

**ANALISIS FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEBERHASILAN
PENERIMA BANTUAN PROGRAM PENUMBUHAN
WIRAUSAHAWAN MUDA PERTANIAN (PWMP)
DI SUMATERA UTARA**

TESIS

OLEH

**CHATARINA SUGIHARTI
NPM. 191802002**



**PROGRAM MAGISTER AGRIBISNIS
PASCASARJANA UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2023**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Document Accepted 15/1/24

Access From (repository.uma.ac.id)15/1/24

**ANALISIS FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEBERHASILAN
PENERIMA BANTUAN PROGRAM PENUMBUHAN
WIRAUSAHAWAN MUDA PERTANIAN (PWMP)
DI SUMATERA UTARA**

TESIS

Sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Magister Pertanian pada
Pascasarjana Universitas Medan Area

OLEH

**CHATARINA SUGIHARTI
NPM. 191802002**

**PROGRAM MAGISTER AGRIBISNIS
PASCASARJANA UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2023**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Document Accepted 15/1/24

Access From (repository.uma.ac.id)15/1/24

Telah diuji pada Tanggal 14 Agustus 2023

N a m a : Chatarina Sugiharti

N P M : 191802002



Panitia Penguji Tesis :

Ketua : Prof. Dr. Ir. Yusniar Lubis, M.MA

Sekretaris : Dr. Ir. Zahari Zen, M.Sc

Pembimbing I : Prof. Ir. Zulkarnain Lubis, MS, Ph.D

Pembimbing II : Dr. Ir. Syahbudin Hasibuan, M.Si

Penguji Tamu : Dr. Ir. E. Harso Kardhinata, M.Sc

UNIVERSITAS MEDAN AREA MAGISTER AGRIBISNIS

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul : Analisis Faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Penerima Bantuan Program Penumbuhan Wirausahawan Muda Pertanian (PWMP) di Sumatera Utara

N a m a : Chatarina Sugiharti

N P M : 191802002

Menyetujui

Pembimbing I

Pembimbing II

Prof. Ir. Zulkarnain Lubis, MS, Ph.D

Dr. Ir. Syahbudin Hasibuan, M.Si

**Ketua Program Studi
Magister Agribisnis**

Direktur


Dr. Ir. Syahbudin Hasibuan, M.Si


Prof. Dr. Ir. Retna Astuti Kuswardani, MS

PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam tesis ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu Perguruan Tinggi dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Medan, 14 Agustus 2023

Yang menyatakan,



Chatarina Sugiharti

**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS
AKHIR/SKRIPSI/TESIS UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai sivitas akademik Universitas Medan Area, saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Chatarina Sugiharti
NPM : 191802002
Program Studi : Magister Agribisnis
Fakultas : Pascasarjana
Jenis karya : Tesis

demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Medan Area Hak Bebas Royalti Noneksklusif (Non-exclusive Royalty-Free Right) atas karya ilmiah saya yang berjudul :

**ANALISIS FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEBERHASILAN
PENERIMA BANTUAN PROGRAM PENUMBUHAN WIRAUSAHAWAN
MUDA PERTANIAN (PWMP) DI SUMATERA UTARA**

beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Universitas Medan Area berhak menyimpan, mengalihmedia/format-kan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir/skripsi/tesis saya.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di Medan
Pada tanggal : 14 Agustus 2023

Yang menyatakan



Chatarina Sugiharti

ABSTRAK

Analisis Faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Penerima Bantuan Program Penumbuhan Wirausahawan Muda Pertanian (PWMP) di Sumatera Utara

N a m a : Chatarina Sugiharti
N P M : 191802002
Program : Magister Agribisnis
Pembimbing I : Prof. Ir. Zulkarnain Lubis, Ph.D
Pembimbing II : Dr. Ir. Syahbudin Hasibuan, M.Si

Faktor penentu keberhasilan wirausahawan perlu dianalisis guna meningkatkan potensi penumbuhan pelaku usaha maupun pelaku utama bidang pertanian (agropreneur) Program Wirausaha Muda Pertanian (PWMP). Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan Pemuda Tani dalam berwirausaha pertanian dan menganalisis hubungan antar variabel faktor-faktor keberhasilan Pemuda Tani dalam berwirausaha pertanian di Sumatera Utara. Sampel penelitian menggunakan sensus dengan mengambil responden seluruh kelompok penerima program PWMP di Sumatera Utara (tahun 2018 sampai dengan 2020) yang berjumlah 39 kelompok. faktor keuangan, lokasi usaha, kemampuan usaha, komitmen, pengalaman dan motivasi digunakan untuk mengestimasi keberhasilan wirausaha dengan analisis linear berganda. Kesimpulan dari penelitian ini menunjukkan bahwa faktor-faktor seperti komitmen, pengalaman, dan motivasi tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keberhasilan usaha karena rendahnya tingkat komitmen terhadap usaha, pengalaman yang kurang, dan motivasi yang rendah terhadap usaha yang dilaksanakan oleh responden. Sebaliknya, faktor-faktor seperti keuangan, lokasi usaha, dan kemampuan usaha memiliki pengaruh yang signifikan terhadap tingkat keberhasilan penerima bantuan Program Peningkatan Wirausaha Muda Pertanian (PWMP) di Sumatera Utara.

Kata Kunci: PWMP, Keberhasilan Wirausaha, Kemampuan Usaha, Keuangan, Lokasi Usaha

ABSTRACT

Analysis of Factors Influencing the Success of Aid Recipients of the Agricultural Young Entrepreneurship Growth Program (PWMP) in North Sumatra

N a m e : Chatarina Sugiharti
Student Id. Number : 191802002
Programe : Master of Agribusiness
Advisor I : Prof. Ir. Zulkarnain Lubis, Ph.D
Advisor II : Dr. Ir. Syahbudin Hasibuan, M.Si

The Determinants of entrepreneurial success need to be analyzed to enhance the potential growth of business actors and main players in the agricultural sector (agropreneurs) of the Young Agricultural Entrepreneurship Program (PWMP). This research aims to analyze the factors influencing the success of Young Farmers in agricultural entrepreneurship and to examine the relationships among variables affecting the success of Young Farmers in agricultural entrepreneurship in North Sumatra. The research sample employed a census, encompassing all recipient groups of the PWMP program in North Sumatra (from 2018 to 2020), totaling 39 groups. Financial factors, business location, entrepreneurial capabilities, commitment, experience, and motivation were utilized to estimate entrepreneurial success through multiple linear regression analysis. The conclusion drawn from this study indicates that factors such as commitment, experience, and motivation do not significantly impact business success due to the low level of commitment, inadequate experience, and insufficient motivation exhibited by the respondents in their entrepreneurial pursuits. Conversely, factors such as finance, business location, and entrepreneurial capabilities significantly influence the success rate of beneficiaries in the Young Agricultural Entrepreneurship Enhancement Program (PWMP) in North Sumatra.

Keywords : *PWMP, Entrepreneurial Success, Business Skills, Financial, Business Location*

KATA PENGANTAR

Dengan penuh rasa syukur dan terima kasih kepada Tuhan Yang Maha Esa, penulis berhasil menyelesaikan penyusunan tesis yang berjudul "Analisis Faktor yang Berpengaruh terhadap Keberhasilan Pemuda Tani dalam Berwirausaha Agribisnis di Sumatera Utara" (Studi Kasus Program Peningkatan Wirausaha Muda Pertanian di Sumatera Utara).

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Prof. Ir. Zulkarnain Lubis, Ph.D dan Dr.Ir. Syahbudin Hasibuan, M.Si sebagai pembimbing dan Ketua Program Studi Magister Agribisnis, Dinas Pertanian Kabupaten Deliserdang, Politeknik Pembangunan Pertanian Medan, serta semua individu yang telah memberikan bantuan dalam setiap tahapan penyusunan tesis ini.

Saya menyadari bahwa tesis ini memiliki kekurangan dan masih jauh dari kesempurnaan, baik dalam hal penyusunan, bahasa, maupun penulisan. Saya mengharapkan umpan balik yang konstruktif dari para pembaca, agar tulisan ini dapat diperbaiki lebih baik di masa depan. Demikianlah penyusunan tesis ini, semoga dapat memberikan manfaat bagi penulis dan pembaca.

Medan, Agustus 2023

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN PERSETUJUAN	
ABSTRAK	i
ABSTRACT	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR TABEL	vi
DAFTAR GAMBAR	vii
DAFTAR LAMPIRAN	viii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Perumusan Masalah	5
1.3. Tujuan Penelitian.....	5
1.4. Manfaat Penelitian.....	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1. Program PWMP	7
2.2. Kewirausahaan	14
2.3. Keberhasilan Usaha	16
2.4. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha	19
2.4.1. Komitmen	23
2.4.2. Pengalaman.....	23
2.4.3. Keuangan	26
2.4.4. Lokasi Usaha.....	27
2.4.5. Motivasi.....	32
2.4.6. Kemampuan Usaha	34
2.5. Penelitian Terdahulu	35
2.6. Kerangka Pemikiran	37
BAB III METODE PENELITIAN	
3.1. Tempat dan Waktu Penelitian	39
3.2. Bentuk Penelitian.....	39
3.3. Populasi dan Sampel.....	39
3.4. Teknik Pengumpulan Data.....	40
3.5. Definisi Konsep dan Definisi Operasional	40
3.6. Teknik Analisis Data	42
3.6.1. Analisis Koefisien Determinasi (R ²)	42
3.6.2. Pengujian Anova (Uji F)	43
3.6.3. Uji t.....	44

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Gambaran Umum Program Penumbuhan Wirausahawan Muda Pertanian (PWMP)	46
4.2. Profil Responden	47
4.2.1. Berdasarkan Umur	47
4.2.2. Pendidikan	47
4.2.3. Berdasarkan Jenis Kelamin	48
4.2.4. Berdasarkan jenis Usaha	49
4.2.5. Berdasarkan Lokasi Kota/Kabupaten	50
4.3. Deskripsi Variabel Hasil Penelitian.....	51
4.3.1. Komitmen (X1).....	51
4.3.2. Pengalaman (X2).....	52
4.3.3. Keuangan (X3).....	52
4.3.4. Lokasi Usaha (X4)	53
4.3.5. Motivasi (X5).....	54
4.3.6. Kemampuan Usaha (X6)	55
4.4. Hasil Analisis Faktor-Faktor Keberhasilan Usaha	56
4.4.1. Koefisien Determinasi (R ²).....	56
4.4.2. Hasil Uji Anova (Uji F)	57
4.4.3. Hasil Uji t.....	58
4.5. Pembahasan.....	60
4.5.1. Pengaruh Komitmen Terhadap Keberhasilan Wirausaha	60
4.5.2. Pengaruh Pengalaman Terhadap Keberhasilan Wirausaha	62
4.5.3. Pengaruh Keuangan Terhadap Keberhasilan Wirausaha	64
4.5.4. Pengaruh Lokasi Usaha Terhadap Keberhasilan Wirausaha	65
4.5.5. Pengaruh Motivasi Terhadap Keberhasilan Wirausaha	67
4.5.6. Pengaruh Kemampuan Usaha Terhadap Keberhasilan Wirausaha	69

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan	72
5.2. Saran	72

DAFTAR PUSTAKA	74
-----------------------------	-----------

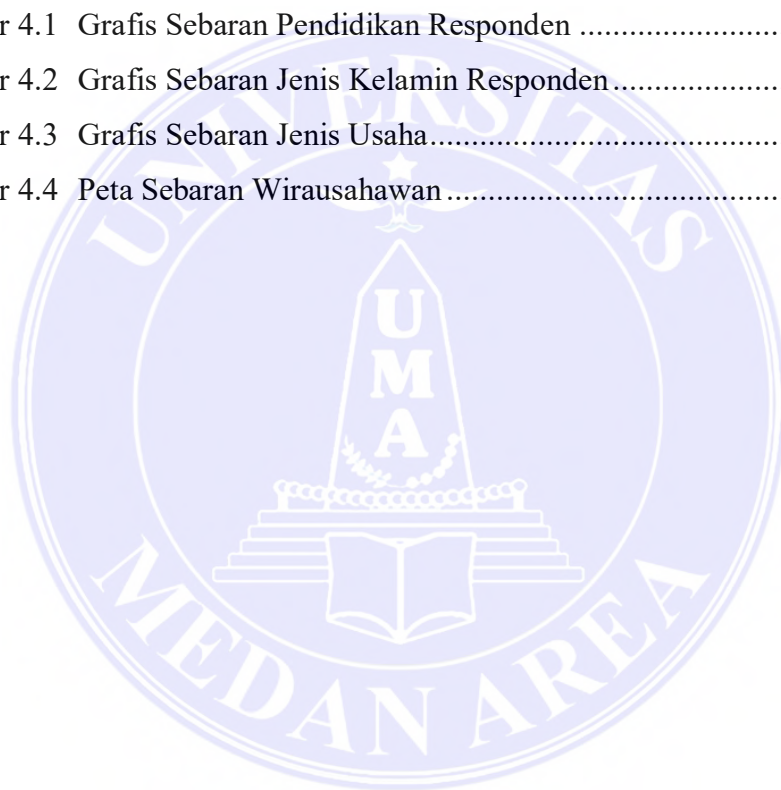
LAMPIRAN	78
-----------------------	-----------

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 3.1 Jenis dan Sumber Data.....	40
Tabel 3.2 Variabel Operasional	41
Tabel 4.1 Sebaran Umur Responden.....	47
Tabel 4.2 Distribusi Variabel Komitmen Wirausahawan	51
Tabel 4.3 Distribusi Variabel Pengalaman Wirausahawan	52
Tabel 4.4 Distribusi Variabel Keuangan Wirausahawan	53
Tabel 4.5 Distribusi Variabel Lokasi Usaha Wirausahawan.....	53
Tabel 4.6 Distribusi Variabel Motivasi Wirausahawan	54
Tabel 4.7 Distribusi Variabel Kemampuan Usaha Wirausahawan.....	55
Tabel 4.8 Hasil Uji R Square (R^2).....	56
Tabel 4.9 Hasil Uji ANOVA (Uji F).....	57
Tabel 4.10 Hasil Uji t.....	58

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Proses PWMP	8
Gambar 2.2 Skema Kegiatan Penyadaran dan Penumbuhan PWMP.....	8
Gambar 2.3 Skema Kegiatan Tahap Pemandirian PWMP	9
Gambar 2.4 Skema Kegiatan Tahap Pengembangan PWMP	10
Gambar 2.5 Kerangka Pemikiran	38
Gambar 4.1 Grafis Sebaran Pendidikan Responden	48
Gambar 4.2 Grafis Sebaran Jenis Kelamin Responden.....	48
Gambar 4.3 Grafis Sebaran Jenis Usaha.....	49
Gambar 4.4 Peta Sebaran Wirausahawan.....	38



DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1. Rekapitulasi Kuesioner	78
Lampiran 2. Kuesioner Penelitian	80



BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Indonesia saat ini menghadapi kebutuhan mendesak akan sejumlah entrepreneur di berbagai sektor dan lokasi pekerjaan. Kehadiran mereka memiliki peran penting dalam beberapa kategori, termasuk *Business Entrepreneur* di bidang bisnis, *Academic Entrepreneur* di sektor pendidikan, *Social Entrepreneur* yang berkontribusi dalam pembangunan masyarakat, dan *Government Entrepreneur* yang terkait dengan urusan pemerintahan. Namun, minat masyarakat Indonesia untuk menjadi pengusaha masih relatif rendah. Data menunjukkan bahwa jumlah wirausaha di Indonesia hanya sekitar 8 juta orang, atau sekitar 3,1 persen dari total penduduk yang mencapai lebih dari 260 juta orang. Angka ini jauh tertinggal jika dibandingkan dengan negara-negara seperti Amerika Serikat (11,5 persen), Singapura (7,2 persen), Thailand (4,1 persen), Malaysia (2,1 persen), dan Korea Selatan (4 persen) (Kementerian Perindustrian, 2018). Untuk meningkatkan minat berwirausaha, terutama di kalangan pemuda, perlu dilakukan upaya pembinaan mental wirausaha, memberikan kesempatan yang luas untuk berwirausaha, dan mempermudah akses terhadap modal usaha. Dalam mendukung program ini, perlu diselenggarakan pelatihan, pembinaan, dan bimbingan, termasuk magang, agar calon wirausaha pemuda dapat merasakan kemudahan dalam menciptakan dan memulai usaha yang menguntungkan (Paula, 2018, dan Khamimah, 2021).

