

**PENGARUH PENGETAHUAN KEWIRAUSAHAAN DAN  
KETERAMPILAN USAHA TERHADAP KEBERHASILAN  
USAHA PADA UMKM AKAU POTONG LEMBU  
TANJUNGPINANG**

**SKRIPSI**

**ANISSA YURINI  
NIM : 17612027**



**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI (STIE) PEMBANGUNAN  
TANJUNGPINANG  
2023**

**PENGARUH PENGETAHUAN KEWIRAUSAHAAN DAN  
KETERAMPILAN USAHA TERHADAP KEBERHASILAN  
USAHA PADA UMKM AKAU POTONG LEMBU  
TANJUNGPINANG**

**SKRIPSI**

Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas dan Memenuhi  
Syarat-Syarat Guna Memperoleh Gelar  
Sarjana Manajemen

OLEH

**Nama : ANISSA YURINI  
NIM : 17612027**

**PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN**



**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI (STIE) PEMBANGUNAN  
TANJUNGPINANG  
2023**

**HALAMAN PERSETUJUAN / PENGESAHAN SKRIPSI**

**PENGARUH PENGETAHUAN KEWIRAUSAHAAN DAN  
KETERAMPILAN USAHA TERHADAP KEBERHASILAN  
USAHA PADA UMKM AKAU POTONG LEMBU  
TANJUNGPINANG**

Diajukan Kepada:

Panitia Komisi Ujian  
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan  
Tanjungpinang

Oleh :

NAMA : Anissa Yurini  
NIM : 17612027

Menyetujui,

Pembimbing Pertama,

Pembimbing Kedua,

**Raja Hardiansyah, S.E., M.E**  
NIDN.8818010016/ Lektor

**Alfi Hendri, S.E., M.M**  
NIDK.8813900016/Asisten Ahli

Menyetujui,

Ketua Program Studi,

**Eka Kurnia Saputra, S.T., M.M**  
NIDN.1011088902/ Lektor

**Skripsi Berjudul**

**PENGARUH PENGETAHUAN KEWIRAUSAHAAN DAN  
KETERAMPILAN USAHA TERHADAP KEBERHASILAN  
USAHA PADA UMKM AKAU POTONG LEMBU  
TANJUNGPINANG**

Yang Dipersiapkan dan Disusun Oleh:

Nama: Anissa Yurini  
NIM : 17612027

Telah dipertahankan di depan Panitia Komisi Ujian Pada Tanggal  
Tiga Belas Juli Tahun Dua Ribu Dua Puluh Tiga dan  
Dinyatakan Telah Memenuhi Syarat untuk Diterima.

Panitia Komisi Ujian

Ketua,

Sekretaris,

**Raja Hardiansyah, S.E., M.E**  
NIDN. 8818010016/Lektor

**Risnawati, S.Sos., M.M**  
NIDN.1025118803/Lektor

Anggota,

**M. Syafnur, S.E., M.M**  
NIDK.8957200020/Asisten Ahli

Tanjungpinang, 13 Juli 2023  
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan  
Tanjungpinang  
Ketua,

**Charly Marlinda, S.E., M. Ak. Ak. CA**  
NIDN.1029127801 / Lektor

## **PERNYATAAN**

Nama : Anissa Yurini  
NIM : 17612027  
Tahun Angkatan : 2017  
Indeks Prestasi Kumulatif : 3.06  
Program Studi : Manajemen  
Judul Skripsi : Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan dan Keterampilan Usaha Terhadap Keberhasilan Usaha Pada UMKM Akau Potong Lembu Tanjungpinang

Dengan ini menyatakan sesungguhnya bahwa seluruh isi dan materi dari skripsi ini adalah hasil karya saya sendiri dan bukan rekayasa maupun karya orang lain. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya tanpa ada paksaan dari pihak manapun dan apabila ternyata di kemudian hari saya membuat pernyataan palsu , maka saya siap diproses sesuai peraturan yang berlaku.

Tanjungpinang, 13 Juli 2023

Penyusun,

**Anissa Yurini**  
**NIM. 17612027**

## **HALAMAN PERSEMBAHAN**

Sembah sujud serta syukur kepada Allah SWT. Taburan cinta dan kasih sayang-Mu telah memberikanku kekuatan, membekaliku dengan ilmu serta memperkenalkanku dengan cinta. Atas karunia serta kemudahan yang Engkau berikan akhirnya skripsi yang sederhana ini dapat terselasaikan. Shalawat dan salam selalu terlimpahkan keharibaan Rasulullah Muhammad SAW.

Kupersembahkan karya sederhana ini kepada orang yang sangat kukasihi dan kusayangi.

### **Mama dan Bapak Tercinta**

Sebagai tanda bakti, hormat dan rasa terima kasih yang tiada terhingga kupersembahkan karya kecil ini kepada Mama (Indra Rini) dan Bapak (Muhammad Yunus) yang telah memberikan kasih sayang, secara dukungan, ridho, dan cinta kasih yang tiada terhingga yang tiada mungkin dapat kubalas hanya dengan selembar kertas yang bertuliskan kata persembahan. Semoga ini menjadi langkah awal untuk membuat Mama dan Bapak bahagia karena kusadar, selama ini belum bisa berbuat lebih. Untuk Mama dan Bapak yang selalu membuatku termotivasi dan selalu menyirami kasih sayang, selalu mendoakanku, selalu menasehatiku serta selalu meridhoiku melakukan hal yang lebih baik, Terima kasih Mama, Terima kasih Bapak.

### **Dosen Pembimbing Tugas Akhir**

Bapak Raja Hardiansyah, S.E.,M.E selaku dosen pembimbing 1 saya dan Bapak Alfi Hendri, S.E., M.M. selaku dosen pembimbing 2 saya.

Terima kasih banyak Bapak sudah membantu saya selama proses bimbingan ini, sudah menasehati, sudah diajari, dan mengarahkan saya sampai skripsi ini selesai.

Tanpa kalian, karya ini tidak akan pernah tercipta.

## **MOTTO**

*Keep The Spirit To Fight And Always Be Optimistic*

- *Anonymous* -

**“ Tidak ada usaha yang menghianati sebuah hasil  
Tidak ada perjuangan yang berakhir sia-sia  
Sesungguhnya Allah SWT tidak akan mungkin menguji hambanya diluar  
Batas kemampuan seorang hambanya  
Selagi kita yakin dan percaya akan keberadaan Allah SWT  
Insyaallah tidak ada yang akan mustahil didunia ini ”**

- *Nobody* -

## **KATA PENGANTAR**

Puji Syukur penulis haturkan kepada Allah SWT. Yang mana berkat limpahan kasih sayangnya, Penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan dan Keterampilan Usaha Terhadap Keberhasilan Usaha Pada UMKM Akau Potong Lembu Tanjungpinang” guna memenuhi salah satu syarat dalam memperoleh gelar Sarjana Manajemen pada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Pembangunan Tanjungpinang.

Penulis menyadari bahwa dalam proses penulisan skripsi ini banyak mendapat dukungan dan bantuan baik secara moril maupun materil dari berbagai pihak, dalam kesempatan ini penulis ingin menyampaikan terimakasih kepada:

1. Ibu Charly Marlinda, S.E., M.Ak.Ak. CA., selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang.
2. Ibu Ranti Utami, S.E., M.Si. Ak. CA., selaku Wakil Ketua I Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang
3. Ibu Sri Kurnia, S.E., Ak. M.Si. CA., selaku Wakil Ketua II Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang.
4. Bapak Imran Ilyas, M.M., selaku Wakil Ketua III Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang.
5. Bapak Eka Kurnia Saputra, S.T., M.M., selaku Ketua Program Studi S1 Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang.



6. Bapak Octojaya Abriyoso, M.M., selaku Sekretaris Program Studi S1 Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang.
7. Bapak Raja Hardiansyah. S.E.,M.E selaku Dosen Pembimbing I yang telah meluangkan waktunya, memberikan bimbingan, motivasi serta masukan selama pembuatan skripsi ini.
8. Bapak Alfi Hendri, S.E., M.M. selaku Dosen Pembimbing II yang telah meluangkan waktunya, memberikan bimbingan, motivasi serta masukan selama proses penulisan skripsi ini.
9. Seluruh Dosen dan Staff STIE Pembangunan Tanjungpinang yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan kegiatan akademik.
10. Pihak pedagang UMKM Akau Potong Lembu Tanjungpinang yang telah memberikan izin dan kesempatan kepada penulis untuk melakukan penelitian skripsi ini.
11. Terkhusus untuk diri penulis sendiri, terimakasih atas semua niat dan usaha selama perjuangan dan pencapaian saat ini. Ingatlah selalu optimis , rendah hati, bahagia , menghargai diri sendiri atas semua kerja keras, agar berguna untuk banyak orang terutama keluarga tercinta
12. Terkhusus untuk ibunda tercinta penulis, ayahanda tercinta serta keluarga besar yang henti-hentinya selalu memberikan suport dan doa sampai detik ini, mereka penyemangat yang tiada duanya serta dukungan disetiap langkah dan kegiatan penulis.

13. Teruntuk abang (bibu) yang sudah menjadi penyemangat penulis, selalu menemani dalam setiap prosesnya, yang selalu mendoakan dan selalu menjadi seseorang yang spesial dalam hidup, terimakasih untuk segalanya.
14. Terkhusus untuk sepupu kepada kak andila, dan para sahabat yang selalu menemani dan menyemangati penulis, kepada abang Ayi, Shintya, Windi, Aqma, Andin, Ayu, beserta Teman-teman kantor yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu terimakasih atas semangat, support, yang telah diberikan.

Semoga kebaikan dan ketulusan hati kita di perkenankan Tuhan Yang Maha Esa, sehingga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca umumnya dan penulis khususnya.

Tanjungpinang, 13 Juli 2023

Anissa Yurini  
NIM: 1761207

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PENGESAHAN BIMBINGAN	
HALAMAN PENGESAHAN KOMISI UJIAN	
HALAMAN PERNYATAAN	
HALAMAN PERSEMBAHAN	
HALAMAN MOTTO	
KATA PENGANTAR .....	vii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL .....	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
ABSTRAK .....	xvii
<i>ABSTRACT</i> .....	<i>xviii</i>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang Masalah .....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	12
1.3 Tujuan Masalah.....	12
1.4 Kegunaan Penelitian .....	13
1.4.1 Kegunaan Ilmiah .....	13
1.4.2 Kegunaan Praktis.....	13
1.5 Sistematika Penulisan .....	14
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....</b>	<b>16</b>
2.1 Tinjauan Teori.....	16
2.1.1 Pengertian Manajemen .....	16
2.1.2 Fungsi-Fungsi Manajemen .....	17
2.1.3 Pengertian Pemasaran.....	18
2.1.4 Pengertian Manajemen Pemasaran.....	19
2.1.5 Pengetahuan Kewirausahaan .....	20
2.1.5.1 Pengertian Pengetahuan Kewirausahaan.....	20

2.1.5.2	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pengetahuan Kewirausahaan.....	21
2.1.5.3	Bentuk-Bentuk Pengetahuan Kewirausahaan ....	21
2.1.5.4	Indikator-Indikator Pengetahuan ..... Kewirausahaan .....	21
2.1.6	Keterampilan Usaha .....	22
2.1.6.1	Pengertian Keterampilan Usaha .....	22
2.1.6.2	Dimensi Keterampilan Usaha.....	23
2.1.6.3	Indikator Keterampilan Usaha .....	24
2.1.7	Keberhasilan Usaha.....	25
2.1.7.1	Pengertian Keberhasilan Usaha.....	25
2.1.7.2	Kriteria Keberhasilan Usaha Kecil.....	25
2.1.7.3	Kunci Keberhasilan Usaha Kecil .....	26
2.1.7.4	Faktor-Faktor Keberhasilan Usaha.....	27
2.1.7.5	Indikator-Indikator Keberhasilan Usaha .....	31
2.1.8	Hubungan Antar Variabel .....	32
2.2	Kerangka Pemikiran .....	33
2.3	Hipotesis .....	34
2.4	Penelitian Terdahulu.....	34
<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN .....</b>		<b>39</b>
3.1	Jenis Penelitian .....	39
3.2	Jenis Data.....	39
3.2.1	Data Primer .....	39
3.2.2	Data Sekunder .....	40
3.3	Metode Pengumpulan Data .....	40
3.3.1	Observasi.....	40
3.3.2	Kuesioner .....	41
3.3.3	Studi Pustaka .....	41
3.4	Populasi dan Sampel.....	41
3.4.1	Populasi.....	41
3.4.2	Sampel.....	42

3.5	Definisi Operasional Variabel .....	42
3.6	Teknik Pengolahan Data.....	44
3.7	Teknik Analisa Data .....	45
3.7.1	Uji Kualitas Data.....	46
3.7.1.1	Uji Validitas .....	46
3.7.1.2	Uji Reliabilitas .....	46
3.7.2	Uji Asumsi Klasik.....	47
3.7.2.1	Uji Normalitas.....	47
3.7.2.2	Uji Heteroskedastisitas .....	48
3.7.2.3	Uji Autokorelasi.....	49
3.7.3	Analisis Regresi Linier Berganda .....	49
3.7.4	Uji Hipotesis .....	50
3.7.4.1	Uji Parsial (Uji T) .....	50
3.7.4.2	Uji Simultan (Uji F).....	51
3.7.5	Koefisien Determinasi R <sup>2</sup> .....	52
<b>BAB IV PEMBAHASAN &amp; HASIL PENELITIAN .....</b>		<b>54</b>
4.1	Hasil dan Pembahasan .....	54
4.1.1.	Gambaran Umum Objek Penelitian .....	54
4.1.2	Visi dan Misi UMKM Akau Potong Lembang Tanjungpinang .....	55
4.1.3	Struktur Organisasi UMKM Akau Potong Lembu Tanjungpinang .....	56
4.1.4	Deskripsi Jabatan UMKM Akau Potong Lembu Tanjungpinang .....	57
4.1.5	Karakteristik Responden .....	60
4.1.5.1	Identitas Responden Berdasarkan Usia.....	61
4.1.5.2	Identitas Responden Berdasarkan Pendidikan .	61
4.1.5.3	Identitas Responden Beradasrkan Penjualan ...	62
4.1.6	Deskripsi Tanggapan Responden.....	63
4.1.6.1	Tanggapan Responden Berdasarkan Pengetahuan Kewirausahaan .....	63

