

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Landasan Teori

2.1.1. Kewirausahaan

Menurut Hendro (2011:5) berpendapat bahwa kewirausahaan (*enterprenuership*) bukan merupakan ilmu ajaib yang mendatangkan uang dalam waktu sekejap, melainkan sebuah ilmu, seni, keterampilan untuk mengelola semua keterbatasan sumber daya, informasi, dan dana yang ada guna mempertahankan hidup, mencari nafkah atau meraih posisi puncak dalam karir.

Menurut Suryana (2011:10) kewirausahaan merupakan suatu disiplin ilmu yang mempelajari tentang nilai, kemampuan dan perilaku seseorang dalam menghadapi tantangan hidup untuk memperoleh peluang dengan berbagai risiko yang mungkin dihadapinya.

Siti nurhasanah (2008:06) mengungkapkan bahwa terdapat empat hal yang harus dimiliki oleh seorang wirausahawan, yaitu :

- a. Proses berkreasi, yaitu mengkreasikan sesuatu yang baru dengan menambah nilainya. Pertambahan ini tidak hanya diakui oleh wirausahawan semata namun juga *audiens* yang akan menggunakan hasil kreasi tersebut.
- b. Komitmen yang tinggi terhadap penggunaan waktu dan usaha yang diberikan. Makin besar fokus dan perhatian yang diberikan dalam usaha ini maka akan mendukung proses kreasi yang akan timbul dalam kewirausahaan.
- c. Memperkirakan risiko yang mungkin timbul. Dalam hal ini risiko yang mungkin terjadi berkisar pada risiko keuangan, fisik dan risiko sosial.

- d. Memperoleh *reward*. Dalam hal ini *reward* yang terpenting yaitu kebebasan yang diikuti dengan kepuasan pribadi. Sedangkan *reward* berupa uang biasanya dianggap sebagai suatu bentuk derajat kesuksesan usahanya.

Menurut Siti nurhasanah (2008:13) mengungkapkan ada beberapa syarat yang harus dipenuhi untuk berwirausaha, yaitu sebagai berikut :

- a. Memiliki Sikap Mental yang Positif

Dalam menjalankan usaha, jangan pernah memikirkan pandangan negatif orang lain terhadap kita. Akan tetapi kita harus berfikir apa yang dapat kita perbuat untuk masyarakat. Apabila selalu berorientasi negatif maka kita tidak akan bertahan lama di dalamnya.

- b. Memiliki Keahlian di Bidangnya

Skill merupakan syarat kedua yang harus dimiliki untuk menapaki dunia usaha. *Skill* ada bermacam-macam, dapat berupa *skill* dan memimpin, dalam memasarkan suatu barang dan masih banyak lainnya.

- c. Memiliki Semangat Juang (Motivasi)

Hal ini harus mutlak dimiliki oleh calon wirausaha, karena motivasi inilah yang digunakan untuk membuat visi dan misi wirausahawan.

Tanpa adanya motivasi calon wirausaha tidak memiliki pandangan, arah dan tujuan yang jelas. Dengan adanya motivasi, calon wirausaha mempunyai cita-cita yang harus dikejar, sehingga akan diperoleh kekuatan untuk berusaha agar targetnya terpenuhi.

d. Memiliki Kesadaran Sosial

Wirausahawan merupakan seorang manusia yang terbentuk tidak secara instan, akan tetapi dengan tahapan-tahapan yang sulit. Hal ini tidak terlepas dari dukungan orang-orang sekitar calon wirausaha yang telah membantu sampai calon wirausaha sudah pantas disebut sebagai wirausahawan. Kesadaran dalam berwirausaha sosial ini, misalnya jika kita membuka lapangan pekerjaan di suatu daerah tertentu maka akan lebih baiknya kita juga merekrut tenaga kerja yang berasal dari daerah tersebut.

e. Mampu Mengantisipasi Berbagai Risiko dan Persaingan

Persaingan merupakan makanan hal yang biasa ditemui dalam dunia usaha. Calon wirausaha harus sudah memulai persiapan yang matang dan siap menghadapi tantangan yang ada. Selain itu, calon wirausaha juga harus siap dengan segala risiko yang akan ditempuh karena tidak ada satu usaha pun yang berjalan tanpa adanya risiko.