Sejak tahun 2015, Kementerian Pertanian Indonesia melalui Badan Penyuluhan dan Pengembangan Sumberdaya Manusia Pertanian (BPPSDMP) telah menginisiasi Program Wirausaha Muda Pertanian (PWMP) sebagai upaya untuk mendorong kewirausahaan pemuda. Saat ini, program PWMP telah diberikan kepada 1.015 kelompok di seluruh Indonesia, yang meliputi mahasiswa dan alumni Polbangtan, siswa SMK Pembangunan Pertanian/SMK Pertanian, alumni perguruan tinggi pertanian, dan generasi muda lainnya. Guna mengembangkan minat berwirausaha di kalangan pemuda, langkah-langkah yang perlu dilakukan meliputi pembinaan mental wirausaha, menciptakan peluang berwirausaha secara luas, dan mempermudah akses terhadap modal usaha. Untuk mendukung program ini, penting untuk menyediakan pelatihan, pembinaan, dan bimbingan melalui program magang, sehingga calon wirausahawan pemuda dapat merasakan kemudahan dalam memulai dan mengembangkan usaha yang menguntungkan (Paula, 2018, dan Khamimah, 2021).

Dalam upaya mengembangkan jumlah pelaku usaha dan pelaku utama di sektor pertanian, fokus harus ditujukan kepada generasi milenial yang merupakan kelompok usia produktif (berusia 15-40 tahun). Sekitar 33 persen dari total penduduk termasuk dalam kategori milenial. Apabila diasumsikan bahwa jumlah petani Indonesia mencapai sekitar 34 juta jiwa, maka terdapat sekitar 11 ribu petani yang berpotensi untuk diarahkan menjadi petani muda. Secara nasional, Indonesia memiliki bonus demografi yang dapat dimanfaatkan sebagai potensi untuk mengembangkan pelaku usaha dan pelaku utama di sektor pertanian, juga dikenal sebagai agropreneur. Dalam era perkembangan teknologi dan revolusi

industri 4.0 yang pesat, penting untuk mendorong pertumbuhan generasi milenial di bidang pertanian yang dapat beradaptasi dengan kemajuan teknologi dan informasi. Salah satu upaya yang dilakukan adalah melalui Program Wirausaha Muda Pertanian (PWMP) yang diinisiasi oleh BPPSDMP pada tahun 2016.

Program Peningkatan Minat dan Keterampilan Wirausaha Muda Pertanian (PWMP) telah diperkenalkan dengan tujuan mengembangkan dan meningkatkan minat, keterampilan, dan semangat kewirausahaan generasi muda di sektor pertanian. Program ini secara khusus menargetkan mahasiswa dan alumni Politeknik Pembangunan Pertanian, siswa SMK Pertanian Pembangunan, serta alumni perguruan tinggi pertanian. Kerjasama dengan 29 perguruan tinggi mitra yang berada di bawah koordinasi Polbangtan menjadi bagian dari program ini. Adapun tujuan utama dari program kewirausahaan ini adalah sebagai berikut: (1) Meningkatkan kesadaran, mengembangkan minat, memberdayakan, dan mengembangkan keterampilan serta semangat kewirausahaan generasi muda di bidang pertanian. (2) Mengembangkan peluang bisnis bagi lulusan sehingga mereka dapat menciptakan lapangan kerja di sektor pertanian, terutama dalam bidang agribisnis. (3) Mendorong pertumbuhan dan pengembangan kapasitas lembaga pendidikan pertanian sebagai pusat pengembangan agrisosiopreneur yang berbasis inovasi agribisnis (BPPSDMP, 2016).

Program PWMP ini telah berjalan dari tahun 2017 dengan jumlah penerima bantuan PWMP di Sumatera Utara sampai dengan tahun 2020 adalah 39 kelompok yang tersebar diseluruh kabupaten kota di Sumatera Utara. Saat ini, kelompok dan produk yang berasal dari PWMP telah mendapatkan reputasi

nasional yang cukup terkenal. Kedepannya, generasi milenial sebagai agropreneur diharapkan memiliki profesionalisme, kemandirian, dan daya saing yang didukung oleh teknologi. Di Wilayah Sumatera Utara, koordinasi PWMP dilakukan oleh Politeknik Pembangunan Pertanian Medan. Tentunya, program ini harus dijalankan sesuai dengan langkah-langkah yang telah ditentukan, meliputi tahap penyadaran, tahap pengembangan, dan tahap kemandirian (BPPSDMP, 2016).

Menurut Suryana (2011), keberhasilan usaha dapat diartikan sebagai pencapaian tujuan bisnis yang telah ditetapkan. Sementara menurut Suyanto (2010), keberhasilan usaha industri kecil dipengaruhi oleh berbagai faktor, salah satu tujuan yang ingin dicapai oleh setiap pengusaha adalah kinerja usaha perusahaan. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Jumaedi (2012), hasil analisis menunjukkan bahwa karakteristik wirausaha seperti keyakinan diri, pengambilan risiko, dan kepemimpinan memiliki pengaruh positif terhadap keberhasilan usaha. Selain itu, Hendro (2011) juga merumuskan bahwa faktor-faktor seperti komitmen, motivasi, pengalaman, keuangan, lokasi usaha, dan kemampuan usaha mempunyai peranan yang signifikan dalam mencapai kesuksesan suatu bisnis.

Diharapkan penelitian ini memperoleh rumusan faktor keberhasilan berwirausaha agar dapat dijadikan kebijakan dalam pelaksanaan rekrutment penerima bantuan PWMP ini kedepan, serta mengurangi kegagalan penerima bantuan ini dikemudian hari. Berdasarkan latar belakang tersebut sangat perlu dilakukan analisis tentang faktor-faktor keberhasilan Pemuda Tani dalam

berwirausaha pertanian di Sumatera Utara. Agar dapat menjadi panduan kebijakan dan motivasi keberhasilan program tersebut dimasa mendatang.

1.2. Perumusan Masalah

Dengan memperhatikan latar belakang yang telah dijelaskan, studi ini akan mengkaji program bantuan yang diberikan kepada pemuda tani di Sumatera Utara oleh Kementerian Pertanian, yang dikenal sebagai Penumbuhan Wirausahawan Muda Pertanian (PWMP), sehingga rumusan permasalahannya adalah faktor-faktor apa yang mempengaruhi keberhasilan penerima bantuan PWMP dalam berwira usaha pertanian di Sumatera Utara?.

1.3. Tujuan Penelitian

Mengacu pada konteks dan perumusan masalah yang telah disajikan, maka tujuan utama dari penelitian ini adalah untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan penerima bantuan PWMP dalam berwira usaha pertanian di Sumatera Utara.

1.4. Manfaat Penelitian

Diharapkan penelitian ini akan memberikan manfaat yang signifikan bagi berbagai pihak, antara lain :

1. Dapat memberikan informasi kepada wirausahawan muda pertanian tentang faktor-faktor keberhasilan dalam penumbuhan kewirausahaan pemuda tani di Sumatera Utara, sehingga meningkatkan keberhasilan pemuda tani dalam berwirausaha dibidang pertanian.

2. Sebagai bahan masukan kepada pemerintah pusat dan daerah dalam memberikan bantuan penumbuhan wirausahawan sejenis di Sumatera Utara.
3. Memberikan informasi kepada peneliti selanjutnya untuk dapat menyempurnakan dan mengidentifikasi faktor-faktor keberhasilan wirausaha.



BAB II

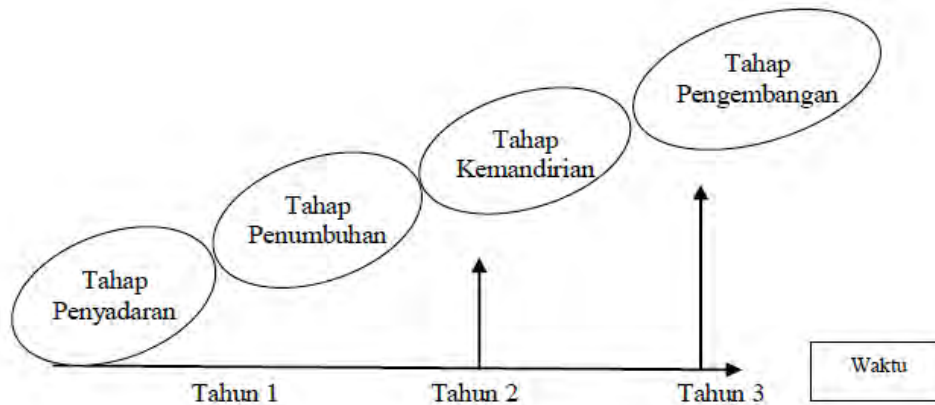
TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Program Penumbuhan Wirausahawan Muda Pertanian (PWMP)

Program Wirausaha Muda Pertanian (PWMP) merupakan salah satu upaya yang dilaksanakan oleh Kementerian Pertanian untuk mencapai beberapa tujuan, termasuk:

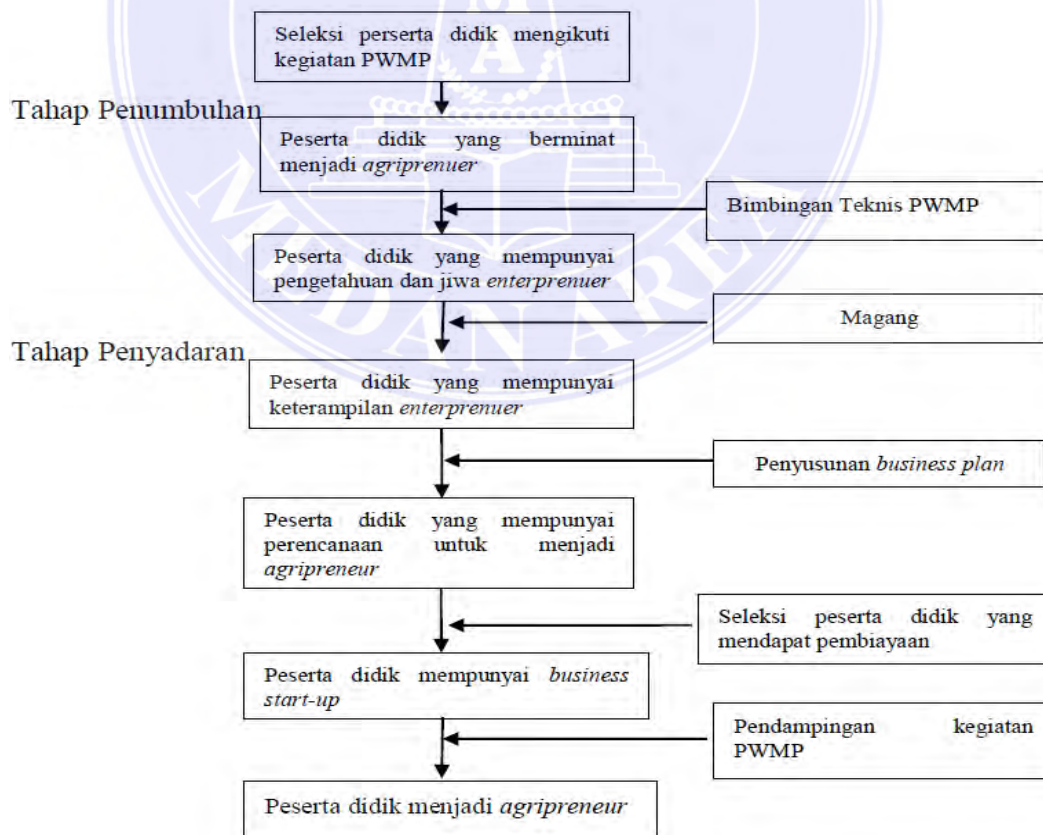
- 1) Mengembangkan peluang bisnis bagi alumni perguruan tinggi pertanian agar mampu menciptakan lapangan kerja di sektor pertanian (agribisnis).
- 2) Meningkatkan kesadaran, memupuk minat, memberdayakan, dan mengembangkan keterampilan serta semangat kewirausahaan generasi muda Indonesia di sektor pertanian.
- 3) Memacu pertumbuhan dan mengembangkan kapasitas lembaga pendidikan di bidang pertanian sebagai pusat pengembangan agropreneur dengan berbasis inovasi dalam bidang agribisnis (BPPSDMP, 2016).

Program Penumbuhan Wirausaha Muda Pertanian (PWMP) yang dilakukan oleh Badan Penyuluhan dan Pengembangan SDM Pertanian/BPPSDMP (2016) bertujuan untuk membangkitkan dan meningkatkan keterampilan, minat, dan meningkatkan semangat kewirausahaan generasi muda dalam sektor pertanian. Program ini dirancang sebagai solusi atas permasalahan kurangnya generasi muda yang terlibat dalam sektor pertanian dengan cara mengembangkan wirausaha muda di bidang pertanian. Dalam pelaksanaan ini, peserta didik akan berperan sebagai agripreneur atau pengusaha di sektor pertanian, serta bertindak sebagai penggerak dan pencipta lapangan kerja di bidang pertanian.



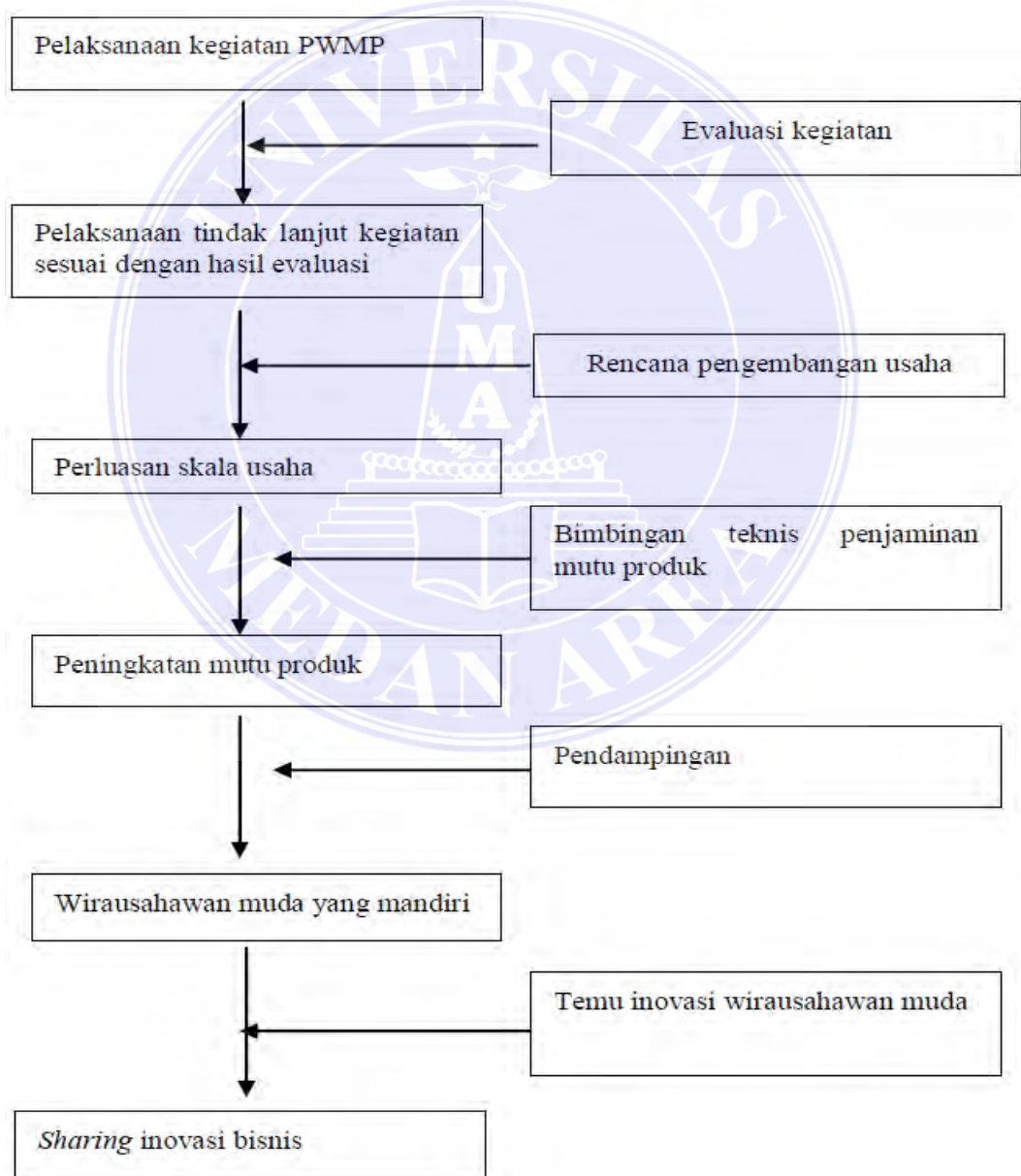
Gambar 2.1 Proses PWMP

Gambar 2.1 menggambarkan rencana program yang akan diimplementasikan pada tahun pertama, yang mencakup fase kesadaran dan pengembangan yang melibatkan persiapan, pelatihan, pelaksanaan program, dan pengawasan.



