

**ANALISIS MOTIVASI PEDAGANG DALAM
BERWIRAUSAHA DIKAWASAN RIMBA
JAYA TANJUNGPINANG**

SKRIPSI

**MANISA SAHARA
NIM: 18612404**



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

**ANALISIS MOTIVASI PEDAGANG DALAM
BERWIRAUSAHA DIKAWASAN RIMBA
JAYA TANJUNGPINANG**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas dan Memenuhi
Syarat-Syarat guna Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi

Oleh

**MANISA SAHARA
NIM: 18612404**

PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN



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

HALAMAN PERSETUJUAN
ANALISIS MOTIVASI PEDAGANG DALAM BERWIRAUSAHA
DIKAWASAN RIMBA JAYA TANJUNGPINANG

Diajukan kepada :

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

OLEH

Nama : MANISA SAHARA

NIM : 18612404

Menyetujui,

Pembimbing Pertama



Octojaya Abriyoso, S.I.Kom., M.M.

NIDN. 1005108903/ Lektor

Pembimbing Kedua



Nanda Kristia Santoso M.Pd

NIDK. 1006019401/ Asisten Ahli

Menyetujui,
Ketua Program Studi




Dwi Septi Haryani, S.T., M.M

NIDN. 1002078602 / Lektor

Skripsi Berjudul

**ANALISIS MOTIVASI PEDAGANG DALAM BERWIRAUSAHA
DIKAWASAN RIMBA JAYA TANJUNGPINANG**

Yang Dipersiapkan dan Disusun Oleh :

NAMA : MANISA SAHARA

NIM : 18612404

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

Panitia Komisi Ujian

Ketua



Octojaya Abriyoso, S.Ikom, M.M

NIDN. 1005108903 / Lektor

Sekretaris



Anggia Sekar Putri, S.E., M.M

NIDK. 1030089102 / Asisten Ahli

Anggota,



M. Syahrur, S.E., M.M

NIDN. 8890420016/ Asisten Ahli

Tanjungpinang, 16 Januari 2023

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan

Tanjungpinang,

Ketua,



Charly Marlinda, S.E., M.Ak.Ak.CA

NIDN. 1029127801 / Lektor

PERNYATAAN

Nama : Manisa Sahara
NIM : 18612404
Tahun Angkatan : 2018
Indeks Prestasi Kumulatif : 3.07
Program Studi : Manajemen
Judul Skripsi : Analisis Motivasi Pedagang Dalam Berwirausaha
Dikawasan Rimba JayaTanjungpinang

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, 16 Januari 2023
Penyusun



Manisa Sahara
NIM: 18612404

HALAMAN PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan kepada :

- Kedua orang tua saya ayah (alm Kasmir) dan ibu saya (Marni) tercinta yang tanpa lelah sudah mendukung semua keputusan dan pilihan dalam hidup saya serta tidak pernah putus mendoakan saya.
- Kepada teman dan sahabat saya yang selalu memberikan inspirasi, dorongan dan dukungan untuk saya agar dapat menyelesaikan skripsi ini.

Tanpa kalian, saya mungkin tidak bisa menyelesaikan skripsi ini dengan baik.

Terima kasih karena selalu ada untukku.

HALAMAN MOTTO

“Orang positif saling mendoakan, orang negatif saling menjatuhkan.

Orang sukses mengerti pentingnya proses, orang gagal lebih banyak protes.”

“Tidak ada kesuksesan tanpa kerja keras. Tidak ada keberhasilan tanpa kebersamaan.

Tidak ada kemudahan tanpa doa.”

-- Ridwan Kamil --

“Jangan menilai saya dari kesuksesan, tetapi nilai saya dari seberapa sering saya jatuh dan berhasil bangkit kembali.”

-- Nelson Mandel --

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan atas kehadiran Tuhan yang Maha Esa, yang telah diberikan-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Analisis Motivasi Pedagang Dalam Berwirausaha Dikawasan Rimba Jaya Tanjungpinang”**

Tujuan penulisan skripsi ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi di Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang.

Dalam penulisan penyusunan skripsi ini, penulis tidak terlepas dari bantuan doa serta motivasi yang kuat dari berbagai pihak yang telah banyak membantu. Untuk itu penulis ingin mengucapkan terima kasih sebanyak banyaknya kepada :

1. Ibu Charly Marlinda, SE., M.Ak, Ak. CA. selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang.
2. Ibu Ranti Utami, SE., M.Si., Ak. CA. selaku Wakil Ketua I Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang.
3. Ibu Sri Kurnia, SE., Ak., M.Si., CA. selaku Wakil Ketua II Sekolah Tinggi Iلمي Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang.
4. Bapak Imran Ilyas, M.M. selaku Wakil Ketua III Studi S1 Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang.
5. Ibu Dwi Septi Haryani, S.T., M.M. selaku Ketua Prodi Manajemen Sekolah Tinggi IlmuEkonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang.
6. Bapak Octojaya Abriyoso S.I.Kom., M.M. selaku Pembimbing I yang telah

memberikan bimbingan dan ilmunya selama proses penyusunan skripsi ini.

7. Bapak Nanda Kristia Santoso M.Pd selaku Pembimbing II yang telah memberikan ilmu dan membimbing dalam proses penyusunan skripsi ini.
8. Bapak Apeng selaku Manager yang telah memberikan kesempatan dan izin pada penulis untuk melakukan penelitian skripsi ini serta membantu memberikan informasi berkaitan dengan kepentingan penelitian.
9. Seluruh Dosen dan Staff di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan khususnya Dosen Program Studi Manajemen yang telah mendidik penulis selama penulis menuntut ilmu di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan.
10. Kedua orang tua terutama buat Ibu tercinta Ibu Marni yang selalu mendoakan dan selalu memberi semangat, serta tante dan paman yang selalu mengarahkan, memotivasi dan mendoakan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
11. Kepada teman dan sahabat Ananda Thalia Salsabela, Meri Fitriani, Putri Handayana, Nurasyikin, terima kasih selalu memberi inspirasi, dorongan dan dukungan dan untuk pacar saya remon yang selalu memberikan motivasi, dukungan serta mendoakan sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini.
12. Ucapan terima kasih kepada kak Heriani yang telah membantu memberikan dukungan dan motivasi untuk dapat menyelesaikan skripsi ini.
13. Ucapan terima kasih kepada teman Diana Novita, Resdari, Ananda Febriana, yang selama perkuliahan telah menjadi teman seperjuangan dalam proses perkuliahan serta selalu memotivasi agar dapat menyelesaikan skripsi ini.

14. Ucapan terima kasih kepada Ibu Juliet selaku pemilik Rimba Jaya serta para anggotanya yang sudah membantu memberikan izin dan waktu untuk saya meneliti di tempat tersebut.
15. Ucapan terima kasih kepada teman-teman seperjuanganku yang tidak dapat disebutkan satu per satu namanya, yang telah memberikan arahan dalam penyelesaian skripsi ini. Akhir kata penulis berharap skripsi ini dapat bermanfaat untuk kepentingan pembaca.

Tanjungpinang, 16 Januari 2023

Penulis

MANISA SAHARA
18612404

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL

HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING

HALAMAN PENGESAHAN KOMISI UJIAN

HALAMAN PERNYATAAN

HALAMAN PERSEMBAHAN

HALAMAN MOTTO

KATA PENGANTAR viii

DAFTAR ISI xi

DAFTAR TABEL xiii

DAFTAR GAMBAR xiv

DAFTAR LAMPIRAN xv

ABSTRAK xvi

ABSTRACT xvii

BAB I PENDAHULUAN 1

1.1 Latar Belakang 1

1.2 Rumusan Masalah 6

1.3 Tujuan Penelitian 6

1.4 Kegunaan Penelitian 6

1.4.1 Kegunaan Ilmiah 6

1.4.2 Kegunaan Praktis 6

1.5 Sistematika Penulisan 7

BAB II TINJAUAN PUSTAKA 9

2.1 Tinjauan Teori 9

2.1.1 Manajemen Sumber Daya Manusia (MSDM) 10

2.1.2 Pengertian Motivasi 14

2.1.3 Pedagang 18

2.1.4 Wirausaha 19

2.1.5	Motivasi Wirausaha	21
2.2	Kerangka Pemikiran	25
2.3	Penelitian Terdahulu	26
BAB III METODOLOGI PENELITIAN		30
3.1	Metode Penelitian	30
3.2	Jenis Penelitian	30
3.3	Jenis Data	31
3.4	Teknik Pengumpulan Data	32
3.5	Populasi Dan Sampel	34
3.5.1	Populasi	34
3.5.2	Sampel	34
3.6	Definisi Operasional Variabel	35
3.7	Teknik Pengolahan Data	36
3.8	Teknik Analisis Data	38
3.8.1	Uji kredibilitas	38
3.8.2	Triangulasi	39
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN		40
4.1	Gambaran Umum Rimba Jaya	40
4.1.1	Karakteristik Informan	40
4.2	Hasil Penelitian	42
4.3	Pembahasan	70
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN		74
5.1	Kesimpulan	74
5.2	Saran	75
DAFTAR PUSTAKA		
LAMPIRAN		
CURRICULUM VITAE		

