

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS**

#### **2.1 Landasan Teori**

##### **2.1.1 Konsep Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)**

Usaha Kecil , Menengah dan Mikro dapat diartikan dalam berbagai macam pengertian oleh berbagai sumber. Dasar untuk merumuskan pengertian UMKM dapat didasarkan pada besarnya hasil atau pendapatan usaha, besarnya modal, jumlah tenaga kerja hingga bentuk usahanya. Pemerintah Republik Indonesia menjelaskan tentang batasan-batasan Usaha Mikro, Kecil, Menengah dan Besar. Selengkapnya tentang undang-undang ini terdapat pada Pasal 1 Undang Undang No. 20 Tahun 2008, yaitu :

1. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan atau badan usaha perseorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang
2. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana yang diatur dalam undang undang
3. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan 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 sebagaimana diatur dalam undang-undang
4. Usaha Besar adalah usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan lebih besar dari Usaha Menengah, yang meliputi usaha nasional milik kriteria atau swasta, usaha patungan dan usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia

Dalam undang-undang tersebut, kriteria UMKM tercantum dalam BAB IV (kriteria) pasal 6 adalah nilai kekayaan bersih atau nilai aset tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau hasil penjualan tahunan. Dengan kriteria tersebut, penjelasannya sebagai berikut :

1. Usaha Mikro
  - a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau

**Raidha Mindayani, 2019**

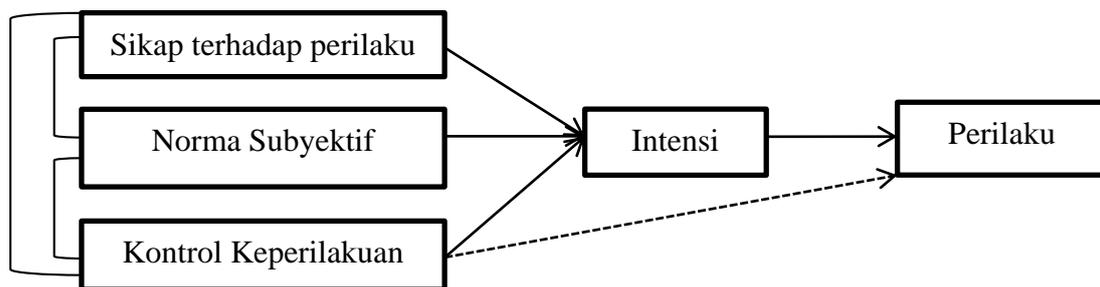
***Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha (Survey Pada UMKM Pisang Sale Kabupaten Sumedang)***

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

- b. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000 (tiga ratus juta rupiah)
2. Usaha Kecil
    - a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 50.000.000 (lima puluh juta rupiah) sampai paling banyak Rp. 500.000.000 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
    - b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 300.000.000 (tiga ratus juta rupiah) sampai paling banyak Rp. 2.500.000.000 (dua milyar lima ratus juta rupiah)
  3. Usaha Menengah
    - a. Memiliki kekayaan bersih lebih besar dari Rp. 500.000.000 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.10.000.000.000 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
    - b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 2.500.000.000 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 50.000.000.000 (lima puluh milyar rupiah)

### 2.1.2 Theory of Planned Behavior

Teori Perilaku Terencana atau TPB (*Theory of Planned Behavior*) merupakan pengembangan lebih lanjut dari Teori Perilaku Beralasan (*Theory of Reasoned Action*). TPB merupakan kerangka berpikir konseptual yang bertujuan untuk menjelaskan determinan perilaku tertentu. Menurut Ajzen (1991), faktor sentral dari perilaku individu adalah bahwa perilaku itu dipengaruhi oleh niat individu (*behavior intention*) terhadap perilaku tertentu tersebut. Niat untuk berperilaku dipengaruhi oleh tiga komponen yaitu (1) sikap (*attitude*), (2) norma subjektif (*subjective norm*) dan (3) persepsi kontrol berperilaku (*perceived behavioral control*).



Gambar 2. 1 *Theory Planned Behavior*

Sumber : *Theory Planned Behavior* (Ajzen, 2005, hlm. 118)

Faktor utama dalam Teori Perilaku Terencana atau *The Theory of Planned Behavior* yang dikemukakan Ajzen (1991, hlm. 188) adalah kecenderungan seorang individu ditunjukkan oleh perilaku yang terbuka. Faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku kewirausahaan adalah sebagai berikut :

1. Sikap Terhadap Perilaku (*Attitude Toward Behaviour*)  
Sikap terhadap perilaku merupakan “*The Degree to which a person has a favourable or unfavourable evaluation or appraisal of the behaviour in question*”. Tingkatan seseorang dimana suatu perilaku tersebut menguntungkan atau penilaian seseorang terhadap perilaku tersebut  
Sikap terhadap perilaku (*Attitude Toward Behaviour*) mengacu pada tingkat dimana individu memegang penilaian pribadi yang positif atau negatif tentang menjadi seorang wirausahawan atau dalam melakukan suatu aktivitas kewirausahaan
2. Norma Subjektif (*Subjective Norms*)  
Norma subjektif merupakan *Perceived social pressures to perform or not behaviour*. Tekanan sosial yang dirasakan untuk melakukan atau tidak perilaku yaitu pandangan subyek tentang pendapat orang lain tentang perilaku yang diajukan. Tekanan tersebut dapat atau tidak peran yang berpengaruh atau tidak dalam penciptaannya  
Norma sosial yang dirasakan akan mengukur tekanan sosial yang dirasakan untuk melakukan atau tidak melakukan suatu perilaku kewirausahaan. Secara khusus, hal tersebut akan mengarah kepada persepsi bahwa orang rujukan akan menyetujui keputusan untuk menjadi seorang wirausahawan atau tidak
3. Pengendalian atau Kontrol Perilaku Yang Diri (*Preceived Behavioural Control*)  
Pengendalian perilaku yang disadari merupakan *preceived ease or difficulty of performing behaviour*. Kemudahan atau kesulitan yang dirasa melakukan suatu perilaku. Konsep ini diperkenalkan ke dalam teori perilaku yang direncanakan (*Theory of Planned Behavior*) untuk mengakomodasi elemen kemauan bukan yang melekat atau yang berpotensi dalam suatu perilaku

Seseorang dapat saja memiliki berbagai macam keyakinan terhadap suatu perilaku, namun ketika dihadapkan pada suatu kejadian tertentu, hanya sedikit dari keyakinan tersebut yang timbul untuk mempengaruhi perilaku. Sedikit keyakinan inilah yang menonjol dalam mempengaruhi perilaku individu (Ajzen 1991, hlm. 197). Keyakinan yang menonjol ini dapat dibedakan menjadi pertama, *behavior belief* yaitu keyakinan individu akan hasil suatu perilaku dan evaluasi atas hasil tersebut. *Behavior belief* akan mempengaruhi sikap terhadap perilaku (*attitude toward behavior*). Kedua adalah *normative belief* yaitu keyakinan

**Raidha Mindayani, 2019**

***Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha (Survey Pada UMKM Pisang Sale Kabupaten Sumedang)***

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

individu terhadap harapan normatif orang lain yang menjadi rujukannya seperti keluarga, teman dan konsultan pajak, serta motivasi untuk mencapai harapan tersebut. Harapan normatif ini membentuk variabel norma subjektif (*subjective norm*) atas suatu perilaku. Ketiga adalah *control belief* yaitu keyakinan individu tentang keberadaan hal-hal yang mendukung atau menghambat perilakunya dan persepsinya tentang seberapa kuat hal-hal tersebut mempengaruhi perilakunya. *Control belief* membentuk variabel persepsi kontrol berperilaku (*perceived behavior control*). Dalam TPB, sikap, norma subjektif, dan persepsi kontrol berperilaku ditentukan melalui keyakinan-keyakinan utama

Teori Perilaku Terencana atau TPB (*Theory of Planned Behavior*) didasarkan pada asumsi bahwa manusia adalah makhluk yang rasional dan menggunakan informasi-informasi yang mungkin baginya secara sistematis (Achmat, 2010). Orang memikirkan implikasi dari tindakan mereka sebelum mereka memutuskan untuk melakukan atau tidak melakukan perilaku-perilaku tertentu.

### **2.1.3 Konsep Keberhasilan Usaha**

#### **2.1.3.1. Pengertian Keberhasilan Usaha**

Keberhasilan usaha merupakan tujuan utama dari sebuah perusahaan, dimana segala aktivitas yang ada di dalamnya ditujukan untuk mencapai suatu keberhasilan. Menurut Henry Faizal Noor (2007, hlm. 397), keberhasilan usaha pada hakikatnya adalah keberhasilan bisnis mencapai tujuannya. Suatu bisnis dikatakan berhasil bila mendapat laba, karena laba adalah tujuan dari orang melakukan bisnis.

Pendapat lainnya dikemukakan oleh Kartika H. Titisari dan Trimurti (2005, hlm. 68), keberhasilan usaha adalah peningkatan kegiatan usaha yang dilihat dari aspek penjualan, keuntungan, dan banyaknya pelanggan. Dapat disimpulkan bahwa keberhasilan usaha merupakan suatu keadaan yang menunjukkan peningkatan kondisi usaha yang dicapai oleh perusahaan, yang dapat dilihat dari laba atau keuntungan perusahaan tersebut dalam kurun waktu tertentu.