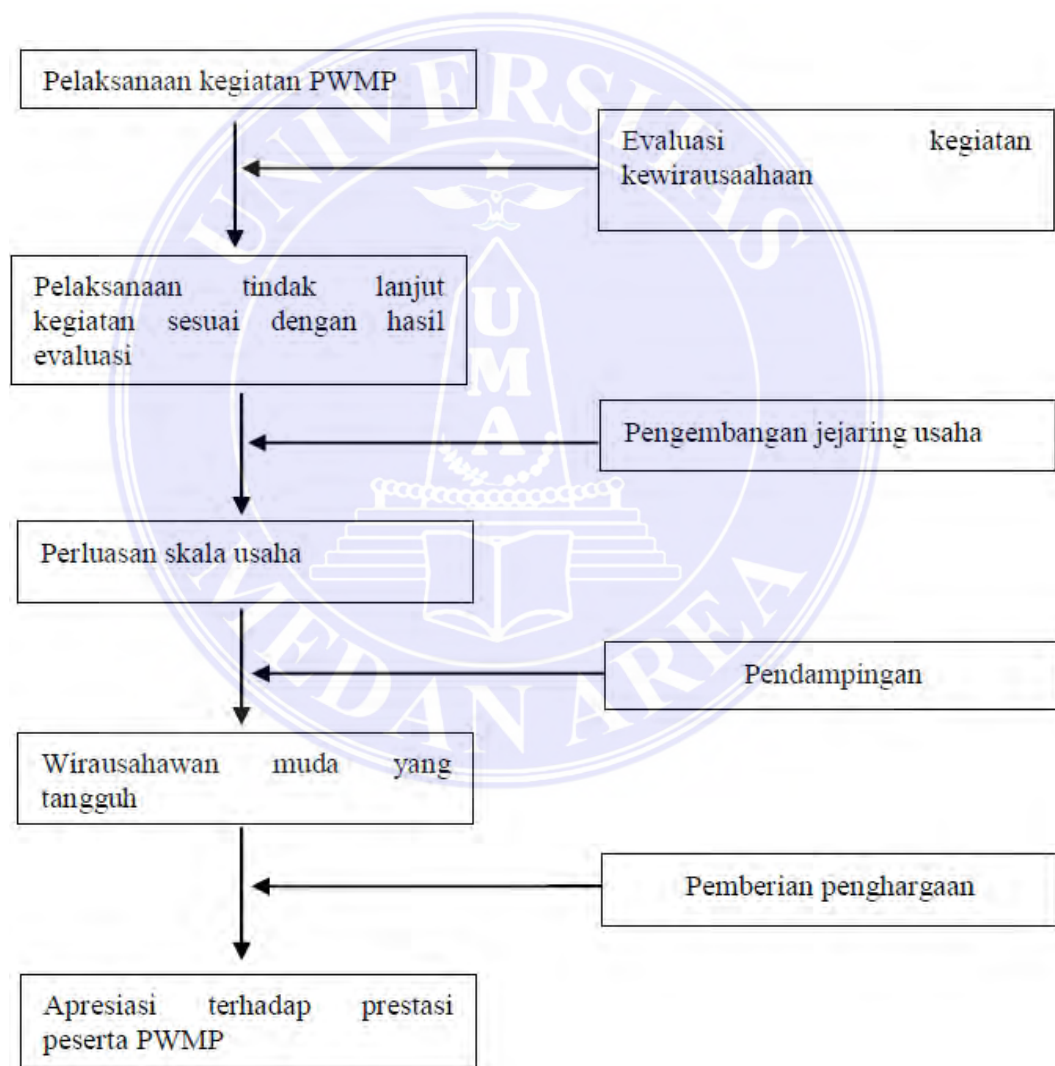
Gambar 2.2 Skema Kegiatan Penyadaran dan Penumbuhan PWMP (BPPSDMP, 2016)

Gambar 2.2 menggambarkan skema kegiatan pada tahun kedua, yang merupakan tahap pemandirian. Pada fase ini, terdapat beberapa aktivitas seperti evaluasi aktivitas wirausaha, perencanaan pengembangan usaha, dan pendampingan teknis dalam memastikan kualitas produk. Pendampingan ini dimaksudkan untuk memberikan arahan dalam meningkatkan nilai tambah produk.



Gambar 2.3. Skema Kegiatan Tahap Pemandirian PWMP (BPPSDMP, 2016)

Gambar 2.3 memperlihatkan skema kegiatan pada tahap pengembangan, di mana terdapat beberapa kegiatan yang dilakukan. Pada fase ini, terdapat evaluasi aktivitas wirausaha, pengembangan jaringan usaha, dan pengakuan yang diberikan oleh tim penilai. Kegiatan tersebut bertujuan untuk mengembangkan usaha dengan lebih baik, memperluas jaringan kerja, dan memberikan pengakuan atas prestasi yang telah dicapai.



Gambar 2.4. Skema Kegiatan Tahap Pengembangan PWMP

Pelaksanaan program direncanakan berlangsung selama 3 tahun, yaitu mulai 2016 hingga 2018, dengan tiga tahapan pelaksanaan kegiatan yang berbeda.

Tahap pertama, yang dilaksanakan pada tahun pertama, bertujuan untuk menyadarkan dan menumbuhkan jiwa wirausaha muda. Kegiatan yang dilakukan dalam tahap ini meliputi persiapan awal, sosialisasi program, proses seleksi, pembekalan, penyusunan rencana bisnis, pelaksanaan wirausaha, dan pendampingan. Tahap kedua, yang berlangsung pada tahun kedua, merupakan tahap pemandirian. Kegiatan dalam tahap ini mencakup pelaksanaan wirausaha, evaluasi kegiatan usaha, pengembangan rencana bisnis, bimbingan teknis terkait jaminan mutu produk, pendampingan, dan inovasi. Tujuan dari tahap ini adalah memberikan pemahaman lebih dalam mengenai pengembangan usaha dan meningkatkan kualitas produk melalui bimbingan teknis. Tahap ketiga, yang terjadi pada tahun ketiga, fokus pada pengembangan wirausaha. Kegiatan dalam tahap ini meliputi pelaksanaan wirausaha, pengembangan jejaring usaha, pendampingan, dan pemberian penghargaan. Tahap ini bertujuan untuk melanjutkan pembinaan dan pengembangan usaha, serta memberikan pengakuan atas prestasi yang telah dicapai. Semua tahapan ini diharapkan dapat memberikan dukungan dan pembinaan yang komprehensif kepada para peserta program agar dapat menjadi wirausaha muda yang sukses dan berdaya saing (BPPSDMP, 2016).

Kementerian Pertanian telah menginisiasi suatu program dengan tujuan mendorong mahasiswa untuk menjadi wirausahawan muda di sektor pertanian. Program ini bertujuan untuk mengilhami dan mempersiapkan mahasiswa dengan keterampilan wirausaha yang relevan di bidang pertanian. Saat ini, banyak lulusan perguruan tinggi lebih cenderung mencari pekerjaan di perusahaan daripada

membangun usaha sendiri sebagai pengusaha. Oleh karena itu, dunia pendidikan perlu mendorong kelahiran lulusan yang memiliki potensi untuk menciptakan lapangan kerja.

Pemerintah telah meluncurkan program PWMP pada tahun 2016, yang ditujukan baik untuk mahasiswa yang masih aktif belajar maupun para alumni. Pada program ini, terdapat kegiatan *Training of Trainer/Bimtek* yang ditujukan kepada pembimbing PWMP, kelompok peserta PWMP, serta untuk memberikan pengetahuan kepada masyarakat umum. Faktor-faktor pendukung yang memiliki peran penting dalam tahap awal penyadaran dan pengembangan program PWMP meliputi:

Pembekalan Pengetahuan: Mahasiswa dan alumni diberikan pengetahuan yang komprehensif mengenai kewirausahaan di bidang pertanian melalui berbagai program pelatihan dan pembinaan. **Penguatan Kelompok PWMP:** Dalam program ini, kelompok-kelompok PWMP diberikan dukungan dan pendampingan yang bertujuan untuk membangun sinergi antaranggota kelompok serta memfasilitasi pertukaran pengetahuan dan pengalaman. **Penyebaran Informasi:** Informasi mengenai PWMP disosialisasikan secara luas kepada khalayak umum untuk meningkatkan kesadaran dan minat terhadap kewirausahaan di bidang pertanian. Melalui pendukung-pendukung ini, diharapkan program PWMP dapat berhasil dalam tahap awal penyadaran dan penumbuhan, sehingga mahasiswa dan alumni menjadi lebih siap dan termotivasi untuk mengembangkan wirausaha di sektor pertanian (BPPSDMP, 2016).

Dalam petunjuk teknis PWMP oleh BPPSDMP (2016), materi bimbingan teknis (BIMTEK) dalam tahap awal penyadaran dan penumbuhan adalah :

1. Motivasi Prestasi: Tujuannya adalah untuk mengembangkan potensi diri, mengenali kekuatan dan kelemahan individu, serta mengoptimalkan kekuatan dan mengurangi kelemahan agar mencapai prestasi yang tinggi.
2. Kewirausahaan: Sasarannya adalah untuk menguasai konsep dan implementasi kewirausahaan dalam aktivitas agribisnis, meliputi aspek keuangan, profil pengusaha, proses kewirausahaan agribisnis, peluang usaha, dan pengembangan bisnis.
3. Etika Bisnis: Maksudnya adalah mengimplementasikan nilai-nilai etika yang perlu dipegang oleh seorang pengusaha dalam menjalankan usahanya.
4. Strategi Kompetisi dan Sukses Bisnis: Maksudnya adalah memiliki strategi yang efisien untuk bersaing dan mencapai kesuksesan dalam bisnis, serta memiliki kemampuan analitis dan berpikir strategis untuk mengevaluasi kinerja perusahaan.
5. Organisasi dan Kepemimpinan: Tujuannya adalah menjadi pemimpin yang efektif dan efisien dalam mengelola organisasi.
6. Metode Evaluasi Kinerja: Maksudnya adalah memiliki kemampuan untuk mengevaluasi kinerja bisnis dan menetapkan standar serta indikator kinerja yang efisien.
7. Pertanian Modern: Tujuannya adalah mengembangkan wirausaha berbasis pertanian modern dengan memanfaatkan teknologi dan inovasi terkini.

8. Pengelolaan Produksi (Pengadaan Bahan Baku): Maksudnya adalah memahami sistem agribisnis dan pengelolaan pasokan bahan baku untuk menjaga kelancaran proses produksi.
9. Manajemen Risiko: Tujuannya adalah mengadopsi sikap yang tepat terhadap risiko dalam berwirausaha dan mengelola risiko dengan baik.
10. Inovasi Teknologi dan Pengembangan Produk: Maksudnya adalah mengadopsi teknologi dalam pengembangan usaha agribisnis dan memperbaharui metode produksi untuk meningkatkan mutu produk.
11. Pengelolaan Pemasaran: Maksudnya adalah mengenali peluang pasar dalam usaha agribisnis dan merencanakan strategi pemasaran yang berhasil.
12. Pengelolaan Keuangan (Pendanaan dan Kredit): Maksudnya adalah membuat keputusan terkait pengelolaan keuangan sesuai dengan prinsip-prinsip manajemen keuangan dalam perusahaan agribisnis.
13. Kemitraan dan Jaringan: Tujuannya adalah membangun kemitraan dan jaringan yang kuat dalam menjalankan usaha agribisnis.
14. Ide Bisnis: Tujuannya adalah menghasilkan ide bisnis yang kreatif, serta mampu mengembangkan dan memasarkan ide tersebut.
15. Rencana Bisnis: Tujuannya adalah menyusun rencana bisnis yang komprehensif dan mengimplementasikannya dengan baik dalam operasional perusahaan.

2.2. Kewirausahaan

Menurut Suryana (2014), Kewirausahaan memiliki arti sebagai usaha untuk menciptakan nilai ekstra dengan menggabungkan sumber daya melalui metode

baru dan inovatif untuk mencapai keunggulan dalam kompetisi. Nilai ekstra tersebut dapat dihasilkan melalui pengembangan teknologi dan pengetahuan, peningkatan efisiensi produksi barang dan jasa, meningkatkan mutu produk dan layanan yang telah ada, serta menciptakan pendekatan baru dalam memenuhi kepuasan konsumen.

Kewirausahaan dapat dijelaskan sebagai kemampuan individu atau kelompok untuk menghasilkan terobosan dengan cara menciptakan hal-hal baru atau berbeda (kreativitas) dan mengimplementasikannya (inovasi). Nilai tambah yang dihasilkan dari hal baru atau berbeda tersebut bertujuan untuk memenuhi atau menciptakan kebutuhan konsumen. Proses terobosan dilakukan dengan keberanian dan perhitungan yang matang, dengan mempertimbangkan sumber daya dan situasi yang ada. Fungsi dan peran kewirausahaan dapat dipahami melalui dua pendekatan, yaitu pendekatan mikro dan makro. Pada tingkat mikro, kewirausahaan memiliki dua peran utama, yaitu sebagai inovator dan perencana. Sebagai inovator, seorang wirausaha menciptakan hal-hal baru seperti produk, teknologi, ide, metode, dan struktur organisasi. Sebagai perencana, wirausaha merancang langkah-langkah dan usaha baru, merencanakan strategi bisnis, mengidentifikasi ide dan peluang sukses, mendirikan perusahaan baru, dan sebagainya. Pada tingkat makro, peran kewirausahaan adalah menciptakan kemakmuran, meratakan distribusi kekayaan, dan menciptakan peluang kerja. Kewirausahaan memiliki peran sebagai pendorong pertumbuhan ekonomi negara, berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan, dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat secara keseluruhan (Suryana, 2014).