DAFTAR TABEL

Gambar	Judul Tabel	Halaman
Tabel 1. 1	Rekapitulasi Data Keanggotaan Wirausaha Yang Ada di Rimba Jaya Tanjungpinang	4
Tabel 3.1	Kerangka Sampel	35
Tabel 3. 2	Definisi Operasional Variabel	36
Tabel 4. 1	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	41
Tabel 4. 2	Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan	41
Tabel 4. 3	Karakteristik Responden Berdasarkan Masa Kerja	42
Tabel 4. 4	Rekapitulasi Jawaban Indikator Keuangan Pertanyaan 1	43
Tabel 4. 5	Rekapitulasi Jawaban Indikator Keuangan Pertanyaan 2	46
Tabel 4. 6	Rekapitulasi Jawaban Indikator Sosial Pertanyaan 1	47
Tabel 4. 7	Rekapitulasi Jawaban Indikator Sosial Pertanyaan 2	49
Tabel 4. 8	Rekapitulasi Jawaban Indikator Pelayanan Pertanyaan 1	51
Tabel 4. 9	Rekapitulasi Jawaban Indikator Pelayanan Pertanyaan 2	53
Tabel 4.10	Rekapitulasi Jawaban Indikator Pemenuhan Diri Pertanyaan 1	55
Tabel 4.11	Rekapitulasi Jawaban Indikator Pemenuhan Diri Pertanyaan 2	57
Tabel 4.12	Rekapitulasi Jawaban Indikator Pemenuhan Diri Pertanyaan 3	59
Tabel 4.13	Hasil Reduksi Data	61
Tabel 4.14	Hasil Pengujian dengan Menggunakan Triangulasi Teknik	67
Tabel 4.15	Hasil Penyajian Data	69

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Judul Gambar	Halaman
Gambar 2.1	Kerangka Pemikiran.....	25

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Judul Lampiran
Lampiran 1	Pedoman Lembar Wawancara
Lampiran 2	Rekapitulasi Hasil Wawancara
Lampiran 3	Dokumentasi
Lampiran 4	Surat Selesai Penelitian

ABSTRAK

ANALISIS MOTIVASI PEDAGANG DALAM BERWIRAUSAHA DIKAWASAN RIMBA JAYA TANJUNGPINANG

Manisa Sahara. 18612404. Manajemen. STIE Pembangunan Tanjungpinang

Email: Hmanisasahara202@gmail.com

Motivasi kewirausahaan adalah keadaan yang mendorong, menggerakkan dan mengarahkan keinginan individu untuk melakukan kegiatan kewirausahaan, dengan cara mandiri, percaya pada diri sendiri, berorientasi ke masa depan, berani mengambil resiko, kreatif dan menilai tinggi hasrat inovasi. Rimba Jaya merupakan salah satu daerah padat penduduk dan daerah tujuan pariwisata. Usaha makanan dan minuman di tempat ini merupakan salah satu usaha yang dapat berkembang dan memperoleh laba seperti yang diharapkan oleh usahawan. Dengan kata lain, potensi dari bisnis makanan dan minuman seperti yang berada di Rimba Jaya sangat menjanjikan dalam segi keuntungan.

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis dan mengetahui Motivasi Pedagang Dalam Berwirausaha Di Kawasan Rimba Jaya. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Sampel penelitian ini adalah 8 responden pedagang minuman, makanan dan juga pedagang aksesoris. Instrumen penelitian menggunakan lembar wawancara dan menggunakan teknik observasi dan wawancara pada pengumpulan data penelitian.

Hasil Penelitian menunjukkan bahwa alasan seseorang termotivasi untuk berwirausaha adalah alasan keuangan atau *financial* terkait dengan empat indikator yang digunakan untuk mengukur motivasi pedagang dalam berwirausaha yang meliputi indikator keuangan, sosial, pelayanan, dan pemenuhan diri. Para informan mengakui bahwa didalam diri mereka memiliki impian-impian yang ingin dicapai, mencapai impian tersebut dengan cara memilih karir sebagai seorang wirausaha. Kebebasan waktu yakni tidak terikat dengan jam kerja kantor, bebas dari tekanan atasan atau stress kerja, dan mencapai sukses dari bawah karena ingin memiliki karir dari nol. Alasan-alasan yang memotivasi para informan berimplikasi pula terhadap keputusan mereka mengubah haluan karir yang saat ini menjadi seorang wirausaha.

Kata Kunci : Motivasi, Pedagang, Wirausaha.

Dosen Pembimbing 1 : Octojaya Abriyoso, S.I.Kom., M.M

Dosen Pembimbing 2 : Nanda Kristia Santoso M.Pd

ABSTRACT

ANALYSIS OF TRADERS' MOTIVATION IN ENTREPRENEURSHIP IN THE RIMBA JAYATANJUNGPINANG AREA

Manisa Sahara. 18612404. Management. STIE Tanjungpinang Pembangunan

Email: manisasahara202@gmail.com

Entrepreneurial motivation is a condition that encourages, moves and directs the individual's desire to carry out entrepreneurial activities, in an independent way, confident in oneself, oriented to the future, dare to take risks, creative and highly value the desire for innovation. Rimba Jaya is a densely populated area and a tourism destination. The food and beverage business in this place is one of the businesses that can develop and earn profits as expected by the entrepreneur. In other words, the potential of the food and beverage business like the one in Rimba Jaya is very promising in terms of profit.

The purpose of this study was to analyze and know the motivation of traders in entrepreneurship in the Rimba Jaya area. This research uses a qualitative method with a descriptive approach. The sample of this study were 8 respondents who were traders of drinks, food and also traders of accessories. The research instrument used interview sheets and used observation and interview techniques in collecting research data.

The research results show that the reasons a person is motivated to become an entrepreneur are financial reasons related to the four indicators used to measure traders' motivation in entrepreneurship which include financial, social, service, and self-fulfillment indicators. The informants admitted that they had dreams they wanted to achieve, achieving these dreams by choosing a career as an entrepreneur. Freedom of time, namely not being tied to office working hours, free from pressure from superiors or work stress, and achieving success from the bottom because you want to have a career from scratch. The reasons that motivated the informants also had implications for their decision to change their current career direction to become an entrepreneur.

Keywords: Motivation, Trader, Entrepreneur

Supervisor 1 : Octojaya Abriyoso, S.I.Kom., M.M

Supervisor 2 : Nanda Kristia Santoso M.Pd

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia adalah negara dengan penduduk terpadat ke empat di dunia. Peningkatan pertumbuhan ekonomi tidak banyak berarti bagi penyediaan lapangan kerja dan pengentasan kemiskinan. Masalah pengangguran dan kemiskinan masih merupakan masalah yang besar yang dihadapi bangsa Indonesia saat ini dan beberapa tahun ke depan. Saat ini pengangguran tidak hanya yang berstatus lulusan SD sampai SMA saja akan tetapi banyak juga yang dari lulusan perguruan tinggi maupun anak-anak para pejabat.

Mengingat kondisi sosial ekonomi sedang lemah serta sulitnya mencari pekerjaan, maka sekarang ini banyak anak-anak muda dengan latar belakang profesi orang tua yang beraneka ragam mulai tertarik dan melirik profesi bisnis yang cukup menjanjikan masa depan. Hal ini didorong oleh kondisi persaingan di antara para pencari kerja yang mulai ketat, lowongan pekerjaan yang semakin kecil dan posisi pegawai negeri yang dirasa mulai kurang menarik.

Wirausaha (*entrepreneur*) berperan dalam pertumbuhan dan perkembangan infrastruktur jalan, bangunan, barang atau jasa yang dibutuhkan manusia. Penyerapan tenaga kerja yang sangat besar dan pertumbuhan ekonomi yang cukup tinggi mungkin terjadi tanpa peran wirausaha (*entrepreneur*). Hal ini menunjukkan bahwa peran wirausahawan dan masyarakat yang mempunyai usaha sangat penting dan strategis dalam memicu pertumbuhan dan

pembangunan suatu negara. Kewirausahaan dapat didefinisikan sebagai suatu kemampuan kreatif dan inovatif (*create new and different*) yang dijadikan kiat, dasar, sumber daya, proses dan perjuangan untuk menciptakan nilai tambah barang atau jasa yang dilakukan dengan keberanian untuk menghadapi risiko.

Dengan demikian motivasi berwirausaha merupakan tingkah laku yang berasal dari dalam diri seseorang yang mengarahkan dirinya untuk mengambil suatu tindakan guna menjadi wirausahawan. Motivasi memiliki komponen, yakni komponen dalam dan luar. Komponen dalam ialah perubahan dalam diri seseorang, keadaan merasa tidak puas, ketegangan psikologis. Komponen luar ialah apa yang diinginkan seseorang, tujuan yang menjadi arah tingkah lakunya. Jadi, komponen dalam adalah dua kebutuhan yang ingin dipenuhi, sedangkan komponen luar adalah tujuan yang hendak dicapai. Kalau kita cermati antara kebutuhan, motivasi, perbuatan atau tingkah laku tujuan dan kepuasan ada hubungan dan kaitan yang kuat. Tiap perbuatan senantiasa berkat adanya motivasi. Timbulnya motivasi dikarenakan seseorang merasakan suatu kebutuhan tertentu dan karenanya perbuatan tersebut terarah pada pencapaian tujuan tertentu. Apabila tujuan telah dicapai, maka akan merasa puas.

Menurut (*Debrulle et al, 2020:185*) mendefinisikan motivasi kewirausahaan sebagai dorongan untuk terlibat dalam penciptaan dan pengembangan bisnis baru karena hasil material yang dapat diberikan, terutama imbalan finansial. Sementara itu, motivasi kewirausahaan juga dapat berkaitan dengan dorongan untuk mematuhi tugas penciptaan dan pengembangan

perusahaan karena hal itu dapat dilakukan dengan menyenangkan. Karena peran penting wirausaha dalam bisnis, motivasi dan ambisi mereka dapat mempengaruhi perusahaan melalui artikulasi strategi, alokasi sumber daya, dan pengelolaan tanggung jawab secara keseluruhan (*Debrulle et al*, 2020: 185). Sehingga wirausaha yang ingin mencapai tujuan kewirausahaannya dengan tepat dapat lebih termotivasi dan diasumsikan lebih berorientasi pada kesinambungan bisnis untuk hasil perusahaan jangka panjang.

