisabungan Kabupaten Dairi?
3. Apakah terdapat pengaruh Karakteristik Wirausaha dan Modal Usaha terhadap Perkembangan Usaha Tenun Ulos di Desa Silalahi Kecamatan Silahisabungan Kabupaten Dairi?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang ada maka diketahui tujuan dari penelitian adalah sebagai berikut

1. Untuk mengetahui seberapa besar Pengaruh karakteristik Wirausaha terhadap perkembangan Usaha Tenun Ulos di Desa Silalahi Kecamatan Silahisabungan Kabupaten Dairi.
2. Untuk mengetahui seberapa besar Pengaruh Modal Usaha terhadap perkembangan Usaha Tenun Ulos di Desa Silalahi Kecamatan Silahisabungan Kabupaten Dairi.

3. Untuk mengetahui seberapa besar Pengaruh Karakteristik Wirausaha dan Modal Usaha secara simultan terhadap Perkembangan Usaha Tenun Ulos di Desa Silalahi Kecamatan Silahisabungan Kabupaten Dairi.

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi manfaat bagi banyak pihak terutama

1. Peneliti

Sebagai wahana dalam menambah dan mengembangkan kasana ilmu pengetahuan, khususnya didalam menyikapi tentang mengenai hal-hal yang berhubungan dengan teori Karakteristik Wirausaha, Modal Usaha terhadap Perkembangan Usaha, serta Faktor-faktor yang mempengaruhinya

2. UMKM

Sebagai informasi untuk menjadi bahan evaluasi tentang pentingnya faktor Karakteristik Wirausaha dan Modal Usaha terkait hubungannya dengan Perkembangan Usaha.

3. Peneliti Selanjutnya

Sebagai referensi yang dapat dijadikan bahan perbandingan bagi peneliti lain yang melakukan penelitian berkaitan dengan karakteristik wirausaha dan modal usaha terhadap perkembangan usaha.

4. Pemerintah

Sebagai bahan masukan dalam mengambil kebijakan terkait UMKM.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teoritis

2.1.1 Definisi Wirausaha

Menurut Djatmiko dalam Muhammad Ridwan (2011:4) bahwa “wirausaha atau wiraswasta atau saudagar merupakan istilah yang melekat pada diri seseorang yang mampu berdiri sendiri karena keunggulan yang dimiliki dalam bidang usaha”.

Menurut Kasmir (2013:19) “Wirausaha (entrepreneur) adalah orang yang berjiwa berani mengambil resiko untuk membuka usaha dalam berbagai kesempatan. Berjiwa berani mengambil resiko artinya bermental mandiri dan berani memulai usaha tanpa diliputi rasa takut atau cemas sekalipun dalam kondisi tidak pasti”. Seorang wirausaha dalam pikirannya selalu mencari, memanfaatkan serta menciptakan peluang usaha yang dapat memberikan keuntungan.

Menurut Anang Firmansyah dan Anita Roosmawarni (2019:2),

“Wirausaha adalah seorang yang berani berusaha secara mandiri dengan mengerahkan segala sumber daya dan upaya meliputi kepandaian mengenali produk baru, menentukan cara produksi baru, menyusun operasi untuk pengadaan produk baru, memasarkannya, serta mengatur permodalan operasinya untuk menghasilkan sesuatu yang bernilai lebih tinggi”.

Menurut Muhammad Ridwan (2020:4) “Wirausaha (entrepreneur) adalah suatu ciri, dan watak yang ada didalam diri seseorang yang memiliki kemampuan mewujudkan gagasan kreatif dan inovatif yang menjadi dasar dalam menghadapi tantangan hidup melalui ciri mampu menilai peluang”.

Wirausaha selalu disama artikan dengan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). UMKM diatur berdasarkan UU Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, digolongkan berdasarkan kriteria sebagai berikut:

1. Kriteria Usaha Mikro Menurut Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 Pasal 6 mengenai UMKM Bab IV Pasal 6. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000 (tiga ratus juta rupiah).
2. Kriteria Usaha Kecil Menurut Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 Pasal 6 mengenai UMKM Bab IV Pasal 6. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 50.000.000 (lima puluh juta rupiah) dan paling banyak Rp. 300.000.000 (tiga ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.300.000.000 (tiga ratus juta rupiah) dan paling paling pajak Rp. 2.500.000.000 (dua miliar lima ratus juta rupiah).
3. Kriteria Usaha Menengah Menurut Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 Pasal 6 mengenai UMKM Bab IV Pasal 6. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 500.000.000 (lima ratus juta rupiah) dan paling banyak Rp. 10.000.000.000 (sepuluh miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 2.500.000.000 (dua miliar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 50.000.000.000 (lima puluh miliar rupiah).

Jadi Wirausaha yaitu kemampuan berpikir Kreatif dan berperilaku Inonatif yang dijadikan dasar, Sumber Daya, Tenaga Penggerak, Tujuan, Siasat, Kiat, dan Proses dalam menghadapi tantangan Hidup.

2.1.1.2 Tujuan dan Manfaat Wirausaha

Secara umum tujuan dan manfaat wirausaha sama dengan tujuan dan manfaat kewirausahaan, Menurut Anggiani (2018:7-10) tujuan kewirausahaan antara lain sebagai berikut:

Meningkatkat jumlah para wirausaha yang berkualitas

Ketika seseorang melakukan bisnis, tentunya ia membutuhkan sumber daya manusia yang dapat membantunya meningkatkan kualitas dari

usahanya. Dengan memberdayakan sumber daya manusia, tidak hanya dapat meningkatkan pencapaian usaha, juga dapat melatih sumber daya manusia tersebut menjadi calon wirausaha yang berkualitas.

Memajukan dan menyejahterakan masyarakat

Usaha yang sukses dan semakin besar, tentunya semakin banyak membutuhkan sumber daya manusia. Dengan memberdayakan masyarakat sekitar tempat usaha, hal tersebut dapat memberikan lapangan pekerjaan sekaligus mengurangi jumlah pengangguran.

Membudayakan semangat sikap, perilaku, dan kemampuan kewirausahaan dikalangan masyarakat

Jika dimasyarakat terdapat wirausaha yang sukses, bukan tidak mungkin hal tersebut akan menggugah semangat masyarakat disekitar untuk mencoba bisnis. Tidak hanya semangat, masyarakat juga akan belajar untuk berperilaku dan bersikap layaknya seorang wirausaha yang sukses jika ingin meraih keberhasilan dalam usahanya.

Bila tujuan kewirausahaan tersebut dijalankan dengan baik, maka akan memberikan banyak manfaat bagi masyarakat. Berikut ini beragam manfaat dari kewirausahaan yang bisa didapatkan oleh wirausaha maupun masyarakat sekitar sebagai berikut:

Selanjutnya Anggiani (2018:8) menyatakan bahwa manfaat Kewirausahaan adalah:

Membuka lowongan pekerjaan

Seorang wirausaha, tentunya memerlukan sumber daya manusia yang dapat membantunya meningkatkan hasil usaha. Semakin banyaknya wirausaha, hal tersebut berarti semakin banyak lowongan pekerjaan dan mampu menambah daya tampung pekerjaan.

Memberikan contoh ketekunan, kerja keras, dan berkepribadian unggul

Seorang pemilik usaha yang sukses akan memberikan contoh baik untuk lingkungan sekitarnya, yakni membutuhkan semangat kerja keras, berusaha dengan tekun, dan mempunyai kepribadian yang unggul.

Mendidik karyawan menjadi mandiri, tekun, disiplin dan jujur dalam bekerja.

Memberi peluang dan kebebasan untuk mengendalikan nasib sendiri

Memberikan peluang melakukan perubahan

Semakin banyak bisnis yang memulai usahanya karena mereka dapat menangkap peluang untuk melakukan berbagai perubahan yang menurut mereka sangat penting.