2.3. Keberhasilan Usaha

Kotter dan Heskett dalam Ranto (2007), terdapat dua jenis kinerja yang meliputi: Kinerja ekonomis: Jenis kinerja ini berkaitan dengan menghasilkan etos kerja yang kuat dan berkualitas. Dalam konteks usaha, kinerja ekonomis melibatkan upaya untuk mencapai efisiensi dan produktivitas yang tinggi dalam kegiatan bisnis. Hal ini mencakup pengelolaan sumber daya dengan baik, pengendalian biaya yang efektif, pengelolaan risiko, dan pencapaian keuntungan yang optimal. Kinerja unggul: Jenis kinerja ini berfokus pada penghasilan produk unggulan. Kinerja unggul melibatkan kemampuan untuk menghasilkan produk atau layanan yang memiliki keunggulan dibandingkan dengan pesaing. Hal ini melibatkan inovasi produk, kualitas yang superior, pelayanan pelanggan yang baik, dan kepuasan konsumen yang tinggi. Kinerja usaha para pengusaha dapat diukur melalui serangkaian capaian hasil kerja yang dilakukan dalam menjalankan kegiatan bisnis mereka. Hal ini mencakup pengembangan produktivitas, keberhasilan dalam pemasaran, serta pemenuhan tanggung jawab dan wewenang yang dimiliki. Beberapa indikator kinerja usaha yang penting menurut Kotter dan Heskett (Ranto, 2007) antara lain semangat kerja, kualitas kerja, produk unggulan, dan keberhasilan usaha. Indikator-indikator ini memiliki hubungan yang signifikan terhadap kinerja pengusaha dalam menjalankan usahanya.

Menurut Mangkunegara (2002), Kinerja melibatkan elemen kualitas dan jumlah dari hasil kerja yang mencerminkan tingkat pencapaian individu dalam periode yang ditentukan. Kinerja juga dapat dibandingkan dengan target dan standar yang telah ditetapkan. Terdapat beberapa pendekatan dalam menilai

keberhasilan usaha. Pendekatan pencapaian tujuan menyatakan bahwa keberhasilan usaha dinilai berdasarkan pencapaian tujuan, seperti memperoleh laba atau keuntungan. Pendekatan sistem melihat keberhasilan usaha dari segi hubungan antar individu dalam unit usaha yang bekerjasama dan terciptanya kondisi kerja yang kondusif. Pendekatan konstitueni strategis menekankan pentingnya hubungan yang baik dengan mitra kerja, termasuk pelanggan, karyawan, dan pemasok. Sedangkan pendekatan nilai-nilai bersaing mengacu pada kemampuan unit usaha untuk bersaing dengan pesaing sejenis.

Suryana (2013) menyebutkan empat ciri kepribadian yang tercermin pada wirausahawan yang berhasil. Ciri-ciri tersebut meliputi keyakinan diri untuk bekerja keras secara independen dan menghadapi risiko, kemampuan berorganisasi dan berorientasi pada hasil, kreativitas dalam melihat peluang, dan kepuasan pribadi dalam mencari ide.

McGrath dan MacMillan (sebagaimana dikutip oleh Lupiyoadi, 2004) menekankan pentingnya entrepreneurial mindset dalam keberhasilan seorang wirausaha. Karakteristik berpikir dalam tindakan kewirausahaan mencakup kebersemangan dalam melihat peluang, pengejaran peluang dengan disiplin, fokus pada pelaksanaan, menghindari peluang yang melelahkan, dan melibatkan energi dari orang-orang di sekitarnya. Dalam rangka mencapai keberhasilan usaha, kinerja yang baik menjadi salah satu faktor penting. Pengusaha perlu memiliki sifat-sifat kepribadian yang mendukung kinerja yang baik, seperti keyakinan diri, kemampuan berorganisasi, kreativitas, dan kemauan untuk bertindak. Selain itu,

memiliki entrepreneurial mindset juga dapat memberikan keunggulan dalam menjalankan usaha dengan fokus pada peluang dan pelaksanaan.

Meskipun memiliki harapan dan keinginan yang tinggi, tidak selamanya berwirausaha memberikan hasil sesuai yang diharapkan oleh pengusaha. Banyak di antara mereka yang menghadapi kerugian dan akhirnya mengalami kebangkrutan. Namun, tidak sedikit pula wirausahawan yang berhasil mempertahankan usahanya selama beberapa generasi. Bahkan, terdapat banyak contoh pengusaha yang mampu mencapai kesuksesan setelah memulai dari kehidupan sederhana dengan tekun dan kerja keras. Tentunya, keberhasilan dalam menjalankan usaha merupakan tujuan yang diidamkan oleh setiap pengusaha. Kasmir (2011) mengidentifikasi delapan karakteristik kunci yang dimiliki oleh wirausaha yang berhasil, antara lain:

1. Mempunyai visi dan tujuan yang terdefinisi dengan jelas memiliki kepentingan yang signifikan dalam merencanakan jalur dan tindakan yang harus dilakukan oleh seorang pengusaha.
2. Inisiatif dan sikap proaktif merupakan sifat pokok yang ditunjukkan oleh pengusaha yang tidak hanya menunggu, melainkan mencari peluang dan menjadi pionir dalam berbagai tindakan.
3. Memiliki keberanian untuk menghadapi risiko merupakan atribut yang sebaiknya dimiliki oleh seorang pengusaha.
4. Mengutamakan pencapaian prestasi merupakan ciri khas dari pengusaha yang berhasil, yang secara konsisten berupaya mencapai hasil yang lebih unggul, baik dalam hal kualitas barang, pelayanan, maupun kepuasan pelanggan.

5. Kerja keras adalah hal yang tak terbatas pada waktu bagi pengusaha, mereka datang ketika ada peluang. Pengusaha sering mengalami kesulitan dalam mengatur waktu kerja, tetapi mereka selalu memikirkan kemajuan usaha dan bekerja keras untuk mewujudkan ide-ide baru.
6. Bertanggung jawab terhadap setiap tindakan adalah bagian dari karakteristik seorang wirausaha. Tanggung jawab ini membutuhkan komitmen, disiplin, ketekunan, integritas, dedikasi, dan konsistensi.
7. menjalin dan memelihara hubungan baik dengan berbagai pihak, termasuk pelanggan, pemerintah, pemasok, dan masyarakat umum, merupakan hal penting bagi pengusaha dalam menjalankan usaha mereka.
8. Memprioritaskan komitmen terhadap berbagai pihak merupakan tanggung jawab yang harus dipegang kuat dan dilaksanakan secepatnya.

Menurut Riyanti (2003), terdapat beberapa indikator yang penting untuk mengevaluasi keberhasilan suatu bisnis, di antaranya: Pertumbuhan modal atau peningkatan modal usaha, Peningkatan jumlah pelanggan, Volume produksi yang meningkat, Perluasan wilayah pemasaran, Ekspansi atau perluasan bisnis, Peningkatan fasilitas fisik, dan Peningkatan pendapatan usaha.

2.4. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha

Menurut Riyanti (2003), elemen yang paling krusial dalam mencapai sukses dalam bisnis adalah kemampuan seorang pengusaha untuk mengidentifikasi pasar yang spesifik dan mengembangkan bisnis di pasar tersebut. Selain itu, keberhasilan usaha juga dapat diukur melalui perkembangan dalam hal peningkatan modal, volume produksi, jumlah pelanggan, peningkatan fasilitas

fisik, perluasan usaha, serta kepuasan karyawan. Sukses seorang pengusaha tidak hanya dilihat dari segi keuangan, tetapi juga melalui pertumbuhan internal perusahaan dan kepuasan kerja karyawan. Indikator keberhasilan seorang pengusaha meliputi: 1. Kestabilan bisnis, 2. Meningkatkan kesejahteraan keluarga, 3. Penciptaan lapangan pekerjaan masyarakat lokal, 4. Meningkatkan kualitas hidup pelanggan.

Menurut Day (1990), hasil kinerja perusahaan meliputi: (1) kepuasan, yang berarti memuaskan berbagai pihak terkait; (2) loyalitas dedikasi pelanggan terhadap produk yang setia; (3) pangsa pasar, yang mencerminkan sejauh mana perusahaan mampu memperluas dan meningkatkan pangsa pasarnya, bahkan menjadi pemimpin di pasar; dan (4) profitabilitas, yang menunjukkan keberhasilan perusahaan dan kinerja yang baik jika laba terus meningkat secara signifikan.

Alma (2013) menyatakan bahwa faktor-faktor yang mendukung keberhasilan seorang wirausaha mencakup kemampuan dalam memberikan pelayanan yang baik kepada konsumen dan pemahaman yang jelas mengenai target pasar, memiliki modal yang memadai, kemampuan dalam merekrut tenaga kerja yang berkualitas dan tepat, aktif dalam mencari dan menggunakan informasi, mematuhi peraturan pemerintah yang berlaku, memiliki tim ahli yang dapat diandalkan, dan mampu mengelola waktu dengan efektif. Sementara itu, Menurut Suryana (2011), beberapa elemen-elemen yang dapat menjadi ukuran sukses dalam menjalankan usaha mencakup investasi, penerimaan, tingkat penjualan, produksi yang dihasilkan, dan jumlah karyawan yang terlibat.

Menurut Riyanti (2003), keberhasilan usaha dapat diartikan sebagai pencapaian hasil atau tujuan yang diinginkan oleh pelaku usaha. Beberapa indikator keberhasilan usaha meliputi peningkatan modal, volume produksi, jumlah pelanggan, perluasan usaha, perluasan pasar, peningkatan fasilitas fisik, dan pendapatan usaha. Kesuksesan usaha dapat dilihat dari keberlanjutan dan pertumbuhan usaha, penambahan tenaga kerja, peningkatan profit dan pendapatan (Praag, 2005).

Sanchez dan Marin (2005) menambahkan bahwa aspek pasar juga menjadi indikator keberhasilan usaha. Menurut Riyanti (2003), keberhasilan suatu usaha dapat dilihat dari produktivitas dan keuntungan yang diperoleh. Di sisi lain, Menurut penelitian Utami dan Donald (2014), kesuksesan bisnis dapat dinilai melalui dua dimensi yang saling berkompetisi, yaitu prestasi finansial (termasuk kinerja pasar dan aset) dan prestasi non-finansial (seperti mutu produk, kepuasan pelanggan, ekspansi pasar, pengembangan sumber daya manusia, reputasi, dan kontribusi sosial dalam meningkatkan daya saing bisnis).

Pengukuran kesuksesan Usaha Kecil Menengah merujuk pada tiga aspek utama, yaitu pertumbuhan transaksi penjualan, pertumbuhan laba, dan pertumbuhan aset (Lee dan Tsang, 2001; Man dan Syed, 2008; Sarwoko et al., 2013). Indikator keberhasilan UKM dapat dilihat dari kepuasan berbagai pihak yang terlibat dalam usaha kecil tersebut, tingkat loyalitas pelanggan terhadap produk yang dihasilkan, kemampuan untuk meningkatkan dan memperluas pangsa pasar, kemampuan bersaing di industri yang bersangkutan, serta peningkatan pendapatan (Dirlanudin, 2010). Selanjutnya, keberhasilan usaha

dalam konteks petani adalah hasil dari kerja keras dan pencapaian yang diraih oleh mereka dalam berusaha di bidang pertanian. Menurut Harijati (2007), keberhasilan usaha petani dapat diukur berdasarkan jumlah produksi, pendapatan, dan kegiatan pemasaran. Keberhasilan usaha petani yang baik tercermin dari peningkatan skala usaha dan produktivitasnya. Peningkatan keberhasilan usaha petani dapat dipengaruhi oleh peningkatan pengetahuan, keterampilan, dan sikap petani.

Beberapa studi telah menunjukkan pengaruh kapasitas wirausaha terhadap keberhasilan usaha (Leitao dan Franco 2008, Subagio 2008). Leitao dan Franco (2008) dan Subagio (2008) menggunakan analisis regresi berganda untuk melihat faktor-faktor apa saja yang berpengaruh terhadap kapasitas dan melihat pengaruh kapasitas tersebut terhadap keberhasilan usaha. Hasil penelitian Subagio (2008) menunjukkan bahwa kapasitas petani sebagai wirausaha berpengaruh nyata dan positif terhadap keberhasilan usaha. Faktor-faktor kapasitas petani yang memiliki hubungan dengan keberhasilan usahatani adalah lingkungan fisik, lingkungan ekonomi, sosial dan budaya, karakteristik pribadi petani, aksesibilitas informasi dan ketersediaan inovasi. Faktor-faktor kapasitas petani yang berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usahatani pada petani sayuran yaitu karakteristik pribadi petani berupa pengalaman usahatani, kemudian lingkungan fisik, lingkungan ekonomi, sosial dan budaya dan ketersediaan inovasi sedangkan pada kapasitas petani padi, faktor yang mempengaruhinya yakni karakteristik pribadi petani berupa kekosmopolitan dan keberanian mengambil risiko, selanjutnya faktor lingkungan fisik.

2.4.1. Komitmen

Berdasarkan studi yang dilakukan oleh Suharyadi et al. (2007), komitmen merujuk pada kesepakatan yang dibuat oleh individu terhadap diri sendiri atau orang lain. Pentingnya komitmen ini terletak pada kejelasan, arah yang ditetapkan, fokus pada pertumbuhan, dan dipertahankan dengan konsistensi hingga mencapai keberhasilan.

Seorang wirausaha harus memiliki komitmen yang sangat tinggi dalam membuat dan meningkatkan bisnisnya hingga mencapai keberhasilan. Komitmen ini ditandai dengan ketidakkenyalan dalam berbagai situasi dan kondisi ekonomi, kesabaran yang tinggi, semangat yang tak tergoyahkan dalam menghadapi penderitaan dan tantangan zaman, serta kerja keras yang tanpa kenal lelah. Kasmir (2011) menjelaskan bahwa komitmen memiliki kepentingan yang signifikan bagi seorang wirausaha, antara lain dapat mencapai hasil yang maksimal dengan sumber daya minimal (lebih efisien), meraih kesuksesan dalam usaha, serta meningkatkan Motivasi yang tinggi, baik untuk diri sendiri maupun untuk anggota tim.

2.4.2. Pengalaman

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Staw (1991, dalam Riyanti, 2003), pengalaman dalam mengelola bisnis merupakan indikator utama keberhasilan, terutama jika usaha baru tersebut berhubungan dengan pengalaman bisnis sebelumnya. Di tengah lingkungan yang semakin kompleks, pengalaman dalam mengelola bisnis menjadi semakin krusial. Terdapat bukti yang kuat bahwa banyak pengusaha memiliki orang tua yang juga berkecimpung dalam dunia

wirausaha atau bekerja secara independen. Sifat mandiri dan fleksibilitas yang diturunkan oleh orang tua tersebut tercermin sejak masa kanak-kanak dan mendorong mereka untuk membangun bisnis sendiri. Meskipun tidak ada perbandingan langsung dengan individu yang orang tuanya bukan pengusaha, hubungan dengan individu yang memiliki pengalaman sebagai pengusaha tampaknya menjadi faktor penting yang mempengaruhi keinginan seseorang untuk menjadi pengusaha.

Firdausa & Arianti (2013) menyatakan bahwa terdapat korelasi positif antara lamanya usaha beroperasi dengan pendapatan usaha, di mana semakin lama usaha berjalan, pendapatan usaha cenderung meningkat. Selain itu, rendahnya tingkat pengalaman dalam usaha juga berdampak pada keterbatasan waktu yang dihabiskan untuk mencari informasi pasar, yang menjadi salah satu tantangan yang dihadapi.

Lamanya usaha dapat mencerminkan tingkat pengalaman seorang pengusaha dalam menjalankan usahanya, yang pada gilirannya mempengaruhi perilaku dan pengamatan mereka. Selain itu, lamanya usaha juga dapat mencerminkan pengetahuan pengusaha tentang preferensi dan perilaku konsumen (Firdausa & Arianti, 2013).

Semakin lama usaha beroperasi, semakin besar pengaruhnya terhadap hasil usaha, sedangkan usaha yang baru berjalan memiliki pengaruh yang lebih kecil terhadap hasil usaha. Menunjukkan adanya hubungan antara lamanya usaha berjalan dengan kinerja usaha. Penelitian yang dilakukan oleh Sumantri (2013) dan Mudjiarto (2014).

Windirah (2017) menyatakan bahwa dalam atribut pengalaman, terdapat satu indikator yang dapat diandalkan untuk mengukur konsep tersebut, yaitu pemahaman yang mendalam tentang bidang kerajinan yang sedang dijalankan oleh seorang wirausaha sukses. Penelitian ini juga menjelaskan bahwa tingkat pemahaman seorang pengusaha terhadap usahanya dapat mencerminkan pengalaman dalam berusaha. Namun, lamanya waktu menjalankan usaha tidak selalu menjadi indikator pengalaman bagi pengusaha.

Dapat disimpulkan dari beberapa ahli diatas yaitu : Pentingnya pengalaman dalam menjalankan usaha sebagai faktor penentu keberhasilan telah terbukti. Khususnya, jika bisnis baru tersebut berkaitan dengan pengalaman bisnis sebelumnya. Bukti menunjukkan bahwa wirausaha sering kali memiliki orang tua yang memiliki pengalaman dalam bekerja secara mandiri atau sebagai wirausaha. Karakteristik mandiri dan fleksibel ini diajarkan oleh orang tua kepada anak-anak mereka sejak kecil, yang kemudian menginspirasi mereka untuk memulai usaha sendiri. Durasi menjalankan usaha juga memiliki hubungan yang positif dengan pendapatan usaha. Semakin lama usaha berjalan, pendapatan cenderung meningkat. Hal ini dapat disebabkan oleh pengalaman yang terakumulasi selama menjalankan usaha, pengetahuan tentang pasar, dan pemahaman tentang perilaku konsumen. Selain itu, lama usaha juga dapat mempengaruhi pengamatan dan pengetahuan seseorang tentang perilaku konsumen. Semakin lama usaha berjalan, semakin baik pemahaman pelaku usaha terhadap pasar dan konsumen. Seiring berjalannya waktu, pengaruh usaha terhadap hasil usaha juga semakin besar.

Sebaliknya, usaha yang baru berjalan cenderung memiliki pengaruh yang lebih kecil terhadap hasil usaha.

2.4.3. Keuangan

Keuangan merupakan upaya untuk mengumpulkan dan menggunakan dana (modal) untuk kegiatan yang produktif, dengan tujuan menghasilkan output secara efektif dan efisien. Prinsip ini tetap menjadi landasan dalam menjalankan dan menerapkan keuangan dalam konteks wirausaha. Studi keuangan mengkaji secara khusus fungsi-fungsi keuangan yang terkait dengan peran wirausaha dalam pengambilan keputusan bisnis.

Di era milenial ini, banyak anak muda yang lebih tertarik dengan dunia wirausaha daripada mencari pekerjaan. Selain minimnya lapangan kerja, minat ini juga dipengaruhi oleh keinginan untuk memiliki pendapatan dan investasi masa depan. Namun, menjalankan usaha tidaklah semudah yang dibayangkan. Ada banyak aspek yang harus dipahami, termasuk dalam hal Manajemen Keuangan, yang merupakan salah satu aspek penting dalam kelangsungan usaha yang sedang dijalankan atau akan dijalankan.

Menurut Weston dan Copeland, Manajemen Keuangan dapat diartikan sebagai "kegiatan pemilik dan manajemen suatu perusahaan dalam memperoleh sumber modal dengan biaya yang paling efisien dan menggunakannya secara efektif, efisien, dan produktif untuk menciptakan laba." Meskipun definisi Manajemen Keuangan dapat bervariasi di setiap perusahaan, tugas utamanya mencakup pengambilan keputusan terkait investasi, pembiayaan, dan pembagian

dividen perusahaan. Fungsi-fungsi Manajemen Keuangan meliputi perencanaan, penganggaran, pengendalian, audit, dan pelaporan.

Manajemen Keuangan berperan dalam memberikan pemahaman kepada para pengusaha mengenai aspek penting dalam operasional perusahaan, seperti evaluasi aset, pengelolaan arus kas yang efisien, pengendalian harga produk, perencanaan pajak yang optimal, dan kesejahteraan karyawan. Dengan pemahaman ini, pengelolaan bisnis dapat dilakukan secara efektif, memajukan perusahaan, dan menghindari kesalahan yang mungkin terjadi selama menjalankan usaha.

Manajemen Keuangan dilaksanakan oleh manajer perusahaan, dan kesuksesan perusahaan sangat bergantung pada kualitas manajemen keuangan yang dilakukan. Oleh karena itu, penguasaan aspek Manajemen Keuangan sangatlah penting. Jika tidak dilaksanakan dengan baik, perusahaan tidak dapat bersaing dan bahkan dapat mengalami kegagalan.

2.4.4. Lokasi Usaha

Lokasi merupakan lokus dimana perusahaan atau usaha beroperasi dan melakukan aktivitas untuk menciptakan produk atau layanan, serta menarik pelanggan untuk datang dan bertransaksi. Proses pemilihan dan penentuan lokasi melibatkan analisis terhadap aspek tata ruang dalam konteks kegiatan ekonomi. Pemilihan lokasi usaha yang strategis dan sesuai memiliki peran yang krusial dalam menentukan kesuksesan usaha di masa mendatang (Tarigan, 2006). Lokasi usaha memiliki peranan yang penting dan perlu dipertimbangkan dengan serius. Ketersediaan lokasi yang strategis menjadi salah satu faktor kunci yang memiliki

dampak besar terhadap keberhasilan suatu usaha. Saat memilih lokasi usaha, pemilik usaha harus mempertimbangkan berbagai faktor yang mempengaruhi pemilihan lokasi, karena lokasi usaha dianggap sebagai aset jangka panjang yang berpotensi memengaruhi kesuksesan usaha tersebut.

Berikut adalah berbagai definisi dan pengertian lokasi usaha yang dikemukakan oleh beberapa sumber:

- ✓ Swastha (2000) menjelaskan bahwa lokasi adalah tempat di mana kegiatan usaha dilaksanakan. Pemilihan lokasi memiliki fungsi strategis sebab dapat mempengaruhi pencapaian target perusahaan.
- ✓ Menurut pendapat Alma (2003), lokasi merujuk pada tempat di mana perusahaan beroperasi atau melaksanakan aktivitas untuk menghasilkan barang dan jasa dengan mempertimbangkan faktor-faktor ekonomi. Pemilihan lokasi usaha yang sesuai memiliki peran yang signifikan dalam menentukan keberhasilan atau kegagalan usaha di masa mendatang.
- ✓ Menurut Suwarman (2004), lokasi merupakan faktor penting yang dapat memengaruhi minat konsumen untuk mengunjungi dan berbelanja di sebuah usaha. Pentingnya pemilihan lokasi usaha yang strategis dan tepat sangat berperan dalam kesuksesan usaha di masa depan.
- ✓ Tjiptono (2002) menjelaskan bahwa lokasi mengacu pada tempat fisik di mana suatu perusahaan beroperasi atau melaksanakan aktivitas untuk memproduksi barang dan jasa, dengan mempertimbangkan faktor-faktor ekonomi yang terkait.

- ✓ Menurut Tarigan (2006), lokasi merupakan bidang penelitian yang mengkaji pengaturan spasial dari aktivitas ekonomi atau penempatan sumber daya yang memiliki potensi, serta dampaknya terhadap keberadaan berbagai jenis usaha atau kegiatan ekonomi dan sosial.

Dalam ringkasan, berbagai sumber tersebut menyatakan bahwa lokasi adalah tempat di mana usaha atau aktivitas perusahaan beroperasi untuk menghasilkan barang dan jasa, dengan mempertimbangkan aspek ekonomi. Pemilihan lokasi yang strategis dan tepat memiliki peranan penting dalam kesuksesan usaha di masa depan.

Menurut Lupiyoadi dan Hamdani (2001), terdapat tiga bentuk hubungan yang akan memengaruhi proses penentuan lokasi suatu perusahaan atau organisasi jasa:

- ✓ Apabila konsumen mendatangi pemberi jasa (perusahaan atau organisasi), lokasi menjadi faktor penting. Dalam hal ini, perusahaan sebaiknya memilih lokasi yang dekat dengan konsumen agar mudah dijangkau, dengan kata lain, memilih lokasi strategis.
- ✓ Jika pemberi jasa yang mendatangi konsumen, keberadaan lokasi tidak terlalu penting. Namun, diperlukan kemampuan dan kualitas pemasaran yang baik dalam menyampaikan promosi perusahaan atau organisasi.
- ✓ Jika pemberi jasa dan konsumen tidak bertemu secara langsung, mereka bertransaksi melalui sarana tertentu, seperti internet yang telah meluas di seluruh dunia. Dalam konteks ini, lokasi tidaklah penting selama komunikasi antara kedua belah pihak dapat dilakukan dengan baik.

Secara ringkas, Lupiyoadi dan Hamdani (2001) menyebutkan bahwa jenis interaksi antara konsumen dan pemberi jasa akan mempengaruhi penentuan lokasi perusahaan atau organisasi jasa. Dalam beberapa kasus, lokasi yang strategis dekat dengan konsumen diperlukan, sementara dalam kasus lain, kemampuan pemasaran yang efektif atau komunikasi melalui sarana seperti internet menjadi faktor yang lebih penting.

Dalam menjalankan usaha, pengusaha harus memperhatikan berbagai faktor penting guna mencapai kesuksesan. Salah satu faktor yang memiliki peran krusial adalah lokasi perusahaan, yang memiliki dampak jangka panjang terhadap efisiensi dan efektivitas bisnis (Haming & Nurnajamuddin, 2007:47). Untuk bertahan dan berhasil bersaing dengan pesaing, seorang pengusaha perlu bekerja keras. Dalam konteks persaingan ini, faktor lokasi memegang peranan kritical dan sangat signifikan (Handoko, 2000).

Keputusan dalam memilih lokasi strategis biasanya berdasarkan pada strategi untuk mengurangi biaya, terutama dalam bisnis eceran dan jasa profesional, sementara strategi yang berfokus pada peningkatan pendapatan dapat digunakan (Heizer & Render, 2009). Namun, sering kali pengusaha membuat kesalahan dalam memilih lokasi dan fasilitas produksi mereka. Sebagai contoh, mereka mungkin memilih lokasi dengan biaya rendah tetapi kesulitan mendapatkan tenaga kerja, atau lokasi dengan harga murah tetapi kondisi tanah yang buruk, sehingga perusahaan harus mengeluarkan biaya tambahan untuk membangun fondasi yang kuat. Kesalahan semacam ini dapat menyebabkan operasional perusahaan yang tidak efisien dan tidak efektif. Untuk mencapai

kesuksesan dalam usaha, penting bagi pengusaha untuk melakukan analisis yang teliti dan hati-hati dalam memilih lokasi perusahaan serta mempertimbangkan berbagai faktor yang relevan guna menjaga efisiensi dan efektivitas operasional perusahaan.

Dalam memilih lokasi untuk bisnis, ada beberapa faktor yang perlu dipertimbangkan. Namun, faktor utama yang menjadi prioritas, terutama untuk bisnis jasa, adalah kedekatan dengan pasar atau konsumen. Aspek lokasi dapat dilihat melalui dua hal berikut: 1) Lingkungan bisnis, yang mencakup jarak antara lokasi usaha dengan pesaing, konsumen, supplier, serta penyedia peralatan atau perlengkapan produksi. 2) Biaya lokasi, yang meliputi harga sewa bangunan, biaya renovasi, tingkat suku bunga, biaya tenaga kerja, dan pajak.

Pertimbangan utama dalam memilih lokasi adalah faktor yang akan mempengaruhi biaya, potensi keuntungan, dan tingkat keberhasilan. Kesalahan dalam memilih lokasi atau tempat usaha dapat menjadi salah satu faktor yang memengaruhi keberhasilan atau kegagalan suatu usaha. Studi yang dilakukan oleh Fu'ad (2015) menyimpulkan bahwa pemilihan lokasi yang tepat sangat penting dalam mencapai kesuksesan bisnis jasa.

Dalam rangka memastikan kesuksesan usaha, penting bagi para pengusaha untuk melakukan analisis yang cermat dalam memilih lokasi yang sesuai dengan jenis usaha yang dijalankan. Kedekatan dengan pasar dan pertimbangan biaya harus menjadi fokus utama dalam proses pemilihan lokasi, sehingga dapat meningkatkan peluang keberhasilan usaha jangka panjang.

2.4.5. Motivasi

Kata "motivasi" berasal dari bahasa Latin "*movere*" yang berarti bergerak atau berpindah. Motivasi merujuk pada keadaan fisik dan psikologis dalam diri seseorang yang mendorongnya untuk melakukan aktivitas tertentu guna mencapai tujuan atau memenuhi kebutuhan (Djaali, 2007). Sardiman (2006) menyatakan bahwa motivasi merupakan kekuatan internal yang mendorong individu untuk bertindak demi mencapai tujuan. Mulyasa (2003) memberikan definisi motivasi sebagai kekuatan yang mendorong atau menarik individu untuk berperilaku yang menuju tujuan tertentu. Menurut Wiratmo (2001), motivasi adalah keadaan dalam diri individu yang mendorong mereka untuk berperilaku dengan cara yang memastikan pencapaian tujuan tertentu. Dari berbagai definisi tersebut, dapat disimpulkan bahwa motivasi adalah dorongan atau alasan yang mendorong individu untuk bertindak. Dalam konteks ini, motivasi menjadi faktor penting yang mempengaruhi perilaku dan keberhasilan individu dalam mencapai tujuan. Melalui motivasi, individu merasa termotivasi untuk bergerak, bertindak, dan berusaha mencapai apa yang mereka inginkan.

Motivasi dalam berwirausaha merujuk pada dorongan internal yang mendorong seorang wirausaha untuk terlibat dalam kegiatan berwirausaha, memastikan kelangsungan usaha, dan memberikan arah pada aktivitas wirausaha tersebut agar mencapai tujuan yang diinginkan (Venesaar, 2006). Motivasi berwirausaha adalah kekuatan yang ada dalam diri seseorang untuk terlibat dalam kegiatan berwirausaha guna mencapai tujuan wirausaha (Koranti, 2013). Ratnawati & Kuswardani (2010) mendefinisikan motivasi berwirausaha sebagai

faktor yang mendorong, menggerakkan, dan mengarahkan keinginan individu untuk terlibat dalam kegiatan kewirausahaan dengan sikap mandiri, keyakinan pada diri sendiri, orientasi masa depan, keterampilan mengambil risiko, kreativitas, dan tingginya keinginan untuk berinovasi. Motivasi berwirausaha atau entrepreneurial motivation melibatkan motivasi yang terfokus pada tujuan kewirausahaan (yaitu tujuan yang melibatkan kesadaran dan pemanfaatan peluang bisnis) (Wibowo dan Ardianti, 2014). Dalam konteks ini, motivasi berwirausaha merupakan faktor penting yang mendorong individu untuk terlibat dalam kegiatan wirausaha dan mencapai keberhasilan dalam bisnis tersebut. Dorongan motivasi ini melibatkan sikap percaya diri, orientasi masa depan, kreativitas, inovasi, dan kemampuan mengambil risiko, yang secara keseluruhan menjadi pendorong bagi seorang wirausaha untuk menggapai tujuan yang ditargetkan.

Hasibuan (2000) menyatakan bahwa motivasi merupakan faktor yang memberikan dorongan yang menghasilkan semangat kerja individu, sehingga mereka bersedia bekerja secara kolaboratif, efektif, dan terintegrasi dengan usaha maksimal untuk mencapai kepuasan. Menurut Robbins (2001), motivasi adalah kemauan untuk berusaha semaksimal mungkin dalam mencapai tujuan organisasi yang dipengaruhi oleh upaya memenuhi beberapa kebutuhan individu. Menurut Siswanto (1989), motivasi dapat dijelaskan sebagai berikut: 1) Faktor yang mempengaruhi aktivitas yang mendorong individu untuk berperilaku; 2) Pengaruh emosi, kehendak, dan keinginan yang secara signifikan memengaruhi keinginan individu untuk bertindak atau berperilaku; 3) Setiap tindakan atau kejadian yang memicu perubahan perilaku seseorang; dan 4) Proses internal yang mengarahkan

gerakan atau tingkah laku individu menuju tujuan yang telah ditetapkan. As'ad (2003) mendefinisikan motivasi kerja sebagai sesuatu yang membangkitkan semangat atau dorongan untuk bekerja, yang dalam psikologi kerja sering disebut sebagai faktor pendorong semangat kerja. Tingkat motivasi kerja yang kuat atau lemah pada seseorang akan berdampak pada tingkat pencapaian prestasi yang dihasilkannya.