Munculnya wirausaha tidak lain adalah sebagai akibat adanya ketimpangan dalam pasar tenaga kerja. Dengan kata lain, angkatan kerja yang tidak tertampung di sektor formal akan di hadapkan pada dua masalah, yaitu mereka terus menganggur atau mereka harus membuka lapangan kerja sendiri yang disebut berwirausaha. Belum lagi dalam mencari pekerjaan tenaga kerja, mereka harus bersaing dengan tenaga kerja lainnya yang mempunyai karakteristik berbeda. Ketika individu memutuskan untuk menjadi pekerja upahan, karyawan atau membuka lapangan kerja sendiri, maka ada dua faktor yang mempengaruhinya, yaitu faktor *internal* dan faktor *eksternal*.

Faktor *internal* berasal dari karakteristik individu yang bersangkutan, seperti umur, jenis kelamin, pendidikan, status perkawinan, etnis, kemampuan berbahasa, status kependudukan, serta karakteristik individual lainnya. Sedangkan faktor *eksternal* berasal dari karakteristik di luar diri individu, seperti kondisi 3 perekonomian suatu negara, jumlah pengangguran, keterbatasan lapangan kerja dan lain sebagainya. Jenis usaha yang banyak berkembang saat ini

di kota Tanjungpinang khususnya di rimba jaya adalah usaha di bidang makanan, minuman, buah-buahan, jajanan cemilan dan lain-lain yang banyak ditemukan di daerah permukiman padat penduduk, dan pusat perbelanjaan.

Rimba Jaya merupakan salah satu daerah padat penduduk dan daerah tujuan pariwisata. Usaha makanan dan minuman di tempat ini merupakan salah satu usaha yang dapat berkembang dan memperoleh laba seperti yang diharapkan oleh usahawan. Dengan kata lain, potensi dari bisnis makanan dan minuman seperti yang berada di Rimba Jaya sangat menjanjikan dalam segi keuntungan. Rimba Jaya adalah suatu tempat yang dimana terdapat sebuah keramaian atau perayaan. Dikatakan Rimba Jaya karena terdapat banyak pedagang yang menjual berbagai macam menu makanan dan minuman disebuah tempat tersebut. Rimba Jaya yang berlokasi di Jalan Bakar Batu merupakan tempat yang muncul pada sore hari hingga malam hari.

Berdasarkan hasil observasi penulis terhadap pedagang yang ada di rimba jayabahwa pedagang tersebut sudah berjualan selama dua tahun dari mulai 2019 hingga 2021, suasana jualan disitu sangat ramai apalagi jika malam minggu dan hari minggu banyak muda mudi, orang tua, serta anak -anak kecil yang berkunjung disana. Selain pedagang yang berjualan disana dirimba jaya juga terdapat tempat permainan yang bisa dimainkan dari kalangan anak-anak hingga orang dewasa.

Berikut adalah tabel data keanggotaan atau wirausaha yang ada di Rimba JayaTanjungpinang dari tahun 2019-2021.

**Tabel 1.1 Data Keanggotaan Wirausaha Yang Ada di Rimba Jaya
Tanjungpinang.**

Tahun	Anggota Wirausaha
2019	19
2020	15
2021	30
2022	36

Sumber : Data Wirausaha Rimba Jaya.

Dari data diatas dapat dilihat bahwa pada tahun 2019 wirausaha yang ada di Rimba Jaya adalah sekitar 19 orang anggota yang terdaftar, kemudian pada tahun 2020 anggota pedagang yang berwirausaha di Rimba Jaya menurun menjadi 15 orang dikarenakan situasi covid 19. Selanjutnya pada tahun 2021 jumlah pedagang yang berwirausaha di Rimba Jaya kembali meningkat menjadi 30 orang dan pada bulan april tahun 2022 jumlah pedagang yang berwirausaha bertambah menjadi 36 orang. Hal ini menunjukkan bahwa dalam 3 tahun terakhir jumlah anggota pedagang yang berwirausaha di Rimba Jaya mengalami penurunan di tahun 2020 dan kembali meningkat pada tahun berikutnya sehingga hal ini menunjukkan bahwa makin banyak masyarakat yang berminat dalam berwirausaha.

Berdasarkan fenomena dilapangan bahwa para pedagang yang berjualan di rimba jaya semakin lama semakin banyak, suasana di rimba jaya pada saat itu juga sangat ramai apalagi ketika malam minggu, hari minggu serta hari libur.

Banyak para remaja, orang tua serta anak-anak berkunjung ke rimba jaya untuk membeli makanan dan minuman. Disana juga terdapat permainan yang dapat dimainkan dikalangan anak-anak, remaja hingga orang dewasa.

Oleh karena itu pada saat sekarang ini ketika ingin mendirikan atau ingin memulai usaha masyarakat harus jeli melihat peluang, para pelaku usaha harus di tuntut menciptakan hal yang baru dan unik agar usaha mereka mampu bersaing dengan usaha-usaha lainnya. Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis tertarik mengangkat judul tentang **“ANALISIS MOTIVASI PEDAGANG DALAM BERWIRAUSAHA DIKAWASAN RIMBA JAYA TANJUNGPINANG.**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan rumusan masalah yang telah saya paparkan diatas, tujuan yang ingin dicapai pada penelitian ini adalah “Bagaimana motivasi pedagang dalam berwirausaha dikawasan Rimba Jaya ?”

1.3 Tujuan Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan yaitu untuk mengetahui motivasi pedagang dalam berwirausaha dikawasan Rimba Jaya.

1.4 Kegunaan Penelitian

Peneliti berharap hasil penelitian ini dapat bermanfaat, baik secara langsung maupun tidak langsung untuk berbagai pihak terkait:

1.4.1 Kegunaan Ilmiah

Untuk mengembangkan teori ilmu manajemen sumber daya manusia, serta sebagai bahan untuk mengembangkan pemahaman penulis dalam menerapkan pengetahuan maupun teori.

1.4.2 Kegunaan Praktis

1. Sebagai bahan pengetahuan dan dapat bermanfaat sebagai tambahan ilmu tentang disiplin yang baik sehingga dapat menghasilkan penentuan sumber daya manusia yang lebih baik.
2. Diharapkan bisa memberikan masukan bagi para pedagang, supaya mereka lebih terbuka lagi wawasannya. Dengan demikian mereka mampu berfikir lebih jauh lagi untuk mengembangkan usaha mereka.

1.5 Sistematika Penulisan

Guna untuk memberikan gambaran secara sistematis mengenai penelitian ini, penulis membagi dalam beberapa bab dan sub bab yang masing-masing bab merupakan satu kesatuan, maka penulis menyusun sistematika penulisan antara lain, yaitu:

BAB I PENDAHULUAN

Pada bagian ini terdiri dari latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian serta sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisi tentang landasan teori tentang motivasi, pedagang, wirausaha, peneliti terdahulu.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini terdiri dari jenis penelitian, jenis data, teknik pengumpulan data, populasi dan sampling, definisi operasional variabel, teknik pengolahan data, teknik analisis data.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisikan data-data yang dihasilkan dari lapangan di analisis dengan metode penelitian yang telah ditentukan sebelumnya dan dilakukan pembahasan. Dalam bab ini merupakan inti dari penelitian dengan menguraikan data-data yang telah diolah sehingga terlibat akhir dari penelitian ini.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini merupakan bab penutup yang berisi kesimpulan dan saran yang berhubungan dengan hasil akhir dalam penelitian.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Tinjauan Teori

2.1.1 Manajemen Sumber Daya Manusia (MSDM)

Dalam sebuah organisasi kegiatan, manajemen sangatlah penting. 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 di dalamnya menjadi tidak teratur. Aktivitas organisasi pun tidak akan efektif dan efisien. Akibatnya, tujuan yang ingin dicapai dalam organisasi tersebut menjadi sulit terealisasi.

Pada prinsipnya, manajemen adalah cara mengatur kegiatan agar berjalan dengan baik untuk mencapai tujuan secara optimal sesuai dengan yang diinginkan. Tujuan yang diharapkan tersebut dapat berhasil dengan baik apabila kemampuan manusia (SDM) yang terbatas, baik pengetahuan, teknologi, skill, maupun waktu yang dimiliki, dapat dikembangkan dengan membagi tugas pekerjaan, wewenang, dan tanggung jawabnya kepada orang lain. Sehingga, secara sinergi, pembagian tugas ini dapat membentuk kerja sama dan kemitraan yang saling menguntungkan untuk mencapai tujuan yang diinginkan (Sihombing et al., 2015).

Dalam organisasi apa pun, baik bisnis atau pemerintahan, sumber daya manusia (SDM) sangatlah penting. Karena SDM mempunyai peran sebagai

pengelola agar sistem tetap berjalan sesuai aturan, maka pengelolaannya tentu harus memperhatikan aspek-aspek penting seperti pelatihan, pengembangan, dan motivasi. Dalam hal ini, manajemen menjadikan SDM sebagai salah satu indikator penting dalam pencapaian tujuan organisasi. Sumber Daya Manusia merupakan aset organisasi yang sangat vital. Peran dan fungsinya tidak dapat digantikan oleh sumber daya lainnya. Dalam suatu organisasi, SDM bukan hanya sebagai alat dalam produksi, tetapi juga berperan aktif dalam kegiatan produksi, serta segala aktivitas organisasi. SDM memiliki peran besar dalam menentukan maju atau mundurnya suatu organisasi. Oleh karena itu, kemajuan suatu organisasi ditentukan pula oleh kualitas dan kapasitas SDM di dalamnya. Di sinilah pentingnya manajemen SDM demi pengembangan organisasi (Sihombing et al, 2015: 153).

