BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM), merupakan usaha produktif milik orang perseorangan atau badan usaha. UMKM selalu dikaitkan sebagai sektor yang mempunyai peranan penting dalam pembangunan ekonomi nasional, karena sebagian besar jumlah penduduknya dapat hidup dari kegiatan usaha kecil baik di sektor tradisional maupun modern. Perkembangan UMKM pada era sekarang ini sudah mengalami peningkatan dari tahun ke tahun di berbagai daerah di seluruh kota yang ada di Indonesia. Salah satunya adalah Kota Medan, yang juga memiliki peranan penting dalam pertumbuhan ekonomi di Sumatera Utara. Dengan semakin meningkatnya perekonomian Sumatera Utara juga dipengaruhi oleh para pelaku UMKM. Hal ni dapat dilihat dari jumlah pemilik usaha UMKM yang sangat banyak dan tersebar di kota Medan dengan berbagai jenis sektor usaha.

Tabel 1.1

Data Rekapitulasi Jumlah UMKM Kota Medan 2018

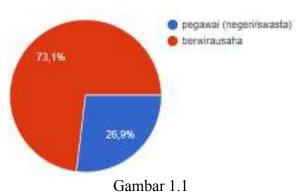
Sektor usaha	Jumlah UMKM	Persentase (%)
Produksi	301 usaha	38,94
Kuliner	438 usaha	56,66
Jasa	31 usaha	4,02
Peternakan dan perikanan	3 usaha	0.38
Jumlah	773 usaha	100

Sumber: Dinas Koperasi dan UMKM Kota Medan 2018

Pada Tabel 1.1 dijelaskan bahwa keberadaan UMKM di kota Medan sangat bervariasi. Data yang diperoleh informasi bahwa sektor usaha kuliner merupakan sektor usaha yang memiliki persentase tertinggi di kota Medan yakni

sebesar 56,66% dan sektor usaha peternakan dan perikanan merupakan sektor usaha yang memiliki persentase terkecil yakni sebesar 0,38%.

Berdasarkan informasi jumlah UMKM yang sangat banyak, hal itu juga tidak menjadi penentu dalam menyelesaikan pengangguran di kota Medan. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik kota Medan tingkat pengangguran terbuka berdasarkan daerah tempat tinggal pada tahun 2015-2017, menunjukkan bahwa tingkat pengangguran di perkotaan selalu memiliki angka yang lebih tinggi. Seperti pada tahun 2017 di kota tingkat pengangguran sebesar 62.8% sedangkan di pedesaan tingkat pegangguran sebesar 37.2% (*BPS*,2018). Diluar dari pengangguran para pelaku UMKM memilih dalam berwirausaha adalah sudah memiliki keputusan dari awal sejak tamat sekolah. Data hasil pra survei yang dilakukan peneliti pada para pelaku UMKM di kota Medan setelah tamat sekolah diperoleh informasi sebagai berikut:



Pekerjaan pertama dicari para pelaku UMKM setelah tamat sekolah di kota medan Sumber: diolah penulis hasil pra survei (2018)

Para pelaku UMKM sebelum memutuskan dalam berwirausaha sudah terlebih dahulu memiliki minat dan tujuan untuk berwirausaha. Hal itu dapat dilihat bahwa banyak para responden yang setelah tamat sekolah memutuskan untuk sebagai seorang wirausaha daripada sebagai seorang pegawai (swasta/negeri). Tetapi dalam memutuskan untuk menjadi seorang wirausaha tidak lah secepat membalikkan tangan, artinya seorang wirausaha membutuhkan jangka waktu dalam memikirkan berbagai hal mempertimbangkan sebagai seorang wirausaha. Ada selisih jangka waktu yang diperlukan agar seorang

wirausaha memutuskan mendirikan sebuah usaha, sejak seorang pelaku usaha memiliki minat sebagai seorang wirausaha. Hal tersebut dapat dilihat dari jawaban pra survei dari para pelaku UMKM kota Medan berdasarkan umur.

Umur berminat berwirausaha	Umur memutuskan berwirausaha	selisih
15 Tahun	20 Tahun	5 Tahun
17 Tahun	19 Tahun	2 Tahun
15 Tahun	16 Tahun	1 Tahun
25 Tahun	30 Tahun	5 Tahun
25 Tahun	30 Tahun	5 Tahun

Tabel 1.2 Selisih waktu keputusan dalam berwirausaha berdasarkan umur.

Sumber: Diolah oleh penulis (2019).

Pada tabel 1.2 jika diambil tahun rata-rata dalam memutuskan untuk berwirausaha adalah 3,6 tahun. Hal tersebut menyatakan bahwa dalam mengambil keputusan untuk seorang wirausaha perlu jangka waktu yang cukup lama. Dalam memutuskan untuk berwirausaha harus melalui tahap-tahap (proses) pengambilan keputusan. Keputusan berwirausaha ini didasari oleh faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal merupakan dorongan untuk melakukan wirausaha yang berasal dari dalam diri sendiri, sedangkan faktor eksternal merupakan dorongan untuk melakukan wirausaha yang berasal dari luar diri (Utami, 2007 dalam Rina 2017). Dalam memutuskan seorang wirausaha terlebih dahulu melalui minat untuk berwirausaha, ada banyak faktor yang mempengaruhi minat seseorang untuk berwirausaha, diantaranya menurut Indarti (dalam Sifa, 2016), bahwa pnentu minat berwirausaha terdiri dari 3 faktor yaitu faktor kepribadian seperti kebutuhan akan prestasi dan efikasi diri (self efficacy), faktor lingkungan seperti elemen kontekstual: akses kepada modal, informasi dan jaringan sosial dan faktor demografis seperti jender, umur, latar belakang pendidikan dan pengalaman bekerja. Selain itu Sutanto (dalam Sifa, 2016) menyatakan bahwa minat berwirausaha dapat timbul karena adanya pengaruh dari luar atau *factor* ekstrinsik diantaranya lingkungan keluarga, lingkungan masyarakat, peluang dan pendidikan. Menurut penelitian Sri bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi untuk berwirausaha salah satunya adalah faktor lingkungan keluarga.