4.1.6.2	Tanggapan Responden Berdasarkan Keterampilan Usaha.....	66
4.1.6.3	Tanggapan Responden Berdasarkan Keberhasilan Usaha .....	70
4.1.7	Uji Kualitas Data.....	72
4.1.7.1	Uji Validitas .....	72
4.1.7.2	Uji Reliabilitas.....	74
4.1.8	Uji Asumsi Klasik.....	75
4.1.8.1	Uji Normalitas.....	75
4.1.8.2	Uji Multikolinearitas.....	76
4.1.8.3	Uji Heteroskedastisitas .....	77
4.1.8.4	Uji Autokorelasi.....	78
4.1.9	Analisis Regresi Linier Berganda .....	80
4.1.10	Uji Hipotesis .....	81
4.1.10.1	Uji Parsial (Uji T) .....	82
4.1.10.2	Uji Simultan (Uji F).....	84
4.1.11	Koefisien Determinasi R2 .....	86
4.2	Pembahasan .....	87
4.2.1	Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan Terhadap Keberhasilan Usaha.....	87
4.2.2	Pengaruh Keterampilan Usaha Terhadap Keberhasilan Usaha.....	88
4.2.3	Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan dan Keterampilan Usaha Terhadap Keberhasilan Usaha .....	88
<b>BAB V PENUTUP.....</b>		<b>90</b>
5.1	Kesimpulan .....	90
5.2	Saran .....	91
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>		
<b>LAMPIRAN</b>		
<b>CURICULUM VITAE</b>		

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Nama-nama <i>Food Court</i> di Tanjungpinang .....	8
Tabel 3.1 Definisi Operasional Variabel.....	42
Tabel 4.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia.....	60
Tabel 4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan .....	61
Tabel 4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Berjualan .....	62
Tabel 4.4 Tanggapan Responden Berdasarkan Pengetahuan Kewirausahaan .....	63
Tabel 4.5 Tanggapan Responden Berdasarkan Keterampilan Usaha .....	66
Tabel 4.6 Tanggapan Responden Berdasarkan Keberhasilan Usaha .....	69
Tabel 4.7 Hasil Uji Validitas.....	72
Tabel 4.8 Hasil Uji Reliabilitas .....	74
Tabel 4.9 Hasil Uji Multikolinearitas.....	76
Tabel 4.10 Hasil Uji Autokorelasi .....	78
Tabel 4.11 Hasil Uji Analisis Regresi Linier Berganda.....	79
Tabel 4.12 Hasil Uji Parsial (Uji T) .....	82
Tabel 4.13 Hasil Uji Simultan (Uji F) .....	84
Tabel 4.14 Hasil Uji Koefisien Determinasi R <sup>2</sup> .....	86

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Rata-rata pendapatan UMKM .....	10
Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran.....	33
Gambar 4.1 Struktur Organisasi UMKM Akau Potong Lembu Tanjungpinang .....	56
Gambar 4.2 Uji Diagram Normalitas .....	75
Gambar 4.3 Uji Scatert P-Plot Normalitas.....	76
Gambar 4.4 Uji Heteroskedastisitas.....	78



## DAFTAR LAMPIRAN

<b>No</b>	<b>Judul Lampiran</b>
Lampiran 1	: Daftar Lampiran Kuesioner
Lampiran 2	: Dokumentasi
Lampiran 3	: Surat Keterangan Lokasi Penelitian
Lampiran 4	: Persentase Plagiat
Lampiran 5	: <i>Curriculum Vitae</i>

## ABSTRAK

### **PENGARUH PENGETAHUAN KEWIRAUSAHAAN DAN KETERAMPILAN USAHA TERHADAP KEBERHASILAN USAHA PADA UMKM AKAU POTONG LEMBU TANJUNGPINANG**

Anissa Yurini. 17612027. S1 Manajemen. STIE Pembangunan Tanjungpinang.  
Anissayurini98@gmail.com

Tujuan dilakukannya penelitian untuk mengetahui apakah pengetahuan kewirausahaan dan keterampilan usaha dapat berpengaruh terhadap keberhasilan usaha pada umkm akau potong lembu tanjungpinang secara simultan pada penelitian ini.

Jenis penelitian yang dilakukan pada penelitian ini menggunakan metode kuantitatif. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan pada penelitian ini menggunakan metode observasi, angket (kuesioner) dan studi pustaka dan dokumentasi juga menjadi faktor pendukung.

Populasi pada penelitian ini berjumlah 30 pada pedagang umkm akau potong lembu tanjungpinang dengan jumlah sampel yang diambil sebanyak 30 orang responden. Adapun teknik pengolahan data yang digunakan pada penelitian ini terdiri dari empat teknik yaitu : *editing, coding, scoring, dan tabulating*.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa, Berdasarkan output spss diatas, diketahui Fhitung sebesar 1287,515 sedangkan Ftabel sebesar 3,34 sehingga Fhitung > Ftabel atau  $1287,515 > 3,34$ . Jadi dapat disimpulkan berdasarkan keputusan dalam Uji F hipotesis diterima.

Selain itu ditentukan juga besar nilai pengaruh antara variabel independen yaitu pengetahuan kewirausahaan dan keterampilan usaha berpengaruh terhadap variabel dependen yaitu keberhasilan usaha. sebesar 99,0% sedangkan sisanya 1,0% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti pada penelitian ini.

Kata Kunci : Pengetahuan Kewirausahaan, Keterampilan Usaha dan Keberhasilan Usaha

Dosen Pembimbing 1 : Raja Hardiansyah, S.E., M.E

Dosen Pembimbing 2 : Alfi Hendri, S.E., M.M.

## **ABSTRACT**

### ***THE EFFECT OF ENTREPRENEURSHIP KNOWLEDGE AND BUSINESS SKILLS ON BUSINESS SUCCESS IN UMKM AKAU POTONG LEMBU TANJUNGPINANG***

Anissa Yurini. 17612027. S1 Management. STIE Pembangunan Tanjungpinang.  
[anissayurini98@gmail.com](mailto:anissayurini98@gmail.com)

*The purpose of conducting research is to find out whether entrepreneurial knowledge and business skills can influence business success in umkm akau potong lembu tanjungpinang simultaneously in this study.*

*This type of research conducted in this study using quantitative methods. The data collection techniques used in this study used observation, questionnaires and literature and documentation as supporting factors.*

*The population in this study amounted to 30 traders in umkm akau potong lembu tanjungpinang with a total sample taken of 30 respondents. The data processing techniques used in this study consisted of four techniques, namely: editing, coding, scoring, and tabulating.*

*The results of this study indicate that, based on the SPSS output above, it is known that  $F_{count}$  is 1287.515 while  $F_{table}$  is 3.34 so that  $F_{count} > F_{table}$  or  $1287.515 > 3.34$ . So it can be concluded based on the decision in the  $F$  test the hypothesis is accepted.*

*Besides that, it is also determined that the value of influence between the independent variables, namely entrepreneurial knowledge and business skills, has an effect on the dependent variable, namely business success. 99.0% while the remaining 1.0% is influenced by other variables not examined in this*

*Keywords: Entrepreneurial Knowledge, Business Skills and Business Success*

*Advisor 1 : Raja Hardiansyah, S.E., M.E*

*Advisor 2 : Alfi Hendri, S.E., M.M.*

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Kewirausahaan mengalami perkembangan yang cukup pesat di berbagai negara. Kewirausahaan tidak hanya berperan dalam meningkatkan output dan pendapatan per kapita, namun melibatkan pengenalan atau penerapan perubahan dalam struktur bisnis maupun masyarakat Slamet (2014). Kemajuan teknologi dan ilmu pengetahuan ikut memiliki andil dalam mendorong praktik-praktik kewirausahaan yang pada akhirnya memunculkan berbagai penemuan-penemuan produk dan jasa baru bagi konsumen. Hal ini tentunya membuka peluang kerja baru, membuka pasar baru, dan dalam jangka panjang akan mampu menciptakan pertumbuhan usaha di berbagai sektor. Di negara yang sedang berkembang, usaha-usaha yang banyak tumbuh di masyarakat umumnya tergolong sebagai usaha kecil dan menengah. Fakta ini menunjukkan bahwa usaha kecil maupun menengah merupakan mayoritas kegiatan masyarakat yang memberikan kontribusi signifikan terhadap penciptaan pendapatan penduduknya.

Usaha kecil menengah atau lebih dikenal dengan sebutan UMKM merupakan salah satu bidang usaha yang dapat berkembang dan konsisten dalam perekonomian nasional. UMKM menjadi wadah yang baik bagi penciptaan lapangan pekerjaan yang produktif. Menurut Hamdani (2020) usaha mikro kecil menengah adalah bentuk kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dan memenuhi kriteria

kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan serta kepemilikan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang. Pengembangan dan pertumbuhan UMKM merupakan salah satu motor penggerak yang krusial bagi pembangunan ekonomi. Berdasarkan pengalaman di negara-negara maju menunjukkan bahwa UMKM adalah sumber dari inovasi produksi dan teknologi, pertumbuhan jumlah wirausahawan yang kreatif dan inovatif dan penciptaan tenaga kerja terampil dan fleksibel dalam proses produksi.

Dalam berbagai aktivitas usaha termasuk Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Pengetahuan Kewirausahaan dipandang potensial dalam memulai suatu usaha, Karena mampu memberikan kontribusi terhadap berbagai tindakan yang bisa dijadikan pertimbangan dalam perencanaan, pengawasan, pengendalian dan pengambilan keputusan. Pengetahuan kewirausahaan sangat penting untuk memulai suatu usaha, itu sebabnya diadakan pembelajaran kewirausahaan menjadi sesuatu hal yang harus diberikan diperguruan tinggi. Pengetahuan yang luas mengenai kewirausahaan dapat mempengaruhi persepsinya tentang norma dan sistem nilai yang hidup dilingkungan masyarakat sehingga bisa mengatasi kemungkinan adanya hambatan dan tekanan sosial dari lingkungan sekitarnya.

Pengetahuan kewirausahaan adalah kemampuan seseorang untuk menghasilkan sesuatu yang baru melalui berpikir kreatif dan bertindak inovatif, sehingga dapat menciptakan ide-ide atau peluang dan dapat dimanfaatkan dengan baik Mustofa (2014). Pengetahuan kewirausahaan merupakan suatu disiplin ilmu yang mempelajari nilai, kemampuan dan perilaku dalam menghadapi berbagai tantangan hidup. Pengetahuan kewirausahaan juga didefinisikan sebagai

pengetahuan yang dimiliki oleh seseorang yang diperlukan untuk menghasilkan produk atau jasa baru, menghasilkan nilai tambah baru, merintis usaha baru, melakukan teknik baru, dan mengembangkan organisasi baru Kurnia *et al* (2018)

Alasan lain perlunya seorang wirausaha memiliki pengetahuan tentang kewirausahaan untuk menghadapi kegiatan baik yang menguntungkan maupun yang merugikan. Menurut seorang ahli pendidik Darmaningtyas ada kecenderungan, semakin tinggi tingkat pendidikan semakin besar keinginan mendapat pekerjaan yang aman. Mereka tidak berani mengambil pekerjaan beresiko seperti berwirausaha. Selain itu rasa takut yang berlebihan akan kegagalan dan kerugian karena rasa percaya diri yang rendah menjadikan kesiapan seseorang untuk berwirausaha rendah. Hal ini sesuai pendapat Hisrich dalam (Kade Aris Friatnawan Dusak & Bagus Sudiksa 2016) yang menyatakan pengetahuan kewirausahaan merupakan dasar dari sumber daya kewirausahaan yang terdapat didalam diri individu. Hal ini didukung oleh (Nurbaya, 2012) yang menyatakan pengetahuan kewirausahaan adalah ilmu, seni maupun perilaku, sifat, ciri, dan watak seseorang yang mewujudkan gagasan inovatif ke dalam dunia nyata secara kreatif. Berpikir sesuatu yang baru (kreatifitas) dan bertindak melakukan sesuatu yang baru (keinovasian) guna menciptakan nilai tambah agar mampu bersaing dengan tujuan menciptakan kemakmuran individu dan masyarakat. Hal ini dapat disimpulkan jika seseorang memiliki pengetahuan tinggi maka kreatifitas dan inovasi seseorang tersebut menjadi tinggi.

Pengetahuan kewirausahaan juga mendukung nilai-nilai wirausaha terutama bagi mahasiswa, sehingga diharapkan menumbuhkan jiwa usaha untuk berwirausaha. Sikap mandiri, motivasi dan pengetahuan kewirausahaan sangat

dibutuhkan bagi mahasiswa yang berwirausaha agar mampu mengidentifikasi peluang usaha, kemudian mendayagunakan peluang usaha untuk menciptakan peluang kerja baru. Minat dan pengetahuan mereka tentang kewirausahaan diharapkan akan membentuk kecenderungan mereka untuk membuka usaha baru di masa mendatang. Risma Hanif (Siti Novi Widia Wati, 2022) mengatakan bahwa pengetahuan kewirausahaan adalah ilmu, seni, prilaku, juga pemahaman seseorang terhadap wirausaha dengan karakter yang positif dalam mengembangkan peluang usaha menjadi kesempatan yang menguntungkan banyak pihak.

Menurut Lestari (2013) suatu usaha dikatakan berhasil apabila memiliki suatu kelebihan dibandingkan dengan periode sebelumnya atau dengan perusahaan sekelasnya. Dan suatu bisnis dikatakan berhasil bila mendapat laba, walaupun laba bukan merupakan satu-satunya aspek yang di nilai dari keberhasilan sebuah usaha, tetapi alasan laba menjadi faktor penting adalah karena laba merupakan tujuan dari orang yang melakukan bisnis.