2.1.1.1 Pengertian Manajemen Sumber Daya Manusia (MSDM)

Manajemen sumber daya manusia (MSDM) menjadi bagian dari manajemen yang fokus pada peranan pengaturan manusia dalam mewujudkan tujuan organisasi atau perusahaan, ada beberapa definisi tentang MSDM yang dikemukakan oleh para ahli.

Menurut Malayu S.P Hasibuan (Indah Puji Hartatik, 2014) MSDM adalah ilmu dan seni mengatur hubungan dan peranan tenaga kerja agar efektif dan efisien membantu terwujudnya tujuan perusahaan, karyawan, dan masyarakat. Dari definisi tersebut, Hasibuan memberikan penekanan bahwa MSDM adalah sebuah seni dan ilmu mengatur hubungan serta peranan tenaga kerja. Dalam melakukan kegiatan MSDM, tidak hanya seorang pimpinan

mengetahui potensi pegawainya, namun lebih pada cara seorang pemimpin mendesain sebuah formulasi tertentu yang diaplikasikan pada SDM yang ada, sesuai dengan kemampuan yang dimiliki. Melalui skema desain yang tepat, diharapkan MSDM mampu meningkatkan kinerja para pegawai secara efektif dan efisien.

Menurut Kinggundu (Indah Puji Hartatik, 2014) menyatakan bahwa MSDM adalah pengembangan dan pemanfaatan pegawai dalam rangka tercapainya tujuan dan sasaran individu, organisasi, masyarakat, bangsa dan internasional yang efektif. Definisi tersebut tampak jelas memberikan penekanan pada kata *“Development and utilization of personnel of the effective achievement”*. Secara garis besar, kalimat tersebut memiliki pemahaman tentang upaya mengembangkan potensi para pegawai melalui beberapa pelatihan, baik yang bersifat umum maupun khusus guna memunculkan pegawai yang benar-benar yang berkompetensi dalam bidangnya.

Menurut Armstrong MSDM adalah pendekatan terhadap manajemen manusia yang berdasarkan empat prinsip dasar yaitu:

- a. Sumber daya manusia adalah harta paling penting yang dimiliki suatu organisasi, sedangkan manajemen yang efektif adalah kunci bagi keberhasilan organisasi tersebut.
- b. Keberhasilan organisasi sangat mungkin dicapai jika peraturan atau kebijaksanaan dan prosedur yang bertalian dengan manusia dari perusahaan tersebut saling berhubungan, serta memberikan sumbangan terhadap pencapaian tujuan perusahaan dan perencanaan strategis.

- c. Kultur dan nilai perusahaan, suasana organisasi, dan perilaku manajerial yang berasal dari kultur tersebut akan memberikan pengaruh yang besar terhadap hasil pencapaian yang terbaik. Dari pernyataan tersebut dapat dipahami bahwa kultur, nilai, suasana serta perilaku manajerial organisasi memiliki pengaruh cukup besar dalam meningkatkan kinerja pegawai agar sesuai dengan harapan suatu organisasi.
- d. MSDM berhubungan dengan integrasi, yakni semua anggota organisasi anggota tersebut terlibat dan bekerja sama untuk mencapai tujuan bersama. Melalui fungsi yang terakhir ini, dapat dilihat betapa para pegawai menjadi sebuah faktor penting dalam sebuah kinerja suatu organisasi untuk mencapai tujuan suatu organisasi untuk mencapai tujuan suatu organisasi yang efektif dan efisien.

Dari seluruh definisi beberapa ahli tersebut, maka kita dapat membangun sebuah definisi serta pemahaman baru tentang MSDM, yaitu sebuah ilmu serta seni dalam kegiatan perencanaan, pengelolaan dan pengembangan segala potensi sumber daya manusia yang ada, serta hubungan antar manusia dalam suatu organisasi ke dalam sebuah desain tertentu yang sistematis, sehingga mampu mencapai tujuan, baik individu, masyarakat, maupun organisasi.

2.1.1.2 Aktivitas-aktivitas Manajemen Sumber Daya Manusia (MSDM)

a. Perencanaan (*Planning*)

Perencanaan merupakan fungsi manajemen sumber daya manusia yang sangat esensial, hal ini karena menyangkut rencana pengelolaan SDM organisasi atau perusahaan baik dalam jangka pendek maupun panjang.

b. Pengadaan (*Procurement*)

Pengadaan merupakan fungsi MSDM dalam usaha untuk memperoleh jenis dan jumlah SDM yang tepat, melalui proses pemanggilan, seleksi, penempatan, orientasi dan induksi untuk mendapatkan SDM yang diperlukan sesuai dengan tujuan organisasi atau perusahaan (*the right man in the right place*).

c. Pengembangan (*Development*)

Pengembangan merupakan fungsi MSDM dalam proses peningkatan keterampilan teknik, teoritis, kontekstual dan moral. SDM melalui pendidikan dan pelatihan. Pendidikan dan pelatihan diberikan harus sesuai dengan kebutuhan masa kini dan masa mendatang.

d. Kompensasi

Merupakan fungsi MSDM dalam proses pemberian balas jasa langsung dan tidak langsung kepada SDM sebagai imbal jasa (*output*) yang diberikan kepada organisasi atau perusahaan.

e. Pengintegrasian

Merupakan fungsi MSDM dalam mempersatukan kepentingan organisasi atau perusahaan dengan kebutuhan SDM, sehingga akan dapat terciptanya kerjasama yang saling menguntungkan.

f. Pemeliharaan

Pemeliharaan merupakan fungsi MSDM untuk memelihara dan meningkatkan kondisi, mental dan loyalitas SDM agar tercipta hubungan jangka panjang.

2.1.2 Pengertian Motivasi

Secara umum definisi atau pengertian motivasi dapat diartikan sebagai suatu tujuan atau pendorong, dengan tujuan sebenarnya tersebut yang menjadi daya penggerak utama bagi seseorang dalam berupaya dalam mendapatkan atau mencapai apa yang diinginkannya baik itu secara positif ataupun negatif. Adapun istilah dalam pengertian motivasi berasal dari perkataan bahasa inggris yakni *motivation*. Namun perkataan asalnya adalah *motive* yang juga telah digunakan dalam bahasa melayu yakni kata motif yang berarti tujuan atau segala upaya untuk mendorong seseorang dalam melakukan sesuatu.

Selain itu, pengertian motivasi merupakan suatu perubahan yang terjadi pada diri seseorang yang muncul adanya gejala perasaan, kejiwaan dan emosi sehingga mendorong individu untuk melakukan atau bertindak sesuatu yang disebabkan karena kebutuhan, keinginan dan tujuan. Motivasi mempunyai kaitan yang erat dengan keinginan seseorang untuk mencapai sesuatu dengan lebih baik. Dalam melakukan suatu tindakan, seseorang tidak terlepas dari adanya motivasi atau dorongan yang berasal dari dalam diri seseorang maupun dari luar. Di dalam berwirausaha, motivasi merupakan hal penting yang harus diperhatikan.

Menurut (Widodo 2015: 187) motivasi adalah kekuatan yang ada dalam seseorang, yang mendorong perilakunya untuk melakukan tindakan. Besarnya intensitas kekuatan dari dalam diri seseorang untuk melakukan suatu tugas atau mencapai sasaran memperlihatkan sejauh mana tingkat motivasinya. Buchari Alma (2013: 89) menjelaskan bahwa motivasi adalah kemauan untuk berbuat sesuatu, sedangkan motif adalah kebutuhan, keinginan, dorongan atau implus.

Motivasi seseorang tergantung pada kekuatan motifnya. Motif dengan kekuatan yang sangat besarlah yang akan menentukan perilaku seseorang.

Menurut (Farida 2016: 24) Motivasi adalah hal yang menyebabkan, menyalurkan, dan mendukung perilaku manusia. Supaya mau bekerja dengan giat dan antusias mencapai hasil yang optimal. Menurut (Hasibuan dalam Sutrisno, 2017: 35) “Mengemukakan bahwa motivasi adalah perangsang keinginan dan daya penggerak kemauan bekerja seseorang karena setiap motif mempunyai tujuan tertentu yang ingin dicapai”.

Manullang (2013:153) mengemukakan Motivasi atau *motivation* berarti pemberian motif atau hal yang menimbulkan dorongan atau keadaan. Motivasi juga dapat diartikan sebagai faktor yang mendorong orang, untuk bertindak dengan cara tertentu.

Menurut (Usman, 2013: 276) Motivasi adalah dorongan yang dimiliki seseorang untuk berbuat sesuatu, sedangkan motif adalah kebutuhan (*need*), keinginan (*wish*), dorongan (*desire*) atau impuls. Motivasi merupakan dorongan yang dimiliki seorang individu yang dapat merangsang untuk dapat melakukan tindakan- tindakan atau sesuatu yang menjadi dasar atau alasan seseorang untuk berperilaku atau melakukan sesuatu. Motivasi kerja dapat diartikan sebagai dorongan yang terdapat pada diri seseorang sehingga ia terdorong untuk melakukan suatu kegiatan yang berkaitan dengan suatu pekerjaan. Motivasi seseorang dapat diperoleh dari kebutuhannya.