Hal ini juga sejalan dengan pendapat yang dikemukakan oleh Daulay dan Ramdini (dalam Mei Ie & Eni Visantia, 2013, hlm. 3), keberhasilan usaha merupakan suatu keadaan yang menggambarkan keadaan lebih baik daripada sebelumnya. Selain itu, menurut Ranto (dalam Mei Ie & Eni Visantia, 2013, hlm. 3), keberhasilan berwirausaha tidaklah identik dengan seberapa berhasil seseorang mengumpulkan uang atau harta serta menjadi kaya, karena kekayaan bisa diperoleh dengan berbagai cara sehingga menghasilkan nilai tambah. Berusaha lebih dilihat dari bagaimana seseorang bisa membentuk, mendirikan, serta menjalankan usaha dari sesuatu yang tadinya tidak berbentuk, tidak berjalan atau mungkin tidak ada sama sekali.

### **2.1.3.2 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha**

Banyak faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha. Menurut Tulus Tambunan (2002, hlm. 14), keberhasilan usaha atau kegagalan usaha suatu perusahaan pada umumnya ditentukan oleh dua faktor, yaitu faktor internal maupun faktor eksternal.

Faktor internal yang mempengaruhi keberhasilan usaha adalah:

1. Kekuatan modal
2. Kualitas SDM
3. Penguasaan teknologi
4. Sistem manajemen
5. Jaringan bisnis dengan pihak luar
6. Tingkat *entrepreneurship*

Sedangkan faktor eksternal yang mempengaruhi keberhasilan usaha adalah:

1. Kebijakan ekonomi
2. Sistem perekonomian
3. Sistem perburuhan dan kondisi perburuhan
4. Tingkat pendidikan masyarakat
5. Lingkungan global

Dari faktor-faktor di atas yang dinilai dominan dalam mempengaruhi keberhasilan usaha adalah faktor internal yaitu hal-hal terkait kemampuan usaha

pengusaha dalam mengelola usahanya guna menunjang keberhasilan usaha yang ingin di capai. Selain itu, keberhasilan atau kegagalan berwirausaha sangat tergantung pada kemampuan pribadi wirausaha. Zimmerer dalam Suryana (2006, hlm. 68) mengemukakan beberapa faktor yang menyebabkan wirausaha gagal dalam menjalankan usaha barunya, yaitu:

1. Tidak kompeten dalam hal manajerial;
2. Kurang berpengalaman, baik dalam kemampuan teknik, memvisualisasikan usaha, mengkoordinasikan, mengelola sumber daya manusia, dan menintegrasikan operasi perusahaan;
3. Kurang dapat mengendalikan keuangan;
4. Gagal dalam perencanaan;
5. Lokasi kurang memadai;
6. Kurangnya pengawasan peralatan;
7. Sikap yang kurang sungguh-sungguh dalam berusaha;
8. Ketidakmampuan dalam melakukan peralihan/transisi kewirausahaan.

### **2.1.3.3 Indikator Keberhasilan Usaha**

Suatu usaha dikatakan berhasil apabila keadaan usaha tersebut lebih baik dari sebelumnya. Menurut Albert Widjaja (dalam Suryana, hlm. 168), laba perusahaan masih merupakan tujuan kritis dan menjadi ukuran keberhasilan, tetapi bukan tujuan akhir dari perusahaan.

Henry Faizal Noor (2008, hlm. 397) mengemukakan, keberhasilan dari bisnis mencapai tujuannya. Suatu bisnis dikatakan berhasil bila mendapat laba, karena laba adalah tujuan dari orang melakukan bisnis. Indikator keberhasilan usaha terdiri dari laba (*profitability*), produktivitas, daya saing, kompetensi dan etika usaha. Berikut uraian mengenai lima indikator tersebut:

#### **1. Laba (*Profitability*)**

Laba usaha didapat melalui selisih antara pendapatan dengan biaya. Laba akan maksimum bila penjualan dimaksimalkan, sementara biaya dimimumkan.

Bisnis = fungsi (laba)

Laba = Penjualan – Biaya

$$\text{Laba maksimum} = \text{Penjualan maksimum} - \text{Biaya minimum}$$

## 2. Produktivitas dan Efisiensi (*Productivity and Efficiency*)

Produktivitas adalah istilah yang digunakan untuk mengukur kemampuan produksi suatu usaha atau suatu faktor produksi. Sedangkan efisiensi adalah istilah yang digunakan untuk mengukur kemampuan pengelolaan atau pemanfaatan aset produksi.

$$\text{Laba} = \text{fungsi (Produktivitas, Efisiensi)}$$

## 3. Daya Saing (*Competitiveness*)

Suatu bisnis dikatakan berhasil, bila dapat mengalahkan pesaing. Daya saing adalah kemampuan atau ketangguhan dalam bersaing untuk merebut perhatian dan loyalitas konsumen.

$$\text{Laba} = \text{fungsi (Daya Saing)}$$

## 4. Kompetensi dan Etika Usaha (*Competence and Ethics*)

Untuk dapat mempertahankan daya saing dan keunggulan yang sudah dimilikinya, maka perusahaan perlu merawatnya melalui dua hal penting, yaitu terus-menerus meningkatkan kompetensi (keunggulan) secara bersamaan menegakkan etika dalam berusaha.

$$\text{Laba} = \text{fungsi (Kompetensi, Etika)}$$

## 5. Terbangunnya Citra yang Baik (Amanah, *Trust*) dari *Stakeholder*

Bisnis dikatakan berhasil apabila dapat membangun trust para *stakeholder*-nya kepada perusahaan, baik *trust internal* maupun *trust eksternal*. *Trust internal* adalah faktor yang strategis dalam menjaga kesinambungan investasi seperti pengelolaan sumber daya manusia (SDM) dengan profesional, transparan, dan akuntable. Sedangkan *trust eksternal* seperti membangun citra usaha, etika usaha, dan public relation.

$$\text{Laba} = \text{fungsi (Trust)}$$

Indikator keberhasilan usaha juga diungkapkan oleh Kasmir (dalam Mei Ie & Eni Visantia, 2013, hlm. 4) yang terdiri dari:

1. Jumlah penjualan meningkat
2. Hasil produksi meningkat

**Raidha Mindayani, 2019**

***Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha (Survey Pada UMKM Pisang Sale Kabupaten Sumedang)***

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

3. Keuntungan atau profit bertambah
4. Pertumbuhan usaha
5. Perkembangan usaha berkembang cepat dan memuaskan

Keberhasilan usaha yang dimaksud dalam penelitian ini adalah keberhasilan usaha yang bersifat kuantitatif, yaitu yang dapat diukur dalam satuan ukuran. Maka indikator keberhasilan usaha yang digunakan adalah laba.

#### **2.1.4 Konsep Perilaku Kewirausahaan**

Wirakusumo (dalam Suryana, 2006, hlm. 14) Istilah kewirausahaan berasal dari terjemahan entrepreneurship, yang dapat diartikan sebagai *the backbone economic*, yaitu syarat pusat perekonomian atau sebagai *talibone of economy* yaitu pengendali perekonomian suatu bangsa.

Secara epistemologis, kewirausahaan merupakan nilai yang diperlukan untuk memulai suatu usaha atau proses dalam mengerjakan sesuatu yang baru dan berbeda. Sesuai dengan pernyataan yang diungkapkan Drucker (1996) bahwa kewirausahaan adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang berbeda. Lebih luas diungkapkan Hisrich (dalam Alma. 2004, hlm. 26) mengungkapkan,

*Entrepreneurship is the process of creating something different with value by devoting the necessary time and effort, assuming the accompanying financial, psychic, and social risk, and receiving the resulting rewards of monetary and personal satisfaction and independence*

Sejalan dengan hal itu, Suryana (2005, hlm. 2) mendefinisikan bahwa kewirausahaan adalah kemampuan kreatif, inovatif yang dijadikan dasar, kiat, dan sumber daya untuk mencari peluang menuju sukses.

Kewirausahaan yaitu lebih merujuk pada sifat, watak, dan ciri-ciri yang melekat pada seseorang yang mempunyai kemauan keras untuk mewujudkan gagasan inovatif ke dalam dunia usaha yang nyata dan dapat mengembangkannya dengan tangguh. Oleh karena itu, dengan mengacu pada orang yang melakukan proses gagasan, memadukan sumber daya menjadi realitas, muncul apa yang dinamakan wirausaha (*entrepreneur*). (Drucker 1994, hlm. 28)

Wirausahawan (*entrepreneur*) adalah orang yang berjiwa berani mengambil resiko untuk membuka usaha dalam berbagai kesempatan. Berjiwa berani mengambil resiko artinya bermental mandiri dan berani memulai usaha,

tanpa diliputi rasa takut atau cemas sekalipun dalam kondisi tidak pasti. (Kasmir, 2006 hlm. 16).