Memiliki peluang untuk meraih keuntungan

Walaupun pada tahap awal keuntungan bukan daya tarik utama bagi wirausaha, keuntungan bisnis merupakan faktor motivasi yang penting untuk mendirikan bisnis sendiri, kebanyakan wirausaha tidak ingin menjadi kaya raya, tetapi kebanyakan diantara mereka yang menang menjadi berkecukupan.

2.1.1.3 Sikap dan Perilaku Wirausaha

Sikap dan perilaku pengusaha dan seluruh karyawannya merupakan bagian penting dalam etika wirausaha. Oleh karena itu, dalam praktiknya sikap dan perilaku yang harus ditunjukkan oleh pengusaha dan seluruh karyawan, terutama karyawan di customer service, sales, terller, dan satpam harus sesuai dengan etika yang berlaku. Sikap dan perilaku ini harus diberikan sama mutunya kepada seluruh pelanggan tanpa pandang bulu.

Menurut Kasmir (2013:28) Adapun sikap dan perilaku yang harus dijalankan oleh pengusaha dan seluruh karyawan adalah sebagai berikut:

1. Jujur dalam bertindak dan bersikap
Sikap jujur merupakan modal utama seseorang karyawan dalam melayani pelanggan. Kejujuran dalam berkata, berbicara, bersikap, maupun bertindak.
2. Rajin, tepat waktu, dan tidak pemalas
Seorang karyawan dituntut untuk rajin dan tepat waktu dalam bekerja terutama dalam melayani pelanggan.
3. Selalu murah senyum
Dalam menghadapi pelanggan atau tamu, seorang karyawan harus selalu murah senyum. Dengan senyum kita mampu meruntuhkan hati pelanggan untuk menyukai produk atau perusahaan kita.
4. Sopan santun dan hormat
Dalam memberikan pelayanan kepada pelanggan hendaknya selalu bersikap sopan dan hormat. Dengan demikian, pelanggan juga akan menghormati pelayanan yang diberikan karyawan tersebut.
5. Serius dan memiliki rasa tanggung jawab
Dalam melayani pelanggan karyawan harus serius dan sungguh-sungguh. Karyawan harus tabah dalam menghadapi pelanggan yang sulit berkomunikasi atau yang suka ngeyel. Karyawan juga harus

mampu bertanggung jawab terhadap pekerjaannya sampai pelanggan merasa puas terhadap pelayanan yang dibirikan.

2.1.1.4 Karakteristik Wirausaha

Menurut Puji Hastuti,dkk.(2020:6),

“Karakteristik seorang wirausaha pada umumnya dapat dilihat pada saat berkomunikasi dalam rangka mengumumkan informasi maupun pada waktu menjalankan usaha dan menjalin hubungan dengan para relasi bisnis. Untuk itu dalam menjalin hubungan bisnis dengan seseorang kita harus mengetahui karakteristiknya. Karena tanpa kita perhatikan karakternya bisa-bisa kita akan rugi sendiri apabila menjalin hubungan bisnis dengan orang yang berkarakter tidak baik”.

Menurut Nyoman Budiono, (2018:12) “Karakteristik Wirausaha adalah sifat, sikap maupun tindakan seorang wirausaha dalam menjalankan usahanya agar mendapatkan hasil sesuai dengan harapan. Karakteristik melekat pada diri seseorang yang dipengaruhi oleh lingkungan dimana ia berada dan berkembang sejalan dengan bertambahnya usia dan pengalaman serta pendidikan seseorang. Berhasil atau tidaknya Seorang Wirausahawan tergantung oleh Usahanya dan bagaimana semangat kerja kerasnya”.

Jadi karakteristik Wirausaha dapat didefinisikan bahwa Karakteristik yang dimiliki Wirausaha ini nantinya akan membentuk Sikap, Intensi, Perilaku, Orientasi, ataupun Kompetensi Wirausaha yang diperlukan untuk Mengembangkan Kinerja Usahnya. Dan untuk Mengembangkan sebuah Usaha tidaklah mudah, karena dalam menjalankan Usahanya Seorang Wirausaha selalu menemui berbagai tantangan, baik tantangan Internal maupun Eksternal.

2.1.1.5 Indikator Karakteristik Wirausaha

Karakter secara bahasa diartikan dengan tabiat, sifat-sifat kejiwaan, akhlak atau budi pekerti yang dimiliki seseorang sehingga membedakannya dari orang lain. Berkarakter berarti mempunyai suatu tabiat tertentu. Karena itu buku ini akan membahas tabiat, perilaku atau sifat kejiwaan yang dimiliki seorang wirausaha yang menjadi ciri seseorang dalam aktivitas wirausaha yang dilakukannya. Karakter yang dimiliki seorang wirausaha memainkan peran penting dalam kesuksesan yang akan diraih.

Menurut Asmar Yulastri (2019:7) ,

“Wirausaha merupakan subjek dalam melaksanakan aktivitas atau proses dari kegiatan berwirausaha. Uraian definisi dari istilah Kewirausahaan dapat dikenali melalui definisi-definisi secara epistemologi. Dalam makna kata Wirausaha berasal dari dua kata “wira” dan “swasta”. Kata wira memiliki kesamaan kata dengan perwira, kesatria atau seseorang yang memiliki keberanian besar. Sedang istilah swasta berdasarkan arti katanya merupakan suatu bidang yang tidak dikuasai oleh pemerintah (non government)”.

Seorang Wirausaha adalah kemampuan untuk menghadirkan ide Kreatif dan Inovatif dalam memanfaatkan sumber daya. Menurut Agustina Siwi (2019:9) Untuk menjadi Wirausaha tersebut Seseorang harus memiliki karakter sebagai berikut:

1. Percaya diri
Percaya diri berarti memiliki keyakinan yang kuat, ketidaktergantungan pada orang lain, individualitas, dan optimis pada pekerjaannya. Seorang Wirausahawan pada umumnya memiliki keyakinan terhadap kemampuan yang mereka miliki untuk mendirikan sebuah usaha.
2. Berorientasi tugas dan hasil
Berorientasi tugas dan hasil berarti memiliki kebutuhan akan Prestasi, Berorientasi pada Laba, Ketekunan, dan Ketabahan, Tekad kerja keras, mempunyai dorongan yang kuat, Energi dan Inisiatif.
3. Pengambil resiko

Pengambil resiko berarti kemampuan mengambil resiko yang dapat diperhitungkan, mampu belajar dari kegagalan, dan menyukai tantangan. Dengan karakter tersebut Seorang Wirausahawan menyadari bahwa tidak semua faktor yang mempengaruhi tercapainya hasil berada dalam pengendaliannya.

4. Keorisinilan

Orisinil tidak berarti baru, tetapi mencerminkan hasil kombinasi baru dari komponen-komponen yang sudah ada. Seorang Wirausaha harus mampu berinovatif dan kreatif, fleksibel, punya banyak sumber, serba bisa dan mengetahui banyak hal untuk mengembangkan usahanya.

5. Berorientasi kemasa depan

Berorientasi kemasa depan yaitu pandangan kedepan. Berorientasi pada masa depan berarti keberhasilan yang diraih oleh Seorang Wirausaha pada saat ini tidak lantas membuat Seorang Wirausahawan berpuas diri dan berbangga hati. Seorang Wirausaha harus mempunyai rencana untuk Mengembangkan Usaha yang dimilikinya.

Jadi Karakteristik Wirausaha yang dikemukakan diatas menyatakan bahwa banyak Karakteristik unggul yang harus dimiliki oleh Seorang Wirausaha yang dapat menjadi ciri dari seorang Wirausaha yang sukses. Untuk memulai Berusaha, mempertahankan maupun Mengembangkan Usahanya, Karakteristik tersebut memberikan pengaruh terhadap perilaku yang muncul dari sikap yang ditunjukkan oleh Seorang Wirausaha.

