

BAB II

KAJIAN TEORI DAN KERANGKA PEMIKIRAN

2.1 Kajian Teori

2.1.1 Teori Perilaku Terencana

Teori Perilaku yang direncanakan adalah pengembangan berdasarkan Teori Tindakan Terencana yang dikemukakan oleh Ajzen dan Fishbein pada tahun 1980, teori ini menjelaskan bahwa elemen-elemen baru ditambahkan untuk memperluas pemahaman yang sudah ada (Nita L, 2024, hlm. 14). Tindakan yang dianggap valid mencerminkan kontrol yang dirasakan terhadap perilaku tersebut. Teori ini menjelaskan bahwa niat untuk melakukan suatu tindakan sangat Mempengaruhi tingkah laku individu dapat terjadi melalui tiga faktor utama dalam teori ini, yaitu sikap terhadap suatu tindakan, norma subjektif, dan persepsi mengenai pengendalian perilaku. Teori ini biasanya diterapkan untuk menganalisis perilaku karena dapat memprediksi niat dan tindakan individu dalam berbagai situasi, termasuk di bidang kewirausahaan.

Komponen yang pertama adalah sikap terhadap tindakan, yang berarti pandangan positif atau negatif seseorang terhadap suatu aksi. Sikap ini terbentuk dari kepercayaan individu tentang hasil yang akan dicapai dan penilaian mereka terhadap hasil tersebut. Komponen kedua adalah norma subjektif, yang menunjukkan tekanan sosial atau pengaruh dari orang-orang di sekitar (seperti keluarga, sahabat, dan komunitas) yang mendorong individu untuk melakukan atau tidak melakukan suatu tindakan. Di sisi lain, komponen ketiga, yaitu kendali perilaku yang dirasakan, berhubungan dengan bagaimana individu menilai kemampuan dan sumber daya yang mereka miliki untuk melaksanakan tindakan itu. Dalam konteks kewirausahaan, TPB relevan untuk memahami bagaimana individu membentuk niat untuk menjadi wirausahawan dan bagaimana niat tersebut berkembang menjadi perilaku nyata dalam membangun dan menjalankan usaha.

Sikap positif terhadap wirausaha, dorongan sosial dari lingkungan sekitar, serta rasa percaya diri dalam mengelola usaha, menjadi pendorong utama seseorang untuk memilih ke dunia bisnis. Oleh karena itu, TPB sangat membantu dalam menjelaskan faktor psikologis dan sosial yang melatarbelakangi keputusan seseorang untuk berwirausaha. Lebih jauh lagi, TPB juga dapat menjelaskan keberhasilan usaha. Persepsi kontrol yang tinggi dan sikap positif terhadap aktivitas kewirausahaan dapat mendorong pelaku usaha untuk tetap konsisten dan gigih dalam menjalankan usahanya, bahkan ketika menghadapi tantangan. Ketika pelaku UMKM memiliki pengetahuan dan keterampilan yang memadai, mereka merasa lebih mampu mengendalikan hasil usaha mereka, yang memperkuat persepsi kontrol perilaku dan meningkatkan peluang untuk mencapai keberhasilan.

TPB terkait tidak hanya dengan tahap awal pembentukan yang disengaja, tetapi juga dengan pemeliharaan dan pengembangan perusahaan. Secara keseluruhan, teori TPB memberikan kerangka kerja yang kuat untuk analisis faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku wirausaha, termasuk konteks UMKM kuliner. Dengan memahami tiga elemen kunci TPB, para peneliti dapat menilai bagaimana pengetahuan dan keterampilan pengusaha berkontribusi pada persepsi, sikap dan norma mereka, yang akan mempengaruhi keberhasilan bisnis yang dipandu.

Dalam teori perilaku terencana, Terdapat beberapa tujuan dan manfaat yang signifikan. Teori ini juga dimanfaatkan untuk memahami bagaimana motivasi dapat memengaruhi perilaku yang tidak sepenuhnya dalam pengendalian individu. Selain itu, tujuan lain dari teori ini adalah untuk menentukan metode dan arah implementasi strategi untuk mengubah perilaku, serta memberikan penjelasan tentang berbagai aspek penting perilaku manusia. Teori ini menyediakan kerangka kerja untuk menganalisis sikap seseorang terhadap suatu perilaku. Fokus utama teori ini adalah niat untuk melakukan suatu tindakan. Teori perilaku yang direncanakan mengasumsikan bahwa manusia adalah pemikir rasional yang memproses informasi yang tersedia secara terorganisir.

Dalam konteks kewirausahaan, teori TPB menawarkan kerangka kerja yang kokoh untuk menganalisis berbagai faktor yang memengaruhi perilaku pengusaha, termasuk dalam dunia UMKM kuliner. Dengan memahami tiga komponen utama dari TPB, para peneliti dapat mengevaluasi bagaimana pengetahuan serta keterampilan para pelaku usaha memengaruhi persepsi, sikap, dan norma mereka, yang pada akhirnya memengaruhi tingkat keberhasilan dari usaha yang mereka jalankan. Penelitian ini berkaitan erat dengan dua konsep yang ada dalam TPB, yaitu norma subjektif yang diwakili oleh variabel pengetahuan kewirausahaan dan variabel keterampilan berwirausaha, sementara kesuksesan usaha diwujudkan melalui pengendalian perilaku.

2.1.2 Teori Kewirausahaan

1. Pengertian Kewirausahaan

Menurut Syahriadi I., et al. (2022, hlm.3) Seorang pengusaha adalah orang yang memiliki keterampilan untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi peluang di dalam bidang bisnis. Mereka mengumpulkan semua sumber daya yang diperlukan untuk memanfaatkan peluang tersebut dan mengambil tindakan yang diperlukan agar usaha mereka berhasil. Wirausahawan juga bersedia mengambil risiko dalam mendirikan dan menjalankan usaha, serta menerima ketidakseimbangan layanan yang sering kali muncul dalam bentuk keuntungan nonfinansial.

Keterampilan lain yang dimiliki oleh seorang wirausahawan meliputi kemampuan mengoordinasikan, mengorganisasi, dan mengawasi kegiatan usaha. Mereka memiliki pemahaman luas terhadap lingkungan bisnis, mampu membuat keputusan strategis, serta mengelola dan memanfaatkan modal untuk meraih keuntungan. Kewirausahaan sendiri adalah sebuah proses di mana individu atau kelompok menggunakan cara-cara yang terstruktur untuk menemukan peluang, menciptakan nilai, dan tumbuh dengan memenuhi kebutuhan serta keinginan melalui inovasi dan keunikan, tanpa bergantung pada sumber daya yang ada saat ini. Pengertian kewirausahaan berkembang berdasarkan pandangan individu terhadap aktivitas yang dilakukan oleh wirausahawan. Berikut adalah definisi kewirausahaan menurut beberapa ahli:

- a) Robbins & Coulter, kewirausahaan adalah suatu proses di mana individu atau kelompok memanfaatkan usaha dan sumber daya yang ada secara terstruktur untuk menemukan peluang, menciptakan nilai, dan berkembang dengan cara memenuhi kebutuhan serta keinginan melalui inovasi dan keunikan, tanpa memandang ketersediaan sumber daya saat ini.
- b) Soeharto Prawiro menyatakan bahwa kewirausahaan merupakan nilai penting yang diperlukan baik dalam memulai usaha (fase awal) maupun dalam mengembangkannya (fase pertumbuhan).
- c) Harvey Leibenstein menekankan bahwa kewirausahaan mencakup seluruh tindakan yang dibutuhkan untuk mendirikan atau mengelola sebuah perusahaan ketika pasar belum ada atau belum jelas, atau saat elemen-elemen produksi belum berfungsi secara optimal.
- d) Thomas W. Zimmerer menjelaskan bahwa kewirausahaan adalah penerapan kreativitas dan inovasi untuk menyelesaikan masalah serta memanfaatkan peluang yang dihadapi individu dalam kehidupan sehari-hari.
- e) Achmad Sanusi, kewirausahaan merupakan suatu nilai yang dapat diamati melalui sikap yang mendasari pengelolaan sumber daya, motivasi, tujuan, strategi, metode, proses, serta hasil dari sebuah usaha.

Berdasarkan definisi kewirausahaan yang dikemukakan oleh beberapa para ahli tersebut, peneliti menyimpulkan bahwa wirausaha bukan sekadar orang yang menjalankan bisnis, tetapi seseorang yang memiliki mentalitas inovatif, kemampuan manajerial, dan keberanian mengambil risiko dalam menciptakan serta mengelola usaha.

Sementara itu, kewirausahaan adalah proses aktif dan kreatif yang melibatkan pemanfaatan peluang, penyusunan strategi, serta pengelolaan sumber daya secara efisien untuk menghasilkan nilai tambahan, baik bagi pelaku usaha maupun masyarakat. Intinya, kewirausahaan menuntut lebih dari sekadar kemampuan teknis menuntut visi, keberanian, dan ketekunan dalam menghadapi tantangan dan ketidakpastian untuk meraih keberhasilan.