f. Kapital atau Modal

Syarat yang satu ini tidak dapat di negoisasikan atau di hilangkan. Tanpa adanya modal yang cukup calon wirausaha tidak akan dapat memulai usahanya. Besar kecilnya modal berwirausaha tidaklah besar, tergantung pada jenis bisnis yang akan dijalani.

g. Miliki Kesempatan

Dalam dunia usaha, kesempatan yang bagus sangat jarang diperoleh. Apabila terdapat peluang sedikit saja, calon wirausaha harus berani untuk mengambil kesempatan yang ada. Kesempatan tidak akan pernah datang untuk kedua

kalinya dengan konteks yang sama. Akan tetapi, hal ini tidak dapat dijadikan sebuah alasan untuk kemunduran usaha, karena seorang wirausahawan tidak hanya menunggu peluang yang datang, tetapi bagaimana ia dapat menciptakan peluang.

h. Memiliki Pengetahuan

Pengetahuan bukanlah yang harus dengan mengenyam pendidikan sampai tingkatan tertentu, melainkan untuk mendukung kesuksesan calon wirausahawan di masa mendatang.

2.2. Modal Usaha

2.2.1. Pengertian Modal Usaha

Pengertian modal usaha menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) dalam Nugraha (2011:9) “modal usaha adalah uang yang dipakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang, melepas uang dan sebagainya: harta benda (uang, barang, dan sebagainya) yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu yang menambah kekayaan”.

Menurut Kasmir (2018:98) modal merupakan sesuatu yang diperlukan untuk membiayai operasional perusahaan mulai dari berdiri sampai beroperasi. Modal terdiri dari uang dan tenaga (keahlian). Salah satu keuntungan berwirausaha yaitu dengan modal kecil akan mendapatkan keuntungan yang besar. Tetapi itu tidak sepenuhnya benar, karena tergantung dari masing-masing individu yang memulainya.

Menurut Siti Nurhasanah (2008:35) berpendapat bahwa dalam memulai suatu usaha jangan terlalu memikirkan modal, bahkan seseorang tanpa modal pun dapat membuat suatu usaha. Modal memang penting, tetapi terkadang juga dapat mengecoh seseorang untuk menghentikan usahanya karena tidak memiliki dana yang cukup. Seorang pemula harus pintar-pintar mencari sebuah usaha yang dapat dijalankan dengan memanfaatkan apa yang sudah kita punya.

2.2.2. Sumber Modal Usaha

Sumber modal usaha yaitu sebagai berikut :

a. Modal Sendiri

Modal sendiri merupakan modal yang diperoleh dari pemillik usaha itu sendiri. Modal sendiri terdiri dari tabungan, sumbangan, hibah, saudara dan lain sebagainya.

Kelebihan modal sendiri adalah :

- 1) Tidak ada biaya seperti biaya bunga atau biaya administrasi
- 2) Tidak tergantung pada pihak lain, artinya perolehan dana diperoleh dari setoran pemilik modal
- 3) Tidak memerlukan persyaratan yang rumit dan memakan waktu yang relatif lama
- 4) Tidak adanya keharusan pengembalian modal, artinya modal yang ditanamkan pemilik akan tertanam lama dan tidak ada masalah seandainya pemilik modal mau mengalihkan ke pihak lain.

Kekurangan modal sendiri yaitu :

- 1) Jumlahnya terbatas, artinya untuk memperoleh modal dalam jumlah tertentu sangat tergantung dari pemilik dan jumlahnya relatif terbatas.
- 2) Perolehan modal sendiri dalam jumlah tertentu dari calon pemilik baru (calon pemegang saham baru) sulit karena mereka akan mempertimbangkan kinerja dan prospek usahanya.
- 3) Kurangnya motivasi pemilik, artinya pemilik usaha yang menggunakan modal sendiri usahanya lebih rendah dibandingkan dengan menggunakan modal asing.

b. Modal Asing (Pinjaman)

Modal asing atau pinjaman merupakan modal yang biasanya diperoleh dari pihak luar perusahaan dan biasanya diperoleh dari pinjaman. Keuntungan modal pinjaman yaitu jumlahnya yang tidak terbatas, artinya tersedia dalam jumlah banyak. Di samping itu, dengan menggunakan modal pinjaman biasanya timbul motivasi dari pihak manajemen untuk mengerjakan usaha dengan sungguh-sungguh.

c. Modal Patungan

Selain modal sendiri atau pinjaman, juga bisa menggunakan modal usaha dengan cara berbagai kepemilikan usaha dengan orang lain. Caranya dengan menggabungkan antara modal sendiri dengan modal satu orang teman atau beberapa orang (yang berperan sebagai mitra usaha).