Menurut (Kondalkar dalam Hamali, 2016: 65), mengartikan motivasi sebagai salah satu dalam yang membakat yang disebabkan oleh kebutuhan,

keinginan, dan kemauan yang mendorong seseorang individu untuk menggunakan energi fisik dan mentalnya demi tercapainya tujuan-tujuan yang diinginkan.

Berdasarkan pendapat-pendapat tersebut, maka dapat ditarik suatu kesimpulan bahwa motivasi berkaitan erat dalam pemenuhan suatu kebutuhan serta pencapaian kebutuhan, sehingga apabila seseorang yang tidak tertarik ataupun tidak merasa menginginkan kebutuhan tersebut maka seseorang tersebut tidak akan melakukan satu hal apapun untuk pemenuhan kebutuhan tersebut. Sebaliknya jika seseorang tersebut melakukan sesuatu kegiatan untuk mencapai kebutuhan tersebut, dia akan merasa senang.

Oleh karena itu dapat dikatakan bahwa antara tujuan, perbuatan dan kebutuhan berlangsung karena adanya dorongan yang terdapat dari dalam diri maupun dari luar. Motivasi timbul karena seseorang merasa membutuhkan kebutuhan tersebut, sehingga perbuatan tersebut mengarah kepada pencapaian tujuan, apabila tujuan yang telah ditetapkan telah tercapai maka ia akan merasa puas. Perbuatan yang telah menciptakan kepuasan diri terhadap suatu kebutuhan tersebut maka ia akan cenderung mengulangi perbuatan itu kembali, sehingga perbuatan itu timbul menjadi lebih kuat dan dapat mencapai tujuan sesuai dengan apa yang diinginkan. (Hasibuan 2016: 65) menerangkan mengenai tujuan dari motivasi, yaitu sebagai berikut:

1. Meningkatkan moral dan kepuasan kerja,
2. Meningkatkan produktivitas,
3. Mempertahankan kestabilan,

4. Meningkatkan kedisiplinan,
5. Menciptakan suasana dan hubungan yang baik,
6. Meningkatkan kesejahteraan,
7. Mempertinggi rasa tanggung jawab terhadap tugas atau pekerjaannya,
8. Meningkatkan kinerja,
9. Meningkatkan loyalitas, kreativitas dan partisipasi,
10. Meningkatkan efisiensi penggunaan peralatan dan bahan.

2.1.2.1 Fungsi Motivasi

Dalam melakukan suatu kegiatan, motivasi mempunyai fungsi yang sangat penting dalam hal ini dan motivasi ini yang nantinya akan mempengaruhi kekuatan dari kegiatan tersebut. Menurut (Sardiman 2018:25), fungsi motivasi ada 3 yaitu:

1. Mendorong manusia untuk berbuat, jadi sebagai penggerak atau motor yang melepaskan energi. Motivasi dalam hal ini merupakan motor penggerak dari setiap kegiatan yang akan dikerjakan.
2. Menentukan arah perbuatan, yakni ke arah tujuan yang hendak dicapai. Dengan demikian motivasi dapat memberikan arah dan kegiatan yang harus dikerjakan sesuai dengan rumusan tujuan.
3. Menyeleksi perbuatan, yakni menentukan perbuatan-perbuatan apa yang harus dikerjakan yang serasi guna mencapai tujuan, dengan menyisihkan perbuatan-perbuatan yang tidak bermanfaat bagi tujuan tersebut.

Berdasarkan uraian diatas, dapat ditarik kesimpulan bahwa dengan adanya usaha serta didasari oleh adanya motivasi, maka akan dapat melahirkan prestasi

yang baik dan tujuan akan tercapai sesuai apa yang diinginkan oleh seseorang yang telah melakukan kegiatan tersebut. Maka motivasi memiliki fungsi sebagai pendorong seseorang untuk melakukan suatu kegiatan dan mencapai prestasi. Penumbuh kembangan motivasi wirausaha menjanjikan harapan cerah bagi terciptanya sumber daya manusia yang mandiri dalam berfikir dan bertindak, mampu menerapkan ilmu yang dipahaminya untuk kesejahteraan diri dan masyarakatnya. Adanya jiwa *entrepreneur* sangat diperlukan bagi pengembangan individu dalam mengarungi kehidupan disamping secara lebih luas lagi yaitu untuk mengembangkan kemandirian bangsa.

2.1.3 Pedagang

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia pedagang adalah seseorang yang pekerjaannya adalah berdagang. Sedangkan menurut kamus ekonomi pedagang adalah seseorang atau lembaga yang membeli dan menjual barang kembali tanpa mengubah bentuk dan tanggung jawab sendiri dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan.

Pengertian pedagang secara etimologi adalah orang yang berdagang atau bisa disebut juga saudagar. Pedagang ialah orang yang melakukan perdagangan, memperjual belikan produk atau barang yang tidak diproduksi sendiri untuk memperoleh keuntungan. Pedagang adalah mereka yang melakukan perbuatan perniagaan sebagai pekerjaannya sehari-hari. Perbuatan perniagaan pada umumnya merupakan perbuatan pembelian barang untuk dijual lagi. Pedagang dapat dikategorikan menjadi:

1. Pedagang Menengah/ Agen /Grosir adalah pedagang yang membeli atau

mendapatkan barang dagangannya dari distributor atau agen tunggal yang biasanya akan diberi daerah kekuasaan penjualan/ pedagang tertentu yang lebih kecil dari daerah kekuasaan distributor.

2. Pedagang Eceran atau Pengecer adalah pedagang yang menjual barang yang dijual langsung ke tangan pemakai akhir atau konsumen dengan jumlah satuan atau eceran.

2.1.4 Wirausaha (*Entrepreneur*)

Secara etimologi kata wirausaha adalah berasal dari kata “wira” dan “usaha”. “Wira” berarti pejuang, pahlawan, manusia unggul, teladan, berbudi luhur, gagah berani dan berwatak agung. Kata “wira” juga digunakan dalam kata “perwira”. Sedangkan “usaha” berarti “perbuatan untuk mencapai sebuah tujuan”. Jadi, secara etimologi, wirausaha adalah pejuang atau pahlawan yang melakukan perbuatan untuk mencapai sebuah tujuan.

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), pengertian wirausaha sama dengan wiraswasta, yaitu orang yang pandai atau berbakat mengenali produk baru, menentukan cara produksi baru, menyusun operasi untuk pengadaan produk baru, memasarkannya, serta mengatur permodalan operasinya.

Menurut (Saiman 2017:43-44) seseorang dinyatakan sebagai wirausaha adalah sebagai berikut:

1. Orang yang memulai atau mengoperasikan sebuah usaha/ bisnis.
2. Para individu yang menemukan kebutuhan pasar dan membangun perusahaan baru yang dapat memenuhi kebutuhan pasar tersebut.
3. Orang-orang yang berani mengambil risiko (*risk taker*) yang mampu

memberikan daya dorong bagi perubahan, inovasi, dan kemajuan.

Pengertian wirausaha secara umum adalah seorang yang berani berusaha secara mandiri dengan mengerahkan segala sumber daya dan upaya meliputi kepandaian mengenali produk baru, menentukan cara produksi baru, menyusun operasi untuk menciptakan sebuah peluang usaha, pengadaan produk baru, memasarkannya, serta mengatur permodalan operasinya untuk menghasilkan sesuatu yang bernilai lebih tinggi, dengan segala resiko yang akan dihadapinya.

Dalam prosesnya, wirausahawan mengkombinasikan faktor-faktor produksi seperti sumber daya alam, tenaga kerja, material dan peralatan lainnya, serta melakukan sebuah proses yang disebut *creative destruction* (pengrusakan yang kreatif) untuk menghasilkan suatu nilai tambah (*added value*) guna menghasilkan nilai yang lebih tinggi, sehingga inti dari keterampilan wirausaha adalah kreativitas (*the core of entrepreneurial skill is creativity*).

Maka dari itulah, wirausaha adalah pelaku utama dalam pembangunan ekonomi yang fungsinya untuk melakukan inovasi atau kombinasi yang baru untuk sebuah inovasi hingga melakukan perbaikan produksi lainnya. Juga memiliki dorongan kekuatan dari dalam diri untuk memperoleh suatu tujuan, serta suka menampilkan kebebasan dirinya di luar kekuasaan dari orang lain.

2.1.4.1 Ciri-ciri Wirausaha

Sukses tidaknya seorang wirausaha dalam mengelola bisnis atau usahanya tidak hanya dipengaruhi oleh faktor banyaknya modal yang dimiliki, dan fasilitas atau koneksi atau kedekatan dengan sumbu kekuasaan yang dapat dinikmati. Akan tetapi yang lebih menonjol adalah karena adanya bisnis atau usahanya dapat

dikelola orang yang memiliki ciri-ciri yang berjiwa *entrepreneur* dan tahu tentang apa, mengapa, dan bagaimana bisnis itu harus berjalan dan dikelolanya.

Beberapa ciri-ciri sikap wirausaha yang sukses menurut (Suryana 2013:27) diantaranya sebagai berikut :

1. Komitmen dan tekad yang kuat.
2. Bertanggung jawab.
3. Berobsesi untuk mencari peluang.
4. Toleransi Terhadap Risiko dan Ketidakpastian.
5. Percaya Diri.
6. Kreatif dan Fleksibel.
7. Selalu Menginginkan Umpan Balik Yang Segera.
8. Memiliki Tingkat Energi Yang Tinggi.
9. Dorongan Selalu Unggul.
10. Berorientasi Ke Masa Depan.
11. Selalu Belajar Dari Kegagalan.
12. Memiliki Kemampuan Dalam Kepemimpinan.

