

**PENGARUH PENGETAHUAN, SIKAP, DAN KETERAMPILAN
KEWIRAUSAHAAN TERHADAP KEBERHASILAN USAHA
MIKRO KULINER DI KAWASAN GOR HAJI AGUS SALIM SAAT
CAR FREE DAY KOTA PADANG**

SKRIPSI



Oleh:

WEZI HIDAYAT

2110070540012

**PROGRAM STUDI S1 KEWIRAUSAHAAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS BAITURRAHMAH
PADANG
2025**

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS BAITTURRAHMAH

Skripsi, Oktober 2025

Wezi Hidayat

Pengaruh Pengetahuan, Sikap, dan Keterampilan Kewirausahaan Terhadap Keberhasilan Usaha Pada UMKM Kuliner Kota Padang.

Xvii + 111 Halaman + 30 Tabel + 2 Gambar + 14 Lampiran

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk melihat Pengaruh Pengetahuan, Sikap, dan Keterampilan Kewirausahaan Terhadap Keberhasilan Usaha Pada UMKM Kuliner Kota Padang. Teknik pengambilan data penelitian melalui kuesioner dengan skala likert dan teknik penarikan sampel menggunakan accidental sampling dan purposive sampling dengan kriteria usaha minimal 1 tahun dan usaha mikro kuliner Car free day di Kota Padang. Penarikan sampel menggunakan rumus Lemeshow didapatkan 100 responden, teknik analisis data pada penelitian ini yaitu analisis linear berganda yang terdiri dari uji parsial, uji simultan (f) dan koefisien determinan (R-square).

Berdasarkan hasil perhitungan aplikasi SPSS dari uji t diperoleh nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ atau $55,501 > 3,09$, dengan nilai signifikan sebesar $0,000 < 0,05$ yang artinya H_4 diterima dan H_0 ditolak. Hal ini berarti secara bersama – sama variabel Pengetahuan Kewirausahaan, Sikap Kewirausahaan dan Keterampilan Kewirausahaan secara bersama – sama (simultan) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keberhasilan Usaha mikro kuliner Kota Padang.

Hasil uji f diperoleh nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ atau $55,501 > 3,09$, dengan nilai signifikan sebesar $0,000 < 0,05$ yang artinya H_4 diterima dan H_0 ditolak. Hal ini berarti secara bersama – sama variabel Pengetahuan Kewirausahaan, Sikap Kewirausahaan dan Keterampilan Kewirausahaan secara bersama – sama (simultan) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keberhasilan Usaha mikro kuliner Kota Padang.

Hasil uji Koefisien determinasi dapat dilihat bahwa pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan (X_1), Sikap Kewirausahaan (X_2), dan Keterampilan Kewirausahaan (X_3) terhadap Keberhasilan Usaha (Y) diperoleh nilai koefisien determinasi yang ditulis *R-square* sebesar 0,634 dapat dijelaskan bahwa besarnya proporsi pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan, Sikap Kewirausahaan, dan

Keterampilan Kewirausahaan adalah 63,4% sedangkan sisanya yaitu 36,6% dipengaruhi oleh faktor lain diluar variabel – variabel yang digunakan dalam penelitian ini.

Kata kunci : Pengetahuan Kewirausahaan, Sikap Kewirausahaan, Keterampilan Kewirausahaan, dan Keberhasilan Usaha.

Daftar Bacaan : 39 (2018-2025)

FACULTY OF ECONOMICS

BAITURRAHMAH UNIVERSITY

Thesis, October 2025

Wezi Hidayat

The Influence of Entrepreneurial Knowledge, Attitude, and Skills on Business Success among Culinary Micro Enterprises (UMKM) in Padang City

Xvii + 111 Pages + 30 Tables + 2 Images + 14 Attachments

ABSTRACT

This study aims to examine the influence of Entrepreneurial Knowledge, Attitude, and Skills on Business Success among culinary micro-enterprises (UMKM) in Padang City. Data were collected through questionnaires using a Likert scale. The sampling technique applied was a combination of accidental and purposive sampling, with criteria including businesses that have been operating for at least one year and are part of the culinary micro-businesses active during Car Free Day in Padang City. The sample size was determined using the Lemeshow formula, resulting in 100 respondents. The data were analyzed using multiple linear regression, which included partial tests (t-test), simultaneous tests (F-test), and the coefficient of determination (R-square).

Based on the SPSS calculation results from the t-test, the value of $F_{count} > F_{table}$ ($55.501 > 3.09$), with a significance level of $0.000 < 0.05$, indicating that H_4 is accepted and H_0 is rejected. This means that Entrepreneurial Knowledge, Attitude, and Skills together have a positive and significant effect on the Business Success of culinary micro-enterprises in Padang City.

The F-test results also showed that $F_{count} > F_{table}$ ($55.501 > 3.09$), with a significance value of $0.000 < 0.05$, indicating that H_4 is accepted and H_0 is rejected. This confirms that Entrepreneurial Knowledge, Attitude, and Skills simultaneously have a significant and positive effect on Business Success.

The coefficient of determination test showed that the R-square value is 0.634, meaning that 63.4% of the variance in Business Success can be explained by Entrepreneurial Knowledge, Attitude, and Skills. The remaining 36.6% is influenced by other factors not included in this study.

Keywords : Entrepreneurial Knowledge, Entrepreneurial Attitude, Entrepreneurial Skills, Business Success.

Reading List : 39 (2018-2025)

**PENGARUH PENGETAHUAN, SIKAP, DAN KETERAMPILAN
KEWIRAUSAHAAN TERHADAP KEBERHASILAN USAHA
MIKRO KULINER DI KAWASAN GOR HAJI AGUS SALIM SAAT
CAR FREE DAY KOTA PADANG**

SKRIPSI

**Diajukan sebagai Salah Satu Syarat untuk Mencapai Gelar Sarjana Pada
Program Studi S1 Prodi Kewirausahaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Baiturrahmah**



Oleh:

WEZI HIDAYAT

2110070540012

**PROGRAM STUDI S1 KEWIRAUSAHAAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS BAITURRAHMAH
PADANG
2025**

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim

Segala puji dan Syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi dengan judul **“Pengaruh Pengetahuan, Sikap dan Keterampilan Kewirausahaan Terhadap Keberhasilan Usaha Mikro Kuliner Dikawasan Haji Gor Agus Salim Saat Car Free Day Kota Padang”**, sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan Program Sarjana (S1) Jurusan Kewirausahaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis di Universitas Baiturrahmah. Sholawat beserta salam senantiasa tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW, teladan dan pembawa cahaya petunjuk bagi umat manusia. Berkat perjuangan beliau, umat Islam memiliki pedoman yang terang dalam menjalankan kehidupan, termasuk dalam menuntun ilmu dan mengembangkan pengetahuan, kemudahan dan izin Allah SWT serta bantuan dari semua pihak akhirnya penyusunan skripsi ini bisa diselesaikan.

Penulis menyampaikan penghargaan, rasa hormat dan ribuan terima kasih yang setulus tulusnya kepada kedua orangtua Ibunda Rosmalia dan Ayahanda Anasril yang tercinta dan tersayang, terimakasih atas doa, cinta dan pengorbanannya yang tidak pernah habis, terima kasih atas cinta dan kasih sayang serta kesabaran beliau dalam mendidik dan menghadapi tingkah laku penulis. Sebuah kado kecil penulis persembahkan sebagai bukti bakti kepada Ibu dan Ayah. Selanjutnya kepada Abang-abang tercinta Ardi, S.Kep., MM. dan Aspiral serta Kakak tercinta dan tersayang Nera Astina S.E. yang sudah banyak membantu, menjadi tempat bertanya dan sudah menjadi penyemangat selama ini. Seterusnya

terima kasih kepada keluarga besar atas dukungan dan arahannya. Semoga Allah membalas semua jasa kalian dengan pahala yang berlipat ganda. Penulis menyadari bahwa penyusunan proposal ini tidak mungkin terselesaikan tanpa adanya dukungan, bantuan, bimbingan dan nasehat dari berbagai pihak dari tahap awal samapai pada tahap penyusunan proposal, sangatlah tidak mudah untuk menyelesaikan proposal ini. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis juga ingin menyampaikan rasa hormat dan ribuan ucapan terima kasih kepada Bapak Harry Wahyudi, PhD selaku Dosen Pembimbing I dan Bapak David Malik, S.E., MBA selaku Dosen Pembimbing II yang telah menyediakan waktu, tenaga, dan pikiran untuk mengarahkan saya dalam penyusunan proposal ini. Penulis juga ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada :

1. Rektor Universitas Baiturrahmah Padang Bapak Prof. Dr. Ir. Musliar Kasim, M.S. dan Wakil Rektor Universitas Baiturrahmah Padang.
2. Ibu Yefri Reswita, SE., M.Si., Akt, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Baiturrahmah yang telah memberikan dukungan menempuh pendidikan di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Baiturrahmah Padang.
3. Ibu Tilawatil Ciseta Yoda, S.E.. M.Si selaku Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Baiturrahmah Padang.
4. Bapak Harry Wahyudi, PhD selaku Wakil Dekan III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Baiturrahmah Padang.
5. Ibu Rina Febriani, SE., M.Si, selaku Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Baiturrahmah.

6. Bapak David Malik, S.E., MBA selaku Ketua Program Studi Kewirausahaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Baiturrahmah Padang.
7. Seluruh Staf, Dosen, Karyawan dan Karyawanati Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Baiturrahmah Padang.
8. Terimakasih kepada semua pihak yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu yang telah banyak membantu dalam menyelesaikan skripsi ini.

Akhir kata, penulis berharap Allah SWT berkenan membalas segala kebaikan semua pihak yang telah membantu penyelesaian skripsi ini. Penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun sehingga dijadikan referensi bagi penulis untuk perbaikan skripsi yang lebih baik lagi.

Padang, September 2025

Wezi Hidayat
Npm : 2110070540012

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	Halaman
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Rumusan Masalah	10
1.3 Tujuan Penelitian.....	11
1.4 Manfaat Penelitian.....	12
BAB II LANDASAN TEORI.....	14
2.1 UMKM.....	14
2.1.1 Pengertian UMKM.....	14
2.2 UMKM Kuliner	14
2.2.1 Pengertian UMKM Kuliner	14
2.3 Keberhasilan Usaha	15
2.3.1 Pengertian Keberhasilan Usaha	15
2.3.2 Faktor Keberhasilan Usaha.....	16
2.3.3 Indikator Keberhasilan Usaha.....	18
2.3.4 Dimensi Keberhasilan Usaha.....	19
2.4 Pengetahuan Kewirausahaan.....	21
2.4.1 Pengertian Pengetahuan Kewirausahaan.....	21
2.4.2 Faktor Pengetahuan Kewirausahaan	23
2.4.3 Indikator Pengetahuan Kewirausahaan	24
2.4.4 Dimensi Pengetahuan Kewirausahaan	25
2.5 Sikap Kewirausahaan.....	26
2.5.1 Pengertian Sikap Kewirausahaan.....	26
2.5.2 Faktor Sikap Kewirausahaan	32

2.5.3 Indikator Sikap Kewirausahaan	33
2.5.4 Dimensi Sikap Kewirausahaan	34
2.6 Keterampilan Kewirausahaan	36
2.6.1 Pengertian Keterampilan Kewirausahaan.....	36
2.6.2 Faktor Keterampilan Kewirausahaan	38
2.6.3 Indikator Keterampilan Kewirausahaan	39
2.6.4 Dimensi Keterampilan Kewirausahaan	40
2.7 Penelitian Terdahulu	41
2.8 Hubungan Antar Variabel	46
2.8.1 Hubungan Antara Pengetahuan dengan Keberhasilan Usaha.....	46
2.8.2 Hubungan Antara Sikap dengan Keberhasilan Usaha	47
2.8.3 Hubungan Antara Keterampilan dengan Keberhasilan Usaha	50
2.8.4 Hubungan Antara Pengetahuan, Sikap, dan Keterampilan dengan Keberhasilan Usaha	51
2.9 Kerangka Konseptual.....	53
2.10 Hipotesis Penelitian	53
BAB III METODE PENELITIAN	55
3.1 Jenis Penelitian	55
3.2 Tempat dan Waktu Penelitian	55
3.2.1 Tempat Penelitian	55
3.2.2 Waktu Penelitian	55
3.3 Variabel Penelitian	56
3.3.1 Variabel Dependen (Y)	56
3.3.2 Variabel Independen (X)	56
3.4 Populasi dan Sampel.....	57
3.4.1 Populasi	57
3.4.2 Sampel.....	58
3.5 Jenis Data dan Sumber Data	60
3.5.1 Jenis Data.....	60
3.5.2 Sumber Data	60
3.6 Teknik Pengumpulan Data.....	61
3.7 Instrumen Penelitian	61
3.8 Uji Validitas dan Reliabilitas	64

3.8.1 Uji Validitas.....	64
3.8.2 Uji Reliabilitas	65
3.9 Tingkat Capaian Responden	66
3.10 Teknik Analisis Data.....	67
3.10.1 Uji Asumsi Klasik	67
3.10.2. Analisis Regresi Linear Berganda.....	70
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	74
4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian.....	74
4.1.1 Gambaran Umum Pelaku UMKM Mikro Kuliner Kota Padang	74
4.2 Karakteristik Responden Penelitian	75
4.2.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	75
4.2.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia	76
4.2.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Usaha Berdiri	76
4.3 Uji Instrumen	77
4.3.1 Uji Validitas.....	77
4.3.2 Uji Reabilitas	82
4.4 Analisis Deskriptif Variabel Penelitian	83
4.4.1 Keberhasilan Usaha (Y)	84
4.4.2 Pengetahuan Kewirausahaan (X1).....	85
4.4.3 Sikap Kewirausahaan (X2).....	86
4.4.4 Keterampilan Kewirausahaan (X3).....	88
4.5 Pengujian Prasyarat Analisis (Uji Asumsi Klasik).....	89
4.5.1 Uji Normalitas.....	89
4.5.2 Uji Multikolinearitas	90
4.5.3 Uji Heteroskedastisitas	91
4.5.4 Uji Autokorelasi.....	92
4.6 Analisis Regresi Linear Berganda	93
4.6.1 Uji Parsial (Uji T)	95
4.6.2 Uji Simultan (Uji F)	96
4.6.3 Koefisien Determinasi (R-Square).....	97
4.7 Pembahasan.....	98
4.7.1 Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan terhadap Keberhasilan Usaha .	98
4.7.2 Pengaruh Sikap Kewirausahaan terhadap Keberhasilan Usaha.....	99

4.7.3 Pengaruh Keterampilan Kewirausahaan terhadap Keberhasilan Usaha	99
4.7.4 Pengaruh Pengetahuan, Sikap, dan Keterampilan Kewirausahaan terhadap Keberhasilan Usaha	100
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	103
5.1 Kesimpulan	103
5.2 Saran	104
DAFTAR PUSTAKA.....	106
LAMPIRAN	111

DAFTAR TABEL

Nomor	Halaman
Tabel 1.1 Kriteria UMKM Berdasarkan Aset dan Omzet.....	1
Tabel 1.2 Rekapitulasi Pemantauan Wilayah Setempat (PWS) Usaha Mikro Kota Padang per Desember 2024.....	3
Tabel 1.3 Hasil Survei Awal Keberhasilan Usaha Mikro Kuliner Car Free Day....	4
Tabel 1.4 Hasil Survei Awal Pengetahuan Kewirausahaan Mikro Kuliner Car Free Day.....	5
Tabel 1.5 Hasil Survei Awal Sikap Kewirausahaan Mikro Kuliner Car Free Day .	6
Tabel 1.6 Hasil Survei Awal Keterampilan Kewirausahaan Mikro Kuliner Car Free Day.....	7
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	41
Tabel 3.1 Kriteria Sampel	58
Tabel 3.2 Instrumen Penelitian.....	62
Tabel 3.3 Skala Pengukuran Variabel Penelitian	64
Tabel 3.4 Interpretasi Skor	67
Tabel 4.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	76
Tabel 4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia	76
Tabel 4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Usaha Berdiri	76
Tabel 4.4 Hasil Uji Validitas Keberhasilan Usaha	78
Tabel 4.5 Hasil Uji Validitas Pengetahuan Kewirausahaan.....	79
Tabel 4.6 Hasil Uji Validitas Sikap Kewirausahaan.....	80
Tabel 4.7 Hasil Uji Validitas Keterampilan Kewirausahaan	81
Tabel 4.8 Uji Reliabilitas	83
Tabel 4.9 Deskriptif Keberhasilan Usaha	84
Tabel 4.10 Deskriptif Pengetahuan Kewirausahaan	85
Tabel 4.11 Deskriptif Sikap Kewirausahaan.....	86
Tabel 4.12 Deskriptif Keterampilan Kewirausahaan.....	88
Tabel 4.13 Hasil Uji Normalitas.....	90
Tabel 4.14 Hasil Uji Multikolinearitas	91
Tabel 4.15 Hasil Uji Autokorelasi	93
Tabel 4.16 Hasil Uji Analisis Regresi Linear Berganda	93