2.4.6. Kemampuan Usaha

Kemampuan individu pada dasarnya merupakan hasil dari proses pembelajaran yang melibatkan aspek-aspek pengetahuan (*knowledge*), sikap (*attitude*), dan keterampilan (*skill*) (Nadler, 1982; dan Thonthowi, 1991), atau kognitif, sikap, dan psikomotorik (Gagne, 1992). Grounlund (1977) juga menyatakan bahwa hasil pembelajaran mencakup tiga domain, yaitu: (a) kognitif, (b) afektif, dan (c) psikomotorik, yang sering disebut sebagai taksonomi tujuan pendidikan. Keempat aspek kemampuan tersebut, yaitu pengetahuan, sikap, keterampilan, dan kecerdasan emosional (EQ), akan berpengaruh terhadap kinerja pengusaha kecil dan pada akhirnya memengaruhi tingkat keberhasilan usaha.

Dijelaskan bahwa kemampuan pemasaran mencakup beberapa aspek penting, antara lain: Memahami pasar: Kemampuan untuk memahami pasar adalah langkah awal yang kritis dalam pemasaran. Para pengusaha harus mampu menganalisis kebutuhan, preferensi, dan perilaku konsumen, serta memahami tren pasar yang sedang berlangsung. Dengan pemahaman yang mendalam tentang pasar, pengusaha dapat mengarahkan usaha mereka secara efektif. Mengidentifikasi peluang: Kemampuan untuk mengidentifikasi peluang bisnis

yang ada di pasar menjadi hal yang penting. Pengusaha harus dapat melihat dan memanfaatkan peluang yang muncul, baik itu dalam hal produk baru, segmen pasar yang belum terpenuhi, atau kebutuhan yang belum terpenuhi. Merancang strategi pemasaran yang efektif: Kemampuan untuk merancang strategi pemasaran yang efektif sangat penting. Hal ini meliputi penetapan target pasar yang tepat, merancang bauran pemasaran (produk, harga, distribusi, promosi) yang sesuai, serta memilih metode komunikasi yang efektif untuk mencapai target pasar. Berkomunikasi dengan target pasar: Kemampuan untuk berkomunikasi dengan target pasar secara efektif juga menjadi faktor kunci. Pengusaha perlu dapat menyampaikan pesan pemasaran yang menarik dan relevan kepada konsumen potensial. Komunikasi yang baik dapat membantu membangun hubungan dengan pelanggan dan meningkatkan kesadaran merek.

2.5. Penelitian Terdahulu

Sejumlah studi sebelumnya dan tinjauan pustaka yang digunakan sebagai dasar untuk merumuskan hipotesis dalam penelitian ini adalah:

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Dwi Prasetyani, Nanda A. Purusa, dan Indra Hasbianto (2016), telah dilakukan studi empiris terhadap wirausaha perempuan di Surakarta. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi motivasi, hambatan, dan keberhasilan usaha. Metode yang digunakan adalah data primer dengan desain survei, dan kuesioner digunakan sebagai instrumen utama untuk mengumpulkan data dari 70 wirausahawan perempuan di Kota Surakarta, Jawa Tengah. Temuan penelitian ini

menunjukkan bahwa keberhasilan dalam berwirausaha dipengaruhi oleh faktor hubungan sosial, motivasi, hambatan, dan kemampuan manajerial.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Heri Jumaedi (2012), terdapat keterkaitan antara karakteristik wirausaha dengan keberhasilan usaha. Penelitian ini dilakukan dengan metode deskriptif yang bertujuan untuk memperoleh gambaran mengenai ciri-ciri variabel bebas karakteristik wirausaha, yang terdiri dari percaya diri, pengambil risiko, dan kepemimpinan, serta variabel terikat keberhasilan usaha. Hasil analisis menunjukkan bahwa karakteristik wirausaha (percaya diri, pengambil risiko, dan kepemimpinan) memiliki pengaruh positif terhadap keberhasilan usaha.

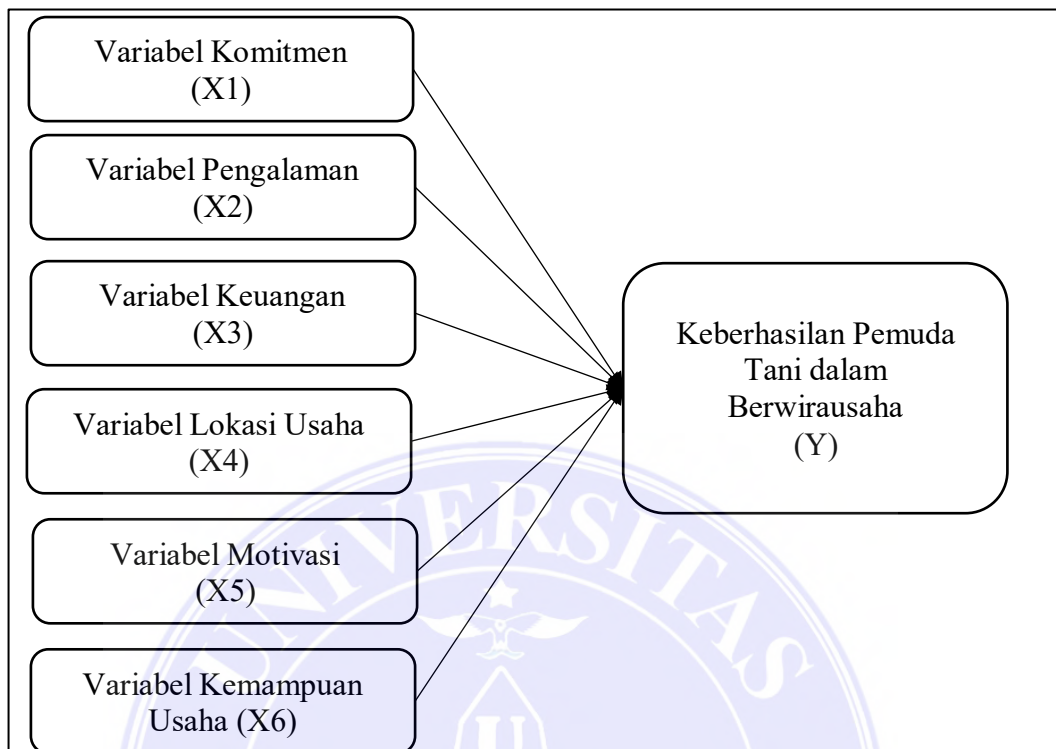
Hendro (2011) dalam buku Dasar-dasar Kewirausahaan, menyatakan bahwa faktor-faktor keberhasilan suatu usaha yaitu: Komitmen, Pengalaman, Keuangan, Lokasi Usaha, Motivasi, dan Kemampuan Usaha.

Keberhasilan usaha merupakan tujuan utama bagi para wirausaha. Menurut Noor (2007), keberhasilan usaha sebenarnya merujuk pada pencapaian tujuan bisnis. Tujuan utama dari sebuah usaha adalah untuk mencapai laba. Pendapat yang sejalan juga disampaikan oleh Robbins (1994) yang menyatakan bahwa keberhasilan usaha harus dinilai berdasarkan pencapaian tujuan, terutama dalam menghasilkan laba. Noor (2007) juga menyebutkan beberapa indikator keberhasilan usaha, antara lain: 1. Laba (Profitabilitas), yang merupakan selisih antara pendapatan usaha dan biaya produksi. 2. Produktivitas dan Efisiensi, yang menentukan seberapa besar produksi suatu usaha. Hal ini akan berdampak pada penjualan dan pendapatan, yang pada akhirnya mempengaruhi laba usaha. 3. Daya

saing, yaitu kemampuan atau ketahanan dalam bersaing untuk mendapatkan perhatian dan loyalitas konsumen. Keberhasilan usaha dapat dikatakan tercapai jika mampu bersaing dengan usaha lainnya dan tetap bertahan dalam persaingan yang ada. 4. Kompetensi dan etika usaha, yang melibatkan pengetahuan, hasil penelitian, dan pengalaman untuk menciptakan inovasi yang sesuai dengan permintaan pasar. 5. Membangun citra baik, yang terdiri dari kepercayaan internal dan eksternal. Kepercayaan internal mencakup kepercayaan dan keamanan dari semua orang di dalam perusahaan, sementara kepercayaan eksternal melibatkan kepercayaan dan keamanan dari para stakeholder perusahaan, termasuk konsumen, pemasok, pemerintah, masyarakat, dan pesaing.

2.6. Kerangka Pemikiran

Dari tinjauan teori diatas, bahwa keberhasilan pemuda tani dalam berwirausaha sangat dipengaruhi oleh faktor variabel komitmen, pengalaman, keuangan, lokasi usaha, motivasi dan kemampuan usaha, maka peneliti menetapkan kerangka pemikiran sebagai berikut:



Gambar 2.5. Kerangka Pemikiran

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian akan dilaksanakan di kelompok penerima bantuan Program Penumbuhan Wirausahawan Muda Pertanian (PWMP) di Sumatera Utara. Penelitian dimulai bulan April sampai dengan Juli 2021.

3.2. Bentuk Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dampak faktor-faktor keberhasilan usaha, seperti komitmen, pengalaman, keuangan, lokasi usaha, motivasi, dan kemampuan usaha. Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian kausalitas, yang dapat memberikan informasi tentang hubungan sebab-akibat antara variabel yang diteliti. Penelitian ini bertujuan untuk menentukan apakah perubahan dalam variabel independen memiliki pengaruh langsung terhadap variabel dependen. Fokus penelitian ini adalah untuk memberikan gambaran komprehensif mengenai faktor-faktor keberhasilan usaha pertanian bagi Pemuda Tani di Sumatera Utara.

3.3. Populasi dan Sampel Penelitian

Populasi dalam penelitian ini merupakan seluruh kelompok penerima bantuan Program Penumbuhan Wirausahawan Muda Pertanian (PWMP) di Sumatera Utara dari tahun 2018 sampai dengan 2020 dengan total 39 Kelompok (2018 sebanyak 5 kelompok, 2019 sebanyak 29 kelompok, 2020 sebanyak 5

kelompok). Mengacu pada jumlah minimal sampel agar data menyebar normal dilakukan sensus sebanyak 39 responden.

Tabel 3.1 Jenis dan Sumber Data

No.	Data	Jenis Data	Sumber Data	Metode
1.	Karakteristik dan Faktor Keberhasilan Kewirausahaan	Primer	Anggota Kelompok Penerima Bantuan PWMP	Kuesioner

3.4. Teknik Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data dalam studi ini melibatkan penggunaan kuisisioner yang disebar kepada peserta kelompok yang menerima bantuan dari Program Penumbuhan Wirausahawan Muda Pertanian (PWMP) di Sumatera Utara. Untuk mengevaluasi jawaban kuisisioner, digunakan skala Likert. Selain itu, informasi mengenai faktor-faktor yang dapat menjelaskan keberhasilan usaha juga akan dikumpulkan melalui pengamatan dan wawancara.

3.5. Definisi Operasional

- 1) Penumbuhan Wirausahawan Muda Pertanian disingkat PWMP adalah bentuk program pendampingan dan modal dari Kementerian Pertanian dalam upaya penumbuhan dan peningkatan minat, keterampilan dan jiwa wirausaha generasi muda dibidang pertanian.
- 2) Peserta PWMP adalah alumni yang lulus seleksi dan mendapat rekomendasi dari pihak lembaga penyelenggara pendidikan pertanian
- 3) Wirausahawan Muda Pertanian adalah siswa, mahasiswa dan alumni yang berwirausaha di sektor pertanian mulai dari subsistem hulu sampai hilir, termasuk subsistem penunjang.

Tabel 3.2 Variabel Operasional

Variabel	Definisi	Indikator	Skala Pengukuran
Komitmen	Bentuk perjanjian adalah sesuatu yang diputuskan oleh seseorang untuk dirinya sendiri atau untuk orang lain.	faktor yang berkontribusi pada keterikatan individu terhadap organisasi, antara lain: perasaan terhubung dengan organisasi, rasa bangga terhadap organisasi, kepedulian terhadap organisasi, minat untuk bekerja dalam organisasi, dan keinginan yang kuat untuk berusaha demi organisasi. Sumber: Ganesan dan Weitz (1996)	Skala Ordinal (Likert)
Pengalaman	Sesuatu yang pernah dialami, dijalani maupun dirasakan, baik sudah lama maupun yang baru saja terjadi dalam berusaha	Informasi tentang usaha, Lama Berwirausaha, Latar Belakang Wirausaha Staw, 1991 (dalam Riyanti. 2003)	Skala Ordinal (Likert)
Keuangan	harta (asset) perusahaan yang dibiayai dengan utang dan modal.	Jumlah Modal, Jumlah Asset, Jumlah Hutang Usaha, Riyanti (2003)	Skala Ordinal (Likert)
Lokasi Usaha	merupakan lokasi di mana sebuah perusahaan menjalankan operasinya atau melakukan aktivitas untuk menghasilkan barang dan jasa, dengan mempertimbangkan aspek ekonomis yang terkait.	Jarak lokasi usaha dengan konsumen, Jarak dengan Lokasi Pesaing Usaha, Jarak dengan sumber Bahan Baku/pemasok, Jarank dengan sumber tenaga kerja, Jarak dengan sarana jalan/transportasi Lupiyoadi (2009), Alcacer (2003), Hindrayani (2010)	Skala Ordinal (Likert)
Motivasi	merupakan keinginan dan kesediaan untuk	Tanggung jawab, Prestasi, Pengakuan dari mitra, Semangat, Keuntungan/laba,	Skala Ordinal (Likert)

Variabel	Definisi	Indikator	Skala Pengukuran
	bekerja secara maksimal guna mencapai tujuan organisasi, yang dipengaruhi oleh kemampuan usaha dalam memenuhi berbagai kebutuhan individu.	Saiman (2011); Alma (2013); Fahmi (2014).	
Kemampuan Usaha	Kemampuan adalah suatu kapasitas individu untuk mengerjakan suatu pekerjaan.	Kemampuan Usaha merupakan aspek pengetahuan, sikap dan keterampilan dan kematangan emosional dalam menjalankan usaha. Nadler, 1982 dan Thontowi, 1991, dalam Yusniar (2017)	Skala Ordinal (Likert)
Keberhasilan wirausaha	Keadaan di mana usaha mengalami peningkatan dari prestasi sebelumnya, di mana semua kegiatan yang dilakukan bertujuan untuk mencapai kesuksesan.	Pendapatan Sumber: Riyanti (2003) & Day (1990)	Skala Rasio

3.6. Teknik Analisis Data

3.6.1. Analisis Koefisien Determinasi (R^2)

Untuk mengetahui besar pengaruh variabel independen yaitu Komitmen (X1), Pengalaman (X2), Keuangan (X3), Lokasi Usaha (X4), Motivasi (X5), dan Kemampuan Usaha (X6) terhadap variabel dependen keberhasilan usaha (Y) digunakan analisis koefisien determinasi (R^2).

Jika nilai R^2 mendekati 0, itu menunjukkan bahwa variabel independen memiliki keterbatasan dalam menjelaskan variasi variabel dependen. Jika nilai R^2

mendekati 0, itu mengindikasikan bahwa variabel independen memberikan sebagian besar informasi yang diperlukan untuk memprediksi variabel dependen.

