

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1. Landasan Teori

2.1.1. Pengertian Manajemen

2.1.1.1. Manajemen Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia dalam sebuah bisnis memiliki peran yang sangat penting. Dalam segala aktivitas dalam suatu bisnis memerlukan adanya sumber daya manusia. Aktivitas seperti pengelolaan, perencanaan dan pengorganisasian, dari proses produksi sampai tahap penjualan produk, tidak terlepas dari campur tangan manusia. Sumber daya manusia dalam suatu bisnis dalam hal ini adalah tenaga kerja, merupakan asset paling penting yang harus diperhatikan keefektifannya dalam segala bisnis. Sumber daya manusia yang baik dalam suatu bisnis bergantung kepada kompetensi pelaku usaha dalam mengelola perusahaannya dan menyaring tenaga kerja dalam bisnisnya berdasarkan kriteria-kriteria tertentu.

Menurut Daryanto dan Bintoro (2017:15) menyatakan bahwa manajemen sumber daya manusia adalah suatu ilmu atau cara bagaimana mengatur hubungan dan peranan sumber daya manusia yang dimiliki oleh individu secara efisien dan efektif serta dapat digunakan secara maksimal sehingga tercapai tujuan bersama perusahaan, karyawan, dan masyarakat menjadi maksimal. Sedangkan menurut Hasibuan (2017) manajemen sumber daya manusia adalah ilmu dan seni yang mengatur hubungan dan peranan tenaga kerja agar aktif dan efisien membantu terwujudnya tujuan perusahaan, karyawan, dan masyarakat.

Berdasarkan pengertian-pengertian tersebut penulis mengambil kesimpulan bahwa manajemen sumber daya manusia adalah suatu ilmu yang mengatur hubungan dan peranan tenaga kerja dalam suatu bisnis yang dimiliki oleh suatu bisnis secara efisien dan efektif untuk mencapai tujuan bisnis.

2.1.1.2. Fungsi Manajemen Sumber Daya Manusia

Menurut Bintoro dan Daryanto (2017:20) dalam mengelola sumber daya manusia yang tersistem dalam suatu bisnis, manajemen sumber daya manusia dalam suatu bisnis dapat diklasifikasikan ke dalam beberapa fungsi, yaitu:

Berdasarkan fungsi manajerial:

1. Planning

Planning atau perencanaan merupakan fungsi penetapan program-program pengelolaan sumber daya manusia yang akan membantu pencapaian tujuan perusahaan.

2. Organizing

Organizing atau pengoorganisasian merupakan fungsi penyusunan dan pembentukan suatu organisasi dengan mendesain struktur dan hubungan antar para pekerja dan tugas-tugas yang harus dikerjakan, termasuk menetapkan pembagian tugas, wewenang, dan tanggung-jawab.

3. Directing

Directing atau pengarahan merupakan fungsi pemberian dorongan pada para pekerja agar dapat dan mampu bekerja secara efektif dan efisien sesuai tujuan yang telah direncanakan.

4. Controlling

Controlling atau pengendalian merupakan fungsi pengukuran, pengawasan, dan pengendalian terhadap kegiatan-kegiatan yang dilakukan untuk mengetahui sejauh mana rencana yang telah ditetapkan, khususnya di bidang tenaga kerja telah dicapai.

Berdasarkan fungsi operasional:

1. Pengadaan

Pengadaan merupakan fungsi yang meliputi perencanaan sumber daya manusia, perekrutan, seleksi, penempatan, dan orientasi karyawan, perencanaan mutu dan jumlah karyawan. Sedangkan perekrutan, seleksi dan penempatan berkaitan dengan penarikan, pemilihan, penyusunan dan evaluasi formulir lamaran kerja, tes psikologi dan wawancara.

2. Pengembangan

Pengembangan merupakan fungsi yang bertujuan untuk meningkatkan keterampilan, pengetahuan dan sikap karyawan agar dapat melaksanakan tugas dengan baik. Kegiatan ini menjadi semakin penting dengan berkembangnya dan semakin kompleksnya tugas-tugas manajer.

3. Kompensasi

Kompensasi dapat diartikan sebagai pemberian penghargaan yang adil dan layak kepada karyawan sebagai balas jasa kerja mereka. Pemberian kompensasi merupakan tugas yang paling kompleks dan juga merupakan salah satu aspek yang paling berarti bagi karyawan maupun organisasi.

4. Integrasi

Integrasi dalam artian ini meliputi usaha-usaha untuk menyelaraskan kepentingan individu karyawan, organisasi dan masyarakat. Usaha itu kita perlu memahami sikap dan perasaan karyawan untuk dipertimbangkan dalam pengambilan keputusan.

5. Pemeliharaan

Fungsi pemeliharaan dalam hal ini tidak hanya mengenai usaha untuk mencegah kehilangan karyawan-karyawan tetapi dimaksud untuk memelihara sikap Kerjasama dan kemampuan bekerja karyawan tersebut.

6. Pemutusan hubungan kerja

Fungsi ini memiliki arti sebagai tindakan memutuskan hubungan kerja dan mengembalikannya kepada masyarakat. Proses pemutusan hubungan kerja yang utama adalah pension, pemberhentian dan pemecatan.

2.1.1.3. Tujuan Manajemen Sumber Daya Manusia

Menurut Kasmir (2016:7) tujuan manajemen sumber daya manusia tidak hanya diperlukan untuk memberikan gambaran tujuan dari manajemen puncak, tetapi juga merupakan penyeimbang tantangan-tantangan yang dihadapi oleh organisasi yang meliputi fungsi-fungsi manajemen sumber daya manusia, masyarakat, dan karyawan yang dipengaruhi oleh tantangan-tantangan tersebut. Kegagalan dalam menetapkan tujuan dapat membahayakan kinerja perusahaan,

tingkat laba, dan bahkan kelangsungan hidup organisasi. Tujuan-tujuan manajemen sumber daya manusia menurut Kasmir (2016:7) terdiri dari empat tujuan, yaitu:

1. Tujuan Organisasional

Tujuan organisasional adalah sasaran formal yang dibuat untuk membantu organisasi dalam mencapai tujuannya. Tujuan ini ditujukan untuk dapat mengenali keberadaan manajemen sumber daya manusia dalam memberikan kontribusi pada pencapaian efektifitas organisasi. Walaupun secara formal suatu departemen sumber daya manusia diciptakan untuk dapat membantu para manajer, namun demikian para manajer dapat membantu para manajer lainnya untuk tetap bertanggung jawab terhadap kinerja karyawannya. Keberadaan departemen sumber daya manusia adalah membantu para manajer dalam mencapai tujuan-tujuan organisasi. Departemen sumber daya manusia membantu para manajer dalam menangani hal-hal yang berhubungan dengan sumber daya manusia.

2. Tujuan Fungsional

Tujuan fungsional adalah tujuan dalam mempertahankan kontribusi departemen sumber daya manusia pada tingkat yang sesuai dengan kebutuhan organisasi. Sumber daya manusia menjadi tidak berharga jika manajemen sumber daya manusia memiliki kriteria yang lebih rendah dari tingkat kebutuhan organisasi.

3. Tujuan Sosial

Tujuan social adalah tujuan organisasi dalam bertanggung jawab secara sosial, dalam hal kebutuhan dan tantangan-tantangan yang timbul dari masyarakat. Tujuan ini ditujukan untuk secara etis dan sosial merespon terhadap hal kebutuhan dan tantangan-tantangan tersebut melalui tindakan meminimasi dampak negative terhadap organisasi. Kegagalan suatu organisasi dalam menggunakan sumber dayanya bagi keuntungan masyarakat dapat menyebabkan hambatan-hambatan bagi organisasi.

4. Tujuan Personal

Tujuan personal adalah tujuan organisasi dalam membantu karyawan, pegawai, atau tenaga kerjanya dalam mencapai tujuan-tujuan pribadinya, dalam rangka pencapaian tujuan organisasi. Tujuan ini ditujukan agar tujuan personal karyawan, pegawai, atau tenaga kerja organisasi dapat dicapai dan

mempertinggi kontribusi individual mereka terhadap organisasi. Tujuan personal dalam hal ini penting untuk dipertimbangkan karena dapat mempengaruhi kinerja dan kepuasan kerja karyawan, pegawai, atau tenaga kerja sehingga dapat mempengaruhi organisasi dalam jangka panjang.

2.1.2. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

2.1.2.1. Pengertian dan Ciri-ciri Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

Menurut Undang-undang Nomor 20 Tahun 2008 dijelaskan bahwa Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah usaha perdagangan yang dikelola oleh badan usaha atau perorangan yang merujuk pada usaha ekonomi produktif. Undang-undang tersebut mengelompokkan jenis usaha berdasarkan kriteria asset dan omzet sebagai berikut:

1. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang/perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria kekayaan bersih maksimal Rp50.000.000,00,- tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Selain itu, usaha mikro memiliki omzet tahunan maksimal Rp300.000.000,00,-.
2. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri dan dilakukan oleh orang/perorangan atau badan usaha. Usaha Kecil juga diartikan sebagai suatu usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian langsung dan tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar. Kriteria usaha kecil adalah kekayaan bersih berkisar lebih dari Rp50.000.000,00,- sampai dengan Rp500.000.000,00,-, tidak termasuk tanah dan bangunan usaha. Selain itu, usaha kecil memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00,- sampai dengan maksimal Rp2.500.000.000,00,-.
3. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang/perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan. Kriteria usaha menengah adalah kekayaan bersih harus lebih dari Rp500.000.000,00,-

hingga maksimal Rp10.000.000,00,-. Selain itu, usaha menengah memiliki penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00,- sampai dengan maksimal Rp50.000.000,00,-.

2.1.2.2. Karakteristik Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

UMKM di Indonesia mempunyai potensi yang besar untuk dikembangkan karena pasar yang luas, bahan baku yang mudah didapat serta sumber daya manusia yang besar merupakan variable pendukung perkembangan dari UMKM tersebut akan tetapi perlu diimbangi dengan pengelolaan manajemen yang baik, perencanaan yang baik akan meminimalkan kegagalan, penguasaan ilmu pengetahuan akan menunjang keberlanjutan usaha tersebut, mengelola sistem produksi yang efisien dan efektif, serta melakukan terobosan dan inovasi yang menjadikan pembeda dari pesaing merupakan langkah menuju keberhasilan dalam mengelola usaha tersebut.