2.2.3. Indikator Modal Usaha

Menurut Hendro (2011:86) modal memiliki sepuluh indikator yaitu ;

a. Pengalaman

Modal yang paling penting yaitu pengalaman. Ini bisa digunakan sebagai titik sentral di dalam menentukan jenis usaha yang akan di geluti, menciptakan peluang atau mensurvei pasar dan sebagai dasar utama untuk sukses.

b. Pengetahuan (*knowledge*)

Dapatkah anda bayangkan jika anda mempunyai modal uang banyak, tetapi tidak mempunyai pengetahuan yang cukup? Apakah anda bisa memulai dan memutuskan untuk berbisnis? Orang tanpa pengetahuan itu ibarat benda mati, tanpa “jiwa”.

c. Keahlian (*skill*)

Bisnis yang di landasi oleh keahlian akan bertumbuh dan berkembang lebih cepat dibandingkan bisnis yang tidak dilandasi oleh keahlian.

d. Keberanian

Bila orang ingin berbisnis yang penting bukan berani nekat, melainkan mampu mengatasi rasa takut untuk memanajemen risiko yang akan datang.

e. Konsep bisnis

Konsep bisnis itu seperti kompas bagi sebuah kapal yang ingin berlayar. Tanpa itu, kapal akan berlayar tanpa tujuan yang pasti dan tinggal menunggu waktu untuk dihempaskan oleh gelombang.

f. Jaringan relasi (*networking*)

Sekalipun anda tidak bermodal uang yang cukup, tetapi bila anda mempunyai modal *network (relationship)* yang oke maka itu akan menjadi modal yang lebih baik dari pada sekedar modal uang.

g. Gairah dan semangat (*spiritual support*)

Dukungan semangat dari rekan-rekan juga merupakan modal yang tidak kalah bernilainya dari sekedar modal uang.

h. Kreatifitas dan inovasi

Modal kreatifitas yang dimiliki sedini mungkin sangatlah penting (misalnya untuk menemukan peluang). Bukan modal uang saja yang pertama kali diperlukan ketika untuk berbisnis, melainkan kreatifitas dan inovasi.

i. Uang

Modal uang tidak kalah penting, tetapi tidak mutlak bahwa tanpa uang kita tidak bisa berbisnis atau berwiraswasta.

j. Keberuntungan

Modal ini berasal dari yang kuasa, tetapi kita bisa mempersiapkan, menunggu dan mengamati keberuntungan akan datang untuk kita (biasanya lewat sebuah momentum), sehingga kita akan siap menerima keberuntungan tersebut.

2.3. Pengalaman Bisnis

2.3.1. Pengertian Pengalaman Bisnis

Menurut Staw dalam Basrowi (2016:20) berpendapat bahwa pengalaman dalam menjalankan usaha merupakan prediktor terbaik bagi keberhasilan, terutama bila bisnis baru itu berkaitan dengan pengalaman bisnis sebelumnya. Wirausaha yang memiliki usaha maju saat ini bukanlah usaha pertama kali yang dimiliki. Pengalaman mengelola usaha bisa diperoleh sejak kecil karena pengasuhan yang diberikan oleh orang tua yang berprofesi sebagai wirausaha.

Menurut Duchesneau (*et al*) wirausaha yang berhasil adalah mereka yang dibesarkan oleh orang tua yang juga wirausaha karena mereka memiliki pengalaman luas dalam wirausaha. Haswell (*et al*) Zimmerer & Scarborough menyatakan bahwa alasan utama kegagalan usaha adalah kurangnya kemampuan manajerial dan pengalaman.

Pengalaman maksudnya adalah pengalaman pribadi pengusaha tersebut atau pengalaman orang lain yang telah berhasil dalam melakukan usaha. Pengalaman ini merupakan pedoman atau guru agar tidak melakukan kesalahan dalam menjalankan usahanya nanti (Yulianti, 2014:38). Belajar dari pengalaman lebih bermanfaat dari pada belajar dari buku, seminar atau sekolah. Pengalaman yang dimiliki harus diperhatikan oleh wirausaha terutama pengalaman diperusahaan/ organisasi, baik dalam pengalaman teknis, pelaksanaan, pemasaran, pengalaman manajemen, dan pengalaman berwirausaha.