Nilai R^2 hanya memberikan gambaran umum tentang seberapa baik model regresi dalam menjelaskan hubungan antara variabel independen dan dependen. Oleh karena itu, selain memperhatikan nilai R^2 , juga penting untuk memeriksa apakah semua asumsi model regresi terpenuhi, dan melakukan uji statistik lainnya untuk memastikan keandalan model regresi serta interpretasi hasilnya.

3.6.2. Pengujian Anova (Uji F)

Langkah pengujian ini adalah sebagai berikut:

- ✓ Merumuskan Hipotesis

$$H_0 : \beta_1 = \beta_2 = \beta_3 = \beta_4 = \beta_5 = \beta_6 = 0$$

Artinya tidak ada satupun diantara variabel Komitmen (X1), Pengalaman (X2), Keuangan (X3), Lokasi Usaha (X4), Motivasi (X5), dan Kemampuan Usaha (X6) yang berpengaruh terhadap keberhasilan usaha (Y).

$$H_0 : \beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4, \beta_5, \beta_6 \neq 0$$

Artinya setidaknya ada satu variabel diantara Komitmen (X1), Pengalaman (X2), Keuangan (X3), Lokasi Usaha (X4), Motivasi (X5), dan Kemampuan Usaha (X6) yang berpengaruh terhadap keberhasilan usaha (Y).

- ✓ Menentukan tingkat signifikansi

Yaitu 5% (0,05) dan derajat bebas (db) = $n-k-1$, untuk mengetahui daerah

F_{tabel} sebagai batas daerah penerimaan dan penolakan hipotesis.

- ✓ Menghitung nilai F_{hitung} untuk mengetahui apakah variabel-variabel koefisien korelasi signifikan atau tidak dengan rumus sebagai berikut:

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

Keterangan:

R^2 = Koefisien korelasi ganda yang telah ditentukan

K = Jumlah Variabel Bebas

N = Ukuran sampel

F = F_{hitung} yang selanjutnya dibandingkan dengan F_{tabel}
 $(n-k-1)$ = derajat bebas (db)

- ✓ Diperoleh distribusi F dengan pembilang (K) dan db penyebut ($n-k-1$) dengan ketentuan:

H_0 ditolak jika $F_{hitung} \geq F_{tabel}$ maka H_1 diterima

H_0 diterima jika $F_{hitung} \leq F_{tabel}$ maka H_1 ditolak

3.6.3. Uji t

Hipotesis Uji t diperlukan untuk mengetahui sejauh mana hubungan pengaruh antar variabel yang satu dengan variabel yang lain. Apakah terdapat hubungan saling mempengaruhi atau tidak. Uji hipotesis Uji t dengan persamaan sebagai berikut:

$H_0 : \beta_i = 0$, maka tidak terdapat pengaruh variabel ($x_1, x_2, x_3, x_4, x_5, x_6$) terhadap keberhasilan usaha

$H_0 : \beta_i \neq 0$, maka terdapat pengaruh variabel ($x_1, x_2, x_3, x_4, x_5, x_6$) terhadap keberhasilan usaha

Kemudian dilakukan pengujian menggunakan rumus Uji t dengan taraf signifikan 5% atau dengan tingkat kepercayaan 95% dengan persamaan sebagai berikut:

$$t = \frac{r \sqrt{n - (k + 1)}}{\sqrt{1 - r^2}}$$

Keterangan:

n = Jumlah sampel

r = Nilai korelasi parsial

Selanjutnya hasil hipotesis t_{hitung} dibandingkan dengan t_{tabel} dengan ketentuan sebagai berikut:

Jika $t_{hitung} \leq t_{tabel}$, maka H_0 diterima dan H_1 ditolak

Jika $t_{hitung} \geq t_{tabel}$, maka H_0 ditolak dan H_1 diterima

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa:

1. Faktor komitmen, pengalaman dan motivasi tidak berpengaruh terhadap keberhasilan usaha dikarenakan masih rendahnya komitmen terhadap usaha, pengalaman yang masih kurang dan motivasi responden yang rendah terhadap usaha yang dilaksanakan.
2. Faktor-faktor seperti keuangan, lokasi usaha, dan kemampuan usaha memiliki pengaruh yang signifikan terhadap tingkat keberhasilan usaha tani di Sumatera Utara.

5.2. Saran

1. Untuk meningkatkan tingkat keberhasilan PWMP, perlu dilakukan peningkatan kemampuan usaha melalui bimbingan, latihan, pendampingan dan peningkatan dalam kurikulum. Kemampuan yang dimaksud meliputi kemampuan menjaga hubungan dengan pelanggan, responsif dan tanggap dalam menjalankan tugas, keahlian dalam pembukuan dan pelaporan, pengetahuan tentang wirausaha, dan kemampuan merencanakan pengembangan usaha.
2. Pemerintah dapat memperluas akses wirausahawan terhadap modal dengan menyediakan program pinjaman yang terjangkau dan mudah diakses. Ini dapat dilakukan melalui lembaga keuangan pemerintah atau

kerjasama dengan sektor perbankan untuk memberikan pinjaman khusus dengan bunga rendah atau fasilitas penjaminan kredit. Kerena faktor keuangan dalam penelitian ini berupa modal sangat berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan wirausaha.

3. Dalam penelitian ini, pemilihan lokasi usaha memiliki peran penting dalam menentukan tingkat keberhasilan. Oleh karena itu, penentuan lokasi usaha menjadi aspek yang harus dipertimbangkan secara serius dalam proses seleksi penerima bantuan PWMP.
4. Terdapat elemen lain yang diyakini berperan dalam kesuksesan wirausaha di sektor pertanian dan perlu diteliti lebih lanjut oleh peneliti berikutnya. Beberapa di antaranya termasuk motivasi kewirausahaan, proses seleksi atau rekrutmen, serta kurikulum pembelajaran.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, B. 2011. Kewirausahaan. Edisi ke-17. CV Alfabeta. Bandung.
- Alma B. 2013. Kewirausahaan. Bandung (ID): Alfabeta.
- Ambarwati, Titiek. (2021). Nilai-Nilai Kewirausahaan Dan Komitmen Berwirausaha Terhadap Kinerja UMKM Dengan Strategi Bisnis Sebagai Moderasi. *Jurnal Bisnis dan Manajemen* 8(1): 44–56.
- Ardiyanti, D., & Mora, Z. (2019). Pengaruh Minat Usaha Dan Motivasi Usaha Terhadap Keberhasilan Usaha Wirausaha Muda di Kota Langsa. *Jurnal Samudra Ekonomi Dan Bisnis*, 10(2), 168-178. <https://doi.org/10.33059/jseb.v10i2.1413>
- Badan Penyuluhan dan Pengembangan SDM Pertanian. (2016). Petunjuk Teknis Pemberian Bantuan Operasional Penumbuhan Wirausahawan Muda Pertanian. No. 99/Kpts/SM.210/I/08/16.
- Benedicta Prihatin Dwi, Riyanti. (2003). Kewirausahaan Dari Sudut Pandang. Psikologi Kepribadian. Jakarta: Grasindo.
- Dirlanudin. 2010. Perilaku wirausaha dan keberdayaan pengusaha kecil industri agro: Kasus di Kabupaten Serang Provinsi Banten [disertasi]. Bogor (ID): Institut Pertanian Bogor.
- Firdarini, K. C. (2020). Pengaruh Pengalaman Usaha Dan Penggunaan Informasi Akuntansi Pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah Terhadap Keberhasilan Usaha. *Jurnal Riset Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Widya Wiwaha Program Magister Manajemen*, 6 (1), 25–37. <https://doi.org/10.32477/jrm.v6i1.29>
- Firdausa, Artistyan R, Arianti F. 2013. Pengaruh Modal Awal, Lama Usaha dan Jam Kerja terhadap Pendapatan Pedagang Kios di Pasar Bintoro Demak. *Journal of Economics*. 2(1):1-6.
- Ganesan, Shankar dan Barton A. Weitz, 1996, The Impact of Staffing Policies on Retail Buyer Job Attitudes and Behaviors, *Journal of Retailing*, 72(1)
- Ginting, Luther. 2017. Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan dan Karakteristik Kewirausahaan terhadap Keberhasilan Usaha Kecil Menengah (UKM) di Kelurahan Karang Berombak Medan. Universitas Sumatera Utara.
- Griffin, RW. Ebert RJ. 2006. *Bisnis*. Edisi ke-8. Terjemahan: Bussiness, 8 Edition. Wardhani S. Erlangga. Jakarta.

- Harijati. 2007. Potensi dan Pengembangan kompetensi agribisnis petani berlahan sempit: Kasus petani sayuran di kota dan pinggiran Jakarta dan Bandung [disertasi]. Bogor (ID): Institut Pertanian Bogor.
- Hendro, 2011. Dasar-dasar Kewirausahaan: Panduan Bagi Mahasiswa Untuk Mengetahui, Memahami & Memasuki Dunia Bisnis. Erlangga. Jakarta.
- Hernita, 2015. Konsep Kelompok Organisasi Dalam Bisnis. *Jurnal Economix* 3 (1): 125–36.
- Irawati, Rina (2012) Pengaruh Kemampuan Manajerial dan Motivasi Terhadap Kinerja Pewirausaha Kecil/Mikri Melalui Kepuasan Kerja. *Jurnal IQTISHODUNA* Vol. 8 No. 2 UIN Malik Ibrahim Malang.
- Jumaedi, Heri (2012) Hubungan Karakteristik Wirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha (Studi Kasus pada Pengusaha Kecil di Pekalongan). *Jurnal Manajerial* 11 (2): 13-19. <https://doi.org/10.17509/manajerial.v11i2.2171>
- Kasmir. (2011). Analisis Laporan Keuangan: Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Kementerian Perindustrian. (2018). Indonesia Butuh 4 Juta Wirausaha Baru untuk Menjadi Negara Maju [siaran pers]. <https://kemenperin.go.id/artikel/19926/Indonesia-Butuh-4-Juta-WirausahaBaru-untuk-Menjadi-Negara-Maju>.
- Khamimah, Winatin (2021). Peran Kewirausahaan Dalam Memajukan Perekonomian Indonesia. *Jurnal Disrupsi Bisnis*, Vol. 4, No.3 <http://dx.doi.org/10.32493/drb.v4i3.9676>
- Lee dan Tsang. 2001. The Effect of Entrepreneurial Personality, Background and Network Activities On Venture Growth. *Journal of Management Studies*. 38 (4): 583-602.
- Leitao J dan Franco M. 2008. Individual entrepreneurship capacity and performance of SMEs. Munich Personal RePEc Archive Paper No. 8179.
- Manurung, M. Pratama, R. 2006. Teori Ekonomi Mikro. Edisi 3. FEUI. Jakarta.
- Man, M dan Syed A. 2008. The Relationship Between Distinctive Capabilities and The Performance of Small and Medium-Size Enterprises (SMES) in Malaysia. *International Business and Economics Research Journal*. 7 (6): 45-59.

- Mashuri, M., Eryana, E., & Ezril, E. (2019). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha Pedagang Pasar Sukaramai Di Kecamatan Bengkalis. *IQTISHADUNA: Jurnal Ilmiah Ekonomi Kita*, 8(1), 138-154. <https://doi.org/10.46367/iqtishaduna.v8i1.158>.
- Megantoro, Dwi. 2015. Pengaruh Keterampilan, Pengalaman, Kemampuan Sumber Daya Manusia terhadap Usaha Kecil Menengah (Studi Kasus di Panjanglejo, Srihardono, Pundong, Bantul Yogyakarta). Universitas Pembangunan Nasional (UPN) Veteran Yogyakarta.
- Mudjiarto. 2014. Pengaruh Pembinaan Manajemen Usaha terhadap Kinerja Usaha Mitra Binaan PT Jasa Marga. *Jurnal Ekonomi*. 5(2):80-87.
- Mulyanto 2007, Pengaruh Motivasi Dan Kemampuan Manajerial Terhadap Pedagang Menetap (*Suatu Survey pada pusat perdagangan dan wisata di kota Surakarta*). *Jurnal BENEFIT*, Vol .11. No. 1 Surakarta.
- Noor HF. 2007. *Ekonomi Manajerial*. Jakarta (ID): Raja Grafindo Persada.
- Nola Windirah (2017) Pengaruh Perilaku Kewirausahaan Terhadap Kinerja Usaha Pada Perempuan Wirausaha (Studi Pengrajin Usaha Kecil dan Menengah Kota Bogor). Tesis. IPB. Bogor.
- Nurmala, Nurmala & Damayanti, Damayanti & Yuniarti, Evi. (2019). Pengaruh Faktor Keuangan dan Non Keuangan pada Keberhasilan UMKM di Kota Bandar Lampung. *Jurnal Ilmiah ESAI*. 13. 27. 10.25181/esai.v13i1.1270.
- Paula Putra, Bintang. (2018). Peningkatkan Jumlah Wirausahawan Di Indonesia Melalui Kolaborasi Akademisi -Pelaku Usaha - Mahasiswa. *Economicus*. 12. 10.47860/economicus.v12i1.147.
- Praag CM. 2005. *Successful Entrepreneurship*. Edward Elgar. Cheltenham. United Kingdom.
- Riyanti, B.P. 2003. *Kewirausahaan dari Sudut Pandang Psikologi Kepribadian*. Grasindo. Jakarta.
- Robbins SP. 1994. *Teori Organisasi: Struktur, Desain, dan Aplikasi*. Ed ke-3. Jakarta (ID): Arcan.
- Sarwoko E, Surachman, Armanu, Hadiwidjojo D. 2013. *Entrepreneurial characteristics and competency as determinants of business performance in SMEs*. *IOSR Journal of Business and Management*. 7 (3): 31-38.

- Sanchez dan Marin. 2005. Orientation Management, Characteristic, And Performance. A study Spanish SME"s. Journal of Small Business Management. 43 (3): 287-306.
- Subagio H. 2008. Peran Kapasitas Petani Dalam Mewujudkan Keberhasilan Usahatani: Kasus Petani Sayuran Dan Padi Di Kabupaten Malang Dan Pasuruan Provinsi Jawa Timur [disertasi]. Bogor (ID): Insitut Pertanian Bogor.
- Sumantri Bayu. 2013. Pengaruh Jiwa Kewirausahaan Terhadap Kinerja Usaha Perempuan wirausaha Pada Industri Pangan Rumahan di Bogor [tesis]. Bogor [ID]. Institut Pertanian Bogor.
- Suryana, 2006. Kewirausahaan: Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses. Edisi Revisi. Salemba Empat Patria. Jakarta.
- Suryanto (2010), Motivasi dan Kemampuan Usaha Dalam Meningkatkan Keberhasilan Usaha Industri Kecil (*Studi Pada Industri Kecil Sepatu di Jawa Timur*), Skripsi.
- Tjiptono Fandy. 2002. Stategi Pemasaran. Yogyakarta : Andi.
- Utami R dan Donald C. 2014. Development Competitiveness Model for Smallmedium Enterprises Among the Creative Industry In Bandung. Procedia Social and Behavioral Sciences. 115: 305-323.
- Wickham PA. 2004. *Strategic Entrepreneurship 3rd ed.* Pearson Education Limited. Essex.
- Peraturan dan Perundang-Undangan:
- Keputusan Menteri Pertanian Nomor 14/Kpts/SM.210/J/03/16 tentang Pedoman Penumbuhan Wirausahawan Muda Pertanian.