2.1.2 Modal Usaha

Menurut Kasmir (2013:98),

“Modal adalah sesuatu yang diperlukan untuk membiayai operasi perusahaan mulai dari berdiri sampai beroperasi. Modal terdiri dari uang tenaga (keahlian). Modal dalam bentuk uang diperlukan untuk membiayai segala keperluan usaha, mulai dari biaya prainvestasi, pengurusan izin, biaya investasi untuk pembelian aktiva tetap, sampai dengan modal kerja. Sementara modal keahlian diperlukan untuk mengelola atau menjalankan usaha tersebut”.

Menurut Tri Siwi Agustina (2019 : 57) “Modal Usaha diartikan sebagai dana yang dipergunakan untuk menjalankan Usaha agar dapat Usaha tetap berlangsung. Dalam Berwirausaha, Modal dapat diartikan dari berbagai segi yaitu

modal untuk pertama kali membuka Usaha, Modal untuk melakukan perluasan Usaha dan Modal untuk menjalankan Usaha sehari-hari”.

Menurut Nyoman Budiono (2018:59)

“Modal adalah segala sesuatu baik berupa materi ataupun non materi yang dibutuhkan dalam membangun sebuah usaha sehingga dapat diperoleh keuntungan atau laba usaha. Modal berupa materi antara lain, uang, bangunan, mesin, kendaraan, gedung/bangunan, bahan baku dan lain-lain, sedangkan modal non materi antara lain keterampilan atau keahlian, relasi, nama baik atau citra dan lain-lain. Semuanya itu akan menunjang sebuah kelangsungan usaha”.

2.1.1.2 Jenis-Jenis Modal

Untuk mendirikan atau menjalankan suatu usaha diperlukan sejumlah modal(uang) atau tenaga (keahlian). Modal dalam bentuk uang diperlukan untuk membiayai segala keperluan usaha, mulai dari biaya prainvestasi, pengurusan izin-izin, biaya investasi untuk pembelian aktiva tetap, sampai dengan modal kerja.

Meurut Kasmir (2013:92) ada 2 jenis-jenis modal usaha yaitu:

1. Modal Investasi

Modal investasi merupakan porsi terbesar dalam komponen pembiayaan suatu usaha dan biasanya dikeluarkan pada awal perusahaan didirikan atau untuk perluasan pabrik.

Modal investasi digunakan untuk jangka panjang dan dapat digunakan berulang-ulang. Penggunaan utama modal investasi jangka panjang adalah untuk membeli aktiva tetap, seperti tanah , banguna atau gedung, mesin-mesin, peralatan, kendaraan,serta investaris lainnya.

2. Modal Kerja

Modal kerja yaitu modal yang digunakan untuk membiayai operasional perusahaan pada saat perusahaan sedang beroperasi. Modal kerja digunakan untuk keperluan membeli bahan baku, membayar gaji karyawan dan biaya pemeliharaan serta biaya-biaya lainnya.

Jadi kedua jenis modal tersebut berbeda baik dalam penggunaannya maupun jangka waktunya. Modal investasi biasanya digunakan untuk jangka

panjang dan dapat digunakan berulang-ulang biasanya umurnya lebih dari satu tahun. Sementara modal kerja digunakan untuk jangka pendek dan beberapa kali pakai dalam satu produksi. Jangka waktu modal kerja biasanya tidak lebih dari satu tahun.

2.1.2.2 Sumber-Sumber Modal

a. Modal Sendiri

Modal sendiri merupakan investasi pribadi dari seorang pemilik usaha serta berasal dari tabungan yang disisihkan dari penghasilan dimasa lalu, baik disimpan dirumah ataupun dibank dalam bentuk tabungan dan deposito.

b. Modal luar / Pinjaman

Modal luar atau Modal pinjaman biasanya digunakan untuk mengembangkan usaha. Seperti Koperasi Simpan Pinjam yang merupakan koperasi dengan bidang usahanya pelayanan tabungan dan pinjaman bagi anggotanya.

c. Lembaga Keuangan

lembaga keuangan merupakan badan usaha yang berfungsi menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau pinjaman.

2.1.2.3 Kelebihan dan Kekurangan Suatu Modal

Menurut Kasmir (2013:97) ada beberapa kelebihan dan kekurangan suatu modal baik modal sendiri maupun modal pinjaman. Kelebihan dan kekurangan masing-masing modal adalah sebagai berikut.

1. Kelebihan modal sendiri
 - a. Tidak ada biaya seperti biaya bunga atau biaya administrasi sehingga tidak menjadi beban perusahaan.
 - b. Tidak tergantung kepada pihak lain, artinya perolehan dana diperoleh dari setoran pemilik modal.
 - c. Tanpa memerlukan persyaratan yang rumit dan memakan waktu yang relatif lama.
 - d. Tidak ada keharusan pengembalian modal, artinya modal yang ditanamkan pemilik akan tertanam lama dan tidak ada masalah seandainya pemilik modal mau mengalihkan ke pihak lain.
2. Kekurangan modal sendiri
 - a. Jumlahnya terbatas, artinya untuk memperoleh dalam jumlah tertentu sangat tergantung dari pemilik dan jumlahnya relatif terbatas.
 - b. Perolehan dari modal sendiri dalam jumlah tertentu dari calon pemilik baru (calon pemegang saham baru) relatif lebih sulit karena mereka akan mempertimbangkan kinerja dan prospek usahanya
 - c. Kurang motivasi, artinya pemilik usaha yang menggunakan modal sendiri motivasi usahanya lebih rendah dibandingkan dengan menggunakan modal asing.
3. Kelebihan Modal Pinjaman
 - a. Jumlahnya tidak terbatas , artinya perusahaan dapat mengajukan modal pinjaman keberbagai sumber
 - b. Motivasi usaha tinggi. Jika menggunakan modal asing, motivasi pemilik untuk memajukan usaha tinggi, ini disebabkan adanya beban bagi perusahaan untuk mengembalikan pinjaman. Selain itu, perusahaan juga berusaha menjaga image dan kepercayaan perusahaan yang memberi pinjaman agar tidak tercemar.
4. Kekurangan Modal Pinjaman
 - a. Dikenakan berbagai biaya seperti bunga dan biaya administrasi. Pinjaman yang diperoleh dari lembaga lain sudah pasti disertai berbagai kewajiban untuk membayar jasa, seperti bunga, biaya administrasi, biaya provisi dan komisi, materai dan asuransi.
 - b. Harus dikembalikan. Modal asing wajib dikembalikan dalam jangka waktu yang telah disepakati.
 - c. Beban moral. Perusahaan yang mengalami kegagalan atau masalah yang mengakibatkan kerugian akan berdampak terhadap pinjaman sehingga kan menjadi beban moral atas utang yang belum atau akan dibayar.
5. Kelebihan Lembaga Keuangan
 - a. Dana yang disediakan sangat bermanfaat sekali bagi masyarakat yang sedang membutuhkannya.
 - b. Dengan adanya jaminan resiko yang ditawarkan membuat masyarakat lebih tenang.
 - c. Memberikan kesejahteraan kepada pekerja yang telah memasuki masa pensiun.
6. Kekurangan Lembaga Keuangan

Tidak adanya ATM yang tersebar luas, sehingga penyimpanan uang kurang aman.

2.1.2.4 Indikator Modal Usaha

Berdasarkan penelitian terdahulu Purwanti (2012) ada 3 Indikator Modal Usaha adalah sebagai berikut :

- a. Modal investasi
Yang dimaksud modal investasi adalah jenis modal usaha yang harus dikeluarkan yang biasanya dipakai dalam jangka panjang. Modal usaha untuk investasi nilainya cukup besar karena dipakai untuk jangka panjang , namun modal investasi akan menyusut dari tahun ke tahun.bahkan bisa dari bulan ke bulan.
- b. Modal kerja
Modal usaha yang harus dikeluarkan untuk membuat atau membeli barang dagangan. Modal kerja ini dapat dikeluarkan tiap bulan atau pada waktu-waktu tertentu.
- c. Modal operasional
Modal usaha yang harus dikeluarkan untuk membayar biaya operasi bulanan misalnya pembayaran gaji pegawai, Listrik dan sebagainya.