Tabel 4.17 Hasil Uji T (Uji Parsial).....	95
Tabel 4.18 Hasil Uji F (Uji Simultan)	96
Tabel 4.19 Hasil Uji R-Square	97

DAFTAR GAMBAR

No Gambar	Halaman
Gambar 2.1 Kerangka Konseptual.....	53
Gambar 4.1 Uji Heteroskedastisitas.....	92

DAFTAR LAMPIRAN

Nomor Lampiran	Halaman
1. Kuesioner Penelitian	112
2. Tabulasi Uji Validitas	117
3. Hasil Uji Validitas.....	121
4. Tabulasi Penelitian.....	125
5. Hasil Olah Data SPSS	137
6. Uji Deskriptif	141
7. Tingkat Capaian Responden (TCR).....	154
8. SAPS (Sistem Akademik Perguruan Tinggi)	158
9. Lembar Cek Plagiarisme (Turnitin)	162
10. Surat Penelitian ke Dinas Koperasi.....	163
11. Surat Rekomendasi Penelitian	164
12. Surat Permintaan Data Awal	165
13. Kartu Bimbingan Skripsi.....	166
14. Dokumentasi Penelitian.....	168

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan bentuk usaha dengan skala aktivitas yang terbatas, ditinjau dari aspek aset, pendapatan, serta jumlah tenaga kerja yang dimiliki. UMKM memegang peranan strategis dalam struktur perekonomian nasional, terutama di negara-negara berkembang seperti Indonesia. Menurut Amali et al. (2024), pertumbuhan jumlah UMKM di Indonesia menunjukkan tren peningkatan yang signifikan setiap tahunnya. Perkembangan ini disebabkan oleh kapasitas UMKM dalam menyerap tenaga kerja secara luas, yang pada gilirannya dapat menurunkan tingkat pengangguran. Tidak hanya itu, UMKM juga berkontribusi terhadap pemerataan ekonomi dengan membuka peluang usaha di berbagai sektor masyarakat, sehingga tidak terjadi pemusatan ekonomi hanya pada perusahaan besar.

UMKM adalah jenis usaha yang paling banyak ada di Indonesia, namun saat ini terdapat berbagai pandangan dan kriteria yang diajukan oleh berbagai pihak mengenai UMKM. Berdasarkan Undang - Undang No. 20 Tahun 2008, kriteria UMKM dijelaskan Gemina et al. (2020), yang mengacu pada ukuran aset dan omzet, yang dijabarkan dalam tabel berikut :

Tabel 1.1
Kriteria UMKM Berdasarkan Aset dan Omzet

No.	Uraian	Aset	Omzet
1.	Usaha Mikro	Maksimum Rp50 juta	Maksimum Rp300 juta
2.	Usaha Kecil	>Rp50 juta – 500 juta	>Rp300 juta – 2,5 milyar

No.	Uraian	Aset	Omzet
3.	Usaha Menengah	>Rp500 juta - <1 milyar	>Rp2,5 milyar – 50 milyar

Sumber: Dwi Gemina, et., al (2020)

Berdasarkan Tabel 1.1, klasifikasi UMKM ditentukan oleh besaran aset dan omzet tahunan. Usaha Mikro memiliki aset maksimal Rp50 juta dan omzet hingga Rp300 juta per tahun. Usaha Kecil memiliki aset antara Rp50 juta–Rp500 juta dengan omzet Rp300 juta–Rp2,5 miliar. Adapun Usaha Menengah memiliki aset Rp500 juta hingga kurang dari Rp1 miliar, serta omzet tahunan Rp2,5 miliar–Rp50 miliar.

Dari data tersebut, terlihat bahwa semakin besar aset suatu usaha, maka semakin tinggi pula omzetnya. Usaha Mikro masih terbatas dalam modal dan pendapatan, Usaha Kecil menunjukkan pertumbuhan, dan Usaha Menengah mencerminkan skala usaha yang lebih mapan dengan potensi omzet yang jauh lebih besar.

Rekapitulasi jumlah Usaha Mikro Kota Padang per bulan Desember 2024 dapat dilihat dalam tabel berikut.

Tabel 1.2
Rekapitulasi Pemantauan Wilayah Setempat (PWS) Usaha Mikro Kota
Padang Per Desember 2024

No	Kecamatan	Usaha Mikro	Jenis Usaha				
			Kemasan	Saji (Kuliner)	Ritel	Jasa	Kerajinan
1.	Padang Barat	4320	216	1922	1699	432	51
2.	Padang Selatan	4530	500	1841	1761	346	82
3.	Padang Timur	4791	395	1694	2042	541	119
4.	Padang Utara	3352	308	1207	1369	347	121
5.	Nanggalo	2411	305	841	897	305	63
6.	Koto Tangah	7276	875	2064	3350	722	282
7.	Kuranji	7095	769	2051	3120	846	311
8.	Pauh	3570	298	1040	1739	378	115
9.	Lubuk Kilangan	2336	239	672	1058	282	85
10.	Lubuk Begalung	5764	592	1623	2693	665	191
11.	Bungus Teluk Kabung	2247	183	637.42	1074	194	18
Total		47692	4680	15592	20802	5058	1438

Sumber: Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Kota Padang (2024)

Berdasarkan tabel 1.2 di atas, dapat dilihat bahwa usaha mikro di Kota Padang didominasi oleh jenis usaha ritel dan kuliner, dengan jumlah terbanyak terdapat di Kecamatan Koto Tangah sebanyak 7.276 usaha dan Kuranji sebanyak 7.095 usaha. Sementara itu, usaha kerajinan masih tergolong sedikit. Data ini bahwa sektor perdagangan dan makanan menjadi pilihan utama pelaku usaha mikro.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memainkan peran yang sangat penting dalam perekonomian Indonesia, termasuk di Kota Padang. Khususnya di sektor kuliner, UMKM memberikan kontribusi besar dalam menyediakan lapangan pekerjaan, memenuhi kebutuhan pangan masyarakat, serta mendorong aktivitas ekonomi di tingkat lokal. Seiring waktu, industri kuliner mengalami perkembangan yang pesat, baik dari segi jenis usaha maupun inovasi

produk yang ditawarkan. Meski demikian, meskipun sektor kuliner memiliki potensi yang sangat besar, banyak usaha kuliner yang kesulitan bertahan dan berkembang. Hal ini menunjukkan bahwa kesuksesan kuliner tidak hanya dipengaruhi oleh potensi produk, tetapi juga oleh berbagai pengaruh lainnya.

Berikut ini adalah data responden beberapa pengusaha Mikro Kuliner, Khususnya Usaha Mikro yang ada pada saat Car Free Day di Gor (Gelanggang Olahraga) Kota Padang Sumatera Barat yang diperoleh dari hasil survei yang dilakukan oleh peneliti sebagai berikut :

Tabel 1.3
Hasil Survei Awal Keberhasilan Usaha Mikro Kuliner
Car Free Day

No	Variabel	Ya	%	Tidak	%
		F		F	
Keberhasilan Usaha					
1	Penjualan produk saya meningkat akhir - akhir ini	15	50%	15	50%
2	Usaha saya sudah dikenal banyak orang	12	40%	18	60%
3	Pendapatan usaha saya terus meningkat	14	46%	16	54%

Sumber: Data Survei Awal, 2025

Berdasarkan tabel 1.3 dapat disimpulkan bahwa keberhasilan usaha pelaku usaha mikro di Car Free Day GOR masih tergolong rendah. Dari tiga pernyataan yang diajukan, rata-rata responden menunjukkan bahwa 45,3% menjawab “Ya” dan 54,7% menjawab “Tidak”. Hal ini mengindikasikan bahwa sebagian besar pelaku usaha belum merasakan peningkatan signifikan dalam usaha mereka.

Seperti pada aspek penjualan produk yang masih belum menunjukkan peningkatan, usaha yang belum dikenal luas oleh masyarakat, serta pendapatan

yang belum mengalami kenaikan secara konsisten. Oleh karena itu, dibutuhkan upaya strategis seperti peningkatan promosi, perluasan jaringan pasar, dan penguatan kualitas produk agar keberhasilan usaha dapat tercapai secara optimal.

Tabel 1.4
Hasil Survei Awal Pengetahuan Kewirausahaan Mikro Kuliner
Car Free Day

No	Variabel	Ya	%	Tidak	%
		F		F	
Pengetahuan Kewirausahaan					
1	Saya mengerti tentang usaha yang sedang saya jalankan	30	100%	0	0%
2	Saya paham dan mengerti tentang manajemen keuangan	20	66,7%	10	33,3%
3	Saya berinteraksi dengan baik pada pelanggan	24	80%	6	20%
4	Saya lebih banyak menghabiskan waktu untuk usaha	17	56,7%	13	43,3%

Sumber: Data Survei Awal, 2025

Berdasarkan tabel 1.4 dapat dilihat bahwa tingkat pengetahuan kewirausahaan pelaku usaha mikro kuliner di Car Free Day GOR menunjukkan hasil yang beragam. Dari empat pertanyaan yang diajukan, rata-rata jawaban responden menunjukkan bahwa 75,8% menjawab “Ya” dan 24,2% menjawab “Tidak”. Hal ini berarti sebagian besar pelaku usaha telah memiliki pengetahuan yang cukup dalam menjalankan usahanya, namun masih terdapat sebagian yang belum memahami secara optimal, terutama dalam aspek manajemen keuangan dan konsistensi waktu dalam berusaha. Dengan demikian, diperlukan peningkatan kapasitas dan pendampingan agar seluruh pelaku usaha dapat memiliki pemahaman kewirausahaan yang lebih baik dan merata.

Tabel 1.5
Hasil Survei Awal Sikap Kewirausahaan Mikro Kuliner
Car Free Day

No	Variabel	Ya	%	Tidak	%
		F		F	
Sikap Kewirausahaan					
1	Saya percaya usaha saya bisa terus berkembang	20	66,7%	10	33,3%
2	Saya bertanggung jawab terhadap usaha saya	30	100%	0	0%
3	Saya berani mengambil keputusan penting	23	76,7%	7	23,3%
4	Saya terbuka dengan kritik dan saran buat perbaikan usaha saya	15	50%	15	50%
5	Saya terus cari cara baru atau inovasi untuk usaha saya	14	46%	16	54%
6	Saya punya rencana yang jelas supaya usaha saya tetap jalan kedepannya	16	54%	14	46%
7	Saya terus belajar tentang teknologi yang bisa bantu usaha saya	12	40%	18	60%

Sumber: Data Survei Awal, 2025

Berdasarkan tabel 1.5 dapat dilihat bahwa sikap kewirausahaan pelaku usaha mikro di Car Free Day GOR masih menunjukkan hasil yang bervariasi. Dari tujuh pernyataan yang diajukan, rata-rata jawaban responden menunjukkan bahwa 61% menjawab “Ya” dan 39% menjawab “Tidak”. Hal ini berarti sebagian besar pelaku usaha telah memiliki sikap positif terhadap pengembangan usaha mereka, seperti bertanggung jawab, berani mengambil keputusan penting, dan percaya usaha dapat berkembang. Namun, masih terdapat sebagian pelaku usaha yang belum terbuka terhadap kritik, kurang memiliki inovasi, serta belum sepenuhnya menyusun rencana usaha ke depan dan mengikuti perkembangan teknologi. Dengan

demikian, diperlukan pembinaan lebih lanjut agar sikap kewirausahaan para pelaku usaha dapat berkembang secara menyeluruh dan berkelanjutan.

Tabel 1.6
Hasil Survei Awal Keterampilan Kewirausahaan Mikro
Kuliner Car Free Day

No	Variabel	Ya	%	Tidak	%
		F		F	
Keterampilan Kewirausahaan					
1	Saya bisa menyusun strategi supaya usaha saya terus maju dan lancar	23	77%	7	23%
2	Saya berusaha cari ide baru buat produk supaya usaha saya makin berhasil	17	56,7%	13	43,3%
3	Saya bisa jadi pemimpin saat dibutuhkan dalam usaha yang dijalankan	19	36,6%	11	64,33%
4	Saya bisa jaga hubungan kerja yang baik	21	70%	9	30%
5	Saya punya keahlian khusus yang dibutuhkan untuk usaha saya	13	43,3%	17	56,7%

Sumber: Data Survei Awal, 2025

Berdasarkan tabel 1.6 dapat disimpulkan bahwa keterampilan kewirausahaan pelaku usaha mikro pada kegiatan Car Free Day di GOR menunjukkan variasi yang cukup signifikan. Rata-rata responden memberikan jawaban “Ya” sebesar 56,7% dan “Tidak” sebesar 43,3%. Persentase ini mengindikasikan bahwa sebagian besar pelaku usaha telah memiliki kemampuan dasar dalam menjalankan usahanya, seperti merancang strategi agar usaha terus berkembang, menjaga hubungan kerja yang baik, serta mencari ide-ide baru guna meningkatkan daya saing produk. Meskipun demikian, masih ditemukan pelaku usaha yang belum memiliki keterampilan kepemimpinan yang memadai serta keahlian khusus yang dibutuhkan dalam pengembangan usaha. Oleh karena itu, perlu adanya program pembinaan dan pelatihan yang berkelanjutan agar

keterampilan kewirausahaan para pelaku usaha dapat berkembang secara lebih optimal dan merata.

Keberhasilan UMKM kuliner dipengaruhi oleh tiga faktor utama: pengetahuan, sikap, dan keterampilan wirausaha dari pemilik usaha. Pengetahuan mengenai manajemen, pemasaran, keuangan, dan teknis produksi sangat diperlukan untuk mendukung efisiensi dan keberlanjutan usaha. Tanpa pemahaman yang memadai, pelaku UMKM akan kesulitan dalam merencanakan dan mengelola bisnisnya.

Sikap wirausaha yang positif—seperti optimisme, kepercayaan diri, ketekunan, dan adaptabilitas—juga berperan penting dalam menghadapi tantangan dan perubahan pasar. Sikap ini mendorong pengusaha untuk memberikan pelayanan terbaik, membangun loyalitas pelanggan, serta meningkatkan peluang keberhasilan usaha (Prasetyo, 2021).

Di sisi lain, keterampilan wirausaha seperti manajemen operasional, keuangan, pelayanan, serta kemampuan menciptakan produk yang inovatif, sangat menentukan daya saing UMKM kuliner. Keterampilan tersebut memungkinkan pelaku usaha untuk mengelola sumber daya secara efisien dan meningkatkan kualitas produk dan layanan, yang berdampak pada kepuasan pelanggan (Hidayati, 2023). Sektor kuliner dipilih dalam penelitian ini karena merupakan salah satu subsektor UMKM yang paling dinamis, terutama di Kota Padang yang dikenal dengan kuliner khasnya seperti rendang dan sate padang. Potensi ini menjadikan UMKM kuliner sebagai penggerak ekonomi lokal yang signifikan.

Fokus penelitian ditujukan pada usaha mikro kuliner, seperti warung makan kecil, pedagang kaki lima, dan usaha rumahan, yang jumlahnya sangat banyak dan

tersebar luas di Kota Padang. Meskipun berkontribusi besar, pelaku usaha mikro sering menghadapi kendala, seperti, kurangnya pengetahuan kewirausahaan, khususnya dalam manajemen dan strategi pengembangan, belum terbentuknya sikap wirausaha yang optimal dalam hal keberanian, ketekunan, dan kepercayaan diri, keterbatasan keterampilan, terutama dalam produksi dan pemasaran digital yang kini semakin penting.

Ketiga faktor tersebut : pengetahuan, sikap dan keterampilan secara teori merupakan aspek penting yang mempengaruhi keberhasilan usaha. Namun demikian, penelitian terdahulu umumnya hanya fokus pada salah satu aspek saja dan belum mengkaji pengaruh ketiganya secara bersamaan, khususnya dalam konteks usaha mikro kuliner di Kota Padang.