2. Peran Kewirausahaan

Kewirausahaan memainkan peranan yang sangat penting dalam kemajuan ekonomi sebuah negara. Khamimah (2020) menyatakan bahwa kewirausahaan memiliki kontribusi Dalam *"upaya untuk mendorong aktivitas ekonomi yang melibatkan keluarga, masyarakat, perusahaan daerah, dan perusahaan milik negara. "Dinamika dalam aktivitas bisnis ini dapat merangsang pertumbuhan ekonomi serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat. "* Selain itu, menurut A. Fajri (2021), Kewirausahaan dapat dianggap sebagai "Jantung pembangunan ekonomi", yang berperan sebagai penggerak dalam menciptakan lapangan kerja dan, pada akhirnya, meningkatkan pendapatan masyarakat yang berpengaruh terhadap produk domestik bruto (PDB).

Menurut Robbins & Mary C. (2018) Dalam buku Management edisi ke-14, Robbins dan Coulter peran kewirausahaan merupakan suatu tahapan di mana orang perorangan atau tim memanfaatkan usaha dan alat yang ada untuk menemukan kesempatan dalam menghasilkan nilai dan perkembangan.

Hal ini dilaksanakan dengan cara memenuhi keinginan dan kebutuhan melalui kreativitas serta keunikan, tanpa memperhatikan sumber daya yang mereka miliki. Mereka menekankan bahwa inovasi adalah aspek kunci dari kewirausahaan dan bahwa kewirausahaan penting bagi setiap sektor industri karena kontribusinya terhadap penciptaan lapangan kerja dan pertumbuhan ekonomi.

3. Karakteristik Wirausahawan

Menurut Syahriadi I. Et al. ,(2022, hlm. 4) berikut adalah sikap dan karakteristik penting bagi seorang wirausaha:

a. Pencapaian Tinggi

Para ahli menjelaskan bahwa keinginan untuk berwirausaha timbul karena adanya dorongan tertentu, yaitu pencapaian. Dorongan pencapaian adalah nilai sosial yang mengutamakan keinginan untuk mencapai hasil optimal demi mendapatkan kebahagiaan pribadi.

Poin penting dari motivasi ini adalah kebutuhan yang harus dipenuhi. Kebutuhan untuk mencapai tujuan di antara para wirausaha terlihat melalui upaya mereka dalam melakukan berbagai hal dengan cara yang lebih efektif dan efisien daripada sebelumnya.

b. Memiliki Pandangan Ke Depan

Seorang wirausahawan seharusnya bisa memandang masa depan dengan optimisme, yaitu dengan melihat dan berupaya untuk memanfaatkan kesempatan dengan teliti. Seseorang yang mengarahkan perhatiannya kepada masa depan adalah individu yang memiliki wawasan dan pandangan jangka panjang.

Dengan visi yang jelas ke depan, mereka akan terus berjuang untuk menciptakan karya-karya baru. Kunci dari hal ini terletak dengan kemampuan menciptakan hal-hal baru yang berbeda dari yang sudah ada, seorang wirausahawan tetap harus tenang menghadapi risiko sambil mencari peluang untuk kemajuan di masa depan. Pandangan yang luas membuat mereka tidak cepat merasa puas dengan pencapaian saat ini dan selalu siap mengeksplorasi peluang baru.

c. Kreativitas yang Tinggi

Teodore Levit menjabarkan bahwa kreativitas merujuk pada kemampuan untuk memikirkan hal-hal dengan cara yang baru dan unik. Secara lebih rinci, kewirausahaan mencakup pemikiran dan tindakan yang inovatif, atau meninjau hal-hal yang sudah ada dengan cara yang baru.

Zimmerer, dalam kitabnya yang berjudul *Entrepreneurship And The New Venture Formation*, menyatakan bahwa gagasan-gagasan inovatif sering timbul ketika seorang wirausahawan mempertimbangkan hal-hal yang telah ada dan mencari pemecahan baru untuk menanggapi hal tersebut. Dengan demikian, kreativitas merupakan kemampuan untuk menghasilkan sesuatu dari ketiadaan (menemukan sesuatu yang sebelumnya tidak ada). Sebaliknya, inovasi merujuk pada kemampuan untuk menggunakan kreativitas dalam menciptakan solusi yang dapat meningkatkan mutu hidup.

d. Komitmen Terhadap Pekerjaan dan Tanggung Jawab

Seorang pengusaha harus memiliki dedikasi yang tinggi terhadap usaha yang dijalani serta konsentrasi penuh dalam mengembangkan bisnisnya. Dalam membangun usaha, seorang wirausahawan yang berhasil menunjukkan antusiasme yang besar dan tidak ragu dalam berusaha, berani menghadapi risiko, serta bekerja keras untuk menghadapi berbagai peluang yang ada di pasar. Apabila tidak melakukan upaya yang sungguh-sungguh, maka seorang wirausaha yang handal sekalipun pasti akan menghadapi kegagalan. Oleh karena itu, komitmen terhadap usaha dan pekerjaan sangatlah krusial bagi seorang pengusaha.

e. Kebebasan dan kemampuan untuk berdiri sendiri.

Berdasarkan inti dari kemampuan kewirausahaan, yaitu kemampuan menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda melalui pemikiran kreatif serta tindakan inovatif untuk memanfaatkan peluang di tengah berbagai tantangan, seorang wirausahawan dituntut memiliki kreativitas dalam mengembangkan ide dan gagasan, terutama dalam menciptakan peluang usaha. Mereka diharapkan mampu menjalankan usaha secara mandiri tanpa bergantung pada pihak lain. Seorang wirausahawan juga dituntut untuk terus menghasilkan inovasi, seperti memadukan sumber daya yang tersedia, mengembangkan teknologi baru, menemukan pengetahuan tambahan, meningkatkan kualitas produk dan layanan yang ada, serta merancang metode baru untuk memproduksi barang dan jasa secara lebih efisien, sekaligus menciptakan cara-cara baru untuk memenuhi kepuasan konsumen.

f. Kesiediaan Menghadapi

Risiko Richard Cantillon, yang Untuk pertama kalinya, istilah wirausaha diperkenalkan pada awal abad ke-18, yang menyatakan bahwa seorang wirausaha adalah individu yang berani menghadapi risiko. Dalam melaksanakan suatu tindakan, seorang wirausaha seharusnya tidak semata-mata mengandalkan dugaan, tetapi juga pada perhitungan yang cermat.

Mereka berani mengambil risiko dalam pekerjaan karena sudah melakukan analisis sebelumnya. Oleh karena itu, wirausaha umumnya mengambil tingkat risiko yang moderat, yang menunjukkan bahwa risiko yang dihadapi tidak terlalu tinggi maupun terlalu rendah.

Dengan keberanian dalam menghadapi risiko, ditunjang oleh komitmen yang kokoh, seorang wirausaha akan termotivasi untuk terus menjelajahi peluang-peluang hingga mencapai hasil yang diinginkan untuk menunjang kelangsungan kegiatan mereka.

g. Terus Mencari Kesempatan

Inti dari kewirausahaan adalah respons positif terhadap kemungkinan meraih manfaat bagi diri sendiri dan menyediakan layanan yang lebih baik kepada pelanggan serta masyarakat, melalui cara yang etis dan produktif untuk mencapai tujuan, serta sikap mental yang membantu mewujudkan respons positif tersebut.

Pengertian ini mencakup juga pengusaha wirausaha, yaitu individu yang secara etis berupaya mencari keuntungan, serta mereka yang mengelola organisasi non-profit, yang bertujuan untuk memberikan layanan yang lebih baik bagi masyarakat atau pelanggan.

h. Memiliki Karakter Kepemimpinan

Pengusaha yang berhasil seringkali menunjukkan kemampuan memimpin, berpikir kreatif, dan menjadi contoh bagi orang lain. Mereka berusaha untuk tampil berbeda, lebih awal, dan lebih menonjol dari yang lain. Dengan memanfaatkan ide-ide baru dan kreativitas, mereka menghadirkan produk dan layanan yang lebih cepat dan menjadi yang pertama muncul di pasar. Mereka selalu menyediakan produk dan layanan yang unik, sehingga mereka menjadi pelopor di bidang produksi dan pemasaran. Dalam pengertian Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), kewirausahaan memiliki peranan yang sangat signifikan dalam pengembangan dan kelangsungan usaha.

Berdasarkan Undang-Undang Nomor. Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) menetapkan bahwa UMKM memainkan peran penting dalam perekonomian Indonesia dengan mampu menyerap sejumlah besar tenaga kerja serta memberikan kontribusi terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional.

Kewirausahaan dalam UMKM tidak hanya bergantung pada modal yang besar, tetapi lebih kepada kemampuan inovatif, kreativitas, dan adaptasi terhadap kebutuhan pasar lokal. Menurut Tambunan (2009:74), banyak pelaku UMKM adalah wirausahawan pemula yang memulai usaha dalam skala kecil dan kemudian tumbuh secara bertahap melalui pengalaman dan pembelajaran sendiri. Meningkatkan kewirausahaan dalam UMKM akan menciptakan ekonomi yang lebih inklusif, memperluas kesempatan kerja, dan meningkatkan daya saing produk lokal baik di pasar domestik maupun internasional.