Keberhasilan usaha sangat ditentukan oleh kompetensi yang berkaitan erat dengan kemampuan wirausaha mempertahankan usahanya untuk mencapai keberhasilan Hendro dan Chandra (Hatta 2015) Wirausaha yang sukses pada umumnya ialah mereka yang memiliki kompetensi, yaitu seseorang yang memiliki pengetahuan, keterampilan, dan kualitas individu yang meliputi sikap, motivasi, nilai serta tingkah laku yang diperlukan untuk melaksanakan pekerjaan/kegiatan Alifa Bella Putri (2021)

Dalam lingkungan usaha yang semakin kompetitif, pengetahuan dan keahlian dalam bidang perusahaan yang dilakukan mutlak diperlukan bagi

seorang wirausaha. Pengetahuan keahlian dalam bidang perusahaan itu di antaranya pengetahuan tentang pasar dan strategi pemasarannya, pengetahuan tentang konsumen (pelanggan), pengetahuan tentang pesaing, baik yang baru masuk maupun yang sudah ada, pengetahuan tentang pemasok (*supplier*), pengetahuan tentang cara mendistribusikan barang dan jasa yang dihasilkan, termasuk kemampuan menganalisis dan mendiagnosis pelanggan, mengidentifikasi segmentasi, dan motivasinya.

Akan tetapi bekal pengetahuan saja tidaklah cukup jika tidak dilengkapi dengan bekal keterampilan. Beberapa hasil penelitian terhadap usaha kecil menunjukkan bahwa sebagian besar wirausaha yang berhasil cenderung memiliki tingkat keterampilan khusus yang cukup. Beberapa keterampilan yang perlu dimiliki itu di antaranya seperti, pertama keterampilan konseptual dalam mengatur strategi dan memperhitungkan risiko, kedua keterampilan kreatif dalam menciptakan nilai tambah, keterampilan dalam memimpin dan mengelola, ketiga adalah keterampilan berkomunikasi dan berinteraksi, serta yang terakhir adalah keterampilan teknik dalam bidang usaha yang dilakukan Wiranti (2013)

Pendekatan yang paling efektif dalam mengembangkan keterampilan berwirausaha adalah dengan melibatkan pengalaman yang terfokus pada masalah bisnis nyata karena pengalaman adalah guru terbaik. Kurangnya pengalaman dalam hal bisnis merupakan hal yang wajar, tetapi pengalaman harus dipupuk terus-menerus. Adakalanya, kurang pengalaman dalam hal bergaul, memahami orang, memahami aturan komunitas, hukum dan aturan lain dalam kehidupan bisnis menjadi sumber kegagalan bisnis.



Keberhasilan usaha dapat diindikasikan dalam lima hal yaitu jumlah penjualan meningkat, hasil produksi meningkat, keuntungan atau profit bertambah, perkembangan dan pertumbuhan usaha berkembang cepat dan memuaskan. Ukuran keberhasilan usaha yaitu mampu memberikan kepuasan kepada pelanggan. Semakin banyak pelanggan yang menerima produk atau jasa yang ditawarkan, maka mereka semakin puas, dan ini berarti strategi yang dijalankan sudah cukup berhasil. Ukuran mampu meraih pelanggan sebanyak mungkin hanya merupakan salah satu ukuran bahwa strategi yang dijalankan sudah cukup baik. Masih ada lagi ukuran lainnya, misalnya tingkat laba yang diperoleh dan lain sebagainya Kasmir (2017).

Saat ini usaha yang sedang banyak diminati dikalangan masyarakat yaitu usaha dibidang kuliner mengingat masyarakat Indonesia merupakan masyarakat yang sangat terkenal konsumtif dalam hal makanan dibanding negara-negara lain. Bisnis kuliner ini banyak ditemukan di berbagai tempat salah satunya yang sedang marak adalah *foodcourt* atau pujasera yang mana menawarkan aneka menu yang variatif. *Foodcourt* merupakan area makan yang terbuka dan bersifat informal. *Food court* didefinisikan sebagai makanan dan minuman yang dibuat, disajikan, dan dijual pedagang di suatu area dengan aneka ragam pilihan sehingga lebih praktis untuk memilih.

Biasanya *foodcourt* ini dipasarkan dengan cara mendirikan kios atau tenda kecil di didalam sebuah area. Makanan parktis dan *variative* sudah menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari kehidupan masyarakat, baik diperkotaan maupun di pedesaan. Salah satu alasan tingginya tingkat kesukaan pada makanan adalah terbatasnya waktu anggota keluarga untuk mengolah makanan sendiri. Selain itu,

jenis ragam makanan jajanan yang menarik perhatian pembeli khususnya usia remaja. Bisnis usaha pada pujasera dianggap lebih efisien karena cenderung terjangkau dari segi modal usaha dibanding restoran dan target pembelinya juga lebih luas. Selain itu peluang usaha dibidang makanan memang tidak pernah ada habisnya, karena itu banyak orang yang berlomba untuk memilih bisnis di bidang kuliner.

Tidak hanya di kota besar, bisnis *foodcourt* juga marak di kota kecil yaitu Tanjungpinang, dengan konsep bisnis *foodcourt* dimana menyediakan tempat dengan berbagai booth makanan di dalamnya, membuat pembeli tidak harus berpindah tempat untuk mendapatkan makanan sesuai keinginan karena pilihan makanan pada area makan *foodcourt* dibuat secara terbuka sehingga pelanggan bisa bebas dalam memilih menu makanan dan menentukan tempat duduknya. Salah satu bentuk badan usaha yang mengambil konsep *foodcourt* adalah Akau Potong Lembu Tanjungpinang, akau merupakan pusat kuliner, jajanan, dan tempat makan terbuka yang biasa menempati area luas seperti lapangan yang hanya buka pada malam hari. Bentuk Akau Potong Lembu sendiri seperti sebuah *foodcourt* raksasa dengan puluhan meja dan kursi yang terhampar di lahan *outdoor* nan luas. Sementara, para pedagang makanan berada di sepanjang jalan mengelilinginya. Akau identik dengan Kota Tanjungpinang, dan telah menjadi kebiasaan bahkan mendekati bagian dari budaya masyarakat Tanjungpinang. Berbagai jenis makanan tersedia di akau, mulai dari *seafood*, aneka masakan mie, dan jajanan lainnya. Akau Potong Lembu yang terletak di pusat kota Tanjungpinang merupakan salah satu akau terbesar dan terlama yang hingga kini masih eksis di Tanjungpinang. selain menikmati aneka jenis makanan, biasanya akau juga

dijadikan tempat pertemuan non formil kelompok-kelompok masyarakat. Menurut keterangan pengelola Akau Potong Lembu hingga saat ini sudah ada 48 gerobak kaki lima yang terdiri dari 40 penjual makanan dan 8 penjual minuman. Berikut adalah nama–nama *stand* jualan yang terdapat di *foodcourt* :

**Tabel 1.1**

**Nama-Nama Daftar *FoodCourt* di Akau Potong Lembu Tanjungpinang**

No	Nama	Jenis Jualan
1	Desie Sate Mie	Makanan
2	Oma Ripal	Makanan
3	Poloto	Makanan
4	Kue Pai Ti	Makanan
5	Dedu Sea Food	Makanan
6	Gerai Kak Sri	Makanan
7	Mengti	Makanan
8	Ekang	Makanan
9	Gorengan Hiu	Makanan
10	Nasi Ayam Sop Ayam Ria	Makanan
11	O luak	Makanan
12	Ali	Makanan
13	Cerai	Makanan
14	Sate Idun	Makanan
15	Central Nasgor	Makanan
16	Kue Pai Ti	Makanan

17	Pelangi	Makanan
18	Chai Tiau	Makanan
19	Sup Bubur Keladi	Makanan
20	Sate Lou Mie	Makanan
21	Sop Ayam	Makanan
22	Ayam Goreng Rasa Yakin	Makanan
23	Kak Marni	Minuman
24	Es Koteng Panas Dingin	Minuman
25	Es Koteng	Minuman
26	Cendol Abi	Minuman
27	Teh Tarik Ai	Minuman
28	Minuman Kak Dewi	Minuman
29	Teh Tarik Kak Lia	Minuman
30	Minuman Ali	Minuman

Sumber : Pedagang Akau Potong Lembu, 2022

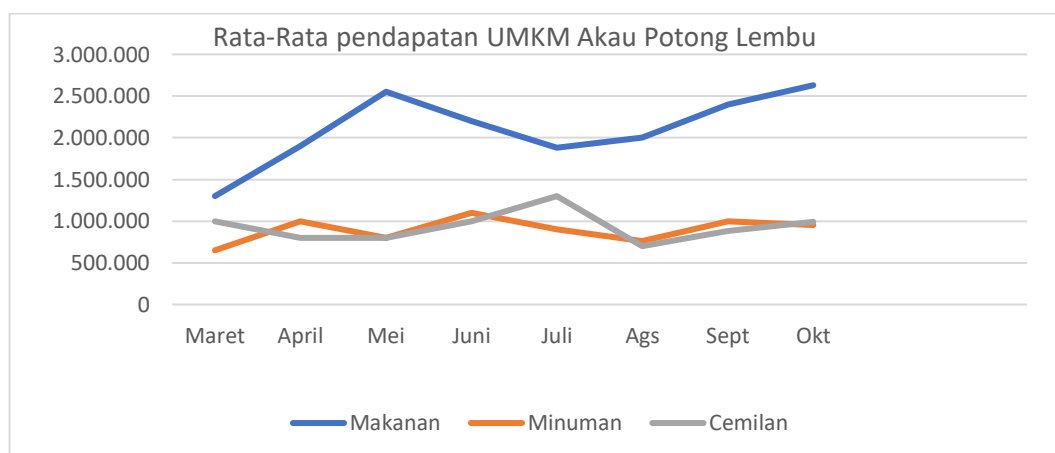
Tabel diatas menunjukkan stand yang berjualan di Kawasan *foodcourt* Akau Potong Lembu dengan aneka ragam makanan yang menjadi daya Tarik bagi konsumen karena memiliki banyak pilihan. Dengan adanya banyak *stand* makanan maupun minuman di Akau Potong Lembu yang terbilang banyak hal ini menandakan bahwasanya bisnis *foodcourt* tidak main-main dan cukup menjanjikan.

Dari pra survey yang dilakukan bahwa kurang berkembangnya usaha kuliner yang dilakukan oleh wirausaha kuliner di Akau Potong Lembu,

dikarenakan kebanyakan dari mereka tidak memiliki pengetahuan untuk mengembangkan atau menciptakan cabang usaha di tempat lain.

Dan juga wirausaha belum mampu memberikan keterampilan usaha mereka yaitu dengan membuka cabang di tempat lain serta membuat terobosan baru bagi usahanya akan tumbuh dan terus berkembang dalam usahanya. pedagang di Akau Potong Lembu berfokus hanya pada jualan di Akau Potong Lembu saja, hanya ada beberapa pedagang yang memiliki cabang dan rata-rata yang sudah berjualan selama 7 tahun keatas. Hal lain yang mampu membenarkan bahwasanya tingkat keberhasilan usaha pada Akau potong Lembu yaitu berdasarkan rata-rata pendapatan harian para pedagang UMKM Akau Potong Lembu. Berikut statistic rata-rata pendapatan UMKM Akau Potong Lembu :

**Gambar 1.1.**  
**Rata-Rata Pendapatan UMKM Akau Potong Lembu**  
**Periode Jan – Okt 2022**



Sumber : Pedagang Akau Potong Lembu, 2022

Berdasarkan data grafik diatas yang diperoleh melalui wawancara pada beberpa UMKM di Akau Potong Lembu, dimana menunjukkan bahwasanya rata-rata pendapatan baik makanan, minuman maupun cemilan mengalami fluktuasi

berdasarkan keterangan hal ini terjadi dikarenakan kondisi yang sedang dilanda Covid-19 akan tetapi jika ditelaah kembali pada tahun 2022 perekonomian semakin membaik, sehingga alasan tersebut tidak bisa dijadikan sebagai faktor utama pendapatan mengalami fluktuasi terlebih pada pendapatan makanan yang menjadi menu utama di Akau Potong Lembu mengalami penurunan yang cukup signifikan pada bulan Juli hingga September. Sedangkan pendapatan pada minuman dan cemilan hamper berada garis rata-rata yang sama dimana penurunan terbesar ada pada bulan Agustus 2022. Tentu hal ini menjadi tolak ukur untuk menilai tingkat keberhasilan usaha pada UMKM Akau Potong Lembu.

Sehingga hal ini berpengaruh terhadap keberhasilan usaha para pedagang umkm akau potong lembu tanjungpinang yang dimana keberhasilan usaha mereka belum dikatakan belum cukup saat ini. dan hal ini didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Iskandar (2020) dengan judul penelitian **“Pengaruh Keterampilan Wirausaha Dan Pengalaman Usaha Terhadap Keberhasilan Kewirausahaan”** dimana hasil penelitian menunjukkan variabel keterampilan wirausaha dengan rata-rata responden merespon positif terhadap keberhasilan kewirausahaan, begitu juga pada variabel pengalaman usaha dengan rata-rata responden merespon positif terhadap keberhasilan kewirausahaan.

Berdasarkan fenomena yang ada peneliti tertarik untuk melakukan suatu penelitian tentang keberhasilan usaha. Dari latar belakang tersebut penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan dan Keterampilan Terhadap Keberhasilan Usaha Pada UMKM Akau Potong Lembu Tanjungpinang”**

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan penjelasan dari latar belakang diatas, maka perumusan masalah yang dibuat peneliti, adalah sebagai berikut :

1. Apakah Pengetahuan Usaha Berpengaruh Terhadap Keberhasilan Usaha Pada UMKM Akau Potong Lembu Tanjungpinang ?
2. Apakah Keterampilan Usaha Berpengaruh Terhadap Keberhasilan Usaha Pada UMKM Akau Potong Lembu Tanjungpinang ?
3. Apakah Pengetahuan Usaha Dan Keterampilan Berpengaruh Terhadap Keberhasilan Usaha Pada UMKM Akau Potong Lembu Tanjungpinang?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan penelitian ini untuk mengetahui pengaruh :

1. Untuk Mengetahui Pengaruh Pengetahuan Terhadap Keberhasilan Usaha Pada UMKM Akau Potong Lembu Tanjungpinang.
2. Untuk Mengetahui Pengaruh Keterampilan Terhadap Terhadap Keberhasilan Usaha Pada UMKM Akau Potong Lembu Tanjungpinang.
3. Untuk Mengetahui Pengetahuan Dan Keterampilan Terhadap Keberhasilan Usaha pada UMKM Akau Potong Lembu Tanjungpinang.