Sebagian penelitian sebelumnya yang meneliti pengaruh pengetahuan, sikap, dan keterampilan terhadap keberhasilan usaha lebih banyak dilakukan pada sektor usaha yang lebih besar atau di wilayah yang lebih luas. Sementara itu, usaha mikro kuliner di Kota Padang memiliki karakteristik yang berbeda dengan usaha mikro di wilayah lainnya, baik dari segi produk, konsumen, maupun tantangan yang dihadapi. Kota Padang sebagai daerah dengan kekayaan kuliner yang khas memiliki potensi besar, tetapi juga dihadapkan pada tantangan yang tidak mudah, seperti persaingan yang ketat dan perubahan selera pasar yang cepat.

Oleh karena itu, meskipun pengetahuan, sikap, dan keterampilan wirausaha memiliki pengaruh yang signifikan, tidak semua usaha mikro kuliner di Kota Padang dapat mengoptimalkan faktor - faktor ini. Beberapa pelaku usaha masih terbatas dalam hal akses terhadap pelatihan dan pendidikan wirausaha, serta kurangnya dukungan dalam pengembangan keterampilan manajerial. Selain itu,

faktor eksternal seperti kompetisi pasar yang ketat, perubahan selera konsumen, dan kebijakan pemerintah juga turut memengaruhi tingkat keberhasilan usaha.

Berdasarkan fenomena tersebut, perlu dilakukan penelitian untuk menggali lebih dalam pengaruh pengetahuan, sikap, dan keterampilan wirausaha terhadap keberhasilan usaha kuliner pada usaha mikro di Kota Padang. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi faktor - faktor mana yang paling dominan dalam mempengaruhi keberhasilan usaha, serta bagaimana pengelolaan dan pengembangan usaha mikro kuliner di Kota Padang dapat dilakukan secara optimal.

Dengan demikian, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi para pelaku usaha mikro kuliner dan pihak - pihak yang berkepentingan, termasuk pemerintah daerah, dalam merumuskan kebijakan yang lebih mendukung pengembangan usaha. Jadi, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut mengenai **“Pengaruh Pengetahuan, Sikap, dan Keterampilan, Kewirausahaan terhadap Keberhasilan Usaha Mikro Kuliner Di Kawasan Gor Haji Agus Salim Saat Car Free Day Kota Padang”**.

1.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimana Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan terhadap Keberhasilan Usaha Mikro Kuliner di Kawasan Gor Haji Agus Salim Saat Car Free Day Kota Padang?
2. Bagaimana Pengaruh Sikap Kewirausahaan terhadap Keberhasilan Usaha Keberhasilan Usaha Mikro Kuliner di Kawasan Gor Haji Agus Salim Saat Car Free Day Kota Padang?

3. Bagaimana Pengaruh Keterampilan Kewirausahaan terhadap Keberhasilan Usaha Mikro Kuliner di Kawasan Gor Haji Agus Salim Saat Car Free Day Kota Padang?
4. Bagaimana Pengaruh dari Pengetahuan, Sikap, dan Keterampilan Kewirausahaan terhadap Keberhasilan Usaha Mikro Kuliner di Kawasan Gor Haji Agus Salim Saat Car Free Day Kota Padang?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan Rumusan Masalah diatas, maka tujuan melakukan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan terhadap Keberhasilan Usaha Mikro Kuliner di Kawasan Gor Haji Agus Salim Saat Car Free Day Kota Padang.
2. Untuk mengetahui Pengaruh Sikap Kewirausahaan terhadap Keberhasilan Usaha Mikro Kuliner di Kawasan Gor Haji Agus Salim Saat Car Free Day Kota Padang.
3. Untuk mengetahui Pengaruh Keterampilan Kewirausahaan terhadap Keberhasilan Usaha Mikro Kuliner di Kawasan Gor Haji Agus Salim Saat Car Free Day Kota Padang.
4. Untuk mengetahui Pengaruh antara Pengetahuan, Sikap, dan Keterampilan Kewirausahaan terhadap Keberhasilan Usaha Mikro Kuliner di Kawasan Gor Haji Agus Salim Saat Car Free Day Kota Padang.

1.4 Manfaat Penelitian

a. Manfaat Teoritis

1. Memberikan kontribusi tambahan terhadap pengembangan ilmu pengetahuan di bidang kewirausahaan, khususnya mengenai pengaruh pengetahuan, sikap, dan keterampilan wirausaha terhadap keberhasilan usaha pada Mikro kuliner.
2. Menambah wawasan dan referensi bagi penelitian lebih lanjut yang berkaitan dengan pengembangan usaha Mikro dan kewirausahaan, serta menjadi dasar untuk penelitian di bidang serupa di masa yang akan datang.

b. Manfaat Praktis

1. Memberikan informasi yang berguna bagi pengusaha mikro kuliner di Kota Padang dalam meningkatkan keberhasilan usaha mereka melalui peningkatan pengetahuan, sikap, dan keterampilan wirausaha.
2. Sebagai bahan pertimbangan bagi pemerintah atau lembaga terkait dalam merumuskan kebijakan yang mendukung perkembangan Mikro kuliner di Kota Padang.
3. Menjadi referensi untuk pelatihan atau program pendampingan bagi pengusaha Mikro kuliner agar dapat meningkatkan keterampilan dan pengetahuan mereka dalam mengelola usaha, sehingga dapat lebih sukses di pasar.

c. Manfaat Akademis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat akademis sebagai berikut :

1. Menambah wawasan ilmiah dalam bidang kewirausahaan, khususnya mengenai faktor - faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha pada mikro kuliner. Penelitian ini dapat memperkaya kajian akademis terkait dengan pengembangan mikro di Indonesia.
2. Memberikan kontribusi terhadap pengembangan teori kewirausahaan, khususnya dalam konteks usaha mikro kuliner. Penelitian ini dapat digunakan sebagai referensi untuk penelitian lebih lanjut yang berkaitan dengan pengaruh sikap, pengetahuan, dan keterampilan wirausaha dalam meningkatkan kinerja usaha.
3. Sebagai referensi akademik bagi mahasiswa dan peneliti yang tertarik pada topik kewirausahaan, khususnya dalam sektor mikro kuliner, untuk mengembangkan penelitian yang lebih mendalam atau memperluas pemahaman mengenai faktor - faktor yang memengaruhi keberhasilan usaha di sektor kuliner.
4. Menjadi bahan pertimbangan dalam pengembangan materi pembelajaran bagi program studi kewirausahaan atau bisnis di institusi pendidikan, guna memberikan pemahaman lebih lanjut mengenai pentingnya pengetahuan, sikap, dan keterampilan wirausaha dalam pengelolaan usaha mikro kuliner.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 UMKM

2.1.1 Pengertian UMKM

UMKM atau Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah merupakan unit usaha berskala kecil yang dijalankan secara mandiri oleh individu, keluarga, atau badan usaha. Pengelompokan UMKM umumnya didasarkan pada jumlah aset, omzet tahunan, dan jumlah tenaga kerja tetap. Di Indonesia, UMKM memiliki peran strategis dalam mendorong pertumbuhan ekonomi, karena menjadi penyumbang terbesar terhadap Produk Domestik Bruto (PDB), menyerap tenaga kerja dalam jumlah besar, serta terbukti lebih tangguh dalam menghadapi krisis ekonomi (Nurmala, 2022). UMKM dapat bergerak di berbagai sektor dan bersifat produktif, baik yang dikelola oleh perorangan maupun berbentuk badan usaha. Perbedaannya dengan usaha berskala besar terletak pada nilai aset usaha (di luar tanah dan bangunan), omzet tahunan, dan skala jumlah karyawan tetap yang dimiliki (Putra, 2025).

2.2 UMKM Kuliner

2.2.1 Pengertian UMKM Kuliner

UMKM kuliner adalah salah satu bidang usaha kecil dan menengah yang bergerak di sektor makanan dan minuman khas. Seiring waktu, sektor ini semakin menunjukkan peran pentingnya dalam mendukung perekonomian, baik di tingkat nasional maupun daerah. Kehadiran UMKM kuliner membawa banyak manfaat, seperti membuka banyak lapangan pekerjaan baru dan meningkatkan kemampuan masyarakat untuk membeli barang dan jasa (Putra, 2025).

2.3 Keberhasilan Usaha

2.3.1 Pengertian Keberhasilan Usaha

Keberhasilan usaha merupakan pencapaian tujuan yang dihasilkan dari serangkaian upaya, baik secara fisik maupun mental. Dalam konteks UMKM, khususnya sektor kuliner, keberhasilan tidak hanya ditunjukkan oleh peningkatan penjualan dan laba, tetapi juga oleh pertumbuhan usaha yang berkelanjutan (Aprilia et al., 2025). Umumnya, usaha dikatakan berhasil apabila mampu memperbesar skala operasionalnya, ditandai dengan meningkatnya produksi dan kebutuhan bahan baku. Keberhasilan juga mencakup pencapaian aspek finansial, pertumbuhan bisnis, serta kepuasan pribadi pemilik usaha sebagai bagian dari nilai intrinsik (Aprilia et al., 2025).

Faktor yang memengaruhi keberhasilan usaha dibedakan menjadi dua, yaitu faktor internal seperti kemauan, kemampuan, dan keterbatasan individu, serta faktor eksternal berupa peluang dan kondisi lingkungan (Aprilia et al., 2025). Keberhasilan UMKM kuliner juga sangat dipengaruhi oleh kemampuan adaptasi terhadap perubahan tren pasar dan kebutuhan konsumen (Dwinov et al., 2024). Indikator keberhasilan meliputi pencapaian tujuan finansial, peningkatan kepuasan, dan loyalitas pelanggan.

Muksin et al. (2023) menambahkan bahwa usaha dianggap berhasil bila menunjukkan perbaikan hasil dari waktu ke waktu dan menghasilkan keuntungan yang berkontribusi pada peningkatan kesejahteraan. Gemina et al. (2020) menyatakan bahwa keberhasilan usaha mencerminkan kemampuan wirausaha dalam mengoptimalkan potensinya, dengan ciri khas seperti keberanian mengambil risiko, kepercayaan diri, tanggung jawab, kreativitas, serta ketekunan. Sikap

wirausaha yang positif diperoleh melalui pendidikan, pengalaman, pelatihan, maupun faktor bawaan, dan sangat dipengaruhi oleh pengetahuan. Nagel et al. (2021) menekankan bahwa keberhasilan usaha merupakan kondisi meningkatnya performa bisnis dibandingkan periode sebelumnya atau pesaing sejenis, yang tercermin dalam laba yang tinggi dan pencapaian yang sesuai dengan target yang telah ditetapkan.

2.3.2 Faktor Keberhasilan Usaha

Menurut Nina (2024), Keberhasilan sebuah usaha tidak hanya ditentukan oleh faktor keberuntungan semata, tetapi juga oleh berbagai aspek penting yang harus diperhatikan oleh seorang pengusaha. Berikut adalah beberapa faktor utama keberhasilan usaha :

a. Memanfaatkan Peluang dengan Baik

Di sekitar kita, banyak peluang bisnis yang bisa dimanfaatkan. Namun, penting untuk memilih peluang yang sesuai dengan keahlian, potensi, dan sumber daya yang dimiliki. Menjalankan bisnis di bidang yang dipahami akan mempermudah proses perencanaan serta pengelolaan sumber daya, sehingga peluang keberhasilan menjadi lebih besar.

b. Perencanaan yang Matang

Memulai bisnis tidak cukup hanya dengan keberanian, tetapi juga harus didukung dengan perencanaan yang baik. Perencanaan yang matang membantu mengurangi risiko dan kemungkinan kegagalan. Beberapa aspek penting dalam perencanaan bisnis meliputi penentuan target pasar, strategi pemasaran, harga produk yang kompetitif, hingga pemilihan lokasi usaha yang strategis.

c. Tekad Kuat dan Semangat Pantang Menyerah

Kesuksesan seorang pengusaha sangat dipengaruhi oleh faktor internal, seperti tekad yang kuat dan kemauan keras untuk terus berusaha. Seorang wirausahawan harus memiliki mental yang tangguh, tidak mudah menyerah ketika menghadapi kegagalan, serta selalu belajar dari pengalaman agar bisa bangkit dan menjadi lebih baik.

d. Modal dan Pengelolaan Keuangan yang Baik

Modal adalah salah satu faktor penting dalam memulai dan mengembangkan usaha. Selain itu, manajemen keuangan yang baik juga sangat dibutuhkan. Seorang pengusaha harus mampu mengelola kas dengan bijak, mengatur pengeluaran, serta memahami cara mengelola keuntungan dan kerugian agar bisnis tetap berjalan dengan stabil.

e. Strategi Pemasaran yang Efektif

Pemasaran berperan besar dalam memperkenalkan produk atau jasa kepada konsumen. Strategi marketing yang tepat, seperti menentukan target pasar yang sesuai, memberikan promo menarik, dan memanfaatkan media sosial, dapat meningkatkan daya tarik produk serta memperluas jangkauan pasar.

f. Sumber Daya Manusia yang Berkualitas

Karyawan bukan hanya sekadar pekerja, tetapi merupakan aset berharga dalam sebuah usaha. Oleh karena itu, penting untuk memperlakukan mereka dengan baik, memberikan pelatihan secara rutin, serta memastikan mereka memiliki keterampilan yang mumpuni agar dapat bekerja secara optimal. Manajemen sumber daya manusia yang baik juga berpengaruh terhadap kelancaran operasional bisnis.

g. Membangun Jaringan yang Luas

Relasi dan jaringan bisnis yang luas dapat membantu dalam mendistribusikan produk dan memperluas pasar. Dengan memiliki banyak koneksi, pengusaha bisa mendapatkan peluang baru, menjalin kerja sama dengan mitra strategis, serta meningkatkan kredibilitas usaha.

h. Inovasi dan Kreativitas dalam Berbisnis

Di tengah persaingan bisnis yang ketat, pengusaha harus terus berinovasi agar produk atau layanan yang ditawarkan tetap diminati konsumen. Kreativitas dalam mengembangkan produk yang unik dan mengikuti tren pasar dapat membuat bisnis lebih menonjol dan bertahan di industri.

i. Manajemen dan Pengelolaan Bisnis yang Efektif

Struktur organisasi yang jelas, pembagian tugas yang tepat, serta pengelolaan bisnis yang terarah sangat berpengaruh terhadap efisiensi operasional. Dengan manajemen yang baik, setiap bagian dalam usaha dapat bekerja sesuai dengan fungsinya masing - masing, sehingga tujuan bisnis bisa tercapai lebih efektif.

2.3.3 Indikator Keberhasilan Usaha

Indikator Keberhasilan Usaha Menurut (Aprilia, 2025) :

1. Produksi

Produksi adalah proses mengubah bahan baku menjadi barang jadi atau setengah jadi yang memiliki nilai guna dan nilai jual. Dalam konteks UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah), produksi mencakup tahapan seperti perencanaan bahan, pengolahan, pengemasan, dan kontrol kualitas. Efisiensi dan konsistensi dalam produksi sangat penting agar produk dapat bersaing di pasar.

2. Profil

Profil usaha mencerminkan identitas dan karakteristik dasar suatu usaha. Profil ini mencakup nama usaha, bidang usaha, lokasi, tahun berdiri, pemilik atau pengelola, jumlah tenaga kerja, jenis produk atau jasa yang ditawarkan, serta visi dan misi. Profil yang baik akan memudahkan usaha dikenali oleh konsumen, investor, dan mitra bisnis.

3. Usaha dapat berkembang pesat

Usaha dapat berkembang pesat apabila pelaku usaha memiliki kombinasi antara inovasi, pengetahuan pasar, kemampuan manajerial, serta adaptasi terhadap teknologi. Faktor-faktor lain seperti dukungan modal, pemasaran yang tepat sasaran, serta kualitas produk juga berperan penting dalam percepatan pertumbuhan usaha.