2.1.3 Teori UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah)

Pertumbuhan UMKM di Indonesia dapat dilihat dari semakin beragamnya jenis usaha kecil dan menengah, serta di era digital, di mana Para pelaku UMKM dapat memanfaatkan kesempatan yang ada untuk meningkatkan penghasilan.

Secara umum, UMKM mencakup berbagai bidang yang sangat banyak, termasuk pengembangan usaha di sektor pendidikan, makanan, fesyen, serta berbagai produk kreatif lainnya.

1. Pengertian UMKM

Menurut Mulyadi Nitisusastro (2010, hlm. 26-27), Dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008, terdapat pengertian mengenai Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) sebagai berikut:

1. Usaha mikro merupakan kategori usaha yang dimiliki oleh perorangan atau entitas perseorangan, serta memenuhi kriteria tertentu yang diatur dalam undang-undang ini.

2. Usaha kecil dijelaskan sebagai aktivitas ekonomi yang berjalan secara mandiri dan dikelola oleh individu atau badan usaha yang tidak terkait dengan anak perusahaan, cabang, maupun bagian dari usaha menengah atau besar, sesuai dengan kriteria yang ditetapkan dalam undang-undang.
3. Usaha kecil dan menengah mengacu pada kegiatan bisnis dengan skala terbatas, pengelolaan yang sederhana, sumber daya finansial terbatas, serta pasar yang masih dalam tahap pengembangan.
4. Usaha menengah merupakan jenis bisnis yang dijalankan secara mandiri dan dikelola oleh individu atau entitas yang bukan bagian dari usaha kecil maupun besar, dengan total kekayaan bersih atau pendapatan tahunan sesuai ketentuan hukum yang berlaku. Secara umum, dunia usaha mencakup unit mikro, kecil, menengah, dan besar yang beroperasi di Kudus dan terdaftar secara resmi di wilayah tersebut
5. Pelaku usaha juga dikenal sebagai wirausahawan. Secara sederhana, wirausahawan berarti seseorang yang dapat melihat peluang, mencari modal dan Sumber daya yang diperlukan untuk memanfaatkan kesempatan tersebut, bersiap untuk menghadapi risiko yang berhubungan dengan usaha yang dijalankan dan mengelola usaha dengan rencana untuk pertumbuhan dan pengembangan.

2. Karakteristik UMKM

Karakteristik UMKM dan Usaha Besar menurut undang-undang dalam Khairunnisa et al., (2022, hlm.4) :

Tabel 2. 1
Karakteristik UMKM

Ukuran Usaha	Karakteristik
Usaha Mikro	a. Jenis barang/komoditi usahanya tidak selalu tetap, sewaktu-waktu dapat berganti; b. Tempat usahanya tidak selalu menetap, sewaktu-waktu dapat pindah tempat; c. Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun, dan tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha; d. Sumber daya manusianya (pengusahanya) belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai

	e. Tingkat pendidikan rata-rata relatif sangat rendah; f. Umumnya belum akses kepada perbankan, namun sebagian dari mereka sudah akses ke lembaga keuangan non bank; g. Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan termasuk NPWP legalitas lainnya h. Contoh: Usaha perdagangan seperti kaki lima serta pedagang dipasar
Usaha Kecil	a. Jenis barang/komoditi yang diusahakan umumnya sudah tetap tidak gampang berubah; b. Lokasi/tempat usaha umumnya sudah menetap tidak berpindah-pindah; c. Pada umumnya sudah melakukan administrasi keuangan walau masih sederhana, d. Keuangan perusahaan sudah mulai dipisahkan dengan keuangan keluarga, sudah membuat neraca usaha; e. Sudah memiliki izin usaha dan persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP; f. Sumberdaya manusia (pengusaha) memiliki pengalaman dalam berwira usaha; g. Sebagian sudah akses ke perbankan dalam hal keperluan modal; h. Sebagian besar belum dapat membuat manajemen usaha dengan baik seperti business planning i. Contoh: Pedagang di pasar grosir (agen) dan pedagang pengumpul lainnya
Usaha Menengah	a. Memiliki manajemen dan organisasi yang lebih baik, dengan pembagian tugas yang jelas antara lain, bagian keuangan, bagian pemasaran dan bagian produksi b. Telah melakukan manajemen dengan menerapkan sistem akuntansi dengan teratur sehingga memudahkan untuk auditing dan penilaian atau pemeriksaan termasuk oleh perbankan. c. Telah melakukan aturan pengelolaan dan organisasi perburuhan d. Sudah memiliki persyaratan legalitas antara izin tetangga. e. Sudah memiliki akses kepada sumber-sumber pendanaan perbankan. f. Pada umumnya telah memiliki sumber daya manusia yang terlatih dan terdidik. g. Contoh: Usaha pertambangan batu gunung untuk kontruksi dan marmer buatan
Usaha Besar	a. Usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan dari usaha

	Menengah, yang meliputi usaha nasional milik negara atau swasta, usaha patungan, dan usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia
--	---

3. Peran UMKM

Perkembangan UMKM di Indonesia sebagai landasan teoretis keberadaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Indonesia. Dapat melakukan analisis kasus terhadap UMKM sebagai bagian dari kajian ekonomi. Berdasarkan Tulus Tambunan dalam Khairunnisa et al. (2022, hlm. 5), UMKM berperan sangat penting sebagai penggerak utama partisipasi tenaga kerja Di negara berkembang seperti Indonesia, UMKM menunjukkan sejumlah karakteristik utama, antara lain:

- 1) Jumlah usaha mikro dan kecil yang tersebar luas hingga ke pedesaan, termasuk di wilayah yang relatif terpencil;
- 2) Kelompok usaha yang sebagian besar terdiri dari pekerja berpendidikan rendah dan perempuan;
- 3) Banyak kegiatan UMKM yang berbasis pada sektor pertanian.

Peran UMKM dalam mendorong pertumbuhan ekonomi suatu negara sangatlah penting dan memberikan kontribusi yang signifikan terhadap perekonomian nasional

Saat krisis keuangan tahun 1998 terjadi, bisnis kecil dan yang berskala lebih kecil dapat mengungguli perusahaan besar. Sebagian besar usaha kecil tidak selalu dipengaruhi oleh nilai tukar mata uang asing yang besar atau nilai dolar. Akibatnya, terjadi fluktuasi nilai tukar, dan perusahaan besar umumnya selalu memiliki potensi tertinggi untuk mengalami krisis. Struktur Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia mayoritas bergantung pada dana dari pihak swasta. Banyak dari mereka menjalin hubungan dengan organisasi ketiga untuk memperoleh dana.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki keunggulan dalam bidang yang memanfaatkan sumber daya alam dan tenaga kerja, seperti pertanian pangan, perkebunan, peternakan, perikanan, perdagangan, dan restoran. Sebaliknya, usaha kecil memiliki keunggulan dalam menghasilkan nilai tambah di bidang perhotelan, sektor keuangan, layanan penyewaan, jasa perusahaan, dan

kehutanan. Peranan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam ekonomi Indonesia dapat dilihat dari beberapa aspek berikut:

- 1) Sebagai penggerak utama dalam berbagai aktivitas ekonomi,
- 2) Sebagai penyedia pekerjaan terbanyak,
- 3) Sebagai elemen krusial dalam mendorong aktivitas ekonomi setempat dan memperkuat kapasitas masyarakat,
- 4) Sebagai pengembang pasar yang baru dan sumber inovasi,
- 5) Sebagai sumbangan dalam mempertahankan keseimbangan pemberdayaan melalui aktivitas ekspor.

2.1.4 Teori Pengetahuan Kewiausahaan

1. Pengertian Pengetahuan Kewiausahaan

Menurut Hermawan & Mei Ie, (2024, hlm, 511) Pengetahuan kewirausahaan adalah pemahaman individu mengenai dunia usaha yang diungkapkan melalui gagasan-gagasan kreatif yang diimplementasikan secara kreatif untuk mengubah peluang usaha menjadi kesempatan.

Kuntawicaksono dalam Nurhalimah et al. (2023) Mengatakan bahwa pengetahuan kewirausahaan adalah pemahaman tentang cara orang yang rajin, Kreatif dan inovatif dalam mengubah kesempatan usaha menjadi kesempatan yang menguntungkan masyarakat, konsumen, atau diri sendiri.

Berikut ini merupakan beberapa pengetahuan dan kapabilitas yang harus dimiliki oleh seorang wirausawan dengan tujuan untuk mencapai keunggulan usahanya yang dikemukakan oleh Scarborough dalam Nita L. (2022, hlm.23) yaitu sebagai berikut :

- 1) Pengetahuan terkait industri yang dibangunnya
- 2) Memiliki sikap yang tepat
- 3) Modal yang cukup
- 4) Kemampuan mengelola keuangan dengan baik
- 5) Manajemen waktu yang efektif
- 6) Memuaskan konsumen dengan produk berkualitas tinggi
- 7) Mengetahui dan memahami cara untuk bersaing

2. Pengetahuan yang Harus Dimiliki Pengusaha

Hisrich, Michael dan Dean (2013, hlm.39) mengemukakan bahwa: "General education is important because it helps individuals connect and gather new knowledge, offering them a wider range of opportunities (i. e. , a broader knowledge base allows for greater chances to discover or create potential opportunities), and aids entrepreneurs in adjusting to new circumstances. The broad education (along with experiences) of an entrepreneur can offer knowledge, skills, and problem-solving abilities that can be applied to various situations.