Dalam proses mengambil keputusan seorang usahawan memerlukan suatu efikasi diri (*self efficacy*) yang dapat mendukung terciptanya kepercayaan dalam diri untuk berwirausaha (Esfandiar, 2017). Potensi dalam *self-efficacy* timbul akibat berbagai faktor pendorong baik itu faktor internal dan faktor eksternal dalam berwirausaha. Dalam penelitian ini efikasi diri merupakan faktor yang berasal dari dalam individu yang berhubungan dengan kepercayaan diri individu untuk melakukan sesuatu.

Begitu juga dengan faktor lingkungan keluarga sebagai pendukung internal usahawan. Faktor lingkungan keluarga merupakan salah satu faktor yang tidak bisa terlepas dari kehidupan seseorang, karena dalam lingkungan keluarga seorang anak bisa mendapat nilai yang sangat paling berharga, baik itu dukungan orang tua, suasana kehidupan dalam rumah, motivasi dalam keluarga, budaya kehidupan yang ada dalam keluarga, dan lain sebagainya.

Faktor berikutnya adalah pemilihan lokasi. Lokasi merupakan tempat untuk menjalankan kegiatan perencanaan pengambilan keputusan, pengendalian, proses produksi, penjualan dan tempat memajangkan barang-barang dagangan atau dekat dengan pelanggan.

Proses dalam pengambilan keputusan meliputi berbagai tahap yaitu : Penetapan tujuan yang spesifik serta pengukuran hasilnya, identifikasi masalah, pengembangan alternatif, evaluasi alternatif, seleksi alternatif, implementasi keputusan, serta pengendalian dan evaluasi (Robbins dan Coulter, 2010). Banyak hal yang harus dipertimbangkan sebelum mengambil keputusan untuk berwirausaha. Tahapan tersebut bisa dijadikan sebagai modal dasar dalam proses pengambilan keputusan.

Banyak penelitian terdahulu yang masih jarang menawarkan faktor keputusan berwirausaha melalui proses pengambilan keputusan sehingga pendekatan tersebut belum tentu menghasilkan keputusan yang baik. Untuk mengisi celah (*gap*) penelitian ini, maka penelitian ini mencoba melihat bagaimana pengaruh faktor-faktor keputusan berwirausaha melalui proses pengambilan keputusan dalam berwirausaha.

Maka berdasarkan berbagai fenomena dan kasus diatas, dalam penelitian ini menggunakan proses pengambilan keputusan sebagai variabel mediasi dalam hubungan antara faktor *self-efficacy*, lingkungan keluarga, dan pemilihan lokasi terhadap keputusan berwirausaha. maka peneliti ingin mengetahui pengaruh faktor *self-efficacy*, faktor lingkungan keluarga, serta pemilihan lokasi terhadap keputusan berwirausaha melalui proses pengambilan keputusan UMKM Kota Medan sehingga pelaku usaha dapat memutuskan untuk memulai sebuah usaha. Maka penulis tertarik memilih judul "Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Berwirausaha Melalui Proses Pengambilan Keputusan (Studi Empiris pada Start-up UMKM Kota Medan)".

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, permasalahan utama yang akan diangkat dalam penelitian ini sebagai celah (*gap*) akademis adalah terdapat sebuah pengaruh yang baik mengenai pengaruh faktor-faktor keputusan berwirausaha melalui proses pengambilan keputusan, maka dapat dirumuskan masalah penelitian sebagai berikut:

- 1. Apakah faktor internal *self-efficacy* berpengaruh signifikan terhadap keputusan berwirausaha melalui proses pengambilan keputusan berwirausaha pada UMKM *start-up* Kota Medan?
- 2. Apakah faktor internal lingkungan keluarga berpengaruh signifikan terhadap keputusan berwirausaha melalui proses pengambilan keputusan berwirausaha pada UMKM *start-up* Kota Medan?
- 3. Apakah faktor eksternal pemilihan lokasi berpengaruh signifikan terhadap keputusan berwirausaha melalui proses pengambilan keputusan berwirausaha pada UMKM *start-up* Kota Medan?
- 4. Apakah proses pengambilan keputusan berpengaruh signifikan terhadap keputusan berwirausaha pada UMKM *start-up* Kota Medan?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan dari perumusan masalah di atas, tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisa apakah *self-efficacy*, lingkungan keluarga, pemilihan lokasi berpengaruh signifikan terhadap keputusan berwirausaha melalui proses pengambilan keputusan pada pengusaha *start-up* UMKM di kota Medan.

1.4 Manfaat Penelitian

Setiap peneliti diharapkan mampu memberikan manfaat bagi pihak-pihak secara langsung maupun semua pihak yang akan membacanya. Adapun manfaat yang diharapkan dari penelitian ini diharapakan bermanfaat bagi pengusaha kecil menengah serta untuk mengetahui dan menganalisa pengaruh signifikan dari berbagai faktor yang mempengaruhi untuk berwirausaha dan penelitian ini juga memiliki manfaat bagi para alumni Universitas dan calon pengusaha dalam mengambil keputusan untuk berwirausaha. Penelitian ini sebagai syarat menyelesaikan perkuliahan, penulis juga dapat menambah wawasan ilmu pengetahuan di bidang ilmu kewirausahaan dan melatih penulis dalam mengadakan penelitian serta menerapkan teori-teori yang diperoleh dari perkuliahan

BAB II

LANDASAN TEORI, TINJAUAN EMPIRIS, KERANGKA BERPIKIR, HIPOTESIS

2.1 LANDASAN TEORI

2.1.1 UMKM Start-Up

UMKM menurut UU RI no 20 Tahun 2008 sebagai berikut :

- Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.
- 2. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.
- 3. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.
- 4. Usaha Besar adalah usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan lebih besar dari Usaha Menengah, yang meliputi usaha nasional milik negara atau swasta, usaha patungan, dan usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia.