2.3.4 Dimensi Keberhasilan Usaha

Rizky, et al (2023) menjelaskan bahwa ada empat dimensi yang mempengaruhi keberhasilan usaha, yaitu :

a. Pengetahuan tentang usaha yang akan dijalankan

Kewirausahaan bukanlah kemampuan yang dimiliki sejak lahir, melainkan sesuatu yang dapat dipelajari. Untuk dapat berwirausaha dengan baik, penting bagi seseorang untuk memiliki pengetahuan mengenai jenis usaha yang akan dimasuki. Hal ini diperlukan untuk mengambil keputusan yang tepat sebelum memulai usaha.

b. Pengetahuan tentang peran dan tanggung jawab wirausahawan

Seorang wirausahawan harus memahami peran dan tanggung jawab yang dimilikinya dalam menjalankan usaha. Dengan pemahaman ini, seseorang dapat

lebih memahami aspek - aspek penting dalam kewirausahaan dan bisa mengelola usaha dengan lebih baik.

c. Pengetahuan tentang kepribadian dan kemampuan diri

Memahami kepribadian dan kemampuan diri sendiri sangat penting dalam berwirausaha. Seseorang perlu mengevaluasi apakah dirinya siap dan memiliki kemampuan untuk menjalankan usaha. Seorang wirausahawan yang memiliki kepribadian yang cocok akan lebih mudah dalam menjalankan usahanya sendiri.

d. Pengetahuan tentang manajemen dan organisasi bisnis

Kewirausahaan juga memerlukan pemahaman tentang bagaimana mengelola dan mengorganisasi sebuah bisnis. Pengetahuan ini sangat penting agar usaha bisa berjalan dengan terstruktur, efisien, dan efektif dalam mencapai tujuannya.

Dalam konteks keberhasilan usaha, kinerja dapat dibagi menjadi dua kategori utama: kinerja finansial dan kinerja non - finansial.

1) Kinerja Finansial

Kinerja finansial mengukur sejauh mana perusahaan mencapai tujuan keuangan dan memaksimalkan penggunaan sumber daya finansialnya. Aspek ini sering diukur dengan indikator - indikator seperti:

- Laba Bersih: Jumlah uang yang dihasilkan setelah dikurangi semua biaya dan pajak.
- Return on Investment (ROI): Mengukur pengembalian dari investasi yang dilakukan.
- Return on Equity (ROE): Mengukur efisiensi perusahaan dalam menghasilkan laba dari ekuitas yang ditanamkan oleh pemegang saham.

- Rasio Likuiditas: Menunjukkan kemampuan perusahaan untuk membayar kewajiban jangka pendeknya (ejournal.stiejb.ac.id).

2) Kinerja Non- Finansial

Kinerja non - finansial mencakup pencapaian yang tidak diukur dalam bentuk angka keuangan, tetapi tetap vital (penting) dalam menunjang keberhasilan perusahaan. Beberapa indikator kinerja non - finansial meliputi :

- Kepuasan Pelanggan : Diukur melalui survei atau feedback dari pelanggan.
- Kualitas Produk : Pengukuran kualitas produk atau layanan yang diberikan kepada pelanggan.
- Inovasi : Tingkat keberhasilan perusahaan dalam mengembangkan produk atau proses baru.
- Kepuasan Karyawan : Tingkat kepuasan yang dirasakan oleh karyawan terhadap pekerjaan dan lingkungan kerja mereka (journal.umi.ac.id).

2.4 Pengetahuan Kewirausahaan

2.4.1 Pengertian Pengetahuan Kewirausahaan

Pengetahuan kewirausahaan merupakan salah satu faktor kunci yang memengaruhi kesiapan individu dalam memasuki dunia bisnis. Semakin tinggi pemahaman seseorang terhadap konsep kewirausahaan, semakin besar pula kemampuannya untuk menjalankan dan mengembangkan usaha secara efektif (Suryani, 2019). Pengetahuan ini mencakup pemahaman mengenai manajemen usaha, operasional, pemasaran, keuangan, hukum bisnis, serta kemampuan untuk menciptakan ide-ide inovatif yang memberi nilai tambah dan daya saing (Aprilia, 2025; Veron, 2022). Selain itu, pengetahuan kewirausahaan mendorong lahirnya

keaktivitas dan inovasi, yang bertujuan tidak hanya untuk keuntungan pribadi, tetapi juga kesejahteraan masyarakat.

Menurut Rizky et al. (2023), kewirausahaan adalah bidang studi yang menelaah nilai, perilaku, dan kemampuan individu dalam menghadapi tantangan hidup serta melihat peluang di tengah risiko yang ada, dengan tujuan menciptakan produk atau layanan yang unik dan bernilai. Dalam konteks UMKM, khususnya sektor kuliner, pengetahuan kewirausahaan memungkinkan pelaku usaha memanfaatkan peluang pasar secara tepat dan menyusun strategi bisnis yang efektif (Dwinov et al., 2023).

Tidak hanya terbatas pada teori, pengetahuan ini juga merupakan hasil dari pengalaman langsung dan percobaan di lapangan, sehingga menjadi sumber informasi yang praktis dan aplikatif (Komang Widiyaastuti et al., 2022). Pendidikan kewirausahaan memegang peran penting dalam membentuk wawasan dan kemampuan ini, karena dapat meningkatkan kreativitas, keberanian mengambil risiko, serta kemampuan mengenali dan memanfaatkan peluang (Lai et al., 2023).

Muhsin et al. (2023) juga menekankan bahwa pengetahuan kewirausahaan mencerminkan kombinasi antara ilmu, seni, dan sikap positif, yang mendukung kemampuan seseorang dalam mengubah ide menjadi kenyataan yang menguntungkan berbagai pihak. Secara keseluruhan, pengetahuan kewirausahaan meliputi dimensi pemahaman usaha, pengelolaan bisnis, karakter pribadi, serta kemampuan menghadapi tantangan dan bersaing di tengah dinamika pasar.

2.4.2 Faktor Pengetahuan Kewirausahaan

Menurut Saiman (2017), ada tiga faktor utama yang dapat mempengaruhi seseorang untuk tertarik dan mendalami dunia kewirausahaan. Faktor - faktor ini dikenal sebagai triggering event atau pemicu yang mendorong seseorang untuk berani mengambil langkah dalam berwirausaha. Faktor - faktor tersebut meliputi :

a. Faktor Personal (Pribadi)

Faktor ini berkaitan dengan karakter, kepribadian, dan pengalaman individu.

Beberapa aspek yang termasuk dalam faktor personal adalah :

- Motivasi dan Minat : Seseorang yang memiliki dorongan kuat untuk mandiri secara finansial.
- Kreativitas dan Inovasi : Kemampuan untuk berpikir kreatif dan menemukan solusi inovatif sangat berperan dalam menciptakan bisnis yang unik dan memiliki daya saing.
- Keberanian Mengambil Risiko : Seorang wirausaha harus siap menghadapi ketidakpastian dan risiko dalam bisnis.
- Pengetahuan dan Keterampilan : Semakin banyak seseorang memahami tentang bisnis, semakin besar kemungkinannya untuk sukses. Hal ini mencakup kemampuan dalam manajemen, pemasaran, serta pemanfaatan teknologi.

b. Faktor Lingkungan (Environment)

Lingkungan ini bisa berupa kondisi ekonomi, kebijakan pemerintah, atau dukungan teknologi. Beberapa aspek yang berperan di dalamnya adalah :

- Kondisi Ekonomi : Saat ekonomi stabil, peluang bisnis bisa lebih besar dibandingkan saat kondisi sedang krisis.

- Dukungan Teknologi : Kemajuan teknologi membuka banyak peluang bisnis baru dan memudahkan operasional usaha.
- Regulasi dan Kebijakan Pemerintah : Peraturan yang mendukung dunia usaha, seperti kemudahan perizinan atau bantuan modal.
- Ketersediaan Sumber Daya : Faktor seperti modal, bahan baku, dan tenaga kerja juga menjadi pertimbangan dalam kewirausahaan.

c. Faktor Sosiologis (Sociological)

Faktor sosiologis berkaitan dengan pengaruh sosial dan budaya terhadap seseorang dalam mengambil keputusan untuk berwirausaha. Faktor ini mencakup :

- Dukungan Keluarga : Seseorang yang berasal dari keluarga dengan latar belakang bisnis cenderung memiliki pemahaman dan minat lebih tinggi terhadap kewirausahaan.
- Lingkungan Sosial : Pergaulan dan jaringan sosial yang baik dapat membantu seseorang dalam mengembangkan bisnisnya.
- Budaya dan Nilai - Nilai Masyarakat: Beberapa budaya atau tradisi masyarakat lebih mendukung semangat kewirausahaan, seperti budaya kerja keras dan kemandirian.

2.4.3 Indikator Pengetahuan Kewirausahaan

Indikator Pengetahuan Kewirausahaan menurut Aprilia (2025) :

- a. Memahami bidang usaha yang dijalankan
Pelaku usaha memiliki pemahaman yang baik tentang sektor atau jenis usaha yang ditekuni, termasuk produk, pasar, dan proses operasional.
- b. Memiliki pengetahuan dasar kewirausahaan

Menguasai pengetahuan umum tentang konsep dan prinsip kewirausahaan, seperti manajemen usaha, permodalan, pemasaran, dan pelayanan konsumen.

c. Mampu berkomunikasi dengan baik

Memiliki kemampuan untuk menyampaikan ide, menjalin relasi bisnis, serta berinteraksi secara efektif dengan pelanggan, mitra, maupun karyawan.

d. Mampu mengelola waktu secara efektif

Dapat merencanakan, menyusun prioritas, dan membagi waktu dengan baik demi efisiensi dan keberhasilan usaha.

2.4.4 Dimensi Pengetahuan Kewirausahaan

Pengetahuan kewirausahaan mencakup segala informasi yang dipahami dan diproses dalam pikiran seseorang mengenai cara menjalankan usaha. Pengetahuan ini membantu seseorang dalam mengambil keputusan dengan penuh perhitungan, termasuk kesiapan menghadapi risiko yang mungkin muncul dalam mengelola bisnis. Berdasarkan konsep ini, terdapat beberapa dimensi utama dalam pengetahuan kewirausahaan, yaitu :

a. Memahami Konsep Kewirausahaan

Seorang wirausaha perlu memiliki wawasan yang luas tentang dunia bisnis, termasuk bagaimana menciptakan sesuatu yang baru dengan berpikir kreatif serta bertindak inovatif. Kemampuan ini memungkinkan mereka untuk mengembangkan ide - ide yang dapat menghasilkan nilai ekonomi.

b. Mampu Mengambil Keputusan dan Menghadapi Risiko

Dalam menjalankan usaha, seorang wirausaha harus bisa membuat keputusan yang efektif. Keputusan ini sering kali memiliki konsekuensi, baik yang menguntungkan maupun yang merugikan. Oleh karena itu, kemampuan

menganalisis situasi, mempertimbangkan dampak dari setiap pilihan, serta berani mengambil risiko dengan perhitungan yang matang menjadi keterampilan yang sangat penting.

c. Menilai dan Memanfaatkan Peluang Bisnis

Peluang bisnis merupakan kesempatan untuk menjalankan usaha yang berpotensi menghasilkan keuntungan. Seorang wirausaha harus mampu mengenali, mengevaluasi, dan memanfaatkan peluang ini dengan strategi yang tepat agar bisnisnya dapat berkembang dan bertahan dalam persaingan pasar.

d. Menjalankan Peran dan Tanggung Jawab

Selain mengelola bisnisnya, seorang wirausaha juga memiliki tanggung jawab yang lebih luas, termasuk terhadap karyawan, lingkungan sekitar, serta masyarakat yang berhubungan dengan bisnisnya. Kepedulian terhadap aspek sosial dan lingkungan dalam menjalankan usaha menjadi faktor penting dalam menciptakan bisnis yang berkelanjutan.

2.5 Sikap Kewirausahaan

2.5.1 Pengertian Sikap Kewirausahaan

Sikap merupakan respons internal seseorang terhadap suatu objek atau rangsangan, yang mencerminkan kesiapan untuk bertindak meskipun belum diwujudkan dalam perilaku nyata (Selvi, 2019). Sikap tidak langsung tampak sebagai tindakan, melainkan bersifat laten dan masih berada dalam ranah psikologis. Sikap terbentuk dari tiga komponen utama, yaitu afeksi (perasaan), kognisi (pemikiran), dan konasi (kecenderungan bertindak), yang secara bersama-sama memengaruhi cara seseorang merespons suatu situasi.

Sikap juga dapat dipahami sebagai perpaduan antara emosi dan pikiran terhadap suatu hal di lingkungan sekitar yang cenderung stabil. Sikap berkembang melalui pengalaman dan proses belajar, serta mencerminkan kesiapan mental dan emosional dalam menghadapi berbagai kondisi kehidupan. Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia, sikap didefinisikan sebagai tindakan atau perilaku yang dilandasi oleh keyakinan atau pandangan hidup, yang erat kaitannya dengan karakter dan kepribadian individu. Bagi seorang wirausahawan, memiliki sikap positif menjadi kunci penting dalam mencapai keberhasilan usaha, karena sikap ini akan memengaruhi cara berpikir, bertindak, dan mengambil keputusan dalam menjalankan bisnis.

Contohnya, seorang wirausaha harus terbuka terhadap pengalaman dan pengetahuan baru agar siap dalam menghadapi peluang serta tanggap terhadap perubahan lingkungan, termasuk dalam hal peningkatan standar hidupnya.

Menurut Selvi (2019) Ciri – ciri seorang wirausaha atau Sikap seorang wirausahawan bisa dikenali melalui perilaku sehari - harinya, antara lain :

1. Disiplin

Seorang wirausaha harus memiliki ketepatan dalam menjalankan tugas dan tanggung jawab, baik dalam hal waktu, sistem kerja, maupun penyelesaian pekerjaan. Disiplin menunjukkan profesionalisme dalam bekerja.

2. Komitmen yang Tinggi

Wirausahawan yang memiliki komitmen kuat terhadap konsumennya akan menjaga kualitas dan kepercayaan, sehingga mampu membangun reputasi yang baik.

3. Kejujuran

Seorang pengusaha harus jujur dalam menyampaikan informasi tentang produknya, seperti kualitas barang, promosi yang ditawarkan, hingga layanan purnajual. Kejujuran akan menumbuhkan kepercayaan konsumen.

4. Kreativitas

Pengusaha harus selalu berpikir inovatif dan menciptakan hal-hal baru agar usahanya tetap bertahan dan bersaing dalam pasar yang dinamis.

5. Kemandirian

Wirausahawan yang mandiri mampu mengambil keputusan sendiri dan tidak bergantung pada orang lain. Ia dapat bertindak secara tegas dan yakin atas pilihannya.

Menurut Prasetya (2021), Sikap merupakan kecenderungan seseorang dalam merespons suatu objek secara konsisten, baik dengan perasaan suka maupun tidak suka. Sikap seseorang dapat dikenali melalui reaksinya terhadap suatu objek tertentu. Sikap mencerminkan perasaan individu yang diekspresikan dalam bentuk kesenangan atau ketidaksenangan terhadap suatu hal. Sikap menunjukkan bagaimana seseorang merespons suatu objek, baik dalam bentuk rasa suka maupun tidak suka. Namun, respons ini dapat berubah tergantung pada situasi yang dihadapi.

Selain itu, setiap individu bisa memiliki sikap yang berbeda meskipun terhadap objek yang sama. Sikap memiliki beberapa karakteristik, yaitu dapat dipelajari, bersifat konsisten, namun tetap dapat berubah jika situasinya berubah. Sementara itu, Sikap juga merupakan pandangan dan keyakinan seseorang terhadap

suatu objek yang disertai dengan perasaan tertentu, yang kemudian mendorong individu untuk bertindak sesuai dengan perasaan tersebut.

Sikap kewirausahaan mencerminkan kesiapan seseorang dalam merespons berbagai karakteristik yang harus dimiliki oleh seorang wirausaha (Isma et al., 2023). Menurut Milda et al., (2023), Kewirausahaan bukan hanya sekadar menjalankan usaha, tetapi lebih kepada sifat, kepribadian, sikap, serta karakter yang membuat seseorang memiliki tekad kuat untuk mewujudkan ide - ide inovatif dalam bisnis dan mampu mengembangkannya dengan ketangguhan.

Sikap seseorang terbentuk dari tiga faktor utama, yaitu pengaruh sosial, seperti norma dan budaya yang berlaku; karakter kepribadian individu, yang mencerminkan bagaimana seseorang berpikir dan bertindak; serta informasi yang diterima sepanjang hidupnya, yang membentuk cara pandang terhadap suatu hal (Indriayu et al., 2022). Milda et al., (2023) menambahkan bahwa sikap seseorang juga dipengaruhi oleh berbagai faktor lain, seperti pengalaman pribadi, pendapat orang-orang yang dianggap penting, budaya yang dianut, pengaruh media massa, faktor emosional, serta ajaran dari lembaga agama dan pendidikan. Semua faktor ini berkontribusi dalam membentuk pola pikir dan cara seseorang bertindak, termasuk dalam dunia kewirausahaan.