## 1.4 Kegunaan Penelitian

### 1. Kegunaan Ilmiah

- a. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi perkembangan ilmu manajemen pemasaran, khususnya yang berkaitan dengan pengetahuan dan keterampilan terhadap keberhasilan usaha..
- b. Untuk memperkuat penelitian-penelitian sebelumnya yang menguji pengaruh pengetahuan dan keterampilan terhadap keberhasilan usaha.
- c. Untuk memberi bukti empiris pengaruh pengetahuan dan keterampilan terhadap keberhasilan usaha..

### 2. Kegunaan Praktis

#### a. Bagi Peneliti

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi tambahan pengetahuan dan perluasan wawasan tentang pengaruh pengetahuan dan keterampilan terhadap keberhasilan usaha. Dan sebagai sarana dalam memperluas pengetahuan peneliti tentang faktor-faktor yang mempengaruhi pengetahuan dan keterampilan terhadap keberhasilan usaha. Selain itu, peneliti juga memberikan kontribusi nyata bagi upaya analisis faktor yang mempengaruhi pengetahuan dan keterampilan terhadap keberhasilan usaha.

#### b. Bagi Sekolah Tinggi Ilmi Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang.

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan maupun pertimbangan juga sebagai referensi pembelajaran mengenai Manajemen Pemasaran yang dapat berguna bagi ilmu pengetahuan tentang pengetahuan dan keterampilan terhadap keberhasilan usaha.



## **1.5 Sistematika Penelitian**

Sistematika penelitian ini dimaksudkan untuk memberikan gambaran yang jelas dan sistematis bagi para pembaca dalam memahami penelitian ini. Masing-masing bab secara garis besar dapat diuraikan sebagai berikut:

### **BAB I PENDAHULUAN**

Pada bab 1 pendahuluan ini akan menjelaskan latar belakang masalah pada penelitian terkait dengan hasil temuan dilapangan, perumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, (kegunaan ilmiah dan kegunaan praktis), dan sistematika penulisan.

### **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

Pada bab II ini berisikan tentang penjelasan mengenai teori-teori apa saja yang digunakan, kerangka pemikiran, serta penelitian terdahulu yang digunakan sebagai bahan pendukung peneliti dalam memperkuat penelitiannya.

### **BAB III METODOLOGI PENELITIAN**

Dalam bab III ini akan membahas tentang jenis penelitian: jenis data, teknik pengumpulan data, yang terdiri dari metode, observasi, wawancara, studi pustaka, dan dokumentasi, populasi dan sampel, definisi operasional variabel, teknik pengolahan data, dan jadwal penelitian.

### **BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN**

Pada bab ini akan membahas dan akan dapat juga mengetahui hasil dari mengenai permasalahan yang diangkat dan juga beserta

gambaran umum objek penelitian (visi, misi dan struktur organisasi), karakteristik responden, analisis data, hasil penelitian, reduksi data, penyajian data, dan pembahasan merupakan isi dari bab IV ini.

## **BAB V PENUTUP**

Pada bab ini hasil dari penelitian akan ditarik untuk dijadikan kesimpulan yang kemudian akan ditindak lanjuti dengan memberikan saran berdasarkan pendapat peneliti.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 Tinjauan Teori**

##### **2.1.1 Pengertian Manajemen**

Dalam sebuah organisasi kegiatan, manajemen sangatlah penting. Menurut Wijiyanto (2012) manajemen merupakan suatu cara yang harus dilakukan agar organisasi tersebut dapat berjalan secara efektif dan efisien sesuai dengan tujuan yang diharapkan. Tanpa adanya manajemen, semua kegiatan dan aktivitas kerja yang terjadi didalamnya menjadi tidak teratur. Aktivitas organisasi pun tidak efektif dan efisien. Akibatnya, tujuan yang ingin dicapai dalam organisasi tersebut menjadi sulit terealisasi. Definisi manajemen menurut para ahli sebagai berikut:

1. *James A.F. Stoner* dalam (Zakiyudin 2013) manajemen adalah proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengawasan usaha-usaha para anggota organisasi dan penggunaan sumber daya-sumber daya organisasi lainnya agar mencapai tujuan organisasi yang telah ditetapkan.
2. *R.W.Griffin* dalam (Zakiyudin 2013) manajemen adalah serangkaian kegiatan termasuk perencanaan dan pembuatan keputusan, pengorganisasian, pimpinan dan pengendalian yang diarahkan pada sumber daya organisasi (tenaga kerja, keuangan, fisik, dan informasi) yang bertujuan untuk mencapai sasaran organisasi dengan cara yang efisien dan efektif.
3. *Mary Parker Follet* dalam (Zakiyudin 2013) mendefinisikan manajemen sebagai seni dalam menyelesaikan pekerjaan melalui orang lain. Menurut

definisi ini manajer mencapai tujuan-tujuan organisasi melalui pengaturan orang-orang lain untuk melaksanakan berbagai pekerjaannya. Manajer tidak mengerjakan sendiri semua tugas-tugasnya.

4. Menurut *Stoner* dan *Gilbert* dalam (Indah 2014) manajemen adalah proses perencanaan, pengorganisasi, pengarahan, dan pengawasan terhadap usaha-usaha para anggota organisasi dan penggunaan sumber-sumber daya organisasi lainnya agar mencapai tujuan organisasi yang telah ditetapkan.

### **2.1.2 Fungsi-Fungsi Manajemen**

Menurut Amirullah (2015) fungsi manajemen pada umumnya dibagi menjadi empat fungsi yaitu fungsi perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan dengan tujuan mencapai hasil yang diinginkan secara efektif dan efisien.

1. Perencanaan merupakan proses pembentukan dan penentuan sasaran serta tujuan yang ingin dicapai dengan kesepakatan bersama melalui langkah-langkah strategis guna mencapai visi dan misi yang ada. Melalui sebuah perencanaan, seorang manajer mendapatkan gambaran yang diinginkan untuk melaksanakan proses tersebut.
2. Pengorganisasian merupakan proses koordinasi terhadap setiap sumber daya berupa individu ataupun kelompok untuk menerapkan perencanaan yang telah di buat, mengkoordinasikan setiap individu atau kelompok terhadap kegiatan-kegiatan yang telah disepakati.

### 2.1.3 Pengertian Pemasaran

Menurut Budiyanto (2020) mendefinisikan bahwa pemasaran adalah suatu proses manajerial guna untuk memperoleh sesuatu dengan cara menciptakan, menawarkan, serta melakukan suatu pertukaran produk yang sama-sama ada nilainya dengan pihak lainnya.

Pemasaran (*marketing*) bersangkut-paut dengan kebutuhan hidup sehari-hari kebanyakan orang. Melalui proses tersebut produk atau jasa diciptakan, dikembangkan, dan didistribusikan kemasyarakat. Kebanyakan orang menganggap bahwa pemasaran sama dengan penjualan dan promosi padahal tidaklah demikian. Pada hakikatnya pemasaran adalah kegiatan manusia yang diarahkan untuk memenuhi untuk memenuhi kebutuhan, keinginan, permintaan, produk, pertukaran, transaksi dan pasar Sudaryono (2016).

Menurut Staton (2013) mengemukakan bahwa pemasaran adalah suatu proses dari aktivitas yang kemudian dipikirkan lalu direncanakan guna untuk memutuskan harga, memperkenalkan serta mendistribusikan produk yang dapat berkesan dalam keinginan dalam mencapai suatu tujuan perusahaan ataupun organisasi.

Maka dapat disimpulkan bahwa pemasaran merupakan kegiatan pemasar untuk menjalankan suatu bisnis guna untuk memenuhi kebutuhan pasar dengan berupa barang ataupun jasa yang berfungsi untuk menetapkan harga, mendistribusikan, dan mempromosikan barang ataupun jasa melalui suatu proses bentuk penukaran agar dapat memuaskan pelanggan dan untuk tercapainya suatu keinginan perusahaan.

#### **2.1.4 Pengertian Manajemen Pemasaran**

Menurut Masnah dalam (Ridho *et al* 2019) mengemukakan bahwa manajemen pemasaran adalah sebagai alat pengelolaan yang baik dalam rangka meningkatkan daya saing, segmentasi pasar sehingga dapat meningkatkan *profit* pada suatu perusahaan.

Menurut Suparyanto (2015) mengemukakan bahwa manajemen pemasaran adalah suatu proses menganalisis, mengatur, dan mengelola suatu program-program yang mencakup suatu pengkonsepan, penetapan harga, promosi dan distribusi dari suatu produk, jasa serta gagasan yang sebelumnya sudah dirancang dengan baik guna untuk menciptakan suatu tujuan yang ingin dicapai oleh suatu perusahaan.

Menurut Setyobudi (2014) mengatakan bahwa saja manajemen pemasaran merupakan proses sosial serta manajerial yang artinya suatu individu dan kelompok tersebut sama-sama mendapatkan suatu keinginan serta kebutuhan yang mereka inginkan dengan cara menciptakan, mempromosikan, dan saling bertukar sesuatu yang lebih ada harganya satu sama lainnya.

Buchari dalam Lotulung *et al* (2015) Mengatakan Manajemen Pemasaran adalah proses perencanaan dan pelaksanaan pemikiran, penetapan harga, promosi, serta penyaluran gagasan, barang dan jasa untuk menciptakan pertukaran yang memuaskan tujuan-tujuan individu dan perusahaan.

Manajemen pemasaran juga dapat disimpulkan sebagai suatu proses dalam perencanaan, melakukan suatu tindakan, pengawasan dan evaluasi yang

berhubungan dengan suatu proses dalam bentuk mempromosikan suatu produk maupun jasa secara umum kepada konsumen.

## **2.1.5 Pengetahuan Kewirausahaan**

### **2.1.5.1 Pengertian Pengetahuan Kewirausahaan**

Menurut Aini (2020) Pengetahuan kewirausahaan adalah semua informasi yang diperoleh dalam proses pelatihan dan pengalaman, yang digunakan sebagai pelatihan dan pemahaman, sehingga dapat mengarah pada kemampuan melihat risiko dan keberanian dalam menangani risiko-risiko ini. Pengetahuan kewirausahaan adalah pengetahuan yang didapatkan dari pengalaman dan pembelajaran.

Pengetahuan kewirausahaan memiliki peran yang sangat penting dalam kegiatan kewirausahaan. menurut Suryana dalam Trisnawati (2014) pengetahuan kewirausahaan adalah pengetahuan yang dimiliki oleh seseorang yang sangat diperlukan terutama untuk: menghasilkan produk atau jasa baru, menghasilkan nilai tambah baru, merintis usaha baru, melakukan proses/teknik baru, mengembangkan organisasi baru.

Menurut Kuntowicaksono dalam Suebuddin (2021) pengetahuan kewirausahaan adalah sebagai Pemahaman seseorang terhadap wirausaha dengan berbagai karakter positif, kreatif, dan inovatif dalam mengembangkan peluang-peluang usaha menjadi kesempatan usaha yang menguntungkan dirinya dan masyarakat atau konsumennya.

#### **2.1.5.2. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pengetahuan Kewirausahaan**

Menurut Aini (2020) aspek-aspek yang mempengaruhi pengetahuan kewirausahaan, yaitu:

1. Mengambil resiko usaha
2. Menganalisis peluang usaha
3. Merumuskan solusi masalah

#### **2.1.5.3. Bentuk-Bentuk Pengetahuan Kewirausahaan**

Menurut Maftuhah (2015), Pengetahuan kewirausahaan dibentuk oleh 3 faktor yaitu:

1. Pengetahuan dasar kewirausahaan
2. Pengetahuan ide dan peluang usaha
3. Pengetahuan tentang aspek-aspek usaha.

#### **2.1.5.4. Indikator-Indikator Pengetahuan Kewirausahaan**

Menurut Salihi dalam (Puspitaningsih 2014) menyatakan ada 3 indikator dari pengetahuan kewirausahaan yaitu:

1. Pengetahuan dasar kewirausahaan, minat berusaha perlu diwujudkan oleh adanya informasi untuk menemukan atau menciptakan peluang bisnis sehingga membantu mewujudkan usaha mereka.
2. Pengetahuan ide dan peluang usaha, pembentukan minat berusaha dalam menghasilkan suatu usaha memerlukan adanya pemikiran atau hal-hal baru yang terstruktur.



3. Pengetahuan tentang aspek-aspek usaha, informasi yang ada akan menciptakan suatu proses melalui berbagai hambatan serta resiko yang akan dilalui untuk mewujudkan usaha mereka.

Beberapa bekal pengetahuan kewirausahaan yang perlu dimiliki menurut Suryana (2014) adalah sebagai berikut:

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

Dari kedua indikator yang sudah peneliti jelaskan, maka peneliti tertarik menggunakan indikator yang kedua yaitu menurut Suryana (2014).

## **2.1.6 Keterampilan Usaha**

### **2.1.6.1. Pengertian Keterampilan Usaha**

Riyanti dalam (Handriani 2013) *Entrepreneurial skill* berkaitan dengan kemampuan mengubah sesuatu menjadi sesuatu yang lebih baik. Dengan demikian seseorang entrepreneur harus tetap berlandaskan pada kemampuannya menerapkan fungsi-fungsi manajemen agar usaha yang dijalankan dapat berhasil dengan baik. *Entrepreneurial skill* signifikan pengaruhnya terhadap daya saing usaha.

Omrel dalam (Handriani 2013) mengatakan hal ini memberi indikasi bahwa para pengusaha di daerah belum mulai mengoptimalkan *entrepreneurial skill* sebagai seorang yang bisa menerapkan fungsi manajemen, percaya kekuatan diri sendiri dan berani mengambil resiko.

