

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada masa sekarang, Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dituntut untuk memiliki kapabilitas dinamik dan strategi yang mampu menangkap peluang dan memperbaharui pasar. Tekanan dan persaingan bisnis global mempengaruhi Unit Usaha Kecil dan Menengah (UKM), seperti halnya globalisasi, peningkatan teknologi, perubahan demografi dan sosial, kemampuan untuk melakukan inovasi, dukungan dana, maupun kewirausahaan. Tetapi, dalam kenyataannya, tuntutan dari lingkungan bisnis saat ini, ternyata masih sulit untuk dipenuhi Usaha Kecil dan Menengah. (Kuncoro, 2016) menyatakan bahwa Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di Indonesia secara kualitas sulit berkembang di pasar karena menghadapi beberapa masalah internal, yaitu rendahnya kualitas sumber daya manusia seperti kurang terampilnya sumber daya manusia, kurangnya orientasi kewirausahaan (entrepreneurial orientation) rendahnya penguasaan teknologi dan manajemen, minimnya informasi. Usaha menengah 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 mikro, usaha kecil atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha menengah sebagaimana dimaksud dalam undang-undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM.

Mayoritas wirausaha di Indonesia masih didominasi oleh sektor usaha kecil menengah (UKM) dan usaha rumah tangga, terlebih lagi ketika dihadapkan pada kawasan pedesaan, dimana keberhasilan kegiatan perekonomian masyarakat baik di perkotaan maupun perdesaan sebagian besar banyak disokong oleh kegiatan usaha (entrepreneurship) yang masih didominasi oleh usaha-usaha skala mikro dan kecil dengan pelaku utama para petani, buruh tani, pedagang sarana produksi dan hasil pertanian, pengolah hasil pertanian, serta industri rumah tangga. Keberhasilan pengembangan kewirausahaan tidak pernah terlepas dari peran masyarakat itu sendiri. Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha

perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam Pasal 1 Undang-Undang No.20 Tahun 2008. Jadi laba yang dihasilkan usaha mikro sekitar memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp.50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp.300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah). Dalam kewirausahaan tidak hanya berperan dalam meningkatkan output dan pendapatan per kapita, namun melibatkan pengenalan atau penerapan perubahan dalam struktur bisnis maupun masyarakat (Slamet, 2014:14).

Menurut Januar (2017:5) dalam penelitiannya menyatakan bahwa ada pengaruh faktor internal dan eksternal terhadap perkembangan usaha, dimana faktor internalnya yaitu permodalan, sumber daya manusia yang terbatas, lemahnya jaringan usaha dan kemampuan penetrasi usaha kecil, Faktor eksternalnya terdiri dari iklim usaha yang sepenuhnya belum kondusif, terbatasnya sarana dan prasarana usaha dan terbatasnya akses ke pasar. Widiyanto dan Miftahul (2018: 761) dalam penelitiannya mengungkapkan bahwa karakteristik wirausaha, modal usaha dan tenaga kerja mempengaruhi keberhasilan suatu usaha.

Fakta menunjukkan bahwa meskipun memiliki sejumlah kelebihan yang memungkinkan usaha kecil menengah (UKM) dapat bertahan dalam menahan badai krisis, tidak semua usaha kecil dapat lepas dari akibat buruk krisis ekonomi (Handoyo, 2015:92). Hal tersebut disebabkan UKM memiliki lingkungan bisnis yang dinamis dan penuh ketidakpastian (seperti pesaing, pelanggan, supplier, regulator dan asosiasi usaha), serta intensitas persaingan yang cukup tinggi. Tidak bisa dipungkiri hal tersebut menjadi pemicu yang menyebabkan munculnya ketimpangan kinerja dan produktivitas antara UKM dengan usaha berskala besar. Penyebab lemahnya kinerja dan produktivitas UKM diduga kuat karena lemahnya karakter kewirausahaan serta belum optimalnya peran manajerial dalam mengelola usaha pada lingkungan bisnis yang cepat berubah seperti saat ini (Hanifah, 2011). Misalnya bagi masyarakat yang tidak mampu beradaptasi dengan perkembangan zaman, maka akan memperlebar ketimpangan dalam daya saing. Sehingga untuk mencapai sebuah keberhasilan, diharapkan adanya sebuah kinerja yang baik dari perusahaan tersebut. Kinerja yang baik dimaksudkan disini yaitu

seorang manajer harus mampu merencanakan, mengorganisasikan, dan mengendalikan usahanya agar dapat mencapai tujuan yang diinginkan.

Secara umum, pertumbuhan UKM di Pancur Batu mengalami pertumbuhan dan perkembangan baik dari aspek kualitas maupun kuantitas, yang ditunjukkan dengan banyaknya ragam makanan yang dihasilkan UKM. Selain itu, hampir setiap tahunnya UKM di Kabupaten Pancur Batu mengalami pertumbuhan sampai 2% per tahun, hingga akhir November 2021 tercatat sebanyak 325 pelaku usaha yang mendaftarkan UKMnya dimana sebesar 31% didominasi oleh UKM Produk olahan makanan. Berikut data perkembangan jumlah pelaku usaha kecil mikro.

Tabel 1.1
Data Rekapitulasi Usaha
Kecil Mikro Makanan Pada Pancur Batu

Tahun	Jumlah Pedagang	Persentasi (%)	Growth (%)
2017	42	10.91	-
2018	98	25.45	1.33
2019	102	26.49	0.04
2020	83	21.56	-0.19
2021	60	15.58	-0.28
Jumlah	385	100.00	0.91

Sumber: Data Dinas Koperasi dan UKM Pancur Batu

Berdasarkan Tabel 1.1 di atas terlihat bahwa selama periode 2017 hingga 2021 jumlah pedagang UKM kuliner makanan di Pancur Batu rata-rata mengalami penurunan sebesar 0.92%. Peningkatan tertinggi yaitu pada tahun 2018 hingga 2019, akan tetapi pada tahun 2020 hingga 2021 mengalami penurunan. Berdasarkan pendapatan tersebut memberikan indikasi bahwa kinerja usaha UKM kuliner makanan di Pancur Batu masih belum maksimal. Fenomena yang terjadi pada usaha kuliner makanan di Kabupaten Pancur Batu yaitu karena minimnya modal usaha yang dimiliki, belum memaksimalkan pemasaran produk, pengelolaan keuangan kurang efisien, manajemen waktu yang kurang, sehingga dalam upaya pengembangan usahanya sendiri mengalami kesulitan untuk berkembang. Hal ini terkait dengan masalah lemahnya kemampuan pencatatan serta belum tahu apakah usaha tersebut sudah efisien atau tidak. Selain itu dengan

perekonomian yang terjadi saat ini, usaha pedagang kecil seperti yang dilihat masih begitu menjamur di berbagai tempat karena kurangnya inovasi produk yang ditawarkan.

