

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Penelitian dengan judul “Motivasi Berwirausaha (Studi Kasus Santri Putri Pondok Pesantren Riyadlatr Ulum 39 B Batanghari Kabupaten Lampung Timur)” oleh (Alfi Roisah, 2018) menggunakan metode penelitian lapangan dengan sampel sebanyak 5 orang yang memiliki usaha melalui teknik pengumpulan data wawancara dan dokumentasi. Penelitian tersebut berkesimpulan bahwa motivasi berwirausaha santri putri adalah menambah pengalaman hidup mandiri, tidak puas dengan karir yang sedang dijalani dan atas dorongan oleh orang tua.

Penelitian yang dilakukan oleh (Chilyatun & Teti., 2020) berjudul “Motivasi dan Minat Mahasiswa Prodi Agribisnis UTM Terhadap Pekerjaan Wirausaha” menggunakan metode analisis deskriptif an linier berganda dan jumlah sampel sebanyak 60 responden dengan *simple random sampling*. Penelitian tersebut menyimpulkan bahwa tingkat motivasi dan minat mahasiswa Agribisnis terhadap pekerjaan sebagai wirausaha termasuk kategori tinggi. Variabel motivasi yang berpengaruh signifikan adalah kebebasan bekerja, pendidikan kewirausahaan dan lingkungan keluarga.

Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh (Ratmawati et al., 2017) berjudul “Motivasi Kewirausahaan Petani Padi Organik di Kabupaten Bantul” menggunakan metode survei wawancara pada petani padi organik dan dianalisis menggunakan analisis deskriptif dan analisis regresi. Banyaknya sampel pada penelitian ini adalah 120 responden. Kesimpulan yang dapat ditarik dari penelitian ini adalah motivasi kewirausahaan petani cukup kuat dan faktor yang berpengaruh terhadap motivasi

kewirausahaan petani adalah lingkungan usaha yaitu jaringan kerjasama, orientasi pasar, akses kredit dan dukungan pemerintah.

Penelitian terdahulu oleh (Mantik et al., 2020) berjudul “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Motivasi Berwirausaha Pada Pengusaha Kecil di Kota Manado” yang menggunakan sampel sebanyak 45 pengusaha Kecamatan Malalayang, Kecamatan Sario dan Kecamatan Wanea. Teknik analisis yang digunakan pada penelitian ini adalah regresi linier berganda. Variabel dependennya adalah pendidikan, lingkungan keluarga, jenis kelamin dan pengalaman berwirausaha sedangkan variabel independennya adalah motivasi berwirausaha. Hasil penelitian menyimpulkan bahwa pendidikan dan lingkungan keluarga berpengaruh signifikan terhadap motivasi berwirausaha namun jenis kelamin dan pengalaman tidak berpengaruh signifikan terhadap motivasi berwirausaha.

Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh (Wisesa & Indrawati, 2016) berjudul “Hubungan *Adversity Quotient* Dengan Motivasi Berwirausaha Pada Mahasiswa Universitas Udayana Yang Mengikuti Program Mahasiswa Wirausaha” menggunakan Teknik sampling jenuh dengan responden sebanyak 70 mahasiswa. Hasil penelitian didapati koefisien korelasi sebesar 0,682 dengan nilai probabilitas sebesar 0,000 sehingga menunjukkan ada hubungan yang signifikan antara *Adversity Quotient* dengan Motivasi Berwirausaha.

Penelitian yang dilakukan (Winoto & Rokhman, 2014) berjudul “Motivasi Mahasiswa Menjadi Wirausaha Di Kabupaten Kudus: Studi Komparatif Stain Kudus dan UMK” menggunakan metode cluster sampling dengan responden sebanyak 100 orang. Penelitian dianalisis dengan deskriptif statistic dan t test. Hasil

penelitian menunjukkan bahwa mahasiswa STAIN Kudus dan UMK memiliki motivasi berwirausaha yang tinggi.

Penelitian terdahulu oleh (Supit et al., 2022) berjudul “Wirausaha Mahasiswa Universitas Sam Ratulangi Manado Pada Masa Pandemi Covid 19” menggunakan metode penelitian kualitatif. Peneliti menggunakan 10 informan yang sedang berwirausaha di masa pandemic. Hasil penelitian menunjukkan bahwa keputusan mahasiswa untuk berwirausaha karena adanya faktor eksternal seperti keluarga, lingkungan, pendidikan dan lain sebagainya. Berdasarkan wawancara yang dilakukan peneliti 10 orang informan menyatakan pandemic tidak mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap usahanya.