2.3.2. Arti Penting Pengalaman Bisnis

Belajar dari pengalaman tidak hanya pengalaman kita sendiri, tapi juga pengalaman orang lain. Pepatah mengatakan, “pengalaman adalah guru terbaik” namun ada yang lebih baik jika bisa kita lakukan yaitu “orang bijak belajar dari pengalaman orang lain”. Keuntungannya adalah kita tidak perlu ikut jatuh ke lubang yang sama karena sudah belajar dari yang duluan sudah jatuh. Intinya, sekalipun kita tidak berpengalaman tapi jika kita mau belajar dari pengalaman orang lain, berarti sama saja kita sudah memiliki pengalaman yang berharga.

Ada banyak alasan yang mendasari pentingnya pengalaman bisnis, di antaranya sebagai berikut :

a. Potensi Pertumbuhan Profesional

Banyak pekerjaan yang saat ini membutuhkan pekerja dengan gelar sarjana. Hal ini menunjukkan bahwa potensi pertumbuhan profesional dalam dunia usaha semakin besar. Suatu pekerjaan akan jauh lebih efektif jika dikerjakan oleh orang-orang profesional, yang memiliki pendidikan tinggi dengan disiplin ilmu yang sesuai dengan bidang pekerjaan tersebut.

b. Cakupan Jalur Karir Luas

Meraih gelar sarjana di bidang bisnis tidak akan sia-sia, karena dapat membantu mempelajari pengetahuan dasar tentang bisnis. Banyak kategori karir yang membutuhkan lulusan sarjana ilmu bisnis, di antaranya analisis keuangan, sumber daya manusia, riset pasar, pengelolaan, penilaian properti, perawatan kesehatan, dan pemerintahan.

c. Keterampilan dan Kepemimpinan

Belajar bisnis tak hanya dibekali dengan ilmu tentang teori ekonomi saja, tetapi juga cara memotivasi dan mengembangkan diri serta orang lain melalui keterampilan kepemimpinan. Dalam bisnis dilatih untuk memimpin diri sendiri dan juga orang lain.

d. Potensi Penghasilan Tinggi

Setiap orang tentu membutuhkan pekerjaan selepas mendapatkan gelar sarjana. Tahukah Anda bahwa bidang karir dalam bisnis cenderung memiliki potensi penghasilan yang tinggi

e. Memperluas Cakrawala

Sifat dari ilmu bisnis sangatlah fleksibel dan *competible*. Artinya, ilmu bisnis dapat diterapkan dalam bidang apa saja. Anda tak harus menjadi manajer keuangan, manajer pemasaran, atau bahkan akuntan untuk menerapkan ilmu bisnis. Seorang pedagang atau penjual kuliner pun bisa mengaplikasikan ilmu ini dalam upaya mengembangkan usahanya.

2.3.3. Indikator Pengalaman Bisnis

Indikator pengalaman bisnis yang termasuk dalam kegiatan wirausaha yaitu sebagai berikut :

a. Keterlibatan dengan wirausaha sebelumnya

Yaitu pengalaman berwirausaha pada kegiatan sebelumnya, entah itu pada jenis usaha yang sama atau berbeda (Riyanti, 2003:39).

b. Pengalaman pemasaran

Menurut Shmitt dalam Hadiwidjaja (2013:3) *experiential marketing* merupakan pengalaman yang berasal dari peristiwa-peristiwa pribadi yang terjadi dikarenakan adanya stimulus tertentu (misalnya yang diberikan oleh pihak pemasar sebelum dan sesudah pembelian barang atau jasa), sedangkan menurut Kotler (2009:24) dalam kegiatan pengalaman pemasaran terdapat sebuah strategi yang disebut *marketing mix* merupakan strategi mencampur kegiatan-kegiatan *marketing*, agar dicari kombinasi maksimal sehingga mendatangkan hasil paling memuaskan.

c. Pengalaman promosi

Menurut Anoraga (2011) dalam kegiatan produksi dan operasi menangani berbagai keluaran (*output*) dalam jumlah, kualitas barang, harga, waktu dan tempat tertentu sesuai dengan permintaan konsumen.

d. Pengalaman manajemen keuangan

Suryana (2003:41-42) berpendapat bahwa pengelolaan keuangan merupakan dana-dana perusahaan.