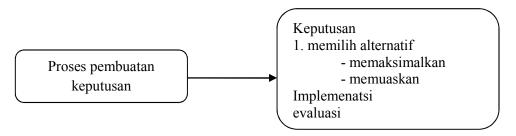
Usaha pemula (*start-up business*) merupakan perusahaan rintisan yang umurnya kurang dari lima tahun dengan tahapan pertumbuhan untuk mencapai

tujuan menuju kesuksesan sesuai yang perusahaan tentukan secara internal (Sutanto 2008). Usaha pemula dikelola oleh seseorang usahawan dengan motivasi untuk mendapatkan laba, kebebasan, impian personal dan kemandirian (Saiman, 2014). Usahawan yang berhasil adalah usahawan yang mampu bertahan dengan segala keterbatasannya, memanfaatkan, dan meningkatkan untuk memasarkan (tidak hanya menjual) peluang tersebut dengan baik serta terus menciptakan reputasi yang membuat perusahaan itu berkembang.

2.1.2 Keputusan Berwirausaha

Suatu keputusan merupakan pilihan dari beberapa alternatif yang tersedia. Keputusan adalah suatu pilihan dari beberapa alternatif (Robbins dan Coulter, 2010). Pembuatan keputusan sering diartikan dengan pemilihan alternatif terbaik dari sekian banyak alternatif melalui suatu proses. Pengambilan keputusan merupakan proses memilih satu penyelesaian dari beberapa alternatif yang ada. Rekomendasi itulah yang selanjutnya dipakai dan digunakan sebagai pedoman basis dalam pengambilan keputusan. Karena sebuah keputusan yang baik mengacu pada proses pengambilan keputusan yang baik pula. Dimensi Keputusan yang baik (Robbins & coulter, 2010):

- 1. Memilih alternatif terbaik: maksimisasi & kepuasan
- 1. Implementasi
- 3. Evaluasi



Gambar 2.1 Pembuatan keputusan manajerial

Sumber: Robbins & coulter, 2010 (dalam Rusliaman, 2016)

2.1.6.1 Indikator Keputusan Berwirausaha

Yang menjadi indikator pengambilan keputusan diadaftasi dari (Robbins & coulter, 2010) adalah sebagai berikut :

1. Memilih alternatif (memaksimalkan, memuaskan)

Memilih alternatif terbaik dari beberapa alternatif yang ada merupakan inti sebenarnya dari proses pembuatan keputusan. Proses pembuatan keputusan mengharuskan pembuat keputusan menyusun daftar alternatif yang ada yang dapat memecahkan masalah. Langkah ini membutuhkan kreativitas dari pembuat keputusan. Jika satu altenatif memiliki skor tertinggi pada setiap kriteria, maka tidak perlu dipertimbangkan bobotnya karena alternatif tersebut sudah menjadi pilihan utama.

2. Implementasi

Setelah suatu alternatif telah dipilih, maka harus menerapkannya, tetapi manajer (pengambil keputusan) juga harus mempertimbangkan penolakan orang pada saat melakukan penerapan keputusan. Hal lain yang mungkin harus dilakukan pengambil keputusan selama implementasi adalah menilai dampak dari perubahan lingkungan terhadap keputusan, terutama dengan keputusan jangka panjang.

3. Evaluasi

Hal ini merupakan evaluasi hasil keputusan untuk melihat apakah keputusan yang dibuat dapat memecahkan masalah. Jika kesalahan dilakukan pada saat melakukan evaluasi alternatif, maka proses pembuatan keputusan diulang kembali.

2.1.3 Proses pengambilan keputusan

Robbins & Coulter (2010) ada 8 (delapan) langkah dalam proses pembuatan (pengambilan) keputusan, yaitu :

1) mengidentifikai suatu masalah.

Langkah pertama dan terpenting dalam proses pengambilan keputusan adalah mendefenisikan masalah yang riil (*real Problem*). Pembuatan

keputusan dilakukan karena adanya suatu masalah. Masalah adalah suatu halangan yang membuat pencapaian tujuan atau sasaran yang diinginkan menjadi sulit. Hal yang melekat pada identifikasi masalah adalah perlunya mendefenisikan secara tepat apa yang menjadi masalah. Identifikasi merupakan suatu hal yang subjektif.

2) mengidentifikasi kriteria keputusan

Jika masalah sudah dapat diidentifikasi dan didefenisikan, maka langkah kedua adalah mengidentifikasi alternatif (kriteria) keputusan yang penting atau relevan untuk memcahkan masalah.

3) mengalokasikan bobot pada kriteria.

Jika kriteria yang relevan tidak sama arti pentingnya, maka pembuat keputusan harus memberi bobot pada masing-masing kriteria agar dapat memberinya prioritas yang tepat dalam membuat keputusan.

4) mengembangkan alternatif.

Proses pembuatan keputusan mengharuskan pembuat keputusan menyususn daftar alternatif yang ada yang dapat memecahkan masalah. Langkah ini membutuhkan kreativitas dari pembuat keputusan.

5) menganalisis alternatif.

Setelah alternatif diidentifikasi, pembuat keputusan harus mengevaluasi setiap kemungkkinan.

6) memilih sebuah alternatif.

Memilih alternatif terbaik dari beberapa alternatif yang ada merupakan inti sebenarnya dari proses pembuatan keputusan.

7) mengimplementasikan alternatif.

Setelah suatu alternatif telah dipilih, maka harus menerapkannya ddan juga harus mempertimbangkan penolakan pada saat melakukan penerapan keputusan.

8) mengevaluasi efektivitas keputusan.

Langkah terakhir dari proses pembuatan keputusan adalah mengevaluasi efektivitas keputusan. Langkah ini merupakan evaluasi hasil kepputusan untuk melihat apakah keputusan yang dibuat dapat memecahkan masalah.

2.1.3.1 Indikator Proses Pengambilan Keputusan

Dalam penelitian ini inidikator proses pengambilan keputusan diadaptasi dari Robbins & Coulter (2010) yaitu : mengidentifikai suatu masalah, mengidentifikasi kriteria keputusan, mengalokasikan bobot pada kriteria, mengembangkan alternatif, menganalisis alternatif.

2.1.4 Self-efficacy

Self-efficacy (efikasi diri) diartikan sebagai percaya pada kemampuan diri sendiri (Esfandiar, 2017). Prodan dan Dornovsek (2010) mengungkapkan self-efficacy itu adalah faktor yang paling berpengaruh dalam menjelaskan persepi diri, dibandingkan dengan prediktor lain. Persepsi self-efficacy juga berfungsi secara kolektif; yaitu persepsi seseorang tentang apakah timnya mampu melakukan tindakannya masing-masing. Self-efficacy merupakan penilaian seseorang terhadap dirinya sendiri atau tingkat keyakinan mengenai seberapa besar kemampuannya dalam mengerjakan suatu tugas tertentu untuk mencapai hasil tertentu (Woolfolk, 2007) dalam Marini (2016). Ada kalanya, seseorang tidak berkeinginan untuk melakukan sesuatu pekerjaan karena tidak memiliki keyakinan bahwa dirinya mampu dan akan berhasil melakukan hal tersebut.

2.1.2.1 Indikator Self-efficacy

Indikator *self-efficacy* dalam penelitian ini diadaftasi dari pengertian *Self-efficacy* dan menggunakan pernyataan yang telah digunakan oleh Esfandiar (2017) sebagai berikut:

1. Percaya atas kemampuan mentoleransi perubahan

Percaya atas kemampuan mentoleransi perubahan yang dimaksud adalah penilaian wirausaha atas keyakinan akan kemampuannya menerima setiap perubahan dalam usaha

2. Percaya atas kemampuan merespon peluang

Percaya atas kemampuan merespon peluang yang dimaksud adalah penilaian wirausaha atas keyakinan akan kemampuannya menanggapi pada setiap kesempatan dalam usaha.

3. Percaya atas kemampuan menghasilkan ide.

Percaya atas kemampuan menghasilkan ide yang dimaksud adalah penilaian wirausaha atas keyakinan akan kemampuannya dalam menciptakan sebuah inovasi baru.

4. Percaya atas kemampuan menciptakan produk

Percaya atas kemampuan menciptakan produk yang dimksud adalah penilaian wirausaha atas keyakinan akan kemampuannya dalam memnciptakan produk terbarukan yang lebih baik.

5. Percaya atas kemampuan memiliki keahlian dan kapabilitas.

Percaya atas kemampuan memiliki keahlian dan kapabilitas yang dimakssud adalah penilaian atas keyakinan akan kemampuannya dan potensi yang ada dalam diri wirausaha.

6. Percaya atas kemampuan mengembangkan rencana.

Percaya atas kemampuan mengembangkan rencana yang dimaksud adalah penilaian atas keyakinan akan kemampuannya dalam penyusun manajemen kinerja dan peluang usaha.

2.1.5 Faktor Lingkungan Keluarga

Defenisi lingkungan menurut UU No. 32 Tahun 2018 Tentang Pengelolaan dan Perlindungan Lingkungan Hidup adalah kesatuan ruang dengan semua benda, daya, keadaan, dan mahluk hidup termasuk didalamnya manusia dan perilakunya, yang memengaruhi kelangsungan perikehidupan dan kesjahteraan manusia serta mahluk hidup lainnya. Menurut International

Standards Organizations (ISO) lingkungan didefenisikan sebagai lingkungan sekeliling dimana organisasi beroperasi, termasuk udara, air, tanah, sumber daya alami, flora, fauna, manusia dan interelasinya.

Menurut Lestari (2012) keluarga adalah rumah tangga yang memiliki hubungan darah atau perkawinan atau menyediakan terselenggaranya fungsi-fungsi instrumental mendasar dan fungsi-fungsi ekspresif keluarga bagi para anggotanya yang berada dalam suatu jaringan. Alma (2013) menyebutkan bahwa lingkungan keluarga dapat mempengaruhi seseorang untuk wirausaha, dapat dilihat dari segi faktor pekerjaan orang tua, dari orang tua yang bekerja sendiri dan memiliki usaha sendiri maka cenderung anaknya akan menjadi pengusaha. Menurut Slameto (2013:60-64) lingkungan keluarga terdiri dari : Cara orang tua mendidik, Relasi antar anggota keluarga, Suasana rumah, Keadaan ekonomi keluarga, Pengertian Orang Tua, dan Latar Belakang Kebudayaan. Menurut Andri (2018) lingkungan keluarga merupakan lingkungan pendidikan yang pertama dimana anak pertama-tama mendapatkan didikan dan bimbingan, dan dikatakan lingkungan yang terutama karena sebagian besar dari kehidupan anak adalah di dalam keluarga sehingga pendidikan yang paling banyak diterima oleh anak adalah dalam keluarga.

2.1.5.1 Indikator Faktor Lingkungan Keluarga

Indikator lingkungan keluarga menurut Andri (2018) adalah sebagai berikut:

- 1. Kepercayaan diri dalam keluarga.
 - Adanya rasa suasana keamanan daam keluarga, serta bisa saling percaya alam melakukan setiap kegiatan.
- 2. Kondisi suasana di dalam rumah.
 - Keadaan dalam rumah yang dirasakan penuh dengan situasi nyaman, dimana situasi tersebut bisa memotivasi diri agar tetap bertahan dalam keluarga tersebut.
- 3. Cara menghabiskan waktu bersama keluarga

Rutinitas dalam keluarga penuh dengan yang bermanfaat bagi anakanak.

4. Keadaan ekonomi keluarga.

Faktor perekonomian yang selalu berubah ubah dalam keluarga sehingga keluarga tersebut termotivasi untuk menciptakan kreativitas, untuk memenuhi kebutuhan keluarga

2.1.6 Pemilihan Lokasi

Menurut Kotler, (2009) lokasi adalah tempat berbagai kegiatan perusahaan untuk membuat produk yang dihasilkan atau dijual dan tersedia dipasar sasaran. Menurut Swastha, (2009) lokasi adalah tempat dimana suatu usaha atau aktivitas usaha dilakukan. Faktor penting dalam pengembangan suatu usaha adalah letak yang sterategis sehingga konsumen mudah menjangkaunya. Memilih lokasi usaha merupakan salah satu kegiatan awal yang harus dilakukan sebelum usaha mulai beroperasi. Menurut Ningsih (2017) lokasi adalah suatu tempat dimana perusahaan\bisnis beroperasi dan menghasilkan barang dan jasa yang sangat berpengaruh terhadap keberhasilaan usaha. Adapun faktor-faktor yang mepengaruhi pemilihan lokasi menurut (Septika, R. 2015) yaitu: Akses, Visibilitas, Lalu lintas (*traffic*), Tempat parkir yang luas, Ekspansi, Lingkungan, dan Peraturan pemerintah.

2.1.6.1 Indikator Pemilihan Lokasi

Dari teori diatas dapat ditarik kesimpulan menurut Ningsih (2017) bahwa yang menjadi indikator variabel lokasi adalah:

- 1. Keterjangkauan lokasi
 - Keterjakauan berbagai sumber-sumber daya untuk kebutuhan produksi, baik itu sumber daya bahan baku, sumber daya manusia, dan berbagai sumber daya lainnya
- 2. Kelancaran akses menuju lokasi, mudah dijangkau transportasi umum.
- 3. Lokasi usaha yang mendukung, berada di pusat keramaian.

Lokasi yang medukung adalah salah satunya dekat dengan keramaian atau yang biasa disebut dengan pelanggan. Sehingga distibusi produk ke pelanggan menjadi mudah.

2.2 TINJAUAN EMPIRIS

Penelitian terdahulu merupakan acuan dalam suatu penelitian, sebagai pembanding penelitian saat ini dengan sebelumnya, adapun penelitian terdahulu yang dapat dijadikan pembanding dengan peneliti sebelumnya pada tabel 2.1 berikut.

TABEL 2.1
Penelitian Terdahulu

No	nama peneliti terdahulu	Judul	Variabel	Hasil
1	Rina Irawati (2017)	Pengambilan Keputusan Usaha Mandiri Mahasiswa Ditinjau dari Faktor Internal dan Eksternal.	Faktor Eksternal (X ₁), Faktor Internal (X ₂), Keputusan wirausaha(Y).	Dalam penelitian tersebut terdapat banyak faktor- faktor internal dan eksternal yang menjadi pendukungan dalam pengambilan keputusan dalam berwirausaha
2	Ningsih (2017)	Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan, Karakteristik Individu dan Pemilihan Lokasi Terhadap Keberhasilan Usaha Pakaian pada Pajak USU Padang Bulan Medan	Pengetahuan Kewirausahaan(X ₁), Karakteristik individu (X ₂) Dan pemilihan lokasi (X ₃) Keberhasillan Berwirausaha(Y)	X ₁ ,X ₂ , X ₃ berpengaruh positif, dan berpengaruh signifikan terhadap Keberhasilan berwirausaha (Y)

3	Pertiwi, Andri (2018)	Pengaruh Konsep Diri, Prestasi Belajar dan Lingkungan Keluarga terhadap Minat Berwirausaha pada Mahasiswa Manajemen	Konsep diri (X ₁), Prestasi belajar (X ₂), Lingkungan keluarga (X ₃) Minat berwirausaha (Y).	X ₁ , X ₂ , X ₃ berpengaruh positif dan signifikan Terhadap Y
4	Kourosh Esfandiar et.al (2017)	Understanding entrepreneurial intentions: A developed integrated structural model approach	self-efficacy(x_1), feasibility(x_2), opportunity(x_3), attitude(x_4), and collective- efficacy(x_5), entrepreneurial goal intention(EGI) (Y)	Terdapat pengaruh antara signifkan $self$ -efficacy (x_1) , f easibility (x_2) , o pportunity (x_3) , a ttitude (x_4) , a nd c ollective-efficacy (x_5) , t erhadap e ntrepreneurial g oal intention (EGI)

2.3 KERANGKA PEMIKIRAN

2.3.1. Pengaruh *Self-efficacy* terhadap keputusan berwirausaha melalui proses pengambilan keputusan

Survei pada PT. Akademisi di fakultas teknis Universitas Cambridge dan Universitas Ljubljana oleh Prodan dan Darnovsek (2010) mengungkapkan selfefficacy itu adalah faktor yang paling berpengaruh dan signifikan dalam menjelaskan pengambilan keputusan yang diciptakan oleh pimpinan perusahaan. Shepherd dan Krueger (2002) dalam Esfandiar (2017) mengatakan bahwa ada pengaruh antara Self-efficacy terhadap poses pengambilan keputusan pengusaha pemula dalam menciptakan sebuah usaha. Dari hasil penelitian Wydiastuti (2013) menerangkan bahwa adanya hubungan simultan antara faktor self efficacy dengan kemantapan pengambilan keputusan karir

H1: Terdapat pengaruh self-efficacy yang signifiikan terhadap keputusan berwirausaha melalui proses pengambilan keputusan pada start-up UMKM kota medan.

2.3.2. Pengaruh faktor lingkungan keluarga terhadap keputusan berwirausaha melalui proses pengambilan keputusan

Keterlibatan keluarga mungkin memiliki manfaat tambahan dari perolehan pembiayaan memfasilitasi utang dari sumber luar (Chua et al.,2011), yang selanjutnya memfasilitasi keterlibatan dalam kegiatan awal berwirausaha. Semakin besar dukungan keluarga, semakin besar pengaruh ruang lingkup kegiatan start-up yang dilakukan oleh pengusaha muda yang baru lahir. Oleh karena itu, hipotesis kedua dalam penelitian ini berbunyi. Dari hasil penelitian Wydiastuti (2013) menerangkan bahwa adanya hubungan signifikan antara faktor dukungan sosial keluarga (lingkungan keluarga) dengan kemantapan pengambilan keputusan karir dalam berwirausaha.

H2: Terdapat pengaruh lingkungan keluarga yang signifikan terhadap keputusan berwirausaha melalui proses pengambilan keputusan pada start-up UMKM kota medan.

2.3.3. Pengaruh pemilihan lokasi terhadap keputusan berwirausaha melalui proses pengambilan keputusan

Menurut Wahyudi (2015) variabel independen yang diajukan dalam penelitian tersebut adalah variabel pemilihan lokasi yang memiliki pengaruh ignifikan dalam keputusan berwirausaha terhadap usaha jasa mikro yang berada di sekitar Kecamatan Sungai Kunjang Samarinda. Menurut penelitian oleh Heriyanto (2010), menyatakan bahwa strategi pemilihan lokasi yang strategis berpengaruh positif dan signifikan terhadap kesuksesan dalam membangun sebuah usaha.