Kewirausahaan dan wirausaha merupakan faktor produksi aktif yang dapat menggerakkan dan memanfaatkan sumber daya lainnya seperti sumber daya alam, modal, dan teknologi, sehingga dapat menciptakan kekayaan dan kemakmuran melalui penciptaan lapangan kerja, penghasilan dan produk yang diperlukan masyarakat. (Yuyun Wirasasmia, 2003 hlm. 255).

Menurut Suryana (2014, hlm.108), keberhasilan dalam kewirausahaan ditentukan oleh tiga faktor, yaitu yang mencakup hal-hal berikut:

1. Kemampuan dan kemauan. Orang yang tidak memiliki kemampuan, tetapi banyak kemauan dan orang yang memiliki kemampuan, tetapi tidak memiliki kemauan, keduanya tidak akan menjadi wirausahawan yang sukses. Sebaliknya, orang yang memiliki kemauan dilengkapi dengan kemampuan akan menjadi orang yang sukses. Kemauan saja tidak cukup bila tidak dilengkapi dengan kemampuan.
2. Tekad yang kuat dan kerja keras. Orang yang tidak memiliki tekad yang kuat, tetapi memiliki kemauan untuk bekerja keras dan orang yang suka bekerja keras, tetapi tidak memiliki tekad yang kuat, keduanya tidak akan menjadi wirausaha yang sukses.
3. Kesempatan dan peluang. Ada solusi ada peluang, sebaliknya tidak ada solusi tidak akan ada peluang. Peluang ada jika kita menciptakan peluang itu sendiri, bukan mencari-cari atau menunggu peluang yang datang kepada kita.

Perilaku adalah tingkah laku seseorang individu yang terbentuk karena adanya suatu interaksi antara seorang individu dengan lingkungannya. Oleh karena itu perilaku seseorang individu dengan individu lainnya akan berbeda sesuai dengan lingkungannya masing-masing, seperti yang dikemukakan oleh Miftah Thoha (2003, hlm. 34) bahwa :

Perilaku adalah suatu fungsi dari interaksi antar seseorang individu dengan lingkungannya. Hal ini berarti bahwa seseorang individu dengan lingkungan keduanya secara langsung akan menentukan perilaku orang yang bersangkutan.

Perilaku adalah respon individu terhadap suatu stimulus atau suatu tindakan yang dapat diamati dan mempunyai frekuensi spesifik, durasi dan tujuan baik disadari maupun tidak. Perilaku merupakan kumpulan berbagai faktor yang saling berinteraksi. Sering tidak disadari bahwa interaksi tersebut amat kompleks

sehingga kadang-kadang kita tidak sempat memikirkan penyebab seseorang menerapkan perilaku tertentu (Wawan, 2010, hlm. 48).

Geofrey Meredith (dalam Suryana, 2006 hlm.25).Perilaku kewirausahaan merupakan serangkaian aktivitas yang dilakukan seseorang dalam melihat dan menilai kesempatan bisnis dan mengumpulkan sumber daya guna, mengambil keuntungan dan mengambil tindakan yang tepat guna memastikan sukses .

Berdasarkan Teori Berbasis Sumber Daya (*Resource Based Theory*) yang dikutip oleh Schoemaker (dalam Suryana 2006, hlm. 70) menyatakan bahwa:

Pusat perhatian perusahaan dalam menciptakan keunggulan daya saing adalah untuk mencapai laba yang diinginkan perusahaan dapat memanfaatkan sumber daya yang belum dimanfaatkan secara optimal melalui pencarian ide yang kreatif dan unik yang lebih luas secara terus menerus.

Dari pernyataan tersebut dapat dilihat bahwa melalui perilaku kewirausahaan akan menciptakan keunggulan daya saing yang sangat berpengaruh terhadap laba. Jika seorang pengusaha dapat memanfaatkan sumber daya yang belum optimal dan mau mengembangkan kemampuan kreatif dan wawasannya secara terus – menerus maka akan memperoleh laba yang diinginkan. Hal ini dapat diperoleh melalui pencarian ide – ide baru atau wawasan manajemen yang lebih luas secara terus – menerus.

Miftah Thoha (2003, hlm 26) mengemukakan lima faktor yang dapat mempengaruhi seseorang terangsang untuk berperilaku, yaitu sebagai berikut :

1. Kemampuan, manusia mempunyai kemampuan yang terbatas dan berbeda-beda. Terbatasnya kemampuan ini yang membuat seseorang bertindak laku yang berbeda
2. Kebutuhan. Kebutuhan yang dimaksud adalah pernyataan-pernyataan di dalam diri seseorang (internal state) yang menyebabkan seseorang itu berbuat untuk mencapainya sebagai satu objek atau hasil. Kebutuhan seseorang berbeda dengan kebutuhan orang lain. Perbedaan kebutuhan ini menyebabkan perilaku yang berbeda pula ada diri manusia
3. Cara berfikir untuk menentukan pilihan, manusia akan selalu dihadapkan pada masalah untuk memilih kebutuhan-kebutuhan yang dipilihnya. Untuk itu diperlukan cara berfikir untuk menentukan pilihan perilaku tersebut
4. Pengalaman. Pengalaman yang berbeda akan melahirkan perilaku yang berbeda pula. Hal ini terjadi karena persepsi masing-masing terhadap masalah tersebut

5. Reaksi-reaksi efektif, manusia jarang bertindak netral mengenai suatu hal yang diketahui dan dialaminya. Mereka cenderung untuk mengevaluasi sesuatu yang diketahui dan dialaminya tersebut dengan perasaan senang atau tidak senang (reaksi efektif). Evaluasi tersebut merupakan salah satu faktor yang teramat sulit dalam mempengaruhi perilaku dimasa mendatang. Perasaan senang tidak senang seseorang dengan orang lain berbeda-beda. Hal ini akan menyebabkan perilaku yang berbeda pula dalam menganggapi suatu hal.

Perilaku berwirausaha yaitu tindakan individu yang ditunjukkan dengan keputusan berwirausaha. Perilaku berwirausaha diukur dengan skala perilaku berwirausaha yang diadaptasi dari model perilaku Azjen (2008) dengan indikator tindakan nyata telah menjalankan usaha, keputusan berwirausaha, dan pernyataan dukungan pengembangan usaha yang ada. Sedangkan menurut Setyawan Joe (1993, hlm. 19) Perilaku kewirausahaan adalah himpunan tindakan manusia dalam situasi berupaya menciptakan nilai tambah dari peluang bisnis mengambil risiko sebanding peluang tersebut, dan dengan keterampilan manajemen, mengarahkan sumberdaya yang dibutuhkan untuk mewujudkan suatu proyek usaha menjadi kenyataan sehingga memberikan hasil yang diidamkan.

Menurut Laodesyamri (2011, hlm. 66) bentuk operasional dari perilaku dapat dikelompokkan menjadi tiga jenis, yaitu :

1. Perilaku dalam bentuk pengetahuan, yakni dengan mengetahui situasi atau rangsangan dari luar
2. Perilaku dalam bentuk sikap, yakni tanggapan batin terhadap keadaan atau rangsangan dari luar diri subjek. Sehingga alam itu sendiri akan mencetak perilaku manusia yang hidup didalamnya, sesuai dengan sifat dan keadaan alam tersebut. Hal ini akan terbukti dengan tindakan dan perilaku orang-orang yang lahir dikembangkan didesa yang masih primitif, dibandingkan dengan orang yang dilahirkan di daerah perkotaan yang sudah berbudaya tinggi. Lingkungan yang kedua adalah lingkungan sosial dan budaya yang bersifat non fisik, tetapi mempunyai pengaruh kuat terhadap pembentukan perilaku manusia. Lingkungan ini adalah berupa keadaan masyarakat dan segala budinya masyarakat dimana manusia itu lahir dan mengembangkan perilakunya. Oleh karena sedemikian rupa kuatnya pengaruh lingkungan utu terhadap individu/masyarakat, maka seolah-olah tercetaklah suatu kepribadian (*personality*) pada orang tersebut sudah menjadi pola perilaku mereka, itulah sebabnya bila kita akan mencoba mengubah perilaku, karena mungkin kurang baik atau bertentangan dengan perkembangan jaman, akan mengalami kesulitan

3. Perilaku dalam bentuk tindakan yang sudah konkrit, yang berupa perbuatan (*action*) terhadap situasi atau rangsangan dari luar.

Jadi dapat diambil kesimpulan bahwa konsep dasar perilaku manusia pada hakekatnya merupakan proses interaksi individu dengan lingkungannya sebagai manifestasi bahwa ia adalah makhluk hidup. Pada hakekatnya perilaku manusia itu berorientasi pada tujuan, dengan kata lain perilaku seseorang itu pada umumnya dirangsang oleh keinginan untuk mencapai tujuan.