Sikap kewirausahaan menggambarkan kesiapan seseorang dalam menanggapi karakteristik yang dimiliki oleh seorang wirausaha. Menurut Isma (2023), sikap kewirausahaan adalah kesiapan individu untuk secara konsisten merespons berbagai ciri khas seorang wirausaha, seperti rasa percaya diri, fokus pada tugas dan hasil, keberanian mengambil risiko serta menghadapi tantangan, kepemimpinan, orisinalitas, dan orientasi terhadap masa depan. Sementara itu,

sikap kewirausahaan juga mencakup semangat, perilaku, dan kemampuan seseorang dalam mengelola usaha atau kegiatan yang bertujuan untuk menemukan, menciptakan, serta menerapkan metode kerja, teknologi, dan produk baru dengan meningkatkan efisiensi. Hal ini dilakukan untuk memberikan pelayanan yang lebih baik atau memperoleh keuntungan yang lebih besar. Sikap kewirausahaan dapat diartikan sebagai refleksi dari kepribadian seseorang yang tercermin melalui gerakan fisiknya dan cara berpikirnya terhadap dunia kewirausahaan. Sikap kewirausahaan adalah bagaimana individu merespons berbagai situasi dalam menjalankan usaha, seperti ketakutan, kesulitan, tantangan, kritik, saran, tekanan, maupun hambatan.

Menurut Gemina et al., (2020), sikap kewirausahaan adalah sikap mental yang ditandai dengan kemampuan untuk berpikir ke depan, memiliki pandangan positif dalam menghadapi berbagai tantangan, penuh semangat, dan gigih dalam berusaha. Sikap ini akan membawa dampak yang baik bagi orang - orang di sekitarnya. Sikap kewirausahaan mencakup karakteristik pribadi yang dimiliki oleh seorang wirausahawan, seperti keberanian mengambil risiko, kepercayaan diri, dan tekad untuk terus berinovasi. Sikap positif sangat berperan dalam menghadapi dinamika dan tantangan yang ada dalam dunia usaha. Sikap kewirausahaan yang baik akan mendorong pengusaha untuk tetap optimis meskipun menghadapi kesulitan.

Menurut Pramuditha et al., (2021) Suatu perusahaan dikatakan berhasil jika mampu mewujudkan tujuannya. Seorang wirausaha yang sukses dan berhasil tentunya harus memiliki sikap yang baik, karena dengan adanya sikap yang baik akan sangat berpengaruh terhadap usahanya. Tetapi pada kenyataannya wirausaha

yang ada belum tentu sudah melaksanakan dengan baik sebagaimana seorang wirausaha yang mempunyai sikap yang akan menunjang usahanya. Pada kenyataannya seorang pelaku usaha belum menjadikan dirinya sebagai contoh untuk pegawainya ataupun rekan bisnisnya, hal ini yang menjadi penyebab untuk keberhasilan usahanya. Karena dengan kurangnya sikap kewirausahaan yang belum cukup baik maka ini akan sangat berdampak besar terhadap usahanya.

Menurut Aini (2023) sikap seorang wirausahawan dapat dipahami sebagai kecenderungannya untuk bereaksi secara positif, netral, atau negatif terhadap rangsangan eksternal (seperti peristiwa dalam perekonomian atau masyarakat) yang dapat mempengaruhi keputusannya untuk mengambil inisiatif. Kompetensi berhubungan langsung dengan kapasitas seorang wirausaha untuk mempertalikan usahanya dan memastikan keberhasilannya yang berkelanjutan. Pemilik bisnis yang sukses biasanya menunjukkan ciri-ciri kompetensi, yang dapat didefinisikan sebagai kepemilikan pengetahuan, keterampilan, dan kualitas pribadi yang diperlukan untuk terlibat dalam pekerjaan atau aktivitas, Kompetensi mengidentifikasi kewirausahaan adalah kemampuan untuk menyelesaikan permasalahan dalam suatu perusahaan atau organisasi, sehingga memungkinkan perluasan dan keberhasilan perusahaan yang dikelola.

Menurut Firmansyah (2023), pengusaha yang memiliki sikap yang positif lebih cenderung untuk sukses, karena mereka mampu melihat kegagalan sebagai bagian dari proses belajar, bukan hambatan yang menghentikan mereka. Selain itu, sikap kewirausahaan juga memengaruhi cara pengusaha berinteraksi dengan pelanggan dan rekan kerja, yang dapat memengaruhi hubungan bisnis dan reputasi usaha mereka. Sikap yang positif dalam menjalankan bisnis sangat penting untuk

membangun brand image yang baik, terutama di sektor UMKM kuliner yang sangat bergantung pada kepuasan pelanggan.

2.5.2 Faktor Sikap Kewirausahaan

Menurut Anggoro et al., (2022), Sikap kewirausahaan merupakan cara seseorang dalam memandang dan berpikir terhadap berbagai tantangan yang dihadapi, seperti rasa takut, kesulitan, kritik, dan ujian dalam dunia usaha. Setiap wirausahawan pasti mengalami tantangan tersebut, namun jika mampu menghadapinya dengan sikap yang positif dan bijaksana, mereka akan mendapatkan hasil yang diharapkan. Meskipun proses dalam dunia usaha tidak bisa ditempuh secara instan, dengan kerja keras dan kesungguhan, perubahan yang diinginkan pasti dapat tercapai.

Sementara itu, dijelaskan juga bahwa sikap kewirausahaan adalah pandangan serta nilai - nilai yang dimiliki seseorang terhadap dunia usaha. Sikap ini terbentuk melalui evaluasi terhadap berbagai aspek yang berkaitan dengan kewirausahaan. Sikap kewirausahaan dipengaruhi oleh dua faktor utama, yaitu faktor internal dan eksternal.

a) Faktor internal

mencakup komitmen, kepemimpinan, semangat dalam menangkap peluang, kesiapan menghadapi risiko, dan berbagai karakteristik pribadi lainnya.

b) Faktor eksternal

meliputi lingkungan keluarga, lingkungan sosial, serta pengaruh etnis seseorang.

Terdapat beberapa faktor utama yang harus dimiliki seorang wirausahawan untuk mencapai kesuksesan dalam berbisnis, yaitu :

- memiliki komitmen yang kuat serta determinasi tinggi
- kemampuan kepemimpinan
- ambisi besar dalam mencari peluang atau daya tarik yang tinggi terhadap usaha
- kesiapan dalam menghadapi risiko
- kreativitas, rasa percaya diri, serta kemampuan beradaptasi
- motivasi untuk selalu unggul dalam persaingan bisnis.

2.5.3 Indikator Sikap Kewirausahaan

Adapun indikator - indikator sikap kewirausahaan menurut Gemina et al., (2020), adalah sebagai berikut:

a. Percaya diri

Memiliki keyakinan penuh terhadap kemampuan diri dalam menghadapi berbagai situasi dan tantangan.

b. Berorientasi pada tugas dan hasil

Fokus pada penyelesaian tugas dan pencapaian hasil yang optimal.

c. Keberanian untuk mengambil risiko

Memiliki keberanian untuk membuat keputusan atau mengambil tindakan meskipun terdapat potensi risiko.

d. Kepemimpinan

Mampu memimpin dan memotivasi orang lain dalam mencapai tujuan bersama.

e. Keorisinilan

Mampu berpikir dan bertindak secara kreatif, menghasilkan ide atau solusi yang baru dan berbeda.

f. Berorientasi pada masa depan

Memiliki pandangan jauh ke depan dan mampu merencanakan langkah -langkah yang diperlukan untuk mencapai tujuan jangka panjang.

g. Adaptasi Teknologi

Kemampuan untuk menyerap dan mengaplikasikan teknologi.

2.5.4 Dimensi Sikap Kewirausahaan

Menurut Prasetyo (2020) Lima dimensi sikap kewirausahaan yakni; (*achievement, selfesteem, personal control, innovation dan opportunity recognition*).

a) Achievement (Pencapaian)

Dimensi achievement dalam kewirausahaan mengacu pada dorongan seseorang untuk mencapai tujuan, meraih kesuksesan, dan berprestasi lebih tinggi dibandingkan standar yang telah ditetapkan. Seorang wirausahawan dengan motivasi pencapaian tinggi akan :

- Menetapkan target yang jelas dan berusaha keras untuk mencapainya.
- Tidak takut pada tantangan dan selalu ingin melakukan sesuatu dengan lebih baik.
- Mencari umpan balik (feedback) untuk terus memperbaiki diri dan bisnisnya.
- Bersikap gigih dan tidak mudah menyerah, bahkan saat menghadapi kegagalan.

b) *Self - Esteem* (Kepercayaan Diri)

Dimensi self-esteem berkaitan dengan tingkat kepercayaan diri seseorang dalam mengambil keputusan dan mengatasi tantangan dalam bisnis. Seorang wirausahawan dengan kepercayaan diri tinggi akan :

- Percaya pada kemampuannya untuk mengelola bisnis dan membuat keputusan yang tepat.
- Berani mengambil risiko dan tidak mudah terpengaruh oleh kritik negatif.
- Mampu memotivasi dirinya sendiri untuk tetap optimis dalam menghadapi rintangan.
- Memiliki pandangan positif terhadap masa depan bisnisnya.

c) Personal Control (Kendali Pribadi)

Dimensi personal control mengacu pada sejauh mana seseorang merasa memiliki kendali atas keberhasilan dan kegagalan dalam bisnisnya.

Wirausahawan dengan kendali pribadi yang tinggi akan :

- Bertanggung jawab atas tindakan dan keputusan bisnisnya, tidak menyalahkan faktor eksternal.
- Percaya bahwa kerja keras dan strategi yang baik akan membawa kesuksesan.
- Menghindari ketergantungan berlebihan pada faktor luar seperti keberuntungan atau bantuan orang lain.
- Mengambil inisiatif dalam mengatasi masalah dan menemukan solusi.

d) Innovation (Inovasi)

Dimensi innovation mengacu pada kemampuan seseorang untuk berpikir kreatif, menciptakan ide baru, dan menerapkan inovasi dalam bisnisnya.

Seorang wirausahawan yang inovatif akan :

- Mencari cara baru dalam menjalankan bisnis untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas.
- Mampu beradaptasi dengan perkembangan teknologi dan tren pasar.

- Berani mencoba hal baru, baik dalam produk, layanan, maupun strategi pemasaran.
- Membuka diri terhadap ide-ide segar dari tim, pelanggan, atau sumber lainnya.

e) Opportunity Recognition (Pengenalan Peluang)

Dimensi opportunity recognition adalah kemampuan seseorang dalam mengenali peluang bisnis yang menguntungkan dan bertindak cepat untuk memanfaatkannya. Wirausahawan dengan kemampuan ini akan :

- Mampu mengamati tren pasar dan menemukan celah yang bisa dimanfaatkan.
- Memiliki insting bisnis yang tajam, bisa melihat kebutuhan yang belum terpenuhi.
- Cepat mengambil keputusan untuk mengembangkan ide bisnis sebelum pesaing melakukannya.
- Bersikap fleksibel dan siap mengubah strategi jika diperlukan.

2.6 Keterampilan Kewirausahaan

2.6.1 Pengertian Keterampilan Kewirausahaan

Keterampilan merupakan kemampuan individu dalam memanfaatkan akal, ide, dan kreativitas untuk menciptakan sesuatu yang memiliki nilai guna. Kemampuan ini akan semakin berkembang melalui latihan dan pengalaman yang konsisten, hingga seseorang mampu menguasai bidang tertentu. Dalam konteks kewirausahaan, keterampilan menjadi faktor penting karena berhubungan langsung dengan kemampuan untuk menciptakan dan mengelola usaha secara efektif (Brammantio et al., 2023).

Seorang wirausahawan adalah individu yang mampu mengaktualisasikan potensi diri melalui pemikiran kreatif dan inovatif untuk menghasilkan produk bernilai tambah bagi masyarakat. Menurut Darmawan (2022), keterampilan kewirausahaan mencakup aspek rasional, emosional, dan spiritual, yang menggabungkan pengetahuan, sikap, dan tindakan.

Keterampilan ini merupakan bentuk kemampuan berbasis pengetahuan yang diterapkan dalam praktik bisnis. Singh (2022) menambahkan bahwa keterampilan wirausaha juga mencakup kemampuan mengidentifikasi peluang, mengeksplorasi ide-ide baru, serta menciptakan usaha baru, bahkan dengan memanfaatkan inspirasi dari orang lain. Karakteristik seperti kepercayaan diri, ketekunan, keberanian, empati, dan kesiapan mengambil risiko menjadi indikator dari keterampilan kewirausahaan yang baik.

Keterampilan kewirausahaan mencakup aspek teknis dan manajerial, termasuk perencanaan usaha, pengelolaan keuangan, pemasaran, hingga manajemen sumber daya manusia. Keterampilan ini memungkinkan pengusaha untuk menjalankan usahanya secara efisien dan adaptif terhadap perubahan pasar. Rizky et al. (2023) menekankan pentingnya keterampilan dalam analisis keuangan, identifikasi peluang, dan kemampuan mengakses keahlian eksternal, sebagai fondasi untuk mencapai keberhasilan usaha. Kewirausahaan sendiri merupakan proses yang melibatkan perilaku, keterampilan, dan atribut pribadi, yang perlu dikembangkan secara terus-menerus melalui pembelajaran dan pengalaman.

Lebih lanjut, Muksin et al. (2023) menjelaskan bahwa keterampilan wirausaha terdiri dari pengetahuan teoretis, kemampuan praktis, serta kualitas

personal seperti motivasi, nilai, dan perilaku yang mendukung pelaksanaan kegiatan usaha. Dengan kata lain, keterampilan kewirausahaan adalah kemampuan untuk berpikir logis, kreatif, dan menghasilkan ide-ide yang dapat diimplementasikan menjadi produk atau layanan yang bernilai. Keterampilan ini menjadi elemen penting dalam membentuk wirausahawan yang adaptif, inovatif, dan kompetitif di tengah dinamika dunia usaha.

2.6.2 Faktor Keterampilan Kewirausahaan

Keterampilan kewirausahaan dipengaruhi oleh berbagai faktor yang dapat dikelompokkan menjadi faktor internal dan eksternal. Berikut faktor utama yang mempengaruhi keterampilan kewirausahaan :

a. Faktor Internal

- Motivasi dan Tekad : Keinginan kuat dan tekad untuk mencapai tujuan sangat penting dalam mengembangkan keterampilan kewirausahaan (Kristopani et al., 2023).
- Percaya Diri : Keyakinan pada kemampuan diri sendiri mendorong pengambilan keputusan yang berani dan inovatif (cimbniaga.co.id).
- Kreativitas dan Inovasi : Kemampuan untuk berpikir kreatif dan menciptakan solusi baru sangat penting dalam kewirausahaan (alphajwc.com).
- Pengalaman dan Usia : Pengalaman kerja dan usia dapat mempengaruhi keterampilan dan keberhasilan dalam berwirausaha (Kristopani et al., 2023).

b. Faktor Eksternal

- Pendidikan Kewirausahaan : Pendidikan formal atau pelatihan yang berfokus pada kewirausahaan dapat meningkatkan keterampilan dan pengetahuan yang diperlukan.

- Lingkungan Keluarga : Dukungan dan latar belakang keluarga dapat mempengaruhi minat dan keterampilan dalam berwirausaha (Sindi et al., 2023).
- Jaringan dan Koneksi : Memiliki jaringan yang luas dapat membuka peluang dan sumber daya yang mendukung pengembangan usaha ((alphajwc.com)).
- Lingkungan Sosial dan Masyarakat: Norma, nilai, dan budaya di masyarakat dapat mempengaruhi minat dan keterampilan kewirausahaan (Evi et al., 2019).

2.6.3 Indikator Keterampilan Kewirausahaan

Menurut Rizky et al., (2023), menjelaskan beberapa indikator keterampilan wirausaha, yaitu :

- a. Keterampilan konseptual dalam merencanakan strategi dan memperhitungkan risiko

Keterampilan ini berkaitan dengan kemampuan untuk mengelola fungsi-fungsi manajerial dan memahami informasi dari berbagai sumber untuk mengambil keputusan yang tepat. Seorang wirausahawan perlu memiliki kemampuan untuk merencanakan strategi yang efektif dan mengelola risiko yang ada dalam usaha.

- b. Keterampilan kreatif dalam menciptakan nilai tambah

Keterampilan ini berhubungan dengan kemampuan dalam bidang teknologi dan inovasi. Wirausahawan perlu dapat menciptakan nilai tambah melalui produk atau layanan yang mereka tawarkan, yang dapat membedakan usaha mereka dari pesaing.

- c. Keterampilan dalam memimpin dan mengelola

Ini mencakup kemampuan untuk memimpin sebuah organisasi dan mengelola sumber daya yang ada. Seorang wirausahawan harus mampu memotivasi tim

dan mengelola berbagai aspek dalam usaha agar dapat berjalan dengan baik dan mencapai tujuan yang diinginkan.

d. Keterampilan berkomunikasi dan berinteraksi

Keterampilan ini penting untuk membangun hubungan yang baik dengan orang lain. Seorang wirausahawan harus mampu berkomunikasi dengan berbagai pihak, baik itu dengan karyawan, pelanggan, mitra bisnis, atau masyarakat. Kerja sama dengan orang lain sangat penting dalam dunia kewirausahaan.

e. Keterampilan teknik dalam menjalankan usaha

Keterampilan ini berkaitan dengan pengetahuan dan kemampuan khusus yang dimiliki seorang wirausahawan untuk menjalankan usahanya. Keterampilan teknis ini dapat meliputi keterampilan dalam bidang produksi, pemasaran, atau aspek teknis lainnya yang relevan dengan jenis usaha yang dijalankan.

2.6.4 Dimensi Keterampilan Kewirausahaan

Herminda (2021), menyatakan bahwa keterampilan wirausaha dapat diukur melalui beberapa dimensi, yaitu :

- a. Keterampilan teknis (technical skills): Kemampuan praktis dalam bidang yang spesifik dan terkait langsung dengan operasional usaha.
- b. Keterampilan manajerial (management skills): Kemampuan untuk merencanakan, mengorganisir, dan mengelola sumber daya serta menjalankan berbagai fungsi manajerial dalam bisnis.
- c. Keterampilan kewirausahaan (entrepreneurship skills): Kemampuan untuk mengidentifikasi peluang, berinovasi, dan memulai serta mengembangkan usaha.

- d. Kematangan pribadi (personal maturity skills): Keterampilan yang mencakup kedewasaan emosional dan mental dalam menghadapi tantangan serta pengambilan keputusan yang bijak dalam dunia bisnis.

2.7 Penelitian Terdahulu

Menurut Randi (2018), Penelitian terdahulu menjadi salah satu referensi penelitian dalam melakukan penelitian sehingga peneliti dapat memperkaya teori yang digunakan dalam penelaahan yang dilakukan.

No.	Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1.	Dwi Gemina, Ajeng Widia Pitaloka A (2020)	Keberhasilan Usaha Berbasis Sikap Kewirausahaan dan Pengetahuan Kewirausahaan Pada Usaha Mikro Kecil Menengah Makanan Minuman Kecamatan Ciawi Kabupaten Bogor.	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variabel sikap kewirausahaan serta pengetahuan kewirausahaan secara simultan maupun secara parsial berpengaruh terhadap keberhasilan usaha UMKM Makanan Minuman Kecamatan Ciawi Kabupaten Bogor.	Persamaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya sama-sama memakai Variabel Penelitian Keberhasilan Usaha (Y), Sikap Kewirausahaan (X2), dan Pengetahuan (X1)	Terdapat Perbedaan Lokasi penelitian dimana peneliti mengambil di UMKM Kuliner di Kota Padang Sementara Penelitian Terdahulu di UMKM Makanan Minuman Kecamatan Ciawi Kabupaten Bogor
2.	Farrisyach Adiffa Rizky, Endri Sentosa, Nursina (2023)	Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan, Kualitas Produk, dan Keterampilan Wirausaha Terhadap Keberhasilan Pedagang Cabai PD Jaya Pasar Induk Kramatjati Jakarta Timur	Berdasarkan analisis hasil studi dan pembahasan maka dapat diambil beberapa kesimpulan yaitu pengetahuan kewirausahaan, kualitas produk dan keterampilan wirausaha berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha pedagang cabai PD Jaya Pasar Induk Kramat Jati Jakarta Timur.	Persamaan Penelitian ini dengan penelitian sebelumnya sama-sama memakai Variabel Pengetahuan Kewirausahaan (X1), Dan Keterampilan (X2)	Terdapat perbedaan Lokasi penelitian dimana peneliti mengambil di Kota Padang. Sementara Penelitian Terdahulu di Jakarta Timur

3.	Abdullah Muksin, Farel Dwi Mulya, Ita Reinita Hadari (2023)	Pengetahuan dan Keterampilan Wirausaha sebagai Kunci Sukses Bisnis Kuliner	Hasil penelitian ini ditemukan bahwa variabel Pengetahuan Kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap Keberhasilan Usaha, dan variabel Keterampilan Wirausaha berpengaruh signifikan terhadap Keberhasilan Usaha. Sedangkan, variabel Inovasi tidak signifikan berpengaruh terhadap Keberhasilan Usaha. Kontribusi variabel pengetahuan kewirausahaan, inovasi dan keterampilan wirausaha dalam meningkatkan keberhasilan wirausaha sebesar 64,3%.	Persamaan Penelitian ini dengan penelitian sebelumnya sama-sama memakai Variabel Penelitian Pengetahuan (X1), dan Keterampilan (X2)	Terdapat Perbedaan Lokasi dimana peneliti mengambil di Kota Padang, Sementara Penelitian Terdahulu di Grand Galaxy City Bekasi
----	--	--	--	---	--

4.	Yoans Intan Setiany, Hastin Umi Anisah (2024)	Pengaruh Pendidikan Kewirausahaan, Pengalaman Usaha dan Keterampilan Berwirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha (Studi Pada UMKM Kuliner di Kota Banjarbaru)	Hasil penelitian ini membuktikan bahwa: (1) Pendidikan Kewirausahaan tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha pada UMKM kuliner di Banjarbaru; (2) Pengalaman Usaha berpengaruh positif namun tidak signifikan terhadap keberhasilan usaha pada UMKM kuliner di Kota Banjarbaru; dan (3) Keterampilan Berwirausaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha pada UMKM kuliner di Kota Banjarbaru.	Persamaan Penelitian ini dengan penelitian sebelumnya sama-sama memakai Variabel Penelitian Keterampilan Kewirausahaan (X3), dan Keberhasilan Usaha (Y)	Terdapat perbedaan Lokasi penelitian dimana peneliti mengambil di Kota Padang Sementara Penelitian Terdahulu di Kota Banjarbaru
----	--	---	--	---	--

5.	Rahel Titin, Sawal Sartono (2022)	Pengaruh Karakter Wirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha Melalui Literasi Keuangan (Studi Kasus pada UMKM Kuliner Kecamatan Wonodadi Kabupaten Blitar)	Hasil analisis menunjukkan bahwa karakter wirausaha dan literasi keuangan berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha (Y) baik secara simultan maupun parsial. Literasi keuangan berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha UMKM Kuliner di Kecamatan Wonodadi Blitar. Hasil analisis menunjukkan bahwa literasi keuangan berpengaruh tidak langsung yang kecil. Artinya mayoritas pengusaha UMKM Kuliner di Kecamatan Wonodadi Blitar masih belum optimal dalam memahami literasi keuangan.	Persamaan Penelitian ini dengan penelitian sebelumnya sama-sama memakai Variabel Penelitian Keberhasilan Usaha (Y)	Terdapat perbedaan Lokasi penelitian dimana peneliti mengambil di Kota Padang, Sementara Penelitian Terdahulu di Kecamatan Wonodadi Kabupaten Blitar
----	-----------------------------------	---	---	--	--

2.8 Hubungan Antar Variabel

2.8.1 Hubungan Antara Pengetahuan dengan Keberhasilan Usaha

Pengetahuan kewirausahaan dapat diartikan sebagai pengetahuan yang perlu dimiliki oleh seorang pengusaha untuk menciptakan atau menghasilkan produk dan layanan baru, memberikan nilai tambah, memulai bisnis baru, mengembangkan teknik atau proses baru, serta membangun organisasi baru (Gemina 2020).

Menurut Windyarsita (2021), salah satu alasan mengapa pengusaha, terutama yang berada pada tingkat usaha menengah ke bawah, harus memiliki pengetahuan kewirausahaan adalah untuk meningkatkan kualitas usaha mereka. Tujuannya adalah mencapai kesuksesan dalam bisnis, karena pengetahuan kewirausahaan adalah dasar yang penting untuk dikuasai oleh siapa saja yang ingin terjun ke dunia wirausaha (Moelrine, 2022).

Dengan memiliki pengetahuan kewirausahaan, seorang pengusaha akan lebih mampu menjalankan bisnisnya secara efisien. Kewirausahaan seringkali dikuasai oleh para pengusaha yang memulai usaha, mencari inovasi, memiliki semangat untuk berubah, serta berani mengambil risiko. Setiap wirausahawan di industri berbagi pengetahuan tentu ingin menemukan cara untuk mengembangkan bisnis mereka dan mencapai kesuksesan (Hartanti, 2021).

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Nurhalimah et al., (2023), ditemukan bahwa pengetahuan kewirausahaan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keberhasilan suatu usaha. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa pengetahuan kewirausahaan sangat penting untuk mencapai kesuksesan dalam berbisnis. Susanto (2019) juga menekankan bahwa seorang wirausaha tidak akan

bisa mencapai keberhasilan jika tidak memiliki tiga hal penting, yaitu pengetahuan, kemampuan, dan kemauan.

2.8.2 Hubungan Antara Sikap dengan Keberhasilan Usaha

Kewirausahaan (entrepreneurship) sangat dipengaruhi oleh beberapa faktor penting, yaitu dorongan untuk berprestasi (achievement motive), sikap optimis (optimism), nilai-nilai yang diyakini (value attitude), dan status sebagai seorang wirausaha (entrepreneurial status).

Menurut Suryana dalam bukunya Kewirausahaan (2001 : 27-28), kebutuhan manusia yang memengaruhi semangat kewirausahaan dapat dikelompokkan menjadi tiga jenis, yaitu :

1. Kebutuhan untuk berprestasi (Need for Achievement – nAch)

Ini adalah dorongan dalam diri seseorang untuk mencapai keunggulan, melakukan yang terbaik, dan mencapai standar tertentu. Orang dengan kebutuhan ini akan terus berusaha meraih keberhasilan.

2. Kebutuhan akan kekuasaan (Need for Power – nPow)

Ini adalah keinginan seseorang untuk memengaruhi atau mengarahkan perilaku orang lain, agar bertindak sesuai keinginannya. Orang dengan kebutuhan ini biasanya suka bersaing, menghargai status, dan ingin menunjukkan prestise serta kekuasaan.

3. Kebutuhan untuk berafiliasi (Need for Affiliation – nAff)

Ini adalah keinginan untuk diterima dan disukai oleh orang lain. Orang dengan dorongan ini cenderung lebih menyukai kerja sama, persahabatan, dan hubungan yang harmonis dibandingkan persaingan.

Seseorang yang memiliki dorongan tinggi untuk berprestasi akan terlihat dari perilaku dan sikapnya yang khas, antara lain :

- a. Mampu menyelesaikan masalah sendiri tanpa terlalu bergantung pada orang lain.
- b. Selalu ingin mendapatkan umpan balik atau masukan dengan cepat, agar bisa mengetahui apakah tindakannya berhasil atau gagal.
- c. Memiliki rasa tanggung jawab pribadi yang kuat terhadap apa yang dilakukan.
- d. Tidak takut mengambil risiko, namun selalu mempertimbangkan dan menghitung risiko tersebut secara matang.
- e. Menyukai tantangan, tetapi tetap realistis. Ia tidak tertarik dengan tantangan yang terlalu mudah karena tidak memberikan kepuasan, namun juga menghindari tantangan yang sangat sulit jika kemungkinan berhasilnya terlalu kecil.

Kebutuhan akan Kekuasaan dan Afiliasi Orang yang memiliki kebutuhan akan kekuasaan (nPow) biasanya suka memimpin, ingin berpengaruh, dan termotivasi oleh pengakuan sosial serta prestise. Sementara itu, orang dengan kebutuhan berafiliasi (nAff) lebih senang menjalin hubungan baik, menjaga keharmonisan, dan mengutamakan kerja sama dibanding kompetisi.

Dari penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa sikap seseorang terhadap kewirausahaan sangat dipengaruhi oleh motivasi internal seperti keinginan untuk berprestasi, memimpin, dan menjalin hubungan. Ketika motivasi-motivasi tersebut kuat dan seimbang, maka seseorang akan menunjukkan perilaku kewirausahaan

yang positif. Inilah yang menjadi dasar hubungan erat antara sikap kewirausahaan dan keberhasilan dalam menjalankan usaha.

Berbagai Penelitian telah menunjukkan adanya hubungan positif antara sikap kewirausahaan dan keberhasilan usaha. Sikap kewirausahaan mencakup kepercayaan diri, orientasi pada tugas dan hasil, keberanian mengambil risiko, kepemimpinan, kreativitas, dan orientasi masa depan. Sikap – sikap ini mendorong pengusaha untuk lebih proaktif, inovatif, dan adaptif dalam menghadapi tantangan bisnis, yang pada gilirannya meningkatkan peluang keberhasilan usaha.

Penelitian yang dilakukan oleh Gemina, et al., (2020) menunjukkan bahwa Sikap Kewirausahaan secara simultan maupun parsial berpengaruh signifikan terhadap Keberhasilan usaha. Hal serupa juga ditemukan oleh Pahlevi, et al., (2019) dan Octavia (2019), yang mengungkapkan bahwa sikap kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha.

Lebih lanjut, Aini (2023) dalam penelitiannya menyimpulkan bahwa sikap kewirausahaan yang positif dan proaktif mampu meningkatkan kinerja bisnis secara signifikan. Penelitian oleh Gustamam et al. (2023) juga mendukung temuan ini, khususnya pada pelaku usaha UMKM, yang menunjukkan bahwa sikap kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha.

Secara keseluruhan, berbagai penelitian tersebut menegaskan bahwa sikap kewirausahaan yang positif seperti kepercayaan diri, keberanian mengambil risiko, dan orientasi pada hasil memiliki peran penting dan pengaruh signifikan dalam menentukan keberhasilan suatu usaha. Oleh karena itu, penguatan sikap kewirausahaan menjadi faktor kunci dalam strategi peningkatan kinerja dan keberlanjutan usaha, khususnya bagi pelaku UMKM di Indonesia.

2.8.3 Hubungan Antara Keterampilan dengan Keberhasilan Usaha

Menurut Iskandar (2020), keterampilan adalah salah satu ciri khas kewirausahaan yang penting untuk mendukung keberhasilan usaha kecil dan menengah. Keterampilan seorang wirausaha dalam menjalankan bisnis berperan sebagai faktor utama dalam menjaga kualitas produk, membangun citra merek yang positif di mata pelanggan, serta meningkatkan pendapatan usaha.

Keberhasilan ini dapat dicapai apabila pemilik usaha mampu memanfaatkan keterampilan dan pengetahuan yang dimilikinya secara efektif. Selain itu, keterampilan juga dapat berkembang seiring dengan pengalaman yang diperoleh dalam menjalankan aktivitas usaha. Seringkali, pelaku bisnis tidak langsung meningkatkan keterampilannya keterlibatan langsung dalam proses operasional usaha. Hal ini akan membentuk kebiasaan positif serta membuat wirausahaan menjadi lebih sensitif terhadap perubahan yang terjadi di lingkungan bisnis, baik yang bersifat internal maupun eksternal.

Windyarsita (2021) menambahkan bahwa keterampilan yang dimiliki oleh seorang wirausaha memiliki beberapa indikator penting yang tidak hanya membantu mempertahankan keterampilan tersebut, tetapi juga mendorong tumbuhnya kreativitas yang lebih berkembang. Dengan demikian, keterampilan bukan hanya menjadi modal teknis, tetapi juga sebagai alat strategis dalam menghadapi tantangan dan dinamika bisnis yang terus berubah.

Sejalan dengan itu, Moelrine (2022) menyatakan bahwa keterampilan seorang wirausaha sangat memengaruhi hasil yang akan dicapai oleh usahanya di masa depan, baik berupa kesuksesan maupun kegagalan. Oleh karena itu, pemahaman yang mendalam tentang peran serta kompetensi yang diperlukan oleh

seorang wirausaha sangat penting untuk memastikan keberhasilan dalam menjalankan dan mengembangkan usaha yang sedang dirintis.