Littunen dalam (Rizqoon Jamil Farha 2021) menunjukkan bahwa *entrepreneurial skill* adalah suatu proses belajar, yang pada gilirannya mempengaruhi karakteristik personal dari pengusaha. Gabungan antara sifat bakat (*talent*) dan pendidikan atau pelatihan (*science*) akan membentuk seorang pimpinan sebagai ahli strategi dan ahli manajer. Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa keterampilan wirausaha merupakan suatu kemampuan untuk menerjemahkan pengetahuan ke dalam praktik, mengoperasikan suatu pekerjaan secara cermat dan mempengaruhi karakteristik personal dari pengusaha agar tetap berlandaskan pada fungsi – fungsi manajemen dan usaha yang dijalankan dapat berhasil dengan baik.

#### **2.1.6.2. Dimensi Keterampilan Usaha**

Steinhoff dan Burgess dalam (Suryana 2013) menyebutkan bahwa seorang wirausahawan harus memiliki beberapa keterampilan berikut ini agar berhasil, yaitu:

1. Memiliki rasa percaya diri untuk bekerja secara *independent*, kerja keras, dan memahami risiko sebagai bagian dari upaya meraih sukses;
2. Memiliki kemampuan organisasi, dapat menentukan tujuan, berorientasi hasil, dan memiliki tanggung jawab terhadap hasilnya, baik maupun buruk;
3. Kreatif dan selalu mencari celah-celah untuk kreatifitasnya;
4. Menyukai tantangan dan mendapatkan kepuasan pribadi ketika berhasil mencapai ide–idenya.

### 2.1.6.3. Indikator Keterampilan Usaha

Chang dan Rieple dalam (Irawan & Mulyadi 2016) mengemukakan bahwa ada 4 dimensi keterampilan wirausaha, yaitu:

1. *Technical skills*, Sejumlah wirausahawan yang sukses memiliki kompetensi dalam mengelola operasional, diluar dasar produksi produk atau layanan, termasuk kemampuan mengelola rantai pasokan dan mempunyai pengetahuan tentang teknologi baru.
2. *Management skills*, Keterampilan ini meliputi perencanaan dan pengorganisasian, mengidentifikasi pelanggan dan saluran distribusi, mengelola sumber daya dan kemampuan mengatur di tempat yang tepat dan struktur *system control*. Keterampilan ini termasuk keterampilan tingkat tinggi, seperti mencari pemecahan masalah, kemampuan untuk membangun kemampuan inti dan kemampuan menangani karyawan secara efektif.
3. *Entrepreneurship skills*, Keterampilan ini meliputi perencanaan bisnis, peka terhadap peluang, analisis lingkungan bisnis dan kemampuan mengakses keahlian eksternal.
4. *Personal maturity skills*, Keterampilan ini meliputi kesadaran diri, kemampuan merefleksikan apa yang terjadi, mengenali dan memperbaiki kelemahan, bertanggung jawab untuk memecahkan masalah dan kemampuan untuk menghasilkan solusi.

Menurut Sarjono 2019, indikator dari keterampilan usaha yang dibutuhkan oleh seorang kewirausahaan, yaitu :

1. Keterampilan teknis

2. Keterampilan manajemen bisnis
3. Keterampilan berkewirausahaan secara personal

Dari penjelasan kedua indikator diatas tentang keterampilan usaha, maka peneliti tertarik menggunakan indikator Chang dan Rieple dalam (Irawan & Mulyadi 2016).

## **2.1.7 Keberhasilan Usaha**

### **2.1.7.1. Pengerian Keberhasilan Usaha**

Menurut Arlianto dalam (Firdarini 2019) keberhasilan usaha merupakan peningkatan dari jumlah penjualan, meningkatnya jumlah produksi, dan peningkatan keuntungan atau laba serta usaha yang sudah berkembang maju setelah dijalankan.

Menurut Zimmerer dalam Suryana dalam (Handayani 2017) keberhasilan usahadiartikan sebagai kemampuan menerapkan kreativitas dalam rangka telah memecahkan persoalan maupun peluang untuk meningkatkan dan memperkaya kehidupan (*innovation is the ability to apply creative solutions to those problems and opportunities to enhance or to enrich people's live*).

Pengertian tentang Keberhasilan usaha menurut Departemen Koperasi dan UKM dalam (Ardiyanti 2019) merupakan suatu kondisi atau keadaan bertambah majunya suatu maksud dalam suatu kegiatan yang dilihat dari volume usaha, nett asset dan laba bersih.

### **2.1.7.2. Kriteria keberhasilan usaha skala kecil**

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

1. 70% wirausaha menggunakan *net profit growth* untuk mengukur keberhasilan usaha
2. laba penjualan (*sales revenue growth*) (61%),
3. Laba setelah pajak (*return on investment*) (50%)
4. Pangsa pasar (*market share*) (48%). Dari 38% wirausaha yang menggunakan kriteria keberhasilan laba bersih (*net profit growth*), berpendapat bahwa prestasi 6 - 10% pertumbuhan pertahun merupakan indikator keberhasilan usaha.

#### **2.1.7.3. Kunci keberhasilan usaha skala kecil**

Bentuk usaha kecil berhasil karena: wirausaha memiliki otak yang cerdas, yaitu kreatif, memiliki rasa ingin tahu, mengikuti perkembangan teknologi dan dapat menerapkannya secara produktif. Mereka memiliki energi yang melimpah serta dorongan dan kemampuan asertif. Dalam penelitian Meng & Liang dalam (Walipah & Naim 2016) juga mengemukakan bahwa kepribadian merupakan faktor yang menentukan keberhasilan usaha skala kecil. Duncan (2019) menyatakan bahwa unsur terpenting dibalik keberhasilan usaha adalah keterampilan wirausaha untuk mengenali pasar khusus dan mengembangkan suatu usaha di pasar tersebut.

Bahwa mengenali trend produk di pasar lebih cepat dari pesaing merupakan kunci keberhasilan, di samping kualitas relasi dan pelanggan. Terdapat tiga faktor penting yang menentukan keberhasilan usaha skala kecil, yaitu:

1. Rencana bisnis tertulis,
2. Pengembangan produk baru, dan

3. Adanya tim penjualan dan pemasaran yang kuat.

#### **2.1.7.4 Faktor–faktor keberhasilan usaha**

Faktor-faktor keberhasilan seorang wirausahawan bukan hanya dilihat dari seberapa keras seorang itu bekerja, tetapi seberapa cerdas ia melakukan dan merencanakan strateginya dan mewujudkan. Menurut Hendro dan Chandra dalam (Sitinjak 2021) seorang wirausaha yang sukses pasti cerdas. Adapun faktor–faktor keberhasilan usaha yaitu:

##### **1. Faktor Peluang**

Banyak peluang emas tetapi belum tentu tepat untuk seorang wirausaha, karena peluang yang tepat mengandung keselarasan, keserasian, dan keharmonisan antara bisnis yang dijalankan, kondisi, situasi, keadaan pasar, sehingga dapat diketahui peluang tersebut. Peluang emas seringkali hanya berjangka waktu pendek atau hanya sekedar momentum. Hal ini yang membuat bisnis hanya mempunyai usia yang singkat karena peluang emas yang bersifat momentum saja. Peluang yang tepat dan berhasil adalah peluang yang berskala industri dan bisa tumbuh besar.

##### **2. Faktor Manusia (SDM)**

Terdapat 5 faktor yang menjadi kesuksesan dalam operasional, yaitu:

- a. SDM yang berkualitas, hal ini penting karena SDM atau manusia yang merencanakan, *strategic planner*.
- b. Melakukan pelaksanaan yang sesuai dan tepat dengan perencanaan serta kreatif dalam mengatasi masalah dan itu membutuhkan SDM yang handal sebagai manager yang hebat.

- c. Mengawasi suatu pekerjaan sesuai dengan perencanaan dan target yang dibutuhkan. *controller* yang hebat mencakup *quality control*, *financial control*, serta *supervisor*.
- d. Mengembangkan suatu usaha membutuhkan orang yang hebat dalam memasarkan dan menjual, yaitu *marketer* dan *seller*.
- e. Faktor kepemimpinan atau *leadership*. Jika tidak ada leader, maka tidak ada pengikut, begitu sebaliknya. Faktor SDM menjadi sangat penting. Tidak akan ada kesuksesan bila tidak mempunyai pemimpin yang hebat.

Dapat disimpulkan dari 5 faktor di atas SDM merupakan faktor penentu kesuksesan sebuah usaha.

#### 1. Faktor Keuangan

Arus kas merupakan hal yang penting. Sebab, bila arus kas tidak mengalir maka bisnis akan berhenti dan mati. Faktor biaya juga sangat penting dalam kelangsungan usaha, contohnya:

- a. Pengendalian biaya dan anggaran
- b. Pencairan dan modal kerja, dana investasi, dan dana lainnya.
- c. Perencanaan dan penetapan harga produk biaya (perinciannya), rugi, laba, dan sebagainya.
- d. Perhitungan rasio keuangan sehingga risiko keuangan bias dikendalikan dengan baik, seperti rasio kecukupan modal, rasio likuiditas, rasio hutang vs modal, dan lain-lain.
- e. Struktur biaya seperti margin (batas) kontribusi, laba berbanding penjualan biaya berbanding penjualan, dan lainnya.

## 2. Faktor Organisasi

Organisasi usaha mempunyai sifat tidak statis tetapi dinamis, kreatif, dan berwawasan ke depan. Adapun hal-hal yang harus dilakukan sebagai karyawan, meliputi:

- a. Jenis pekerjaan yang dilakukan
- b. Batasan uraian tugas
- c. Hubungan pekerjaan dan teman-temannya
- d. Batasan yang jelas antara pekerjaan yang satu dengan pekerjaan yang lain.
- e. Terjalannya hubungan yang berkesinambungan dan kedekatan satu dengan yang lain.

## 3. Faktor Perencanaan

Bekerja tanpa adanya rencana seperti berjalan tanpa adanya tujuan. Sehingga faktor perencanaan merupakan faktor penting, contohnya:

- a. Perencanaan visi, misi, strategi jangka panjang, dan strategi jangka pendek.
- b. Perencanaan operasional dan program-program pemasaran
- c. Perencanaan produk
- d. Perencanaan informasi teknologi
- e. Perencanaan pendistribusian produk
- f. Perencanaan jumlah produk yang akan dijual

## 4. Faktor Pengelolaan

Usaha keberhasilan dalam usaha juga sangat dibutuhkan dalam hal tindakan, maka faktor pengelolaan usaha merupakan hal penting, diantaranya meliputi:

- a. Menyusun organisasi



- b. Mengelola SDM
  - c. Mengelola asset
  - d. Membuat jadwal usaha dan kegiatan
  - e. Menetapkan jumlah tenaga kerja
  - f. Mengatur distribusi barang
  - g. Mengendalikan persediaan barang
  - h. Mengendalikan mutu produk
5. Faktor Pemasaran dan Penjualan

Penjualan dan pemasaran mempunyai peran penting bagi kelancaran usaha, karena penjualan merupakan dasar dari kemampuan kewirausahaan.

6. Faktor Administrasi

Tanpa pencatatan dan dokumentasi yang baik dan pengumpulan serta pengelompokan data administrasi, maka strategi, taktik, perencanaan, pengembangan, program-program, dan arah perusahaan menjadi tidak berjalan sesuai harapan karena hanya dilakukan berdasarkan *feeling* atau perasaan. Hal ini berbahaya dan akan menjadi penghalang bagi kesuksesan berwirausaha. Banyak usaha yang sulit dan tidak berkembang hanya disebabkan pengusaha tidak tahu sejauh mana bisnisnya berjalan. Catatan bisnis membantu untuk mengetahui sejauh mana usaha itu berjalan

7. Faktor peraturan pemerintah, politik, sosial, ekonomi, dan budaya lokal.

Faktor ini berpengaruh banyak karena usaha juga berhubungan dengan:

- a. Peraturan pemerintah dan peraturan daerah seperti pajak, redistribusi, pendapatan daerah dan lain-lain

- b. Legalitas perizinan
- c. Situasi ekonomi dan politik
- d. Perkembangan budaya lokal yang harus diikuti
- e. Lingkungan sosial yang berbeda di setiap daerah.

#### **2.1.7.5 Indikator Keberhasilan Usaha**

Indikator keberhasilan usaha menurut Andi Nur Efika (2016) dan adalah sebagai berikut:

1. Peningkatan pada modal usaha
2. Peningkatan pada pendapatan usaha
3. Kebutuhan dan kesejahteraan karyawan terpenuhi
4. Penjualan dan nilai output produksi bertambah
5. Usaha semakin berkembang

Menurut Suryana dalam (Ardiyanti 2019) indikator keberhasilan usaha meliputi:

1. Modal
2. Pendapatan
3. Volume Penjualan
4. Output Produksi
5. Tenaga Kerja

Dari kedua penjelasan tentang indikator keberhasilan diatas, maka peneliti tertarik menggunakan indikator yang pertama yaitu menurut Andi Nur Efika (2016)

### 2.1.8 Hubungan Antar Variabel

#### 1. Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan Terhadap Keberhasilan Usaha

UMKM perlu memiliki pengetahuan dalam menjalankan usaha untuk menambah kualitas dan mencapai keberhasilan usaha. Menurut Suryana dan Scarborough dalam (Kristanto 2019) indikator yang terkait dengan pengetahuan wirausaha yaitu: mengerti tentang bidang usaha yang dijalankan, memiliki pembukuan sederhana, mampu berkomunikasi dengan baik, mampu mengelola waktu, dan memiliki pengetahuan pemasaran. Penelitian mengenai pengetahuan kewirausahaan yang dilakukan oleh Angreni (2018) berpengaruh terhadap keberhasilan usaha.

#### 2. Pengaruh Keterampilan usaha Terhadap Keberhasilan Usaha

UMKM perlu memiliki karakteristik dalam menjalankan usaha dan memperkuat daya saing untuk mencapai keberhasilan usaha. Menurut Suryana (2013) karakteristik kewirausahaan meliputi percaya diri dan optimis, berorientasi pada tugas dan hasil, berani mengambil resiko dan mempunyai tantangan, berjiwa kepemimpinan, bersifat keorisinilan, dan berorientasi masa depan. Penelitian mengenai karakteristik kewirausahaan yang dilakukan oleh Ardiyansyah (2017), Wijayanto (2013), Ekasari dan Nurhasanah (2017), berpengaruh terhadap keberhasilan usaha.