Terdapat berbagai pendapat yang menjelaskan tentang karakteristik-karakteristik wirausaha. Di antaranya adalah Meredith (2000, hlm. 5-6) yang menyatakan bahwa Wirausaha adalah individu-individu yang berorientasi kepada tindakan, dan bermotivasi tinggi yang mengambil risiko dalam mengejar tujuannya. Berikut merupakan profil dari wirausaha :

**Tabel 2. 1**  
**Ciri-Ciri dan Watak Wirausaha**

Ciri-Ciri	Watak
Percaya diri	Keyakinan, ketidakketergantungan, individualistis, optimis
Berorientasikan tugas dan hasil	Kebutuhan akan prestasi, berorientasi pada laba, ketekunan dan ketabahan, tekad kerja keras, mempunyai dorongan yang kuat, energik dan inisiatif
Pengambil risiko	Kemampuan mengambil risiko, suka pada tantangan
Kepemimpinan	Bertingkah laku sebagai pemimpin. Dapat bergaul dengan orang lain, menanggapi saran-saran dan kritik
Keorisinilan	Inovatif dan kreatif, fleksibel, punya banyak sumber, serba bisa, mengetahui banyak
Berorientasi ke masa depan	Pandangan ke depan, perspektif

Sumber : *Geoffrey G. Meredith, 2000, hlm. 5-6*

Menurut Dusselman (dalam Suryana, 2006, hlm. 51) perilaku kewirausahaan dapat ditandai oleh pola tingkah laku sebagai berikut:

1. Menemukan dan menerima inovasi, yaitu usaha menciptakan, menemukan dan menerima hal – hal baru serta mencari ide – ide baru.
2. Adanya keberanian untuk menghadapi resiko, yaitu usaha dengan keyakinan tidak takut gagal dalam menekuni peluang baru, bersedia menghadapi peluang

Raidha Mindayani, 2019

***Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha (Survey Pada UMKM Pisang Sale Kabupaten Sumedang)***

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

dengan resiko yang tidak pasti dengan memperhitungkan kerugian yang akan terjadi.

3. Kemampuan manajerial, yaitu usaha yang dilakukan untuk melaksanakan fungsi – fungsi manajemen yang meliputi:
  - a. Perencanaan
  - b. Koordinasi
  - c. Menjaga kelancaran usaha, dan
  - d. Mengawasi serta mengevaluasi usaha
4. Kepemimpinan, yaitu usaha memotivasi, melaksanakan dan mengarahkan tujuan usaha.

Pendapat lain tentang karakteristik wirausaha dinyatakan oleh Scarborough dan Zimmerer (dalam Suryana, 2005, hlm. 14) mengemukakan delapan karakteristik, yaitu :

1. *Desire for Responsibility*, yaitu memiliki rasa tanggung jawab atas usaha-usaha yang dilakuk
2. *Preference for moderate risk*, yaitu lebih memilih yang moderat, artinya ia meghindari risiko yang terlalu rendah maupun risiko yang terlalu tinggi
3. *Confidence in their ability to success*, yaitu menghendaki mendapatkan umpan balik dengan segera
4. *Desire for immediate feedback*, yaitu menghendaki mendapatkan umpan balik dengan segera
5. *High level of energy*, yaitu memiliki semangat dan kerja keras untuk mewujudkan keinginannya untuk meraih masa depan yang lebih baik
6. *Future orientation*, yaitu berorientasi ke masadepan, perspektif dan berwawasan jauh ke depan
7. *Skill at organizing*, yaitu memiliki keterampilan dalam mengorganisasikan sumber daya utuk menciptakan nilai tambah
8. *Value of achievement over money*, yaitu lebih menghargai prestasi dibanding uang

Berdasarkan pendapat para ahli, hasil diskusi, dan beberapa hasil penelitian yang telah dilakukan maka dapat dirangkum beberapa karakteristik kewirausahaan yang harus dimiliki oleh seorang wirausaha yang dibagi ke dalam lima golongan besar yaitu :

1. Memiliki motivasi yang tinggi untuk memenuhi kebutuhan hidup, karakteristik ini terdiri atas :
  - a. Pekerja keras
  - b. Tidak pernah menyerah
  - c. Memiliki semangat
  - d. Memiliki komitmen

**Raidha Mindayani, 2019**

***Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha (Survey Pada UMKM Pisang Sale Kabupaten Sumedang)***

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

2. Orientasi ke masa depan, karakteristik ini terdiri atas :
  - a. Visioner
  - b. Berpikir positif
  - c. Memiliki pengetahuan
3. Memiliki jiwa kepemimpinan yang unggul, karakteristik ini terdiri dari :
  - a. Keberanian untuk bertindak
  - b. Membangun tim yang baik
  - c. Berpikir dan Berjiwa Besar
  - d. Berani mengambil Risiko
  - e. Having Mentor
  - f. Pikiran yang terbuka
  - g. Kepercayaan
4. Memiliki jaringan usaha yang luas, karakteristik ini terdiri dari :
  - a. Jaringan kerja
  - b. Teman
  - c. Kerja sama
5. Tanggap dan kreatif menghadapi perubahan, karakteristik ini terdiri atas :
  - a. Berpikir kritis
  - b. Menyenangkan
  - c. Proaktif
  - d. Kreatif
  - e. Inovatif
  - f. Efisien
  - g. Produktif
  - h. Orisinal

#### **2.1.4 Konsep Intensi Kewirausahaan**

##### **2.1.4.1 Pengertian Intensi Kewirausahaan**

Perilaku seseorang dapat diprediksi melalui pengukuran sikapnya terhadap objek tertentu. Pendekatan ini dijumpai dengan melihat intensi untuk menampilkan perilaku tertentu dalam diri seseorang. Menurut Ajzen (2005, hlm. 99) menjelaskan bahwa pembentukan intensi dalam diri seseorang terikat dalam

Raidha Mindayani, 2019

*Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha (Survey Pada UMKM Pisang Sale Kabupaten Sumedang)*

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

suatu perilaku tertentu. Dengan kata lain, intensi terbentuk dalam rangka memenuhi faktor-faktor yang memiliki dampak pada perilaku.

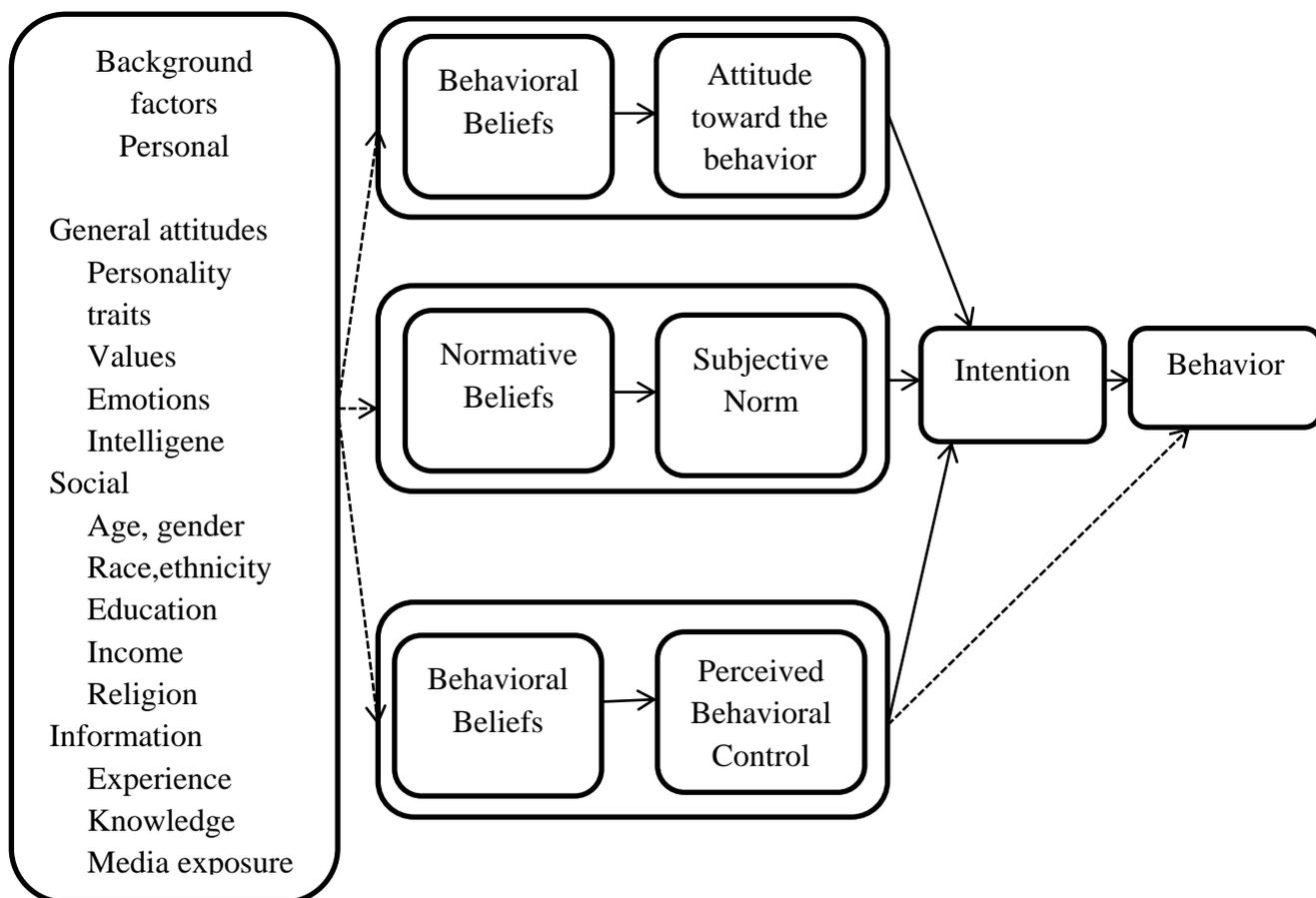
Ajzen (2003, hlm. 124) menjelaskan bahwa intensi merupakan prediktor yang kuat bagaimana seseorang bertingkah laku dalam situasi tertentu serta hampir perilaku manusia didahului oleh adanya intensi untuk berperilaku. Intensi dikatakan kuat dan berpotensi untuk diwujudkan dalam perilaku, jika dinilai bahwa perilaku itu baik untuk dilakukan dan individu merasa mampu untuk mewujudkan perilaku tersebut. Intensi dapat menunjukkan seberapa besar kemauan seseorang untuk berusaha melakukan suatu tingkah laku tertentu (Riyanti, 2008, hlm. 8). Intensi kewirausahaan membentuk sebuah perilaku berwirausaha di mana tingkat intensi berwirausaha seorang individu mempengaruhi individu tersebut untuk berperilaku sebagai seorang individu mempengaruhi individu tersebut untuk berperilaku sebagai seorang wirausaha.