It has been observed that although education positively impacts an individual's likelihood of identifying new opportunities, it does not guarantee that the individual will establish a new business to take advantage of the opportunity they have found. If individuals think that their education has made it easier to take entrepreneurial action, they are more inclined to become entrepreneurs".

Pendidikan umum memiliki kegunaan karena membantu individu dalam menggabungkan dan memperoleh pengetahuan baru, memberikan lebih banyak peluang kepada mereka (artinya, memiliki landasan Pengetahuan yang lebih mendalam memberikan lebih banyak peluang untuk penemuan atau kesempatan baru), serta mendukung pengusaha untuk menyesuaikan diri dengan keadaan yang berubah. Dengan adanya Melalui pendidikan umum dan pengalaman, seorang pengusaha dapat memperoleh pengetahuan, keterampilan, serta kemampuan yang diperlukan untuk menyelesaikan masalah dalam berbagai konteks. Memang benar bahwa pendidikan dapat meningkatkan kemungkinan untuk menemukan kesempatan baru, tetapi itu tidak selalu menjamin bahwa seseorang akan memulai bisnis baru untuk mengambil kesempatan tersebut. Mereka cenderung menjadi pengusaha jika mereka yakin bahwa pendidikan yang mereka terima telah membantu mereka mencapai status sebagai pengusaha.

Soeharto Prawirokusumo (2012, hlm. 4) dalam Suryana (2013, hlm. 8) menyatakan bahwa pendidikan kewirausahaan kini telah menjadi bidang yang diakui secara terpisah, karena mencakup berbagai pengetahuan yang lengkap dan spesifik, termasuk teori, gagasan, dan pendekatan ilmiah yang komprehensif. Eddy Soeryanto Soegoto (2014, hlm. 32) menyoroti bahwa seorang wirausahawan perlu memiliki kemampuan serta keahlian sebagai berikut:

a. Knowing Your Business

Seorang pengusaha perlu memahami semua aspek yang berkaitan dengan aktivitas bisnis yang akan dijalankan.

b. Knowing The Basic Business

Pengusaha harus memiliki pengetahuan tentang dasar-dasar manajemen bisnis, termasuk bagaimana merancang usaha, mengorganisir dan mengelola perusahaan. Mereka juga harus mampu menghitung, memprediksi, dan mengelola kegiatan usaha.

c. Having the proper attitude

Para pengusaha harus menunjukkan sikap positif terhadap usaha yang mereka jalankan, bertindak sebagai pedagang, pelaku industri, atau eksekutif dengan penuh keseriusan dan dedikasi.

d. Having adequate capita

Memiliki sumber daya yang cukup, baik yang bersifat fisik maupun mental. Kepercayaan diri dan ketekunan adalah aset yang sangat berharga dalam suatu usaha.

e. Financial competence

Memiliki keterampilan dalam pengelolaan keuangan, yang mencakup membeli, menjual, mencatat, dan menghitung keuntungan serta kerugian.

f. Managing time efficiently

Kemampuan untuk mengatur waktu secara efektif. Menjadwalkan, menghitung, dan memenuhi waktu sesuai dengan perjanjian yang telah ditentukan.

g. Managing people

Kemampuan untuk merencanakan, mengatur, memotivasi, dan mengawasi individu dalam kegiatan operasional suatu perusahaan.

h. Satisfying customer by providing high quality product

Menyediakan barang dan layanan yang berkualitas, bermanfaat, dan memuaskan untuk memberikan kepuasan kepada konsumen.

i. Knowing how to compete

Memahami strategi dan cara untuk bersaing. Ini mencakup pengamatan terhadap kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman (analisis SWOT).

j. Copying with regulations and paper work

Membuat peraturan atau panduan yang jelas, tertulis, dan tidak hanya berdasarkan asumsi di dalam perusahaan.

k. Technical competence

Menguasai keterampilan dalam perancangan dan teknik yang sesuai dengan jenis usaha yang akan dipilih.

l. Marketing competence

Memiliki keahlian dalam mencari produk yang sesuai, mengenali konsumen, serta memastikan kelangsungan perusahaan.

m. Human relation competence

Kemampuan untuk membentuk hubungan antar individu, termasuk kemampuan berkomunikasi dan membangun kerjasama antar perusahaan.

3. Indikator Pengetahuan Kewirausahaan

Dengan demikian, Suryana dalam Dhania (2018) memaparkan bahwa terdapat 4 (empat) indikator dari pengetahuan kewirausahaan yang meliputi :

- 1) Pengetahuan tentang usaha yang dirintis.
- 2) Pengetahuan tentang peran dan tanggung jawab.
- 3) Pengetahuan tentang kepribadian dan kemampuan diri.
- 4) Pengetahuan tentang manajemen dan organisasi bisnis.

Beberapa aspek pengetahuan kewirausahaan yang harus dimiliki menurut Dharmawati (2016, hlm.195) adalah sebagai berikut:

- 1) Pemahaman yang komprehensif mengenai jenis usaha yang akan dirintis serta kondisi lingkungan bisnis yang melingkupinya menjadi hal mendasar bagi seorang wirausaha. Aspek ini berhubungan dengan sejauh mana seorang entrepreneur mampu mengelola usaha yang dijalankan serta tingkat pemahamannya terhadap faktor internal dan eksternal yang berpengaruh terhadap keberlangsungan bisnis.
- 2) Aspek pengetahuan mengenai peran dan tanggung jawab juga memiliki kedudukan penting. Hal ini menunjukkan kesadaran seorang pengusaha terhadap posisi yang dimiliki dalam suatu organisasi, sekaligus pemahaman atas fungsi peran tersebut beserta kewajiban yang melekat sebagai bagian dari tanggung jawab dalam kegiatan kewirausahaan.
- 3) Pengetahuan mengenai karakter dan potensi diri juga diperlukan dalam praktik kewirausahaan. Pemahaman ini mencakup pengenalan terhadap ciri-ciri serta kemampuan yang dimiliki, baik oleh diri sendiri maupun oleh pihak lain yang terlibat, sehingga dapat dimanfaatkan secara optimal untuk mendukung perkembangan usaha.
- 4) Pengetahuan terhadap konsep manajemen dan organisasi bisnis merupakan kompetensi yang esensial. Seorang wirausaha dituntut untuk memahami prinsip-prinsip dasar manajemen, fungsi manajerial, aspek operasional, serta sistem organisasi yang diterapkan, agar proses pengelolaan usaha dapat berjalan secara efektif dan efisien.

2.1.5 Teori Keterampilan Wirausaha

1. Definisi Keterampilan

Menurut Suryana dalam Husna, (2024 hlm.17) adalah : “Kemampuan dalam memanfaatkan ide, gagasan, serta kreativitas merupakan aspek penting dalam proses bekerja, mengolah, dan menghasilkan sesuatu yang lebih bermakna sehingga produk yang dihasilkan memiliki nilai dari usaha yang dilakukan.

Keterampilan ini dapat berkembang apabila terus diasah melalui latihan yang berkesinambungan guna meningkatkan keahlian dan penguasaan dalam bidang tertentu. Seorang wirausaha pada dasarnya adalah individu yang mengaktualisasikan potensinya dengan pola pikir kreatif dan inovatif sehingga mampu menciptakan produk baru yang bermanfaat bagi masyarakat luas”.

Riyanti dalam Handriani (2022, hlm.18) menyatakan bahwa keterampilan kewirausahaan erat kaitannya dengan kemampuan untuk melakukan transformasi dari sesuatu yang ada. Seorang entrepreneur dituntut untuk memanfaatkan kemampuannya dalam menerapkan fungsi-fungsi manajerial agar usaha yang dijalankan dapat berkembang menjadi lebih baik dan mencapai keberhasilan.

Selain itu, Abdulwahab dan Al-Damen (2015) menjelaskan bahwa kewirausahaan mencerminkan sikap, semangat, dan kemampuan untuk menciptakan inovasi bernilai tinggi yang memberikan manfaat, baik bagi diri sendiri maupun bagi orang lain. Kewirausahaan juga mencerminkan mentalitas serta jiwa yang senantiasa aktif, kreatif, produktif, dan inovatif dalam rangka meningkatkan pendapatan melalui aktivitas usaha yang dijalankan.

Individu yang memiliki karakter dan jiwa kewirausahaan biasanya tidak mudah merasa puas terhadap capaian yang telah diperoleh. Wirausaha dipandang sebagai pribadi yang terampil dalam membaca serta memanfaatkan peluang untuk mengembangkan usaha, dengan tujuan utama memperbaiki dan meningkatkan kualitas hidupnya.”