Penelitian terdahulu oleh (Gani, 2021) dengan judul “Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Sektor Usaha di Kalimantan Timur” memiliki tujuan untuk mendeskripsikan dan menganalisis dampak pandemic pada sector usaha ekonomi di Kalimantan Timur. Dengan menggunakan metode studi kepustakaan peneliti mengambil data referensi dari penelitian terdahulu selama lima tahun terakhir. Data yang diperoleh peneliti yakni PDRB per sector dalam kurun waktu Triwulan I dan Triwulan II Tahun 2020. Hasil penelitian menunjukkan sector usaha yang mengalami penurunan antara lain pertanian, kehutanan, perikanan dan lain sebagainya. Upaya yang bisa dilakukan adalah dengan pemberian bantuan langsung tunai, pembatasan kegiatan masyarakat dan meningkatkan peran ekonomi lokal.

Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh (Nalini, 2021) berjudul “Dampak Covid-19 Terhadap Usaha Mikro, Kecil dan Menengah merupakan penelitian berjenis kualitatif kepustakaan yang tidak memerlukan peneliti untuk terjun ke lapangan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pemerintah harus mengumumkan

langkah-langkah dukungan ekonomi yang berfokus untuk pemulihan. Contohnya menggunakan perkembangan Fintech dan alat-alat digital untuk penilaian risiko kredit.

Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh (Aris Indriyanti, 2016) dengan judul “Skala Wirausaha, Lama Wirausaha Pada Eksistensi UMKM Di Masa Pandemi Covid-19 Di Kota Yogyakarta” menggunakan Teknik analisis data model regresi berganda. Metode pengambilan sampel sebanyak 50 responden dengan menggunakan kuesioner. Hasil penelitian menunjukkan skala wirausaha dan lama wirausaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap eksistensi UMKM dimasa pandemic.

2.2 Landasan Teori

2.2.1 Kewirausahaan

Istilah wirausaha ini mengacu pada seseorang yang mampu melihat peluang lalu memanfaatkan peluang tersebut dengan menciptakan sebuah organisasi untuk membuat bisnis atau usaha baru. Kemampuan berwirausaha dilandasi adanya membaca peluang untuk mengembangkan sebuah usaha, mempunyai cukup waktu untuk mengembangkan kreatifitas usahanya serta dorongan kuat menguasai pasar (Eko Agus Alfianto, 2012).

Konsep kewirausahaan di Indonesia mulai dikenal sejak muncul istilah wirswasta. Wirausahawan dengan wiraswasta keduanya bermakna sama. Wiraswasta dapat diartikan sebagai seseorang yang mempunyai keterampilan dan kepemilikan usaha dengan berani menanggung resiko dalam menjalankan dan mengelola kegiatan usahanya. Sikap inilah yang mampu menciptakan kegiatan

produktif untuk mengembangkan usaha hingga mencapai keberhasilan (Khamimah, 2021).

Kewirausahaan merupakan ilmu yang mempelajari dan mengkaji mengenai pengembangan semangat kreatifitas dan berani menanggung resiko terhadap keputusan yang dilakukan untuk mewujudkan hasil yang diinginkan. Seorang wirausaha memiliki dua peran yaitu sebagai penemu dan sebagai perencana. Wirausaha sebagai penemu menciptakan produk, cara, ide dan organisasi baru. Sedangkan wirausaha sebagai perencana berperan merancang dan merencanakan strategi, peluang serta ide-ide dalam suatu organisasi usaha (G. Kurniawan, 2019).

Definisi kewirausahaan atau *entrepreneurship* merupakan usaha kreatif yang dibuat menurut inovasi dan kreatifitas dengan tujuan menghasilkan produk baru yang berbeda dari yang lain, yang memiliki nilai tambah dan memberikan suatu manfaat serta berguna untuk orang lain (Fachrurazi & Ita, 2019).

Konsep kewirausahaan mengarah pada perilaku pengambilan resiko, upaya inovatif dan penetapan strategi yang proaktif. Adanya perubahan industri dan kebutuhan pelanggan, timbulnya persaingan, teknologi baru dan inovasi akan menciptakan banyak ketidakpastian sehingga mengharuskan suatu organisasi usaha untuk bereaksi dengan melakukan perubahan melalui pengambilan resiko atas kemungkinan-kemungkinan terhadap kegagalan (Sukirman, 2017).