Intensi kewirausahaan adalah prediksi yang dapat dipercaya untuk mengukur kewirausahaan dan aktivitas kewirausahaan (Krueger, dkk, 2000, hlm. 412). Lebih lanjut Krueger (2000, hlm. 416) mendefinisikan intensi sebagai suatu keadaan sadar yang sebelumnya disengaja dalam melakukan sebuah kebiasaan. Sehingga intensi dapat disebut suatu kecenderungan seseorang untuk melakukan sesuatu. Seseorang dengan intensi untuk memulai suatu usaha akan memiliki kesiapan dan kemajuan yang lebih baik dalam usaha yang dijalankan dibandingkan seseorang tanpa intensi untuk memulai usaha.

#### **2.1.4.2 Proses Terbentuknya Intensi Kewirausahaan**

*Theory of Planned Behavior* atau Teori Perilaku Terencana dari Icek Ajzen (2005, hlm. 183) menjelaskan bahwa determinan utama dari intensi dan perilaku dapat dijelaskan dengan *belief behavioral*, *belief normatif*, dan *belief control*. Variabel-variabel lain yang mungkin berhubungan atau mempengaruhi belief individu antara lain usia, gender, etnis, status sosial, ekonomi, pendidikan, kebangsaan, agama, gender, etnis, status sosial, ekonomi, pendidikan, kebangsaan, agama, kepribadian, *mood*, emosi, siap, dan nilai yang bersifat umum seperti intelegensi, pengalaman masa lalu dan dukungan sosial. Determinan-determinan

ini menjadi background factors yang mampu dijelaskan dengan logika. Ajzen menggambarkan *background factors* (faktor latar belakang) dalam *Theory of Planned Behavior* sebagai berikut.



Gambar 2. 2 *Background Factors Theory of Planned Behavior*(Ajzen 2005, hlm. 126)

Gambar 2.2 menunjukkan bahwa faktor personal, sosial, dan informasi menjadi pembentuk kepercayaan terhadap kontrol diri pribadi. Ketiga faktor kepercayaan ini berhubungan dengan variabel sikap, norma subyektif, dan kontrol perilaku yang kemudian mengarahkan seseorang dalam membentuk intensi dan perilaku.

#### 2.1.4.3 Indikator Intensi Kewirausahaan

Intensi kewirausahaan dalam *Theory of Planned Behavior* dirumuskan sebagai berikut.

Raidha Mindayani, 2019

*Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha (Survey Pada UMKM Pisang Sale Kabupaten Sumedang)*

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

$$B \sim I = (A_B) W_1 + (SN) W_2 + (PBC) W_3$$

Keterangan :

B	= <i>Behavior</i>
I	= <i>Intention</i>
AB	= <i>Attitude Toward the Behavior</i>
SN	= <i>Subjective Norm</i>
PBC	= <i>Perceived Behavioral Control</i>
W1, W2, & W3	= <i>Weight/ bobot/ skor</i>

Ajzen (2005, hlm. 136) menjelaskan bahwa seberapa kuat intensi seseorang menampilkan suatu perilaku ditunjukkan dengan penilaian subyektif seseorang, dalam artian apakah ia melakukan atau tidak melakukan perilaku tersebut. Intensi diukur dengan meminta seseorang untuk menempatkan dirinya dalam sebuah kontinum dimensi yang bersifat subjektif yang meliputi hubungan antara individu dengan perilaku.

*Theory of Planned Behavior* menyatakan bahwa intensi diukur berdasarkan tiga determinan sebagai berikut.

1. Sikap berperilaku (*attitude toward behavior*), merupakan dasar bagi pembentukan intensi. Di dalam sikap yang berpengaruh terhadap perilaku terdapat dua aspek pokok, yaitu: keyakinan individu untuk menampilkan atau tidak menampilkan perilaku tertentu akan menghasilkan akibat-akibat atau hasil-hasil tertentu. Kemudian adanya evaluasi individu terhadap perilaku yang telah ditampilkan. Semakin positif keyakinan individu akan akibat dari suatu objek sikap, maka akan semakin positif pula sikap individu tersebut.
2. Norma subjektif (*subjektif norm*) yaitu keyakinan individu akan norma, orang disekitar, dan motivasi untuk mengikuti norma tersebut. Di dalam norma subjektif terdapat dua aspek pokok, yaitu: keyakinan akan harapan dan norma referen, keyakinan akan harapan merupakan pandangan pihak lain yang dianggap penting oleh individu yang menyarankan individu untuk menampilkan atau tidak menampilkan perilaku tertentu serta motivasi untuk mematuhi harapan. Norma referen merupakan kesediaan individu untuk melaksanakan atau tidak melaksanakan pendapat atau pikiran pihak lain yang dianggap penting bahwa individu harus atau tidak harus menampilkan perilaku tertentu.

Raidha Mindayani, 2019

***Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha (Survey Pada UMKM Pisang Sale Kabupaten Sumedang)***

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

3. Kontrol perilaku (*perceived behavior control*) merupakan dasar bagi pembentukan kontrol perilaku dipersepsikan. Kontrol perilaku yang dipersepsikan merupakan persepsi terhadap kekuatan faktor-faktor yang mempermudah atau mempersulit suatu perilaku untuk dilakukan.

Selanjutnya, Thompson (2009, hlm. 680) mengemukakan indikator-indikator intensi kewirausahaan sebagai berikut.

- a. Seorang individu akan memilih menjadi wirausaha daripada bekerja kepada orang lain,
- b. Seorang individu akan memilih karir sebagai wirausahawan,
- c. Seorang individu akan melakukan perencanaan untuk memulai usaha,
- d. Seorang individu akan meningkatkan status sosial dan harga diri sebagai wirausahawan,
- e. Seorang individu akan mendapatkan pendapatan yang lebih baik dalam berwirausaha,
- f. Seorang individu akan mencari Informasi bisnis,
- g. Seorang individu akan mewujudkan rencana bisnis pada 1 – 3 tahun kedepan.

## **2.1.5 Konsep Sikap**

### **2.1.5.1 Pengertian Sikap**

Menurut Surachman (2010, hlm. 2-3) bahwa sikap kewirausahaan adalah kecenderungan bertindak (aspek konatif), perasaan atau emosi (aspek afektif), serta pola pikir, pandangan pendapat atau opini (aspek kognitif) seseorang terhadap objek sikap tertentu yang berkaitan dengan kewirausahaan. Sementara itu menurut Nana Supriatna (2010, hlm. 104) sikap kewirausahaan merupakan keadaan internal yang mempengaruhi tindakan individu terhadap kewirausahaan. Sedangkan menurut Lia Mulyati (2010, hlm. 22) sikap kewirausahaan dibentuk melalui perilaku yang dapat tumbuh dan berkembang pada diri seseorang yang disertai dengan kecenderungan untuk bertindak dan bereaksi terhadap stimulus kewirausahaan.

Sikap menurut Sumarwan (2003, hlm. 136) merupakan ungkapan perasaan tentang suatu objek apakah disukai atau tidak, dan sikap juga bisa menggambarkan kepercayaan terhadap berbagai atribut dan manfaat dari objek

**Raidha Mindayani, 2019**

***Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha (Survey Pada UMKM Pisang Sale Kabupaten Sumedang)***

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

tersebut. Sikap merupakan suatu ekspresi perasaan seseorang yang merefleksikan kesukaan atau ketidaksukaannya terhadap suatu obyek. Sikap seseorang merupakan hasil dari suatu proses psikologis, oleh karena itu sikap tidak dapat diamati secara langsung, tetapi harus disimpulkan dari apa yang dikatakan atau dilakukannya oleh Suprapti, (2010, hlm. 135).