2. Keterampilan Wirausaha Yang Perlu Dipelajari

Menurut (Suryana, 2017) Pendidikan merupakan salah satu faktor penting yang mendukung keberhasilan usaha kecil, karena diyakini berkaitan erat dengan tingkat pendidikan individu. Semakin tinggi tingkat pendidikan yang dimiliki seseorang, semakin luas pula pengetahuan yang dapat dimanfaatkan dalam mengelola usaha. Dalam kaitannya dengan hal tersebut, terdapat sejumlah keterampilan kewirausahaan yang penting untuk dipelajari dan dikuasai. Antara lain:

1) Menjaga citra

Citra positif merupakan salah satu aset terpenting yang harus dimiliki sekaligus dipersiapkan oleh seorang wirausaha. Dengan reputasi yang baik, seorang pengusaha akan lebih mudah menjalin relasi atau jaringan (network) dengan berbagai pihak guna mendukung kelancaran kegiatan usahanya.

2) Kemampuan bersosialisasi

- a) Membangun rasa percaya diri yang kuat dan konsisten.
- b) Menjalinkan komunikasi serta interaksi yang baik dengan orang lain.
- c) Membawa kartu nama untuk kemudian diberikan kepada relasi baru.
- d) Menawarkan hubungan pertemanan yang tulus dan saling menghargai.

3) Kemampuan dalam mengenali peluang

- a) Menentukan arah usaha atau bidang minat yang jelas.
- b) Meningkatkan sensitivitas terhadap kondisi lingkungan dengan mengamati situasi sekitar.
- c) Menerapkan pengelolaan informasi secara pribadi.
- d) Menguasai keterampilan bernegosiasi, membujuk, serta mencapai kesepakatan.
- e) Memiliki niat yang baik untuk meraih solusi yang saling menguntungkan.
- f) Menunjukkan rasa percaya diri dan kesiapan dalam berbagai situasi.
- g) mempraktikkan keterampilan diplomasi.
- h) Menjaga sikap profesional dalam setiap tindakan bisnis.

4) Pemilihan bidang usaha

- a. Mempertimbangkan karakteristik usaha yang sesuai dengan kepribadian.
- b. Menilai sejauh mana usaha tersebut sesuai dengan minat dan kesenangan pribadi.

- c. Merefleksikan kemampuan diri dalam menjalankan usaha tersebut.
 - d. Melakukan analisis menyeluruh terkait potensi pengembangan serta risiko yang mungkin dihadapi.
- 5) Penguasaan aspek teknis dalam usaha, meliputi:
- a. Mengelola pendanaan usaha secara efektif.
 - b. Memahami aspek hukum yang berlaku dalam kegiatan bisnis.
 - c. Menyusun serta mengelola manajemen keuangan dengan baik.
 - d. Menyikapi dan menghadapi persaingan usaha secara sehat.
 - e. Menemukan serta memanfaatkan bimbingan dari mentor yang berpengalaman.
- 6) Melakukan evaluasi serta penilaian terhadap usaha yang dijalankan. Visi dalam membangun sistem bisnis Sangat penting bagi seorang wirausahawan untuk memiliki visi ketika membangun sistem bisnis. Sistem ini diharapkan dapat beroperasi dengan baik untuk memberikan pendapatan pasif yang berkelanjutan bagi wirausahawan tersebut.

3. Dimensi Keterampilan Usaha

Steinhoff dan Burgess dalam Suryana (2013) mengemukakan bahwa keberhasilan seorang wirausahawan sangat dipengaruhi oleh keterampilan yang dimilikinya. Beberapa keterampilan penting yang harus dikuasai antara lain:

- 1) Keyakinan diri untuk mampu bekerja secara mandiri, memiliki etos kerja yang tinggi, serta menerima risiko sebagai bagian yang tidak terpisahkan dari proses menuju kesuksesan.
- 2) Kecakapan dalam mengelola organisasi, meliputi kemampuan menetapkan tujuan, berorientasi pada pencapaian hasil, serta kesediaan untuk mempertanggungjawabkan setiap capaian yang diperoleh.
- 3) Kreatif dan selalu menemukan cara untuk menjadi kreatif;
- 4) Menyukai tantangan dan merasa puas ketika ide-idenya terwujud.

4. Indikator Keterampilan Kewirausahaan

Seorang wirausahawan tidak hanya perlu memiliki pengetahuan tetapi juga keterampilan untuk mengembangkan bisnis mereka hingga berhasil. Suryana (2013, hlm 6) mengatakan bahwa untuk berhasil, Seorang entrepreneur dituntut untuk memiliki sejumlah keterampilan penting, di antaranya:

- a) Kepercayaan diri untuk bekerja secara mandiri, semangat kerja yang tinggi, serta kesadaran bahwa risiko merupakan bagian dari proses meraih keberhasilan.
- b) Kecakapan dalam mengelola organisasi, termasuk kemampuan menetapkan tujuan, berorientasi pada pencapaian hasil, serta kesanggupan untuk mempertanggungjawabkan setiap pencapaian.
- c) Sikap kreatif dengan selalu berupaya menemukan ruang untuk menyalurkan gagasan baru.
- d) Ketertarikan pada tantangan serta kepuasan tersendiri ketika ide-ide yang dimiliki dapat diwujudkan dengan baik.

Menurut Chang dan Rieple (2013, hlm.227) dalam Tioman (2024,hlm.29) mengemukakan bahwa ada 4 Indikator keterampilan wirausaha, yaitu:

- 1) Keterampilan Teknis: Seorang wirausahawan yang berhasil umumnya tidak hanya memiliki kemampuan dasar dalam memproduksi barang atau jasa, tetapi juga menguasai pengelolaan operasional yang lebih luas, seperti pengaturan rantai pasokan serta pemahaman terhadap perkembangan teknologi terbaru.
- 2) Kemampuan Manajerial: Kompetensi ini mencakup kegiatan perencanaan dan pengorganisasian, menemukan konsumen serta jalur distribusi, mengelola sumber daya, hingga membangun sistem pengaturan dan pengendalian yang efektif. Di dalamnya juga termasuk keterampilan tingkat lanjut, seperti kemampuan memecahkan masalah, mengembangkan keunggulan inti, serta mengelola tenaga kerja dengan baik.

- 3) Keterampilan Kewirausahaan: Aspek ini melibatkan kemampuan dalam menyusun rencana usaha, kepekaan terhadap adanya peluang, kemampuan menganalisis kondisi lingkungan bisnis, serta kecakapan dalam memanfaatkan keahlian eksternal untuk mendukung keberhasilan usaha.
- 4) Kemandirian Pribadi: Unsur ini berkaitan dengan kesadaran diri, kemampuan melakukan refleksi terhadap berbagai situasi, keterampilan dalam mengenali serta memperbaiki kelemahan, sekaligus tanggung jawab untuk menyelesaikan masalah dan menemukan solusi yang tepat.

Menurut (Dharmawati, 2016) indikator keterampilan wirausaha mencakup beberapa keterampilan, yaitu:

- 1) Keterampilan Konseptual: Kemampuan ini berkaitan dengan penyusunan strategi serta pengenalan terhadap potensi risiko. Hal tersebut mencakup kecakapan dalam menjalankan fungsi manajerial sekaligus menganalisis informasi yang diperoleh dari berbagai sumber.
- 2) Keterampilan Kreatif: Merupakan kemampuan untuk menghasilkan nilai tambah, termasuk penguasaan dalam bidang teknologi dan inovasi yang dapat digunakan guna menciptakan peningkatan nilai pada produk maupun layanan.
- 3) Keterampilan Memimpin dan Mengelola: Aspek ini menitikberatkan pada kemampuan dalam memimpin organisasi serta mengatur pemanfaatan sumber daya yang tersedia secara efektif.
- 4) Keterampilan Komunikasi dan Interaksi: Menggambarkan kecakapan dalam menjalin hubungan dengan orang lain, karena keberhasilan seorang wirausaha tidak dapat dicapai tanpa adanya kerja sama dengan pihak lain.
- 5) Keterampilan Teknis Usaha: Mengacu pada penguasaan keahlian khusus yang relevan dengan bidang usaha yang dijalankan serta penerapannya dalam berbagai aspek pengelolaan bisnis.

2.1.6 Teori Keberhasilan Kewiausahaan

1. Pengertian Keberhasilan Usaha

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), kata keberhasilan berarti keadaan berhasil. Keberhasilan berasal dari kata dasar hasil. Sedangkan definisi usaha diartikan sebagai bertindak dengan mengendalikan pikiran dan tenaga dalam mencapai tujuan kesuksesan bisnis dimana hasil sebelumnya merupakan prasyarat untuk kemajuan bisnis dan yang menjadi tujuan utama kesuksesan (Hartanti & Hadian, 2021). Pengusaha yang dapat dikatakan berhasil adalah mereka yang mendapatkan keuntungan dari bisnis mereka dan terus beroperasi (Adyas & Kurniawan, 2020).