2.2.2 Ciri-Ciri Wirausaha

Ciri-ciri wirausaha adalah mempunyai keberanian mengambil resiko dengan penuh perhitungan, memiliki komitmen dan berkemauan keras, memiliki kejujuran dan dapat dipercaya, kreatif, percaya diri, tidak tergantung pada pihak

lain, kemampuan bekerja sama dalam suatu tim, berwawasan jauh ke depan, memiliki kemampuan manajerial dan kepemimpinan (Darojat & Sumiyati, 2015).

Seorang wirausaha harus berani dalam berkreasi serta mengambil resiko. Agar mampu mengembangkan usaha, seorang wirausaha harus mempunyai semangat dan berkemauan keras agar ketika terjadi kegagalan tidak pantang menyerah. Pengetahuan untuk membuat analisis yang tepat juga diperlukan oleh seorang wirausaha didampingi jiwa pemimpin supaya usaha dapat berkembang. Seorang wirausaha harus meminimalisir perilaku konsumtif serta harus berorientasi pada masa depan (Insana & Mayndarto, 2017).

Karakteristik yang melekat pada seorang wirausahawan diantaranya berjiwa pemimpin, berani mengambil resiko, percaya diri, berorientasi ke depan, kreatif, mampu membaca peluang, memiliki visi dan tujuan yang jelas, berjiwa pemimpin, berpikir kritis, mampu membuat keputusan, mampu menjalin komunikasi dan tawar menawar dengan berbagai pihak (Rafida, 2016).

Ciri wirausahawan yang telah sukses antara lain mempunyai mimpi yang tinggi yang mampu diubah menjadi cita-cita yang harus dicapai. Menyukai tantangan dan tidak pernah puas dengan apa yang didapat. Memiliki keyakinan yang kuat terhadap kemampuannya, visioner dan mempunyai kreatifitas. Mampu memasarkan produknya, seorang *problem solver* dan seorang kreator (Razak, 2015).

2.2.3 Motivasi Wirausaha

Motivasi adalah kemauan keras untuk berbuat sesuatu. Sebuah motivasi bergantung pada motifnya. Motif dengan kekuatan besar akan mempengaruhi perilaku individu. Motif akan berkurang jika telah mencapai kepuasan atau jika

telah mengalami kegagalan. Seorang wirausaha memiliki motivasi tinggi dengan resiko yang mengejar setiap tujuan yang hendak dicapai. Agar tujuan dapat dicapai maka perlu sikap dan perilaku yang mendukung pada diri wirausahawan. Sikap dan perilaku sangat dipengaruhi oleh watak individu masing-masing. Bagi seorang wirausahawan motivasi perlu dipupuk namun memupuk motivasi wirausaha tidak mudah. Dalam wirausaha terdapat tiga motif yang membangkitkan semangat kewirausahaan antara lain:

- a. Motif berkuasa (*the need for power*) dorongan untuk menguasai individu dan memanipulasi orang lain.
- b. Motif berprestasi (*the need for achievement*) mendorong individu untuk memiliki prestasi.
- c. Motif berafiliasi (*the need for affiliation*) mendorong individu untuk berinteraksi dengan orang lain yang mengandung kepercayaan.

Pada umumnya individu berwirausaha dengan alasan (1) merdeka finansial, bebas dari standar upah yang distandarisasi, (2) merdeka waktu, bebas dari pekerjaan rutin yang membosankan dan tanpa tantangan, (3) mewujudkan impian, dapat melaksanakan konsep atau ide yang sesuai dengan keinginannya (Hermiyanty, Wandira Ayu Bertin, 2017)

Pada dasarnya motivasi untuk berwirausaha dibagi menjadi tiga yakni *ambition for freedom, self realization, pushing factors*. *Ambition for freedom* merupakan keinginan seseorang agar lebih dihormati, bebas menentukan waktu kerja dan menerapkan ide untuk mengembangkan usaha. *Self realization* merupakan keinginan untuk merasakan tantangan dengan memotivasi dan memimpin serta melanjutkan usaha dari keluarga. *Pushing factors* salah satunya

adalah kehilangan kesempatan bekerja, mendapatkan pilihan yang lebih baik serta tidak puas dengan pekerjaan yang didapat (Purwanto, 2020).