2.1.5 Motivasi Wirausaha

Minat berwirausaha merupakan pemusatan perhatian pada wirausaha karena adanya rasa suka dan disertai keinginan mempelajari, mengetahui dan membuktikan lebih lanjut terhadap wirausaha. Minat berwirausaha muncul karena adanya pengetahuan dan informasi mengenai kewirausahaan yang kemudian dilanjutkan untuk berpartisipasi secara langsung dalam rangka mencari

pengalaman dan akhirnya timbul keinginan untuk memperhatikan pengalaman yang telah didapatkan tersebut. Serta mempunyai perasaan senang dan mempunyai keinginan untuk terlibat dalam kegiatan pengambilan resiko, untuk menjalankan bisnis atau usaha sendiri dengan memanfaatkan peluang-peluang bisnis yang ada, dan menciptakan bisnis baru dengan pendekatan inovatif.

Minat berwirausaha tidak dimiliki dengan begitu saja, melainkan dapat dipupuk dan dikembangkan. (Galih Noviantoro 2017: 30) mengatakan bahwa motivasi berwirausaha merupakan suatu dorongan yang timbul dari diri seseorang untuk mengambil atau melakukan kegiatan yang berkaitan dengan bidang kewirausahaan. Sedangkan menurut (Saepudin 2014: 28) motivasi berwirausaha adalah keseluruhan daya penggerak baik yang berasal dari dalam diri individu maupun dari luar individu yang menimbulkan dorongan untuk memulai bisnis sendiri yang akhirnya dapat menumbuhkan kerjasama antara orang lain dengan yang lainnya.

Menurut (Yunita Widyaning Astiti 2014: 20) motivasi berwirausaha adalah dorongan kuat dalam diri seseorang untuk memulai mengaktualisasi potensi diri dalam berfikir kreatif dan inovatif untuk menciptakan produk baru dan bernilai tambah guna kepentingan bersama. (Sisilia & Uswaturrasul, 2015:44) mendefinisikan motivasi berwirausaha sebagai sesuatu yang melatarbelakangi atau mendorong seseorang melakukan aktivitas dan memberi energi yang mengarah pada pencapaian kebutuhan, memberi kepuasan ataupun mengurangi ketidakseimbangan dengan membuka suatu usaha atau bisnis.

Berdasarkan pendapat tersebut maka dapat disimpulkan bahwa motivasi

berwirausaha merupakan suatu dorongan dalam diri seseorang untuk melakukan bisnis dengan menggunakan potensi yang ada pada dirinya agar tujuan dan harapannya dapat tercapai.

Motivasi berwirausaha dapat muncul atas dorongan dari guru sekolah bisa datang dari teman sepergaulan, lingkungan keluarga, sahabat dimana mereka dapat berdiskusi tentang ide wirausaha masalah yang terjadi dan cara-cara mengatasi masalah. Pendidikan formal dan pengalaman bisnis kecil-kecilan yang dimiliki oleh seseorang dapat menjadi potensi utama untuk menjadi wirausaha yang berhasil. Seseorang yang termotivasi untuk berwirausaha akan dipengaruhi motif berprestasi, yaitu saat nilai sosial yang menekankan pada hasrat untuk pencapaian yang terbaik guna mencapai kepuasan secara pribadi, dengan faktor dasar adalah adanya kebutuhan yang harus dipenuhi adalah hal yang sangat manusiawi bila seseorang perlu memenuhi kebutuhan yang ia perlukan.

Diungkapkan oleh Suryana dalam Adhe Octavionica (2016) ada empat alasan sehingga seseorang termotivasi untuk berwirausaha, yaitu : alasan keuangan, alasan sosial, alasan pelayanan dan alasan pemenuhan diri. Berdasarkan alasan-alasan seseorang termotivasi untuk berwirausaha di atas, peneliti akan menjelaskan alasan-alasan sebagai berikut:

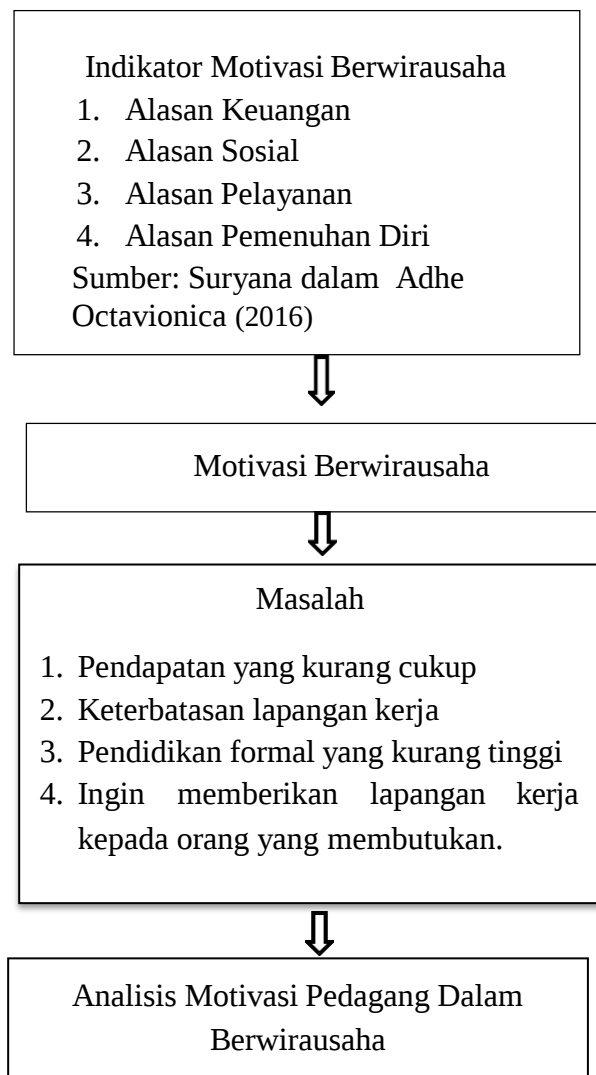
1. Alasan keuangan, yaitu mencari nafkah, untuk menjadi kaya, untuk mencari pendapatan tambahan, sebagai jaminan stabilitas keuangan.
2. Alasan sosial, yaitu memperoleh gengsi atau status, untuk dapat dikenal dan dihormati, untuk menjadi contoh bagi orang lain, agar dapat bertemu banyak orang.

3. Alasan pelayanan, yaitu memberi pekerjaan kepada masyarakat, untuk membantu ekonomi masyarakat, demi masa depan keluarga.
4. Alasan pemenuhan diri, yaitu menjadi mandiri, untuk mencapai sesuatu yang diinginkan, untuk menghindari ketergantungan pada orang lain, untuk menjadilebih produktif dan menggunakan kemampuan pribadi.

Alasan berwirausaha yang diungkapkan oleh Suryana dalam Adhe Octavionica (2016) ialah kemungkinan-kemungkinan yang memotivasi seseorang untuk menjadi seseorang berwirausaha.

2.2 Kerangka Pemikiran

Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran



Sumber : Hasil Olahan Penelitian 2022

2.3 Penelitian Terdahulu

Dalam penelitian ini kita perlu melakukan peninjauan beberapa penelitian yang pernah dilakukan sebelumnya untuk mendapatkan referensi yang perlu dan sesuai dengan penelitian ini. Berikut beberapa uraian penelitian terdahulu yang digunakan sebagai acuan penelitian ini adalah:

Penelitian Nasional

1. Penelitian Koo, Yenni Yuliana Wijaya, dengan judul skripsi “Identifikasi Motivasi Wirausaha Dalam Menjalankan Usaha Mikro Kecil Menurut Teori Mc. Clelland (Studi Kasus Pada Rumah Makan di Perumahan 32 Genuk Indah Semarang)”, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Prodi Manajemen, Universitas Katolik Soegijapranata Semarang, Tahun 2016. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi motivasi wirausaha dalam menjalankan usaha mikro kecil berupa rumah makan di Perumahan Genuk Indah Semarang berdasarkan teori Mc. Clelland yang meliputi kebutuhan akan prestasi, kebutuhan akan kekuasaan, kebutuhan akan *afiliasi*. Penelitian ini mengambil 5 responden yaitu pemilik rumah makan dengan teknik sampling purposive. Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan kuesioner dan wawancara. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif. Berdasarkan hasil penelitian, maka dapat diketahui motivasi wirausaha dalam menjalankan usaha mikro dan kecil pada rumah makan di Perumahan Genuk Indah, tergolong tinggi pada setiap kebutuhan. Kebutuhan yang paling tinggi adalah kebutuhan akan afiliasi dengan skor 20,2. Kemudian di posisi kedua adalah kebutuhan akan kekuasaan dngan skor 19,6. Pada posisi ketiga atau

terakhir adalah kebutuhan akan prestasi dengan skor 18,7.