Secara sederhana, Keberhasilan dapat diartikan sebagai keadaan yang setara atau lebih baik dibandingkan dengan waktu sebelumnya. Dalam dunia usaha, keberhasilan menunjukkan suatu keadaan yang lebih unggul dibanding yang lain dalam kelompok yang serupa (Yani et al., 2020). Riyanti dalam Kristiana et al. (2022) mendefinisikan keberhasilan bisnis sebagai tingkat pencapaian hasil yang diupayakan oleh individu atau organisasi dalam menjalankan bisnisnya. Selain itu, Keberhasilan bisnis juga didefinisikan sebagai tingkat keberhasilan suatu perusahaan untuk mencapai tujuannya, dimana kesuksesan berasal dari pengusaha yang memiliki pemikiran cemerlang. Oleh karena itu, keadaan bisnis akan menunjukkan perbaikan dibandingkan dengan periode sebelumnya dan menggambarkan keunggulan dibandingkan perusahaan lain yang sejenis atau setara. (Veron & Victor, 2022).

Haryadi dalam Rizky et al. (2022) mengemukakan bahwa keberhasilan suatu perusahaan biasanya ditandai dengan perluasan usahanya. Hal tersebut tercermin berdasarkan volume produksi, di mana bahan baku yang digunakan lebih banyak dan kebutuhan bahan baku meningkat, Yang berarti peningkatan tenaga kerja dan perluasan jaringan distribusi. Kesuksesan bisnis diidentikkan dengan perkembangan perusahaan.

Berdasarkan definisi keberhasilan usaha yang dikemukakan oleh beberapa para ahli tersebut, peneliti menyimpulkan bahwa keberhasilan usaha merupakan suatu keadaan yang mampu menggambarkan bahwa telah terjadi peningkatan suatu usaha jika dibandingkan dengan hasil yang sebelumnya, dengan adanya penerapan bahwa segala aktivitas yang dilakukan memiliki tujuan untuk mencapai keberhasilan usahanya semata.

2. Kriteria keberhasilan usaha skala kecil

Menurut Indarto & Santoso (2020), penelitian tentang wirausaha kecil di Singapura menemukan bahwa dari 85% responden yang menjawab:

- 1) Sebanyak 70% menyatakan bahwa peningkatan laba bersih (net profit) menjadi indikator utama dalam menilai keberhasilan usaha, sedangkan 61% lainnya menggunakan peningkatan penjualan (sales profit) sebagai ukuran keberhasilan.
- 2) Sebesar 50% responden menilai keberhasilan bisnis melalui laba setelah pajak atau return on investment (ROI).
- 3) Sebanyak 48% responden lainnya menjadikan pangsa pasar (market share) sebagai tolok ukur keberhasilan usaha.

Selain itu, dari 38% pelaku usaha yang menjadikan laba bersih maupun pertumbuhan laba bersih sebagai kriteria keberhasilan, mayoritas berpendapat bahwa pencapaian pertumbuhan sebesar 6–10% per tahun sudah dapat dianggap sebagai indikator keberhasilan bisnis mereka.

3. Kunci keberhasilan usaha skala kecil

Keberhasilan usaha kecil pada dasarnya dipengaruhi oleh wirausahawan yang memiliki sifat kreatif, rasa ingin tahu yang tinggi, mampu mengikuti perkembangan teknologi, serta dapat memanfaatkannya secara produktif dalam kegiatan wirausaha. Mereka berani, penuh energi, dan berani. Menurut penelitian yang dilakukan oleh Meng & Liang (Walipah & Naim 2016), kepribadian adalah kunci keberhasilan bisnis skala kecil.

Menurut Duncan (2019), Keterampilan kewirausahaan mencakup kemampuan dalam mengidentifikasi segmen pasar tertentu serta mengembangkan usaha yang berfokus pada pasar tersebut adalah komponen terpenting dari keberhasilan usaha. Keberhasilan bergantung pada kemampuan untuk mengidentifikasi tren produk di pasar lebih cepat daripada pesaing. Ini juga bergantung pada kualitas hubungan dengan pelanggan dan tingkat kepuasan konsumen. Keberhasilan bisnis skala kecil ditentukan oleh tiga komponen penting:

1. Rencana bisnis yang didokumentasikan,
2. Membuat produk baru, dan
3. Memiliki tim yang kuat untuk penjualan dan pemasaran.

4. Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha

Alma (2017) menjelaskan bahwa terdapat sejumlah faktor yang dapat memengaruhi keberhasilan suatu usaha, di antaranya:

- 1) Keyakinan diri yang kuat.
- 2) Kemampuan untuk mengambil inisiatif.
- 3) Memiliki dorongan atau motivasi berprestasi.
- 4) Jiwa kepemimpinan yang dimiliki.
- 5) Sikap berani dalam menghadapi tantangan
- 6) Orisinalitas

Selain itu, Murphy & Peck dalam Alma (2017, hlm. 106) menyatakan bahwa terdapat faktor bagi seorang wirausahawan yang mampu mempengaruhi tingkat keberhasilan usaha dalam mencapai tujuan karirnya, yaitu sebagai berikut :

- 1) Kemauan untuk bekerja
- 2) Memiliki keinginan untuk bekerja sama
- 3) Memiliki penampilan yang berpenampilan menarik
- 4) Percaya diri
- 5) Kemampuan mengambil keputusan yang baik
- 6) Kemauan untuk belajar,
- 7) Ambisi untuk mencapai kemajuan
- 8) Komunikasi yang baik

5. Indikator Keberhasilan Usaha

Asnawati (2021) menyebutkan bahwa terdapat beberapa hal yang menjadi indikator pada keberhasilan usaha yaitu sebagai berikut :

- 1) Laba, Laba menjadi tujuan utama yang ingin dicapai oleh sebuah perusahaan. Keuntungan diperoleh dari selisih antara pendapatan yang diterima dengan biaya yang dikeluarkan dalam operasional perusahaan.
- 2) Produktivitas dan efisiensi, Tingkat produktivitas perusahaan sangat memengaruhi jumlah produksi yang dihasilkan. Semakin tinggi produktivitas dan efisiensi kerja, semakin besar output yang dihasilkan, yang pada gilirannya berdampak pada penjualan, pendapatan, dan laba perusahaan.
- 3) Daya saing, Daya saing mencerminkan kemampuan perusahaan untuk bersaing, menarik perhatian konsumen, dan menjaga loyalitas mereka. Perusahaan dianggap berhasil apabila mampu mengungguli pesaing atau tetap mempertahankan posisi unggul dalam lingkungan persaingan.
- 4) Kompetensi dan etika bisnis, Kompetensi merupakan gabungan kemampuan, pengetahuan, penelitian, dan pengalaman dalam bidang tertentu, baik dari segi kuantitas maupun kualitas, yang memungkinkan terciptanya inovasi sesuai dengan perkembangan zaman.
- 5) Membangun citra yang baik, Citra perusahaan yang baik mencakup dua aspek utama, yaitu kepercayaan internal dan kepercayaan eksternal. Kepercayaan internal merujuk pada keyakinan antar anggota perusahaan, sementara kepercayaan eksternal berkaitan dengan upaya membangun rasa saling percaya antara perusahaan dengan pihak luar, termasuk konsumen, pemasok, pemerintah, masyarakat, dan bahkan pesaing.

Selain itu, Suryana (2017) juga memaparkan bahwa terdapat 4 (empat) indikator yang dapat diupayakan untuk mencapai keberhasilan usaha, yaitu sebagai berikut :

- 1) Volume penjualan adalah total pendapatan yang dihasilkan oleh barang yang dijual dalam periode tertentu.
- 2) Laba adalah selisih antara pendapatan dan beban selama periode waktu tertentu.
- 3) Pendapatan adalah penerimaan atau premi atau pelunasan utang atau Kombinasi tersebut mencakup proses penyediaan barang, pemberian layanan, serta pelaksanaan berbagai aktivitas ekonomi dalam suatu periode tertentu.
- 4) Pertumbuhan tenaga kerja menggambarkan suatu keadaan di mana jumlah pekerja mengalami peningkatan dalam suatu perusahaan bertambah sebagai akibat dari terpenuhinya kebutuhan perusahaan.