Terdapat empat jenis motivasi berwirausaha antara lain penghargaan ekstrinsik yaitu alasan ekonomi tentang keinginan untuk mendapatkan pendapatan yang lebih besar dari sebelumnya. Kebebasan atau otonom yaitu berkaitan dengan keinginan untuk bebas mengatur dan menentukan serta mengembangkan usahanya. Penghargaan intrinsik yaitu terkait dengan pemenuhan serta pemenuhan diri sendiri. Family security yakni motivasi yang berkaitan dengan kebutuhan akan rasa aman untuk keluarga (Wijaya & Winargo, 2016).

2.2.3.1 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Motivasi Berwirausaha

Untuk menggali faktor-faktor yang memotivasi seseorang berwirausaha ada digunakan teori motivasi *push and pull factors*. Teori daya dorong (*push theory*) menyatakan bahwa seseorang memutuskan berwirausaha karena adanya dorongan faktor eksternal yang sifatnya negatif contohnya ketidakpuasan pada pekerjaan sebelumnya, gaji yang tidak mencukupi kebutuhan dan jadwal kerja yang tidak fleksibel. Faktor daya dorong muncul erat kaitannya dengan dampak dari pemutusan hubungan kerja dan pengangguran, adanya ketidakpuasan kerja serta tekanan dari keluarga sehingga mendorong seseorang untuk berwirausaha.

Sedangkan faktor daya tarik adalah kebalikan dari faktor daya dorong. Faktor daya tarik muncul karena adanya peluang yang kaitannya dengan peluang pasar, keuntungan, keinginan mandiri, status sosial, menambah kekayaan, keinginan berinovasi, mengikuti panutan dan penghargaan terhadap diri sendiri.

Dari penjelasan diatas maka dapat disimpulkan bahwa faktor yang mempengaruhi motivasi berwirausaha diantaranya adalah

- a. Faktor daya dorong (*push factor*), adanya dorongan dari luar yang bersifat negatif seperti
 1. Ketidakpuasan pada pekerjaan sebelumnya, seperti gaji yang tidak mencukupi kebutuhan dan jadwal kerja yang tidak fleksibel
 2. Keinginan mempertahankan kelangsungan hidup, seperti dampak dari tidak mendapatkan pekerjaan dan pemutusan hubungan kerja
- b. Faktor daya tarik (*pull factor*), yang muncul karena adanya peluang
 1. Keinginan untuk mandiri, seperti kebebasan mengatur waktu, melakukan inovasi dan menentukan arah usaha
 2. Mengikuti panutan, seperti mengagumi tokoh bisnis dan anggota keluarga yang telah sukses
 3. Kekayaan pribadi (Wijaya & Winargo, 2016).

2.2.4 Teori *Adversity Quotient*

Adversity Quotient adalah kemampuan individu dalam menghadapi suatu permasalahan yang muncul dalam hidupnya. Pengaruh *Adversity Quotient* cukup besar untuk mengatasi suatu masalah yang muncul dalam kehidupan individu. Adanya *Adversity Quotient* dapat digunakan untuk menghadapi kondisi buruk seperti kegagalan dan dapat digunakan untuk mengubah kegagalan menjadi sebuah peluang kesuksesan. Individu yang memiliki kemampuan bertahan menghadapi suatu permasalahan akan dengan penuh semangat dan termotivai untuk melewati permasalahan tersebut (Serianti et al., 2020).

Adversity Quotient merupakan karya Paul G Stoltz berdasarkan riset pada ilmuan kelas atas dan ratusan lebih kajian di seluruh dunia. *Adversity Quotient* memiliki tiga bentuk yaitu pertama, *Adversity Quotient* adalah kerangka kerja

konseptual untuk meningkatkan kesuksesan. Kedua, *Adversity Quotient* adalah ukuran untuk mengetahui respons menghadapi suatu permasalahan atau kesulitan. Ketiga, *Adversity Quotient* adalah alat yang memiliki dasar ilmiah untuk memperbaiki respons individu dalam mengatasi permasalahan atau kesulitan (Stoltz et al., n.d.)

2.2.4.1 Dimensi *Adversity Quotient*

Terdapat empat dimensi dalam *Adversity Quotient*, keempat dimensi tersebut merupakan perpaduan teori keteguhan, *locus of control*, *resilience*, *self-efficacy* dan teori atribut.

1. Kendali (*Control*)

Kontrol atau kendali berkaitan dengan berapa besar individu mampu mengendalikan permasalahan yang dihadapinya dan sejauh mana kendali tersebut dirasakan individu mempunyai peran dalam timbulnya suatu permasalahan. Semakin besar individu memiliki kendali maka semakin besar kemungkinan individu dapat bertahan menghadapi suatu permasalahan.