2.4. Keberhasilan Usaha

2.4.1. Pengertian Keberhasilan Usaha

Menurut Hendri Faizal Noor (2010:233) keberhasilan usaha pada hakikatnya merupakan keberhasilan dari bisnis dimana investasi itu dilaksanakan. Suatu bisnis dikatakan berhasil, bila mendapat laba, karena laba adalah tujuan utama orang melakukan bisnis.

Untuk menjadi wirausaha yang sukses, pertama-tama harus memiliki ide atau visi bisnis (*business vision*) yang jelas, kemudian ada kemauan dan keberanian untuk menghadapi risiko, baik waktu maupun uang. Apabila ada kesiapan menghadapi risiko, langkah berikutnya adalah membuat perencanaan usaha, mengorganisasikan dan menjalankannya. Agar usaha berhasil, selain harus bekerja keras sesuai urgensinya, wirausaha harus mampu mengembangkan hubungan, baik dengan mitra usaha maupun dengan semua pihak yang terkait dengan kepentingan perusahaan. Kesuksesan usaha adalah sebuah hasil yang dicapai dari kemampuan untuk mengembangkan ide-ide baru dan untuk menemukan cara-cara baru dalam melihat masalah, peluang dan kemampuan untuk meningkatkan atau memperkaya kehidupan orang-orang.

2.4.2 Faktor-Faktor Pendorong Keberhasilan Usaha

Menurut Suryana (2003:285) faktor pendorong keberhasilan usaha ditentukan oleh beberapa faktor yaitu sebagai berikut :

a. Kemampuan dan kemauan

Orang yang tidak memiliki kemampuan tapi banyak kemauan dan orang yang memiliki kemauan tetapi tidak memiliki kemampuan, keduanya tidak akan menjadi wirausaha yang sukses.

b. Tekad yang kuat

Orang yang memiliki yang kuat tidak akan menjadi wirausahawan yang sukses.

c. Kesempatan dan peluang

Ada solusi ada peluang, sebaliknya tidak ada solusi maka tidak ada peluang. Peluang ada jika kita menciptakan peluang itu sendiri, bukan mencari-cari ataupun menunggu peluang yang akan datang.

Menurut Basrowi (2016:21) ada beberapa karakteristik seorang wirausaha yang berhasil (*successful enterprennuer*) sebagai berikut:

- a. Komitmen dan ketabahan hati secara total
- b. Bergerak maju untuk mencapai tujuan dan tumbuh
- c. Peluang dan orientasi pada tujuan
- d. Mengambil inisiatif dan tanggung jawab pribadi
- e. Konsisten terhadap pemecahan masalah
- f. Realisme dan mempunyai *sense of humor*
- g. Mengambil risiko yang telah diperhitungkan dan mencari risiko
- h. Memiliki obsesi untuk mendapatkan dan mendayagunakan peluang
- i. Memiliki kreatifitas dan fleksibilitas
- j. Memiliki kemampuan *leadership*
- k. Selalu terbuka untuk bekerja sama
- i. Keinginan untuk belajar dari kegagalan

Menurut Basrowi (2016:24-25) saran-saran untuk keberhasilan berasal dari sebab-sebab kegagalan yaitu sebagai berikut :

- a. Mengenali Bisnis Secara Mendalam

Memerlukan pengalaman yang relevan dalam bisnis yang akan didirikan. Dapatkan pendidikan terbaik yang mungkin diperoleh di

bisnis itu sebelum membuka bisnis sendiri. Baca segala macam yang mungkin misalnya, majalah bisnis, jurnal niaga, dan segala sesuatu yang berhubungan dengan bisnis yang akan dimasuki.

b. Mengembangkan Rencana Bisnis yang Matang

Untuk wirausahawan yang baru, rencana bisnis yang ditulis dengan baik merupakan resep yang baik untuk keberhasilan bisnis. Tanpa rencana bisnis yang matang perusahaan berjalan tanpa arah yang jelas. Namun, para wirausahawan yang cenderung menjadi lebih cepat bertindak, sering kali langsung lompat ke suatu usaha tanpa meluangkan waktu untuk menyiapkan rencana tertulis yang meluangkan pokok-pokok kegiatan bisnisnya.

c. Mengelola Sumber Daya Keuangan

Pertahanan terbaik dalam menghadapi persoalan keuangan yaitu dengan mengembangkan sistem informasi keuangan dan kemudian menggunakan informasi tersebut untuk pengambilan keputusan bisnis.