2.1.3 Perkembangan Usaha

Perkembangan Usaha adalah pengembangan usaha merupakan kegiatan menambah skala, menginovasi produk, memperluas pasar dan melakukan inovasi pasar (Sulaiman 2022:19-20).

“Pengembangan usaha adalah upaya yang dilakukan oleh pemerintah, pemerintah daerah, dunia usaha, dan masyarakat untuk memberdayakan usaha mikro, kecil, dan menengah melalui pemberian fasilitas, bimbingan, pendampingan dan bantuan perkuatan untuk menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan dan daya saing usaha mikro, kecil, dan menengah Muttalib” (2017:172).

“Perkembangan usaha kecil menengah adalah kemampuan seorang pengusaha kecil untuk mensosialisasikan dirinya kepada kebutuhan pangsa pasar sehingga ada perbaikan taraf hidup pada diri seorang pengusaha.Perkembangan usaha bagi usaha mikro kecil dan menengah sebagai kesuksesan dalam berusaha yang dapat dilihat jumlah penjualan yang semakin meningkat dikarenakan dari kemampuan pengusaha dalam meraih peluang usaha yang ada,berinovasi ,luasnya pasar yang dikuasai, mampu bersaing ,mempunyai akses yang luas terhadap lembaga lembaga

keuangan baik bank dan non bank sehingga dapat meningkatkan pembiayaan usahanya” (Purwanti 2012:21).

2.1.3.1 Faktor Perkembangan Usaha

Perkembangan Dunia Usaha di Indonesia mengalami pasang surut. Hal ini dipengaruhi oleh adanya faktor letak Geografis, Budaya, Kebijakan Ekonomi, dan Pengaruh Perkembangan Perekonomian di Dunia. Faktor yang mendorong Perkembangan Dunia Usaha di Indonesia adalah :

- a. Kebutuhan untuk mencapai sesuatu yang lebih baik.
 - b. Kebutuhan akan ketidaktergantungan atau kebebasan.
 - c. Kebutuhan akan pembaruan.
 - d. Mencapai tingkat pendapatan yang lebih baik.
 - e. Kemampuan menyekolahkan anak dan menyejahterakan keluarga.
- Faktor penghambat dan juga sebagai pendorong pertumbuhan usaha di Indonesia yaitu:
- a. Ukuran nilai sosiokultur yang berlaku di masyarakat. Ukuran baik dan buruk di masyarakat.
 - b. Kehidupan ekonomi seperti kebijakan pemerintah, praktik bisnis, struktur pasar, dan lain-lain.
 - c. Keadaan dunia pendidikan.

2.1.2.4 Bentuk – Bentuk Perkembangan Usaha

Secara umum Perkembangan Usaha sama dengan Pengembangan Bisnis. Setelah bisnis dioperasikan sekian waktu tentu setiap wirausaha menginginkan usahanya berkembang. Pengembangan bisnis akan dilakukan ketika produk akan ditingkatkan atau mengembangkan jenis produk baru (diversifikasi produk) atau ingin mengembangkan dengan mengakuisisi perusahaan lain.

Menurut Sumual, dkk (2019:14-20) Adapun pengembangan bisnis sebagai berikut:

1. Pengembangan Produk

Selera konsumen terus berubah karena itu pengembangan produk perlu dilakukan supaya produk/jasa yang kita jual disukai oleh konsumen. Pengembangan produk/jasa adalah suatu aktivitas untuk memperbaiki atau memodifikasi produk atau jasa menjadi lebih inovatif. Pengembangan produk adalah produk baru meliputi orisinal, produk yang disempurnakan, produk yang dimodifikasi dan merk baru yang dikembangkan melalui usaha riset dan pengembangan.

2. Pengembangan Pasar

Pengembangan pasar adalah suatu upaya memperluas pasar dengan cara memperkenalkan produk/jasa ke wilayah geografis yang baru.

3. Pengembangan Organisasi

Pengembangan organisasi adalah serangkaian kegiatan penyempurnaan tujuan dan nilai-nilai organisasi, fungsi-fungsi organisasi termasuk struktur organisasi agar organisasi bisnis lebih adaptif terhadap tuntutan lingkungan bisnis, bekerja lebih efisien dan efektif sehingga kinerja bisnis meningkat. Inti dari pengembangan organisasi adalah penyesuaian dan penyempurnaan seluruh sistem organisasi oleh karena itu penyesuaian dan penyempurnaan yang pertama adalah merumuskan kembali tujuan dan nilai-nilai organisasi termasuk struktur organisasi kemudian melakukan penyesuaian dan penyempurnaan pada fungsi-fungsi organisasi seperti produksi, pemasaran, keuangan dan sumber daya manusia.

Selanjutnya Hendro dalam Sumual (2019:17) mengatakan ada beberapa hal yang dapat dilakukan dalam pengembangan pasar yaitu mengembangkan pasar dari sisi produk, sistem penjualan, strategi integrasi dan dengan cara sinergisme:

- a) Mengembangkan pasar dari sisi produknya dapat dilakukan dengan cara:

Memperbesar variasi produk misalkan ada produk dengan kemasan botol, sachet, dan lain-lain.

Melalui kategori produk yaitu kategori dewasa, remaja, ibuibu, anak-anak, kategori untuk usia diatas 50 tahun, dan lainlain. Masing-masing kategori produk bisa dibedakan secara dosis, ukuran atau kadarnya, dan hal-hal lain yang disesuaikan dengan kepentingan pemakainy.

Berdasarkan lini produk seperti produk dengan bahan herbal, produk tanpa bahan pengawet, produk dengan yang mengandung DHA atau Omega 3, dan lain-lain

Berdasarkan fungsinya, misalnya produk untuk rambut kering, produk untuk rambut berminyak, produk untuk rambut normal, dan lain-lain.

Menentukan produk baru dengan pasar yang baru. Misalnya awalnya usaha salon kecantikan dengan segment pasar anakanak sampai orang tua, sekarang diperluas dengan usaha pelatihan/kursus kecantikan

- b) Mengembangkan pasar dari sisi sistem penjualannya dengan cara:
 Mengembangkan sistem distribusi penjualan kedalam dengan cara membuka cabang baru, membuka outlet, agen, atau sejenisnya atas dana sendiri dan membuka jalur distribusi sendiri. Pengembangan juga dapat dilakukan melalui kerja sama dengan pihak lain seperti kerja sama dalam hal distribusi dengan perusahaan lain, mencari agen-agen penjualan di kotakota besar, joint venture atau kerja sama permodalan membuat distributor dalam meningkatkan penjualan.
 Mengembangkan sistem jaringan pemasaran dengan pihak lain, antara lain: membuat jaringan pemasaran secara berjenjang seperti multi level marketing. Pengembangan lainnya dengan membuat, menyusun, merencanakan sistem franchising dengan menjual jaringan, standar operasional, merek produk, perusahaan, popularitas, dan lain-lain. Pengembangan dengan cara sub-kontraktor sebagian dan 19 seluruh proses pemasaran, misalnya subkontraktor desain, supplier, broker, dan lain-lain. Pengembangan dengan melakukan kerja sama operasional atau outsourcing untuk bagian dari kegiatan pemasaran, misalnya kerja sama developer dengan broker.
 Mengembangkan pasar dengan menggabungkan bisnis yang lain dalam satu industri seperti akuisisi (menggambil alih bisnis lain) dan merger
- c) Mengembangkan pasar dengan strategi integrasi (penyatuan). Hal ini dapat dilakukan dengan cara:
 Integrasi vertikal (hulu ke hilir dari flow industry): Penyatuan integrasi vertikal dengan cara membeli perusahaan kedalam (pemasok, konsultan, produsen, dan lain-lain) atau membeli perusahaan keluar arah konsumen (distributor, wholeseller, agen, outlet, dan lain-lain). Contoh adalah perusahaan mie yang membeli perusahaan gandum, perusahaan hypermarket yang membeli perusahaan jaringan mini market, dan lain-lain.
 Integrasi horizontal (antar produk, antar kategori): Penyatuan integrasi perusahaan-perusahaan yang produknya tidak sama tetapi menunjang kesuksesan bisnisnya. Contohnya adalah perusahaan sepatu membeli perusahaan alat-alat olahraga, dan lain-lain.
- d) Mengembangkan pasar dengan sinergisme Melakukan pengembangan pasar dengan cara mengadakan perjanjian kerja sama antara dua perusahaan yang berbeda pasar dengan tujuan tukar pasar dan memperkuat satu sama lainnya karena keduanya mempunyai keistimewaan. Perusahaan yang satu ingin memasarkan produknya kepasar dan perusahaan yang lainnya ingin menambah calon pelanggan. Contohnya adalah bank dengan asuransi, rumah sakit dengan asuransi, dealer mobil dengan asuransi, dan lain-lain.