2. Penelitian Loviana L Marpaung, dengan judul skripsi “Analisis Faktor Motivasi Berwirausaha Administrasi Bisnis Angkatan 2013 Universitas Telkom Fakultas Komunikasi dan Bisnis Prodi Administrasi Bisnis”, Universitas Telkom, 2013. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apa yang menjadi indikator : (1) Faktor-faktor yang memotivasi mahasiswa administrasi bisnis angkatan 2013 Universitas Telkom untuk berwirausaha ; (2) faktor dominan yang memotivasi mahasiswa administrasi bisnis angkatan 2013 Universitas Telkom untuk berwirausaha. Populasi pada penelitian ini adalah mahasiswa administrasi bisnis 2013 yang memiliki usaha. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif. Pengumpulan sampel dilakukan dengan menyebarkan kuesioner, menggunakan metode *probability* sampling dengan teknik *convenience* sampling kepada 65 wirausahawan muda yang memiliki bisnis atau usaha. Penelitian ini menggunakan teknik analisis faktor untuk mencari faktor-faktor yang memotivasi berwirausaha. Hasil penelitian ini menunjukkan terbentuk 1 faktor berwirausaha mahasiswa yang meliputi 5 sub faktor yaitu faktor kebebasan, faktor impian personal, faktor laba, dan faktor motivasi berwirausaha dengan sub faktor dominan adalah faktor kebebasan.
3. Penelitian Saputra, Ilham dengan judul “ Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Motivasi Wanita Dalam Berwirausaha Di Usaha Mikro Kecil Menengah Kota Jambi. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang memotivasi wanita berwirausaha. Populasi dalam penelitian ini adalah

wirausaha wanita kategori usaha mikro di Kota Jambi dengan responden sebanyak 100 orang. Pengumpulan sampel dilakukan dengan menyebarkan kuesioner dengan teknik *purposive* sampling kepada 100 wirausaha wanita yang telah memiliki usaha kategori usaha mikro. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan metode kuantitatif. Penelitian ini menggunakan teknik analisis faktor untuk mencari faktor-faktor yang memotivasi wanita berwirausaha. Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa terdapat lima faktor yang terbentuk dalam memotivasi wanita berwirausaha khususnya pada wirausaha wanita kategori usaha mikro di Kota Jambi adalah faktor keluarga, faktor pengembangan diri, faktor kebutuhan berprestasi, faktor pengangguran dan faktor penggunaan dana tak terpakai.

Penelitian Internasional

1. Penelitian Pardede, Meilina R dengan judul skripsi “Analisis Motivasi Berwirausaha Pedagang Pasar Kaget Berastagi. Fakultas Ekonomi Prodi Manajemen, Universitas Quality Medan, Tahun 2019. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana motivasi berwirausaha yang ada pada pedagang Pasar Kaget Berastagi. Pengumpulan data dilakukan dengan cara menyebarkan kuesioner kepada responden. Populasi dalam penelitian ini adalah semua para pedagang yang ada di Pasar Kaget Berastagi. Pedagang yang diteliti sebanyak 72 Pedagang. Metode yang dipakai dalam penelitian ini yaitu metode Kualitatif dan Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah Teknik Analisis Deskriptif dan penelitian ini menggunakan empat (4) indikator yaitu : 1). Alasan keuangan, 2). Alasan sosial, 3). Alasan pelayanan, 4). Alasan memenuhi diri.

2. Penelitian Rahmadi, Afif Nur dengan judul Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Berwirausaha Pada Mahasiswa Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Uniiversitas Kadiri. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui minat berwirausaha dan faktor-faktor yang mempengaruhi minat berwirausaha pada mahasiswa Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Kadiri. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kuantitatif. Populasi penelitian ini diambil dari mahasiswa Prodi Manajemen dengan sampel penelitian sebanyak 74 mahasiswa. Teknik penentuan sampel yang digunakan adalah *Purposive Sampling*. Teknik analisis data yang digunakan menggunakan SEM (*Structural Equation Model*) dimana alat yang dggunakan untuk mengembangkan model memakai *Smart PLS3*. Sedangkan untuk mencari faktor yang memengaruhi minat berwirausaha menggunakan analisis faktor yang disebut *Exploratory Factor Analysis*. Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan dapat ditarik kesimpulan bahwa minat berwirausaha mahasiswa prodi Manajemen Fakultas Ekoonomi Universitas Kadiri sangat tinggi dan dari hasil uji statistik dari beberapa faktor yang mempengaruhi minat berwirausaha mahasiswa pada mahasiswa adalah faktor inovasi dan kreatifitas serta lingkungan teknologi.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Metode Penelitian

Metode penelitian pada dasarnya merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dan tujuan serta kegunaan pada aspek yang dikaji dan diteliti. Berdasarkan hal tersebut, terdapat empat kunci yang perlu diperhatikan yaitu: cara ilmiah, data, tujuan, dan kegunaan dalam buku (Sugiyono, 2016). Cara ilmiah berarti setiap kegiatan- kegiatan penelitian ini didasarkan pada ciri-ciri keilmuan sebagai berikut, yaitu: rasional, empiris dan sistematis.

Rasional berarti kegiatan penelitian ini dilakukan dengan cara-cara yang masuk akal, sehingga terjangkau oleh penalaran manusia. Empiris berarti cara-cara yang dilakukan itu dapat diamati oleh indera manusia, sehingga orang lain dapat mengamati dan mengetahui cara-cara yang digunakan. Sistematis artinya, proses yang digunakan pada penelitian itu menggunakan langkah-langkah tertentu yang bersifat logis. Metode penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah metode deskriptif.

3.2 Jenis Penelitian

Berdasarkan sumber data, jenis penelitian dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif yang bersifat deskriptif. Jadi prosedur penelitian ini, akan menghasilkan data deskriptif, berupa kata-kata tertulis dari responden. Penelitian deskriptif kualitatif bertujuan untuk mendeskripsikan suatu keadaan atau

fenomena-fenomena secara apa adanya. Penelitian deskriptif didefinisikan sebagai suatu prosedur penelitian yang menghasilkan data berupa kata-kata tertulis lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati. Sedangkan penelitian kualitatif adalah metode analisis dengan melakukan kata-kata terhadap data-data yang bersifat pembuktian dari masalah.

3.3 Jenis Data

Menurut (Sujarweni, 2015) dalam penelitian ini menggunakan sumber data primer dan sumber data sekunder. Jenis-jenis dan sumber data menurut cara memperolehnya, antara lain:

3.3.1 Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh dari responden melalui kuesioner, kelompok fokes, dan panel atau juga data hasil wawancara peneliti dengan narasumber. Data yang diperoleh dari data primer ini harus diolah lagi. Sumber data yang memberikan data kepada pengumpulan data. Data primer dikumpulkan secara langsung dari responden dengan menggunakan teknik wawancara (*interview guide*) dan pengamatan (*observasi*).

3.3.2 Data Sekunder

Data sekunder data yang didapat dari catatan, buku dan majalah berupa laporan keuangan publikasi perusahaan, laporan, pemerintah, artikel, buku-buku sebagai teori, majalah dan lain sebagainya. Data yang diperoleh dari data sekunder ini tidak perlu diolah lagi. Sumber data yang tidak langsung memberikan data pada pengumpulan data. Data sekunder yaitu data yang

diperoleh melalui beberapa sumber informasi diantaranya sebagai seperti dokumen dan data-data yang diperoleh dari para pedagang Rimba Jaya Tanjungpinang.

3.4 Teknik Pengumpulan Data

Dalam buku (Sugiyono, 2015) teknik pengumpulan data merupakan langkah awal yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian ini adalah mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan maka penelitian tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan. Sumber data yang paling umum digunakan adalah wawancara, observasi dan dokumentasi. Teknik pengumpulan data tersebut dapat diuraikan sebagai berikut:

3.4.1 Wawancara (*interview*)

(Sugiyono, 2016) menjelaskan bahwa wawancara digunakan apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang akan diteliti, dan juga apabila ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit atau kecil.

Jenis wawancara untuk pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini berupa wawancara terstruktur yang dilakukan secara bebas dan tidak menggunakan pedoman wawancara yang tersusun secara sistematis maupun lengkap. Adapun pedoman wawancara yang digunakan hanya berupa garis-garis besar permasalahan yang akan dinyatakan, pertanyaan diajukan kepada para pedagang usaha yang berada di Rimba Jaya Tanjungpinang.

3.4.2 Observasi

(Sugiyono, 2016) mengatakan teknik pengumpulan data dengan observasi digunakan bila peneliti berkenan dengan perilaku manusia, proses kerja gejala-gejala alam dan bila responden yang diamati tidak terlalu besar. Observasi yang digunakan oleh peneliti yaitu observasi non partisipan dan terstruktur. Yang dimaksud observasi nonpartisipan dalam bukunya (Sugiyono, 2016) adalah penelitian yang tidak terlibat hanya sebagai pengamat *independent* dan terstruktur yaitu telah dirancang secara sistematis, tentang apa yang akan diamati, kapan dan dimana tempatnya. Penelitian yang dilakukan disini ialah mengamati pedagang yang ada pada Rimba Jaya Tanjungpinang.

3.4.3 Dokumentasi

(Sugiyono, 2015) mengatakan bahwa dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar dan karya-karya monumental dari seseorang. Apapun dokumen yang didapat pada penelitian ini secara langsung adalah gambaran pedagang yang berjualan di Rimba Jaya dan berupa catatan jumlah stand yang ada di Rimba Jaya.

3.4.4 Penelitian Kepustakaan

Dimana peneliti memperoleh data dengan cara membaca dan mempelajari buku-buku yang ada kaitannya dengan apa yang ingin diteliti. Peneliti ini dilakukan berdasarkan atas karya tulis, termasuk penelitian yang baik yang telah dipublikasikan maupun yang belum dipublikasikan. Dengan melakukan penelitian kepustakaan membuat peneliti mendapatkan informasi yang lebih jelas dari teori-teori.