#### 3. Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan dan Keterampilan Usaha Terhadap Keberhasilan Usaha

Penelitian yang dilakukan oleh Iskandar (2020) dengan judul penelitian “Pengaruh Keterampilan Wirausaha Dan Pengalaman Usaha Terhadap

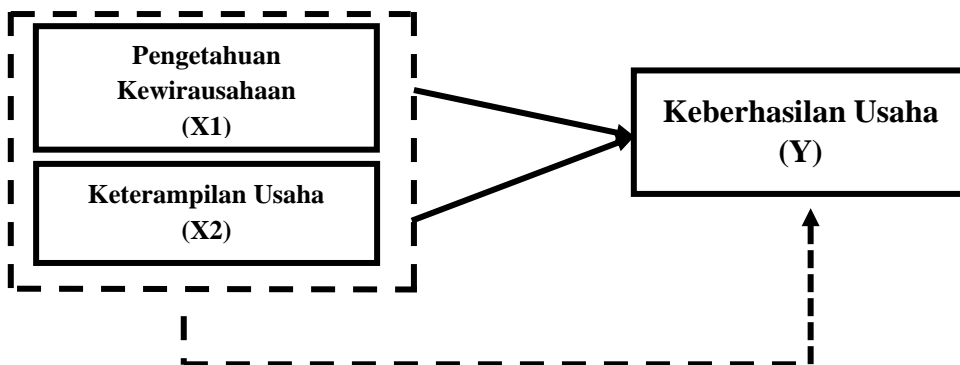
Keberhasilan Kewirausahaan” dimana hasil penelitian menunjukkan variabel keterampilan wirausaha dengan rata-rata responden merespon positif terhadap keberhasilan kewirausahaan, begitu juga pada variabel pengalaman usaha dengan rata-rata responden merespon positif terhadap keberhasilan kewirausahaan.

## 2.2 Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran menggambarkan hubungan dari variabel independen, dalam hal ini meliputi: Pengetahuan Kewirausahaan ( $X_1$ ), Keterampilan Usaha ( $X_2$ ) terhadap variabel dependen yaitu Keberhasilan Usaha ( $Y$ ) yang dilakukan oleh UMKM di Akau Potong Lembu Tanjungpinang. Kerangka pemikiran dapat dilihat pada gambar di dibawah ini :

**Gambar 2.1**

### **Kerangka Pemikiran**



Sumber: konsep yang disesuaikan untuk (2022)

Keterangan :

—————> Pengujian variabel secara parsial (pengaruh masing-masing variabel bebas terhadap variabel terikat).

-----> Pengujian variabel secara simultan (pengaruh masing-masing variabel bebas terhadap variabel terikat).

### 2.3 Hipotesis

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah yang dijabarkan dari kerangka teori/kajian teori dan harus diuji kebenarannya, karena sifatnya sementara maka perlu dilakukan pembuktian melalui data empirik dari suatu penelitian ilmiah Rumengan (2015).

H1 : Diduga Pengetahuan Kewirausahaan (X1) Berpengaruh Terhadap Keberhasilan Usaha (Y) Pada UMKM Akau Potong Lembu Tanjungpinang

H2 : Diduga Keterampilan Usaha (X2) Berpengaruh Terhadap Keberhasilan Usaha (Y) Pada UMKM Akau Potong Lembu Tanjungpinang

H3 : Diduga Pengetahuan Kewirausahaan (X1), Keterampilan Usaha (X2), dan Keberhasilan Usaha (X3) Berpengaruh Terhadap Keberhasilan Usaha (Y) Pada UMKM Akau Potong Lembu Tanjungpinang

### 2.4 Penelitian Terdahulu

#### 1. Penelitian Nasional

Penelitian yang dilakukan oleh Qamariah (2019) dengan judul **“Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan, Motif Berprestasi, dan Kemandirian**

**Pribadi Terhadap Daya Saing Usaha (Pengusaha Kuliner Skala Kecil di Jalan Dr.Mansur Medan)”.** dimana hasil penelitian menunjukkan bahwa secara kuantitatif berdasarkan koefisien determinasi diketahui bahwa pengaruh variabel Pengetahuan Kewirausahaan, Motif Berprestasi, Kemandirian Pribadi sebesar 48,6% terhadap variabel daya saing usaha pada pengusaha kuliner skala kecil di Jalan Dr. Mansur Medan.

## 2. Penelitian Nasional

Penelitian yang dilakukan oleh Iskandar (2020) dengan judul penelitian **“Pengaruh Keterampilan Wirausaha Dan Pengalaman Usaha Terhadap Keberhasilan Kewirausahaan”** dimana hasil penelitian menunjukkan variabel keterampilan wirausaha dengan rata-rata responden merespon positif terhadap keberhasilan kewirausahaan, begitu juga pada variabel pengalaman usaha dengan rata-rata responden merespon positif terhadap keberhasilan kewirausahaan.

## 3. Penelitian Nasional

Penelitian oleh Rahayu (2014) dengan judul **“Analisis Faktor Ekonomi, Tingkat Pendidikan Dan Kemampuan Berwirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha Bagi Masyarakat Di Desa Begal Kecamatan Kedunggalar Kabupaten Ngawi”** dimana hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor ekonomi keluarga sangat berpengaruh terhadap keberhasilan usaha. Kemampuan berwirausaha berpengaruh terhadap keberhasilan usaha Tingkat pendidikan yang ditempuh oleh para wirausahawan tidak berpengaruh terhadap keberhasilan usaha. Hal ini dikarenakan para wirausaha mempunyai bakat dan

keterampilan tersendiri & para wirausaha mampu membaca peluang yang ada disekitar dan para wirausaha tersebut tidak pernah putus asa untuk menjalankan usaha yang mereka jalani. Faktor ekonomi memberikan kontribusi sumbangan efektif yang paling besar terhadap keberhasilan usaha.

#### 4. Penelitian Internasional

Penelitian yang dilakukan oleh Tehseen dan Ramayah (2015) dengan judul penelitian "Kompetensi Kewirausahaan dan Kesuksesan Bisnis UKM: Peran Kontinjensi Integrasi Eksternal" Ini adalah makalah konseptual untuk mempelajari pengaruh kompetensi kewirausahaan terhadap keberhasilan bisnis dalam konteks UKM Malaysia. Makalah ini berpendapat bahwa integrasi eksternal memoderasi pengaruh kompetensi kewirausahaan terhadap keberhasilan bisnis UKM. Oleh karena itu, pengusaha harus cukup kompeten untuk mengelola hubungan mereka dengan pelanggan dan pemasok mereka untuk mendapatkan keunggulan kompetitif. Hanya keunggulan kompetitif yang berkelanjutan yang akan memastikan kelangsungan hidup dan kesuksesan bisnis. Makalah ini mengadopsi pandangan kompetensi berbasis sumber daya (RBV) yang mengklaim bahwa kompetensi kewirausahaan adalah sumber daya berharga dan tidak berwujud yang mengarah pada keberhasilan bisnis. Kompetensi kewirausahaan saja tidak cukup untuk menjamin kelangsungan hidup dan keberhasilan usaha. Karena, UKM memiliki sumber daya keuangan, keterampilan, teknologi dan pengetahuan yang langka; oleh karena itu keberhasilan bisnis UKM yang berkelanjutan sangat bergantung pada banyak faktor lain seperti kemampuan pemasok serta integrasi pelanggan. Selain itu,

hubungan yang kuat antara UKM dengan pelanggan dan pemasok mereka memungkinkan mereka untuk mengakses informasi mengenai pilihan dan selera pelanggan terbaru, teknologi dan metode inovasi baru. Oleh karena itu, makalah ini menggabungkan dua teori yaitu teori ketergantungan sumber daya (RDT) dan pandangan berbasis sumber daya (RBV) untuk menjelaskan model konseptual, di mana RDT menunjukkan bahwa perusahaan harus bergantung pada pihak eksternal (pemasok dan pelanggan) untuk mendapatkan sumber daya penting untuk kelangsungan hidup mereka. Khususnya, ada kelangkaan studi yang meneliti pengaruh integrasi eksternal pada hubungan kompetensi kewirausahaan dan keberhasilan bisnis UKM Malaysia. Oleh karena itu, penelitian ini berusaha untuk menyelidiki dampak moderat hubungan pelanggan dan pemasok pada hubungan antara kompetensi kewirausahaan dan keberhasilan bisnis UKM Malaysia di sektor manufaktur. Pada akhirnya, penelitian ini akan memberikan kontribusi pengetahuan yang ada dalam kompetensi kewirausahaan, integrasi eksternal dan keberhasilan bisnis UKM Malaysia di industri manufaktur.

##### 5. Penelitian Internasional

Penelitian oleh Kenneth Chukwujiokwe Agbim (2013) dengan judul penelitian “Kontribusi Relatif Keterampilan Manajemen terhadap Keberhasilan Kewirausahaan: Survei Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di Sektor Perdagangan” dimana hasil penelitian menunjukkan Studi telah menunjukkan bahwa UKM fokus pada keterampilan manajemen untuk memastikan kinerja jangka panjang perusahaan mereka. Dengan demikian, karena peningkatan



UKM di sektor perdagangan di kota Makurdi, Negara Bagian Benue, studi ini mengkaji kontribusi relatif keterampilan manajemen terhadap keberhasilan UKM tersebut. Metode penelitian survei diadopsi untuk penelitian ini, sedangkan teknik pengambilan sampel sistematis digunakan untuk mengumpulkan data menggunakan kuesioner. Data yang dihasilkan dianalisis menggunakan Analisis Komponen Utama (PCA) dan analisis regresi. Ditemukan bahwa kontribusi relatif tertinggi diberikan oleh keterampilan untuk perencanaan dan penganggaran untuk strategi pemasaran yang menyediakan rangkaian produk yang menarik, diikuti oleh keterampilan untuk bertindak cepat dalam mendeteksi perubahan lingkungan, keterampilan untuk menilai masalah penjualan sebagai cara mempertahankan hubungan baik dengan pelanggan, keterampilan untuk fokus pada kualitas produk sehingga dapat menangkap pangsa pasar yang cukup besar, dan keterampilan keahlian manajemen untuk menarik dan mempertahankan karyawan yang kompeten. Studi ini merekomendasikan bahwa pengusaha perdagangan harus peka untuk berkonsentrasi pada pembelajaran dan pengembangan keterampilan yang diidentifikasi.

## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

#### **3.1 Objek dan Ruang Lingkup Penelitian**

Dalam penulisan ini penulis mengambil objek penelitian pada UMKM yang berada di Akau Potong Lembu Tanjungpinang. Ruang lingkup penelitian hanya pada variabel-variabel yang berkaitan dengan Pengetahuan Kewirausahaan, Keterampilan Usaha dan Keberhasilan Usaha pada pedagang UMKM Akau Potong Lembu Tanjungpinang

#### **3.2 Metode Penelitian**

Menurut Sugiyono (2016) penelitian kuantitatif adalah jenis penelitian yang menghasilkan penemuan-penemuan yang dapat dicapai atau diperoleh dengan statistik atau cara lain dari kuantitatif (pengukuran). Menurut Sugiyono (2017) penelitian kuantitatif adalah: "Metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrument penelitian, analisis data bersifat kuantitatif atau statistik, dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan. Penelitian kuantitatif adalah penelitian yang analisisnya menggunakan bantuan statistik untuk membantu dalam perhitungan angka-angka untuk menganalisis data yang diperoleh. Analisis kuantitatif ini dapat dilakukan penghitungan manual atau dengan bantuan komputer program statistik SPSS.

### **3.3 Jenis Data**

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

#### **1. Data Primer**

Menurut Mutohar (2018) data primer adalah data yang dihasilkan untuk memenuhi kebutuhan penelitian yang sedang ditangani. Data ini dikumpulkan secara langsung dari lapangan, yang diperoleh dengan cara melakukan pengamatan, survey serta memberikan kuesioner yang dibagikan kepada responden.

#### **2. Data Sekunder**

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari sumber data sekunder, dimana sumber data sekunder yaitu sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data tetapi melainkan lewat orang lain atau melalui dokumen.

### **3.4 Metode Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data yang digunakan peneliti dalam mendapatkan data dan informasi untuk mendukung penulisan ini adalah :

#### **1. Observasi**

Observasi yang dilakukan peneliti adalah observasi tidak berstruktur. Menurut Sugiyono (2018) Observasi tidak terstruktur adalah observasi yang tidak dipersiapkan secara sistematis tentang apa yang diobservasi. Hal ini dilakukan karena peneliti tidak tahu secara pasti tentang apa yang akan diamati. Dalam melakukan pengamatan peneliti tidak menggunakan instrumen yang telah baku, tetapi hanya berupa rambu-rambu pengamatan. Peneliti dapat melakukan

pengamatan bebas, mencatat apa yang tertarik, melakukan analisis dan kemudian dibuat kesimpulan. Observasi ini dilakukan untuk memperoleh informasi tentang tingkat pengetahuan kewirausahaan dan ketrampilan terhadap keberhasilan usaha UMKM.

## 2. Kuesioner (Angket)

Menurut Sugiyono (2019), kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden dan kemudian diharapkan masing-masing responden menjawab pertanyaan dalam kuesioner tersebut menurut pendapat dan persepsi sendiri.

## 3. Studi Kepustakaan

Studi pustaka merupakan metode pengumpulan data yang dilakukan dengan membaca buku-buku, kajian literatur, jurnal-jurnal referensi yang berkaitan dengan penelitian ini. Dalam hal ini peneliti menggunakan buku yang berkaitan dengan penelitian, searching internet, dan juga jurnal terdahulu tentang Pengetahuan kewirausahaan, keterampilan dan keberhasilan usaha untuk dijadikan referensi ketika menulis proposal penelitian ini.