2.1.3.3 Indikator Perkembangan Usaha

Indikator Perkembangan Usaha menurut Penelitian Agustina (2016) dalam penelitiannya menyatakan bahwa Indikator Perkembangan Usaha terdiri dari:

1. Peningkatan pendapatan

Peningkatan pendapatan adalah kemampuan suatu usaha dengan seluruh modal yang bekerja didalamnya untuk menghasilkan laba selama periode tertentu.

2. Peningkatan jumlah pelanggan

Pelanggan adalah setiap orang yang memakai barang dan jasa yang tersedia dalam masyarakat, baik bagi kepentingan diri sendiri, keluarga, orang lain dan tidak untuk di perdagangkan. Jadi jumlah pelanggan adalah jumlah pembeli yang membeli dagangan atau jasa yang ditawarkan.

3. Peningkatan kualitas produk

Merupakan suatu pengelolaan kualitas atau mutu produk yang dilaksanakan perusahaan untuk menciptakan produk yang di inginkan oleh konsumen.

4. Peningkatan kualitas SDM

Usaha yang memiliki kualitas SDM yang baik, maka juga akan berdampak pada performa dan kemajuan usaha

2.2 Penelitian Terdahulu

Tabel 1.2

Penelitian Terdahulu

No	Penulis	Judul	Metodologi	Hasil Penelitian
1	Endang Purwanti (2012)	Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Modal Usaha dan Strategi Pemasaran terhadap perkembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) di Desa Dayakan dan Kalilondo di Salatiga	Metode : Kuantitatif Sumber data : Kuesioner Unit Analisis di Desa Dayakan dan Kalilondo di Salatiga	Terdapat Pengaruh karakteristik usaha, dan modal usaha terhadap perkembangan UMKM di Desa Dayakan dan Desa Kalilondo Salatiga secara signifikan sedangkan faktor strategi pemasaran tidak terbukti berpengaruh secara signifikan terhadap perkembangan usaha, kondisi ini dikarenakan pemasaran tidak dilakukan secara langsung ke konsumen namun melalui para pedagang dan toko-toko dimana pengemasan dan pemberian label dilakukan oleh pedagang dan toko-toko yang membeli produk hasil UMKM di Desa Dayakan dan Desa Kalilondo Salatiga

2	Haniyah Safitri, Khasan Setiaji, (2018)	Pengaruh modal usaha dan karakteristik wirausaha terhadap perkembangan usaha mikro dan kecil di Desa Kedungleper Kecamatan Bangsri Kabupaten Jepara.	Metode :Kuantitatif Sumber data : metode angket atau kuesioner dan metode dokumentasi. Unit analisis : Desa Kedungleper Kecamatan Bangsri Kabupaten Jeparan yang berjumlah 141 orang.	Ada pengaruh yang signifikan antara modal usaha dan karakteristik wirausaha terhadap perkembangan usaha mikro kecil di Desa Kedungleper. Hal ini berarti semakin tinggi tingkat modal usaha, semakin tinggi karakteristik wirausaha, maka semakin meningkatnya perkembangan usaha mikro kecil di Desa Kedungleper
3	Novita Putri Hana Br. Purba, (2021)	Pengaruh Karakteristik Wirausaha dan Modal Usaha Terhadap Perkembangan Usaha Tenun Ulos Tarutung	Metode : Kuantitatif Sumber Data : Kuesioner atau Angket Unit Analisis Penenun Ulos Tarutung Kabupaten Tapanuli Utara	hasil uji t variabel karakteristik wirausaha signifikan terhadap perkembangan usaha dan variabel modal usaha juga signifikan terhadap perkembangan usaha. Berdasarkan hasil uji F variabel karakteristik wirausaha dan modal usaha secara bersama-

				sama berpengaruh signifikan terhadap perkembangan usaha Tarutung Kabupaten Tapanuli Utara.
--	--	--	--	--

Sumber: Kumpulan skripsi peneliti terdahulu

2.3 Kerangka Konseptual Penelitian

2.3.1 Pengaruh Karakteristik Wirausaha Terhadap Perkembangan Usaha

Karakter Wirausaha merupakan sikap ataupun watak yang dimiliki oleh seorang pelaku usaha untuk menjalankan usahanya. Seorang pelaku usaha yang memiliki karakteristik wirausaha yang baik akan mampu menjalankan dan mengembangkan usahanya dengan baik.

Dalam buku Justin, dkk dalam Purwanti (2012:17) Karakteristik Wirausaha yaitu kebutuhan akan keberhasilan, setiap orang berbeda dalam tingkat kebutuhan keberhasilannya. Orang yang memiliki tingkat kebutuhan keberhasilan yang rendah akan merasa puas pada status yang dimiliki, sedangkan orang dengan tingkat kebutuhan keberhasilan yang tinggi senang bersaing dengan standar keunggulan dan memilih untuk bertanggung jawab secara pribadi atas tugas yang dibebankan padanya. Dorongan untuk keberhasilan tersebut tampak dalam pribadi yang ambisius yang memulai perusahaan barunya dan kemudian berkeinginan untuk mengembangkan usahanya. Banyak wirausaha yang sukses

adalah orang yang mempunyai percaya diri yang kuat, berorientasikan tugas dan hasil, mempunyai jiwa kepemimpinan, orisinal dan visioner.

Hasil penelitian terdahulu Endang Purwanti (2012:21) menunjukkan bahwa terdapat pengaruh yang positif dan signifikan faktor karakteristik wirausaha terhadap perkembangan usaha.

2.3.2 Pengaruh Modal Usaha Terhadap Perkembangan Usaha

Modal merupakan salah satu faktor penting untuk menjalankan sebuah Usaha baik Usaha Kecil maupun Usaha Menengah. Modal adalah suatu kekayaan yang dimiliki oleh pemilik usaha baik dalam bentuk barang maupun uang guna memperoleh keuntungan dimasa yang akan datang. Modal ini digunakan oleh pemilik Usaha untuk menjelaskan Usahanya dapat berkembang. Pada umumnya Modal yang digunakan oleh para Penenun di Desa Silalahi Kecamatan Silahisabungan Kabupaten Dairi ini terbatas, sehingga akan mempengaruhi perkembangan usaha dengan begitu Modal dapat mempengaruhi Perkembangan Usaha, karena semakin banyak Modal yang dimiliki pelaku Usaha maka dapat memperbesar volume Usahanya untuk berkembang.