Secara keseluruhan, keterampilan menjadi salah satu elemen fundamental dalam kewirausahaan yang tidak hanya menentukan kualitas operasional, tetapi juga berdampak langsung pada pencapaian hasil usaha. Maka dari itu, pengembangan keterampilan harus menjadi fokus utama dalam upaya peningkatan kapasitas dan keberlanjutan usaha, khususnya bagi pelaku UMKM.

2.8.4 Hubungan Antara Pengetahuan, Sikap, dan Keterampilan dengan Keberhasilan Usaha

Pengetahuan, sikap, dan keterampilan kewirausahaan merupakan tiga pilar utama yang saling berinteraksi dan membentuk fondasi yang kokoh bagi keberhasilan suatu usaha. Ketiga aspek ini memiliki peran penting dan saling melengkapi dalam menunjang keberhasilan pelaku usaha, khususnya di sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM).

Pengusaha yang memiliki pengetahuan dan keterampilan yang baik umumnya menunjukkan sikap kewirausahaan yang positif, yang memungkinkan mereka lebih siap dalam menghadapi tantangan serta memanfaatkan peluang yang ada. Seperti yang disampaikan oleh Setiany et al. (2024), pengusaha dengan tingkat pengetahuan dan keterampilan yang lebih tinggi memiliki kemampuan yang lebih baik dalam mengelola risiko serta membuat keputusan yang bijaksana dalam proses pengembangan usaha.

Dalam konteks UMKM kuliner, kombinasi dari pengetahuan manajerial yang memadai, sikap kewirausahaan yang tangguh, serta keterampilan teknis dan interpersonal yang baik akan menghasilkan bisnis yang tidak hanya mampu

bertahan, tetapi juga tumbuh dan berkembang. Pengusaha yang mampu memadukan ketiga faktor ini secara optimal akan lebih siap untuk berinovasi, menanggapi dinamika pasar, dan menjaga mutu produk serta layanan yang mereka tawarkan.

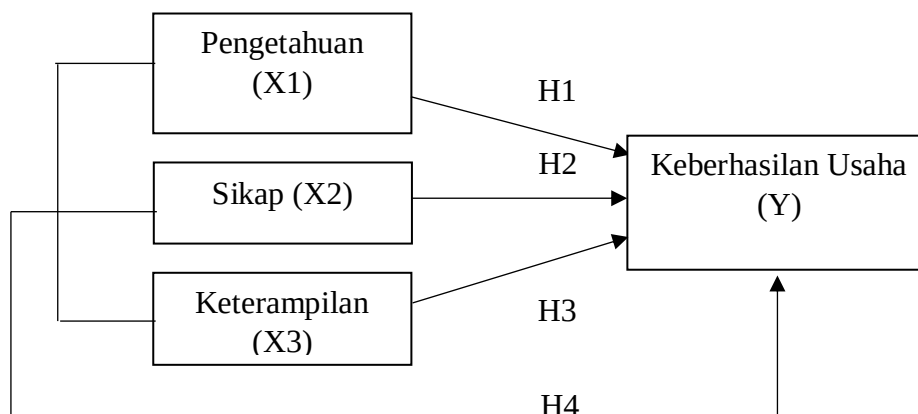
Peran masing-masing aspek : 1. Pengetahuan Kewirausahaan : Pengetahuan merupakan landasan untuk memahami berbagai aspek dalam menjalankan usaha, mulai dari manajemen, pemasaran, hingga pengelolaan keuangan. Pemahaman mendalam mengenai hal-hal tersebut memungkinkan wirausahawan untuk menyusun dan menerapkan strategi bisnis yang tepat. Ananda et al. (2023) menemukan bahwa pengetahuan kewirausahaan memiliki korelasi positif dan signifikan terhadap keberhasilan UMKM. 2. Sikap Kewirausahaan : Sikap seperti inovatif, berani mengambil risiko, serta percaya diri sangat penting bagi pengusaha dalam menghadapi tantangan dan ketidakpastian bisnis. Sikap kewirausahaan yang positif mendorong pemilik usaha untuk lebih tanggap terhadap perubahan serta lebih terbuka terhadap peluang baru. Yuliana (2023) menunjukkan bahwa sikap kewirausahaan memiliki pengaruh signifikan terhadap peningkatan kinerja usaha UMKM. 3. Keterampilan Kewirausahaan : Keterampilan dalam mengelola operasional usaha, mengatur keuangan, serta menjalin relasi dengan pelanggan atau mitra bisnis sangat menentukan keberhasilan usaha. Farhan (2022) menekankan bahwa keterampilan kewirausahaan yang baik secara langsung berkontribusi terhadap pertumbuhan dan profitabilitas usaha, terutama dalam lingkungan bisnis yang kompetitif.

Kombinasi yang harmonis antara pengetahuan, sikap, dan keterampilan kewirausahaan akan membentuk fondasi yang kuat dalam mencapai keberhasilan

usaha. Pengusaha yang mampu mengintegrasikan ketiga aspek ini secara seimbang cenderung lebih adaptif, inovatif, dan kompetitif dalam menghadapi perubahan pasar, sehingga memiliki peluang yang lebih besar untuk mencapai pertumbuhan dan keberlanjutan usahanya.

2.9 Kerangka Konseptual

Adapun kerangka pemikiran pada penelitian ini adalah sebagai berikut :



Gambar 2.1.
Kerangka Konseptual

2.10 Hipotesis Penelitian

Hipotesis adalah jawaban/dugaan sementara terhadap masalah yang masih bersifat pra duga karena masih harus dibuktikan kebenarannya. Berdasarkan masalah yang diteliti maka peneliti menarik sebuah hipotesis sebagai berikut :

- H1: Pengetahuan Kewirausahaan berpengaruh signifikan positif terhadap Keberhasilan Usaha Mikro Kuliner Kota Padang.
- H2: Sikap Kewirausahaan berpengaruh signifikan positif terhadap Keberhasilan Usaha Mikro Kuliner Kota Padang.

- H3: Keterampilan Kewirausahaan berpengaruh signifikan positif terhadap Keberhasilan Usaha Mikro Kuliner Kota Padang.
- H4: Pengetahuan, Sikap dan Keterampilan Kewirausahaan berpengaruh signifikan positif terhadap Keberhasilan usaha Mikro Kuliner Kota Padang.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan desain kuantitatif karena bertujuan mengukur hubungan antarvariabel melalui data numerik, analisis statistik, dan instrumen yang telah terstandarisasi. Pendekatan yang diterapkan adalah pendekatan asosiatif, yang digunakan untuk mengetahui sejauh mana pengaruh variabel bebas—yaitu pengetahuan, sikap, dan keterampilan—terhadap variabel terikat, yakni keberhasilan usaha. Sesuai dengan pendapat Sugiyono (2020), penelitian asosiatif bertujuan untuk mengidentifikasi hubungan antara dua atau lebih variabel yang saling berkaitan.

Penelitian ini juga menggunakan metode survei untuk mengumpulkan data. Survei dilakukan dengan memberikan kuesioner kepada responden yang merupakan pemilik Mikro kuliner di Kota Padang, khususnya pada saat diselenggarakan Car Free Day di Gor. Pendekatan ini memungkinkan pengumpulan data yang lebih cepat dan efektif serta memberi gambaran yang jelas tentang pengaruh faktor - faktor yang diteliti terhadap keberhasilan usaha.

3.2 Tempat dan Waktu Penelitian

3.2.1 Tempat Penelitian

Penelitian dilakukan di Kota Padang. Khususnya usaha mikro Kuliner yang ada pada saat diselenggarakan Car Free Day di Gor Kota Padang Sumatera Barat.

3.2.2 Waktu Penelitian

Waktu penelitian dilakukan pada tahun 2025.

3.3 Variabel Penelitian

Variabel penelitian adalah karakter, atribut atau segala sesuatu yang terbentuk, atau yang menjadi perhatian dalam suatu penelitian sehingga mempunyai variasi antara suatu objek yang satu dengan objek yang lain dalam satu kelompok tertentu kemudian ditarik kesimpulannya. Variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

3.3.1 Variabel Dependen (Y)

Menurut Hafni Sahir (16:2022), variabel dependen atau variabel terikat adalah variabel yang dipengaruhi variabel bebas, variabel terikat merupakan akibat dari variabel bebas. Maka dalam penelitian ini yang menjadi variabel dependen adalah Keberhasilan usaha (Y).

3.3.2 Variabel Independen (X)

Menurut Hafni Sahir (17:2022), variabel independen atau variabel bebas atau juga bisa dikatakan variabel yang mempengaruhi variabel lain. Dapat disimpulkan bahwa variabel independen sifatnya menerangkan dan mempengaruhi variabel lain yang tidak bebas. Maka dalam penelitian ini yang menjadi variabel independen sebagai berikut :

1. Pengetahuan Kewirausahaan (X1)

Menurut Nurhalimah et al., (2023), pengetahuan kewirausahaan adalah pemahaman tentang kewirausahaan yang mencakup berbagai sifat positif, kreatif, dan inovatif yang bertujuan untuk mengubah peluang usaha menjadi kesempatan yang menguntungkan bagi diri sendiri, masyarakat, atau konsumen.

2. Sikap Kewirausahaan (X2)

Menurut Selvi (2019) Sikap merupakan respons tersembunyi dari seseorang terhadap suatu rangsangan atau objek tertentu. sikap adalah kesiapan atau kecenderungan untuk bertindak, tetapi belum sampai pada tahap tindakan nyata. Artinya, sikap belum dapat dikatakan sebagai perilaku langsung yang terlihat, melainkan merupakan kesiapan dalam diri yang masih bersifat internal dan belum diwujudkan dalam perbuatan.

3. Keterampilan Kewirausahaan (X3)

Menurut Rizky et al., (2023), keterampilan wirausaha mencakup beberapa hal penting, seperti perencanaan bisnis, analisis keuangan, kemampuan untuk mengidentifikasi peluang, dan kemampuan untuk mengakses keahlian eksternal. Dalam mengembangkan sebuah usaha hingga mencapai kesuksesan, seorang wirausahawan tidak hanya membutuhkan pengetahuan, tetapi juga keterampilan yang memadai untuk menjalankan berbagai aspek bisnis tersebut.

3.4 Populasi dan Sampel

3.4.1 Populasi

Menurut Sugiyono (148:2020) populasi menyatakan bahwa populasi adalah wilayah generalis yang terdiri atas subjek atau objek yang mempunyai kuantitas dan karakteristik tertentu yang di tetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Adapun populasi dalam penelitian ini adalah usaha Mikro kuliner di Kota Padang yang ada pada saat Car Free Day yang jumlahnya tidak diketahui dan dapat dikatakan dalam kategori tidak terbatas (*infinite population*).

3.4.2 Sampel

Menurut Imam Machali (68:2021), sampel sederhana diartikan sebagian dari populasi yang menjadi sumber data yang sebenarnya dalam suatu penelitian. Dengan kata lain, sampel adalah sebagian dari populasi untuk mewakili seluruh populasi. Teknik pengambilan sampel pada penelitian ini menggunakan teknik *Purposive sampling*. *Purposive sampling* adalah penetapan sampel berdasarkan kriteria tertentu. Sedangkan menurut (Rivandi, 2021), *purposive sampling* adalah teknik pengumpulan sampel dengan pertimbangan tertentu. Artinya pengambilan sampel didasarkan pada pertimbangan atau kriteria yang telah dirumuskan terlebih dahulu oleh peneliti.

Peneliti menetapkan kriteria utama yang akan dijadikan sampel sebagai berikut :

Tabel 3.1
Kriteria Sampel

No.	Kriteria Sampel
1	Usahanya minimal selama 1 tahun
2	Khususnya usaha Mikro Kuliner pada saat diselenggarakan Car Free Day di Kota Padang.

Menurut Sugiyono (2019:60) perhitungan sampel dengan pendekatan rumus *Lemeshow* dapat digunakan untuk menghitung jumlah sampel dengan total populasi yang tidak dapat diketahui secara pasti. Untuk menentukan besarnya sampel dalam penelitian ini menggunakan rumus *lemeshow*, karena jumlah populasi tidak diketahui. Berikut rumus *Lemeshow* yaitu:

Rumus :
$$n = z^2 p (1 - p) / d^2$$

Dimana :

n = Jumlah Sampel

z = Nilai Standart (Tingkat Kepercayaan yang dikehendaki 95% = 1.96

p = Maksimal estimasi = 50% = 0.5

d = alpha (0,10) atau sampling error = 10%

Melalui rumus diatas, maka dapat dihitung jumlah sampel yang akan digunakan adalah sebagai berikut :

$$n = z^2 p (1 - p) / d^2$$

$$n = 1,960^2 \times 0,5 \times (1 - 0,5) / 0,1^2$$

$$n = 1,960^2 \times 0,5 \times (0,5) / 0,1^2$$

$$n = 3,849 \times (0,25) / 0,01$$

$$n = 096,2 / 0,01$$

$$n = 96,2$$

$$n = 96$$

Kemudian diperoleh jumlah sampel dalam penelitian ini adalah 96 responden dan akan dibulatkan oleh peneliti menjadi 100 responden. Alasan peneliti menggunakan rumus *Lemeshow* adalah karena populasi sasaran terlalu besar dengan jumlah yang bervariasi Setiawan et al., (2022).

3.5 Jenis Data dan Sumber Data

3.5.1 Jenis Data

Jenis data yang digunakan adalah data kuantitatif. Menurut Sugiyono (16:2019) data kuantitatif merupakan metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, karena penelitian ini berupa angka – angka dan analisis menggunakan statistik untuk mengukur serta mendapatkan hasil penelitian melalui kuesioner. Pada penelitian ini data kuantitatif diperoleh dari hasil penyebaran kuesioner kepada responden yaitu pada Usaha Mikro Kuliner Kota Padang, Khususnya di Gor pada saat di selenggarakan Car Free Day.

3.5.2 Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

a. Data Primer

Data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data (Ani et al., 2021). Pengumpulan data dilakukan dengan menyebarkan kuesioner dengan observasi langsung. Dalam penelitian ini, data diperoleh dari hasil kuesioner yang dibagikan kepada pelaku usaha mikro Kuliner di Kota Padang, khususnya usaha mikro yang ada pada saat diselenggarakan Car Free Day di Gor.

b. Data Sekunder

Menurut Ani et al., (2021) Data sekunder adalah data yang diberikan secara langsung kepada pengumpul data. Dengan kata lain data sekunder adalah sumber data penelitian yang diperoleh secara tidak langsung dari sumbernya tetapi melalui media perantara, seperti dari buku, majalah, koran, jurnal dan lain – lain sebagai penunjang pelengkap data.

3.6 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling utama dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data, Sugiyono (2018:296). Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu dengan beberapa cara seperti :

1. Teknik Kuesioner, yaitu suatu pengumpulan data dengan memberikan atau menyebarkan seperangkat pertanyaan atau pertanyaan kepada responden mengenai pengetahuan, sikap, dan keterampilan.
2. Dokumentasi, yaitu pengumpulan data berdasarkan catatan – catatan dokumen dan laporan – laporan tertulis, yang ada kaitan dengan penelitian ini.
3. Studi Pustaka, Teknik ini melakukan penelitian informasi atau data – data dari buku – buku, literature, jurnal – jurnal, referensi yang berkaitan dengan penelitian yang sedang dilakukan.

3.7 Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian adalah alat yang digunakan untuk mengumpulkan data dalam penelitian. Dan instrumen penelitian dibuat sesuai tujuan pengukuran dan teori yang digunakan. Instrumen yang digunakan pada penelitian ini adalah kuesioner, dan kuesioner ini disusun menggunakan skala *Likert*. Skala *Likert* yaitu skala yang digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, atau persepsi seseorang ataupun kelompok terhadap suatu kejadian atau keadaan sosial (Sugiyono dalam Wasiman et al., 2020). Adapun skor dalam skala *Likert* dinyatakan dalam bentuk sebagai berikut :

Instrumen penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuesioner. Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pernyataan atau pertanyaan tertulis kepada responden untuk di jawabnya, menurut Sugiyono (199:2018).

Dalam penelitian ini kuesiner berbentuk skala bertingkat atau (*scala likert*) dengan lima alternative jawaban dan masing – masing diberikan skor. Dengan *skala likert* variabel yang akan diteliti dipecah menjadi indikator yang dijadikan sebagai titik tolak untuk menyusun item instrumen yang dapat berupa pernyataan atau pertanyaan.