H3: Terdapat pengaruh pemilihan lokasi yang signifiikan terhadap keputusan berwirausaha melalui proses pengambilan keputusan pada start-up UMKM kota medan.

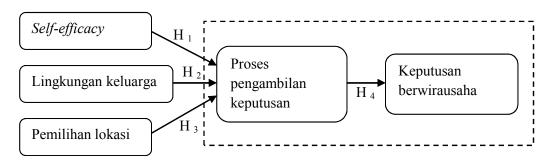
2.3.4. Pengaruh Proses pengambilan keputusan terhadap keputusan berwirausaha

Dalam proses pengambilan keputusan diciptakan bertujuan menentukan alternatif-alternatif untuk mengambil keputusan sesuai dengan kebutuhan.

Sehingga proses pengambilan keputusan diadaptasi memiliki hubungan dan pengaruh terhadap pengambilan keputusan. Karena dalam proses pengambilan keputusan yang baik akan menghasilkan keputusan yang baik pula. Maka penulis meyatakan sebagai dasar kerangka pemikiran sebagai berikut.

H4: Terdapat pengaruh proses pengambilan keputusan yang signifikan terhadap keputusan berwirausaha pada start-up UMKM kota medan.

Berdasarkan kerangka pemikiran dan hipotesis di atas, di bawah ini disajikan model konseptual penelitian ini yang telah dilengkapi dengan rumusan hipotesisnya.



Gambar 2.1 Model konseptual kerangka pemikiran

2.4 HIPOTESIS

Menurut Sugiyono (2017:159) Hipotesis adalah sebagai jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian. Secara statistik hipotesis diartikan sebagai pernyataan mengenai keadaan populasi (parameter) yang akan diuji kebenarannya berdasarkan data yang diperoleh dari sampel penelitian (statistik).

Sesuai dengan fokus permasalahan yang sedang diteliti peneliti terkait keputusan berwirausaha, maka penelitian hipotesisnya adalah:

- 1. Faktor internal *self-efficacy* berpengaruh signifikan terhadap keputusan berwirausaha melalui proses pengambilan keputusan.
- 2. Faktor internal lingkungan keluarga berpengaruh signifikan terhadap keputusan berwirausaha melalui proses pengambilan keputusan.

- 3. Faktor eksternal Pemilihan lokasi berpengaruh signifikan terhadap keputusan berwirausaha melalui proses pegambilan keputusan.
- 4. Proses pengambilan keputusan berpengaruh signifikan terhadap keputusan berwirausaha

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Desain Penelitian

Desain penelitian ini menggunakan desain penelitian kuantitatif, dimana desain yang digunakan adalah statistik dekriptif yaitu statistik yang digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendiskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi.

3.2 Populasi, Sampel dan Metode Sampling

Menurut Sugiyono (2017:80) 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. Jadi populasi bukan hanya orang, tetapi juga objek dan benda-benda alam yang lain. Populasi juga bukan sekedar jumlah yang ada pada obyek/subyek yang dipelajari, tetapi meliputi seluruh karakteristik atau sifat yang dimiliki oleh subyek atau obyek itu. Adapun yang menjadi populasi dalam penelitian ini adalah seluruh entreprenuer di kota Medan yang terdaftar di Dinas UMKM Kota Medan 2018 terdapat 773 UMKM.

Menurut Asra, et. al. (2015) sampel adalah sebagian dari unsur atau elemen atau unit pengamatan dari populasi yang sedang dipelajari tersebut. Sampel dalam penelitian ini adalah entrepreneur yang terdaftar pada Dinas Koperasi dan UMKM Kota Medan yang masih beroperasi. Jumlah sampel yang diambil dalam penelitian ini adalah 100 orang responden, karena dianggap sudah mampu mewakili populasi yang ada berdasarkan model estimasi menggunakan maximum likelihood (ML) minimum diperlukan sampel 100 (Ghozali 2008:64)

Adapun metode sampling yang digunakan dalam penelitian ini adalah *random sampling* yang merupakan prosedur mendapatkan sampel secara acak yang sesuai atau yang diharapkan pada suatu penelitian. pertimbangan pemilihan sampel (*start-up* bisnis) yang dipilih jika sudah memenuhi kriteria terdaftar pada dinas UMKM kota Medan tahun 2018.

3.3 Jenis Sumber Data

1. Data primer

Data primer merupakan sumber data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber asli (tidak melalui media perantara). Data primer penelitian ini diperoleh dari kuesioner yang diisi secara langsung oleh wirausaha yang termasuk dalam usaha UMKM. Data primer dalam hal ini adalah identitas wirausahawan (usia usaha, kriteria usaha, sektor usaha, umur, jenis kelamin)

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah penelitian yang diperoleh secara tidak langsung melalui media perantara yang diperoleh dan dicatat pihak lain, (Indoartono dan Supomo;1999). Data sekunder dalam penelitian ini antara lain mencakup data sejarah berdirinya perusahaan/bisnis, dan hal lain yang menunjang materi penulisan pada penelitian lain.

3.4 Metode Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah:

1. Metode Observasi

Kegiatan observasi meliputi melakukan pencatatan secara sistematik kejadian kejadian, objek-objek yang dilihat dan hal-hal yang diperlukan dalam mendukung penelitian yang sedang dilakukan. Pada tahap awal observasi dilakukan secara umum, peneliti harus melakukan observasi berfokus, yaitu mulai menyempitkan data informasi yang diperlukan sehingga peneliti dapat menentukan pola-pola perilaku

2. Metode Kuesioner

Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yaitu dengan memberikan angket yang berisi daftar pertanyaan-pertanyaan kepada beberapa responden untuk dijawab. Sehingga hasil dalam pengumpulan tanggapan dan pendapat mereka, dapat ditarik suatu kesimpulan tentang permasalahan yang dihadapi.