Dalam penelitian terdahulu yang dilakukan Purwanti (2012:21) terdapat Pengaruh Positif dan Signifikan faktor Modal Usaha terhadap Perkembangan Usaha. Kemudian Novita Putri Hana Br. Purba, (2021:23) terdapat Pengaruh Signifikan antara Modal Usaha terhadap Perkembangan Usaha.

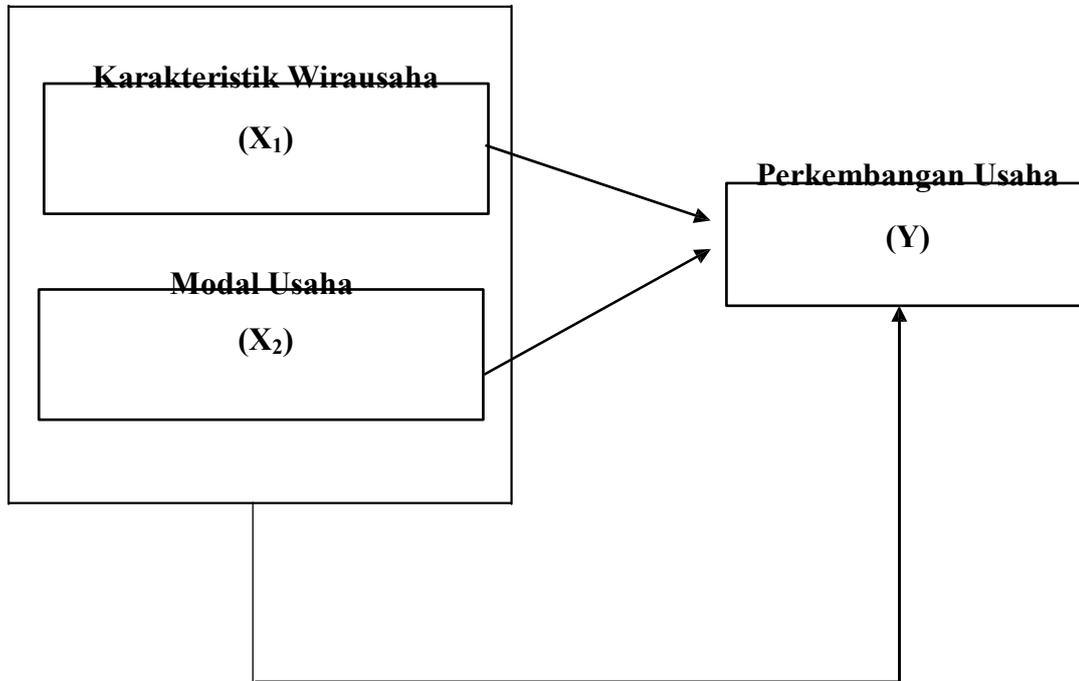
2.3.3 Pengaruh Karakteristik Wirausaha Dan Modal Usaha Terhadap Perkembangan Usaha

Karakteristik Wirausaha dapat berpengaruh terhadap Perkembangan Usaha, Karakteristik Wirausaha kebutuhan akan keberhasilan, keinginan mengambil resiko, percaya diri dan keinginan kuat untuk berbisnis (Purwanti, 2012:16-18), selain Karakteristik Wirausaha, Modal Usaha juga sangat penting untuk Mengembangkan Usaha, misalnya konsumen lebih tertarik untuk membeli dengan banyak varian agar dapat memilih dengan puas, tempat juga menjadi penentu konsumen dalam membeli. Fenomena tersebut Wirausaha harus memiliki Modal yang besar agar dapat memberikan kepuasan konsumen dalam membeli. Besar kecilnya Usaha tergantung Modal yang ada.

Dalam penelitian terdahulu dilakukan Purwanti (2012:21) bahwa Faktor Karakteristik Wirausaha dan Modal Usaha terbukti secara bersama-sama atau (simultan) mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap perkembangan usaha. Kemudian penelitian terdahulu Safitri dan Setiaji (2018:799) menunjukkan bahwa secara simultan terdapat Pengaruh antara Modal Usaha dan Karakteristik Wirausaha terhadap Perkembangan Usaha.

Berdasarkan uraian tersebut, maka dapat digambarkan kerangka konseptual yang diajukan adalah sebagai berikut:

Gambar 2.1
Kerangka Konseptual



2.4 Hipotesis

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap Rumusan Masalah Penelitian, di mana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pertanyaan. Dikatakan sementara, karena jawaban yang diberikan baru didasarkan pada teori yang relevan, belum didasarkan pada fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data. Jadi hipotesis juga dapat dinyatakan sebagai jawaban teoritis terhadap Rumusan Masalah Penelitian, belum jawaban yang empirik (Sugiyono, 2019:64). Berdasarkan Rumusan Masalah dan kerangka Konseptual di atas, maka hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah :

1. H_0 : Karakteristik Wirausaha tidak berpengaruh terhadap Perkembangan Usaha Tenun Ulos di Desa Silalahi Kecamatan Silahisabungan Kabupaten Dairi.

H_1 : Karakteristik Wirausaha berpengaruh terhadap Perkembangan Usaha Tenun Ulos di Desa Silalahi Kecamatan Silahisabungan Kabupaten Dairi.

2. H_0 : Modal Usaha tidak berpengaruh terhadap Perkembangan Usaha Tenun Ulos di Desa Silalahi Kecamatan Silahisabungan Kabupaten Dairi.

H_1 : Modal Usaha berpengaruh terhadap Perkembangan Usaha Tenun Ulos di Desa Silalahi Kecamatan Silahisabungan Kabupaten Dairi.

3. H_0 : Karakteristik Wirausaha dan Modal Usaha tidak berpengaruh secara simultan terhadap Perkembangan Usaha Tenun Ulos di Desa Silalahi Kecamatan Silahisabungan Kabupaten Dairi.

H_1 : Karakteristik Wirausaha dan Modal Usaha berpengaruh secara simultan terhadap Perkembangan Tenun Ulos di Desa Silalahi Kecamatan Silahisabungan Kabupaten Dairi.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan jenis penelitian kuantitatif. Menurut Sugiyono (2019:14) metode penelitian kuantitatif dapat diartikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, teknik pengambilan sampel pada umumnya dilakukan secara random, pengumpulan data menggunakan instrument penelitian, analisis data bersifat kuantitatif statistik dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan.

3.2 Tempat dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian merupakan objek penelitian dimana kegiatan penelitian dilakukan. Penentuan lokasi penelitian dimaksudkan untuk mempermudah atau memperjelas lokasi yang menjadi sasaran dalam penelitian. Penelitian ini dilaksanakan di wilayah UMKM Tenun Ulos di Desa Silalahi Kecamatan Silahisabungan Kabupaten Dairi di mulai pada bulan November 2022 sampai dengan April 2023

Tabel 3.2
Jadwal Kegiatan Penelitian dan Penulisan Skripsiz

No	Kegiatan	WAKTU KEGIATAN																																			
		September				Oktober				November				Desember				Januari				Februari				Maret				April				Mei			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4				
1	Pengajuan Judul	■	■																																		
2	ACC Judul			■																																	
3	Persetujuan Pembimbing					■																															
4	Bahan Literatur						■																														
5	Penyusunan Proposal							■	■																												
6	Bimbingan Proposal									■	■	■	■																								
7	Seminar Proposal												■																								
8	Revisi Proposal												■																								
9	Pengumpulan data (Penelitian)															■	■	■	■																		
10	Pengolahan Data dan Analisis Data																																				
11	Bimbingan Skripsi																																				
12	Periksa Buku																															■					
13	Penggandaan dan Tanda Tangan																															■					
14	Ujian Meja Hijau																															■					

3.3 Populasi dan Sampel Penelitian

3.3.1 Populasi

Menurut Sugiyono (2019:117) menyatakan bahwa populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas: obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Adapun populasi dalam penelitian ini adalah pengusaha Tenun Ulos di Desa Silalahi Kecamatan Silahisabungan Kabupaten Dairi yang berjumlah 245 orang.