Kisi – kisi dari instrumen penelitian adalah sebagai berikut :

Tabel 3.2
Instrumen Penelitian

Variabel	Definisi Operasional	Indikator	Skala Ukuran Variabel	Instrumen	Sumber
Pengetahuan Kewirausahaan (X1)	Pengetahuan kewirausahaan mencakup pemahaman tetang usaha yang dijalankan, cara mengelola usaha, serta pengetahuan tentang manajemen, operasional dan pemasaran.	1. Mengerti bidang usaha yang di jalankan 2. Memiliki pengetahuan sederhana 3. Mampu berkomunikasi dengan baik 4. Mampu mengelola waktu	Likert	1-2 3-4 5-6 7-8	Aprilia (2025)
Sikap Kewirausahaan (X2)	Sikap kewirausahaan adalah sikap mental yang ditandai dengan kemampuan untuk berpikir ke depan, memiliki pandangan positif dalam menghadapi berbagai tantangan, penuh semangat, dan gigih dalam berusaha.	1. Percaya diri 2. Berorientasi pada tugas dan hasil 3. Keberanian untuk mengambil risiko 4. Kepemimpinan 5. Keorisinilan 6. Berorientasi pada masa depan 7. Adaptasi Teknologi	Likert	1-2 3-4 5-6 7-8 9-10 11-12 13-14	Dwi Gemina, et, al (2020)

Variabel	Definisi Operasional	Indikator	Skala Ukuran Variabel	Instrumen	Sumber
Keterampilan Kewirausahaan (X3)	Keterampilan adalah kemampuan untuk menggunakan akal, pikiran, ide dan kreatifitas dalam mengerjakan, mengubah dan membuat sesuatu menjadi lebih bermakna sehingga menghasilkan sebuah nilai dari hasil pekerjaan tersebut.	1. Keterampilan konseptual dalam merencanakan strategi dan memperhitungkan risiko 2. Keterampilan kreatif dalam menciptakan nilai tambah 3. Keterampilan dalam memimpin dan mengelola 4. Keterampilan berkomunikasi dan berinteraksi 5. Keterampilan teknik dalam menjalankan usaha	Likert	1-2 3-4 5-6 7-8 9-10	Farrisyach Adiffa Rizky, et, al (2023)
Keberhasilan Usaha (Y)	Keberhasilan usaha sendiri dapat ditunjukan melalui peningkatan jumlah penjualan, bertambahnya keuntungan, serta usaha yang terus berkembang secara berkelanjutan.	1. Produksi 2. Profil 3. Usaha dapat berkembang pesat	Likert	1-2 3-4 5-6	Aprilia (2025)

Menurut Sugiyono (146:2019) setiap instrument harus mempunyai skala pengukuran salah satunya *skala Likert*. Skala ini banyak digunakan untuk mengukur sikap, pendapat dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial. *Skala Likert* yang digunakan untuk mengukur penelitian ini dapat dilihat pada tabel yaitu:

Tabel 3.3
Skala Pengukuran Variabel Penelitian

Alternatif Jawaban	Skor
SS = Sangat Setuju	5
S = Setuju	4
RR = Ragu – ragu	3
TS = Tidak Setuju	2
STS = Sangat Tidak Setuju	1

Sumber: (Sugiyono dalam Wasiman et al., 2020)

Setiap item pertanyaan sebagaimana yang terdapat dalam kuesioner dinilai atau diberi skor sesuai dengan rincian seperti di atas kemudian dijumlahkan sehingga diperoleh skor total.

3.8 Uji Validitas dan Reliabilitas

Uji Validitas dan Reabilitas dilakukan untuk menguji keakuratan dan keandalan suatu kuesioner penelitian. Kuesioner yang dimaksud adalah kuesioner yang berisikan item - item pertanyaan atau pernyataan yang mewakili indikator - indikator penelitian.

3.8.1 Uji Validitas

Menurut Sugiyono (2018) mengatakan uji validitas merupakan persamaan data yang dilaporkan oleh peneliti dengan data yang diperoleh langsung yang terjadi pada subyek penelitian. Valid tidaknya suatu alat ukur tergantung pada kemampuan atau tidak alat ukur tersebut mencapai tujuan pengukuran yang dikehendaki. Jika butir - butir sudah valid berarti butir tersebut sudah bisa untuk mengukur faktornya. Adapun cara pengambilan keputusan dalam validitas adalah sebagai berikut :

1. Jika nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$, maka item pertanyaan atau pernyataan dalam kuesioner berkorelasi signifikan terhadap skor total, artinya item kuesioner dinyatakan valid.
2. Jika nilai $r_{hitung} < r_{tabel}$, maka item pertanyaan atau pernyataan dalam kuesioner tidak berkorelasi signifikan terhadap skor total, artinya item kuesioner dinyatakan tidak valid.

Tujuan dilakukan uji validitas adalah untuk mengetahui kelayakan butir - butir dalam suatu daftar pernyataan dalam mendefinisikan suatu variabel. Pengujian validitas dapat dilakukan dengan cara menggunakan rumus korelasi Product moment hitung) dengan nilai kritisnya yang mana (r_{hitung}) dapat dicapai dengan rumus (Dangkua et al., 2023) :

$$r = \frac{n(\sum XY) - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{[(nX^2 - (\sum X^2))(n \sum Y^2 - (\sum Y)^2)]}}$$

Keterangan:

r = koefisien korelasi

X = skor item X

Y = skor item Y

n = banyaknya sampel

3.8.2 Uji Reliabilitas

Menurut Sahir (33:2020) Reliabilitas adalah jawaban responden. Reliabilitas dinyatakan dalam menguji kekonsistenan bentuk angka, biasanya sebagai koefisien, semakin tinggi koefisien maka reliabilitas atau konsistensi jawaban responden tinggi. Uji reliabilitas dapat dihitung dengan rumus *cronbach alpha*, sebagai berikut :

$$r^{ac} = \left(\frac{k}{k-1} \right) \left[1 - \frac{\sum \sigma b^2}{\sigma t^2} \right]$$

Keterangan:

r^{ac} = Koefisien reliabilitas *alpha cronbach*

k = Banyak butir / item pertanyaan

$\sum \sigma b^2$ = 3 Jumlah/total varians per-butir/item pertanyaan

σt^2 = Jumlah atau total varians

Cara mengukur realibilitas suatu kuesioner dilihat dari nilai Cronbach's

Alpha dengan kriteria sebagai berikut :

- a. Kurang dari 0,6 tidak reliabel
- b. 0,6-0,7 akseptabel
- c. 0,7-0,8 baik
- d. Lebih dari 0,8 reliabel

"harus lebih dari 0,6 artinya sudah bisa dikategorikan reliabel Jika semakin dekat koefisien alpha pada nilai 1, berarti item pertanyaan dalam koefisien semakin realibel.

3.9 Tingkat Capaian Responden

Untuk menghitung tingkat capaian jawaban dari responden, dengan cara:

$$TCR = \frac{Rs}{n} \times 100\%$$

Keterangan :

TCR : Tingkat Capaian Responden

Rs : Rata-rata skor jawaban responden (Rerata)

N : Nilai skor maksimum

100% : Angka tetap skor

$$R_s = \frac{5A+4B+3C+2D+1E}{A+B+C+D+E}$$

$$A+B+C+D+E$$

Adapun kriteria jawaban responden menurut Sugiyono, (208-209:2019) sebagai berikut :

Tabel 3.4
Interprestasi Skor

No.	Angka	Keterangan
1.	0% - 20,99%	Kurang Baik
2.	21% - 40,99%	Cukup
3.	41% - 60,99%	Cukup Baik
4.	61% - 80,99%	Baik
5.	81% - 100%	Sangat Baik

3.10 Teknik Analisis Data

Teknik analisis data adalah metode atau cara yang digunakan untuk mengolah dan menganalisis data dari kuesioner atau sumber lainnya, agar dapat ditarik kesimpulan dari hasil penelitian. Dalam penelitian kuantitatif, khususnya yang menggunakan SPSS (Statistical Package for the Social Sciences).

3.10.1 Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik digunakan untuk memberikan kepastian bahwa persamaan regresi yang digunakan memiliki ketepatan pemikiran, tidak bisa dan konsisten. Uji asumsi klasik yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

1. Uji Normalitas

Menurut Ani et al., (2021) bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal. Regresi yang baik adalah data yang terdistribusi normal. Pelaksanaan uji normalitas dapat menggunakan uji Kolmogorov-Smirnov, dengan kriteria yang berlaku yaitu apabila

hasil signifikan $> 0,05$ yang berarti residual berdistribusi normal. Tujuan uji normalitas untuk menguji apakah dalam model regresi variabel bebas dan variabel terikat keduanya mempunyai distribusi normal atau tidak.

Dasar pengambilan dalam uji Kolmogorov-Smirnov adalah apabila nilai signifikan atau nilai probabilitas (*Asyming*) $> 0,05$ atau 5% berarti (H_1 diterima dan H_0 ditolak) maka data nilai terdistribusi secara normal. Dan apabila nilai signifikan atau probabilitas (*Axymsing*) $< 0,05$ (H_1 ditolak dan H_0 diterima) maka data tidak terdistribusi normal.

2. Uji Multikolinearitas

Menurut Ghazali dalam Jusmansyah, (2020), Uji multikolinearitas adalah bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas (independen). Jika terjadi korelasi, maka dapat dikatakan sebagai problem Multikolinearitas (Multiko). Model regresi lebih baiknya tidak terjadi yang namanya korelasi diantara variabel independen.

Ketentuan Uji Multikolinearitas :

Jika tolerance $> 0,10$ maka tidak terjadi multikolinearitas (lulus uji multikolinearitas) dan apabila tolerance $< 0,10$ dan VIF > 10 maka akan terjadi multikolinearitas.

3. Uji Heteroskedastisitas

Menurut Ghazali dalam Ani et al., (2021), uji heteroskedastisitas adalah bertujuan untuk mengetahui atau menguji apakah dalam model regresi ada atau terjadinya ketidaksamaan varian dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain tetap berarti terjadi heteroskedastisitas. Model regresi yang baik jika tidak terjadi heteroskedastisitas dan homoskedastisitas. Kebanyakan data *cross section*

mengandung Heteroskedastisitas karena terdapat data yang mewakili berbagai ukuran (kecil, sedang dan besar).

Uji ini bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari residual antara satu pengamatan dengan pengamatan yang lain. Salah satu cara untuk mendeteksi heteroskedastisitas adalah dengan melihat *scatter plot* antara nilai prediksi variabel terikat (ZPRED) dengan residualnya (SRESID) dengan ketentuan :

Ketentuannya atau tidak terjadi masalah heteroskedastisitas apabila :

- a. Titik-titik data menyebar di atas dan di bawah sumbu nol
- b. Titik-titik tidak mengumpul di atas atau di bawah sumbu nol saja
- c. Penyebaran titik-titik data tidak membuat pola tertentu.

4.Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi adalah bertujuan untuk mengetahui atau menguji apakah dalam suatu model regresi linear ada korelasi antara kesalahan pengganggu pada periode t dengan kesalahan pengganggu pada periode $t-1$ (sebelumnya). Jika ditemukan adanya korelasi maka dinamakan ada problem autokorelasi. Uji autokorelasi merupakan sebuah analisis bertujuan untuk pengujian asumsi dalam regresi di mana variabel dependen (Y) tidak berkorelasi dengan dirinya sendiri.

Salah satu ukuran untuk menentukan ada atau tidaknya masalah autokorelasi dengan uji *Durbin-Watson* (DW) dengan ketentuan :

- a. Terjadi autokorelasi positif jika nilai DW < -2
- b. Tidak terjadi autokorelasi jika nilai DW di antara -2 sampai $+2$ (lulus uji autokorelasi)
- c. Terjadi autokorelasi negatif jika nilai DW $> +2$

3.10.2. Analisis Regresi Linear Berganda

Menurut Sugiyono (213:2020), analisis regresi linear berganda merupakan suatu alat analisis yang digunakan untuk memprediksikan berubahnya nilai variabel dependen bila nilai variabel independen dinaikkan atau diturunkan nilainya. Analisis regresi linear berganda digunakan untuk mengetahui bagaimana besarnya pengaruh serta simultan (bersama-sama) variabel Pengaruh Pengetahuan (X_1), Sikap (X_2), Keterampilan (X_3), dan Keberhasilan Usaha (Y). Analisis regresi linear berganda digunakan untuk mengetahui arah hubungan antara variabel independen dan variabel dependen, apakah masing-masing independen berpengaruh positif atau negatif terhadap variabel dependen apabila variabel dependen tersebut mengalami perubahan. Persamaan regresi linear berganda dalam penelitian ini menggunakan rumus menurut Sugiyono (258:2020), sebagai berikut:

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + e$$

Dimana:

- Y : Variabel dependen (Keberhasilan Usaha)
- a : Bilangan konstanta (nilai Y apabila $X_1, X_2, X_3, \dots, X_n = 0$)
- b_1 : Koefisien regresi (Pengetahuan)
- b_2 : Koefisien regresi (Sikap)
- b_3 : Koefisien regresi (Keterampilan)
- X_1 : Variabel bebas (Pengetahuan)
- X_2 : Variabel bebas
- X_3 : Variabel bebas
- e : Tingkat kesalahan (standar error)
- $X_1 X_2 X_3$: Variabel Independen

Analisis regresi linear berganda ada beberapa bagian :

1. Uji T (Parsial)

Uji t merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah, yaitu untuk melihat hubungan antar dua variabel atau lebih. Menurut Mulyono dalam Jusmansyah, (2020) uji T bertujuan untuk melihat seberapa jauh pengaruh satu variabel independen secara individual dalam menjelaskan variasi variabel dependen. Rumus untuk melakukan Uji T :

$$t_o = \frac{b_i}{s_{b_i}}$$

Dimana :

b_i = Koefisien regresi X_1

s_{b_i} = Koefisien standar atas koefisien regresi X_1

t_o = Nilai yang dihitung/diobservasi

Kriteria pengujian adalah sebagai berikut :

- a. Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $sig < 0,05$ maka H_a diterima H_0 ditolak (Artinya variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen).
- b. Jika $t_{hitung} < t_{tabel}$ atau $sig > 0,05$ maka H_a ditolak H_0 diterima.
- c. Dalam penelitian ini digunakan taraf signifikan 5% atau 0,05.

2. Uji F (Simultan)

Uji F digunakan untuk mengetahui apakah variabel independen secara simultan berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen (Mulyono dalam Jusmansyah, 2020). Dalam uji F digunakan taraf signifikan 5% dan dapat dilihat dari tabel ANOVA. Jika nilai signifikan $F < 0,05$ maka model regresi yang dapat digunakan untuk memprediksi variabel independen. Dengan rumus sebagai berikut :

$$F_0 = \frac{R^2 K - 1}{(1 - R^2)/(n - 1)}$$

Dimana :

R^2 = Koefisien determinan berganda

n = Besar sampel (banyak data)

k = Banyak variabel independen

Ketentuan persyaratan pada uji F sebagai berikut :

- a. Uji F dapat dilihat dari tabel ANOVA (Analysis of Variance)
- b. Jika $F_{hitung} > F_{tabel}$ dan $sig < 0,05$ artinya berpengaruh atau:
Artinya Variabel X_1 , X_2 dan X_3 secara bersama-sama (simultan) berpengaruh signifikan terhadap Variabel Dependen Y.

3. Uji Koefisien Determinasi

Koefisien determinasi (R-Squared) adalah uji untuk menjelaskan besaran proporsi variasi dari variabel dependen yang dijelaskan oleh variabel independen. Selain itu, uji ini juga bisa digunakan untuk mengukur seberapa baik garis regresi yang dimiliki pada suatu penelitian. Untuk mengetahui koefisien determinasi dilihat dari nilai R-Square dengan rumus :

$$R^2 = \frac{ESS}{TSS}$$

Dimana:

ESS = *Expalnet Sum Square* (Jumlah kuadrat yang jelas)

TSS = *Total SumSquare* (Jumlah total kuadrat)

Besarnya koefisien determinasi ganda (Ajusted R Square) atau R^2 berada diantara 0 dan 1 atau $0 < R^2 < 1$. Semakin besar R^2 yang diperoleh dari hasil

perhitungan (mendekati satu), maka dapat dikatakan bahwa sumbangan dari variabel independen terhadap variabel dependen semakin besar. Setidaknya jika R^2 semakin kecil (mendekati nol), maka dapat dikatakan bahwa sumbangan dari variabel independen terhadap variabel dependen semakin kecil.