d. Memahami Laporan Keuangan

Setiap pemilik bisnis harus mengandalkan catatan dan laporan keuangan untuk mengetahui kondisi keuangan bisnisnya.

e. Belajar Mengelola Manusia Secara Efektif

Tidak menjadi soal apa jenis bisnis yang akan dilakukan, tetapi harus dapat mempelajari cara mengelola manusia. Setiap bisnis tergantung landasan karyawan yang terlatih baik dan termotivasi. Tidak ada pemilik bisnis dapat mengerjakan sesuatu sendirian. Orang-orang yang di

pekerjakaan oleh sang wirausahawan pada akhirnya akan menentukan seberapa jauh perusahaan akan berkembang atau seberapa jauh perusahaan akan jatuh.

f. Menjaga Kondisi Diri

Keberhasilan suatu bisnis akan tergantung pada keberadaan dan perhatian secara terus-menerus. Oleh sebab itu, seorang wirausahawan perlu memantau kesehatan diri sendiri dengan cermat. Stres merupakan masalah utama, terutama apabila tidak dikendalikan.

2.4.3. Indikator Keberhasilan Usaha

Menurut Suryana (2013:85) indikator keberhasilan usaha sebagai berikut :

a. Modal

uang yang dipakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang, melepas uang, harta benda yang dapat dipergunakan.

b. Pendapatan

Jumlah uang yang diterima oleh perusahaan dari aktifitasnya, kebanyakan dari penjualan produk dan atau jasa kepada pelanggan.

c. Volume penjualan

Jumlah penjualan yang berhasil dicapai atau yang ingin dicaapai oleh perusahaan dalam jangka waktu tertentu.

d. Tenaga kerja

Penduduk dalam usia kerja yang siap melakukan pekerjaan.

2.5. Hubungan Antar Variabel

2.5.1. Hubungan Modal Usaha dengan Keberhasilan Usaha

Menurut Kasmir (2018:98) modal merupakan sesuatu yang diperlukan untuk membiayai operasional perusahaan mulai dari berdiri sampai beroperasi. Modal merupakan salah satu pondasi penting dalam membangun dan mengembangkan sebuah bisnis. Keberhasilan usaha pada hakikatnya adalah keberhasilan dari bisnis dalam mencapai tujuannya. Menurut Henry Faizal Noor (2013: 401) suatu bisnis dikatakan berhasil bila mendapat laba, karena laba adalah tujuan orang melakukan bisnis. Tak sedikit pengusaha yang mengalami kerugian atau menemui kegagalan hanya karena bermodalkan uang saja. Faktor keberhasilan usaha tidak hanya terbatas pada modal uang saja karena wirausaha merupakan dunia yang dinamis sehingga dibutuhkan adaptasi terhadap sikap wirausaha untuk menjalankan dan meningkatkan keberhasilan usaha di masa mendatang.

2.5.2. Hubungan Pengalaman Bisnis dengan Keberhasilan Usaha

Menurut Staw dalam Basrowi (2016:20) berpendapat bahwa pengalaman dalam menjalankan usaha merupakan prediktor terbaik bagi keberhasilan, terutama bila bisnis baru itu berkaitan dengan pengalaman bisnis sebelumnya. Pengalaman bisnis bisa didapatkan selama proses pembelajaran di sekolah atau selama menjalankan usaha. Seseorang yang belum memiliki pengalaman harus berusaha lebih keras dalam belajar dan mengambil hikmah dari setiap kejadian selama praktek usahanya berjalan. Pengalaman merupakan guru yang berharga dalam

menjalankan usaha untuk menentukan tingkat keberhasilan usahanya di masa mendatang.

2.6. Penelitian Terdahulu

Seto Aji Panggayuh (2019) meneliti tentang Keberhasilan Usaha Online Shop Ditinjau Dari Pengetahuan Wirausaha, Modal Usaha, Pengalaman Kerja dan Promosi (Studi Kasus Mahasiswa Pendidikan Akuntansi FKIP UMS). Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel pengetahuan wirausaha, modal usaha, pengalaman kerja, dan promosi secara simultan berpengaruh terhadap keberhasilan usaha. Dalam penelitian ini menggunakan alat Analisis Regresi Linier Berganda. $Y = 16,066 + -0,226X_1 + 0,563X_2 + -0,291X_3 + 0,436X_4$. Berdasarkan persamaan tersebut dapat dilihat bahwa koefisien masing-masing variabel bernilai positif yang artinya Pengetahuan Wirausaha, Modal Usaha, Pengalaman Kerja, dan Promosi secara keseluruhan berpengaruh positif terhadap keberhasilan usaha.