LAMPIRAN

No.	Nama Responden	Nama kelompok	Bidang Usaha	Kabupaten/Kota	Jenis Usaha	Lama Usaha	Pendapatan	Total aset
1	Shella Fitriani	Rumah Pisang	Pengolahan Hasil Pertanian	Kota Medan	Pengolahan Hasil Pertanian	4	8,500,000	120,000,000
2	Baginda Siregar	Kilang Padi "Namora"	pengolahan dan pemasaran hasil pertanian	Deli Serdang	pengolahan dan pemasaran hasil pertanian	5	6,800,000	85,000,000
3	M. Arief parinduri	Agro Muda Jaya	budidaya dan olahan TIN	Kota Medan	budidaya dan olahan TIN	4	4,300,000	65,000,000
4	Rodyan Tambun Saribu	Tutucoffe	pengolahan kopi	Kota Medan	pengolahan kopi	6	8,000,000	180,000,000
5	Abdul Mushowwir	Nuansa Tani	budidaya lele dan peternakan kambing	Kota Medan	budidaya lele dan peternakan kambing	4	6,800,000	60,000,000
6	Suci Monica Abadi	Sinar Muda Mandiri	Produk Olahan	Kota Medan	Nata de Coco	3	200,000	15,000,000
7	Armila Pazri Nasution	Najah	Produk Olahan	Mandailing Natal	Rempah Kulit Manis	3	2,500,000	45,000,000
8	Miftahul Khoiriah	Namanis	Produk Olahan	Mandailing Natal	Pembuatan Gula Semut	3	1,600,000	28,600,000
9	Suci Wulandari	SST Group	Pertanian	Simalungun	Budidaya Lada Perdu dan Ternak Kambing	3	650,000	32,000,000
10	Windri Safitri	SISE (Siantar Sehat)	Produk Olahan	Siantar	Sayur Segar & Olahan Sayur	3	200,000	12,000,000
11	Misba Febrina Harahap	Salakta	Produk Olahan	Padang Sidempuan	Pengolahan Buah Salak	3	500,000	13,500,000
12	Siska Erma Yuliza	Desista (Tongkrongan Seru)	Produk Olahan	Kota Medan	Berbagai Macam Olahan Makanan dan Minuman Kc	3	4,500,000	40,000,000
13	Iimi Aulia	Hanania (Tongkrongan Seru)	Produk Olahan	Kota Medan	Berbagai Macam Olahan Makanan dan Minuman Kc	3	4,500,000	40,000,000
14	Lasminar Lubis	Salam Group	Peternakan	Tapaneli Utara	Penggemukan Ternak Babi	3	250,000	6,500,000
15	Saimuba Situmorang	King Bussines	Pertanian	Dairi	Budidaya Terong Belanda	3	350,000	12,000,000
16	Andi Syahputra Ritonga	Bisnis Solid ASR	Pertanian	Serdang Bedagai	Budidaya Mina Padi	3	100,000	1,000,000
17	Tasri'a Panjaitan	Tanira Team	Pertanian	Tapaneli Tengah	Budidaya Jamur Tiram	3	850,000	16,000,000
18	Royan Yosepha Sagala	Satahi Saoloan	Peternakan	Samosir	Penggemukan Ternak Babi	3	400,000	24,500,000
19	Sri Endang Supinah	Sisihara Ryzopio	Pertanian	Mandailing Natal	Mina Padi	3	1,600,000	22,000,000
20	Verdynanta Bangun	Kompesa	Pertanian	Mandailing Natal	Jamur Tiram	3	450,000	15,000,000
21	Fernando Silaban	Hidroponik Untuk Hidup Sehat	Pertanian	Deli Serdang	Hidroponik	3	200,000	12,000,000
22	Ratu Clara Kencana	RMD Jaya Group	Peternakan	Langkat	Ternak Kambing	3	600,000	23,000,000
23	M. Lutfi Ansari	Usaha Kita (Abi Coffee)	Peternakan	Binjai	Ternak Sapi	3	250,000	12,000,000
24	Novit Fitriana	NF Group	Peternakan	Binjai	Budidaya Ayam Layer (Petelur)	3	1,400,000	12,000,000
25	Yekti Kurniasih	Bee G Coffee	Produk Olahan	Kota Medan	Coffee Shop - Bee G Coffee	3	150,000	6,000,000
26	Fiki Ali Sodikin	Sepakat	Peternakan	Langkat	Perbanyakkan Lembu	3	550,000	45,000,000
27	Diky Handika	Berkah Mandiri	Peternakan	Langkat	Budidaya Pembibitan Lembu Potong	3	200,000	25,000,000
28	Fitri Nurmandariani	Senior Junior	Peternakan	Simalungun	Ternak Lembu	3	600,000	36,000,000
29	Dicky Junaedi	Istiqomah Group	Peternakan	Asahan	Budidaya Pembibitan Lembu Potong	3	350,000	32,000,000
30	Erwin Perdiansyah	Edelweiss	Peternakan	Langkat	Budidaya Pembibitan Sapi/Lembu Potong	3	500,000	35,000,000
31	Khairunnisa	WAN (Water Apple Nursery)	budidaya jambu air tong sam sie	Deli serdang	jambu air	3	2,500,000	60,000,000
32	Lia Karlina Br Sembiring	F2 Nursery	Budidaya Bunga Potong	Karo	Bunga Krisan	3	4,700,000	45,000,000
33	Fanni Wulandari	Shidiq Farm	Penggemukan Domba	Langkat	Domba	3	3,200,000	68,000,000
34	M.Rifai Piliang	SEJATI (Sate Jamur Tiram)	kuliner	Kota Medan	jamur tiram	3	600,000	12,000,000
35	Richad Elvian Nainggolan	Bio Oil From Lemongrass	Pertanian	Kota Medan	Lemon Grass (On Farm) dan Minyak Atsiri (Off Farm)	5	1,200,000	85,000,000
36	Ulfani Ikhwana Purba	Ketawa Farm	Usaha susu dan pengembangbiakan Kambing Etawa	Asahan	Kambing Etawa (On Farm), Susu Kambing Etawa (On	4	1,000,000	25,000,000
37	MuFit Musyarifah	Potato Nursery	Penyedia Bibit Kentang	Karo	Bibit Kentang (On Farm) dan Kentang (On Farm)	2	3,000,000	52,000,000
38	Dimas Pranata	Ngemie Yuk	Pengolahan Pangan	Kota Medan	Mie Sehat Sayur Hidroponik	2	2,500,000	45,000,000
39	Wenny Purnamasari Siregar	Vertiminaponik Medan	Tanaman Sayuran dan Ikan	Kota Medan	On farm	2	1,600,000	48,000,000

KOMITMEN (X1)					ΣX1	PENGALAMAN (X2)					ΣX2	KEUANGAN (X3)				ΣX3	LOKASI USAHA (X4)				ΣX4	MOTIVASI (X5)				ΣX5	KEMAMPUAN USAHA (X6)					ΣX6
X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5		X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5		X3.2	X3.3	X3.4	X3.5		X4.1	X4.2	X4.4	X4.5		X5.1	X5.2	X5.3	X5.4		X6.1	X6.2	X6.3	X6.4	X6.5	
4	5	4	4	5	22	5	4	5	4	5	23	5	5	4	14	5	5	5	4	19	4	5	5	4	18	5	5	5	5	5	25	
4	4	4	4	4	20	4	4	4	5	5	22	5	4	4	13	5	5	4	5	19	5	4	5	4	18	5	4	4	5	5	23	
5	5	4	4	4	22	5	4	4	4	5	22	4	4	4	12	4	4	4	5	17	5	4	4	4	17	5	5	4	5	5	24	
5	5	5	5	5	25	5	5	5	5	5	25	5	5	4	14	5	4	5	5	19	4	4	5	4	17	5	5	5	5	5	25	
5	4	3	3	4	19	5	4	4	4	5	22	4	4	5	13	4	4	4	4	16	4	4	5	4	17	4	4	5	4	4	21	
4	3	2	2	3	14	3	2	4	2	4	15	3	1	1	5	2	3	2	3	10	4	4	4	4	16	3	2	4	3	4	16	
4	4	3	3	3	17	3	3	4	2	2	14	4	4	2	10	2	5	4	5	16	2	5	5	4	16	4	4	4	2	3	17	
4	4	2	2	3	15	3	4	4	2	4	17	4	2	2	8	4	3	4	3	14	3	4	4	3	14	4	3	4	2	3	16	
4	4	3	3	2	16	3	3	4	4	4	18	4	1	4	9	3	4	5	5	17	4	5	5	4	18	4	3	2	3	3	15	
4	3	3	3	3	16	3	3	3	3	2	14	4	1	5	10	3	3	3	4	13	3	3	5	4	15	4	3	2	3	3	15	
4	3	3	3	2	15	3	3	3	4	3	16	4	1	4	9	2	3	3	5	13	2	2	2	4	10	4	3	3	3	3	16	
4	4	4	4	3	19	4	4	4	3	5	20	3	3	4	10	4	5	5	5	19	3	5	4	4	16	4	4	5	5	4	22	
5	4	4	4	3	20	4	5	4	4	5	22	4	2	4	10	5	4	5	5	19	4	4	4	4	16	5	5	4	5	4	23	
4	3	3	3	3	16	2	2	3	4	4	15	4	2	3	9	2	2	1	4	9	4	5	2	5	16	5	3	2	3	3	16	
4	2	2	2	3	13	3	2	2	4	4	15	3	2	4	9	2	2	4	3	11	3	4	3	4	14	4	3	2	3	3	15	
4	3	4	4	2	17	3	4	4	4	4	19	3	1	1	5	2	3	4	3	12	4	5	5	4	18	4	4	4	3	4	19	
4	3	3	3	2	15	2	2	4	3	4	15	3	1	1	5	4	4	4	4	16	3	3	5	4	15	4	3	3	3	4	17	
5	4	2	2	4	17	2	3	4	4	3	16	4	2	4	10	2	3	2	4	11	2	3	4	4	13	4	3	2	3	3	15	
5	4	2	2	3	16	3	4	4	3	4	18	4	2	2	8	2	4	3	5	14	3	4	4	4	15	4	4	3	4	4	19	
5	4	2	2	3	16	2	2	4	3	3	14	4	1	1	6	3	3	3	3	12	4	4	4	4	16	4	3	3	3	3	16	
4	3	3	3	4	17	2	2	4	3	3	14	4	1	1	6	3	2	3	2	10	4	5	2	5	16	4	3	2	3	3	15	
4	4	3	3	4	18	3	2	4	4	4	17	4	1	2	7	3	4	3	3	13	3	4	4	3	14	4	3	2	3	3	15	
4	4	3	3	2	16	2	5	4	5	5	21	3	1	1	5	2	3	2	3	10	3	3	4	3	13	4	3	2	3	3	15	
4	3	2	2	3	14	2	4	4	5	4	19	4	1	1	6	4	4	4	4	16	3	4	4	4	15	4	4	4	5	3	20	
2	4	3	2	3	14	2	4	2	2	3	13	2	1	4	5	5	4	4	3	17	5	4	4	5	18	4	2	4	2	3	15	
4	4	2	2	4	16	4	5	4	4	5	22	2	2	4	8	2	3	3	2	10	4	5	5	4	18	2	3	2	3	3	13	
4	4	2	2	3	15	2	4	2	4	3	15	2	1	2	5	2	4	3	3	12	5	5	5	5	20	3	2	2	4	2	13	
4	4	2	2	3	15	5	4	5	5	4	23	3	3	4	10	3	3	4	4	14	5	4	5	5	19	3	3	2	3	3	14	
4	4	3	3	3	17	2	4	3	5	4	18	2	2	4	8	2	3	4	5	14	5	4	5	4	18	4	3	2	3	3	15	
4	4	2	2	3	15	2	4	5	4	4	19	3	2	4	9	2	2	4	5	13	4	5	3	4	16	3	3	2	3	3	14	
5	4	4	4	4	21	4	4	4	4	4	20	4	3	4	11	4	4	4	5	17	5	4	4	5	18	4	4	4	5	3	20	
5	4	4	4	4	21	4	4	4	3	4	19	4	4	4	12	4	5	5	5	19	5	4	4	5	18	4	4	4	4	3	19	
5	4	5	4	4	22	5	4	4	4	3	20	5	4	5	14	4	4	4	4	16	4	2	5	5	16	4	4	4	5	3	20	
4	3	3	3	2	15	3	5	4	4	5	21	4	2	3	9	4	4	4	5	17	4	5	4	4	17	4	4	3	4	4	19	
4	5	5	3	4	21	4	5	5	4	5	23	3	4	5	12	4	5	2	2	13	5	4	4	5	18	5	5	4	4	5	23	
5	5	4	5	5	24	4	5	5	5	4	23	5	2	4	11	4	3	3	3	13	5	4	4	5	18	4	5	4	4	5	22	
4	5	5	5	4	23	4	4	4	5	4	21	4	3	3	10	4	5	5	5	19	5	4	4	5	18	4	5	4	4	5	22	
5	5	4	4	5	23	5	5	4	5	5	24	4	3	4	11	5	5	4	5	19	4	4	5	5	18	4	4	2	5	5	20	
4	4	4	4	5	21	4	4	4	4	4	20	4	3	4	11	4	4	5	4	17	4	3	4	4	15	4	4	5	4	4	21	

KUESIONER PENELITIAN FAKTOR KEBERHASILAN PEMUDA TANI DALAM BERWIRAUSAHA AGRIBISNIS DI SUMATERA UTARA

A. IDENTITAS RESPONDEN

Nama :

Jenis Kelamin :

Umur :

Jenis Usaha :

Lama Usaha :

Pendapatan/Bulan :

B. PERNYATAAN

Dari pernyataan berikut, pilih skala (checklist = \surd) yang sesuai dengan pilihan pernyataan anda.

Semakin tinggi nilai skala pilihan anda, maka pernyataan tersebut yang **paling sesuai**, sebaliknya semakin rendah nilai skala yang anda pilih maka pernyataan tersebut yang **paling tidak sesuai**.

DAFTAR PERNYATAAN	1	2	3	4	5
KOMITMEN					
Saya merasa usaha ini membawa kemajuan bagi hidup saya					
Saya telah memberikan banyak kontribusi terhadap usaha ini					
Usaha ini layak mendapatkan pengorbanan dari saya					
Saya merasa usaha ini adalah bagian dari hidup saya					
Saya pernah gagal dalam menjalankan usaha, kemudian saya mencoba lagi					
PENGALAMAN					
Saya merasa telah memiliki pengalaman dalam menjalankan usaha ini					
Semakin lama berusaha, mengurangi saya dalam melakukan kesalahan					
Saya memiliki ide yang berasal dari pemikiran saya sendiri					
Saya mengumpulkan banyak informasi sebelum melakukan usaha ini					
Pengalaman membuat saya mampu menyusun strategi usaha					

DAFTAR PERNYATAAN	1	2	3	4	5
KEUANGAN					
Modal membuat usaha saya semakin berhasil					
Saya mendapatkan keuntungan dari usaha ini					
saya memiliki modal pribadi untuk menjalankan usaha ini					
Saya mendapatkan pinjaman pihak lain					
LOKASI USAHA					
Konsumen saya berasal dari orang sekitar					
Bahan baku usaha saya diperoleh dari lokasi sekitar					
Lokasi saya sangat strategis					
Lokasi usaha saya mudah diakses					
Tenaga kerja berasal dari sekitar lokasi usaha					
MOTIVASI					
Saya terpacu untuk berhasil ketika pesaing usaha semakin banyak					
Saya berwirausaha karena memanfaatkan modal yang diberikan Kementerian Pertanian					
Saya berwirausaha karena ingin memiliki pendapatan yang lebih					
Saya bersemangat dalam menjalankan usaha ini					
KEMAMPUAN USAHA					
Saya memiliki kemampuan menjaga hubungan dengan pelanggan					
Saya adalah tipe orang yang cekatan					
Saya melakukan pencatatan pembukuan dan laporan usaha					
Saya memiliki pengetahuan yang cukup untuk berwirausaha					
Saya memiliki rencana kedepan untuk usaha saya agar berkembang					

C. DATA PENUNJANG

Pendidikan Terakhir SLTA
 D4 / S1
 S2 / S3

Modal dari Kementan Rp.

Modal sendiri Rp.

Modal dari Pinjaman Lainnya Rp.

Nilai Total Aset Rp.