Bisnis usaha kuliner makanan di Kabupaten Pancur Batu yang menghadirkan aneka olahan makanan. Berbagai menu makanan yang ditawarkan di kawasan ini antara lain babi panggang karo (BPK), nasi padang, lemag, bakso, sate, martabak, mie goreng, keripik singkong, bika ambon rejeki dan lain sebagainya. Selain itu, di Kabupaten Pancur Batu memiliki khas oleh-oleh yaitu roti Amanda rasa kacang hijau. Pada kenyataannya kinerja UKM kuliner makanan di Pancur Batu tergolong bagus dilihat melalui pendapatannya, hal ini di tunukkan pada tabel dibawah ini.

Tabel 1.2
Data Perkembangan Pendapatan UKM Makanan
di Pancur Batu Periode 2020-2021

Tahun	Jumlah UKM	Hasil Penjualan Pertahun (dalam 000 Rupiah)
2017	42	119.500
2018	98	127.378
2019	102	300.293
2020	83	291.300
2021	67	237.100

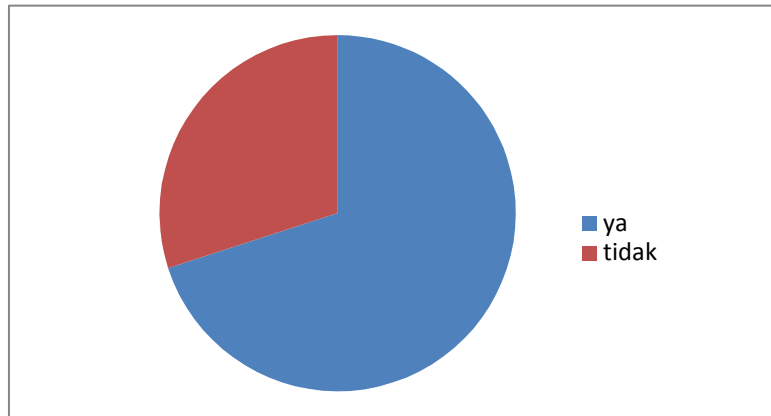
Sumber : 29 Januari 20212

Tabel 1.2 menunjukkan bahwa Kinerja Usaha UKM kuliner Makanan di Pancur Batu termasuk dalam kategori bagus dimana hasil penjualan mengalami peningkatan pendapatan pada tahun 2018, kemudian meningkat kembali pada saat tahun 2019, tetapi di tahun 2020 dan 2021 mengalami penurunan sehingga penjualan pada pelaku usaha juga menurun. Hal ini disebabkan karena adanya sebagian toko dan tenaga kerja yang untuk sementara tutup atau diliburkan, sehingga jumlah produksi kuliner makanan menurun dan penjualan juga menurun.

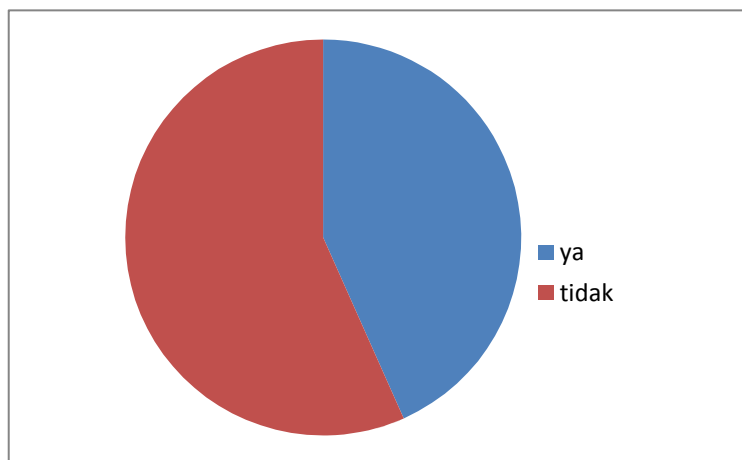
Pada intinya perilaku kewirausahaan merupakan tindakan yang terdiri dari kegiatan mengumpulkan informasi, mengelolanya, identifikasi peluang, pengambilan risiko, mengelola usaha baru dan masuk pasar, mencari dukungan finansial, keahlian teknologi dan input lainnya. Selain itu, perilaku wirausaha adalah aktivitas wirausahawan yang mencermati peluang, mempertimbangkan dorongan nilai-nilai

dalam lingkungan usahanya, siap menerima risiko dan kreatif. Hal ini disebabkan pelaku usaha yang berperilaku kewirausahaan akan lebih aktif dalam memanfaatkan peluang, inovatif dan berani mengambil risiko. Pengembangan perilaku kewirausahaan akan menumbuhkan sikap positif berwirausaha dalam bentuk kemampuan sikap untuk mengendalikan keadaan dan memfokuskan perhatian pada kegiatan-kegiatan atau hasil yang ingin dicapai. Perilaku wirausaha adalah aktivitas wirausahawan yang mencermati peluang (*opportunity*), mempertimbangkan dorongan nilai-nilai dalam lingkungan usahanya (*value-driven*), siap menerima risiko dan kreatif. Pengembangan perilaku kewirausahaan akan menumbuhkan sikap positif berwirausaha dalam bentuk kemampuan sikap untuk mengendalikan keadaan dan memfokuskan perhatian pada kegiatan yang ingin dicapai.

Kinerja (*business performance*) adalah mengarah pada tingkat pencapaian prestasi pada usaha dalam periode tertentu, (Robbins 2016:299). Kinerja usaha yang baik ditandai dengan pertumbuhan penjualan yang baik, laba yang selalu meningkat, dan modal yang selalu bertambah. Kinerja merupakan hasil kerja yang dicapai seseorang dalam melaksanakan tugas-tugas yang dibebankan kepadanya didasarkan atas kecakapan, pengalaman, kesungguhan serta waktu. Kinerja mempengaruhi hasil atau tujuan perusahaan jika kinerja buruk maka tujuan perusahaan tidak dapat tercapai sebaliknya jika kinerja karyawan baik maka tujuan perusahaan akan tercapai sesuai dengan perencanaan perusahaan. Dengan demikian, kinerja pada dasarnya ditentukan oleh tiga hal yaitu kemampuan, keinginan dan lingkungan. Oleh karena itu, agar mempunyai kinerja yang baik, seseorang harus mempunyai keinginan yang tinggi untuk mengerjakan serta mengetahui pekerjaannya. Tanpa mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhinya maka kinerja yang baik tidak akan tercapai. Kinerja usaha kecil mikro dapat dipengaruhi oleh perilaku kewirausahaan yang tepat. Kinerja usaha mempengaruhi seberapa besar karyawan memberikan kontribusi kepada perusahaan. Kinerja merupakan hasil atau tingkat keberhasilan seseorang secara keseluruhan selama periode tertentu. Kinerja mempengaruhi hasil atau tujuan perusahaan jika kinerja buruk maka tujuan perusahaan tidak dapat tercapai sebaliknya jika kinerja karyawan baik maka tujuan perusahaan akan tercapai sesuai dengan perencanaan perusahaan.