Chatzisarantis, dkk (2005) menyatakan bahwa sikap merupakan anteseden terpenting atau sebagai prediktor dari niat untuk aktivitas fisik dan perilaku. Sikap (*attitudes*) konsumen adalah faktor terpenting yang akan mempengaruhi keputusan konsumen. Konsep sikap sangat terkait dengan konsep kepercayaan (*belief*) dan perilaku (*behavior*) (Sumarwan 2004, hlm. 135). Sikap disebut juga sebagai konsep yang paling khusus dan sangat dibutuhkan dalam psikologis sosial kontemporer. Sikap juga merupakan salah satu konsep yang paling penting yang digunakan pemasar untuk memahami konsumen (Setiadi, 2013, hlm. 143).

#### **2.1.5.2 Indikator Sikap**

Ajzen (2005, hlm. 3) menjelaskan indikator sikap menurut *Theory of Planned Behavior* dapat diukur dengan indikator sebagai berikut

1. *Behavioral Belief* adalah keyakinan-keyakinan yang dimiliki seseorang terhadap perilaku dan merupakan keyakinan yang akan mendorong terbentuknya sikap
2. *Evaluation of behavioral belief* merupakan evaluasi positif atau negatif individu terhadap perilaku tertentu berdasarkan keyakinan-keyakinan yang dimilikinya

#### **2.1.6 Konsep Norma Subjektif**

##### **2.1.6.1 Pengertian Norma Subjektif**

Norma Subjektif (*subjective norm*) adalah persepsi atau pandangan seseorang terhadap kepercayaan-kepercayaan orang lain yang akan mempengaruhi minat untuk melakukan atau tidak melakukan perilaku yang sedang dipertimbangkan (Jogiyanto, 2007). Konsumen berperilaku tidak terlepas dari kegiatan melakukan keputusan untuk berperilaku. Keputusan yang akan diambil seseorang dilakukan dengan pertimbangan sendiri maupun atas dasar pertimbangan orang lain yang dianggap penting. Keputusan yang dipilih bisa

gagal untuk dilakukan jika pertimbangan orang lain tidak mendukung, walaupun pertimbangan pribadi menguntungkan. Dengan demikian pertimbangan subyektif pihak lain dapat memberikan dorongan untuk melakukan wirausaha atau keputusan berwirausaha, hal demikian dinamakan norma subyektif.

Norma subyektif merupakan keyakinan individu mengenai harapan orang-orang disekitarnya yang berpengaruh, baik perorangan maupun kelompok untuk melakukan atau tidak melakukan suatu perilaku tertentu. Untuk memahami niat seseorang perlu juga mengukur norma-norma subyektif yang mempengaruhi niatnya untuk bertindak. Norma subyektif dapat diukur secara langsung dengan menilai perasaan konsumen tentang seberapa relevan orang lain yang menjadi panutannya (seperti keluarga, teman sekelas, atau teman sekerja) yang akan menyetujui atau tidak menyetujui tindakan tertentu yang dilakukannya (Suprapti, 2010, hlm. 147).

Norma subyektif diartikan sebagai faktor sosial yang menunjukkan tekanan sosial yang dirasakan untuk melakukan atau tidak melakukan wirausaha (Dharmmesta, 2005). Dalam penelitian sebagai norma subyektif adalah kelompok referensi berupa orang tua, teman dekan dan dosen, yang mampu mendorong mahasiswa berperilaku yaitu niat untuk berwirausaha.

#### **2.1.6.2 Indikator Norma Subyektif**

Menurut Fishbein dan Azjen (2005, hlm. 130 ) norma subyektif secara umum mempunyai dua indikator berikut:

- a. *Normative beliefs* (Keyakinan Norma).  
Persepsi atau keyakinan mengenai harapan orang lain terhadap dirinya yang menjadi acuan untuk menampilkan perilaku atau tidak. Keyakinan yang berhubungan dengan pendapat tokoh atau orang lain yang penting dan berpengaruh bagi individu atau tokoh panutan tersebut apakah subjek harus melakukan atau tidak suatu perilaku tertentu.
- b. *Motivation to comply* (motivasi untuk memenuhi).  
Motivasi individu untuk memenuhi harapan tersebut. Norma subyektif dapat dilihat sebagai dinamika antara dorongan-dorongan yang dipersepsikan individu dari orang-orang disekitarnya dengan motivasi untuk mengikuti pandangan mereka (*motivation to comply*) dalam melakukan atau tidak melakukan tingkah laku tersebut

Norma subyektif adalah persepsi seseorang mengenai tekanan sosial untuk melakukan atau tidak melakukan perilaku (Ajzen, 2005). Dalam model TRA dan TPB norma subjektif adalah fungsi dari *normative beliefs*, yang mewakili persepsi mengenai preferensi signifikan lainnya mengenai apakah perilaku tersebut harus dilakukan. Model ini mengkuantifikasi keyakinan ini dengan mengalikan kemungkinan subyektif seorang disebut relevan berpikir bahwa seseorang harus melaksanakan perilaku tersebut dengan motivasi seseorang untuk mengikuti (*motivation to comply*) apa yang ingin dilakukan.

Menurut Ramayah dan Harun (2005, hlm. 12) norma subyektif menurut *Theory of Planned Behavior* dapat diukur melalui indikator yang diturunkan dari pengukuran norma subyektif sebagai berikut.

1. Keyakinan dari peran keluarga dalam memulai usaha
2. Keyakinan dukungan teman dalam usaha
3. Keyakinan dukungan dari guru
4. Keyakinan dukungan dari pengusaha-pengusaha sukses
5. Keyakinan dukungan usaha dari orang-orang yang dianggap penting

## **2.1.7 Konsep Presepsi Kontrol Diri**

### **2.1.7.1 Pengertian Presepsi Kontrol Diri**

*Perceived behavioral control* atau dapat disebut dengan kontrol perilaku adalah persepsi individu mengenai mudah atau sulitnya mewujudkan suatu perilaku tertentu (Ajzen, 2005, hlm. 186). Untuk menjelaskan mengenai persepsi kontrol perilaku ini, Ajzen membedakannya dengan *locus of control* atau pusat kendali yang dikemukakan oleh Rotter (1975; 1990). Pusat kendali berkaitan dengan keyakinan individu yang relatif stabil dalam segala situasi. Persepsi kontrol perilaku dapat berubah tergantung situasi dan jenis perilaku yang akan dilakukan. Pusat kendali berkaitan dengan keyakinan individu tentang keberhasilannya melakukan segala sesuatu, apakah tergantung pada usahanya sendiri atau faktor lain di luar dirinya (Rotter, 1975). Jika keyakinan ini berkaitan dengan pencapaian yang spesifik, misalnya keyakinan dapat menguasai keterampilan menggunakan komputer dengan baik disebut kontrol perilaku (*perceived behavioral control*).

**Raidha Mindayani, 2019**

***Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha (Survey Pada UMKM Pisang Sale Kabupaten Sumedang)***

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

Dalam TPB, Ajzen (2005, hlm. 132) mengemukakan bahwa *perceived behavioral control* ditentukan oleh keyakinan individu mengenai ketersediaan sumberdaya berupa peralatan, kompatibilitas, kompetensi, dan kesempatan (*control belief strength*) yang mendukung atau menghambat perilaku yang akan diprediksi dan besarnya peran sumber daya tersebut (*power of control factor*) dalam mewujudkan perilaku tersebut. Semakin kuat keyakinan terhadap tersedianya sumberdaya dan kesempatan yang dimiliki individu berkaitan dengan perilaku tertentu dan semakin besar peranan sumberdaya tersebut maka semakin kuat persepsi kontrol individu terhadap perilaku tersebut.

### 2.1.7.2 Indikator Presepsi Kontrol Diri

Presepsi Kontrol Diri menurut Icek Ajzen (2005, hlm. 111) dapat memprediksi seberapa besar niat seseorang untuk melakukan perilaku tertentu. Indikator Presepsi Kontrol Diri menurut Ajzen yaitu sebagai berikut.

- a. Keyakinan kontrol, yaitu keyakinan-keyakinan mengenai sumber-sumber dan kesempatan yang dibutuhkan (*requisite resources and opportunities*) untuk memunculkan perilaku tertentu.
- b. Kekuatan kontrol, yaitu persepsi individu mengenai seberapa kuat kontrol tersebut untuk mempengaruhi dirinya dalam memunculkan tingkah laku sehingga memudahkan atau menyulitkan pemunculan tingkah laku tersebut.

Sedangkan menurut Linan dan Chen (2009, hlm. 596) Presepsi Kontrol Diri diukur dengan indikator sebagai berikut.

- a. Tingkat keyakinan terhadap kemampuan untuk melakukan kegiatan kewirausahaan
- b. Tingkat kemampuan menetapkan pilihan untuk berperilaku

## 2.2 Penelitian Terdahulu

Beberapa penelitian terdahulu yang mendukung dalam penelitian ini diantaranya dapat dilihat pada Tabel 2.2.