Bobi Indra (2018) meneliti tentang Pengaruh Kreatifitas Tenaga Kerja Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Lembaga Pendidikan Kursus di Baturaja. Dalam penelitian ini menggunakan alat Analisis Regresi Linier Sederhana. Hasil pengolahan data diperoleh t hitung kreatifitas tenaga kerja (X) sebesar 4,454 dengan t tabel sebesar 2.16037 maka kreatifitas tenaga kerja (X) secara signifikan berpengaruh terhadap keberhasilan usaha (Y), karena t hitung lebih besar daripada t tabel yaitu $4,454 > 2.16037$. kemudian diperoleh nilai R square sebesar 0,604 atau (60,4%). Hal ini menunjukkan bahwa kontribusi yang diberikan kreatifitas tenaga kerja terhadap keberhasilan usaha pada lembaga pendidikan kursus di Baturaja

sebesar 0,604 atau (60,4%), sedangkan sisanya sebesar 39,6% dipengaruhi atau dijelaskan oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam penelitian ini misalnya pengetahuan, keterampilan dan kemampuan (Suryana, 2006:5).

Oktarina (2014) tentang Pengaruh Kreativitas dan Inovasi Terhadap meneliti Keberhasilan Usaha Rumah Makan di Kota Baturaja. Dalam penelitian ini alat analisis yang digunakan yaitu Analisis Regresi Linier Berganda. Hasil penelitian menunjukkan nilai t hitung Kreativitas (X1) sebesar 2,509, nilai t hitung Inovasi (X2) sebesar 3,161 dan nilai t tabel Keberhasilan Usaha (Y) sebesar 2,05183. Dengan ini membuktikan bahwa kreativitas berpengaruh terhadap keberhasilan usaha karena nilai t hitung > t tabel, 2,509 > 2,05183. Selain itu, inovasi juga berpengaruh terhadap keberhasilan usaha karena nilai t hitung > t tabel, 3,161 > 2,05183. Hal ini menunjukkan bahwa kreativitas dan inovasi secara bersama-sama berpengaruh secara signifikan terhadap keberhasilan usaha. Hasil analisis koefisien determinasi (R) sebesar 84,4%.

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No.	Nama	Variabel Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1	Seto Aji Panggayuh (2019). (Keberhasilaln Usaha Online Shop Ditinjau dari Pengetahuan Wirausaha, Modal Usaha, Pengalaman Kerja dan Promosi Pada Mahasiswa Pendidikan Akuntansi FKIP UMS.	(X1) Pengetahuan Wirausaha (X2) Modal Usaha (X3) Pengalaman Kerja (X4) Promosi (Y) Keberhasilan Usaha	variabel pengetahuan wirausaha, modal usaha, pengalaman kerja, dan promosi secara simultan berpengaruh terhadap keberhasilan usaha. Dalam penelitian ini menggunakan alat Analisis Regresi Linier Berganda. $Y = 16,066 + -0,226X_1 + 0,563X_2 + -0,291X_3 + 0,436X_4$. Berdasarkan persamaan tersebut dapat dilihat bahwa koefisien masing-masing variabel bernilai positif yang artinya Pengetahuan Wirausaha, Modal Usaha, Pengalaman Kerja, dan Promosi secara keseluruhan berpengaruh positif terhadap keberhasilan usaha.	Persamaan dengan penelitian saya yaitu sama-sama menggunakan alat regresi linear berganda, kemudian variabel bebas (modal usaha dan pengalaman) serta variabel terikatnya juga sama.	Berbeda jumlah variabel, tempat dan waktu penelitian.
2	Bobi Indra (2018) meneliti tentang Pengaruh Kreatifitas Tenaga Kerja Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Lembaga Pendidikan Kursus di Baturaja.	(X1) Kreatifitas Tenaga Kerja (Y) Keberhasilan Usaha	Hasil pengolahan data diperoleh t hitung kreatifitas tenaga kerja (X) sebesar 4,454 dengan t tabel sebesar 2.16037 maka kreatifitas tenaga kerja (X) secara signifikan berpengaruh terhadap keberhasilan usaha (Y), karena t hitung lebih besar daripada t tabel yaitu $4,454 > 2.16037$. kemudian diperoleh nilai R square sebesar 0,604 atau (60,4%). Hal ini menunjukkan bahwa kontribusi yang diberikan kreatifitas tenaga kerja terhadap keberhasilan usaha pada lembaga pendidikan kursus di	Persamaan dengan penelitian saya yaitu sama-sama meneliti tentang keberhasilan suatu usaha	Tempat dan waktu penelitian berbeda, kemudian variabel bebas juga berbeda