Berdasarkan hasil prasurvey yang penulis lakukan kepada 30 orang pemilik UKM makan dengan memberikan pertanyaan “apakah dengan adanya inovatif dan ketekunan dalam berusaha akan meningkatkan penjualan yang mengakibatkan peningkatan kinerja usaha?”. Hasil prasurvey menunjukkan bahwa sebagian besar responden yaitu 21 orang (70%) mengatakan bahwa dengan adanya inovatif seperti membuat bentuk dan rasa yang variasi dapat meningkatkan penjualan yang membuat pendapatan meningkat atau kinerja dari UKM makan itu naik, sedangkan 9 orang (30%) lagi mengatakan tidak dengan alasan-alasan tertentu



Berdasarkan hasil prasurvey yang penulis lakukan kepada 30 orang pemilik UKM makan dengan memberikan pertanyaan “apabila kita berani mengambil resiko dalam melakukan UKM makan akan meningkatkan penjualan yang membuat kinerja dari usaha meningkat?”. Hasil prasurvey menunjukkan bahwa sebagian besar responden yaitu 13 Orang (43%) mengatakan bahwa apabila kita berani mengambil resiko dalam mengambil keputusan untuk melakukan UKM sesuai dengan apa yang dibutuhkan oleh pasar akan meningkatkan penjualan yang membuat kinerja meningkat, Sedangkan 17orang (57%) yang lain mengatakan tidak karena apabila kita terlalu berani dalam mengambil resiko dan keputusan kkita tidak sesuai dengan apa yang diinginkan pasar

atau masih dalam proses pengenalan dalam pasar akan membuat penjualan menurun atau kinerja akan menurun

Haryono, Tulus and Khoiriyah Siti (2012) dalam hasil penelitiannya yang dilakukan pada UMKM di Surakarta tentang Pengaruh Perilaku Kewirausahaan Terhadap Kinerja Usaha Kecil Dan Menengah menunjukkan bahwa perilaku kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap kinerja usaha pada UMKM di Surakarta. Sedangkan Tita Nursiah, Nunung Kusnadi, dan Burhanuddin (2015) dalam hasil penelitiannya yang dilakukan pada UMK Tempo di Bogor Jawa Barat tentang pengaruh Perilaku Kewirausahaan Pada Usaha Mikro Kecil Tempe Di Bogor Jawa Barat menunjukkan bahwa perilaku kewirausahaan berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja usaha. Pandji Anoraga dan Djoko Sudantoko dalam Prihantoro Ginajar (2015:12): Perilaku kewirausahaan adalah semangat dan memiliki kemampuan dalam menangani usaha dan atau kegiatan yang mengarah pada upaya mencari, menciptakan, menerapkan cara kerja, teknologi dan produk baru dengan meningkatkan efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan lebih baik dan atau memperoleh keuntungan yang besar. Pada intinya perilaku kewirausahaan merupakan tindakan yang terdiri dari kegiatan mengumpulkan informasi, mengelolanya, identifikasi peluang, pengambilan risiko, mengelola perusahaan baru dan masuk pasar, mencari dukungan financial, keahlian teknologi dan input lainnya. Jadi, perilaku kewirausahaan harus ada dalam aktivitas bisnis untuk perkembangan usaha.

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka penelitian ini mencoba mengkaji mengenai faktor-faktor yang berpengaruh terhadap kinerja usaha kecil, dengan memilih Perilaku Kewirausahaan sebagai faktor yang dirasa memiliki pengaruh terhadap kinerja usaha kecil. Penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh Perilaku Kewirausahaan Terhadap Kinerja Usaha Mikro Kecil (studi kasus pada usaha kuliner makanan di pancur batu)”.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka peneliti merumuskan masalah sebagai berikut: Apakah perilaku kewirausahaan berpengaruh terhadap Kinerja Usaha Kuliner Makanan Di Pancur Batu.

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh perilaku kewirausahaan terhadap kinerja usaha kuliner makanan di Pancur Batu.

1.4 Manfaat Penelitian

Dari hasil penelitian ini, nantinya diharapkan dapat sebagai informasi data ilmiah untuk penelitian-penelitian lebih lanjut, khususnya bagi pengembangan ilmu pengetahuan dan teknologi. Disamping itu, juga diharapkan dapat memecahkan masalah, khususnya dalam pelaku pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah. Untuk memulai suatu usaha dimulai dengan adanya pemahaman akan peluang dan pola perilaku yang terstimulasi sebelum memutuskan untuk memulai sebuah usaha, dan diharapkan sebagai referensi untuk menghasilkan data yang lebih sempurna lagi. Adapun manfaat penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi penulis

Sebagai pembelajaran untuk lebih bisa meningkatkan kemampuan penulis dalam melakukan penelitian dan untuk mengetahui lebih dalam lagi mengenai pengaruh perilaku kewirausahaan terhadap kinerja usaha mikro kecil makanan.

2. Bagi Universitas HKBP Nommensen dan Profil Manajemen

Sebagai penambah literatur kepustakaan dibidang penelitian khususnya kewirausahaan mengenai perilaku kewirausahaan terhadap kinerja usaha mikro kecil makanan. Dan penelitian ini juga dapat menjadi salah satu referensi dan sebagai penambahan literatur kepustakaan di bidang penelitian khususnya untuk prodi Manajemen mengenai perilaku kewirausahaan terhadap kinerja usaha mikro kecil makanan.

3. Bagi Kinerja Usaha di Pancur Batu

Sebagai bahan masukan atau informasi tambahan bagi bisnis atau organisasi dan pihak-pihak yang berkepentingan dalam bisnis dan dapat menjadi pertimbangan untuk menetapkan perilaku kewirausahaan tentang perilaku kewirausahaan terhadap kinerja usaha mikro kecil makanan.

4. Bagi Penelitian Berikutnya

Penelitian ini dapat menjadi salah satu referensi dan sebagai bahan pertimbangan untuk penelitian yang ingin meneliti tentang kinerja usaha kuliner makanan di pancur batu.

BAB II

LANDASAN TEORI, PENELITIAN TERDAHULU dan HIPOTESIS

2.1 Perilaku Kewirausahaan

Perilaku kewirausahaan seseorang adalah hasil dari sebuah kerja kerja yang bertumpu pada konsep dan teori bukan karenasifat kepribadian seseorang atau berdasarkan intuisi. Jadi menurut teori ini kewirausahaan dapat dipelajari dan dikuasai secara sistematis dan terencana. (Adjeng 2017:712-713) Kewirausahaan (*entrepreneurship*) adalah suatu disiplin ilmu yang mempelajari tentang nilai, kemampuan (*ability*), dan perilaku seseorang dalam menghadapi tantangan hidup dan cara memperoleh peluang dengan berbagai resiko yang dihadapinya. Kewirausahaan merupakan suatu disiplin ilmu tersendiri, memiliki proses sistematis, dan dapat diterapkan dalam bentuk penerapan kreativitas dan keinovasian. Adjeng mengatakan, ciri-ciri umum kewirausahaan dapat dilihat dari berbagai aspek kepribadian seperti jiwa, watak, sikap, dan perilaku seseorang. Nilai-nilai yang harus dimiliki oleh seorang wirausaha dalam kewirausahaan yang sukses, sebagai berikut:

1) Percaya diri

Kepercayaan diri merupakan suatu sikap dan keyakinan seseorang dalam menghadapi tugas-tugas atau peajaran. Dalam praktiknya, sikap dan kepercayaan merupakan sikap dan keyakinan untuk memulai, melakukan, dan menyelesaikan tugas atau pekerjaan yang dihadap. Oleh karena itu, orang yang memiliki kepercayaan diri selalu memiliki nilai keyakinan, optimisme, individualitas, dan tidak bergantung terhadap sesuatu. Seorang yang memiliki kepercayaan diri akan memiliki kemampuan untuk bekerja sendiri dalam mengorganisasikan, mengawasi, dan meraih kesuksesan.

2) Berorientasi pada tugas dan hasil

Seseorang yang selalu mengutamakan tugas dan hasil adalah orang yang selalu mengutamakan nilai-nilai motif prestasi, berorientasi pada keberhasilan, ketekunan dan ketabahan, tekad kerja keras, mempunyai dorongan yang kuat,

energik, dan berinisiatif. Dalam kewirausahaan peluang hanya diperoleh apabila terdapat inisiatif. Perilaku inisiatif biasanya diperoleh melalui pelatihan dan pengalaman, serta pengembangannya diperoleh dengan cara disiplin diri, berfikir krisis, dan semangat berprestasi.

3) Keberanian dalam menghadapi resiko

“Risk-taking in improving work performance also plays a role in the work performance. In improving the work performance, it must be accompanied with risk-taking. The greater the risk that it faces, then the greater the result obtained”. (Rusdian dkk,2017:434)

Keberhasilan yang tinggi dalam menghadapi risiko dengan perhitungan yang matang dan optimisme yang dimiliki harus disesuaikan dengan kepercayaan diri. Artinya semakin besar risiko yang dihadapi maka semakin besar pula hasil yang akan di raih. Keberanian dalam menanggung risiko bergantung pada daya tarik setiap alternative, kesiapan mengalami kerugian, kemungkinan relative untuk sukses atau gagal. Sementara itu, kemampuan untuk mengambil risiko ditentukan oleh keyakinan diri, dan kemampuan untuk menilai risiko.

4) Berorientasi ke masa depan

Orang yang berorientasi ke masa depan adalah orang yang memiliki perspektif dan pandangan ke masa depan. Karena memiliki pandangan yang jauh ke masa depan, wirausahawan selalu berusaha dan berkarya dalam mencari peluang, tidak cepat puas dengan keberhasilan dan berpandangan jauh ke depan.

5) Kreatifitas dan inovasi

Modal utama seorang wirausaha dalam menjalankan usahanya adalah kreatifitas, keuletan, inovasi dan semangat pantang menyerah. Wirausaha yang kreatif akan selalu berfikir untuk menemukan sesuatu yang baru yang dapat dijadikan sebagai peluang usaha.

Pendapat tersebut di pertegas oleh Nia Nurfitriana (2016:115) yang menyatakan terdapat enam ciri-ciri wirausaha yang sukses yaitu kepercayaan diri, berorientasi pada tugas dan hasil, keberanian mengambil resiko, kepemimpinan, koerisinilan dan berorientasi ke masa depan.

Perilaku kewirausahaan merupakan tipe kepribadian yang sangat menentukan bidang usaha apa yang akan bakal mendatangkan kesuksesan dalam berusaha. Faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku kewirausahaan antara lain pengetahuan kewirausahaan, motif berprestasi dan kemandirian pribadi. (Saida Ahmad, 2015:55)

Setelah mengetahui arti dari perilaku dan kewirausahaan, maka dapat didefinisikan pengertian perilaku kewirausahaan yaitu, aktivitas-aktivitas atau kegiatan-kegiatan dari seorang wirausaha yang diantaranya dibina oleh beberapa ciri utama yaitu percaya diri, berorientasi tugas dan hasil, berani mengambil risiko, kepemimpinan, keorsinilan, dan berorientasi ke masa depan.

2.1.1 Indikator Perilaku Kewirausaha

Perilaku kewirausahaan adalah tindakan-tindakan yang dilakukan oleh seorang wirausaha dalam menjalankan usahanya, yang didasari pada karakteristik kewirausahaan.

Adjeng (2017: 712-713): menyatakan bahwa indikator perilaku kewirausahaan yaitu:

1. Inovatif

Inovatif dapat diartikan sebagai proses atau hasil pengembangan pemanfaatan/ mobilitas pengetahuan, keterampilan, dan sistem yang baru, yang memberikan nilai yang berarti atau secara signifikan.

2. Berani Mengambil Resiko

Sikap berani mengambil resiko pada seorang wirausahawan disebut risk manager, ia mampu dan berani mengambil keputusan berdasarkan perhitungan tingkat resiko dan ketidakpastian dengan mengandalkan intuisinya untuk keuntungan bisnisnya.

3. Tekun Berusaha

Tekun berarti rajin, keras hati, dan bersungguh-sungguh (bekerja, belajar, berusaha, dsb). Orang yang tekun adalah orang yang bekerja secara teratur,

mampu menahan rasa bosan/jemu, dan mau belajar dari kesalahan (orang lain maupun dirinya) di masa lalu agar tidak terulang kembali.

2.2 Kinerja Usaha

Kinerja merupakan suatu hal yang penting untuk mengatur keberhasilan suatu organisasi dalam mencapai tujuannya. Zainus (2018: 5) Kinerja adalah hasil atau tingkat keberhasilan seseorang secara keseluruhan selama periode tertentu di dalam melaksanakan tugas dibandingkan dengan kemungkinan, seperti hasil kerja, target, sasaran atau kriteria yang telah ditentukan terlebih dahulu dan telah disepakati bersama.

Menurut Sudarso (2017: 179) Mengemukakan bahwa kinerja adalah hasil kerja secara kualitas dan kuantitas yang dicapai oleh seorang karyawan dalam melaksanakan tugasnya sesuai dengan tanggung jawab yang diberikan kepadanya. Pengertian lain disampaikan oleh Ningsih (2017: 435) bahwa kinerja perusahaan adalah suatu tampilan keadaan secara utuh atas perusahaan selama periode waktu tertentu, merupakan hasil atau prestasi yang dipengaruhi oleh kegiatan operasional perusahaan dalam memanfaatkan sumber daya-sumber daya yang ada

Sedangkan menurut Hadiwijaya (2018: 125) Kinerja adalah hasil kerja yang dapat dicapai oleh seseorang atau sekelompok orang dalam suatu organisasi, sesuai dengan tanggung jawab masing-masing dalam rangka upaya mencapai tujuan organisasi bersangkutsn secara sah, tidak melanggar hukum dan sesuai dengan moral ataupun etika. Kinerja pada dasarnya adalah apa yang dilakukan atau tidak dilakukan oleh karyawan.

Manansal (2014: 4) mengemukakan bahwa kinerja merupakan prosedur yang meliputi:

- 1) Penetapan standar kinerja
- 2) Penilaian kinerja aktual pegawai dalam hubungan dengan stantar-standar
- 3) Memberi umpan balik kepada pegawai dengan tujuan memotivasi orang tersebut untuk menghilangkan kemerosotan kinerja atau terus berkinerja lebih tinggi lagi.

Dari beberapa pengertian mengenai kinerja di atas, dapat disimpulkan bahwa kinerja adalah hasil atau tingkat keberhasilan seseorang secara keseluruhan selama periode tertentu didalam melaksanakan tugas dibandingkan dengan berbagai kemungkinan, seperti standar hasil kerja, target atau sasaran atau kriteria yang telah ditentukan terlebih dahulu dan telah disepakati bersama.

2.2.1 Indikator Kinerja Usaha

Frangky (2017: 19) berpendapat indikator untuk mengukur kinerja usaha adalah pendatang baru, pertumbuhan pendapat, pangsa pasar, profitabilitas, kinerja keseluruhan, kepuasan pemegang saham. Sanchez dan marin dalam Ernani (2014:119) mengukur kinerja usaha kecil menengah dengan mengacu pada tiga aspek, yaitu profitabilitas, produktifitas, dan pasar. Aspek profitabilitas dilihat dari titik pencapaian target keuangan seperti yang direncanakan oleh perusahaan. Tujuan keuangan umumnya di fokuskan pada pencapaian pendapatan, laba, arus kas, tingkat pengambilan modal yang digunakan, tingkat pengambilan investasi atau nilai tambah ekonomi. Produktifitas di dasarkan pada prestasi perusahaan dalam kegiatan usahannya untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan pelanggan, serta produktifitas karyawan.

Menurut Frangky (2017: 19) Kinerja UMKM di ukur menggunakan tiga indikator yaitu :

- a) **Peningkatan Pendapatan**
peningkatan pendapatan adalah kemampuan suatu usaha dengan seluruh modal yang bekerja di dalamnya untuk menghasilkan laba selama periode tertentu.
- b) **Perluasan Wilayah**
Perluasan wilayah adalah kemampuan suatu usaha dengan penambahan wilayah penjualan untuk meningkatkan pendapatan usaha.
- c) **Peningkatan Volume penjualan**
Volume Penjualan merupakan ukuran yang menunjukkan banyaknya atau besarnya jumlah barang atau jasa yang terjual.

2.3 Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Usaha kecil menengah merupakan kegiatan usaha yang di dirikan berdasarkan inisiatif seseorang, pengertian UMKM berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 pasal 1 mengenai UMKM, Usaha Mikro, Kecil dan Menengah adalah:

- 1) Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang atau perseorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sbagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.
- 2) Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan 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 besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagai mana yang dimaksud dalam Undang-Undang.
- 3) Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan 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.

Bentuk UMKM dapat berupa perusahaan perseorangan, persekutuan, seperti misalnya firma dan CV, maupun perseroan terbatas. UMKM dapat dikategorikan menjadi tiga, terutama berdasar jumlah aset dan omset sebagaimana tercantum di Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentangn UMKM sebagai berikut:

- a) Usaha Mikro
 - 1) Aset kurang dari Rp 50.000.000,00 dan memiliki kekayaan bersih kurang atau sama dengan Rp 50.000.000,00.
 - 2) Omset kurang dari Rp 300.000.000,00 dan memiliki hasil penjualan tahunan kurang dari Rp 300.000.000,00
- b) Usaha Kecil

- 1) Aset di atas Rp 50.000.000,00, di bawah atau sama dengan Rp 500.000.000,00 dan memiliki kekayaan bersih lebih Rp 50.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp 500.000.000,00 tidak termasuk bangunan tempat usaha.
 - 2) Omset di bawah Rp 300.000.000,00, di atas atau sama dengan Rp 2.500.000.000,00 dan memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000,00.
- c) Usaha Menengah
- 1) Aset kurang dari Rp 500.000.000,00 lebih atau sama dengan Rp 10.000.000,00 dan memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 500.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp 10.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
 - 2) Omset lebih dari Rp 2.500.000.000,00, kurang atau sama dengan Rp 50.000.000,00 dan memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 2.500.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp 50.000.000.000,00

Selain itu Jauhari juga menyebutkan bahwa terdapat beberapa jenis usaha kecil menengah diantaranya ialah:

1. UMKM Bidang Kuliner

Usaha kuliner merupakan peluang usaha yang banyak dilirik oleh UMKM di Indonesia. Hal ini dikarenakan makanan merupakan kebutuhan pokok manusia yang tidak dapat dipisahkan dari kehidupan manusia. Banyaknya UMKM yang memilih kuliner karena usaha ini tidak memerlukan modal banyak dan juga banyak kategori makanan yang dapat di pilih.

2. UMKM Bidang Fashion

Sama seperti kuliner, fashion juga merupakan salah satu kebutuhan manusia yang penting. Pada saat ini bisnis fashion merupakan usaha yang terjadi pilihan para pebisnis karena potensi pasar yang masih terbuka sangat lebar.

3. UMKM Bidang Pertanian

UMKM dibidang pertanian di Indonesia memiliki prospek yang cukup menjanjikan karena sekitar 70% masyarakat di Indonesia bekerja sebagai petani. Melihat fakta tersebut maka tidak mengherankan jika usaha di bidang pertanian memiliki peluang yang menjanjikan.

2.4 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu dalam penelitian ini dapat membantu penulis untuk dijadikan sebagai bahan acuan untuk melihat seberapa besar pengaruh hubungan antara variabel independen dan variabel dependen yang memiliki kesamaan dalam penelitian, yang kemudian dapat diajukan sebagai hipotesis. Beberapa penelitian yang terkait dengan variabel-variabel yang berpengaruh terhadap kinerja organisasi adalah sebagai berikut:

Tabel 2.2
Penelitian Terdahulu

No	Penulis	Fokus penelitian	Metode	Variabel Penelitian	Hasil Penelitian
1	Ratih Aprilia (2019)	Pengaruh literasi informasi dan perilaku kewirausahaan terhadap kinerja usaha kecil (Studi pada usaha kuliner di Kota Makassar)	Penelitian menggunakan metode penelitian kuantitatif	-Dependen kinerja perusahaan -Independen literasi informasi dan perilaku kewirausahaan	Secara persial dan simultan penelitian ini menunjukkan adanya pengaruh antara literasi informasi dan perilaku kewirausahaan terhadap kinerja perusahaan, hal ini ditunjukkan dengan pengujian hipotesis

					yang menyatakan bahwa adanya pengaruh yang signifikan dari Literasi informasi dan perilaku kewirausahaan terhadap kinerja usaha kecil (studi pada usaha kuliner di Kota Makassar).
2	Tita Nursiah, Nunung Kusnadi, dan Burhanudin (2015)	Perilaku Kewirausahaan Pada Usaha Mikro Kecil (UMK) Tempe Di Bogor Jawa Barat.	Penelitian menggunakan metode penelitian kuantitatif	-Dependen Kinerja Usaha -Independen Perilaku Kewirausahaan	Penelitian ini menyatakan karakteristik wirausaha, iklim bisnis, dan perilaku kewirausahaan berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja usaha. Hasil ini menunjukkan bahwa, peningkatan perilaku kewirausahaan akan meningkatkan kinerja usaha pengrajin tempe.

3	Risdella (2017)	Pengaruh Perilaku Wirausaha Terhadap Kinerja Peternak Ayam Broiler Pola Kemitraan (Contract Farming) Dikota Pekanbaru	Penelitian menggunakan metode penelitian kuantitatif	-Dependen Kinerja Peternak Ayam Broiler -Independen Perilaku Wirausaha	Hasil penelitian menunjukkan bahwa perilaku wirausaha (tekun berusaha, tanggapan terhadap peluang, inovatif, berani mengambil resiko dan mandiri) berpengaruh positif terhadap kinerja peternak, yang berani peningkatan perilaku wirausaha diikuti dengan peningkatan kinerja usaha
4	Muhammad Rakib (2010)	Perilaku Modal komunikasi Wirausaha, Pembelajaran Wirausaha, dan Sikap Kewirausahaan Terhadap Kinerja Usaha Kecil	Penelitian menggunakan pendekatan kuantitatif, teknik analisis data yang digunakan adalah Structural Equation Modeling	-Dependen Kinerja usaha kecil -Independen Perilaku modal komunikasi wirausaha, pembelajaran wirausaha, dan sikap kewirausahaan	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa modal komunikasi wirausaha, pembelajaran wirausaha, dan sikap kewirausahaan berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja usaha kecil. Hal ini membawa implikasi bahwa

			(SEM).		untuk memprediksi pembentukan kinerja usaha kecil harus diperhitungkan besaran variabel modal komunikasi wirausaha, pembelajaran wirausaha, dan sikap kewirausahaan.
--	--	--	--------	--	--

Sumber: Data diolah, 2021

2.5 Kerangka Konseptual

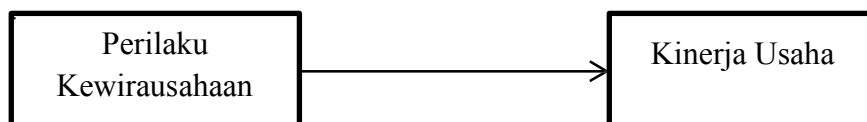
2.5.1 Hubungan Perilaku Kewirausahaan Dengan Kinerja Usaha

(Adjeng 2017:712-713) Kewirausahaan (*entrepreneurship*) adalah suatu disiplin ilmu yang mempelajari tentang nilai, kemampuan (*ability*), dan perilaku seseorang dalam menghadapi tantangan hidup dan cara memperoleh peluang dengan berbagai resiko yang dihadapinya. Perilaku kewirausahaan merupakan tipe kepribadian yang sangat menentukan bidang usaha apa yang akan bakal mendatangkan kesuksesan dalam berusaha. Faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku kewirausahaan antara lain pengetahuan kewirausahaan, motif berprestasi dan kemandirian pribadi. (Saida Ahmad, 2015:55)

Kinerja merupakan suatu hal yang penting untuk mengatur keberhasilan suatu organisasi dalam mencapai tujuannya. Zainus (2018: 5) Kinerja adalah hasil atau tingkat keberhasilan seseorang secara keseluruhan selama periode tertentu di dalam melaksanakan tugas dibandingkan dengan kemungkinan, seperti hasil kerja, target, sasaran atau kriteria yang telah ditentukan terlebih dahulu dan telah disepakati bersama. Sedangkan menurut Hadiwijaya (2018:

125) Kinerja adalah hasil kerja yang dapat dicapai oleh seseorang atau sekelompok orang dalam suatu organisasi, sesuai dengan tanggung jawab masing-masing dalam rangka upaya mencapai tujuan organisasi bersangkutsn secara sah, tidak melanggar hukum dan sesuai dengan moral ataupun etika.

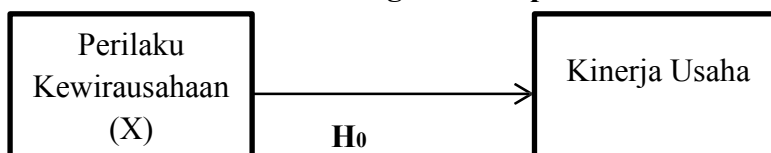
Kesimpulan untuk dapat mencapai hubungan yang sinergis, para perilaku kewirausahaan harus dapat memperhatikan pola kinerja usahanya. Perilaku kewirausahaan yang bermutu dan dapat menghasilkan kinerja usaha yang tinggi adalah para perilaku kewirausahaan yang dibutuhkan oleh kuliner makanan di pancur batu. Peran yang sangat vital dalam mewujudkan prestasi kinerja seorang usaha adalah dirinya sendiri. Bagaimana dia memiliki semangat dan mempunyai perilaku kewirausahaan yang tinggi untuk dapat memberikan pengaruh positif pada lingkungannya. Kinerja Usaha yang memiliki pemikiran yang luhur mengenai pekerjaanya dapat bekerja dengan tulus. Suatu pandangan dan sikap terhadap kerja dikenal dengan istilah perilaku kewirausahaan. Penelitianm ini bertujuan untuk mengenai hubungan perilaku kewirausahaan dengan kinerja usaha kuliner makanan di pancur batu



Gambar I – Skema Kerangka Konseptual

Gambar 2.1

Kerangka Konseptual



Sumber : Diolah oleh peneliti, 2021

2.6 Hipotesis Penelitian

Hipotesis adalah pernyataan hubungan antara dua variabel atau lebih yang sifatnya sementara, dan merupakan panduan dalam verifikasi. Berdasarkan perumusan masalah dan kerangka berpikir yang telah diuraikan sebelumnya, maka peneliti mengajukan hipotesis pada penelitian adalah Perilaku Kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap Kinerja Usaha kuliner makanan di Pancur Batu.

BAB III METODE PENELITIAN

3.1 Jenis dan Penelitian

Jenis penelitian ini menggunakan jenis penelitian kuantitatif, Menurut Sugiyono (2016: 8) metode penelitian kuantitatif dapat diartikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positif, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrument penelitian, analisis data bersifat kuantitatif/statistik, dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan

3.2 Waktu dan Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Pancur Batu pada bisnis yang terdaftar pada Dinas Koperasi dan UMK di Pancur Batu. Waktu penelitian ini dilakukan akan bulan Juni 2021 - Selesai.

3.3 Populasi Sampel dan Sampel

3.3.1 Populasi

Menurut Sugiyono, (2017:80) populasi generalisasi yang terdiri atas obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang diterapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya jadi populasi bukan hanya orang, tetapi juga obyek 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 obyek/subyek itu. Adapun yang menjadi populasi dalam penelitian ini adalah seluruh UMKM di Pancur Batu yang terdaftar di Dinas UMK Pancur Batu 2020 terdapat 198 pelaku usaha mikro kecil dan menengah.

3.3.2 Sampel

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut (Sugiyono, 2017:80). Dengan demikian sampel adalah sebagian dari populasi yang karakteristiknya hendak diselidiki, dan bisa mewakili keseluruhan populasinya sehingga jumlahnya lebih sedikit dari populasi. Adapun penelitian ini menggunakan rumus Slovin karena dalam penarikan sampel, jumlahnya harus *representative* agar

hasil penelitian dapat digeneralisasikan dan perhitungannya pun tidak memerlukan tabel jumlah sampel, namun dapat dilakukan dengan rumus dan perhitungan sederhana (Sugiyono, 2017:80). Rumus Slovin untuk menentukan sampel adalah sebagai berikut:

$$N = 66,9$$
$$N = 67$$

Keterangan :

= Ukuran sampel/jumlah responden

N = Ukuran populasi

e = Persentase kelonggaran ketelitian kesalahan pengambilan sampel yang masih bisa ditolelir ($e = 0,1$)

3.4 Jenis Sumber Data

Jenis data dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer penelitian ini diperoleh dari kusioner yang diisi secara langsung oleh entrepreneur yang termasuk dalam kinerja organisasi data sekunder dalam hal ini antar lain mencakup identitas konsumen, (jenis kelamin, usia, pendidikan terakhir, bidang usaha, umur usaha, jumlah karyawan). Data sekunder adalah data penelitian yang diperoleh secara tidak langsung data sekunder dalam penelitian ini antara lain mencakup data mengenai jumlah UMK di Pancur Batu, dan hal lain yang menunjang materi penulisan pada penelitian ini.

3.5 Metode Pengambilan Data

Dalam memperoleh data, metode pengumpulan yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan kuisisioner yang dibagikan melalui print out untuk memperoleh data dari hasil pengumpulan tanggapan dan pendapat mereka, sehingga dapat ditarik suatu kesimpulan. Untuk mempermudah responden yang sesungguhnya dalam mengisi kuisisioner maka penelitian melakukan pre-test total sampel adalah 100.

3.6 Skala Pengukuran

Skala pengukuran yang digunakan dalam penelitian ini adalah skala ordinal. Dalam skala ini terdapat skala pengukuran likert, cara inilah yang dilakukan untuk meneliti kuisisioner. Skala likert digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial. Dengan skala likert, maka variabel yang akan diukur dijabarkan menjadi indikator variabel. Kemudian indikator tersebut dijadikan sebagai titik tolak untuk menyusun item-item instrumen yang dapat berupa instrument yang dapat berupa instrumen atau pertanyaan (Ghozali, 2016).

Tabel 3.1
Skala likert

Sangat tidak setuju	Tidak setuju	Ragu-ragu	Setuju	Sangat Setuju
1	2	3	4	5

Sumber : Sekaran dan Bougie, (2017)

3.7 Definisi Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian adalah suatu alat yang digunakan fenomenal alam maupun sosial yang diamati. Instrumen penelitian juga digunakan oleh peneliti untuk mengumpulkan informasi kuantitatif tentang variabel yang sedang diteliti.