2.2 Penelitian Terdahulu

Tabel 2. 2
Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti/Tahun	Judul	Lokasi Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1	Carissa Thurfah Nabilah ZD/2024	PENGARUH PENGETAHUAN KEWIRAUSAHAAN DAN KETERAMPILAN WIRAUSAHA TERHADAP KEBERHASILAN USAHA PADA PASAR CENTRAL MEDAN	Pasar Central Medan	• Pendekatan kuantitatif. • Data dikumpulkan melalui kuesioner Data primer dikumpulkan melalui penyebaran kuesioner kepada responden yang memenuhi kriteria. Kuesioner dirancang untuk mengukur tingkat pengetahuan kewirausahaan, keterampilan wirausaha, dan	Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengetahuan kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha, sedangkan keterampilan wirausaha tidak berpengaruh signifikan secara parsial. Namun, secara simultan, kedua variabel tersebut berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha.	• Variabel Y • Variable X1 • Vaiable X2	1. Lokasi Penelitian

				keberhasilan usaha. Dan pengumpulan Observasi. • Teknik analisis data menggunakan Uji Instrumen, Uji Asumsi Klasik, Analisis Regresi Berganda, dan Uji Koefisien Determinasi (R^2)			
2	Anissa Yurini/2023	PENGARUH PENGETAHUAN KEWIRAUSAHAAN DAN KETERAMPILAN USAHA TERHADAP KEBERHASILAN USAHA PADA UMKM AKAU POTONG LEMBU TANJUNGPINANG	Akau Potong Lembu Tanjungpinang	• Pendekatan kuantitatif. • Kuesioner (Angket): Data primer dikumpulkan melalui penyebaran kuesioner kepada seluruh responden.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengetahuan kewirausahaan dan keterampilan usaha secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha pada UMKM di Akau Potong Lembu, Tanjungpinang. Hal	• Variabel X1 • Variabel Y	1. Variabel Independen 2. Lokasi Penelitian

				Kuesioner dirancang untuk mengukur tingkat pengetahuan kewirausahaan, keterampilan usaha, dan keberhasilan usaha. Dan Dokumentasi: Data sekunder diperoleh melalui dokumentasi yang relevan dengan penelitian, seperti data profil UMKM dan catatan lainnya yang mendukung analisis.	ini dibuktikan dengan nilai Fhitung sebesar 1287,515 yang lebih besar dari Ftabel sebesar 3,34, serta nilai koefisien determinasi (R^2) sebesar 99,0%, yang berarti bahwa 99% variasi dalam keberhasilan usaha dapat dijelaskan oleh kedua variabel independen tersebut.	
--	--	--	--	--	--	--

3	Putri Vavensy & Sarwo Edy Handoyono/2022	THE INFLUENCE OF MOTIVATION, BUSINESS CAPITAL, ENTREPRENEURIAL KNOWLEDGE, AND BUSINESS NETWORKS ON BUSINESS SUCCESS	Usaha makanan dan minuman di DKI Jakarta	• Pendekatan kuantitatif. • Data dikumpulkan melalui kuesioner yang disebarkan secara online menggunakan Google Forms. Kuesioner ini dirancang untuk mengukur persepsi responden terhadap variabel-variabel yang diteliti. • Data yang terkumpul dianalisis menggunakan Structural Equation Modeling (SEM)	Hasil analisis menunjukkan bahwa keempat variabel independen Motivasi, Modal usaha, Pengetahuan kewirausahaan, dan Jaringan bisnis memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha. Nilai R-squared sebesar 0.883 menunjukkan bahwa 88.3% variasi dalam kesuksesan bisnis dapat dijelaskan oleh keempat variabel tersebut.	• Variabel X1 • Variabel Y	1. Variabel Independen 2. Lokasi Penelitian
---	--	---	--	--	---	---	--

				dengan bantuan perangkat lunak SmartPLS 3.0. SEM memungkinkan peneliti untuk menguji hubungan kompleks antara variabel-variabel laten dan indikator-indikatornya secara simultan.			
4	Jessica Dwi Nita Limbong/2024	PENGARUH PENGETAHUAN KEWIRAUSAHAAN DAN KETERAMPILAN BERWIRAUSAHA TERHADAP KEBERHASILAN USAHA PADA UMKM DI PASAR MARELAN	UMKM Pasar Marelan	• Pendekatan kuantitatif dengan desain penelitian asosiatif kausal. • Data yang digunakan dalam penelitian ini	Hasil penelitian menunjukkan bahwa baik pengetahuan kewirausahaan maupun keterampilan berwirausaha memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan	• Variabel Y • Variable X1 • Vaiable X2	1. Lokasi Penelitian

				merupakan data primer yang dikumpulkan melalui penyebaran kuesioner kepada 82 pelaku UMKM yang aktif beroperasi di Pasar Marelان. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah purposive sampling, dengan total populasi sebanyak 462 pelaku usaha. Analisis data dilakukan menggunakan uji parsial (uji t) untuk	usaha, baik secara parsial maupun simultan. Koefisien determinasi (Adjusted R Square) sebesar 0,319 mengindikasikan bahwa 31,9% variasi dalam keberhasilan usaha dapat dijelaskan oleh kedua variabel independen tersebut, sementara sisanya sebesar 68,1% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.		
--	--	--	--	---	---	--	--

				mengetahui pengaruh masing-masing variabel independen secara individu terhadap variabel dependen, serta uji simultan (uji F) untuk mengetahui pengaruh kedua variabel independen secara bersama-sama terhadap keberhasilan usaha.			
5	Dandy Dwi Andana/2023	PENGARUH INOVASI DAN KREATIVITAS TERHADAP KEBERHASILAN USAHA MIKRO DI ERA DIGITAL: Studi Kasus Pada Usaha Mikro Kuliner	Lengkong Culinary Night Kota Bandung	• Pendekatan kuantitatif. • Data dikumpulkan melalui kuesioner kepada pelaku	• Inovasi dan kreativitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha mikro di era digital.	• Variabel Y	2. Variabel Independen

		Di Lengkong Culinary Night Kota Bandung		usaha kuliner mikro. Analisis menggunakan regresi linier untuk menentukan pengaruh inovasi dan kreativitas terhadap keberhasilan usaha.	• Penggunaan teknologi digital, seperti media sosial dan platform e-commerce, menjadi penentu utama keberhasilan.		
--	--	---	--	---	---	--	--

2.3 Kerangka Pemikiran

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, atau UMKM, memainkan peran yang sangat signifikan di dalam ekonomi Indonesia karena mereka dapat menyerap banyak tenaga kerja dan membantu pertumbuhan ekonomi di daerah. Salah satu sektor UMKM yang mengalami pertumbuhan pesat adalah kuliner. Di kota-kota besar seperti Bandung, sektor ini tumbuh dengan cepat karena banyaknya pengusaha muda yang kreatif terlibat di dalamnya. Namun, keberhasilan usaha di sektor ini tidak semata-mata ditentukan oleh faktor eksternal seperti letak usaha maupun kondisi pasar, tetapi juga dipengaruhi oleh kemampuan internal yang dimiliki oleh pelaku usaha itu sendiri.

Menurut Sapto Haryoko (2023) menyatakan bahwa kerangka berpikir adalah konsep atau rencana yang digunakan untuk mengorganisir dan mengarahkan penelitian. Kerangka berpikir memberikan struktur dan pedoman untuk menyusun suatu penelitian, serta membantu dalam memahami hubungan antara variabel-variabel yang terlibat. Kerangka pikir adalah jalur pemikiran yang dirancang berdasarkan pekerjaan peneliti. Menurut Mujiman (dalam Diah, 2011, hlm.30), kerangka pikir adalah Suatu konsep yang menjelaskan keterkaitan antara variabel independen dengan variabel dependen dalam rangka memberikan jawaban sementara terhadap permasalahan penelitian. Pertautan antar variabel yang akan diteliti harus memiliki kerangka berpikir yang baik secara teoretis.

Salah satu faktornya adalah pengetahuan kewirausahaan. Menurut Kuntawicaksono dalam Nurhalimah et al. (2023) Untuk mengubah peluang bisnis menjadi peluang yang menguntungkan masyarakat, konsumen, atau diri sendiri, seseorang disebut pengetahuan kewirausahaan. Suryana (2013, hlm. 81), Pengetahuan Kewirausahaan adalah pengetahuan dasar sebagai modal yang harus dimiliki untuk berkembang dan sukses. Ada 4 indikator Pengetahuan Kewirausahaan, antara lain: *Pengetahuan mengenai usaha yang akan dimasuki atau dirintis, Pengetahuan lingkungan usaha yang ada, Pengetahuan tentang peran dan tanggung jawab, Pengetahuan tentang manajemen dan organisasi bisnis.*

Seorang wirausahawan yang memiliki pengetahuan yang memadai cenderung lebih mampu mengambil keputusan yang tepat, menyusun strategi, dan mengantisipasi risiko bisnis. Dalam konteks UMKM kuliner, pemahaman terhadap tren pasar, kebutuhan konsumen, serta pengelolaan operasional akan berkontribusi pada kesuksesan usaha yang dijalankan.

Selain faktor pengetahuan, Keterampilan kewirausahaan berkait melalui keterampilan dalam mentransformasikan suatu hal menjadi bentuk yang lebih bernilai. Dengan demikian, agar bisnis mereka berhasil, seorang pengusaha harus bergantung pada kemampuan mereka untuk menerapkan fungsi-fungsi manajemen. Riyanti dalam Handriani, (2022, hlm.18), keterampilan wirausaha juga merupakan unsur krusial dalam mengembangkan dan mempertahankan bisnis. Keterampilan ini meliputi 4 Indikator, antara lain: *Keterampilan Teknis (Technical Skills)* dimiliki oleh wirausahawan sukses yang mampu mengelola aspek operasional lebih luas daripada sekadar kegiatan produksi barang atau jasa, termasuk di dalamnya pengelolaan rantai pasokan serta pemahaman terhadap perkembangan teknologi baru. *Keterampilan Manajerial (Management Skills)* mencakup perencanaan dan pengorganisasian, kemampuan menemukan konsumen serta jalur distribusi, pengelolaan sumber daya, pengaturan sistem kerja, hingga pembangunan sistem pengendalian.