### **3.5 Populasi dan Sampel**

#### 1. Populasi

Menurut Sugiyono (2016) populasi adalah generalisasi yang terdiri atas objek/subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang diterapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulan. Adapun yang dijadikan populasi dalam penelitian ini yaitu seluruh pemilik

UMKM yang membuka usaha di kawasan Akau Potong Lembu Tanjungpinang yang berjumlah 30 UMKM Akau Potong Lembu Tanjungpinang.

## 2. Sampel

Menurut Sugiyono (2019) sampel merupakan sebagian dari jumlah dan juga karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Penelitian yang menggunakan seluruh anggota populasinya disebut sampling jenuh atau sensus. Hal ini sering dilakukan bila jumlah populasi relatif kecil (mudah dijangkau). Pada penelitian ini, karena jumlah populasi yang berjumlah 30 UMKM relatif mudah dijangkau, maka peneliti menggunakan metode sampling jenuh atau sensus.

## 3.6 Definisi Operasional Variabel

Menurut Sugiyono (2014) definisi operasional variabel merupakan suatu definisi yang memberi arti atau menspesifikan dan atau membenarkan suatu operasional yang diperlukan untuk mengukur suatu variabel. Variabel pada penelitian ini dibagi menjadi dua yaitu :

**Tabel 3.1**  
**Definisi Operasional Variabel**

No	Variabel	Definisi	Indikator	Butir Pernyataan	Pengukuran
1	Pengetahuan Kewirausahaan (X1)	Pengetahuan kewirausahaan adalah dasar dari sumber daya kewirausahaan yang terdapat didalam diri individu. Dengan	1. Pengetahuan Yang Akan Dirintis 2. Pengetahuan Tentang Peran dan Tanggungjawab 3. Pengetahuan tentang kepribadian	1,2,3 4,5,6 7,8	Skala Likert

		pengetahuan, akan memungkinkan terbentuknya suatu barang dan cara yang baru atau mungkin juga barang yang berbeda	dan kemampuan diri. 4. Pengetahuan tentang manajemen dan organisasi bisnis. Menurut Suryana (2014)	9,10	
2	Keterampilan (X2)	Keterampilan wirausaha merupakan suatu kemampuan untuk menerjemahkan pengetahuan ke dalam praktik, mengoperasikan suatu pekerjaan secara cermat dan mempengaruhi karakteristik personal dari pengusaha agar tetap berlandaskan pada fungsi – fungsi manajemen dan usaha yang dijalankan dapat berhasil dengan baik	1. <i>Technical Skills</i> 2. <i>Enterprenuer Skills</i> 3. <i>Management Skills</i> 4. <i>Personal Maturity Skills</i> Menurut Chang dan Rieple dalam (Irawan & Mulyadi 2016)	1,2 3,4 5,6 7,8	Skala Likert
3	Keberhasilan Usaha (Y)	Suatu keadaan dimana usaha mengalami peningkatan dari hasil yang sebelumnya dan menjadi bagian utama dari sebuah	1. Peningkatan pada modal usaha 2. Peningkatan pada pendapatan usaha 3. Kebutuhan dan	1,2 3,4 5,6,7	Skala Likert

		perusahaan dimana segala aktivitas yang ada didalamnya ditujukan untuk mencapai suatu keberhasilan	kesejahteraan terpenuhi 4. Penjualan dan nilai produksi bertambah 5. Usaha semakin berkembang. Menurut Andi Nur Efika (2016)	8,9  10,11	
--	--	--	---	------------------	--

Sumber: Data olah 2022

### 3.7 Teknik Pengolahan Data

Dalam pengolahan data langkah-langkah yang harus dilakukan adalah sebagai berikut:

#### 1. Pengeditan (*editing*)

Proses pengeditan di dalam penelitian ini merupakan proses yang bertujuan agar data yang telah dikumpulkan dapat dikelola dengan baik sehingga tidak berantakan.

- a. Memberikan kejelasan sehingga mudah dibaca, hal ini memiliki pengertian bahwa pengeditan data yang sempurna akan membuatnya lebih jelas dan mudah dibaca sehingga membuat data mudah dimengerti.
- b. Konsisten, hal ini memiliki pengertian bahwa bagaimana pertanyaan-pertanyaan yang dijawab oleh responden dan pengecekan konsistensi dapat mendeteksi jawaban-jawaban keliru atau salah.
- c. Lengkap, hal ini memiliki pengertian bahwa seberapa banyak data yang hilang dari kuesioner yang telah dilakukan. Data yang hilang kemungkinan besar dikarenakan responden menolak menjawab pertanyaan-pertanyaan tertentu.

## 2. Pemberian kode (*coding*)

Setelah tahap pengeditan (*editing*) selesai, kegiatan berikutnya merupakan mengklasifikasikan data-data melalui tahap pemberian kode (*editing*). Maksudnya data yang telah diedit diberi identitas sehingga memiliki arti tertentu pada saat dianalisis.

## 3. Pemberian skor (*scoring*)

Pemberian skor (*scoring*) adalah merubah data yang bersifat kualitatif menjadi kuantitatif. Dalam melakukan penentuan pemberian skor (*skoring*) penelitian ini menggunakan skala *Likert*, dengan lima kategori penilaian Sugiyono (2016)

- a. Skor 1 : untuk jawaban Sangat Setuju
- b. Skor 2 : untuk jawaban Setuju
- c. Skor 3 : untuk jawaban Cukup Setuju
- d. Skor 4 : untuk jawaban Tidak Setuju
- e. Skor 5 : untuk jawaban Sangat Tidak Setuju

## 4. Tabulasi (*tabulating*)

Tabulasi (*tabulating*) data adalah penyajian data dalam bentuk tabel sehingga memudahkan para pembaca memahami laporan penelitian tersebut Ghazali & Imam (2013). Setelah proses tabulasi (*tabulating*) siap dilakukan, kemudian penulis mengolah dan menerapkan data tersebut kedalam SPSS 22.

### **3.8 Teknik Analisis Data**

Data yang terkumpul selanjutnya akan diuji dan dianalisis dengan program *Statistical Product Service Solution* (SPSS). Adapun data yang digunakan dalam



penelitian ini adalah uji kualitas data, uji asumsi klasik, dan uji hipotesis. Adalah sebagai berikut :

### 3.8.1 Uji Kualitas data

#### 1. Uji Validitas

Uji validitas adalah ketepatan atau kecermatan suatu instrumen dalam mengukur apa yang ingin diukur Sugiyono (2013). Dalam menentukan layak apa tidaknya suatu item yang digunakan dilakukan uji signifikan koefisien korelasi pada taraf signifikan 0,5 artinya suatu sistem dianggap valid jika berkorelasi signifikan terhadap skor total yang uji artinya uji validitas berguna untuk mengukur apakah data yang telah didapat setelah penelitian merupakan data yang valid atau tidak, dengan menggunakan alat ukur yang digunakan (kuesioner). Uji validitas yang digunakan dalam penelitian ini adalah *bivariate pearson* (korelasi person product moment) analisis ini digunakan dengan cara mengkorelasikan masing-masing skor item dengan skor total. Koefisien korelasi item total dengan *bivariate pearson* dengan menggunakan rumus sebagai berikut Sugiyono (2016). Pengujian menggunakan uji dua sisi dengan taraf signifikansi 0,05 kriteria pengujian adalah sebagai berikut:

- a. Jika  $r \text{ hitung} > r \text{ tabel}$  (uji 2 sisi dengan sig, 0,05) maka instrumen atau item-item pertanyaan berkorelasi signifikan terhadap skor total (dinyatakan valid).
- b. Jika  $r \text{ hitung} < r \text{ tabel}$  (uji 2 sisi dengan sig, 0,05) maka instrumen atau item-item pertanyaan tidak berkorelasi signifikan terhadap skor total (dinyatakan tidak valid).

#### 2. Uji Reliabilitas

Menurut Sugiyono (2016) reliabilitas adalah alat ukur untuk mengukur suatu kuesioner yang merupakan indikator dari variabel atau konstruk. Uji reliabilitas digunakan untuk mengetahui konsistensi alat ukur, apakah alat pengukur yang digunakan dapat diandalkan dan tetap konsisten jika pengukuran tersebut diulang

Butir pertanyaan dikatakan reliabel atau andal apabila jawaban seseorang terhadap pertanyaan adalah konsisten. Reliabilitas menunjukkan pada suatu pengertian bahwa sesuatu instrumen cukup dapat dipercaya untuk digunakan sebagai alat pengumpul data karena instrumen tersebut sudah baik. Instrumen yang tidak baik akan bersifat tendensius mengarahkan responden untuk memilih jawaban-jawaban tertentu. Instrumen yang sudah dapat dipercaya, yang reliabel akan menghasilkan data yang dapat dipercaya juga. Uji reliabilitas merupakan kelanjutan dari uji validitas, dimana item yang masuk pengujian adalah item yang valid saja. Reliabel artinya dapat dipercaya, jadi dapat diandalkan. Butir kuesioner dikatakan reliabel jika *Cronbach Alpha* > 0.60 dan dikatakan tidak reliabel jika *Cronbach Alpha* < 0,60.

### **3.8.2 Uji Asumsi Klasik**

#### **1. Uji Normalitas**

Menurut Ghozali & Imam (2013) tujuan dari uji normalitas bertujuan untuk mengetahui apakah masing-masing variabel berdistribusi normal atau tidak. Uji normalitas diperlukan karena untuk malekaskan pengujian-pengujian variabel lainnya dengan mengasumsikan bahwa nilai residual mengikuti distribusi normal. Jika asumsi ini dilanggar maka uji statistik menjadi tidak valid dan

statistik parametrik tidak dapat digunakan. Dasar pengambilan untuk uji normalitas data adalah :

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

## 2. Uji Multikolinieritas

Menurut Sugiyono (2017) uji ini bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel-variabel bebas. Pada model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi diantara variabel bebas / variabel independen. Jika variabel bebas saling berkorelasi, maka variabel ini tidak orthogonal. Variabel orthogonal adalah variabel bebas yang nilai korelasi antara variabel bebasnya sama dengan nol. Untuk mendeteksi multikolinieritas adalah dengan melihat nilai Tolerance dan nilai *Variance Inflation Factor* (VIF). Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi antara variabel independen. Hipotesis yang dilakukan dalam uji multikolinieritas adalah:

$H_0$  :  $VIF < 10$  artinya tidak terdapat Multikolinieritas.

$H_a$  :  $VIF > 10$  artinya terdapat Multikolinieritas.

## 3. Uji Heteroskedastisitas

Menurut Ghozali (2016) uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain tetap, maka disebut Homoskedastisitas dan

jika berbeda disebut Heteroskedastisitas. Dasar analisis uji Heteroskedastisitas sebagai berikut :

- a. Jika ada pola tertentu, seperti titik-titik yang ada membentuk pola tertentu yang teratur (bergelombang, melebar, kemudian menyempit) maka mengidentifikasi telah terjadi heteroskedastisitas.
- b. Jika tidak ada pola jelas, serta titik-titik menyebar diatas dan dibawah angka 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

#### 4. Uji Autokorelasi

Priyatno (2014), autokorelasi adalah keadaan dimana terjadinya korelasi antara residual pada suatu pengamatan dengan pengamatan lain pada model regresi.

Priyatno (2014) Metode pengujian menggunakan Durbin Watson (Uji DW) dengan ketentuan sebagai berikut:

- a. Jika nilai  $du < dw < 4-du$ , maka hipotesis nol diterima, artinya tidak terjadi autokorelasi.
- b. Jika nilai  $dw < dl$  atau  $dw > 4-dl$ , maka hipotesis nol ditolak, artinya terjadi autokorelasi.
- c. Jika  $dl < dw < du$  atau  $4-du < dw < 4-dl$ , artinya tidak ada kepastian atau kesimpulan yang pasti.

### 3.9 Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis regresi linear berganda adalah analisis yang digunakan oleh peneliti untuk meramalkan bagaimana keadaan naik atau turunya suatu variabel dependen, bila terdapat dua variabel atau lebih variabel sebagai faktor prediktor Sugiyono (2013). Dimana persamaan regresi tersebut adalah sebagai berikut :

$$Y = a + b_1 X_1 + b_2 X_2 + e$$

Keterangan:

Y = variabel terikat yaitu keberhasilan usaha

a = konstanta dari persamaan regresi berganda koefisien

b1 = koefisien regresi pengetahuan kewirausahaan

X<sub>1</sub> = Variabel pengetahuan kewirausahaan

b<sub>2</sub> = koefisien keterampilan usaha

X<sub>2</sub> = variable keterampilan usaha

e = *error disturbances*

### 3.9.1 Uji Hipotesis

#### 1. Uji T (Uji Parsial)

Menurut Priyatno (2014), uji t digunakan untuk mengetahui apakah dalam model regresi variabel independen secara parsial berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen. Langkah-langkah uji t adalah sebagai berikut:

- a. Menentukan hipotesis
- b. Menentukan daerah penerimaan dengan menggunakan uji t
- c. Menentukan t hitung
- d. Kriteria pengujian

Rumus t hitung pada analisis regresi adalah :

$$T \text{ hitung} = \frac{b_i}{S_{b_i}}$$

Dimana :

t = Nilai T<sub>hitung</sub>

b<sub>i</sub> = Koefisien regresi variabel i

s<sub>b<sub>i</sub></sub> = Standar error variabel i (5% atau 0,05)

Dengan pengambilan keputusan sebagai berikut :

H1 : Adanya pengaruh pengetahuan kewirausahaan (X1) terhadap keberhasilan usaha (Y)

H2 : Adanya pengaruh keterampilan (X2) terhadap keberhasilan usaha (Y)

cara melakukan uji t dengan tingkat signifikansi antara dua sisi = 0,05 : 2 = 0,025 adalah dengan membandingkan nilai t hitungnya dengan t tabel. Apabila t tabel < t hitung, maka tidak ada pengaruh hipotesis ditolak. Sedangkan apabila t tabel > t hitung, maka berpengaruh dan hipotesis diterima.