3.5 Instrumen Penelitian dan Skala Pengukuran

Sampel yang terpilih akan diminta untuk mengisi kuesioner sebagai instrument penelitian, yang diadopsi dari artikel-artikel ilmiah. Kemudian dilakukan modifikasi untuk maksud menerjemahkan dan menyesuaikan dengan konteks penelitian, tetapi esensi (inti) dari setiap indikator pertanyaan tetap dipertahankan. Setiap indikator memiliki skala pengukuran dan yang digunakan dalam penelitian ini adalah skala ordinal. Ordinal digunakan untuk mengukur

sikap, pendapat, dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial. Variabel yang akan diukur dijabarkan menjadi indikator variabel. Kemudian variabel tersebut menjadi titik tolak ukur untuk menyusun item-item instrument yang dapat berupa pernyataan dan pertanyaan. Pengukuran menggunakan skala ordinal yang memiliki enam tingkatan jawaban masing-masing mempunyai nilai 1-6 dengan alasan mencegah responden menjawab netral dan harus menentukan pilihan apa yang seharusnya dirasakan. Setiap jawaban responden akan diukur dengan ketentuan sebagaimana disajikan dalam tabel berikut:

Tabel 3.1 Skala ordinal

Pilihan jawaban	Skor
Sangat setuju	6
Setuju	5
Cenderung Setuju	4
Cenderung tidak setuju	3
Tidak setuju	2
Sangat tidak setuju	1

3.6 Instrumen Penelitian dan Definisi Operasional Variabel

Sampel yang terpilih akan diminta untuk mengisi kuesioner sebagai instrumen penelitian, yang diadopsi dari artikel-artikel ilmiah. Kemudian dilakukan modifikasi untuk maksud menerjemahkan dan menyesuaikan dengan konteks penelitian, tetapi esensi (inti) dari setiap indikator pertanyaan tetap dipertahankan. Setiap indikator pertanyaan menggunakaan 6 skala ordinal dengan maksud untuk menghindari kecenderungan responden memilih nilai tengahnya. Indikator tersebut harus dapat diukur dan merefleksikan variabel laten dari konstruk penelitian sehingga disebut variabel teramati (*observed*).

Tabel 3.2 **Tabel Operasionalisasi**

Konstruk	Defenisi Operasional	Dimensi
Self-efficacy (X ₁)	Self-efficacy dioperasionalisasikan sebagai faktor internal berupa kepercayaan diri pemilik UMKM atas kemampuan dalam berwirausaha	 Percaya atas kemampuan mentoleransi perubahan Percaya atas kemampuan merespon peluang

	T	I
		Percaya atas kemampuan
		menghasilkan ide
		Percaya atas kemampuan
		menciptakan produk
		Percaya atas kemampuan
		memiliki keahlian dan
		kapabilitas
		Percaya atas kemampuan
		mengembangkan rencana
Faktor	Lingkungan keluarga operasionalisasikan sebagai faktor	kepercayaan diri dalam keluarga
Lingkungan	eksternal berupa tempat sesorang	Kondisi suasana dalam
Keluarga (X ₂)	mendapat dukungan.	rumah
		Cara menghabiskan waktu bersama keluarga
		• Ekonomi keluarga
Pemilihan	Pemilihan lokasi dapat	1. Keterjangkauan lokasi,
Lokasi (X ₃)	dioperasionlisasikan sebagai faktor eksternal berupa tempat beroperasi	2. Kelancaran akses menuju lokasi,
	dan menghasilkan baeang dan jasa.	3. Lokasi usaha yang
		mendukung.
Proses	Proses keputussan	Mengidentifikasi masalah
pngambiln	diooperasionalisasikan sebagai langkah-langkah dalam sebelum	• Identifikasi kriteria keputusan
keputusan	mengambil sebuah keputusan.	 Alokasi bobot
berwirausaha		Mengembangkan alternatifMenganalisis alternatif
(X_4)		Memilih alternatif
		• Implementasi alternatif
Keputusan	Keputusan berwirausaha	EvaluasiMemilih alternatif terbaik
berwirausaha	operasionalisasikan sebagai hasil dari	• Implementasi
(Y)	upaya dalam memilih satu penyelesaian dalam usaha melalui	• Evaluasi
(-)	berbagai alternatif.	
	I .	

Sumber: data diolah oleh penulis (2018)

3.7 Metode dan Teknik Analisis

Analisis data yang dilakukan terhadap sampel penelitian ini menggunakan metode analisis statistik deskriptif, uji asumsi klasik, uji validitas dan reliabilitas (analisis model

pengukuran) dan uji hipotesis (analisis model *structural*). Sedangkan pada sampel penelitian menggunakan metode pengolahan *Structural Equation Modeling (SEM)* dengan memanfaatkan perangkat lunak *LISREL 8.72.SEM* digunakan dalam penelitian ini karena kemampuannya untuk melakukan analisis faktor dan regresi secara simultan (Hair, Black, Babin, Anderson, & Tatham, 2006: 719).

3.7.1 Analisis Statistik Deskriptif

Analisis statistik deskriptif diperlukan sebagai gambaran umum akan data yang diperoleh. Analisis deskriptif dalam penelitian ini terdiri dari deskriptif profil responden, deskriptif instrumen penelitian dan efek profil terhadap variabel penelitian. Untuk deskriptif profil responden digunakan program *SPSS* versi 20 yaitu *crosstabulation* (tabulasi silang). Tabulasi silang berguna untuk mengetahui hubungan atau distribusi respon antara variabel data (profil) bentuk kolom dan baris (Yamin & Kurniawan, 2009:22). Oleh karena unit analisis penelitian ini adalah individu yaitu pebisnis (*start-up*).

3.7.2 Uji Asumsi Klasik

SEM memiliki fitur normal scores yang menawarkan cara efektif untuk menormalisasikan variabel kontinu (Wijanto, 2008: 160). Terdapat dua pendekatan SEM yaitu one step approach dan two step approach, penelitian ini mengandalkan kemampuan two step approach. Pada two step approach, analisis dan pengujian model pengukuran dan model struktural dilakukan bertahap (Wijanto, 2008:69). Model dikatakan baik atau layak apabila memenuhi kriteria Goodness of Fit Indices atau GOFI. Hair, Black, Babin, Anderson, dan Tatham (2006: 752) menyarankan agar peneliti sebaiknya menyajikan paling tidak satu indeks incremental dan satu indeks absolute dari GOF. Penulis memilih indeks absolute adalah RMSEA, GFI, Standardized RMR, dan indeks incremental yaitu NNFI, NFI, AGFI, RFI, IFI, dan CFI.

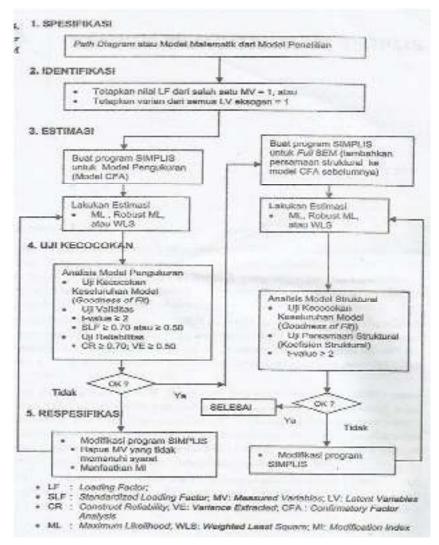
Tabel 3.3 Perbandingan Ukuran-Ukuran GOF

Ukuran GOF	Tingkat Kecocokan yang Bisa Diterima	
Absolute-Fit Measures		
Root Mean Square Error of Approximatin (RMSEA)	Rata-rata perbedaan per <i>degree of freedom</i> yang diharapkan terjadi dalam populasi dan bukan dalam sampel. $RMSEA \le 0.08$ adalah good <i>fit</i> , sedang $RMSEA < 0.05$ adalah <i>close fit</i>	
Goodness-of-Fit Index	Nilai berkisar antara 0-1, dengan nilai lebih	
(GFI)	tinggi adalah lebih baik. $GFI \ge 0.90$ adalah	

	$good$ -fit, sedang $0.80 \le GFI < 0.90$ adalah
G 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1	marginal fit.
Standardized RMR	Residual rata-rata antara matrik (korelasi atau
	kovarian) teramati dan hasil estimasi.
	Standardized RMR \leq 0.05 adalah good fit.
Expected Cross-Validation Index (ECVI)	Digunakan untuk perbandingan antar model.
	Semakin kecil semakin baik. Pada model
	tunggal, nilai ECVI dari model yang
	mendekati nilai saturated ECVI menunjukkan
	good fit.
Incremental	Fit Measures
Tucker-Lewis Index atau Non-Normed Fit	Nilai berkisar antara 0-1, dengan nilai lebih
Index (TLI atau NNFI)	tinggi adalah lebih baik. $TLI \ge 0.90$ adalah
Inacx (121 auau 1111 1)	$good$ -fit, sedang $0.80 \le TLI \le 0.90$ adalah
Normed Fit Index	marginal fit.
	Nilai berkisar antara 0-1, dengan nilai lebih
(NFI)	tinggi adalah lebih baik. $NFI \ge 0.90$ adalah
	$good$ -fit, sedang $0.80 \le NFI < 0.90$ adalah
	marginal fit.
Adjusted Goodness of Fit Index	Nilai berkisar antara 0-1, dengan nilai lebih
(AGFI)	tinggi adalah lebih baik. $AGFI \ge 0.90$ adalah
	$good$ -fit, sedang $0.80 \le AGFI < 0.90$ adalah
	marginal fit.
Relative Fit Index	Nilai berkisar antara 0-1, dengan nilai lebih
(RFI)	tinggi adalah lebih baik. $RFI \ge 0.90$ adalah
(111 1)	$good$ -fit, sedang $0.80 \le RFI < 0.90$ adalah
	marginal fit.
Incremental Fit Index	Nilai berkisar antara 0-1, dengan nilai lebih
	tinggi adalah lebih baik. $IFI \ge 0.90$ adalah
(IFI)	
	$good$ -fit, sedang $0.80 \le IFI < 0.90$ adalah
	marginal fit.
Comparative Fit Index	Nilai berkisar antara 0-1, dengan nilai lebih
	tinggi adalah lebih baik. $CFI \ge 0.90$ adalah
(CFI)	$good$ -fit, sedang $0.80 \le CFI \le 0.90$ adalah
	marginal fit.
	s Fit Measures
Akaike Information Criterion	Nilai positif lebih kecil menunjukkan
(AIC)	parsimoni lebih baik; digunakan untuk
	perbandingan antar model. Pada model
	tunggal, nilai AICdari model yang mendekati
	nilai saturated AIC menunjukkan good fit.
Consistent Akaike Information Criterion	Nilai positif lebih kecil menunjukkan
(CAIC)	parsimoni lebih baik; digunakan untuk
()	perbandingan antar model. Pada model
	tunggal, nilai AICdari model yang mendekati
	nilai saturated AIC menunjukkan good fit.
O4h.	er Gofi
Critical "N" (CN)	$CN \ge 200$ menunjukkan ukuran sampel
CHICAL IN (CIN)	
	mencukupi untuk digunakan mengestimasi
	model. Kecocokan yang memuaskan atau baik

3.7.3 Uji Validitas dan Reliabilitas

Dalam SEM, uji validitas dan reliabilitas dikenal dengan istilah analisis model pengukuran. Validitas konstruk dilakukan melalui analisis faktor yang dalam penelitian ini menggunakan $Confirmatory\ Factor\ Analysis\ (CFA)$. Dalam penelitian ini, uji validitas dan reliabilitas pada sampel pre-test digunakan program SPSS versi 20 karena keterbatasan jumlah data. Kriteria validitas yang baik apabila $Standardized\ Loading\ Factor\ (SLF) \ge 0.5$, sementara kriteria reliabilitas dengan menghitung nilai $Construct\ Reliability\ (CR)\ dan\ Variance\ Extracted\ (VE).Rule\ of\ thumbCR\ adalah \ge 0.70\ dan\ VE\ adalah \ge 0.50\ (Hair,\ Black,\ Babin,\ Anderson,\ &\ Tatham,\ 2006)$. Wijanto (2008:71) menggambarkan prosedur SEM sehingga mudah dipahami.



Gambar 3.1 Prosedur SEM

Sumber: Wijanto (2008)