3.5 Populasi dan Sampel

3.5.1 Populasi

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas: obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya, dalam buku (Sugiyono, 2016). Dimana populasi pada objek penelitian ini ialah berjumlah 36 orang.

3.5.2 Sampel

Dalam buku (Sugiyono, 2016) Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Bila populasi besar, dan penelitian tidak mungkin mempelajari semua yang ada pada populasi, misalnya karena keterbatasan dana, tenaga dan waktu, maka peneliti dapat menggunakan sampel yang diambil dari populasi itu. Apa yang dipelajari dari sampel kesimpulannya akan dapat diberlakukan untuk populasi. Untuk itu sampel diambil dari populasi harus betul- betul *representative* (mewakili). Sampel pada penelitian ini berjumlah 8 (delapan) orang, dimana terdiri dari, pedagang minuman, makanan dan pedagang aksesoris.

TABEL 3.1 KERANGKA SAMPEL

No	Inisial	Jenis Usaha	Alamat	Waktu mulai usaha
1.	S	Usaha minuman	Jl Gudang Minyak (Rimba Jaya)	2017
2.	J	Usaha makanan	Jl Gudang Minyak (Rimba Jaya)	2017
3.	I	Usaha makanan	Jl Gudang Minyak (Rimba Jaya)	2018
4.	D	Usaha makanan	Jl Gudang Minyak (Rimba Jaya)	2017
5.	A	Usaha makanan	Jl Gudang Minyak (Rimba Jaya)	2019
6.	C	Usaha makanan	Jl Gudang Minyak (Rimba Jaya)	2018
7.	K	Usaha minuman	Jl Gudang Minyak (Rimba Jaya)	2019
8.	A	Usaha aksesoris	Jl Gudang Minyak (Rimba Jaya)	2018

3.6 Definisi Operasional Variabel

Dalam buku (Sugiyono, 2016) Definisi operasional adalah aspek penelitian yang memberikan informasi kepada kita tentang bagaimana caranya mengukur variabel. Definisi operasional adalah semacam petunjuk kepada kita tentang bagaimana caranya mengukur suatu variabel. Definisi operasional

merupakan informasi ilmiah yang sangat membantu penelitian lain yang ingin melakukan penelitian dengan menggunakan variabel yang sama. Karena berdasarkan informasi itu, ia akan mengetahui bagaimana caranya melakukan pengukuran terhadap variabel yang dibangun berdasarkan konsep yang sama. Dengan demikian ia dapat menentukan apakah tetap menggunakan prosedur pengukuran yang sama atau diperlukan pengukuran yang baru.

TABEL 3.2
DEFINISI OPERASIONAL VARIABEL

Variabel	Definisi	Indikator	Pengukuran
Motivasi Berwirausaha (Sumber:Suryana dalam Adhe Octavionica (2016)).	Motivasi berwirausaha adalah keadaan yang mendorong, menggerakkan dan mengarahkan keinginan individu untuk melakukan kegiatan kewirausahaan, dengan cara mandiri, percaya pada diri sendiri, berorientasi ke masa depan, berani mengambil resiko, kreatif dan menilai tinggi hasrat inovasi.	1. Alasan Keuangan 2. Alasan Sosial 3. Alasan Pelayanan 4. Alasan Pemenuhan diri. (Sumber : Suryana dalam Adhe Octavionica (2016)).	Wawancara

3.7 Teknik Pengolahan Data

Kegiatan yang cukup penting dalam proses keseluruhan penelitian adalah pengolahan data. Dengan pengolahan data diketahui tentang makna dari data yang berhasil dikumpulkan, dengan demikian hasil penelitian akan segera diketahui. Adapun pengolahan data model analisis Miles dan Huberman dalam buku (Sugiyono, 2016) sebagai berikut:

1. Reduksi Data

Data yang diperoleh dari lapangan jumlahnya cukup banyak, untuk itu maka perlu dicatat secara teliti dan rinci. Seperti telah dikemukakan, semakin banyak, kompleks dan rumit. Untuk itu perlu segera dilakukan analisis data melalui reduksi data. Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang terpenting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya jika diperlukan. Data yang di reduksi adalah wawancara, Pedagang Minuman, Pedagang Makanan, dan Pedagang Aksesoris yang berada di Rimba Jaya Tanjungpinang.

2. Penyajian Data

Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antara kategori, *flowchart* dan sejenisnya. Miles dan Huberman (Sugiyono, 2016) mengatakan yang paling sering digunakan dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif. Dengan *mendisplaykan* data, maka akan memudahkan untuk memahami apa yang

terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami tersebut.

3. Penarikan Kesimpulan

Langkah ketiga dalam analisis data kualitatif menurut Miles dan Huberman dalam (Sugiyono, 2016) adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak di temukan bukti-bukti yang kuat mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal, didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang dapat dipercaya.

Dengan demikian kesimpulan dalam penelitian kualitatif mungkin dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal, tetapi mungkin juga tidak, karena seperti telah dikemukakan bahwa masalah dan rumusan masalah dalam penelitian kualitatif masih bersifat sementara dan akan berkembang setelah peneliti berada di lapangan. Setelah menarik kesimpulan peneliti dapat merangkum hal penting yang ada pada penelitian ini.

3.8 Teknik Analisis Data

Dalam buku (Sugiyono, 2015) analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil observasi, wawancara, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data kedalam kategori, menjabarkan kedalam unit-unit, menyusun kedalam pola, memilih mana yang

penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain.

3.8.1 Uji Kredibilitas

Dalam buku (Sugiyono, 2016) ada banyak macam cara pengujian kredibilitas data atau kepercayaan terhadap data hasil penelitian kualitatif. Pada penelitian ini peneliti mengambil 1 cara untuk menguji keabsahan data penelitian yaitu dengan cara triangulasi.

3.8.2 Triangulasi

Triangulasi dalam pengujian kredibilitas ini diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara, dan berbagai waktu. Dengan demikian terdapat triangulasi sumber, triangulasi teknik pengumpulan data, dan waktu. Pada uji triangulasi ini peneliti mengambil 1 (satu) cara triangulasi yaitu triangulasi sumber data. Dalam buku (Sugiyono, 2015) triangulasi sumber adalah untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber, sebagai contoh, menguji kredibilitas tentang motivasi wirausaha, maka pengumpulan data dan penguji data yang diperoleh dilakukan ke para pedagang yang terlibat dalam penelitian.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustina, Tri Siwi. (2015). *Kewirausahaan Teori dan Penerapan pada Wirausaha dan UKM di Indonesia*, Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Arikunto, Suharsimi. (2015). *Prosedur Penelitian, Suatu Pendekatan Praktik*, Jakarta : Rineka Cipta.
- Group. Winardi, J. (2012). *Motivasi dan Pemotivasian Dalam Manajemen*. Jakarta : PT Raja Grafindo Persada.
- Hamali. (2016). *PEMAHAMAN MANAJEMAN SUMBER DAYA MANUSIA* (ke-3). CAPS.
- Handoko. (2014). *Manajemen Personalia & Sumberdaya Manusia* (ke-2). BPFE-Yogyakarta.
- Hartatik, Indah Puji (2014). *Buku Praktis Mengembangkan SDM* (ke-1). laksana.
- Hartatik, Indah Puji (2019). *Buku Praktis Mengembangkan SDM*. Jogjakarta: Laksana
- Mangkunegara. (2013). *Manajemen Sumber Daya Manusia Perusahaan*. Remaja Rosdakarya.
- Mangkunegara. (2017). *Manajemen Sumber Daya Manusia Perusahaan* (ke-14). PT. Remaja Rosdakarya.
- Moleong, Lexy J. 2012. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Saiman, Leonardus. (2017). *Kewirausahaan dan Teori, Praktik, dan Kasus-Kasus*, Jakarta : PT Bumi Aksara.
- Salemba Empat. Suryana. (2015). *Kewirausahaan Pedoman Praktis Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta : Salemba Empat.
- Siagian, Sondang P. (2015). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta : PT Bumi Aksara.
- Subarsono. 2009. *Analisis Kebijakan Publik*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Sugiyono. (2015). *Metode Penelitian Manajemen Pendekatan : Kuantitatif, Kualitatif, Kombinasi (Mixed Methods), Penelitian Tindakan (Action Research), Penelitian Evaluasi*. Alfabeta.

- Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* ((23rd ed)). Alfabeta.
- Sujarweni, W. (2015). *Metodologi Penelitian Bisnis dan Ekonomi* (ke-1). Pustaka baru press.
- Sutrisno. (2017). *Manajemen Sumber Daya Manusia* (ke-1). Kencana Prenada Media Group.
- Suryana. (2013). *Kewirausahaan Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta :
- Sutrisno, Edy, (2016). *Manajemen Sumber Daya manusia*. Jakarta : Prenada media
- Syukur, Amin. 2000. *Pengantar Studi Islami*. Jakarta: Duta Grafika.
- Usman, Husaini, and Purnomo Setiady Akbar. 2006. *Metodologi Penelitian Sosial*. Jakarta: Bumi Aksara.

CURRICULUM VITAE



Nama : Manisa Sahara

Jenis Kelamin : Perempuan

Tempat Tanggal Lahir : Tanjungpinang, 23 Oktober 1999

Status : Belum Menikah

Agama : Islam

Email : manisasahar202@gmail.com

Alamat : Jalan Tugu Pahlawan

Pekerjaan : Mahasiswa

Pendidikan : - SD Negeri 06 Batang Gasan Sumatra Barat
- SMP Negeri 8 Tanjungpinang
- SMA Negeri 1 Siantan Anambas