Tabel 3.2
Operasional Variabel

Variabel	Defenisi variabel	Operasional	Ukuran
Perilaku Wirausaha (X)	Menurut Hendro (2011), Perilaku adalah tindakan (act) dari kebiasaan atas kebenaran yang di pegang teguh.	Di operasikan sebagai persepsi diri dalam pemilik usaha mikro kecil pancur batu mengenai pengelolaan usaha dalam berwirausaha, dapat di ukur dengan indikator 1. Inovatif 2. Berani mengambil resiko 3. Tekun Berusaha	SkalaLikert
Kinerja Usaha (Y)	Menurut Mukarom &Laksana, (2015:186) Kinerja usaha adalah pencapaian hasil atau degree of accomplihtment, berarti kinerja usaha dapat dilihat dari tingkatan sejauh mana usaha dapat mencapai tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya	Organisasi, diukur dengan indikator 1. Peningkatan pendapatan 2. Perluaan Wilayah Pemasaran 3. Penimngkatan Volume Penjualan	SkalaLikert

3.8 Uji Validitas dan Reliabilitas

3.8.1 Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk mengukur sah atau tidaknya suatu kusioner. Variabel merupakan ukuran yang benar-benar mengukur apa yang akan diukur. Metode yang akan digunakan untuk melakukan uji validitas adalah dengan melakukan korelasi antar skor butir pertanyaan dengan total skor yang ingin diukur, yaitu dengan menggunakan coefficient correlation dalam SPSS. Jika dinilai signifikansi (P Value) 0,05 maka tidak terjadi hubungan yang signifikan. Sedangkan, apakah nilai signifikan (P Value) 0,05, maka terjadi hubungan yang signifikan (Ghozali, 2016).

3.8.2 Uji Reabilitas

Reabilitas artinya tingkat kepercayaan hasil suatu pengukuran yang memiliki reliabilitas yang tinggi, yaitu pengukuran yang mampu memberikan hasil ukur yang terpercaya (reliable). Alat ukur dinyatakan reliabel jika memberikan pengukuran yang sama, meski dilakukan berulang kali dengan asumsi tidak adanya perubahan pada apa yang diukur.

Dalam penelitian ini, uji reliabilitas dilakukan dengan melihat hasil perhitungan nilai cronbach alpha (). Suatu variabel dikatakan reliabel jika memberikan nilai cronbach alpha (α) 0,6 yaitu yaitu bila dilakukan penelitian ulang dengan waktu dan dimensi yang berbeda dengan menghasilkan kesimpulan yang sama, tetapi sebaliknya bila alpha 0,6 maka dianggap kurang handal, artinya bila variabel-variabel tersebut dilakukan penelitian ulang dengan waktu dan dimensi yang berbeda akan menghasilkan kesimpulan yang berbeda(Ghozali, 2016).

3.9 Uji Asumsi Klasik

Sebelum pengujian hipotesis dilakukan, terlebih dahulu diadakan pengujian-pengujian terhadap gejala penyimpangan asumsi klasik. Dalam asumsi klasik terdapat pengujian yang harus dilakukan. Uji normalitas, uji heterosdasitas. Cara yang digunakan untuk menguji gejala penyimpangan asumsi klasik dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

3.9.1 Uji Normalitas

Pengujian normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi yang baik mempunyai distribusi yang normal atau mendekati normal. Menurut Ghozali (2006) kriteria uji normalitas yaitu:

Kriteria uji normalitas:

- a. Apabila p-value (P_v) α (0,05) artinya data tidak berdistribusi normal
- b. Apabila p-value (P_v) α (0,05) artinya data berdistribusi normal.

3.9.2 Uji Heteroskedastisitas

Bertujuan menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varians dan residual satu pengamatan ke pengamatan lain tetap, maka disebut homokedastisitas dan jika berbeda disebut heteroskedastisitas. Cara untuk mendeteksi ada atau tidaknya heteroskedastisitas dengan cara melihat grafik scatterplot dan prediksi variabel dependen dengan residunya, (Ghozali, 2016).

3.9.3 Uji Multikolinieritas

Uji Multikolinieritas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditentukan adanya korelasi antar variabel bebas (independen). Jika ditentukan adanya multikolinieritas. Salah satu metode untuk mendiagnosa adanya *multicollinarity* adalah dengan menganalisis nilai *tolerance* dan lawannya *variance inflation factor* (VIF). Tolerance mengukur variabiliti variabel independen yang terpilih yang tidak dijelaskan oleh variabel independen lainnya. Nilai *tolerance* yang rendah sama dengan nilai VIF tinggi, karena $VIF = 1/tolerance$. Nilai *cutoff* yang dipakai untuk menunjukkan adanya multikolinieritas adalah nilai tolerance kurang dari 0.1 atau sama dengan nilai VIF lebih dari 10 (Ghozali, 2016).

3.10 Metode Analisis Data

3.10.1 Metode Analisis Regresi Linear Sederhana

Metode analisis linear sederhana dilakukan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh variabel bebas (Perilaku Kewirausahaan) terhadap variabel terikat (Kinerja Usaha). Di dalam menganalisis data ini, penulis menggunakan bantuan aplikasi *software*

SPSS for Windows. Persamaan regresi linear *multiple* adalah model persamaan regresi linear dengan variabel bebas lebih dari satu. Bentuk umum persamaan ini antara lain:

$$Y = b_0 + b_1 X_1 + e$$

Keterangan:

Y = Kinerja Usaha

X1 = Perilaku Kewirausahaan

b1 = Koefisien Regresi Perilaku Kewirausahaan

e = Galat

3.10.2 Uji Parsial (uji-t)

Uji ini digunakan untuk mengetahui signifikan dari pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat secara parsial. Signifikan dapat diestimasi dengan membandingkan antara nilai t_{tabel} dengan t_{hitung} . Apabila $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka variabel bebas secara parsial mempengaruhi variabel terikat, sebaliknya jika $t_{tabel} < t_{hitung}$ maka variabel bebas secara parsial tidak mempengaruhi variabel terikat.

Kriteria pengambilan keputusan:

- a) H_0 ditolak dan H_1 diterima : bila $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau probabilitas signifikan (Value) dari $< \alpha = 0,5$
- b) H_0 diterima dan H_1 ditolak : bila $t_{hitung} < t_{tabel}$ atau probabilitas signifikan (p-value) dari $> \alpha = 0,05$.

3.10.3 Uji Koefisien Determinasi (R²)

Uji ini dilakukan untuk mengukur seberapa besar memberikan penjelasan variabel bebas (Perilaku kewirausahaan) terhadap variabel terikat (kinerja Usaha). Jika R^2 semakin mendekati satu maka menjelaskan variabel bebas terhadap variabel terikat mempunyai hubungan yang besar. Sebaliknya jika R^2 mendekati nol maka hubungan variabel bebas terhadap variabel terikat mempunyai hubungan yang kecil. Penelitian ini menggunakan aplikasi *software SPSS for windows*.