**Tabel 2. 2**  
**Penelitian Terdahulu**

No.	Nama	Variabel	Hasil Penelitian
1.	Benachenhou	$X_1$ : <i>Attitude</i>	Hasil penelitian menunjukkan bahwa

Raidha Mindayani, 2019

*Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha (Survey Pada UMKM Pisang Sale Kabupaten Sumedang)*

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

	Sidi Mohammed, Arzi Fethi, dan Omar Belkhir Djaoued (2017)	<p><math>X_2</math> : <i>Subjectiver Norms</i></p> <p><math>X_3</math> : <i>Perceived Behavior Control</i></p> <p>Y : <i>Entrepreneurial Intention</i></p>	intensi kewirausahaan dipengaruhi oleh tiga faktor utama: Sikap terhadap Perilaku; Norma Sosial, dan Kontrol Perilaku. Hasil penelitian ini bahwa sikap siswa terhadap kewirausahaan dan norma subjektif, memiliki pengaruh yang signifikan terhadap intensi kewirausahaan. Di sisi lain, kontrol perilaku yang dirasakan tidak memiliki pengaruh yang signifikan.
2.	Daniela Weismeyer-Sammer (2011)	<p><math>X_1</math> : <i>Willingness to Change</i></p> <p><math>X_2</math> : <i>Generational Involvement</i></p> <p><math>X_3</math> : <i>Perceived Technologies Opportunities</i></p> <p><math>X_4</math> : <i>Strategic Planning</i></p> <p>Y : <i>Corporate Entrepreneurship</i></p>	Hasil replikasi ini memperluas tingkat pengetahuan tentang hubungan perencanaan strategis dan kewirausahaan orientasi di perusahaan keluarga, dengan mengungkapkan. "Semangat kewirausahaan " yang berakar pada konten perencanaan strategis perusahaan dengan keterlibatan keluarga. Perencanaan strategis dalam perusahaan keluarga dipengaruhi oleh budaya di perusahaan dan tertanam dalam keluarga
3.	Franz W Kellermanns, Kimberly A. Eddleston, Tim Barnett, Allison Pearson (2008)	<p><math>X_1</math> : <i>Age</i></p> <p><math>X_2</math> : <i>Tenure</i></p> <p><math>X_3</math> : <i>Generation in Firms</i></p> <p>Variabel Control : <i>Size of Organization</i></p> <p>Y : <i>Entrepreneurial Behavior</i></p>	Hasil penelitian menunjukkan bahwa penguasaan organisasi dan generasi yang terlibat adalah prediktor penting perilaku wirausaha dan pekerjaan pertumbuhan. Memang, penelitian kami menunjukkan bahwa wirausaha Perilaku CEO merupakan faktor kunci dalam menjelaskan pertumbuhan lapangan kerja di perusahaan keluarga.
4.	Ayu Putri Septiana, Sri Kantun, Retna Ngesti Sedyati (2017)	<p>Variabel :</p> <p>Kemandirian,</p> <p>Pemasaran,</p> <p>Resiko Usaha</p> <p>Y : Perilaku Kewirausahaan</p>	Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa Perilaku kemandirian yang ditunjukkan oleh pengusaha mebel di Desa Suco Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember meliputi sikap mandiri pemilik usaha mebel dalam mengatasi masalah dilakukan sendiri, dan upaya pemilik usaha mebel dalam memasarkan produk mebel yang juga dilakukan sendiri dengan dibantu oleh beberapa karyawan.
5.	Ahmad Ali Masykuri dan Yoyok Soesatyo	<p>X : Keberhasilan Usaha</p> <p>Y : Perilaku</p>	Terdapat pengaruh positif dan signifikan antara perilaku kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha pada UKM pengrajin

Raidha Mindayani, 2019

***Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha (Survey Pada UMKM Pisang Sale Kabupaten Sumedang)***

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

- (2016) Kewirausahaan songkok di Kecamatan Bungah Kabupaten Gresik. Keberhasilan usaha pada Usaha Kecil Menengah pengrajin songkok di Kecamatan Bungah Kabupaten Gresik dapat dikatakan berkembang dengan baik, hal tersebut terlihat dari bertambahnya jumlah output produksi dan pendapatan setiap pengusaha yang selalu meningkat.
6. Rina Sri Kalsum Siregar dan Gandhi Pawitan (2015)  $X_1$  : Pelaku usaha lain  
 $X_2$  : Kesempatan membuka usaha  
 $X_3$  :Kemampuan dan Berwirausaha  
 $X_4$  : Ketakutan akan kegagalan  
Y : Perilaku Kewirausahaan Faktor-faktor yang dapat mempengaruhi perilaku wirausaha baru di pulau Jawa adalah perilaku mengenal pelaku usaha lain dan ketakutan kegagalan dalam berwirausaha, sedangkan faktor persepsi kesempatan membuka usaha baru dan kemampuan dalam berwirausaha tidak memberikan pengaruh yang signifikan terhadap perilaku wirausaha baru
7. Novita Nurul Islami (2015)  $X_1$  : Sikap Kewirausahaan  
 $X_2$  : Norma Subyektif  
 $X_3$  : Efikasi Diri  
Y : Perilaku Kewirausahaan  
Z : Intensi Berwirausaha Temuan dari penelitian ini yaitu bahwa variabel intervening berupa intensi berwirausaha tidak terbukti memediasi variabel independen yaitu sikap kewirausahaan, norma subyektif, dan efikasi diri terhadap variabel dependen perilaku berwirausaha. Hal ini berarti sikap kewirausahaan, norma subyektif dan efikasi diri lebih kuat mempengaruhi secara langsung terhadap perilaku berwirausaha tanpa harus melewati intensi berwirausaha.
8. Ida Farida dan Mahmud (2015)  $X_1$  : Sikap  
 $X_2$  : Norma Subyektif  
 $X_3$  : Efikasi Diri  
 $Y_1$  : Pembelajaran mata kuliah *entrepreneurship*  
 $Y_2$  : Intensi berwirausaha Berdasarkan hasil penelitian dengan mengevaluasi hasil analisis regresi maka disimpulkan tidak ada pengaruh yang signifikan antara sikap, norma subyektif dan efikasi diri terhadap intensi mata kuliah *entrepreneurship*
9. Ni Made Mirawan, I Made Wardana, I Putu Gde Sukaatmadja  $X_1$  : Sikap berwirausaha  
 $X_2$  : Norma Subjektif  
 $X_3$  : Persepsi Simpulan yang dapat dirumuskan, yaitu: Sikap berwirausaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap niat siswa SMK di Kota Denpasar untuk menjadi wirausaha. Norma subjektif berpengaruh positif dan

Raidha Mindayani, 2019

***Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha (Survey Pada UMKM Pisang Sale Kabupaten Sumedang)***

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

(2016)	Kontrol Kerperilakuan Y <sub>1</sub> : Niat Menjadi Wirausaha	signifikan terhadap niat siswa SMK di Kota Denpasar untuk menjadi wirausaha. Persepsi kontrol keperilakuan berpengaruh positif dan signifikan terhadap niat siswa SMK di Kota Denpasar untuk menjadi wirausaha.
10. Indri Hastuti Lisyawati (2017)	X <sub>1</sub> : Sikap terhadap perilaku X <sub>2</sub> : Norma Subyektif X <sub>3</sub> : Kontrol keperilakuan Y : Niat	Hasil pengujian menunjukkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan variabel sikap, norma subyektif dan kontrol keperilakuan terhadap niat mahasiswa berwirausaha. Adanya pengaruh ini menunjukkan bahwa variabel sikap, norma subyektif dan kontrol keperilakuan merupakan prediktor dari variabel niat mahasiswa berwirausaha.

### 2.3 Kerangka Pemikiran

Unit usaha kecil, menengah, dan mikro (UMKM) memiliki peranan yang tinggi untuk membantu perekonomian masyarakat, dan mampu menyerap tenaga kerja yang banyak. Dalam menjalankan UMKM perlu adanya kemampuan pengelolaan yang baik agar suatu usaha dapat terus bertahan, selain itu perlu adanya kemampuan dalam diri untuk dapat menggunakan peluang dengan terbatasnya sumber daya alam yang ada.

Salah satu ciri unit usaha yang baik adalah kemampuannya untuk bertahan dan tidak mengalami gulung tingkar. Untuk mencapainya perlu keberhasilan usaha di unit usaha tersebut. Keberhasilan usaha banyak sekali jenisnya, tetapi yang mudah untuk diukur yaitu keberhasilan usaha dalam segi laba agar perputaran modal terus berlangsung dan suatu usaha dapat tetap produktif.

Keberhasilan usaha merupakan tujuan pelaku usaha dalam menjalankan usahanya. Keberhasilan usaha diartikan sebagai peningkatan kegiatan usaha pada suatu perusahaan yang dapat dilihat dari peningkatan laba dalam kurun waktu tertentu. Hal ini sesuai dengan yang dikemukakan oleh Henry F. Noor (2007, hlm. 397), bahwa:

Keberhasilan usaha merupakan tujuan dari setiap pengusaha. Keberhasilan usaha pada hakikatnya adalah keberhasilan dari bisnis mencapai tujuannya. Suatu bisnis dikatakan berhasil bila mendapat laba, karena laba adalah tujuan dari orang yang melakukan bisnis.