Menurut Wuisang dalam Atmadja (2021:15), berdasarkan perkembangannya, UMKM dapat diklasifikasikan menjadi empat karakteristik yaitu:

1. Livelihood Activities

Livelihood activities merupakan suatu usaha mikro, kecil, dan menengah yang dimanfaatkan sebagai suatu kesempatan kerja untuk mencari nafkah, yang biasanya lebih dikenal dengan sector informal.

2. Micro Enterprise

Micro enterprise merupakan suatu usaha mikro, kecil, dan menengah yang memiliki sifat pengrajin akan tetapi belum memiliki sifat kewirausahaan.

3. Small Dynamic Enterprise

Small dynamic enterprise merupakan suatu usaha mikro, kecil, dan menengah yang telah memiliki jiwa entrepreneurship dan mampu menerima pekerjaan subkontrak dan ekspor.

4. Fast Moving Enterprise

Fast moving enterprise merupakan suatu usaha mikro, kecil, dan menengah yang memiliki jiwa kewirausahaan dan akan bertransformasi menjadi sebuah usaha besar.

2.1.2.3. Keunggulan dan Kelemahan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

Tulus T.H Tambunan (2017:104) menyebutkan bahwa terdapat beberapa keunggulan usaha mikro, kecil, dan menengah yaitu:

1. Fleksibilitas Operasional

Usaha mikro, kecil, dan menengah biasanya dikelola oleh tim kecil yang masing-masing anggotanya memiliki wewenang untuk menentukan keputusan. Hal ini membuat UMKM lebih fleksibel dalam operasional kesehariannya. Kecepatan reaksi bisnis ini terhadap segala perubahan cukup tinggi sehingga bisnis skala mikro, kecil dan menengah dapat lebih kompetitif.

2. Kecepatan Inovasi

Dengan tidak adanya hierarki pengorganisasian dan control dalam UMKM, produk-produk dan ide-ide baru dapat dirancang, digarap, dan diluncurkan dengan segera. Gagasan yang timbul diluar pemilik usaha seperti karyawan.cenderung lebih mudah didengar, diterima, dan dieksekusi.

3. Struktur Biaya Rendah

Kebanyakan usaha mikro, kecil, dan menengah tidak punya ruang kerja khusus di kompleks-kompleks perkantoran. Hal tersebut tentunya mengurangi biaya overhead dalam operasinya. Selain itu, usaha mikro, kecil, dan menengah juga dapat menerima sokongan dari pemerintah, organisasi non-pemerintah, dan bank dalam bentuk kemudahan pajak, donasi, maupun hibah. Faktor-faktor tersebut membuat biaya atau pengeluaran usaha tersebut cukup rendah dan berpengaruh besar bagi pembiayaan dalam pembentukan dan operasional mereka.

4. Kemampuan Fokus di Sektor yang Spesifik

Usaha mikro, kecil dan menengah tidak wajib untuk memperoleh kuantitas penjualan dalam jumlah besar untuk mencapai titik balik break-even point. Factor ini memungkinkan usaha kecil, mikro, dan menengah untuk focus di sector produk atau pasar yang spesifik. Berbeda dengan industri berskala besar yang diharuskan membayar biaya sewa gedung dan gaji sejumlah besar karyawan sehingga harus selalu mampu menjual sekian banyak kuantitas dan target yang besar untuk menutup biaya operasionalnya saja.

Selain itu, terdapat juga beberapa kelemahan yang dimiliki usaha mikro, kecil dan menengah menurut Tulus T.H Tambunan (2017:105) yaitu:

1. Kesulitan Pemasaran

Hasil dari studi lintas negara yang dilakukan oleh James dan Akarasanee (1988) di sejumlah negara ASEAN menyimpulkan salah satu aspek yang terkait dengan masalah pemasaran yang umum dihadapi oleh pengusaha UMKM adalah tekanan-tekanan persaingan, baik di pasar domestic dari produk-produk yang serupa buatan pengusaha-pengusaha besar dan impor, maupun di pasar ekspor.

2. Keterbatasan Finansial

UMKM di Indonesia menghadapi dua masalah utama dalam aspek finansial antara lain seperti modal dan finansial jangka panjang untuk investasi yang sangat diperlukan untuk pertumbuhan output jangka panjang.

3. Keterbatasan Sumber Daya Manusia

Keterbatasan sumber daya manusia juga merupakan salah satu kendala serius bagi UMKM di Indonesia, terutama dalam aspek-aspek kewirausahaan, manajemen, teknik produksi, pengembangan produk, control kualitas, akuntansi, mesin-mesin, organisasi, pemrosesan data, teknik pemasaran, dan penelitian pasar. Semua keahlian tersebut sangat diperlukan untuk mempertahankan atau memperbaiki kualitas produk, meningkatkan efisiensi dan produktifitas dalam produksi, memperluas pangsa pasar dan menembus pasar baru.

4. Masalah Bahan Baku

Keterbatasan bahan baku dan input-input lain juga sering menjadi salah satu masalah serius bagi pertumbuhan output atau kelangsungan produksi bagi UMKM di Indonesia. Terutama selama masa krisis, banyak sentra-sentra UMKM seperti sepatu dan produk-produk textile mengalami kesulitan mendapatkan bahan baku atau input lain karena harganya dalam rupiah menjadi sangat mahal akibat depresiasi nilai tukar terhadap dollar AS.

5. Keterbatasan teknologi

Berbeda dengan negara-negara maju, UMKM di Indonesia umumnya masih menggunakan teknologi tradisional dalam bentuk mesin-mesin tua atau alat-alat

produksi yang sifatnya manual. Keterbelakangan teknologi ini tidak hanya membuat rendahnya jumlah produksi dan efisiensi di dalam proses produksi, tetapi juga rendahnya kualitas produk yang dibuat serta kesanggupan bagi UMKM di Indonesia untuk dapat bersaing di pasar global.

Keterbatasan teknologi disebabkan oleh banyak factor-faktor seperti keterbatasan modal investasi untuk membeli mesin-mesin baru, keterbatasan informasi mengenai perkembangan teknologi, dan keterbatasan sumber daya manusia yang dapat mengoperasikan teknologi-teknologi tersebut.

2.1.2.4. Sektor Informal Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Bekasi Utara

Setiaji dan Ana (2018:1-14) dalam penelitiannya menjelaskan bahwa sector usaha informal merupakan unit usaha kecil yang cukup dengan modal sedikit dan sistem pengelolaan yang sederhana, sistem informal sendiri cukup dominan dalam penyerapan tenaga kerja di perkotaan. Sedangkan menurut Annisa (2021:15) menjelaskan bahwa sector informal merupakan kumpulan usaha kecil yang membentuk sector ekonomi, dimana kelompok usaha tersebut memproduksi serta mendistribusikan barang atau jasa, untuk menciptakan lapangan pekerjaan dan memunculkan kesempatan memperoleh pendapatan. Salah satu usaha dari sistem informal merupakan berdagang, kegiatan ini lebih banyak di kerjakan oleh masyarakat sebab berdagang tidak memerlukan keahlian yang khusus maupun pendidikan yang tinggi.

Sector informal sangat cocok bagi kebutuhan masyarakat berpenghasilan rendah karena sector tersebut memiliki risiko yang kecil dan memiliki permintaan pasar yang selalu kuat. Selain itu, aktivitas sector informal jika dikembangkan akan mampu mendukung aktivitas sector formal dan mampu saling bekerjasama untuk melengkapi kebutuhan perekonomian warga. Menurut Rani dalam Yuniarti (2019:10) sector informal di Indonesia memiliki ciri-ciri sebagai berikut:

1. Tidak terorganisasi dengan baik, dikarenakan unit usaha muncul tanpa menggunakan fasilitas atau kelembagaan secara formal.
2. Tidak memiliki izin usaha, jam kerja, dan lokasi tidak teratur dengan baik.
3. Kebijakan pemerintah dalam membantu golongan ekonomi lemah tidak sampai sector informal.

4. Teknologi yang digunakan masih tradisional.

Sector informal pertama kali diperkenalkan oleh Keith Hart, seorang peneliti dari Universitas Manchester di Inggris yang kemudian muncul dalam penerbitan ILO (1972). Keith Hart pada saat itu menjelaskan bahwa sector informal sebagai sector yang mudah dimasuki oleh pengusaha pendatang baru, menggunakan sumber-sumber ekonomi local, dimiliki oleh keluarga, menggunakan teknologi padat karya dan teknologi yang disesuaikan dengan keterampilan yang dibutuhkan, tidak diatur oleh pemerintah dan bergerak dalam pasar penuh persaingan. Selain itu, Keith Hart juga menjelaskan usaha sector informal dapat dikelompokkan menjadi beberapa kriteria seperti:

1. Usaha Primer dan Sekunder

Usaha primer meliputi pertanian, perkebunan yang berorientasi pada pasar, kontraktor bangunan, pengrajin usaha sendiri, pembuat sepatu, penjahit, pengusaha alcohol, dll.

2. Usaha Tersier

Usaha tersier meliputi perumahan, transportasi, usaha-usaha untuk kepentingan umum, spekulasi barang-barang dagangan, kegiatan sewa-menyewa

3. Distribusi kecil

Distribusi kecil meliputi pengusaha makanan jadi, pedagang kelontong, pedagang kaki lima, agen atas komisi, dan penyalur.

Sector informal yang terdapat di Bekasi sudah cukup berkembang sampai saat ini, karena peraturan-peraturan pemerintah setempat yang cukup mendukung perkembangan dari sector usaha tersebut. Seperti yang dijelaskan pada Rencana Pembangunan Jangka Menengah Daerah Kota Bekasi 2018-2023 yang berdasar hukum pada Peraturan Daerah Kota Bekasi Nomor 10 tahun 2013 yang menyebutkan adanya penanaman modal kepada Koperasi aktif, UMKM aktif, BPR/LSM aktif, wirausaha muda, pembinaan kelompok pedagang informal, dan kelompok pengrajin. Selain penanaman modal, Pemerintah Bekasi juga memberikan pelatihan-pelatihan sebagai dasar pemberdayaan bagi calon Wirausahawan dan pelaku UMKM, seperti pelatihan pemasaran produk, penggunaan teknologi dalam sebuah bisnis, dan lain sebagainya. Pelatihan-

pelatihan tersebut bertujuan untuk meningkatkan potensi daya saing ekonomi Bekasi agar dapat menjangkau pasar yang lebih luas lagi. Hal tersebut berbanding lurus dengan peningkatan jumlah UMKM di Bekasi yang berdasarkan hasil sensus ekonomi pada tahun 2016 menjadi lebih dari 200.000-249.000 unit dengan jumlah penyerapan tenaga kerja sebesar 410.000 orang pekerja.