Pada ranah ini juga termasuk keterampilan lanjutan, seperti kemampuan memecahkan masalah, mengembangkan kompetensi inti, serta mengelola tenaga kerja secara efektif. *Keterampilan Kewirausahaan (Entrepreneurship Skills)* melibatkan kecakapan dalam menyusun rencana usaha, kepekaan dalam membaca peluang, kemampuan menganalisis lingkungan bisnis, serta keterampilan untuk memanfaatkan dukungan atau bantuan dari pihak lain.

Keterampilan Kedewasaan Pribadi (Personal Maturity Skills) mencakup kesadaran diri, kemampuan merefleksikan berbagai situasi, keterampilan dalam mengenali dan memperbaiki kelemahan, serta tanggung jawab dalam menyelesaikan masalah dan menemukan solusi yang tepat. Pelaku UMKM yang memiliki keterampilan tinggi akan lebih mampu menjalankan bisnis secara efisien, menarik pelanggan, dan menghasilkan produk yang memiliki nilai jual tinggi.

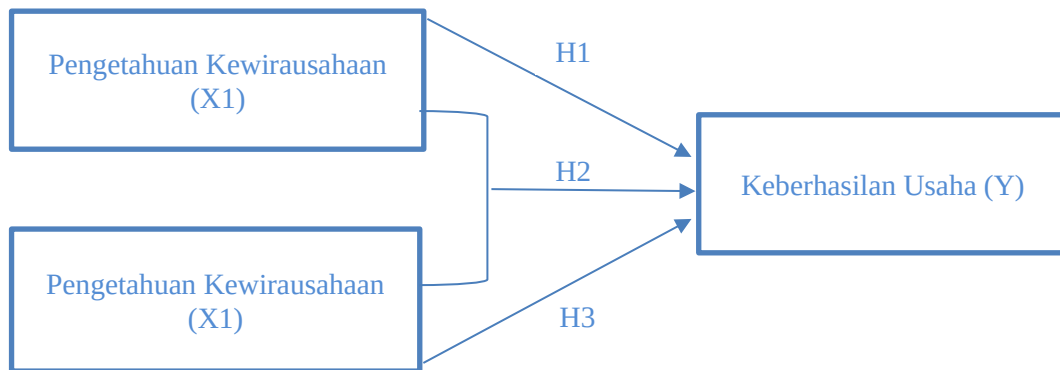
Oleh karena itu, keterampilan bukan hanya pelengkap, tetapi fondasi operasional harian usaha. Keberhasilan usaha dapat dimaknai sebagai tingkat pencapaian perusahaan dalam meraih tujuan yang telah ditetapkan. Kesuksesan tersebut muncul dari wirausahawan yang memiliki ide-ide brilian, sehingga kondisi bisnis yang dijalankan mampu menunjukkan perkembangan lebih baik dibandingkan periode sebelumnya, serta memberikan gambaran yang lebih unggul daripada perusahaan lain yang sejenis (Veron & Victor, 2022).

Keberhasilan usaha menurut Asnawati (2021) menyebutkan bahwa terdapat beberapa hal yang menjadi indikator pada keberhasilan dapat dilihat dari berbagai indikator, seperti Laba, Produktivitas dan Efisiensi, Daya saing, Kompetensi dan Etika bisnis, Maupun Citra Perusahaan. Pada bidang UMKM, ukuran keberhasilan tidak semata-mata bertumpu pada aspek finansial, melainkan juga terlihat dari kemampuan adaptasi terhadap perubahan, tingkat kepuasan konsumen, serta ketahanan usaha menghadapi dinamika pasar. Bekal pengetahuan serta keterampilan yang memadai akan membantu pelaku usaha lebih siap menanggapi tantangan, sekaligus menjaga keberlanjutan bisnisnya dalam jangka panjang.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis sejauh mana pengaruh pengetahuan kewirausahaan dan keterampilan wirausaha terhadap keberhasilan UMKM kuliner di kawasan Lengkong Street Food Kota Bandung. Hasilnya diharapkan dapat membantu pelaku usaha, pendamping UMKM, dan pihak terkait mengembangkan strategi pelatihan dan pendampingan wirausaha yang tepat sasaran.

Secara umum, alur berpikir dalam penelitian ini menekankan bahwa pencapaian keberhasilan usaha pada pelaku UMKM ditentukan oleh dua faktor pokok, yaitu pengetahuan kewirausahaan dan keterampilan wirausaha. Pengetahuan berkaitan dengan hal-hal yang sifatnya teoritis dan strategis, sedangkan keterampilan lebih ke praktik langsung dalam menjalankan usaha. Peneliti ini berasumsi bahwa jika seseorang punya pengetahuan yang cukup dan keterampilan yang mumpuni, maka peluang usahanya untuk berkembang dan bertahan akan lebih besar.

Karena itu, kedua faktor ini diasumsikan punya pengaruh positif terhadap keberhasilan usaha. Kerangka konseptual penelitian ini adalah membuat sketsa yang menunjukkan bagaimana pengetahuan kewirausahaan dan keterampilan wirausaha mempengaruhi keberhasilan usaha di Lengkong Street Bandung, seperti terlihat pada gambar di bawah ini:



Gambar 2. 1
Kerangka Pemikiran

2.4 Asumsi dan Hipotesis Penelitian

2.4.1 Asumsi

Menurut Mukhtazar, buku *Prosedur Penelitian Pendidikan* (2020, hlm 57) mengatakan bahwa asumsi adalah suatu landasan berfikir, praduga, anggapan sementara yang bukanlah suatu kepastian sehingga kebenarannya masih perlu dibuktikan. Penulis menetapkan beberapa asumsi sebagai berikut:

- 1) Pengetahuan Kewirausahaan sebagai dorongan untuk menciptakan peluang, mengatasi hambatan, dan meningkatkan produktivitas usaha.
- 2) Pelaku usaha memiliki pemahaman awal mengenai pengetahuan kewirausahaan dan keterampilan wirausaha, baik melalui pengalaman langsung, pelatihan, maupun pendidikan informal.
- 3) Keterampilan Kewirausahaan dianggap sebagai mempertahankan daya saing dan relevansi usaha dalam pasar yang kompetitif dari Lengkong Street Food.

- 4) Pengetahuan Kewirausahaan dan Keterampilan Kewirausahaan menghasilkan sifat pelaku usaha yang lebih kuat dalam meningkatkan kinerja usaha, baik dari segi pendapatan, perluasan pasar, maupun keberlanjutan usaha.
- 5) Responden mengisi kuesioner penelitian dengan memberikan tanggapan yang apa adanya serta mencerminkan keadaan usahanya pada saat pengisian berlangsung.
- 6) Pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) kuliner di wilayah Lengkong Street Food Kota Bandung memiliki pengalaman dasar dalam menjalankan usahanya.

2.4.2 Hipotesis penelitian

Hipotesis merupakan pernyataan sementara atau pernyataan yang secara sistematis hubungan antara dua atau lebih variabel dan harus ditunjukkan oleh penelitian ilmiah. Dalam konteks penelitian kuantitatif, hipotesis ini merupakan fondasi penting. Ini karena telah diuji secara statistik untuk menentukan apakah ada hubungan atau pengaruh yang diduga benar-benar terjadi. Hipotesis membuat penelitian ini lebih sederhana dan lebih sistematis, dan ada dasar ilmiah untuk menguji kesimpulan.

Dengan demikian, hipotesis tidak hanya spekulasi, tetapi asumsi ilmiah berdasarkan teori dan fakta yang sebelumnya ada, hingga titik awal dalam menjawab pertanyaan penelitian yang dapat diukur secara objektif. Seringkali dikatakan sebagai dugaan sementara terhadap permasalahan penelitian yang validitasnya masih perlu dibuktikan melalui pengujian secara empiris. Dengan kata lain, hipotesis menjelaskan keterkaitan yang hendak dicari atau dipelajari lebih lanjut.

Menurut Sugiyono (2017), hipotesis penelitian didefinisikan sebagai jawaban sementara atas rumusan masalah penelitian. Rumusan hipotesis disusun berdasarkan perumusan masalah, tujuan penelitian, teori yang mendasari, serta hasil penelitian terdahulu yang telah diuraikan sebelumnya. Oleh karena itu, hipotesis penelitian dalam studi ini adalah sebagai berikut:

a. Hipotesis 1 (H1):

Pengetahuan Kewirausahaan pelaku usaha memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan UMKM di Lengkong Street Food Kota Bandung.

b. Hipotesis 2 (H2):

Keterampilan wirausaha pelaku usaha memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan UMKM di Lengkong Street Food Kota Bandung.

c. Hipotesis 3 (H3):

Pengetahuan Kewirausahaan dan Keterampilan Kewirausahaan pelaku usaha secara simultan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan UMKM di Lengkong Street Food Kota Bandung.