3.3.2 Sampel

Menurut Sugiyono (2019:81) sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut.

Sampel adalah refleksi langsung dari populasi, dimana potret realitas yang akan di data berada sepenuhnya dalam sampel tersebut. Nalom Siagian (dalam buku Statistika Dasar Konseptualisasi dan Aplikasi 2021:54)

Teknik penentuan jumlah sampel dalam penelitian ini menggunakan rumus Slovin sebagai berikut :

Keterangan :

n = Besaran sampel.

N = Besaran populasi

e = Nilai Kritis (batasan ketelitian) yang diinginkan (persenan kelonggaran ketidaktelitian karena kesalahan penarikan sampel) sebesar 10%

(dibulatkan menjadi 71)

Adapun yang menjadi objek penelitian terdapat 3 desa yaitu desa silalahi 1 yang berjumlah 21 orang, desa silalahi 2 yang berjumlah 25 orang dan desa silalahi 3 yang berjumlah 25 orang. Sehingga dapat diambil kesimpulan yaitu jumlah sampel dalam penelitian ini yaitu 71 orang.

3.4 Jenis dan Teknik Pengumpulan Data

Jenis data berdasarkan sumbernya terdiri atas data primer dan data sekunder sebagai berikut :

3.4.1 Data Primer

Data Primer adalah data yang dihimpun dan diolah serta dianalisis sendiri oleh peneliti/observer secara langsung dari objeknya. Teknik pengumpulan data primer, sebagai mana dalam suatu penelitian pada umumnya, banyak dipengaruhi oleh rumusan permasalahan penelitian yang telah dibuat dalam rancangan riset.

Teknik pengumpulan data primer yang digunakan dalam penelitian ini ialah Kuesioner.

Menurut Sugiyono (2019:142) Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawabnya.

3.4.2 Data Sekunder

Data Sekunder yaitu data penelitian yang dihimpun dari bentuk data-data yang sudah jadi dalam berbagai bentuk karena telah diolah oleh orang lain. Data sekunder pada umumnya berupa bukti, catatan atau laporan historis yang tidak tersusun dalam arsip baik yang dipublikasikan dan yang tidak dipublikasikan. Data sekunder ini dikumpulkan dengan berbagai jurnal-jurnal, buku, majalah, dan peneliti terdahulu yang berkaitan dengan skripsi ini.

3.5 Defenisi Operasional

Defenisi Operasional adalah dimensi penelitian yang menyediakan data bagi peneliti untuk mengetahui bagaimana metode dalam mengukur atau menilai variabel. Defenisi operasional merupakan panduan yang benar dalam menakar sebuah variabel, yang mana akan menolong peneliti dalam mempertimbangkan variabel yang setara. Adapun defenisi operasional yang dijadikan acuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

Tabel 3.3
Definisi Operasional

Variabel	Definisi	Indikator	Skala
Karakteristik Wirausaha (X_1)	Karakteristik Wirausaha adalah sifat, sikap maupun tindakan seorang wirausaha dalam menjalankan usahanya agar mendapatkan hasil sesuai dengan harapan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Percaya diri 2. Berorientasi tugas dan hasil 3. Pengambilan resiko 4. Keorisinilan 5. Berorientasi 	Likert

		kemasa depan	
Modal Usaha (X ₂)	<p>Modal Usaha adalah segala sesuatu baik berupa materi ataupun no materi yang dibutuhkan dalam membangun sebuah usaha sehingga dapat diperoleh keuntungan atau laba usaha.</p> <p>Modal berupa materi antara lain, uang, bangunan, mesin, kendaraan, gedung/bangunan, bahan baku dan lain-lain, sedangkan modal dan non materi antara lain keterampilan atau keahlian, relasi, nama baik atau citra dan lain-lain.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Modal Investasi 2. Modal Kerja 3. Modal Operasional 	Likert
Perkembangan Usaha (Y)	<p>Perkembangan usaha adalah tugas dan proses persiapan analitis tentang peluang pertumbuhan potensial, dukungan dan pemantauan pelaksanaan peluang pertumbuhan usaha, tetapi tidak termasuk keputusan tentang strategi dan implementasi dari peluang pertumbuhan usaha.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Peningkatan pendapatan 2. Peningkatan jumlah pelanggan 3. Peningkatan kualitas produk 4. Peningkatan kualitas SDM 	Likert

3.6 Skala Pengukuran

Skala Pengukuran Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah skala likert. Skala likert adalah skala penelitian yang digunakan untuk mengukur sikap dan pendapat. Dalam skala likert responden diminta untuk melengkapi kuisioner yang mengharuskan mereka untuk menunjukkan tingkat persetujuannya terhadap serangkaian pertanyaan. Pertanyaan atau pernyataan yang digunakan dalam penelitian ini biasanya disebut dengan variabel penelitian. Skala yang digunakan untuk mengukur respon subjek kedalam 5 (lima) poin skala dengan jumlah internal yang sama.

Tabel 3.4
Skala Likert dan Bobot Nilai jawaban Responden

No	Alternatif Jawaban	Bobot Nilai
1	Sangat Setuju (SS)	5
2	Setuju (S)	4
3	Netral (N)	3
4	Tidak Setuju (TS)	2
5	Sangat Tidak Setuju (STS)	1

3.7 Analisis Data

Dalam penelitian ini menggunakan analisis Regresi Berganda dengan pengolahan data menggunakan software *SPSS 25 For Windows*. Adapun tahap-tahap analisis data dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

3.7.1 Uji Instrumen

Uji Instrumen penelitian memiliki peran penting dalam penelitian kuantitatif, karena kualitas data ditentukan oleh kualitas instrumen yang digunakan dengan maksud untuk mengetahui keadaan variabel penelitian yang

sedang diteliti. Pengujian instrumen mempunyai dua dimensi yaitu validitas data dan reabilitas data. Instrumen yang valid dan reliabel merupakan syarat mutlak untuk mendapatkan hasil penelitian yang valid dan reliabel. Analisis kuantitatif yang digunakan penelitian ini adalah dengan menggunakan uji Instrumen yaitu:

3.7.1.1 Uji Validitas

Validitas adalah suatu ukuran yang menunjukkan kevalidan suatu instrumen. Uji Validitas bertujuan untuk menguji ketepatan hasil kuesioner yang dibagikan kepada responden dan instrument penelitian. Uji validitas instrumen penelitian dapat dinyatakan valid apabila setiap item pertanyaan yang ada pada kuisisioner dapat digunakan untuk mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh Kuisisioner tersebut.

Indikator kuisisioner yang digunakan adalah :

- a. Jika nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$ (pada taraf signifikansi 5% atau 0,05) berarti instrumen penelitian valid.
- b. Jika nilai $r_{hitung} < r_{tabel}$ (pada taraf signifikansi 5% atau 0,05) berarti instrumen penelitian tidak valid.

Untuk mengukur validitas suatu perhitungan atau pengujian validitas suatu perhitungan atau pengujian validitas juga dilakukan dengan bantuan computer menggunakan program *SPSS Versi 25*.

3.7.1.2 Uji Reliabilitas

Reliabilitas adalah sebuah uji yang dilakukan untuk mengetahui tingkat konsistensi hasil pengukuran bila dilakukan pengukuran data dua kali atau lebih gejala yang sama atau untuk mengetahui apakah suatu kuesioner yang digunakan dalam pengumpulan data penelitian yang sudah dapat dikatakan reliabel atau tidak. Uji Reliabilitas digunakan untuk menguji apakah hasil kuesioner dapat dipercaya atau tidak.

Dalam penelitian ini perhitungan reliabilitas menggunakan analisis Alpha Cronbach (Salim,2012:134). Adapun dasar pengambilan keputusan dalam uji reliabilitas adalah sebagai berikut :

- a. Jika nilai Cronbach Alpha $\geq 0,60$ maka instrumen tersebut memiliki reliabilitas yang baik dan terpercaya (reliable)
- b. Jika nilai Cronbach Alpha $< 0,60$ maka instrumen tersebut tidak terpercaya.

3.7.2 Uji Asumsi Klasik

Pengujian Asumsi Klasik adalah prasyarat analisis regresi berganda yang harus dipenuhi agar penaksiran parameter dan koefisien regresi tidak bias. Pengujian asumsi klasik ini meliputi uji normalitas, uji multikolinearitas, uji autokorelasi dan uji heteroskedastisitas.

3.7.2.1 Uji Normalitas

Uji Normalitas adalah untuk melihat apakah nilai residu terdistribusi normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah memiliki residu yang terdistribusi normal. Tes normalitas karena itu tidak dilakukan untuk setiap variabel, tetapi untuk nilai residual.

Untuk menguji apakah data berdistribusi normal atau tidak, dalam penelitian ini menggunakan uji dengan statistik yaitu uji Kolmogrov-Smirnov, grafik histogram dan grafik P-Plot. Untuk mengetahui apakah Pada pengujian ini memiliki distribusi yang normal atau tidak adalah berdasarkan asumsi berikut :

1. Data dikatakan berdistribusi normal apabila pada hasil uji Kolmogrov-Smirnov terhadap nilai residual dari analisis regresi linear berganda, dihasilkan nilai signifikansi yang besarnya $> 0,05$.
2. Data dikatakan tidak berdistribusi normal apabila pada hasil uji Kolmogrov-Sminov terhadap nilai residual dari analisis regresi linear berganda, dihasilkan nilai signifikansi yang besarnya $< 0,05$.

3.7.2.2 Uji Multikolinearitas

Uji Multikolinearitas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditentukan adanya kolerasi antar variabel bebas (independen). Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi kolerasi diantara variabel bebas. Untuk menemukan ada atau tidaknya multikolinearitas dalam model regresi dapat diketahui dari nilai toleransi dan nilai variance inflation factor (VIF) sebagai berikut:

1. Apabila nilai VIF > 10 dan nilai Tolerance $< 0,1$ maka data dapat dikatakan mengandung multikolinieritas.
2. Apabila nilai VIF < 10 dan nilai Tolerance $> 0,1$ maka dapat dikatakan tidak mengandung multikolinieritas.

3.7.2.3 Uji Heteroskedastisitas

Uji Heteroskedastisitas digunakan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain. Jika variance dari setiap residual atau pengamatan ke pengamatan lain tetap, maka disebut Homokedastisitas dan jika berbeda disebut Heterokedastisitas.

Untuk mendeteksi ada atau tidaknya heterokedastisitas dalam suatu regresi linear berganda, maka dilakukan dengan melihat grafik *scatterplot*, dengan melihat pengambilan keputusan sebagai berikut :

1. Jika terdapat pola tertentu seperti titik-titik yang ada membentuk pola tertentu yang teratur (bergelombang, melebar kemudian menyempit), maka mengindikasikan bahwa terjadi heteroskedastisitas.
2. Jika tidak terdapat pola yang jelas, maupun titik-titik yang menyebar di atas dan dibawah angka 0 pada sumbu y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

3.7.3 Analisis Regresi Linier Berganda

Dalam penelitian ini Teknik analisis data menggunakan Regresi Linear Berganda, yaitu teknik analisis untuk mengetahui pengaruh antara karakteristik wirausaha (X1) dan modal usaha (X2) terhadap perkembangan usaha (Y). Metode analisis yang digunakan adalah metode regresi linear berganda dengan persamaan umum :

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

Keterangan:

Y = Perkembangan Usaha

a = Konstanta

X1 = Karakteristik Wirausaha

X2 = Modal Usaha

b1 = Koefisien regresi Karakteristik Wirausaha

b2 = Koefisien regresi Modal Usaha

e = Standar error

3.7.4 Pengujian Hipotesis

3.7.4.1 Uji Parsial (Uji t)

Uji ini menunjukkan seberapa besar pengaruh variabel independen secara parsial terhadap variabel dependen. Uji t ini dilakukan untuk pengujian yang berguna untuk mengetahui signifikan tidaknya pengaruh antara variabel

karakteristik wirausaha (X_1), modal usaha (X_2), terhadap variabel perkembangan usaha (Y).

Pengujian hipotesis dilakukan dengan membandingkan antara t_{hitung} dengan t_{tabel} untuk menguji adanya hubungan antara variabel bebas (X) secara parsial terhadap variabel terikat (Y). Adapun Kriteria yang digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan hipotesis adalah sebagai berikut:

1. Karakteristik Wirausaha (X_1)

1. Jika nilai $t_{hitung} < t_{tabel}$ pada $\alpha = 0,05$, signifikan = 95% Maka H_0 diterima H_1 ditolak.

Artinya Karakteristik Wirausaha tidak berpengaruh terhadap Perkembangan Usaha Tenun Ulos di Desa Silalahi Kecamatan Silahisabungan Kabupaten Dairi

2. Jika nilai $t_{hitung} \geq t_{tabel}$ pada $\alpha = 0,05$, signifikan = 95% Maka H_0 ditolak H_1 diterima.

Artinya Karakteristik Wirausaha berpengaruh terhadap Perkembangan Usaha Tenun Ulos di Desa Silalahi Kecamatan Silahisabungan Kabupaten Dairi

2. Modal Usaha

1. Jika nilai $t_{hitung} < t_{tabel}$ pada $\alpha = 0,05$, signifikan = 95% Maka H_0 diterima H_1 ditolak.

Artinya Modal Usaha tidak berpengaruh terhadap Perkembangan Usaha Tenun Ulos di Desa Silalahi Kecamatan Silahisabungan Kabupaten Dairi.

2. Jika nilai $t_{hitung} \geq t_{tabel}$ pada $\alpha = 0,05$, signifikan = 95% Maka H_0 ditolak H_1 diterima.

Artinya Modal Usaha berpengaruh terhadap Perkembangan Usaha Tenun Ulos di Desa Silalahi Kecamatan Silahisabungan Kabupaten Dairi.

3.7.4.2 Uji Simultan (F)

Uji F digunakan untuk mengetahui adakah pengaruh positif atau negatif secara signifikan secara bersama-sama antara variabel independen (X_1, X_2) terhadap variabel dependen (Y). Adapun kriteria dari uji F sebagai berikut :

1. Jika $F_{hitung} < F_{tabel}$ pada $\alpha = 5\%$, signifikan = 95% Maka H_0 diterima H_1 ditolak.

Artinya Karakteristik Wirausaha dan Modal Usaha tidak berpengaruh secara simultan terhadap Perkembangan Usaha Tenun Ulos di Desa Silalahi Kecamatan Silahisabungan Kabupaten Dairi.

2. Jika $F_{hitung} \geq F_{tabel}$ pada $\alpha = 5\%$, signifikan = 95% Maka H_0 ditolak H_1 diterima.

Artinya Karakteristik Wirausaha dan Modal Usaha berpengaruh secara simultan terhadap Perkembangan Usaha Tenun Ulos di Desa Silalahi Kecamatan Silahisabungan Kabupaten Dairi.

3.7.4.3 Koefisien Determinan (R^2)

Koefisien determinasi (R^2) merupakan alat ukur untuk mengukur seberapa besar kemampuan semua variabel bebas dalam menjelaskan varian dari variabel terikatnya. Nilai koefisien determinasi adalah antara nol sampai satu. Nilai R^2 yang kecil berarti kemampuan suatu variabel-variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen sangat terbatas. Dan sebaliknya jika nilainya mendekati satu berarti variabel-variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variabel-variabel dependen.