## 2. Uji F (Uji Simultan)

Priyatno (2014), Uji F digunakan untuk mengetahui apakah variabel independen secara bersama-sama berpengaruh secara signifikan terhadap variabel dependen. Langkah-langkah uji f adalah sebagai berikut:

- a. Menentukan Hipotesis
- b. Menentukan daerah penerimaan Ho dan Ha dengan menggunakan uji f
- c. Menentukan f hitung
- d. Kriteria pengujian

F hitung dapat dicari dengan rumus sebagai berikut

$$F \text{ hitung} = \frac{R^2 (k)}{(1-R^2)/(n-k-1)}$$

Dimana :

F = Nilai F hitung

R<sup>2</sup> = Koefisien determinasi

k = Jumlah variabel independen

n = Jumlah data atau kasus

Adapun hipotesis yang digunakan adalah sebagai berikut :

1. Dasar pengambilan keputusan

a. Berdasarkan nilai signifikan ( $\text{sig}$ )

Jika nilai  $\text{sig} < 0,05$  maka hipotesis diterima, maka variabel pengetahuan kewirausahaan (X1) dan keterampilan usaha (X2) terhadap keberhasilan usaha (Y).

b. Jika nilai  $\text{sig} > 0,05$ , maka hipotesis ditolak, artinya variabel pengetahuan kewirausahaan (X1) dan keterampilan (X2) terhadap variabel keberhasilan usaha (Y)

2. Berdasarkan nilai Fhitung dengan Ftabel

a. Jika nilai  $F_{\text{hitung}} > F_{\text{tabel}}$ , maka hipotesis diterima. Artinya secara simultan variabel pengetahuan kewirausahaan (X1) dan keterampilan (X2) terhadap keberhasilan usaha (Y).

b. Jika nilai  $F_{\text{hitung}} < F_{\text{tabel}}$ , maka hipotesis ditolak. Artinya variabel pengetahuan kewirausahaan (X1) dan keterampilan usaha (X2) terhadap keberhasilan usaha (Y).

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

Analisis koefisien determinasi ( $R^2$ ) dimaksudkan untuk mengetahui seberapa besar variabel independen secara bersama sama memiliki dampak terhadap variabel dependen yang dinyatakan dalam persentase Sugiyono (2019). Koefisien ini menunjukkan beberapa besar *persentase* variabel independen yang digunakan dalam model mampu menjelaskan variabel dependen  $R^2$  sama dengan 0, maka tidak ada sedikit persentase sumbangan pengaruh yang diberikan variabel independen terhadap variabel dependen, atau variabel independen yang digunakan

dalam model tidak menjelaskan sedikit variabel dependen. Sebaliknya *R square* sama dengan 1, maka persentase sumbangan pengaruh yang diberikan variabel independen terhadap variabel dependen sempurna atau variasi variabel independen yang digunakan dalam model menjelaskan 100% variasi variabel dependen.



## DAFTAR PUSTAKA

- Aisyiah, N., Darminto., & Husaini, A. (2013). *Pengukuran Kinerja Keuang Perusahaan menggunakan analisis rasio keuangan dan metode economic value* (Studi Pada PT. Kalbe Farma Tbk yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2009-2011). *Jurnal Administrasi Bisnis S1 Universitas Brawijaya*, 2(1), 108–117.
- Alam, S. (2014). *Pengaruh Komunikasi, Motivasi, Dan Disiplin Kerja Terhadap Kinerja Pegawai Lembaga Penjaminan Mutu Pendidikan*. *E-Jurnal Katalogis*, 2(1), 135–145.
- Alifa Bella Putri. (2021). *Pengaruh Perilaku Wirausaha dan Kemampuan Manajerial terhadap Kinerja Usaha* (Studi Kasus pada UMKM Kosmetik di Ciwidey). *Ekonomi, Bisnis & Entrepreneurship*, 21217172. <https://www.ptonline.com/articles/how-to-get-better-mfi-results>
- Amirullah. (2015). *Pengantar Manajemen*. Mitra Wicana Media.
- Assauri, S. (2010). *Manajemen Pemasaran Dasar Konsep dan Strategi*. PT Raja Grafindo Persada.
- Bimada, R. (2016). *Analisis Faktor-Faktor Kewirausahaan Dalam Mengembangkan Usaha*. Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwajaya, 9–37.
- Duncan, D. (2019). *Pengaruh Karakteristik usaha, modal, peluang, perencanaan, lokasi, pemasaran dan pengalaman terhadap keberhasilann usaha*.
- Ghozali, I. (2016). *Aplikasi Analisis Multivariete Dengan Program IBM SPSS 23*. Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Ghozali, & Imam. (2013). *aplikasi analisis multivariat dengan program IBM SPSS* (Penerbit Universitas Diponogoro (ed.); 7th ed.).
- Hamdani. (2020). *Mengenal Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Lebih Dekat*. *Uwais Inspirasi Indonesia*.
- Handriani, E. (2013). *Pengembangan Kualitas Pendidikan Kewirausahaan di Perguruan Tinggi*.
- Hatta, I. . (2015). *Orientasi Pasar, Orientasi Kewirausahaan, Kapabilitas Pemasaran dan Kinerja Pemasaran*. *Jurnal Aplikasi Manajemen (JAM)*, 13(4), 654–660. <https://jurnaljam.ub.ac.id/index.php/jam/article/view/815>
- Hidayat, B. (2017). *Balanced Scorecard: Pengukuran Kinerja dengan Balance Scorecrads pada Koperasi Karyawan Tirta Mahakam di Bukuan*. 3(3), 395–404. <http://dx.doi.org/10.1057/9781137294678.0037>
- Ibrahim, M. (2016). *Peran Pelatihan Kewirausahaan Dalam Pembentukan Sikap Kewirausahaan*. 31–34.
- Indah. (2014). *Buku Praktis Mengembangkan SDM*. Laksana.
- Indarto, I., & Santoso, D. (2020). *Karakteristik Wirausaha, Karakteristik Usaha Dan Lingkungan Usaha Penentu Kesuksesan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah*. *Jurnal Riset Ekonomi Dan Bisnis*, 13(1), 54. <https://doi.org/10.26623/jreb.v13i1.2202>
- Irawan, A., & Mulyadi, H. (2016). *Pengaruh Ketarampilan Usaha Terhadap Keberhasilan* (Studi Kasus pada Distro Anggota Kreative Independent Clothing Kommunity USAHA di Kota Bandung). *Journal of Business*

- Management Education (JBME)*, 1(1), 216–226.  
<https://doi.org/10.17509/jbme.v1i1.2290>
- Iskandar, I. (2019). *Analisis Keberhasilan Usaha Pakan Ternak Cv. Muda Jaya Mandiri Ditinjau Dari Aspek Pemasaran Dan Kewirausahaan. Eko Dan Bisnis: Riau Economic and Business Review*, 10(4), 538–545.  
<https://doi.org/10.36975/jeb.v10i4.248>
- Iskandar, K. A., & Safrianto, A. S. (2020). Pengaruh Keterampilan Wirausaha Dan Pengalaman Usaha Terhadap Keberhasilan Kewirausahaan. *Jurnal Ekonomi*, 21(1), 14–20. <https://doi.org/10.35137/jei.v21i1.403>
- K, D. I. (2015). *Pengaruh Pemasaran Melalui Media Sosial Terhadap Kesadaran Konsumen Pada Produk Internasional* (Studi pada Pengguna Produk Uniqlo di Indonesia). *Administrasi Bisnis*, Vol. 24 No.
- Kade Aris Friatnawan Dusak, I., & Bagus Sudiksa, I. (2016). *Locus of Control Terhadap Niat Berwirausaha Mahasiswa. E-Jurnal Manajemen Unud*, 5(8), 5184–5214.
- Kasmir. (2017). *Customer Service Excellent: Teori dan Praktik*. PT Raja Grafindo Persada.
- Kenneth Chukwujioke Agbim. (2013). *The Relative Contribution of Management Skills to Entrepreneurial Success: A Survey of Small and Medium Enterprises (SMEs) in the Trade Sector. IOSR Journal of Business and Management*, 7(1), 8–16. <https://doi.org/10.9790/487x-0710816>
- Kristianto, P. (2011). *Psikologi Pemasaran, Integrasi Ilmu Psikologi dalam Kegiatan Pemasaran*. CAPS.
- Kuntowicaksono. (2012). Pengaruh Pengetahuan Wirausaha Dan Kemampuan Memecahkan Masalah Wirausaha Terhadap Minat Berwirausaha Siswa Sekolah Menengah Kejuruan. *The Journal of Economic Education*, 1(1), 45–52. <https://journal.unnes.ac.id/sju/index.php/jeec/article/view/349>
- Kurnia, D., Kusnendi, & Furqon, C. (2018). *Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan Dan Efikasi Diri Terhadap Minat Wirausaha*. 2018, 6(2), 48–56.
- Lestari, F. (2013). *Pengaruh Jiwa Kewirausahaan dan Kreativitas Terhadap Keberhasilan Usaha pada Sentra Industri Rajutan Binong Jati Bandung*. *Artikel Ilmiah*, 14–15.
- Limakrisna, N., & Susilo, W. (2012). *Manajemen Pemasaran Teori dan Aplikasi Bisnis*. MITRA WACANA MEDIA.
- Mustofa, M. A. (2014). *Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan, Self Eficiency, dan karakter wirausaha terhadap minat berwirausaha*. 139.
- Mutohar, A. (2018). *Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Disiplin Kerja Pegawai Negara Sipil*. *Ilmu Manajemen*.
- Nindita Ria Noviana, D. (2016). *Analisis Kinerja Pegawai di Kecamatan Margadana*.
- Nurbaya, S. dan M. (2012). *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kesiapan Berwirausaha Siswa Kelas XII SMKN Barabai Kabupaten Hulu Sungai Tengah Kalimantan Selatan*. 13.
- Nursito, S., & Nugroho, A. J. S. (2013). *Analisis Pengaruh Interaksi Pengetahuan Kewirausahaan dan Efikasi Diri Terhadap Intensi Wirausaha*. *Kiat Bisnis*,

<http://journal.unwidha.ac.id/index.php/KIATBISNIS/article/view/1042>

- Oemar Hamalik. (2012). *Manajemen Pengembangan Kurikulum*. Remja Rosdakarya.
- Oentoro, D. (2011). *Manajemen Pemasaran Modern*. Laksbang Pressindo.
- Qamariah, I. dan D. M. J. D. (2019). *Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan, Motif Berprestasi, Dan Kemandirian Pribadi Terhadap Daya Saing Usaha (Pengusaha Kuliner Skala Kecil Di Jalan Dr. Mansur Medan)*. *Ekonomi Pada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis*.
- Rahayu, M. S. (2014). *Analisis Faktor Ekonomi, Tingkat Pendidikan Dan Kemampuan Berwirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha Bagi Masyarakat Di Desa Begal Kecamatan Kedunggalar Kabupaten Ngawi*. *Ekonomi Pada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis*.
- Rizqoon Jamil Farha. (2021). *Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan dan Inovasi terhadap Keberhasilan Usaha pada Foodpark Raun-Raun Kota Pekanbaru*.
- Rumengan, J., Khaddafi, M., & Milanie, F. (2015). *Metodologi Penelitian Kuantitatif*. Perdana Publishing.
- Siti Novi Widia Wati. (2022). *Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan dan Keterampilan terhadap Keberhasilan Usaha*. *Ekonomi Pada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis*, 8.5.2017, 2003–2005.
- Sitinjak, I. (2021). *Dampak Karakter Wirausaha Dan Lokasi Usaha Bagi Keberhasilan Usaha Toko Pakaian Di Kota Medan*. *Journal of Economics and Business*, 2(2), 52–64. <https://doi.org/10.36655/jeb.v2i2.560>
- Slamet, D. (2014). *Dasar - Dasar Kewirausahaan. Teori dan Praktek*. Indeks.
- Soegoto, S. E. (2014). *Menjadi Pebisnis Ulung*. Elex Media Komputindo.
- Sudaryono. (336 C.E.). *Manajemen Pemasaran Teori dan Implementasi*. Cv Andi Offset.
- Sugiyono. (2013). *Metode Penelitian Manajemen*. Alfabeta. <https://doi.org/10.1177/004057368303900411>
- Sugiyono. (2014). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. PT Alfabet.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods)*. Alfabeta.
- Sugiyono. (2019). *Statistika untuk Penelitian*. PT. Alfabeta.
- Sumani, S. (2016). *Pengukuran Kinerja Bisnis Melalui Pendekatan Balanced Scorecard Dan Analytical Hierarchy Process (Ahp)*. *Ekuitas (Jurnal Ekonomi Dan Keuangan)*, 20(4), 455. <https://doi.org/10.24034/j25485024.y2016.v20.i4.1842>
- Suryana. (2013). *Ekonomi Kreatif, Ekonomi Baru: Mengubah Ide dan Menciptakan Peluang*. Salemba Empat.
- Walipah, W., & Naim, N. (2016). *Jurnal Ekonomi Modernisasi Walipah Naim*. *Jurnal Ekonomi Modernisasi*, 3(12), 138–144.
- Wijiyanto, D. (2012). *Pengantar Manajemen*. PT Gramedia Pustaka Utama.
- Wiranti, R. (2013). *Pengembangan Keterampilan Kewirausahaan Melalui PROSMART (Program Sekolah Mustahik Entrepreneur Terpadu) Di PKPU*

Semarang. Ekonomi Pada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, 131.  
Zakiyudin, A. (2013). *Teori dan Praktek Manajemen: Sebuah Konsep Yang Aplikatif Disertai Profil Wirausaha Sukses.*. Mitra Wicana Media.

## RIWAYAT HIDUP

### Curriculum Vitae



Nama : Anissa Yurini  
Tempat / Tanggal Lahir : Tanjungpinang, 09 Juni 1998  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Agama : Islam  
Status : Belum Menikah  
Nomor HP : 081276382156  
Email : anissayurini98@gmail.com  
Alamat : Jl. Bakar Batu. No. 69 A RT.004 RW.009

#### Nama Orang Tua

a. Ayah : Muhammad Yunus  
b. Ibu : Indra Rini

#### Riwayat Pendidikan

a. SD : SDN 004 Teladan Tanjungpinang  
b. SMP : SMP Negeri 004 Tanjungpinang  
c. SMA : SMA Negeri 2 Tanjungpinang  
d. S1 : STIE Pembangunan Tanjungpinang