2. Asal-usul dan Pengakuan (*Origin dan Ownership*)

Asal usul dan pengakuan berkaitan dengan bagaimana individu memandang darimana, siapa atau apa yang menjadi asal muasal permasalahan. Sejauhmana individu mengakui kesalahan dalam masalah ini berasal dari dirinya atau sejauh mana individu tersebut menyalahkan orang lain yang menjadi sumber permasalahan.

3. Jangkauan (*Reach*)

Jangkauan berhubungan dengan sejauhmana suatu masalah akan menjangkau bagian-bagian lain dari kehidupan individu. Individu dengan *Adversity*

Quotient rendah membuat kesulitan meluas mempengaruhi bagian-bagian lain dalam kehidupan. Individu yang memberikan batas pada jangkauan permasalahan akan memungkinkan individu untuk berpikir jernih dalam mengambil keputusan.

4. Daya Tahan (*Endurance*)

Daya tahan berkaitan dengan penilaian terhadap situasi yang baik atau buruk. Individu yang memiliki daya tahan tinggi akan bersikap optimis dalam menghadapi kesulitan. Semakin tinggi daya tahan individu, semakin besar kemungkinan individu dalam memandang kesuksesan sebagai suatu yang bersifat sementara.

2.2.5 Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

UMKM atau Usaha Mikro, Kecil dan Menengah merupakan suatu jenis usaha yang jumlah modalnya tidak besar, dikatakan modal yang tidak besar ini diarenakan tanah bangunannya tidak diperhitungkan. UMKM sendiri memiliki beberapa kriteria yang mana kriteria tersebut berdasarkan kekayaan bersih yang dimiliki pelaku UMKM tersebut (Januardin, 2021).

Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM, definisi dari masing-masing usaha adalah:

- a. Usaha Mikro, usaha dengan kekayaan bersih kurang dari 50 juta rupiah dengan hasil penjualan kurang dari 300 juta rupiah selama satu tahun.
- b. Usaha Kecil, usaha dengan kekayaan bersih 50 – 500 juta rupiah dengan hasil penjualan 300 -2,5 miliar rupiah selama satu tahun.
- c. Usaha Menengah, usaha dengan kekayaan 500 juta -10 miliar rupiah dengan hasil penjualan 2,5 miliar – 50 miliar rupiah selama satu tahun.

Yang dimaksud dengan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) adalah usaha produktif yang berdiri sendiri yang baik dilakukan oleh perorangan maupun badan usaha. Perbedaan antara usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah dan usaha besar adalah pada nilai aset awal yang tidak termasuk tanah dan bangunan, omzet per tahun dan jumlah pekerja tetap (Hanim, 2018).

UMKM adalah suatu bentuk unit usaha kecil yang didirikan oleh masyarakat yang mana pendirian usaha ini atas dasar inisiatif seseorang. Umumnya, masyarakat menganggap bahwa UMKM hanya menguntungkan beberapa pihak. Namun yang sebenarnya UMKM memiliki peran mengurangi tingkat pengangguran di Indonesia. UMKM menyerap banyak tenaga kerja Indonesia dan juga berkontribusi pada pendapatan daerah serta pendapatan negara (Sri et al., 2019).

2.2.5.1 Ruang Lingkup UMKM

Dalam UMKM ruang lingkungannya meliputi tiga sektor yakni manufaktur, agroindustri dan industri kreatif

- a. Sektor manufaktur merupakan industri yang mengaplikasikan peralatan medium proses untuk transformasi barang mentah menjadi bahan jadi untuk dijual
- b. Agroindustri merupakan suatu industri yang menggunakan hasil pertanian sebagai bahan baku utamanya. Agroindustri merupakan sektor yang esensial yang mempunyai kontribusi besar untuk mewujudkan tujuan pembangunan ekonomi nasional
- c. Industri kreatif

Industri yang memanfaatkan kreativitas, keterampilan serta bakat individu untuk menciptakan lapangan kerja dengan mengeksploitasi daya kreasi dan daya cipta individu (Hanim, 2018).

2.2.5.2 Ciri Khas UMKM

Menurut Hanim (2018) UMKM pada dasarnya tidak terlalu berbeda dengan UB (Usaha Besar) namun dalam kelompok UMKM terdapat perbedaan antara UMI (Usaha Mikro), UK (Usaha Kecil dan UM (Usaha Menengah) dalam beberapa aspek yang dapat mudah dilihat sehari-hari di NSB (Negara-negara Sedang Berkembang). Aspek-aspek tersebut termasuk orientasi pasarm prospek dari pemilik usaha, sifat dari kesempatan kerja dalam perusahaan, sistem organisasi dan manajemen yang diterapkan di dalam usaha, derajat mekanisme di dalam proses produksi, sumber bahan baku dan modal, lokasi usaha, hubungan eksternal dan derajat keterlibatan wanita sebagai pengusaha.

Tabel 2. 1 Perbedaan UMI, UK, UM

No	Aspek	UMI	UK	UM
1.	Formalitas	Beroperasi di sektor informal; usaha tidak terdaftar dan tidak/jarang bayar pajak	Beberapa beroperasi di sektor formal; beberapa tidak terdaftar; sedikit yang membayar pajak	Semua di sektor formal; terdaftar dan bayar pajak
2.	Organisasi dan manajemen	Dijalankan oleh pemilik; tidak mengharapkan pembagian tenaga kerja internal (ILD); manajemen & struktur organisasi	Dijalankan oleh pemilik; tuudak ada ILD, MOF, ACS	Banyak yang mengerjakan manajer proporsional dan menerapkan ILD, MOF & ACS

No	Aspek	UMI	UK	UM
		formal (MOF); sistem pembukuan formal (ACS)		
3.	Sifat dari kesempatan kerja	Kebanyakan menggunakan anggota-anggota keluarga tidak dibayar	Beberapa memakai tenaga kerja yang digaji	Semua memakai tenaga kerja digaji, semua memiliki sistem perekrutan formal
4.	Pola/sifat dari proses produksi	Derajat mekanisasi sangat rendah/ umumnya manual; tingkat teknologi sangat rendah	Beberapa memakai mesin-mesin terbaru	Derajat mekanisasi yang tinggi/punya akses terhadap teknologi
5.	Orientasi pasar	Menjual ke pasar lokal untuk kelompok berpendapatan rendah	Banyak yang menjual ke pasar domestik dan ekspor dan melayani kelas menengah ke atas	Semua menjual ke pasar domestik dan banyak yang ekspor dan melayani kelas menengah ke atas
6.	Profil ekonomi & sosial dari pemilik usaha	Pendidikan rendah dan dari rumah tangga miskin; motivasi utama surpiva	Banyak yang berpendidikan baik dan dari rumah rumah tangga non miskin; motivasi utama mencari profit	Sebagian besar berpendidikan baik dan dari rumah tangga makmur; motivasi utama profit
7.	Sumber-sumber dari bahan baku dan modal	Kebanyakan menggunakan bahan baku lokal dan usang sendiri	Beberapa memakai bahan baku impor dan punya akses ke kredit formal	Banyak yang memakai bahan baku impor dan punya akses ke kredit formal
8.	Hubungan-hubungan eksternal	Kebanyakan tidak punya akses ke program-program pemerintah dan tidak punya	Banyak yang punya akses ke program-program pemerintah dan punya hubungan-	Sebagian besar punya akses ke program-program pemerintah dan banyak yang

No	Aspek	UMI	UK	UM
		hubungan-hubungan bisnis dengan UB	hubungan bisnis dengan UB	punya hubungan-hubungan bisnis dengan UB
9.	Aspek pengusaha	Rasio dari wanita terhadap pria sebagai pengusaha sangat tinggi	Rasio dari wanita terhadap pria sebagai pengusaha cukup tinggi	Rasio dari wanita terhadap pria sebagai pengusaha sangat rendah

2.2.5.3 Faktor-Faktor UMKM

Dikutip dari Januardin (2021) meskipun UMKM memiliki kelebihan yang memungkinkan untuk berkembang dan bertahan dalam krisis tetapi tidak menutup kemungkinan pula bahwa tidak semua usaha dapat bertahan menghadapi krisis ekonomi. Banyak UMKM kesulitan mengembalikan pinjaman akibat lonjakan suku bunga lokal dan lonjakan harga bahan baku. Ada banyak faktor yang mempengaruhi usaha kecil diantaranya adalah pengaruh dari internal dan eksternal.

a. Faktor Internal meliputi

1. Aspek SDM

Salah satu faktor yang memiliki peran penting dalam suatu usaha adalah Sumber Daya Manusia. Banyak pihak telah membantu mengembangkan UMKM melalui pengembangan SDM seperti peningkatan pengetahuan di bidang pemasaran, teknik produksi, keuangan. Namun keterampilan pelaku UMKM di bidang pengelolaan SDM kurang mendapat perhatian. Mayoritas pelaku UMKM di Indonesia didominasi oleh tamatan SMA/SMK.

2. Aspek keuangan

Pengelolaan keuangan dapat dilakukan melalui akuntansi. Akuntansi akan memberikan manfaat bagi pelaku UMKM seperti dapat mengetahui kinerja keuangan perusahaan, membedakan harta perusahaan dan harta pemilik, mengetahui posisi dana baik sumber maupun penggunaannya, membuat anggaran yang tepat, menghitung pajak dan mengetahui aliran uang tunai selama periode tertentu.

3. Aspek produksi

Aspek ini mencakup penentuan kapasitas usaha yang ekonomis, jenis teknologi dan peralatan yang digunakan. Aspek ini merupakan bagaimana proses produksi pada usaha dilakukan.

4. Aspek pasar dan pemasaran

Aspek ini memprediksi apakah akan ada cukup permintaan di pasar yang dapat menyerap produk yang dihasilkan dan memprediksi kemampuan usaha yang dibangun untuk bersaing di pasar.

5. Kinerja UMKM

Serangkaian kegiatan manajemen yang memberikan gambaran sejauh mana hasil yang telah dicapai dalam pelaksanaan tanggung jawab dalam akuntabilitas baik berupa keberhasilan maupun kegagalan yang terjadi. Kinerja sendiri dapat ditinjau dari aspek nilai tambah, unit usaha, tenaga kerja dan produktivitas serta nilai ekspor

b. Faktor eksternal meliputi

1. Aspek kebijakan pemerintah

Beberapa kebijakan yang dibuat pemerintah diantaranya adalah kredit usaha rakyat (KUR) yang bunganya rendah, tidak adanya biaya yang dikenakan ketika pelaku UMKM mengurus surat izin usaha.

2. Aspek sosial budaya dan ekonomi

Peran UMKM sangat penting bagi pemerintah karena kontribusinya dalam ekonomi negara dan kemampuan UMKM yang mampu membawa negara keluar dari krisis ekonomi pada tahun 1998.

3. Aspek peranan lembaga terkait

Instansi pemerintah yang berperan adalah dinas koperasi dan usaha kecil menengah. Peran instansi dibagi menjadi dua yakni peran pemilihan UMKM yang layak mendapat dukungan oleh akademisi dan peran pembiayaan untuk operasional akademisi.

2.2.6 Makanan dan Minuman Ringan

Menurut Persatuan Ahli Gizi Indonesia (2009) makanan jajanan adalah makanan dan minuman yang diproduksi oleh pengusaha sektor informal dengan modal kecil dijajakan dan siap dikonsumsi di tempat yang ramai, sepanjang jalan, permukiman dan dapat juga dijual dengan cara berkeliling atau menetap serta kombinasi kedua cara tersebut. Makanan jajanan bisa berupa makanan selingan dan atau makanan utama.

Makanan berat (*meal*) atau makanan utama merupakan makanan yang dikonsumsi sehari-hari yang terdiri dari makanan pokok, lauk pauk dan sayuran sedangkan makanan jajanan (*snack*) adalah makanan yang disantap di luar waktu

makanan utama seperti aneka jajanan pasar dan aneka kudapan. Biasanya makanan ringan dikonsumsi saat setelah sarapan dan makan siang (Nurhayati et al., 2012).

Ciri-ciri UMKM industri makanan ringan diantaranya adalah sebagai berikut:

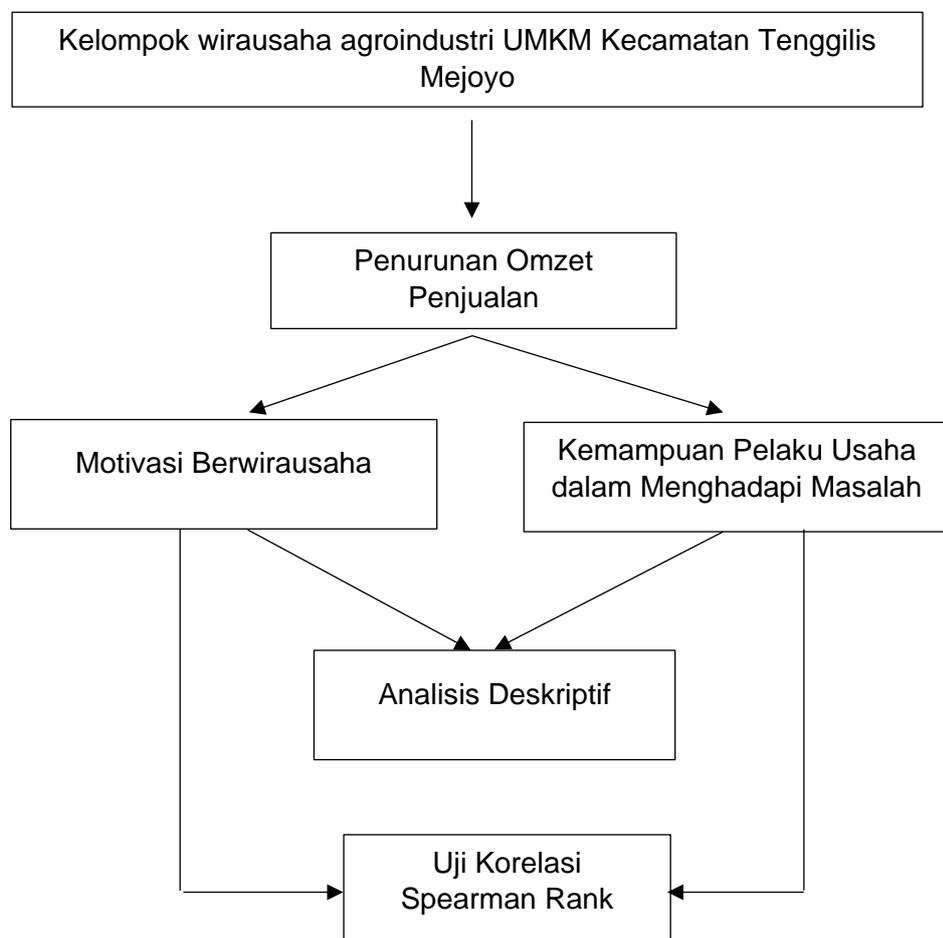
- a. Menggunakan bahan baku lokal yang mudah diperoleh
- b. Produksi dan pengolahannya mudah dikuasai oleh masyarakat, termasuk teknologi produksinya menggunakan teknologi tradisional dan keterampilan tradisional turun temurun
- c. Hasil produksi dijual ke pasar-pasar lokal dan tidak ada rantai distribusi yang panjang
- d. Memiliki potensi untuk dikembangkan karena mempunyai keunggulan komparatif yang dapat menjadi produk andalan daerah tertentu (Nasution & Limbong, 2018)

2.2.7 Kerangka Pemikiran

Sekelompok pelaku usaha makanan dan minuman ringan yang tergabung dalam UMKM Tenggilis Mejoyo sedang menghadapi permasalahan penurunan penjualan. Salah satu penyebab utamanya ialah pandemi. Penurunan penjualan tersebut mengakibatkan penurunan anggota yang tergabung dalam UMKM Kecamatan Tenggilis Mejoyo. Pelaku usaha yang termasuk anggota UMKM Kecamatan Tenggilis Mejoyo beberapa ada yang tetap melanjutkan usaha dan yang lain memutuskan untuk tidak melanjutkan usaha.

Anggota yang tetap melanjutkan usaha dan yang memutuskan berhenti mengindikasikan dua hal berikut yaitu keberadaan motivasi berwirausaha dalam diri wirausahawan dan kemampuan wirausahawan dalam menghadapi suatu

permasalahan. Motivasi berwirausaha tiap pelaku usaha akan dianalisis menggunakan analisis deskriptif, begitupun dengan Kemampuan menghadapi masalah yang dalam penelitian ini menggunakan *Adversity Quotient* akan dianalisis menggunakan analisis deskriptif. Kedua variabel tersebut akan dianalisis ada tidaknya hubungan Motivasi berwirausaha dengan *Adversity Quotient* menggunakan Uji Korelasi Spearman Rank.



Gambar 2. 1 Kerangka Pemikiran

2.2.8 Hipotesis Penelitian

Berdasarkan kerangka penelitian diatas maka dapat dirumuskan hipotesis penelitian sebagai berikut: terdapat hubungan positif antara motivasi berwirausaha

dengan kemampuan wirausaha dalam menghadapi masalah pada anggota UMKM
Tenggilis Mejoyo.

$H_0 : \rho = 0$ Tidak ada hubungan yang signifikan antara Motivasi Berwirausaha
dengan Kemampuan Wirausahawan Menghadapi Masalah

$H_a : \rho \neq 0$ Ada hubungan yang signifikan antara Motivasi Berwirausaha
dengan Kemampuan Wirausahawan Menghadapi Masalah