2.1.3. Modal Usaha

2.1.3.1. Pengertian Modal Usaha

Modal merupakan factor produksi yang mempunyai pengaruh kuat dalam mendapatkan produktifitas atau output. Semakin tinggi modal yang digunakan dalam suatu kegiatan usaha, semakin tinggi pula laba yang didapatkan dari kegiatan usaha tersebut. Hal ini didukung oleh penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Ekasari (2020) yang menjelaskan bahwa besar kecilnya modal usaha dapat mempengaruhi keberhasilan suatu usaha yang ditandai dengan peningkatan laba. Modal secara umum diartikan sebagai sejumlah dana yang digunakan untuk menjalankan kegiatan usaha produktif. Sedangkan modal usaha adalah sesuatu yang digunakan untuk mendirikan atau menjalankan suatu usaha. Modal dapat berupa uang dan keahlian. Modal usaha berupa uang biasa digunakan untuk membiayai berbagai keperluan dalam membangun suatu usaha seperti pengurusan izin, penyewaan atau pembelian lahan, hingga modal kerja. Sedangkan modal keahlian dapat berupa bakat dan keahlian seseorang dalam suatu hal yang dimanfaatkan dalam membangun suatu usaha seperti manajemen modal, akuntansi pembukuan, dan lain-lain.

Besarnya suatu modal usaha tergantung pada jenis usaha yang dijalankan. Masing-masing jenis usaha mikro, kecil, dan menengah memiliki batas-batas tertentu dalam penggunaan modalnya. Selain jenis usahanya, besarnya jumlah modal dipengaruhi oleh jangka waktu usaha perusahaan yang direncanakan. Usaha yang memerlukan jangka waktu yang relative panjang memerlukan modal usaha yang besar pula. Dapat disimpulkan dari penjelasan-penjelasan diatas bahwa modal usaha merupakan factor penting dalam membangun dan menjalankan suatu usaha yang dalam prakteknya dapat berupa uang dan keahlian.

2.1.3.2. Jenis-jenis Modal Usaha

Modal usaha terbagi menjadi beberapa jenis yaitu:

1. Berdasarkan sumbernya, modal dibagi menjadi dua, yaitu modal eksternal dan internal. Modal eksternal merupakan jenis modal yang diperoleh dari luar perusahaan/organisasi usaha atau dana yang didapat dari para kreditur atau pemegang saham. Dengan adanya keterbatasan pada modal internal, membuat modal eksternal penting karena sifatnya tidak terbatas. Umumnya, modal eksternal ini bisa didapat dari pinjaman bank, koperasi, atau sumber lainnya. Modal juga bisa didapat dari para investor yang menanamkan dananya pada perusahaan. Modal eksternal seringkali memiliki resiko yang harus ditanggung perusahaan/organisasi usaha karena seringkali modal eksternal berupa pinjaman memiliki jangka waktu yang disepakati harus dibayar dan beresiko kegagalan pembayaran.

Sedangkan Modal internal merupakan jenis modal yang diperoleh dari kekayaan seseorang atau perusahaan tersebut yang biasanya didapat dari hasil penjualan periode sebelumnya. Modal internal bersifat terbatas dan sulit mengalami peningkatan yang signifikan, terutama pada jenis usaha mikro, kecil, dan menengah.

2. Berdasarkan bentuknya, modal dapat terbagi menjadi modal konkret dan modal abstrak. Modal konkret merupakan modal aktif yang artinya bisa dilihat secara kasat mata atau memiliki bentuk, seperti bahan baku, mesin, gedung, kendaraan, gudang dan lain-lain. Sedangkan modal abstrak atau modal pasif adalah modal yang tidak bisa dilihat secara kasat mata, namun tetap penting untuk keberlangsungan suatu perusahaan, seperti hak cipta/merk produk perusahaan, skill tenaga kerja, koneksi perusahaan, hak pendirian usaha, citra perusahaan.
3. Berdasarkan kepemilikannya, modal dapat dibagi menjadi modal individu dan modal sosial. Modal individu atau modal perseorangan adalah modal yang diperoleh dari mereka yang memiliki fungsi untuk memudahkan berbagai aktivitas dan akan memberikan laba pada pemiliknya seperti deposito, properti pribadi, saham, dan lain-lain. Sedangkan modal sosial adalah modal yang dimiliki oleh masyarakat yang nantinya modal tersebut akan mampu

memberikan keuntungan untuk mereka dalam melakukan operasional produksi seperti jalan raya, jembatan, pelabuhan, jalan tol, dan/atau rumah sakit.

4. Berdasarkan sifatnya, modal terbagi menjadi modal tetap dan modal lancar. Modal tetap adalah modal yang bisa digunakan untuk keperluan kegiatan produksi dalam kurun waktu yang lama atau untuk beberapa kali proses seperti gedung, tanah, kendaraan, mesin, dan lain-lain. Sedangkan modal lancar adalah jenis modal yang akan habis terpakai dalam satu kali proses produksi seperti bahan bakar, upah buruh, bahan baku, dan lain-lain.

2.1.3.3. Indikator Modal Usaha

Menurut Apriliani dan Widiyanto (2018) terdapat empat indikator dalam mengukur modal usaha mikro, kecil, dan menengah antara lain:

1. Modal Investasi Awal

Modal investasi awal merupakan modal yang dikeluarkan oleh pelaku usaha pada saat memulai suatu bisnis seperti tanah, bangunan, alat-alat mesin produksi, dan lain-lain. Semakin baik pelaku usaha memakai modal investasi awalnya maka semakin tinggi kemungkinan keberhasilan suatu usahanya.

2. Modal Kerja

Modal kerja adalah modal yang digunakan untuk membiayai kegiatan usaha suatu bisnis sehari-hari seperti pembelian barang dagangan, pembayaran tenaga kerja, ongkos pengangkutan, persediaan barang dagangan, dan lain-lain. Biasanya, modal sendiri, modal pinjaman, serta bantuan dari pemerintah akan digunakan sebagai modal kerja dalam setiap kegiatan bisnis suatu usaha.

3. Modal Operasional

Modal operasional adalah modal yang dikeluarkan suatu bisnis dalam membayar biaya operasi bulanan dari bisnis yang dijalankan dalam kategori tinggi seperti biaya air, listrik, telepon, dan segala kegiatan untuk menunjang keberhasilan usaha.

4. Hambatan dalam mengakses Modal

Hambatan dalam mengakses modal merupakan hambatan yang sering dialami oleh sebagian pelaku usaha dalam mendapatkan modal eksternal seperti pengajuan pinjaman, pengajuan, bantuan pemerintah, dan lain-lain.

Sedangkan menurut Indriyatni (2013) dalam penelitiannya menjelaskan beberapa Indikator dalam mengukur pengaruh modal usaha terhadap keberhasilan suatu usaha yaitu:

1. Kebutuhan bahan baku

Suatu usaha dikatakan berhasil dapat ditandai dengan meningkatnya kebutuhan bahan baku secara terus-menerus.

2. Biaya yang dikeluarkan

Suatu usaha dapat dikatakan berhasil jika biaya yang dikeluarkan lebih kecil daripada laba yang diperoleh dari hasil penjualan.

3. Jumlah dana kurang dari Rp25.000.000,00,-

Jumlah dana yang digunakan dalam memulai suatu usaha kurang dari Rp25.000.000,00,-.

4. Jumlah dana mencukupi kebutuhan

Suatu usaha memiliki kemungkinan berhasil yang tinggi jika usaha tersebut memulai bisnis nya dengan memiliki jumlah dana yang mencukupi kebutuhan memulai suatu bisnis.

5. Jumlah dana yang ada tidak untuk konsumsi.

Suatu usaha memiliki kemungkinan tinggi mencapai keberhasilan jika jumlah dana yang ada tidak dipakai untuk konsumsi.

2.1.4. Kemampuan/Skill

2.1.4.1. Pengertian Kemampuan/Skill dalam Wirausaha

Wirausahawan adalah mereka yang melakukan usaha-usaha kreatif dan inovatif, dengan jalan mengembangkan ide dan meramu sumber daya untuk menemukan peluang dan perbaikan hidup (Suryana dalam Hermansyah, 2020). Sedangkan menurut Joseph Schumpeter dan Muchson (2017) menyatakan bahwa wirausahawan adalah seseorang yang memiliki kemampuan untuk melihat dan mengevaluasi peluang bisnis, memperoleh sumber daya yang diperlukan untuk mengambil keunggulan darinya dan berinisiatif mengambil tindakan yang tepat untuk menjamin sukses. Sebagai seorang pengusaha, pengelola atau pemilik suatu usaha mikro, kecil dan menengah diharuskan menguasai kemampuan manajerial

agar dapat mengontrol dan merencanakan usahanya dengan lebih baik. Dari penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa kemampuan dalam wirausaha adalah kemampuan untuk melihat dan mengevaluasi peluang bisnis, memperoleh dan mengontrol sumber daya yang diperlukan untuk mengambil keunggulan dan mengambil tindakan yang tepat dalam pemecahan masalah suatu usaha.

2.1.4.2. Jenis-jenis Kemampuan/Skill dalam Wirausaha

Menurut Hani Handoko dalam Indriyatni (2016:60) terdapat beberapa kemampuan yang harus dimiliki oleh seorang wirausahawan, yaitu:

1. Basic Literacy Skills

Kemampuan dasar adalah kemampuan yang sudah pasti harus dimiliki oleh setiap orang seperti membaca, menulis, berhitung, serta mendengarkan.

2. Conceptual Skills

Kemampuan konseptual adalah kemampuan mental untuk mengkoordinasikan dan mengintegrasikan seluruh kepentingan dan kegiatan organisasi. Ini mencakup kemampuan manajer untuk melihat organisasi sebagai suatu keseluruhan dan memahami hubungan antara bagian yang paling bergantung, mendapatkan, menganalisa, dan menginterpretasikan informasi yang diterima dari bermacam-macam sumber.

3. Administrative Skills

Kemampuan administratif adalah seluruh kemampuan yang berkaitan dengan perencanaan, pengorganisasian, penyusunan kepegawaian dan pengawasan. Kemampuan ini mencakup kemampuan untuk mengikuti kebijaksanaan dan prosedur, mengelola dengan anggaran terbatas, dan sebagainya. Kemampuan ini adalah merupakan perluasan dari kemampuan konseptual.

4. Technical Skills

Kemampuan teknis adalah kemampuan untuk menggunakan peralatan-peralatan, prosedur-prosedur, atau teknik-teknik dari suatu bidang tertentu.

5. Human-relation Skills

Kemampuan hubungan manusiawi adalah kemampuan dalam mengembangkan hubungan yang harmonis diantara semua anggota lembaga atau organisasi. Kemampuan ini berkenaan dengan kemampuan seorang wirausahawan dalam

bekerja-sama dengan orang lain dan memotivasi para bawahannya agar bersungguh-sungguh dalam bekerja.

6. Decision Making Skills

Kemampuan dalam pengambilan keputusan adalah kemampuan untuk mengidentifikasi masalah sekaligus menawarkan berbagai alternatif solusi atas permasalahan yang dihadapi.

2.1.4.3. Indikator Kemampuan/Skill

Menurut John dan Cloud dalam Dewi dan Herlina (2021:77) menjelaskan terdapat empat indikator kemampuan utama yang diperlukan untuk mencapai pengalaman yang seimbang agar kewirausahaan berhasil, yaitu:

1. Technical Competence

Kemampuan ini adalah suatu kompetensi yang dimiliki oleh seorang pelaku usaha dalam bidang rancang bangun sesuai dengan bentuk usaha yang akan dipilih. 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 Competence

Kemampuan ini meliputi perencanaan dan pengorganisasian, mengidentifikasi pelanggan dan saluran distribusi, mengelola sumber daya dan keterampilan mengatur di tempat yang tepat dan struktur system control. Kemampuan ini termasuk kemampuan tingkat tinggi, seperti mencari pemecahan masalah, kemampuan untuk membangun kemampuan inti dan kemampuan menangani karyawan secara efektif.

3. Entrepreneurship Competence

Kemampuan ini meliputi perencanaan bisnis, peka terhadap peluang, analisis lingkungan bisnis dan kemampuan mengakses keahlian eksternal.

4. Personal Maturity Skills

Kemampuan ini adalah suatu kesadaran diri, kemampuan merefleksikan apa yang terjadi, mengenali dan memperbaiki kelemahan, bertanggung jawab untuk memecahkan masalah dan mampu menghasilkan solusi.

2.1.5. Lokasi Usaha

2.1.5.1. Pengertian Lokasi Usaha

Lokasi usaha adalah tempat dimana usaha tersebut akan dilakukan, segala kegiatan mulai dari pengadaan bahan sampai dengan distribusi atau penjualan kepada konsumen atau pelanggan. Menurut Tjiptono dalam Ekasari (2018:4) menjelaskan bahwa lokasi usaha adalah tempat perusahaan beroperasi atau tempat perusahaan melakukan kegiatan untuk menghasilkan barang dan jasa yang mementingkan segi ekonominya. Sedangkan menurut Kotler dan Armstrong (2018:51) menjelaskan bahwa lokasi usaha adalah berbagai kegiatan perusahaan untuk membuat produk yang dihasilkan atau dijual terjangkau dan tersedia bagi pasar sasaran, dalam hal ini berhubungan dengan bagaimana cara penyampaian produk atau jasa kepada para konsumen dan dimana lokasi yang strategis.

Lokasi sangat menentukan keberhasilan suatu usaha. Pemilihan lokasi usaha yang tepat akan sangat menunjang perkembangan usahanya. Keuntungan-keuntungan yang dapat diperoleh dari pemilihan lokasi usaha yang tepat antara lain adalah unggul dalam posisi persaingan, memudahkan pengadaan bahan/barang dan meningkatkan kemampuan pelayanan terhadap konsumen. Sebaliknya kerugian dari penetapan lokasi usaha yang tidak tepat adalah posisi persaingan yang lemah, karena letaknya bukan pada tempat yang strategis, dan kesulitan dalam pengadaan bahan atau barang. Kotler dan Armstrong (2018:51) dalam buku Manajemen Sumber Daya Manusia menjelaskan bahwa salah satu kunci mencapai kesuksesan dalam suatu usaha adalah menentukan lokasi yang tepat, karena lokasi atau tempat usaha pada dasarnya melakukan empat aktivitas yaitu:

1. Produk atau jasa yang ditawarkan sesuai kebutuhan masyarakat.
2. Harga yang ditawarkan harus bisa menarik perhatian konsumen.
3. Menghadirkan lokasi yang strategis sehingga memudahkan bagi konsumen.
4. Lokasi atau tempat akan mempromosikan nilai citra dari tempat itu sendiri sehingga konsumen bisa membedakan tempat lain.

2.1.5.2. Jenis-jenis Lokasi Usaha

Sumaatmadja dalam Riadi (2020) menjelaskan lokasi dibagi menjadi dua jenis, yaitu:

1. Lokasi Absolut

Lokasi absolut adalah suatu tempat atau wilayah yang lokasinya berkaitan dengan letak astronomis yaitu dengan menggunakan garis lintang dan garis bujur, dan dapat diketahui secara pasti dengan menggunakan peta. Lokasi absolut suatu daerah tidak dapat berubah atau berganti sesuai perubahan zaman tetapi bersifat tetap karena berkaitan dengan bentuk bumi.

2. Lokasi Relatif

Lokasi relatif adalah suatu tempat atau wilayah yang berkaitan dengan karakteristik tempat atau suatu wilayah, karakteristik tempat yang bersangkutan sudah dapat diabstraksikan lebih jauh. Lokasi relatif memberikan gambaran tentang keterbelakangan, perkembangan dan kemajuan wilayah yang bersangkutan dibandingkan dengan wilayah lainnya. Lokasi relatif dapat ditinjau dari situasi.

2.1.5.3. Indikator Lokasi Usaha

Menurut Tjiptono dalam Ekasari (2018:4) menjelaskan bahwa terdapat beberapa indikator-indikator dalam menentukan lokasi usaha antara lain:

1. Akses, yaitu menentukan lokasi usaha yang baik dapat dengan melihat akses-akses sarana yang ramai dilewati calon konsumen, mudah dijangkau, dan jalan yang mudah dilalui.
2. Visibilitas, yaitu menentukan lokasi usaha dengan memilih lokasi yang dapat dilihat dengan mudah dari segala arah.
3. Lalu Lintas, yaitu menentukan lokasi usaha dengan memilih lokasi di area lalu-lintas yang ramai namun tanpa kemacetan sehingga meningkatkan peluang terjadinya pembelian spontan.
4. Tempat Parkir, yaitu menentukan lokasi usaha dengan memilih lokasi yang memiliki ruang untuk dijadikan lahan parkir, agar konsumen dapat lebih nyaman dan merasa aman akan kendaraannya.

5. Ekspansi, yaitu menentukan lokasi usaha dengan memilih lokasi dengan tempat yang cukup luas untuk mempersiapkan terjadinya ekspansi.
6. Lingkungan, yaitu menentukan lokasi usaha dengan memilih lokasi dengan jumlah permintaan terhadap produk yang dijual di usaha tersebut tinggi.
7. Persaingan, yaitu menentukan lokasi usaha dengan memilih lokasi yang memiliki tingkat persaingan yang tinggi dengan usaha sejenis agar dapat meningkatkan kemungkinan perolehan laba.
8. Peraturan Pemerintah, yaitu menentukan lokasi usaha dengan memilih lokasi yang didukung oleh peraturan pemerintah.

2.1.6. Kualitas SDM

2.1.6.1. Pengertian Kualitas SDM

Sumber daya manusia merupakan faktor yang paling pokok dalam suatu usaha. Sumber daya manusia merupakan faktor produksi yang menunjang kelangsungan hidup perusahaan, karena produktivitas usaha sangat ditentukan oleh seberapa berkualitasnya sumber daya manusia yang dimiliki perusahaan. Menurut Undang-undang Nomor 13 Tahun 2003 dijelaskan bahwa tenaga kerja adalah setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan yang menghasilkan barang atau jasa yang menunjang kebutuhan individu maupun masyarakat. Selain tenaga kerja, sumber daya manusia dalam suatu usaha dapat berupa karyawan dan buruh. Kualitas sumber daya manusia yang baik menentukan perkembangan UMKM. Menurut Soekidjo Notoatmodjo dalam (2020) menjelaskan bahwa kualitas sumber daya manusia adalah menyangkut mutu sumber daya manusia yang terbagi dari dua aspek, yang pertama adalah kualitas fisik dan yang kedua adalah kualitas nonfisik. Kualitas fisik ditampakkan oleh postur tubuh, kekuatan, daya tahan, kesehatan, dan kesegaran jasmani sedangkan kualitas nonfisik berupa kemampuan berpikir, bekerja, dan keterampilan.

Masalah kualitas sumber daya manusia yang rendah dalam suatu usaha seringkali ditandai dengan kurangnya pengetahuan manajerial serta mengenai strategi pengembangan produksi, pasar maupun modal. Secara makro, faktor-faktor

seperti sumber daya perusahaan dan faktor finansial ekonomi tidak dapat bermanfaat bagi kelangsungan hidup perusahaan jika tidak terdapat sumber daya manusia yang mumpuni, baik dalam segi kualitas maupun kuantitas. Dalam menciptakan maupun menjaga kualitas sumber daya manusia yang dimiliki diperlukan adanya pengembangan ataupun pelatihan sumber daya manusia. Pengembangan ataupun pelatihan sumber daya manusia merupakan suatu upaya yang dilakukan perusahaan untuk menunjang kinerja dan produktivitas sumber daya manusia dalam perusahaan. Pengembangan atau pelatihan tersebut dapat berupa pelatihan softskills, seminar, ataupun pelatihan lainnya yang menunjang jobdesk sumber daya manusia.

Budiarto dalam (:20) menyatakan bahwa kualitas sumber daya manusia memegang peranan penting dalam mencapai keberhasilan suatu usaha. Namun dalam suatu usaha khususnya UMKM masih memiliki berbagai kendala dalam kualitas sumber daya manusia nya seperti rendahnya tingkat keterampilan, kemampuan, keahlian ataupun profesionalisme.

2.1.6.2. Jenis-jenis Kualitas dan Karakteristik SDM

Menurut Sedarmayanti (2017:53) kualitas sumber daya manusia terbagi menjadi kualitas fisik dan nonfisik, meliputi kemampuan fisik dan non fisik (intelektual dan psikologis), yaitu:

1. Kemampuan Fisik

Kemampuan fisik atau biasa dicerminkan dengan kesehatan jasmani, adalah kemampuan tugas-tugas yang menuntut stamina, keterampilan, kekuatan, dan karakteristik serupa. Penelitian terhadap berbagai persyaratan yang dibutuhkan dalam ratusan pekerjaan telah mengidentifikasi sembilan kemampuan dasar yang tercakup dalam kinerja dari tugas-tugas fisik. Adapun indikator dalam mengukur kemampuan fisik meliputi:

- Memiliki kesehatan yang baik serta kesegaran jasmani
- Memiliki tingkat kehidupan yang layak dan manusiawi

2. Kemampuan Intelektual

Kemampuan intelektual merupakan salah satu kemampuan nonfisik yang dibutuhkan untuk melakukan berbagai aktivitas berpikir, menalar, dan

memecahkan masalah. Individu dalam sebagian besar masyarakat menempatkan kecerdasan, dan untuk alasan yang tepat, pada nilai yang tinggi. Individu yang cerdas juga lebih mungkin menjadi pemimpin dalam suatu kelompok. Adapun indikator dalam mengukur kemampuan intelektual meliputi:

- Memiliki kemampuan pendidikan pada jenjang yang lebih tinggi
- Memiliki tingkatan ragam dan kualitas pendidikan serta ketrampilan yang relevan dengan memperhatikan dinamika lapangan kerja, baik yang tersedia di tingkat lokal, nasional maupun internasional.
- Memiliki penguasaan bahasa, meliputi bahasa nasional, bahasa daerah, dan sekurang-kurangnya satu bahasa asing.
- Memiliki pengetahuan dan keterampilan di bidang ilmu pengetahuan dan teknologi yang sesuai dengan tuntutan industrialisasi.

3. Kemampuan Psikologis

Kemampuan psikologis adalah kemampuan yang berkaitan dengan etika, perilaku, sikap, serta fungsi mental manusia secara ilmiah yang biasanya dikaitkan dengan kemampuan seseorang untuk memberi penilaian baik-buruk suatu keadaan/kondisi di dalam melaksanakan pekerjaan. Adapun indikator dalam mengukur kemampuan intelektual ini meliputi:

- Taat menjalankan agama dan kepercayaan terhadap Tuhan Yang Maha Esa, serta toleransi yang tinggi dalam kehidupan beragama.
- Memiliki semangat yang tinggi dan kejuangan yang tangguh, baik sebagai individu maupun sebagai masyarakat.
- Jujur yang dilandasi kesamaan antara pikiran, perkataan dan perbuatan serta tanggung jawab yang dipikulnya.
- Lebih mementingkan kepentingan umum daripada kepentingan pribadi atau golongan atas dasar kesamaan lebih mendahulukan kewajiban daripada hak sebagai warga negara.
- Memiliki sikap adaptif dan kritis terhadap pengaruh negatif nilai-nilai budaya asing.
- Memiliki kesadaran disiplin
- Memiliki semangat kompetisi yang tinggi dengan meningkatkan motivasi, etos kerja, dan produktivitas.

- Berjiwa besar dan berpikiran positif

Menurut Ruky dalam Leuhery (2018:122) menjelaskan karakteristik-karakteristik sumber daya manusia yang berkualitas ialah:

1. Memiliki pengetahuan penuh tentang tugas, tanggung jawab dan wewenangnya.
2. Memiliki pengetahuan (knowledge) yang diperlukan, terkait dengan pelaksanaan tugasnya secara penuh.
3. Mampu melaksanakan tugas-tugas yang harus dilakukannya karena mempunyai keahlian/keterampilan (skills) yang diperlukan.
4. Bersikap produktif, inovatif/kreatif, mau bekerja sama dengan orang lain, dapat dipercaya, loyal, dan sebagainya.

2.1.6.3. Indikator Kualitas SDM

Menurut penelitian Ardiana dalam (2020:19-22) indikator kualitas sumber daya manusia adalah sebagai berikut:

1. Knowledge

Knowledge atau pengetahuan merupakan penguasaan ilmu serta teknologi yang dimiliki seseorang dan diperoleh melalui proses pembelajaran serta pengalaman selama kehidupannya. Indikator knowledge dapat berupa pengetahuan tentang produk, konsumen, promosi dan strategi pemasaran.

2. Skills

Skills atau keterampilan merupakan kapasitas khusus yang dimiliki oleh seseorang atau individu untuk memanipulasi suatu objek secara fisik. Indikator skills dapat berupa keterampilan berkomunikasi, keterampilan dalam memasarkan produk, keterampilan berorganisasi, keterampilan dalam mengelola keuangan, administrasi, dan akuntansi/pembukuan.

3. Ability

Ability atau kemampuan merupakan kapasitas yang dimiliki seseorang atau individu untuk mengerjakan dan menyelesaikan berbagai macam tugas dalam suatu keputusan, mengendalikan, berinovasi, situasi, dan perubahan lingkungan bisnis.

2.1.7. Keberhasilan Usaha

2.1.7.1. Pengertian Keberhasilan Usaha

Setiap bentuk usaha bertujuan untuk memperoleh hasil dari suatu usaha tersebut. Hasil tersebut dapat berupa laba, citra perusahaan, peningkatan produksi, dan lain sebagainya. Menurut Wibowo dan Kurniawati dalam Diansari (2020) keberhasilan suatu usaha dapat diidentifikasi dengan besarnya skala usaha yang ditandai dengan meningkatnya volume produksi dan mampu mengolah bahan baku yang lebih banyak. Sedangkan Sitohan dalam Merdekawati(2019) menjelaskan bahwa suatu perusahaan dapat dikatakan berhasil jika perusahaan tersebut dapat mencapai tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya. Selain itu, Andreas dalam Ekasari (2018:5) juga menjelaskan bahwa keberhasilan usaha adalah laba atau keuntungan yang dihasilkan dari suatu kegiatan usaha, yang mampu mensejahterakan kehidupan para pelaku usaha di dalamnya.

Keberhasilan suatu usaha dalam UMKM berbeda dengan jenis usaha besar, karena dua hal tersebut memiliki tujuan yang berbeda. Menurut Yulianingsih(2021:101) keberhasilan suatu usaha dalam aspek pada UMKM adalah hasil yang dicapai oleh pengusaha kecil dari menjalankan usahanya untuk mengukur dampak dari strategi yang ditetapkan perusahaan sebagai prestasi pasar produk. Dalam penelitian ini keberhasilan usaha suatu UMKM dijadikan sebagai variable dependen atau variable yang menjadi akibat karena adanya faktor-faktor yang mempengaruhinya.

2.1.7.2. Faktor-faktor yang mempengaruhi Keberhasilan Usaha

Pada penelitian ini variable yang digunakan sebagai faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha UMKM terdiri dari:

1. Modal Usaha, modal usaha adalah sesuatu yang digunakan untuk mendirikan atau menjalankan suatu usaha. Modal dapat berupa uang dan keahlian. Modal usaha berupa uang biasa digunakan untuk membiayai berbagai keperluan dalam membangun suatu usaha seperti pengurusan izin, penyewaan atau pembelian lahan, hingga modal kerja.

2. Kemampuan/Skill seorang Wirausahawan, adalah kemampuan untuk melihat dan mengevaluasi peluang bisnis, memperoleh dan mengontrol sumber daya yang diperlukan untuk mengambil keunggulan dan mengambil tindakan yang tepat dalam pemecahan masalah suatu usaha.
3. Lokasi Usaha, adalah tempat dimana usaha tersebut akan dilakukan, segala kegiatan mulai dari pengadaan bahan sampai dengan distribusi atau penjualan kepada konsumen atau pelanggan.
4. Kualitas SDM, adalah sesuatu yang menyangkut mutu sumber daya manusia yang terbagi dari dua aspek, yang pertama adalah kualitas fisik dan yang kedua adalah kualitas nonfisik. Kualitas fisik ditampakkan oleh postur tubuh, kekuatan, daya tahan, kesehatan, dan kesegaran jasmani sedangkan kualitas nonfisik berupa kemampuan berpikir, bekerja, dan keterampilan.

2.1.7.3. Indikator Keberhasilan Usaha

Menurut Noor dalam Dewi dan Herlina (2021:77) indikator keberhasilan suatu usaha yaitu:

1. Laba/Profitabilitas

Laba merupakan tujuan utama dari bisnis. Laba usaha adalah selisih antara pendapatan dengan biaya. Suatu usaha dapat dikatakan berhasil jika labanya mengalami peningkatan.

2. Produktivitas dan Efisiensi

Besar kecilnya produktivitas suatu usaha akan menentukan besar kecilnya produksi. Hal ini akan mempengaruhi besar kecilnya penjualan dan pada akhirnya menentukan besar kecilnya pendapatan, sehingga mempengaruhi besar kecilnya laba yang diperoleh.

3. Daya Saing

Daya saing termasuk kemampuan atau ketangguhan dalam bersaing untuk merebut perhatian dan loyalitas konsumen. Suatu usaha dapat dikatakan berhasil jika usaha tersebut sudah memiliki daya saing dalam merebut perhatian dan loyalitas konsumen sehingga memiliki kemampuan dan kemungkinan dalam menguasai pasar.

4. Kompetensi dan Etika Usaha

Kompetensi merupakan akumulasi dari pengetahuan, hasil penelitian, dan pengalaman secara kuantitatif maupun kualitatif dalam bidangnya sehingga dapat menghasilkan inovasi sesuai dengan tuntutan zaman. Kompetensi yang dimiliki pelaku usaha serta etika yang terjaga dalam operasionalnya menandai keberhasilan suatu usaha.

5. Terbangunnya Citra Baik

Citra baik perusahaan terbagi menjadi dua yaitu, trust internal dan trust external. Trust internal adalah amanah atau trust dari segenap orang yang ada dalam perusahaan. Sedangkan trust external adalah timbulnya rasa amanah atau percaya dari segenap stakeholder perusahaan, baik itu konsumen, pemasok, pemerintah, maupun masyarakat luas, bahkan juga pesaing. Suatu usaha dikatakan berhasil jika citra baik perusahaan sudah terbangun di pandangan masyarakat.

2.1.8. Keterkaitan Antar Variabel Penelitian

2.1.8.1. Pengaruh Modal Usaha terhadap Keberhasilan Usaha

Modal Usaha dapat mempengaruhi tingkat keberhasilan suatu usaha. Hal tersebut terjadi karena semakin tinggi modal yang dimiliki suatu usaha maka kemungkinan suatu usaha tersebut memperoleh laba juga akan lebih tinggi. Dari hasil penelitian yang dilakukan oleh Diansari dan Rahmantio (2020) menyatakan bahwa modal usaha berpengaruh terhadap keberhasilan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Hal ini sejalan dengan penelitian Apriliani dan Widiyanto (2018) yang menyatakan bahwa secara parsial, modal usaha berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Modal usaha merupakan faktor penting dalam membangun dan menjalankan suatu usaha yang dalam prakteknya dapat berupa uang dan keahlian. Dalam prakteknya, modal usaha dapat mempengaruhi suatu perolehan laba usaha karena adanya modal fisik dan nonfisik yang membimbing pelaku usaha dalam membangun usaha tersebut.

2.1.8.2. Pengaruh Lokasi Usaha terhadap Keberhasilan Usaha

Lokasi usaha yang dipilih melalui indikator-indikator cenderung berpengaruh terhadap keberhasilan suatu usaha, khususnya pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Pemilihan lokasi dengan mempertimbangkan faktor-faktor seperti akses yang mudah, lokasi yang mudah dilihat, memiliki tempat parkir yang luas, dan lain sebagainya akan lebih menarik perhatian calon konsumen sehingga presentase penjualan akan meningkat. Dari hasil penelitian yang dilakukan oleh Ekasari dan Nurhasanah (2018) menjelaskan bahwa terdapat pengaruh besar antara pemilihan lokasi usaha terhadap keberhasilan usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Hal tersebut dikarenakan faktor-faktor pemilihan lokasi usaha yang tepat akan memberikan kemudahan dan kenyamanan konsumen dalam menggapai produk suatu usaha. Hal ini tidak sejalan dengan penelitian Prasatya dan Muhandri (2017) yang menjelaskan bahwa lokasi usaha tidak berpengaruh nyata terhadap keberhasilan suatu usaha dikarenakan pengusaha jajanan asing kaki lima di Kota Serang cenderung lebih mengutamakan varian produk, promosi online, dan pelayanan pengiriman dan cenderung tidak memperhatikan aspek lokasi usaha. Menurutnya, pada zaman ini, konsumen cenderung lebih banyak mengonsumsi produk dengan pembelian online, sehingga promosi online suatu usaha akan lebih diperhatikan dibanding lokasi usaha tersebut.

2.1.8.3. Pengaruh Kemampuan/Skill terhadap Keberhasilan Usaha

Menurut penelitian Sulistyowati dan Lestari (2016) menjelaskan bahwa rata-rata pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah yang memiliki kemampuan setidaknya satu dari empat indikator yang dijelaskan, memperoleh keuntungan dalam usahanya. Hal ini sejalan dengan penelitian Herlina dan Dewi (2021) yang menjelaskan bahwa kemampuan dalam berwirausaha berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha. Pelaku usaha yang memiliki kemampuan dasar, kemampuan manajemen, kemampuan dalam perencanaan bisnis, ataupun kemampuan dalam kesadaran diri akan lebih mudah mengelola suatu usaha yang dimilikinya. Dengan memiliki kemampuan-kemampuan tersebut, pelaku usaha diharapkan dapat merencanakan strategi jangka pendek maupun jangka panjang

suatu usaha, dan terus mengevaluasi kesalahan serta hambatan-hambatan yang dialami oleh usaha tersebut.

2.1.8.4. Pengaruh Kualitas SDM terhadap Keberhasilan Usaha

Sumber daya manusia merupakan faktor yang sangat penting dalam suatu usaha, karena segala aktivitas dalam usaha tersebut memerlukan adanya sumber daya manusia sebagai penggerak. Sumber daya manusia yang berkualitaspun diperlukan untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan dalam pengoperasian suatu usaha, dalam hal ini tenaga kerja. Posisi yang membutuhkan kekuatan fisik tentunya memerlukan tenaga kerja yang berkualitas dalam kemampuan fisik. Sebaliknya, posisi yang membutuhkan keahlian khusus memerlukan tenaga kerja yang berkualitas dalam hal kemampuan nonfisik. Dari penelitian yang dilakukan oleh Apriliani dan Widiyanto (2018) menjelaskan bahwa tenaga kerja secara parsial berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha Mikro, Kecil dan Menengah. Hal tersebut sejalan dengan penelitian yang dilakukan Lesmana (2021) yang menjelaskan bahwa tenaga kerja berpengaruh positif terhadap keberhasilan usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Sumber daya manusia suatu usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dalam hal ini tenaga kerja yang memiliki pengetahuan, kemampuan, ataupun keterampilan cenderung menarik konsumen lebih banyak dan secara tidak langsung berpengaruh terhadap peningkatan perolehan laba, yang menandai keberhasilan suatu usaha.

2.2. Review Penelitian Terdahulu

Pelaksanaan penelitian terdahulu ini dimaksudkan untuk menggali informasi tentang ruang penelitian yang berkaitan dengan penelitian ini. Dengan mendalami penelitian terdahulu, peneliti berharap dapat memperluas dan memperdalam teori yang akan dipakai dalam penelitian yang akan dilakukan. Yulianingsih (2021) mengemukakan bahwa faktor internal dan eksternal mempengaruhi keberhasilan UMKM di Kota Bogor. Diantara faktor-faktor tersebut ialah karakteristik individu, sumber daya manusia, dan keuangan pada faktor

internal serta kebijakan pemerintah, sosial dan ekonomi, dan lembaga terkait pada faktor eksternal. Dari uraian tersebut dapat disimpulkan bahwa tingkat keberhasilan UMKM dapat diukur dari faktor-faktor internal dan eksternal suatu UMKM. Semakin baik UMKM dalam pengelolaan keuangan dan control sumber daya manusianya, maka semakin tinggi pula tingkat keberhasilan UMKM tersebut. Kebijakan pemerintah dalam akses permodalan dan bantuan pembiayaan yang menguntungkan pelaku UMKM dalam hal ini juga turut meningkatkan keberhasilan UMKM di Kota Bogor. Namun, iklim usaha serta tingkat pertumbuhan ekonomi di suatu daerah juga dapat menghambat keberhasilan suatu UMKM.

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Apriliani dan Widiyanto (2018) mengemukakan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan suatu UMKM lebih dominan kepada karakteristik wirausaha, modal usaha, dan tenaga kerja. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh karakteristik wirausaha, modal usaha, dan tenaga kerja terhadap keberhasilan UMKM batik di Kelurahan Kraden, Kota Pekalongan. Penelitian ini menggunakan metode pengumpulan data angket dan sampel jenuh dengan teknik pengambilan sampel sensus sampling. Penelitian ini juga menggunakan jenis penelitian hubungan kausal asosiatif (sebab-akibat) dengan metode penelitian kuantitatif serta desain penelitian yang mendeskripsikan suatu gejala, peristiwa, kejadian, atau fakta-fakta yang terjadi. Variable independent pada penelitian ini adalah karakteristik wirausaha, modal usaha, dan tenaga kerja sedangkan variable dependen pada penelitian ini adalah keberhasilan usaha UMKM Batik. Teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan teknik analisis deskriptif presentase, uji asumsi klasik dan analisis regresi berganda dengan bantuan SPSS 23. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa adanya pengaruh secara simultan dan parsial antara karakteristik wirausaha, modal usaha, dan tenaga kerja terhadap keberhasilan usaha UMKM Batik di Kelurahan Kraden, Kota Pekalongan. Hal tersebut dibuktikan dengan nilai uji parsial pada variable karakteristik wirausaha, modal usaha, dan tenaga kerja masing-masing sebesar 2.324, 2.431, 3.077, dengan nilai signifikansi masing-masing sebesar 0.025, 0.020, $0.004 \leq 0.05$. Sedangkan pada uji simultan menunjukkan nilai sebesar 16.912 dengan nilai signifikansi $0.000 \leq 0.05$. Penelitian tersebut menyimpulkan bahwa pengusaha yang memiliki semangat tinggi untuk mencapai keberhasilannya,

pengelolaan modal yang baik, memiliki kepercayaan diri yang tinggi dalam mencapai prestasi yang diinginkan, serta menginginkan hubungan kerja yang baik dengan rekan bisnis cenderung mencapai keberhasilan dalam kegiatan bisnisnya.

Penelitian oleh Prasatya, *et al.*, (2017) mengemukakan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan UMKM adalah harga produk, nama usaha, dan modal awal usaha. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor apa saja yang dapat mempengaruhi keberhasilan suatu usaha. Penelitian ini menggunakan teknik purposive sampling dengan sampel data 100 responden pengusaha jajanan asing kaki lima di Kota Serang. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif dan regresi logistik biner dengan uji nyata parameter likelihood ratio dan uji wald. Variable independent dalam penelitian ini adalah varian produk, harga produk, promosi online, paket hemat, pelayanan pengiriman, lahan parkir, fasilitas tempat usaha, ciri khas tempat usaha, nama usaha, modal usaha, lokasi usaha, jenis usaha, dan lama usaha sedangkan variable dependen dalam penelitian ini adalah keberhasilan usaha. Hasil penelitian ini menunjukkan karakteristik pengusaha jajanan asing kaki lima yang berhasil di Kota Serang adalah wanita, karena memiliki sikap kehati-hatian yang sangat tinggi, cenderung menghindari resiko dan lebih teliti dibandingkan pria yang membuat wanita tidak terburu-buru dalam mengambil keputusan. Hasil penelitian ini juga menunjukkan bahwa faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha adalah harga produk, nama usaha, dan modal awal usaha. Hal tersebut dibuktikan dengan hasil uji regresi logistik biner pada nilai Wald dan nilai signifikansi terhadap variable varian produk sebesar 0.334 dengan signifikansi 0.563, variable harga produk sebesar 4.358 dengan signifikansi 0.037, variable promosi online sebesar 0.318 dengan signifikansi sebesar 0.573, variable paket hemat sebesar 0.980 sebesar 0.322, variable pelayanan pengiriman sebesar 0.215 dengan signifikansi 0.643, variable lahan parkir sebesar 0.113 dengan signifikansi 0.737, variable fasilitas tempat usaha sebesar 0.000 dengan signifikansi 1.00, variable ciri khas tempat usaha sebesar 1.069 dengan signifikansi 0.301, variable nama usaha sebesar 6.701 dengan signifikansi 0.010, variable modal usaha sebesar 6.204 dengan signifikansi 0.013, variable lokasi usaha sebesar 0.170 dengan signifikansi 0.680, variable jenis usaha sebesar 2.581 dengan signifikansi sebesar 0.108, dan variable lama usaha sebesar 0.130 dengan

signifikansi sebesar 0.718. Penelitian tersebut menyatakan bahwa lama berdirinya usaha tidak berpengaruh terhadap keberhasilan usaha karena konsumen lebih memperhatikan pada aspek harga daripada lamanya suatu usaha berdiri. UMKM dapat lebih meningkatkan keberhasilan usahanya jika fokus pada persaingan harga produk.

Penelitian oleh Arliani, *et al.*, (2019) mengemukakan bahwa perilaku pelaku usaha dan modal usaha merupakan faktor yang paling berpengaruh terhadap tingkat keberhasilan UMKM. Tujuan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh perilaku pelaku usaha dan modal usaha secara parsial dan simultan terhadap keberhasilan UMKM di Desa Tukad Sumaga Kecamatan Gerokgak Kabupaten Buleleng. Jenis penelitian dalam penelitian ini adalah penelitian kuantitatif dengan desain penelitian kausal. Populasi dalam penelitian ini adalah UMKM di Desa Tukad Sumaga Kecamatan Gerokgak Kabupaten Buleleng sebanyak 135 UMKM dengan sampel penelitian sebanyak 101 UMKM. Metode pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan metode kuesioner dengan teknik analisis regresi linear berganda dengan bantuan program SPSS. Hasil penelitian menunjukkan bahwa adanya pengaruh antara perilaku pelaku usaha dan modal usaha secara parsial terhadap keberhasilan usaha yang ditunjukkan dengan nilai probabilitas uji t yang lebih kecil dari 0.05. Hasil penelitian tersebut juga menunjukkan bahwa adanya pengaruh antara perilaku usaha dan modal usaha secara simultan terhadap keberhasilan usaha yang ditunjukkan dengan nilai probabilitas uji F sebesar 0.000 yang lebih kecil dari 0.05. Penelitian tersebut menyimpulkan bahwa perilaku pelaku usaha yang disiplin, cekatan, keyakinan diri dalam membuat keputusan, pekerja keras dan pintar berkomunikasi diiringi dengan modal yang kuat akan dapat lebih mudah mencapai keberhasilan usaha.

Penelitian oleh Ekasari dan Nurhasanah (2018) mengemukakan bahwa faktor pemilihan lokasi usaha dan kreativitas seorang pelaku usaha cenderung mempengaruhi keberhasilan usaha suatu UMKM. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh lokasi usaha dan kreativitas terhadap keberhasilan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kawasan Wisata Gentala Arasy Kota Jambi. Penelitian ini menggunakan populasi seluruh pelaku UMKM di Kawasan

Wisata Gentala Arasy Kota Jambi dengan sampel berjumlah 100 pelaku usaha UMKM di Kawasan Wisata Gentala Arasy Kota Jambi. Metode pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan metode kuesioner dengan teknik analisis regresi linear berganda. Hasil penelitian menunjukkan secara simultan variable lokasi usaha dan kreativitas berpengaruh terhadap keberhasilan usaha yang ditunjukkan dengan nilai F hitung sebesar 92.184 dengan signifikansi 0.000. Hal tersebut membuktikan bahwa lokasi usaha dan kreativitas merupakan suatu kesatuan dalam menciptakan keberhasilan usaha bagi para pelaku UMKM di Kawasan Gentala Arasy Kota Jambi. Hasil penelitian juga menunjukkan secara parsial variable lokasi usaha dan kreativitas berpengaruh terhadap keberhasilan usaha yang ditunjukkan uji t dengan nilai t hitung pada variable lokasi usaha sebesar 6.653 dengan signifikansi 0.000 dan nilai t hitung pada variable kreativitas sebesar 3.582 dengan signifikansi 0.001. Penelitian tersebut menyimpulkan bahwa pemilihan lokasi yang dapat memudahkan konsumen mencapai lokasi, bebas dari kemacetan, dan memiliki tempat parkir yang luas sangat mempengaruhi keberhasilan suatu usaha. Hal tersebut dapat terjadi karena konsumen akan lebih tertarik dan merasa nyaman untuk membeli produk. Selain itu, kreativitas pelaku usaha dalam memanfaatkan peluang usaha yang timbul dari pemilihan lokasi yang tepat ikut dapat mendorong keberhasilan usaha.

Penelitian oleh Dewi dan Herlina (2021) mengemukakan bahwa faktor kreativitas dan kemampuan kewirausahaan seorang pelaku usaha mempengaruhi keberhasilan usaha suatu UMKM. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh signifikan kreativitas dan kemampuan kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha pada UMKM Kuliner di Baturaja Timur Kabupaten Oku. Penelitian ini menggunakan populasi pelaku UMKM Kuliner di Baturaja Timur dengan sampel sebanyak 53 UMKM yang terdaftar di DISPERINDAGKOP Oku. Setelah dilakukan survei pada jumlah sampel yang terdaftar, hanya 33 UMKM yang masih beroperasi dan dijadikan sampel dalam penelitian ini. Metode pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan kuesioner/angket dengan data primer. Teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan model analisis kuantitatif dengan analisis data regresi linear berganda. Hasil penelitian menunjukkan secara parsial terdapat pengaruh antara kreativitas dan kemampuan berwirausaha terhadap

keberhasilan usaha yang dibuktikan melalui uji t dengan nilai t hitung sebesar 3.500 dengan signifikansi 0.001 pada variable kreativitas dan nilai t hitung sebesar 3.921 dengan signifikansi 0.000 pada variable kemampuan berwirausaha. Hasil penelitian ini juga menunjukkan secara simultan terdapat pengaruh antara kreativitas dan kemampuan berwirausaha terhadap keberhasilan usaha dibuktikan melalui uji F dengan nilai Fhitung sebesar 24.221 dengan signifikansi 0.000. Penelitian tersebut menyimpulkan bahwa dalam mencapai keberhasilan usaha maka setiap pengusaha perlu kreativitas yang tinggi dan kemampuan berwirausaha yang baik diantaranya seperti kemampuan merumuskan tujuan usaha, kemampuan berinovasi, kemampuan dalam mengelola modal dan sumber daya usaha lainnya.

Penelitian oleh Alkusani dan Ilmafa'ati (2021) mengemukakan bahwa jiwa wirausaha, kreativitas, dan lokasi usaha merupakan faktor penentu keberhasilan usaha suatu UMKM. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh jiwa kewirausahaan, kreativitas, dan lokasi usaha terhadap keberhasilan usaha UMKM. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif dengan populasi berjumlah 62 pelaku UMKM dengan sampel 51 pelaku UMKM Kuliner di Desa Pondok Permata Suci, Desa Suci, Kecamatan Manyar, Kabupaten Gresik. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuesioner dan menggunakan teknik pengujian hipotesis dengan uji statistic analisis regresi linear berganda. Teknik analisis regresi linear berganda digunakan dalam penelitian ini dipakai untuk mengetahui pengaruh masing-masing variable bebas berpengaruh positif atau negative terhadap variable terikat dan memprediksi nilai variable terikat jika nilai variable bebas mengalami kenaikan atau penurunan. Variable independent yang digunakan dalam penelitian ini adalah jiwa wirausaha, kreativitas, dan lokasi usaha sedangkan variable dependen dalam penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah tingkat keberhasilan usaha UMKM Kuliner di Desa Pondok Permata Suci, Desa Suci, Kecamatan Manyar, Kabupaten Gresik. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial variable jiwa wirausaha, kreativitas, dan lokasi usaha berpengaruh terhadap keberhasilan usaha UMKM Kuliner di Desa Pondok Permata Suci, Desa Suci, Kecamatan Manyar, Kabupaten Gresik. Hal tersebut dibuktikan dengan pengujian hipotesis melalui uji t dengan nilai t hitung sebesar $5.226 \geq 2.012$ pada variable jiwa wirausaha, nilai t hitung sebesar $5.193 \geq 2.012$

pada variable kreativitas, dan nilai t hitung sebesar $3.568 \geq 2.012$ pada variable lokasi usaha. Penelitian ini juga menunjukkan bahwa secara simultan variable jiwa wirausaha, kreativitas, dan lokasi usaha berpengaruh terhadap keberhasilan usaha UMKM Kuliner di Desa Pondok Permata Suci, Desa Suci, Kecamatan Manyar, Kabupaten Gresik. Hal tersebut dibuktikan dengan pengujian hipotesis melalui uji F dengan nilai Fhitung sebesar $82.375 \geq 2.80$. Penelitian tersebut menyimpulkan bahwa jiwa kewirausahaan seorang pelaku usaha lebih penting daripada kreativitas pelaku usaha dan pemilihan lokasi usaha, karena jiwa kewirausahaan menyangkut kepada sikap pantang menyerah, semangat untuk terus meningkatkan kualitas usaha, percaya diri dan berani mengambil risiko dalam suatu usaha lebih berpengaruh terhadap tingkat keberhasilan suatu usaha daripada aspek kreativitas dan pemilihan lokasi usaha tersebut.

Penelitian oleh Rizal, *et al.*,(2017) mengemukakan bahwa terdapat faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi keberhasilan usaha suatu UMKM. Diantara faktor internalnya ialah karakteristik kewirausahaan, kapasitas modal, kapasitas manajemen, kapasitas teknologi, dan keterampilan pemasaran sedangkan faktor eksternalnya ialah kerangka hukum dan peraturan, akses pembiayaan eksternal, dan kapasitas sumber daya manusia. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dan menjelaskan pengaruh faktor lingkungan eksternal terhadap faktor lingkungan internal, serta pengaruh faktor lingkungan eksternal dan internal terhadap kinerja usaha. Variable independent dalam penelitian ini adalah lingkungan eksternal dan internal UMKM di bidang makanan dan minuman sedangkan variable dependen dalam penelitian ini adalah keberhasilan usaha UMKM yang berdasar kepada kinerja usaha UMKM tersebut. Variable yang termasuk lingkungan eksternal adalah lingkungan luar perusahaan, seperti kebijakan pemerintah, asosiasi perdagangan, serikat pekerja, dan investor perusahaan. Sedangkan variable yang termasuk lingkungan internal adalah modal perusahaan, strategi perusahaan, budaya perusahaan, dan sumber daya perusahaan. Jenis penelitian ini menggunakan jenis penelitian explanatory research melalui pendekatan kuantitatif, dengan menggunakan metode pengumpulan data kuesioner sebagai data primer dan menunjuk pemilik/pengelola perusahaan sebagai objek penelitian. Populasi dalam penelitian ini adalah UMKM yang terdaftar di Dinas

Koperasi, UMKM, Perindustrian, dan Perdagangan Kota Batu dengan sampel berjumlah 108 responden UMKM di bidang makanan dan minuman yang terdaftar di Dinas Koperasi, UMKM, Perindustrian, dan Perdagangan Kota Batu. Penelitian ini menggunakan teknik analisis data Partial Least Square (PLS) dengan alat analisis SmartPLS 3.0. Analisis data dengan PLS terdiri dari dua tahap yaitu evaluasi model pengukuran (outer model) dan evaluasi model structural (inner model). Sedangkan evaluasi model luar terdiri dari tiga kriteria yaitu validitas konvergensi, validitas diskriminan dan reliabilitas komposit. Hasil penelitian menunjukkan adanya pengaruh antara lingkungan eksternal perusahaan terhadap lingkungan internal perusahaan serta lingkungan eksternal dan internal perusahaan terhadap kinerja perusahaan dalam hal ini UMKM di bidang makanan dan minuman yang terdaftar di Dinas Koperasi, UMKM, Perindustrian, dan Perdagangan Kota Batu. Hal tersebut dibuktikan dengan hasil pengujian hipotesis uji t dengan nilai t hitung sebesar $7.7737 \geq 1.960$ dengan koefisien jalur 0.6531 pada variable lingkungan eksternal terhadap lingkungan internal, nilai t hitung sebesar $2.8128 \geq 1.960$ dengan koefisien jalur 0.2398 pada variable lingkungan eksternal terhadap kinerja usaha, dan nilai t hitung sebesar $6.7187 \geq 1.960$ dengan koefisien jalur 0.5994 pada variable lingkungan internal terhadap kinerja bisnis. Penelitian tersebut menyimpulkan bahwa selain faktor internalnya, faktor eksternal juga turut andil pada suatu usaha untuk mencapai keberhasilannya. Kemudahan akses permodalan, pelatihan teknis dan manajerial dari pemerintah, kemudahan perolehan izin usaha dan informasi pasar merupakan kebijakan yang menguntungkan UMKM dalam mencapai keberhasilan usahanya.

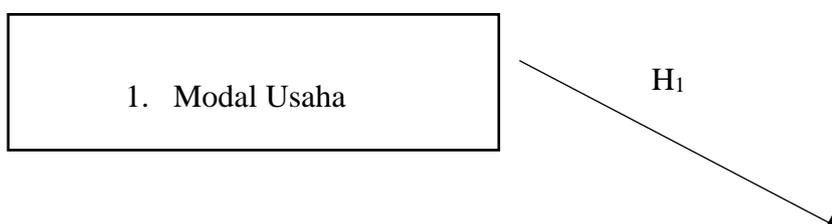
Penelitian oleh Toluyemi, *et al.*, (2016) mengemukakan bahwa terdapat sembilan faktor keberhasilan UMKM yaitu usia usaha, periode atau durasi usaha, tingkat pendidikan wirausahawan, tipe keluarga, pengaturan pendirian usaha, dan lokasi usaha. Penelitian ini bertujuan untuk menjembatani kesenjangan kesenjangan yang terjadi di Nigeria dengan memeriksa sejauh mana beberapa faktor yang diidentifikasi mempengaruhi kinerja perusahaan di Nigeria. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif dengan statistic yang sesuai dan analisis data regresi Ordinary Least Square (OLS). Metode pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan metode penelitian wawancara

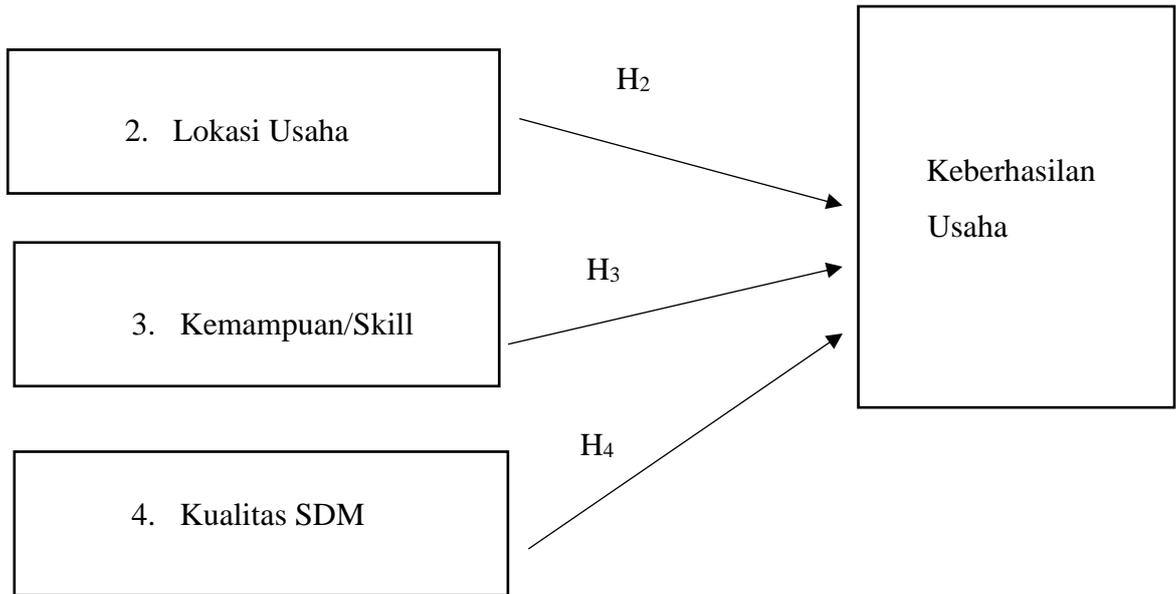
dan kuesioner. Penelitian ini mengungkapkan bahwa usia dimana seorang calon wirausahawan, tingkat pendidikan wirausahawan, tipe keluarga dan pengaturan pendirian usaha tidak berpengaruh terhadap faktor keberhasilan suatu UMKM. Hal tersebut dibuktikan pada uji t dengan nilai t hitung sebesar -1.331 dengan signifikansi 0.231 pada variable usia calon wirausahawan, nilai t hitung sebesar -1.760 dengan signifikansi 0.966 pada variable tingkat pendidikan wirausahawan, nilai t hitung sebesar -2.315 dengan signifikansi 0.041 dan nilai t hitung sebesar -1.329 dengan signifikansi 0.491 pada variable pengaturan pendirian usaha. Penelitian tersebut juga mengungkapkan bahwa lokasi usaha perusahaan dan program pemberdayaan pemerintah berpengaruh positif terhadap faktor keberhasilan suatu UMKM. Hal tersebut juga dibuktikan pada uji t dengan nilai t hitung sebesar 2.106 dengan signifikansi 0.061 pada variable lokasi usaha dan nilai t hitung sebesar 2.205 dengan signifikansi 0.010 pada variable program pemberdayaan pemerintah. Penelitian tersebut menyimpulkan tingkat pengetahuan wirausaha sangat berpengaruh terhadap keberhasilan usaha, hal ini dikarenakan wirausaha tersebut memiliki informasi dan pengetahuan tentang promosi dan pemasaran produk lebih baik daripada wirausaha dengan tingkat pengetahuan rendah. Selain itu, dalam penelitian tersebut juga menyimpulkan bahwa seorang pelaku usaha yang memiliki keluarga monogami cenderung mempromosikan usahanya lebih baik daripada seorang pelaku usaha yang memiliki keluarga poligami, hal tersebut dapat terjadi karena pelaku usaha yang memiliki keluarga monogami mendapat dukungan dari keluarga lebih baik daripada pelaku usaha yang memiliki keluarga poligami.

2.3. Kerangka Konseptual Penelitian

2.3.1. Kerangka Fikir

Berdasarkan uraian diatas maka dapat digambarkan hubungan antar variable melalui kerangka konseptual penelitian sebagai berikut :





Gambar 2. 1. Kerangka Konseptual

2.3.2. Pengembangan Hipotesis

Berdasarkan penjelasan teori dan penelitian terdahulu yang telah dibahas, maka hipotesis penelitian dapat dirumuskan sebagai berikut :

- H₁ : Diduga Modal Usaha (X₁) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keberhasilan Usaha (Y)
- H₂ : Diduga Lokasi Usaha (X₂) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keberhasilan Usaha (Y)
- H₃ : Diduga Kemampuan/Skill (X₃) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keberhasilan Usaha (Y)
- H₄ : Diduga Kualitas SDM (X₄) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keberhasilan Usaha (Y)