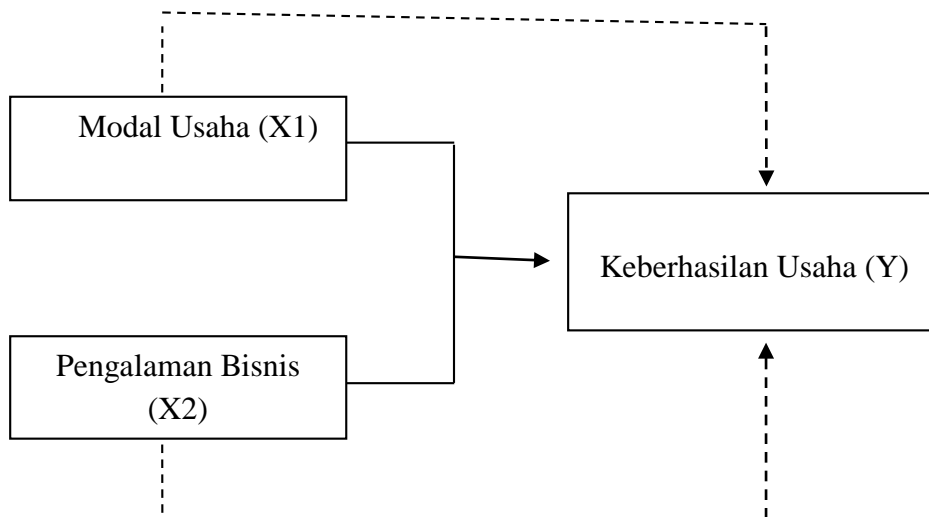
			Baturaja sebesar 0,604 atau (60,4%), sedangkan sisanya sebesar 39,6% dipengaruhi atau dijelaskan oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam penelitian ini misalnya pengetahuan, keterampilan dan kemampuan		
3	Oktarina (2014) tentang Pengaruh Kreativitas dan Inovasi Terhadap meneliti Keberhasilan Usaha Rumah Makan di Kota Baturaja.	(X1) Kreativitas (X2) Inovasi (Y) Keberhasilan Usaha	Hasil penelitian menunjukkan nilai t hitung Kreativitas (X1) sebesar 2,509, nilai t hitung Inovasi (X2) sebesar 3,161 dan nilai t tabel Keberhasilan Usaha (Y) sebesar 2,05183. Dengan ini membuktikan bahwa kreativitas berpengaruh terhadap keberhasilan usaha karena nilai t hitung > t tabel, 2,509 > 2,05183. Selain itu, inovasi juga berpengaruh terhadap keberhasilan usaha karena nilai t hitung > t tabel, 3,161 > 2,05183. Hal ini menunjukkan bahwa kreativitas dan inovasi secara bersama-sama berpengaruh secara signifikan terhadap keberhasilan usaha. Hasil analisis koefisien determinasi (R) sebesar 84,8%..	Persamaan dengan penelitian saya yaitu sama-sama meneliti tentang keberhasilan suatu usaha	Tempat dan waktu penelitian berbeda, kemudian variabel bebas juga berbeda

2.7. Kerangka Pemikiran

Menurut Sugiyono (2014:93) mengemukakan bahwa kerangka berpikir merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting. Variabel yang dirumuskan dalam penelitian ini dapat dirumuskan menjadi kerangka konseptual sebagai berikut :

Gambar 2.1

Kerangka Pemikiran



Keterangan :

—————> Berpengaruh Secara Simultan (bersama-sama)

- - - - -> Berpengaruh Secara Parsial (sendiri-sendiri)

2.8. Hipotesis Penelitian

Hipotesis dapat diartikan sebagai suatu jawaban yang bersifat sementara terhadap permasalahan penelitian, sampai terbukti melalui data yang terkumpul (Arikunto, 2013:110). Hipotesis dalam penelitian ini adalah diduga ada pengaruh modal usaha dan pengalaman bisnis terhadap keberhasilan usaha online shop di kota Baturaja baik secara parsial maupun simultan.