**Raidha Mindayani, 2019**

***Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha (Survey Pada UMKM Pisang Sale Kabupaten Sumedang)***

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

Jadi, laba sebagai salah satu indikator dari keberhasilan usaha. Laba dapat dihitung melalui rumus sebagai berikut:

$$\pi = TR - TC$$

Dimana:  $\pi$  = Laba

TR = Total Penerimaan

TC = Total Biaya

Berdasarkan pemaparan diatas keberhasilan usaha dapat dijadikan ukuran seseorang dapat berwirausaha usaha atau tidak, dan laba dapat dijadikan indikator keberhasilan usaha. Selain keberhasilan usaha yang dapat mendorong unit usaha untuk tetap bertahan yaitu diperlukan adanya perilaku kewirausahaan. Karena dengan adanya perilaku kewirausahaan akan memunculkan keyakinan, kepercayaan diri, dan kemauan untuk berwirausaha.

Suryana dalam buku Kewirausahaan, Kiat dan Proses Menuju Sukses, menyampaikan enam hakikat penting dari kewirausahaan yang mencakup :

(1) Kewirausahaan adalah nilai yang diwujudkan dalam perilaku yang dijadikan dasar sumber daya, tenaga, penggerak, tujuan, siasat, kiat, proses dan hasil bisnis; (2) Kewirausahaan adalah kemampuan menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda; (3) Kewirausahaan adalah proses penerapan kreativitas dan inovasi dalam memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan/usaha; (4) Kewirausahaan adalah nilai yang diperlukan untuk memulai dan mengembangkan usaha; (5) Kewirausahaan adalah proses dalam mengerjakan sesuatu yang baru dan berbeda yang dapat memberikan manfaat serta nilai lebih; (6) Kewirausahaan adalah usaha untuk menciptakan nilai tambah dengan jalan mengkombinasikan sumber-sumber melalui cara-cara baru dan berbeda untuk memenangkan persaingan. Nilai tambah tersebut dapat diciptakan dengan cara mengembangkan teknologi dan ilmu pengetahuan, menghasilkan barang dan jasa sehingga lebih efisien, memperbaiki produk dan jasa yang sudah ada, dan menemukan cara untuk memberikan kepuasan kepada konsumen .  
Suryana (2014 hlm. 16)

Menurut Hendro (2011, hlm. 167) mengemukakan perilaku wirausaha yang ditinjau secara individu, sosial dan lingkungan, dalam pekerjaan, menghadapi resiko, dan kepemimpinan (*leadership*).

1. Perilaku wirausaha secara individu
  - a. Teguh pendiriannya

**Raidha Mindayani, 2019**

***Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha (Survey Pada UMKM Pisang Sale Kabupaten Sumedang)***

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

- b. Selalu yakin dengan apa yang ia kerjakan dan lakukan
  - c. Berperilaku profesional
  - d. Optimis dengan segala perilaku yang ia lakukan
  - e. Berfikir positif
2. Perilaku wirausaha secara sosial dan lingkungan
    - a. Berpenampilan rapi dan ingin disukai oleh setiap orang
    - b. Berperilaku baik sehingga banyak orang menyukainya
    - c. Senang memotivasi orang lain untuk tujuan yang baik
    - d. Menjadi teladan bagi teman bisnisnya, karyawan, dan pelanggan
    - e. Pandai bergaul dan cakap dalam berkomunikasi
  3. Perilaku wirausaha dalam pekerjaan
    - a. Berorientasi pada tujuan
    - b. Gila kerja (*workaholic*) dan bekerja dengan baik sehingga tidak menyukai kelemahan (*perfectionist*)
    - c. Tidak suka menunda pekerjaan dan selalu ingin cepat diselesaikan
    - d. Haus akan prestasi sempurna (*excellent*)
    - e. Tuntas dalam mengerjakan tugas
    - f. Energik atau penuh semangat
    - g. Paling menyukai pekerjaan baru dan menantang
    - h. Kreatif dan inovatif
  4. Perilaku wirausaha menghadapi resiko
    - a. Mengevaluasi resiko dan dampaknya terlebih dahulu
    - b. Mencari keputusan yang tepat dan optimal
    - c. Tidak takut terhadap risiko karena ia kuat dalam hal intuisinya
    - d. Waspada dan antisipatif sehingga selalu berperilaku proaktif
  5. Perilaku wirausaha dalam kepemimpinan (*leadership*)
    - a. Seorang pemimpin yang berani mengambil keputusan
    - b. Perilakunya hati-hati karena menjadi contoh bagi yang lain
    - c. Membuat karyawan tenang dalam menjalankan pekerjaan dan tugasnya
    - d. Mempunyai karisma dan berjiwa besar

Dalam proses kewirausahaan perilaku seorang wirausaha dapat dijadikan faktor pendorong suatu usaha. Salah satunya faktor sikap yang memiliki peranan penting karena akan menentukan tindakan atau perilaku apa yang akan dilakukan oleh seseorang tanpa dipengaruhi oleh faktor eksternal. Sikap ditentukan oleh keyakinan seseorang terhadap sesuatu ketika melakukan suatu perilkudan ditentukan juga oleh kemauan seseorang untuk melakukan suatu perilaku yang telah diyakininya. Faktor eksternal datang dari orang-orang disekitar yang dianggap penting dan berpengaruh dalam perilaku seorang wirausaha. Pengaruh orang-orang sekitar terlihat dengan adanya norma subjektif. Norma subjektif ditentukan dari keyakinan orang-orang yang dianggap penting dan berpengaruh

**Raidha Mindayani, 2019**

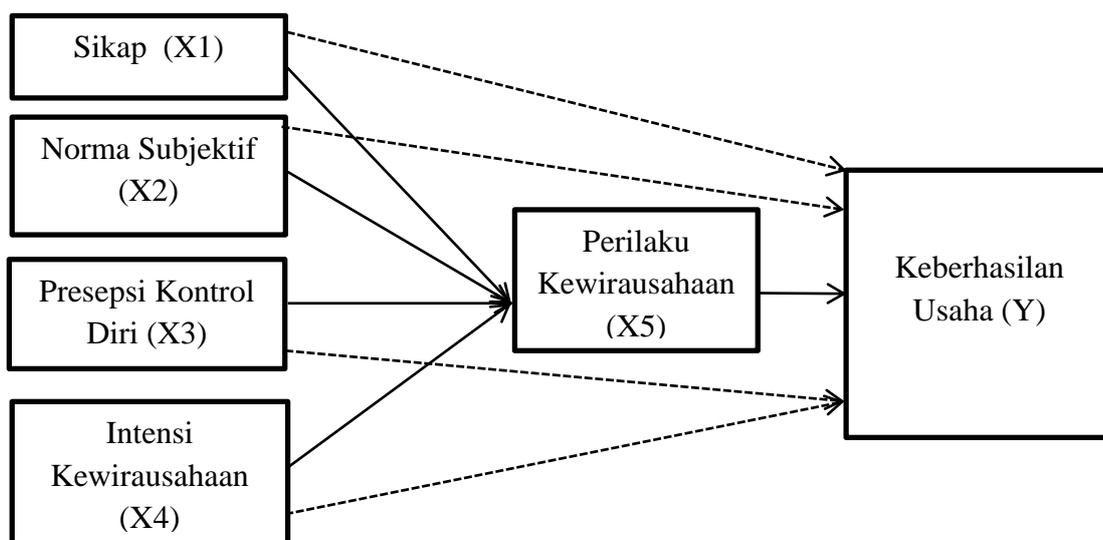
***Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha (Survey Pada UMKM Pisang Sale Kabupaten Sumedang)***

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

dalam perilaku seorang wirausaha dan motivasi dari seorang wirausaha untuk mengikuti apa yang disarankan oleh orang-orang yang penting bagi dirinya.

Dengan menggunakan teori tindakan beralasan yang dikemukakan oleh Icek Ajzen dan Martin Fishbein (2006), hubungan antara sikap, norma subjektif, *preceived control behavior* atau persepsi kontrol diri dan perilaku dapat dibangun. Sehingga perilaku seorang wirausaha dapat diteliti dan dijelaskan dengan baik menggunakan teori ini.

Dalam pemaparan diatas keberhasilan usaha dapat menjadi ciri unit usaha dapat bertahan, dan adanya perilaku kewirausahaan akan mendorong keberhasilan usaha. Perilaku kewirausahaan menurut *Theory Planned Behavior* yang mempengaruhi perilaku yaitu sikap, norma subjektif, persepsi kontrol diri, dan intensi kewirausahaan. Berdasarkan pembahasan diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha kerangka pemikiran dapat digambarkan sebagai berikut :



Gambar 2. 3 Kerangka Pemikiran

Berdasarkan gambar di atas, yang menjadi variabel dependen (Y) keberhasilan usaha sedangkan yang menjadi variabel independen adalah sikap (X1), norma subyektif (X2), dan presepsi kontrol diri (X3), intensi kewirausahaan (X4) dan perilaku kewirausahaan (X5).

## 2.4 Hipotesis Penelitian

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pernyataan (Sugiyono, 2014, hlm. 99). Hipotesis penelitian pada ini adalah sebagai berikut :

1. Sikap berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku kewirausahaan
2. Norma subjektif berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku kewirausahaan
3. Presepsi kontrol diri berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku kewirausahaan
4. Intensi kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku kewirausahaan
5. Sikap berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha
6. Norma subjektif berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha
7. Presepsi kontrol diri berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha
8. Intensi kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha
9. Perilaku kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha