

**SKRIPSI**

**FAKTOR –FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN  
WIRUSAHAWAN MEMBUKA USAHA RUMAH MAKAN DI  
KECAMATAN LEMBAR KABUPATEN LOMBOK BARAT**



**OLEH**

**SUSAN WIDIA ARISTARIANDARI**

**NIM :21512A0058**

**KONSENTRASI PERBANKAN**

**PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS**

**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK**

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MATARAM**

**2020**

**HALAMAN PERSETUJUAN**

**SKRIPSI**

**FAKTOR –FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN  
WIRAUSAHAWAN MEMBUKA USAHA RUMAH MAKAN DI  
KECAMATAN LEMBAR KABUPATEN LOMBOK BARAT**

**Tanggal, 25 Agustus 2020**

**Pembimbing I**

**Pembimbing II**

**Drs. H. Darmansyah, M.Si**

**Baiq Reinelda Tri Yunarni, S.E,Maki**

**NIDN :0008075914**

**NIDN: 0807058301**

**Mengetahui**

**Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis**

**Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik**

**Universitas Muhammadiyah Mataram**

**Ketua Program Studi**

**Lalu Hendra Maniza, S.Sos,MM**

**NIDN : 0828108404**

**HALAMAN PENGESAHAN**

**FAKTOR –FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN  
WIRAUSAHAWAN MEMBUKA USAHA RUMAH MAKAN DI  
KECAMATAN LEMBAR KABUPATEN LOMBOK BARAT**

**Oleh:**

**Susan Widia Aristariandari**

**NIM : 21512A0058**

**SKRIPSI**

**Untuk Memenuhi Salah Satu Ujian Guna  
Memperoleh Gelar Sarjana Administrasi Bisnis**

**Konsentrasi Perbankan**

**Mataram, 25 Agustus 2020**

**Tim Penguji**

1. **Drs. H. Darmansyah, M.Si** ( \_\_\_\_\_ )  
NIDN. 0008075914
2. **Baiq Reinelda Tri Yunarni, S.E,MAk** ( \_\_\_\_\_ )  
NIDN. 0807058301
3. **Selva,M.Sc** ( \_\_\_\_\_ )  
NIDN. 0811118601

**Mengetahui :**

**Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu POLitik**

**Dekan**

**Dr. H. Muhammad Ali, M.Si**

**NIDN.0806066801**

## SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini, saya mahasiswa Program Studi  
Adminidtrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas  
Muhammadiyah Mataram

Nama : Susan Widia Aristariandari

NIM : 21512A0058

Alamat : jln. Datu Kedaro Padak/Lembar

Memang benar skripsi yang berjudul “ **Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Wirasahawan Membuka Usaha Rumah Makan Di Kecamatan Lembar Kabupaten Lombok Barat**” adalah asli karya sendiri dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik ditempat manapun.

Skripsi ini adalah murni gagasan, rumusan dan penelitian saya sendiri tanpa bantuan pihak lain, kecuali arahan pembimbing. Jika terdapat karya atau pendapat yang dipublikasikan, memang diacu sebagai sumber dan dicantumkan dalam daftar pustaka.

Jika kemudian hari pernyataan saya ini terbukti tidak benar, saya siap untuk mempertanggung jawabkannya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sadar tanpa tekanan dari pihak manapun.

Mataram ,25 Agustus 2020

**Susan Widia Aristariandari**

**NIM. 21512A0058**

## **MOTTO**

JANGAN DENGARKAN APAPUN YANG DI KATAKAN ORANG  
TENTANGMU

KARNA SIAPA KAMU, TIDAK DITENTUKAN OLEH ORANG-ORANG  
YANG MENGATAIMU





## **PERSEMBAHAN**

Dengan penuh rasa syukur dan ihlas, skripsi ini saya persembahkan untuk:

1. Ibunda saya tercinta (Nurdianah. S.Pd) dan ayah saya (Ahmad Paozi) yang telah mengorbankan moril dan material, demi membiayai sekolah ananda. Terimakasih tak terhingga atas doa dan dukungan yang selalu menyertai ananda sehingga ananda bisa menyelesaikan pendidikan ananda dari tingkat sekolah dasar sampai dengan perguruan tinggi.
2. Teruntuk buah hati tercintaku (Dara Ayumi) yang telah memberikan semangat serta motivasi besar melalui tingkah lucunya sehingga saya bisa menyelesaikan segala sesuatu yang telah saya mulai.
3. Teruntuk adik-adik saya tercinta (Ghisa, dan Bungsu) yang telah mendukung, dan menghabiskan separuh waktunya membantu dan menemani saya selama saya mengerjakan skripsi ini
4. Teruntuk suamiku (M. Isromi Janwar) yang telah member izin dan pengertian besar selama saya menyelesaikan skripsi ini.
5. Teruntuk saudara seperguruan saya (Julkarnain,S.Pd) yang telah meluangkan waktunya membantu saya dalam mengolah data hingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini dengan tepat waktu.
6. Teruntuk almamater hijau tercinta Universitas Muhammadiyah Mataram, semoga Allah SWT membalas semua kebaikan kalian.

## KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur kehadirat Allah SWT yang telah memberikan kemudahan, melimpahkan rahmat dan hidayah-nya sehingga penulis mampu menyelesaikan penyusunan skripsi dengan judul “ **Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Wirausahawan Membuka Usaha Rumah Makan Dikecamatan Lembar Kabupaten Lombok Barat**”

Penyusunan skripsi ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat dalam memperoleh gelar sarjana strata (S1) Jurusan Program Studi Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Social Dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram.

Penulis menyadari bahwa terselesainya rencana penelitian ini tidak terlepas dari bantuan, bimbingan, petunjuk dan saran dari semua pihak. Untuk itu penulis dengan segala kerendahan hati ingin mengucapkan banyak terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu dalam penyusunan rencana penelitian ini khususnya kepada:

1. Bapak Drs. H. Arsyad Abdul Gani, M.Pd, selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Mataram
2. Bapak Dr.H. Muhammad Ali, M.Si Selaku Dekan Di Fakultas Ilmu Social Dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram
3. Bapak Lalu Hendra Maniza, S.Sos, MM, Selaku Ketua Kaprodi Administrasi Bisnis Universitas Muhammadiyah Mataram
4. Bapak Drs. H. Darmansyah, M.Si selaku Dosen Pembimbing Pertama yang selalu memberikan bimbingan serta arahan dalam menyelesaikan skripsi ini
5. Ibu Baiq Reinelda Tri Yunarni, SE, M.Ak selaku dosen pembimbing ke dua yang selalu sabar memberikan arahan dan selalu mempermudah dalam menyelesaikan skripsi ini
6. Kepada kedua orang tua dan malaikat kecil saya Nurdianah, S.Pd , Ahmad Pozi, dan Dara Ayumi tercinta yang telah mencurahkan segenap waktu, dukungan yang sangat berharga melalui jerih payah perjuangan selama ini

dengan banyak mencururkan keringat tenaganya serta doa yang tiada henti.

7. Semua pihak yang telah turut serta dalam menyelesaikan skripsi ini yang penulis tidak dapat menyebutkannya satu-persatu

Penulis menyadari bahwa Skripsi ini jauh dari kesempurnaan baik dari segi penulisan dan pembahasan, untuk itu penulis dengan penuh lapang dada menerima segala kritik dan saran serta masukan yang membangun guna perbaikan dan penyempurnaan skripsi ini. Dan penulis berdoa semoga kebaikan beliau dibalas oleh Allah SWT.

Akhir kata semoga skripsi ini dapat bermanfaat untuk menambah khasanah kepustakaan ilmiah khususnya pada diri penulis dan pada almamater tercinta. Waalaikumsalam Wr.Wb.



Mataram, 25 Agustus 2020

Penulis



## ABSTRAK

### FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN WIRAUSAHAWAN MEMBUKA USAHA RUMAH MAKAN DI KECAMATAN LEMBAR KABUPATEN LOMBOK BARAT

Susan Widia Aristariandari<sup>1</sup>, Drs.H. Darmansyah, M.Si<sup>2</sup>, Baiq Reinelda Tri  
Yunarni, SE., M.Ak<sup>3</sup>

<sup>1</sup>Mahasiswa

<sup>2</sup>Dosen Pembimbing Utama

<sup>3</sup>Dosen Pembimbing Pendamping

Dalam dunia bisnis atau wirausahaan, Lokasi strategis sangat diperlukan mendukung kesuksesan usaha. Biasanya, lokasinya strategis berkaitan dengan market ekuitas (Penarikan Pasar) di dekat mahasiswa, dekat kantor (PenarikanPangsa dewasa karier), dekat mall (Penarikan anak mudah), dan sebagainya

Dengan tujuan penelitian untuk mengetahui pengaruh yang signifikan terhadap keputusan berwirausaha membuka usaha rumah makan di Kecamatan Lembar. Metode yang digunakan yaitu metode penelitian kuantitatif dengan populasi dan sampel 100 rumah makan di Kecamatan Lembar. Metode pengumpulan data dengan cara: angket, wawancara dan observasi. Definisi operasional variable yang digunakan yaitu minat (X1) pengetahuan (X2) bakat (X3) pengalaman (X4) relasi (X5) modal (X6). Analisis penelitian ini menggunakan uji validas, uji reliabilitas, uji asumsi klasik, analisis regresi linier berganda, dan uji hipotesis dengan menggunakan uji t. Hasil penelitian dengan menunjukkan hasil pengujian hipotesis lewat uji t yang menunjukkan variabel bakat secara terpisah (parsial) berpengaruh positif terhadap jumlah pengunjung karena nilai probabilitas signifikansinya  $>0,05$  atau nilai t hitungnya  $8,181 > 0,482$ , t tabel. Sedangkan secara bersamaan(simultan) keseluruhan variabel ikut usaha rumah makan. Hal ini didukung oleh hasil pengujian hipotesis lewat Uji F, dimana nilai probabilitas signifikansinya  $2632,262 > 0,05$ .

Kata kunci: Wirausaha, Rumah Makan

## **ABSTRACT**

### **ANALYSIS OF FACTORS THAT INFLUENCE THE DECISION OF MANAGEMENTS OF BUSINESSES OPENING A DINING HOME BUSINESS IN THE WEST LOMBOK DISTRICT**

Susan Widia Aristariandari <sup>1</sup>, Drs. H. Darmansyah, M.Si<sup>2</sup>, Baiq Reinelda Tri  
Yunarni, SE., M.Ak<sup>3</sup>

<sup>1</sup>Student

<sup>2</sup>Main Advisors

<sup>3</sup>Counselor Lecturers

*In the world of business or entrepreneurship, strategic locations are needed to support business success. Usually, the location is strategically related to the equity market (Market Withdrawal) near the student, near the office (Adult career share withdrawal), near the mall (Easy child withdrawal), etc. with the aim of research to find significant influence on entrepreneurial decisions to open a restaurant in the city of Mataram.*

*The method used is a quantitative research method with a population and a sample of 100 restaurants in the city of Mataram. Motede data collection by way of: questionnaire, interview and observation. Operational definitions of variables used are interest (X1) knowledge (X2) talent (X3) experience (X4) relations (X5) capital (X6. Analysis of this study using validity test, reliability test, class assumption test, multiple linear regression analysis, and hypothesis testing using the t test.*

*The results of the study by addressing the results of hypothesis testing through test which shows the eksperience variable separately (partial) has a positive effect ont the number of visitors because the probability value of the significance is  $8,181 > 0,482$  or the calculated t value is , t table. Whereas all variables simultaneously take part in the restaurant business. This is supported by the results of hypothesis testing through the F Test, where the probability value of significance is  $2632,262 > 0,05$ .*

*Keywords: Entrepreneurship, Restaurants*

## DAFTAR ISI

Halaman

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN.....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN.....</b>	<b>iii</b>
<b>SURAT PERNYATAAN .....</b>	<b>iv</b>
<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP .....</b>	<b>v</b>
<b>MOTTO .....</b>	<b>vi</b>
<b>PERSEMBAHAN.....</b>	<b>vii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>vii</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>xi</b>
<b>ABSTRACK.....</b>	<b>x</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>xi</b>
1.1. Latar Belakang .....	1
1.2.Rumusan Masalah .....	6
1.3.Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	7
1.3.1. Tujuan Penelitian .....	7
1.3.2. Manfaat Penelitian .....	7
1.3.2.1.Aspek teoritis .....	7
1.3.2.2.Aspek Praktis .....	8
1.4.Hipotesis Penelitian.....	8
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....</b>	<b>10</b>
2.1. Penelitan Terdahulu.....	10
2.2. pengertian kewirausahaan .....	14
2.3. Karakteristik Kewirausahaan .....	15
2.3.1. Motif Berprestasi Tinggi.....	15
2.3.2. Memiliki Perspektif Masa Depan .....	16
2.4. Ciri-ciri Jiwa Wirausaha.....	17
2.4.1. Percaya Diri .....	17
2.4.2. Berinisiatif.....	18

2.4.3. Memiliki Motif Berprestasi.....	18
2.4.4. Memiliki Jiwa Kepemimpinan.....	18
2.4.5. Suka Tantangan.....	19
2.5. Faktor Yang Perlu Dipertimbangkan dalam Memilih	
Berwirausaha.....	19
2.5.1. Minat.....	19
2.5.2. Pengetahuan.....	20
2.5.3. Bakat.....	20
2.5.4. pengalaman.....	20
2.5.5. Relasi.....	21
2.5.6. Modal.....	21
2.6. Faktor-faktor yang Mendorong Munculnya Banyak	
Wirausahawan Muda.....	22
2.6.1. Sulitnya Mendapatkan Lapangan Pekerjaan.....	22
2.6.2. Perkembangan Teknologi Informasi.....	22
2.6.3. Pemasaran Bisnis yang Lebih Mudah.....	23
2.6.4. Profesi Baru yang Lebih Banyak.....	23
2.6.5. Ilmu Wirausaha Mudah Didapat.....	24
2.6.6. Menjadi Wirausaha Lebih Bergengsi.....	24
2.7. Keuntungan Berwirausaha.....	24
2.7.1. Dapat Memilih Bidang Usaha Sesuai Dengan Minat dan bakat.....	25
2.7.2. Keuntungan Usaha Dapat Dinikmati Sendiri.....	25
2.7.3. Memperoleh Kepuasan.....	25
2.7.4. Tidak Ada Yang Memerintah.....	26
2.7.5. Tidak Perlu Persetujuan Pihak Lain Dalam Membuat Keputusah.....	26
2.7.6. Mempunyai Peluang Membantu Orang Lain.....	27
2.8. Kerugian Berwirausaha.....	27
2.8.1. Jam Kerja yang Tidak Teraatur.....	27
2.8.2. Resiko Dan Tanggung Jawab Luas.....	28



2.8.3. Pendapatan Tidak Stabil .....	28
2.8.4. Sering Terlibat Masalah Keuangan .....	29
2.8.5. Belajar Tidak Ada Habisnya.....	29
2.9. Strategi dan Kompetensi Kewirausahaan.....	30
2.9.1. Managerial Skill.....	30
2.9.2. Conceptual Skill.....	31
2.9.3. Human Skill .....	32
2.9.4. Decision Making Skill .....	32
2.9.5. Time Managerial Skill .....	32
2.10. Hal-Hal Untuk Mengukur Tingkat Keberhasilan Wirausaha....	33
2.10.1. Kestinambungan Usaha .....	33
2.10.2. Perkembangan Usaha .....	33
2.10.3. Keuntungan Atau Laba Usaha.....	34
2.10.4. Terpenuhinya Kebutuhan Hidup Dari Hasil Berwirausaha .....	34
2.11. Rumah Makan .....	34
2.11.1. Pengertian Rumah Makan .....	34
2.11.2. Strategi Dalam Bisnis Rumah Makan .....	35
2.11.3. Faktor Pendukung Bisnis Rumah Makan .....	36
2.12. Kerangka Berfikir.....	37

### **BAB III METODE PENELITIAN**

3.1. Metode Penelitian.....	40
3.2. Waktu dan Tempat Penelitian .....	40
3.2.1. Waktu Penelitian .....	40
3.2.2. Tempat Penelitian .....	40
3.3. Populasi dan Tehnik Pengambilan Sampel .....	40
3.3.1. Populasi.....	40
3.3.2. Sampel.....	41
3.3.3. Tehnik Pengumpulan Data.....	42
3.4. Jenis dan Sumber Data .....	44
3.4.1. Jenis dan Sumber Data .....	44



3.5. Defenisi Operasional Variabel .....	45
3.6. Uji Validitas .....	47
3.7. Uji Reliabilitas.....	48
3.8. Uji Asumsi Klasik .....	48
3.9. Analisis Regresi Linier Berganda.....	51
3.10 Uji Hipotesi .....	52

#### **BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN**

4.1 Gambaran Umum Kecamatan Lembar.....	55
4.2 Gambaran Umum Responden .....	56
4.2.1 Klasifikasi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin .....	56
4.2.2 Klasifikasi Responden Berdasarkan Umur.....	57
4.2.3 Klasifikasi Responden Berdasarkan pendidikan .....	58
4.2.4 Klasifikasi Responden Berdasarkan Penghasilan.....	59
4.2.5 Tanggapan Responden.....	67
4.3 Analisis Data .....	78
4.3.1 Uji Validitas .....	78
4.3.2 Uji Relibitas.....	80
4.3.3 Regresi Linier Berganda.....	82
4.3.4 Uji T .....	83
4.3.5 Pengaruh Secara Simultan.....	86
4.3.6 Pengaruh Yang Paling Dominan .....	87
4.3.7 Koefesien Determinasi ( $R^2$ ).....	88

#### **BAB V PENUTUP**

5.1 Kesimpulan .....	89
5.2 Saran .....	91

#### **DAFTAR PUSTAKA**

#### **LAMPIRAN-LAMPIRAN**

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### 1.1 Latar Belakang

Salah satu cara untuk mencapai sukses adalah dengan berwirausaha. Pernyataan ini seolah mengisyaratkan bahwa wirausaha merupakan satu-satunya cara untuk meraih kesuksesan dalam hidup. Kenyataan menunjukkan hampir 99 persen orang yang dikatakan mapan secara ekonomi dan mampu mengaktualisasikan dirinya dalam masyarakat adalah mereka yang bergelut dalam kewirausahaan. Hal ini dikarenakan wirausaha merupakan bentuk kemandirian seseorang tidak saja untuk memenuhi kebutuhan finansial tapi juga sarana untuk mengaktualisasikan diri dalam bisnis yang digelutinya dan komunitasnya (Arif. 2012 : 1).

Wirausaha diterjemahkan dari kata *entrepreneur*. Dalam bahasa Indonesia pada awalnya dikenal istilah wiraswasta yang mempunyai arti berdiri sendiri. Istilah tersebut kemudian berkembang menjadi wirausahawan. Wirausahawan adalah mereka yang mendirikan, mengolah, mengembangkan, dan melembagakan perusahaan miliknya sendiri. Defenisi ini mengandung asumsi bahwa setiap orang yang mempunyai kemampuan normal, bisa menjadi wirausaha asal mau dan mempunyai kesempatan untuk belajar dan berusaha (Hamdani M. 2010 :35).

Banyak alasan mengapa seseorang memilih untuk berwirausaha. Dengan berwirausaha akan diperoleh seorang wirausahawan antara lain adalah dapat memilih bidang usaha sesuai dengan minat dan bakat, keuntungan usaha dapat dinikmati sendiri, memperoleh kepuasan, tidak ada memerintah, tidak perlu persetujuan pihak lain dalam membuat keputusan, mempunyai peluang membantu orang lain.

Dalam dunia bisnis atau kewirausahaan, lokasi strategis sangat diperlukan mendukung kesuksesan usaha. Biasanya, lokasi strategis berkaitan dengan market ekuitas (penarikan pasar) didekat mahasiswa, dekat kantor (penarikan pangsa dewasa karier), dekat mall (penarikan anak muda), dan sebagainya. Hal-hal berikut ini dapat dilakukan untuk mengukur tingkat keberhasilan wirausaha diantaranya adalah kesinambungan usaha, perkembangan usaha, keuntungan atau laba usaha, dan terpenuhinya kebutuhan hidup dari hasil wirausaha.

Beberapa tahun terakhir ini di Indonesia wirausahawan semakin banyak, salah satunya dibisnis rumah makan atau yang lebih familiar dengan sebutan kedai atau depot minuman tampaknya semakin menarik minat masyarakat Indonesia. Pada saat bersamaan, gema pengangguran yang semakin merebak dinegeri ini membuat generasi muda mulai sadar pentingnya berwirausaha. Pertumbuhan populasi penduduk yang pesat, yang tidak diimbangi dengan jumlah lapangan kerja yang memadai.

Dengan sukarnya memenangkan perebutan lapangan kerja, profesi sebagai wirausahawan semakin populer di negeri ini selama beberapa tahun terakhir, salah satunya adalah menjadi pengusaha rumah makan. Sebagian orang lebih senang mencari rumah makan atau kedai atau depot yang special menyediakan minuman tertentu saja. Selain citarasanya yang lebih khas biasanya suasananya juga lebih santai dan nyaman sekalipun hanya sekedar makanan kedai pinggir jalan. Suasana santai dan nyaman dari rumah makan yang mereka singgahi membuat aktivitas minum kopi dan makan menjadi begitu istimewa lantaran bisa dijadikan sarana untuk *refresing*, berteman atau relasi kerja, hingga sebagai ajang gaul bagi anak muda (Eliana Maureen. 2011 : 184).

Dikota-kota besar Indonesia, rumah makan bukanlah tempat yang baru, namun dalam perkembangannya rumah makan yang dulu dianggap sebagai tempat nongkrong yang mewah kini telah menjamur dan memiliki pangsa pasar untuk kelas menengah kebawah. Sekarang banyak orang yang mendirikan rumah makan, bukan saja dikota-kota besar, tetapi juga dikota-kota kecil. Apalagi jika rumah makan tersebut terletak ditempat yang strategis seperti mall, besar kemungkinan rumah makan tersebut akan ramai pengunjung. Diferensiasi setiap rumah makan juga memiliki keunggulan tersendiri, ada kafe untuk baca buku, nonton film, klub motor, pecinta seni, mahasiswa, dan lain-lain.

Usaha rumah makan saat ini semakin populer baik dipusat kota maupun didaerah pinggiran kota. Adanya perkembangan jaman yang semakin maju, pola



kehidupan penduduk mengalami perubahan. Bagi mereka yang sehari-hari sibuk bekerja hampir tidak mempunyai waktu dan tenaga untuk menyiapkan sendiri jamuan makan untuk acara tertentu. Dengan demikian mereka akan menyerahkan tanggung jawab penyediaan makanan kepada pengusahah rumah makan yang dapat dipercaya untuk memberikan pelayanan dalam menyiapkan makanan dan minuman. Oleh karena itu tidak mengherankan jika bidang usaha rumah makan mengalami perkembangan yang pesat.

Jika dulu rumah makan hanya dikunjungi oleh kalangan menengah keatas yang membutuhkan tempat untuk melepas penat sepulang dari kantor, kini fenomena tersebut lambat-laun bergeser menjadi suatu kebiasaan bagi kaum muda dan keluarga dikota-kota besar dan kota-kota kecil bahkan hingga ke desa-desa.

Salah satunya di kecamatan Lembar, salah satu kecamatan yang ada di kabupaten Lombok barat. Kecamatan lembar sendiri adalah kecamatan yang terletak di sebelah barat kabupaten Lombok barat, memiliki beberapa desa-desa dan satu-satunya jalur langsung menuju pealabuhan penyebrangan Lembar-Padang Bai. Karena letaknya yang terbilang dekat dengan pelabuhan barang dan penyebrangan, dapat dikatakan kecamatan lembar memiliki lokasi strategis untuk memulai usaha. Pun tidak menutup kemungkinan bagi wirausahawan yang ingin membuka usaha rumah makan di sana.



Selain menjadi satu-satunya akses jalan menuju pelabuhan penyebrangan, kecamatan lembar juga menjadi salah satu akses jalur pariwisata yang ada dilombok. Baru-baru ini pelabuhannya menjadi tempat untuk bersandar kapal pesiar antar negara. Oleh karena itu, kecamatan lembar menjadi salah satu tempat strategis untuk memulai sebuah usaha.

Aktivitas padat yang terjadi hampir setiap hari di pelabuhan barang dan penyebrangan lembar tidak menutup peluang bisnis besar dibidang usaha rumah makan. Banyaknya aktifitas lalu lalang serta banyaknya pekerja buruh lepas yang bekerja tersebut memicu wirausahawan untuk mengambil langkah cepat untuk membuka usaha.

Banyaknya orang yang melirik bisnis rumah makan melihat banyak peluang dari segi daya beli konsumen. Pertumbuhan kelas menengah di desa lembar selatan, maka bertumbuh pula gengsi mereka. Ketika wirausahawan bisa menyediakan sebuah rumah makan yang mampu mewedahi gengsi ini, seorang wirausahawan berkesempatan untuk peluang usaha, mwnjadikan persaingan menjadi tak terelakan lagi. Seperti halnya bisnis lainnya, jika konsep dan citra rumah makan yang dibuat kuat, maka rumah makan tersebut akan dapat bertahan dan sukses, demikian juga sebaliknya.

Dari segi karakteristik kewirausahawan adalah mereka yang memiliki motif berprestasi tinggi, dan memiliki perspektif msa depan. Dalam berwirausaha juga terdapat beberapa faktor yang perlu dipertimbangkan diantaranya adalah minat,

pengetahuan, bakat, pengalaman, relasi, serta modal. Untuk mengetahui seseorang dalam mengambil keputusan menjadi wirausahawan rumah makan.

Berdasarkan uraian diatas peneliti ingin mengadakan penelitian tentang Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Wirausahawan Membuka Usaha Rumah Makan Di Kecamatan Lembar Kabupaten Lombok Barat.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakanng diatas maka diajukan rumusan masalah sebagai berikut

1. Apakah faktor minat, bakat, modal, pengalaman, relasi, pengetahuan berpengaruh signifikan secara simultan terhadap keputusan berwirausahawan?
2. Apakah terdapat pengaruh yang signifikan secara parsial faktor minat, bakat, modal, pengalaman, relasi, pengetahuan terhadap keputusan berwirausaha?
3. Manakah dari minat, bakat, modal, pengalaman, relasi, pengetahuan yang memiliki pengaruh yang dominan terhadap keputusan berwirausahawan?

## **1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian**

### **1.3.1 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah diatas dalam penelitian ini, maka tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini yaitu untuk mengetahui adanya **Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Wirausahawan Membuka Usaha Rumah Makan Di Kecamatan Lembar Kabupaten Lombok Barat.**

1. Untuk mengetahui pengaruh minat, bakat, modal, pengalaman, relasi, pengetahuan berpengaruh signifikan secara simultan terhadap keputusan berwirausahawan
2. Untuk mengetahui pengaruh yang signifikan secara parsial faktor minat, bakat, modal, pengalaman, relasi, pengetahuan terhadap keputusan berwirausaha
3. Untuk mengetahui faktor manakah yang lebih dominan untuk mengambil keputusan menjadi wirausahawan

#### 1.3.2 Manfaat penelitian

Penelitian ini diharapkan memberikan kegunaan baik dari segi teoritis maupun praktis sebagai berikut

##### 1.3.2.1 Aspek Teoritis

1. Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan sumbangan pikiran dalam pengembangan wirausaha dan bermanfaat bagi wirausaha yang lain.
2. Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai acuan dalam penelitian berikutnya

##### 1.3.2.2 Aspek Praktis

1. Memberikan sumbangan pikiran pada wirausaha terhadap bisnis yang dijalankannya

2. Hasil penelitian ini dapat membantu memberikan gambaran pada masyarakat mengenai berwirausaha yang baik dan yang baru mencoba berwirausaha.
3. Untuk mempraktekan teori penelitian yang telah penulis dapatkan di bangku kuliah
4. Untuk melatih penulisan dalam memecahkan permasalahan yang ada dalam dunia

#### **1.4 Hipotesis Penelitian**

Hipotesis penelitian adalah suatu jawaban yang bersifat sementara terhadap permasalahan penelitian, sampai terbukti melalui data yang terkumpul (Suharsini, 2013). Sedangkan pendapat lain menyatakan bahwa hipotesis adalah jawaban sementara terhadap masalah penelitian yang kebenarannya harus diuji secara empiris (Sugiono, 2007).

Berdasarkan pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa hipotesis adalah dugaan sementara atau kesimpulan sementara yang harus diuji kebenarannya. Sehubungan dengan penelitian ini, maka hipotesis yang diajukan adalah: diduga ada **Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Wirausahawan Membuka Usaha Rumah Makan Di Kecamatan Lembar Kabupaten Lombok Barat.**

1. Diduga adanya pengaruh minat, bakat, modal, pengalaman, relasi, pengetahuan secara simultan terhadap keputusan berwirausahawan



2. Diduga adanya pengaruh minat, bakat, modal, pengalaman, relasi, pengetahuan secara parsial terhadap keputusan berwirausahawan.
3. Diduga adanya pengaruh minat, bakat modal, pengalaman, relasi, pengetahuan secara dominan terhadap keputusan berwirausahawan

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### 2.1 Penelitian Terdahulu

**Table 2.1 Hasil Penelitian Terdahulu**

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan
1.	Paulus (2014)	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Berwirausaha (Studi kasus mahasiswa fakultas ekonomika dan	Terdapat beberapa faktor yang berpengaruh positif terhadap minat berwirausaha, yaitu antara lain: (1) pengaruh	dalam sekripsi ini penulis sama-sama membahas tentang faktor-faktor yang



		bisnis UNDIP semarang)	ekspektasi, (2) pengaruh lingkungan keluarga, dan (3) pengaruh pendidikan kewirausahaan	mempengaruhi minat berwirausaha
2.	Arif (2014)	Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan, <i>Self Efficacy</i> dan Karakter Wirausaha Terhadap Minat Berwirausaha Pada Siswa Kelas XI SMK Negeri 1 Depok Kabupaten Sleman	terdapat pengaruh positif dan signifikan terhadap pengetahuan kewirausahaan, <i>Self Efficacy</i> , dan karakter wirausaha secara bersana-sama terhadap minat berwirausaha.	dalam penelitian ini, penulis sama sama menggunakan metode kuantitatif

2.1.1 Paulus, 2004. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Berwirausaha (Studi Kasus Mahasiswa Fakultas Ekonomika dan Bisnis UNDIP Semarang). (skripsi universitas Diponegoro Semarang).

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh ekspektasi pendapatan, lingkungan keluarga, dan pendidikan terhadap minat berwirausaha pada fakultas ekonomika dan bisnis, UNDIP. Penelitian ini dilakukan dengan metode kuisisioner. Sampel penelitian ini adalah Mahasiswa Fakultas Ekonomika dan Bisnis UNDIP.

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Data primer adalah data yang dikumpulkan dan diolah sendiri oleh suatu organisasi atau perorangan langsung dari objeknya. Data tersebut mengenai ekspektasi pendapatan, lingkungan keluarga, pendidikan berwirausaha dan minat berwirausaha. Teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan teknik analisis regresi berganda.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa: (1). Terdapat pengaruh positif ekspektasi terhadap minat berwirausaha. Artinya semakin tinggi pendapatan, maka akan semakin meningkatkan minat berwirausaha. (2). Terdapat pengaruh positif lingkungan keluarga terhadap minat berwirausaha.

Artinya semakin mendukung lingkungan keluarga, maka akan semakin meningkatkan minat berwirausaha. (3). Terdapat pengaruh positif pendidikan kewirausahaan terhadap minat berwirausaha. Artinya semakin baik pendidikan kewirausahaan, maka akan semakin meningkatkan minat berwirausaha.

2.1.2 Arif, 2014. Pengaruh Pengatahuan Kewirausahaan, *Self Efficacy* dan Karakter Wirausaha terhadap Minat Berwirausaha Pada Siswa Kelas XI SMK 1 Depok Kabupaten Sleman

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh (1).Pengetahuan kewirausahaan, *self efficacy*, dan karakter wirausaha terhadap minat berwirausaha. (2). Pengetahuan kewirausahaan terhadap minat berwirausaha. (3). *Self efficacy* terhadap minat berwirausaha. (4). Karakter wirausaha terhadap minat berwirausaha.

Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif dengan disain *ekspose facto*.Populasi dalam penelitian ini adalah siswa kelas XI SMK Negeri 1 Depok Kabupaten Sleman. Teknik sampling yang digunakan dalam penelitian ini adalah *proportionate random sampling* dengan jumlah sampel 64 siswa. Tehnik pengumpulan data berupa tes

pilihan ganda dan angket. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis regresi berganda.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa:

1. Terdapat pengaruh positif dan signifikan pengetahuan kewirausahaan, *self efficacy*, dan karakter berwirausaha secara bersama-sama terhadap minat berwirausaha. Hal ini ditunjukkan dengan F hitung sebesar 22,832 ( $p < 0,05$ ), koefisien determinasi ( $R^2$ ) sebesar 0,533 atau 53,3%.
2. Terdapat pengaruh positif dan signifikan pengetahuan kewirausahaan terhadap minat berwirausaha. Hal ini ditunjukkan dengan nilai t hitung sebesar 2,637 ( $p < 0,05$ ).
3. Terdapat pengaruh positif dan signifikan pengaruh *self efficacy* terhadap minat berwirausaha. Hal ini ditunjukkan dengan nilai t hitung sebesar 2,061 ( $p < 0,05$ ).
4. Terdapat pengaruh positif dan signifikan pengaruh karakter wirausaha terhadap minat berwirausaha. Hal ini ditunjukkan dengan nilai t hitung sebesar 4,393 ( $p < 0,05$ ).

## 2.2 Pengertian Kewirausahaan

Wirausaha adalah seorang yang bebas dan memiliki kemampuan untuk hidup mandiri dalam menjalankan kegiatan usaha atau bisnisnya. Ia bebas merancang, menentukan, mengelola, dan mengendalikan semua usahanya.



Sedangkan, kewirausahaan merupakan sikap mental dan jiwa yang selalu aktif atau kreatif berusaha dalam rangka meningkatkan pendapatannya. (Hamdani M. 2010 : 43).

Wirausaha berasal dari kata 'wira' (berani) dan usaha (kegiatan mencari keuntungan). Jadi wirausaha dapat diartikan sebagai keberanian mengambil resiko tertentu untuk mendapatkan keuntungan (Kurni, Tri nurhayati. 2002 : 17).

Wirausaha adalah suatu proses dalam mengerjakan sesuatu yang baru (*creative*) dan sesuatu yang bebrbeda (*innovation*) yang bermanfaat memberika nilai lebih (Suryana. 2003 : 57).

Berdasarkan beberapa defenisi diatas dapat disimpulkan bahwa wirausaha adalah orang yang selalu mencari dan menemukan perubahan, lalu menanggapi, serta memanfaatkan perubahan tersebut sebagai peluang usaha dengan mengoorganisasikan berbagai faktor produksi melalui tim kerja

## **2.3 KarakteristikKewirausahaan**

### **2.3.1 Motif berprestasi tinggi**

Para ahli mengemukakan bahwa seseorang memiliki minat berwirausaha karena adanya motif tertentu, yaitu motif berprestasi (*achievement motive*).



Menurut (Hamdani M 2011 : 51) motivasi berawal dari kata “motif” maka motifasi dapat diartikan menjadi aktif pada saat-saat tertentu, terutama dalam keadaan mendesak.

Pada dasarnya kebutuhan setiap orang adalah sama, sedangkan keinginan dari setiap orang tidak sama antara yang satu dengan yang lainn karena dipengaruhi oleh selera, kebiasaan, kemampuan, pendidikan dan lingkungannya.

Wirusaha yang memiliki motif berprestasi pada umumnya memiliki cirri-ciri sebagai berikut:

1. Ingin mengatasi sendiri kesulitan dan persoalan-persoalan yang timbul pada dirinya
2. Selalu memiliki umpan balik dan segera untuk melihat keberhasilan dan kegagalan.
3. Memiliki tanggung jawab personal yang tingg.
4. Berani menghadapi resiko dengan penuh perhitungan
5. Menyukai tantangan dan melihat tantangan secara seimbang .

Dalam memotifasi berprestasi tinggi ada dua indikator yang terdapat didalamnya yaitu, kemampuan dan usaha. Berdasarkan penjelasan ini, hakikat motifasi berprestasi dalam penelitian ini adalah rangsangan-rangsangan atau daya dorong yang ada dalam diri yang mendasari kita

untuk belajar dan berupaya mencari prestasi belajar yang diharapkan (Hamdani M. 2010 :52).

### 2.3.2 Memiliki perspektif masa depan

Seseorang wirausahawan hendaknya mampu menatap masa depan dengan lebih optimis. Melihat kedepan dengan berfikir dan berusaha. Usaha memanfaatkan peluang dengan penuh perhitungan. Orang yang berorientasi ke masa depan adalah orang yang memiliki perspektif dan pandang ke masa depan. Sebab memiliki pandangan jauh kemasadepan, maka ia akan selalu berusaha untuk berkarsa dan berkarya. Kuncinya pada kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru serta berbeda dengan yang sudah ada.

Walaupun dengan resiko yang mungkin dapat terjadi, seseorang yang perspektif harus tetap tabah dalam mencapai peluang, tantangan demi pembaruan masa depan. Pandangan yang jauh kedepan membuat wirausaha tidak cepat puas dengan karsa dan karya yang sudah ada. Oleh sebab itu, ia harus mempersiapkannya dengan mencari suatu peluang.

## 2.4 Ciri-ciri Jiwa Wirausaha

(Suryana 2003 : 59) berpendapat bahwa untuk mejadi seorang harus memiliki jiwa atau kewirausahaan:

### 2.4.1 percaya diri (yakin, optimis dan penuh komitmen)

Percaya diri dalam menentukan sesuatu, percaya diri dalam menjalankan sesuatu, percaya diri bahwa kita dapat mengatasi berbagai resiko yang dihadapi merupakan faktor yang mendasar yang harus dimiliki oleh wirausaha. Seseorang yang memiliki jiwa wirausaha merasa yakin bahwa apa yang diperbuatnya akan berhasil walaupun akan menghadapi berbagai rintangan. Tidak selalu dihantui rasa takut akan kegagalan sehingga membuat dirinya optimis untuk terus maju .

#### 2.4.2 Berinisiatif (energik dan percaya diri

Menunggu sesuatu yang tidak pasti merupakan sesuatu yang paling dibenci oleh seseorang yang memiliki jiwa wirausaha. Dalam menghadapi dinamisy kehidupan yang penuh dengan perubahan dan persoalan yang dihadapi, seorang wirausaha akan selalu berusaha mencari jalan keluar. Mereka tidak ingin kehidupannya digantungkan pada lingkungan sehingga akan terus berupaya mencari jalan keluarnya.

#### 2.4.3 Memiliki motif berprestasi(berorientasi hasil dan berwawasan kedepan)

Berbagai target demi mencapai sukses dalam kehidupan biasanya dirancang oleh seorang wirausaha. Satu demi satu targetnya terus mereka raih. Bila dihadapkan pada kondisi gagal, mereka akan terus berupaya kembali memperbaiki kegagalan yang dialaminya. Keberhasilan yang diraih oleh seseorang yang berjiwa *entrepreneur* menjadikan pemicu untuk

terus meraih sukses dalam hidupnya. Bagi mereka, masa depan adalah kesuksesan merupakan keindahan yang harus dicapai dalam hidupnya.

#### 2.4.4 Memiliki jiwa kepemimpinan (berani tampil beda dan berani mengambil resiko dengan penuh perhitungan)

*Leadership* atau kepemimpinan merupakan faktor kunci menjadi wirausahawan sukses. Berani tampil kedepan menghadapi sesuatu yang baru, walaupun penuh resiko. Keberanian ini tentunya dilandasi dengan perhitungan yang rasional. Seorang yang takut untuk memimpin dan selalu melemparkan tanggung jawab kepada orang lain, akan sulit meraih sukses dalam berwirausaha. Sifat-sifat tidak percaya diri, minder, malu yang berlebihan, takut salah dan merasa rendah diri adalah sifat-sifat yang harus ditinggalkan dan dibuang jauh-jauh dari diri kita apabila ingin meraih sukses dalam berwirausaha.

#### 2.4.5 Suka tantangan

Kita mungkin sering membaca atau menyaksikan beberapa kasus mundurnya seorang manager atau eksekutif dari perusahaannya dan meninggalkan kemapanan sebagai seorang manager. Sebagaimana dari mereka ternyata merasa jenuh terus menerus meneman tugas rutin yang entah kapan berakhirnya. Mereka membutuhkan kehidupan yang lebih dinamis yang selama ini belum mereka dapatkan di perusahaan tempat



mereka bekerja. Akhirnya mereka menelusuri aktivitas seperti apakah yang akan memuaskan kebutuhan mereka akan tantangan.

## **2.5 Faktor Yang Perlu Dipertimbangkan Dalam Memilih Berwirausaha**

Terdapat beberapa faktor yang perlu dipertimbangkan oleh seorang yang minat berwirausaha. Faktor-faktor tersebut antara lain (Suparyanto Wahyu, 2006 : 36)

### **2.5.1 Minat**

Seseorang calon wirausahawan harus memiliki minat untuk berwirausaha. Ia juga memilih usaha-usaha yang diminatinya. Minat terhadap bidang usaha yang dipilih akan menimbulkan rasa cinta terhadap usahanya, sehingga dalam menjalankan aktivitas usaha akan dengan sepenuh hati. Pekerjaan apa pun yang dilaksanakan tidak akan menjadi beban dan berkeluh kesah karena minat dan cintanya terhadap pekerjaan tersebut

### **2.5.2 Pengetahuan**

Pengetahuan merupakan wawasan yang dimiliki oleh wirausahawan tentang bidang usaha yang dijalankan. Dengan memiliki pengetahuan yang memadai maka akan sangat membantu dalam upaya pengembangan usaha.

Sehubungan dengan itu wirausahawan harus terus belajar dari berbagai sumber.

### 2.5.3 Bakat

Bakat merupakan kemampuan yang dimiliki seseorang sebagai bawaan dari kelahirannya. Para ahli dan pelaku bisnis sudah sepakat bahwa kewira-usahaan dapat dipelajari oleh setiap orang meskipun mereka tidak memiliki bakat. Walaupun demikian jika kewirausahawan memiliki bakat maka keberhasilan berwirausaha akan lebih mudah tercapai. Kita memahami bahwa orang cina memiliki bakat dalam berdagang demikian halnya orang padang. Bakat seperti ini jika dikembangkan akan mewujudkan sebuah kekuatan yang sangat prima dalam berwirausaha.

### 2.5.4 Pengalaman

Pengalaman tidak dapat diabaikan dalam menunjang keberhasilan berwirausaha. Setiap wirausahawan harus belajar dari kegagalan dan keberhasilan wirausaha masalalu baik dari pengalaman diri sendiri maupun orang lain.

### 2.5.5 Relasi

Tidak ada seorang wirausahawan pun yang sukses menjalankan aktivitas bisnisnya tanpa dukungan dari pihak lain. Wirausahawan membutuhkan pemasok untuk mengisi barang-barang yang diperlukan bagi kegiatan usahanya. Wirausahawan akan membutuhkan konsumen untuk membeli produk yang dihasilkannya. Wirausahawan akan membutuhkan Bank sebagai lembaga yang dapat mempermudah transaksi bisnis atau untuk menambah modal usaha melalui kredit. Wirausahawan akan membutuhkan distributor untuk mendistribusikan hasil produknya. Wirausahawan akan membutuhkan karyawan untuk operasionalisasi kerja sehari-hari, dan lain-lain. Dengan demikian terbukti bahwa tidak ada wirausahawan yang mampu tegak berdiri tanpa bantuan pihak lain untuk mencapai keberhasilan usahanya.

#### 2.5.6 Modal

Modal merupakan salah satu faktor yang sangat vital dalam menunjang keberhasilan usaha. Modal bukan hanya berupa uang tetapi termasuk aset lainnya. Kemampuan intelektual misalnya merupakan modal yang agak sulit dinilai dengan uang, tetapi keberadaannya tidak diragukan

## **2.6 Faktor-Faktor Yang Mendorong Munculnya Banyaknya Wirausahawan Muda**

Faktor-faktor yang mendorong mengapa saat ini sudah mulai banyak muncul wirausahawan muda diantaranya adalah : (Wahyu 2006 : 36).

### **2.6.1 sulitnya mendapatkan lapangan kerja**

Ada banyak alasan kenapa seorang pemuda dan pemudi memilih untuk berwirausaha. Salah satu alasannya mungkin adalah sulitnya mendapatkan lapangan kerja saat ini. Dengan pertumbuhan penduduk yang semakin banyak kemungkinan persaingan untuk mendapatkan lapangan kerja semakin sengit. Alhasil ada sebagian orang-orang muda yang memang enggan melakukan persaingan hanya untuk bekerja pada orang lain.

Solusi mereka adalah membuka usaha sendiri yang dianggap lebih masuk akal, karena seorang wirausahawan bekerja keras untuk dirinya sendiri bukan untuk orang lain. Hal bebrbeda ketika masa lalu dimana pertumbuhan penduduk masih belum banyak dan lapangan pekerjaan tersedia di mota-kota besar.

### **2.6.2 Perkembanga n teknologi informasi**

Faktor kedua yang menyebabkan banyak munculnya wirausahawan muda adalah karena perkembangan teknologi informasi yang begitu



pesat. Orang-orang muda adalah kaum yang dipastikan anti gaptex (gagap teknologi). Ada banyak informasi bisnis, informasi produk, penawaran, kerjasama, dan segala macam yang berhubungan dengan kegiatan wirausaha yang dapat diakses melalui internet.

Bandingkan ketika belum memasuki era internet dimana ilmu bisnis, informasi produk, dan segala macam masih sangat 'rahasia' dan hanya didapatkan orang-orang tertentu.

### 2.6.3 Pemasaran bisnis yang lebih mudah

Saat anda baru memulai usaha dagang, maka anda harus bekerja keras melakukan strategi pemasaran. Namun saat ini anda harus bekerja keras karena pemasaran bisnis akan lebih mudah memanfaatkan fasilitas yang ada.

Blog, sosial media, forum jual beli dan layanan messenger kini menjadi alat pembantu dalam strategi marketing. Bahkan kesemuanya bisa dimanfaatkan secara gratis, tanpa harus membayar seperti pengiklanan di radio, Koran, maupun televisi. Inilah fasilitas yang benar-benar dimanfaatkan secara baik oleh wirausahawan muda sehingga mereka lebih antusias dalam menjalankan bisnis.

### 2.6.4 Profesi baru yang lebih banyak

Ada banyak profesi baru yang muncul di jaman *modern* saat ini sehingga semakin banyak membuka peluang para kawla muda untuk berwirausaha.

#### 2.6.5 Ilmu wirausaha mudah didapat

Ada sekolah bisnis untuk menjadi pebisnis sukses, tetapi saat-saat ini ilmu tersebut dapat dicari dengan mudah. Ada banyak situs internet yang berisi artikel tentang informasi dan ilmu dalam berwirausaha, baik tips, trik serta berbagai macam strateginya. Jadi ilmu semacam ini tidak lagi dimiliki oleh wirausahawan kawakan, inilah era teknologi informasi.

#### 2.6.6 Menjadi wirausahawan lebih bergensi

Sebenarnya bukan masalah gengsi atau tidaknya, namun cobalah anda ingat dahulu ketika anak-anak yang bercita-cita menjadi pilot, dokter, polisi, guru atau pramugari. Tidak banyak yang bercita-cita menjadi wirausahawan. Itu karena pekerjaan pilot, dokter, dan sebagainya awalnya dianggap lebih bergensi di mata banyak orang. Anggapan itu bergeser ketika dunia melihat bahwa orang-orang kaya umumnya berasal dari pengusaha. Alhasil wirausahawan saat ini dipandang lebih bergensi sehingga banyak orang-orang muda yang termotivasi untuk berwirausaha.

### **2.7 Keuntungan Berwirausaha**

Banyak alasan mengapa orang memilih untuk berwirausaha. Dengan berwirausaha akan diperoleh beberapa keuntungan. Keuntungan yang dapat diperoleh seorang wirausahawan antara lain: (Suparyanto Wachyu 2006 : 18)

#### 2.7.1 Dapat memilih bidang usaha sesuai dengan minat dan bakat.

Pribahasa mengatakan “tak kenal maka tak sayang, tak sayang makanya tak cinta”. Sehubungan dengan seorang wirausahawan dapat memilih bidang usaha sesuai dengan minat dan bakatnya, maka ia akan mencintai usahanya, dan jika ia sudah mencintai usahanya maka segenap perhatian dan kemampuan akan dicurahkan demi perkembangan usaha. Selain bidang usaha yang dipilih tersebut sesuai dengan bakat dan minat tentunya harus yang dibutuhkan oleh konsumen agar *profitable*.

#### 2.7.2 Keuntungan usaha dapat dinikmati sendiri

Sehubungan usaha yang dijalankan merupakan usaha yang dimilikinya maka keuntungan dari hasil usaha menjadi miliknya juga. Ia akan memperoleh minimal dua macam pendapatan, yang pertama pendapatan dari posisinya sebagai pemilik usaha dan yang kedua pendapatan yang diperoleh dari posisinya sebagai manager (karyawan). Jika ia bekerja pada

orang lain, maka pendapatan yang dimilikinya hanya berupa gaji sebagai seorang karyawan.

### 2.7.3 Memperoleh kepuasan.

Keberhasilan dalam mengolah usaha akan memberikan kepuasan tersendiri kepada seorang wirausahawan, yang tidak dirasakan bila ia hanya menjadi kariawan bagi kariawan perusahaan orang lain. Kepuasan ini secara tidak langsung akan memotivasi dirinya untuk lebih giat bekerja agar perkembangan usaha semakin lama semakin baik dan kuat dalam menghadapi persaingan. Keputusan ini juga akan mempertebal rasa percaya diri dalam berinteraksi dengan pihak ketiga termasuk dengan pelanggan, pemasok, distributor, perbankan, dan investor.

### 2.7.4 Tidak ada yang memerintah.

Sebagai seorang wirausahawan, ia menjadi pemilik sekaligus manager perusahaannya maka ia juga memegang jabatan tertinggi di perusahaan tersebut sehingga tidak ada seorang pun yang akan memerintahnya untuk melakukan tugas-tugas tertentu. Ia hanya hanya diperintah oleh dirinya sendiri dan ia dapat memerintah orang lain yang bekerja pada dirinya. Tidak akan ada perasaan sakit hati karena mendapatkan perintah dari orang lain secara kasar di perusahaan tersebut, karena semua perintah sumbernya dari dirinya sendiri. Sebaliknya ia dapat memerintah orang lain dengan



bijaksana tanpa menyakiti perasaannya, sehingga ia menjadi seorang manager yang berkhariisma dan dihormati oleh karyawannya.

#### 2.7.5 Tidak perlu persetujuan pihak lain dalam membuat keputusan

Pada saat tertentu seorang wirausahawan harus mengambil keputusan tentang suatu hal misalnya keputusan untuk melakukan ekspansi dengan membuka cabang perusahaan ditempat lain, keputusan untuk mengikuti pameran produk yang diselenggarakan oleh pihak tertentu, keputusan melakukan “*joint venture*” dan lain-lain. Seorang wirausahawan sebagai pemilik dan manager perusahaan dapat memutuskan semua hal tersebut tanpa harus menunggu kebijakan dari pihak lain, walaupun ia meminta pertimbangan dari tenaga ahli atau konsultan dengan alasan agar keputusan yang ia ambil merupakan keputusan yang paling baik bagi perkembangan perusahaan. Semua masukan dari pihak lain menjadi pertimbangan seorang wirausahawan yang pada akhirnya dia sendiri yang akan mengambil keputusan tersebut.

#### 2.7.6 Mempunyai peluang membantu orang lain

Sebagai makhluk sosial seorang wirausahawan mempunyai cukup peluang untuk dapat membantu orang lain dengan mengalokasikan zakat penghasilan untuk membantu korban bencana alam atau korban peperangan, ataupun mempekerjakan mereka yang mempunyai potensi

tetapi belum bernasip baik mendapatkan pekerjaan, dengan tetap memperhatikan kualitas sesuai “*job specification*” yang dituntut.

## **2.8 Kerugian Berwirausaha**

### **2.8.1 Jam kerja panjang dan tidak teratur**

Sebagai wirausahawan tidak menutup kemungkinan akan bekerja dengan jam kerja yang sangat panjang mulai dari bangun tidur pagi hari sampai menjelang tidur kembali di malam hari. Waktu benar-benar tercurah kepada kepentingan usaha apalagi jika usaha yang dijalani sedang menghadapi kerugian atau sebaliknya karena ingin mendapat keuntungan yang besar pada periode tertentu. Pada saat tertentu wirausahawan memiliki waktu luang yang cukup tetapi pada saat lainnya ia sangat sibuk bahkan sampai meleupakan waktu istirahat. (Suparyanto Wachyu 2006 : 24).

### **2.8.2 Resiko dan tanggung jawab luas**

Sehubungan dengan posisinya sebagai pemilik sekaligus manajer bagi usahanya sendiri maka seorang wirausahawan memiliki tanggung jawab yang luas terhadap keberhasilan dan kegagalan usahanya. Wirausahawan harus menanggung resiko pada saat terjadi kerugian pada usahanya. Tidak menutup kemungkinan resiko harus dipertanggung jawabkan sampai kepada harta yang dimiliki walaupun

berada diluar perusahaan. Hal ini terutama jika perusahaan bentuknya perseorangan dan pailit sehingga akan ditutup, maka untuk memenuhi kewajiban pihak ketiga wirausahawan harus menutup semua kewajiban tersebut walaupun harus menggunakan harta yang ada dirumah. (Suparyanto Wachyu 2006 : 24).

### 2.8.3 Pendapatan tidak stabil

Salah satu kerugian yang dialami oleh wirausahawan berhubungan dengan pendapatan. Pendapatan wirausahawan tidak dapat dipastikan atau tidak stabil. Pada periode tertentu pendapatan bersih setelah dikurang total pengeluaran akan menghasilkan keuntungan. Besarnya keuntungan dari suatu periode ke periode lainnya berubah-ubah, terkadang besar saat lainnya kecil, bahkan pada periode tertentu wirausahawan mengalami kerugian usaha. Inilah salah satu resiko yang dapat dipahami oleh wirausahawan (Suparyanto Wahecyu 2006 : 25)

### 2.8.4 Sering terlibat masalah keuangan

Kerugian lain yang dialami oleh hampir setiap wirausahawan adalah masalah keuangan. Wirausahawan harus berfikir keras untuk dapat mengalokasikan dana yang ada untuk berbagai kepentingan

usaha termasuk untuk pembelian bahan baku, upah tenaga kerja, biaya promosi dan lain-lain. (Wachyu 2006: 25)

#### 2.8.5 Belajar tidak ada akhirnya

Wirausahawan dituntut untuk selalu mengadaptasi berbagai perubahan yang terjadi. Keterlambatan dalam mengikuti perkembangan dunia usaha akan mengakibatkan kerugian dalam berwirausaha. Sehubungan dengan itu belajar merupakan hal yang tidak dapat ditawar-tawar lagi. Belajar disini bukan sekedar mengikuti proses belajar di dalam kelas, tetapi memiliki makna yang lebih luas karena belajar dapat dilakukan dengan berbagai macam cara. Salah satu yang tidak dapat diabaikan adalah belajar dari pengalaman masa lalu, baik pengalaman sendiri dan pengalaman orang lain. Pengalaman keberhasilan usaha pada masa lalu dapat dijadikan contoh untuk kebijakan usaha pada masa kini maupun masa yang akan datang. Demikian pengalaman karena kegagalan masa lalu dapat dijadikan pelajaran berharga agar tidak mengalami kesalahan serupa pada masa datang. (Wachyu 2006 : 25)

### **2.9 Strategi dan Kompetensi Kewirausahaan**

Strategi adalah perencanaan. Konsep strategi adalah perencanaan, arahan, atau tujuan gerak langkah perusahaan untuk mencapai suatu tujuan di masa depan.



Akan tetapi, tidak selamanya strategi adalah perencanaan kemasa depan yang belum dilaksanakan. Strategi juga menyamngkut segala sesuatu yang telah dilakukan sebelumnya. (Hamdani M 2010 : 99)

Dalam konsep strategi pemasaran, kita mengenal 4p, yaitu:

1. *Product* (produk barang dan jasa)
2. *Price* (harga)
3. *Place* (tempat)
4. *Promotion* (promosi)

Seseorang wirausaha tentunya harus memiliki kompetensi. (Suryana2003 :101) mengemukakan setidaknya ada lima kompetensi yang harus dimiliki oleh seorang wirausaha, yaitu:

### 2.9.1 *Managerial skill*

*Managerial skill* atau keterampilan managerial merupakan bekal yang harus dimiliki wirausaha. Seorang wirausahawan harus mampu menjalankan fungsi-fungsi perencanaan, pengorganisasian, penggerakan, dan pengawasan agar usaha yang dijalankannya dapat mencapai tujuan yang diinginkan. Kemampuan menganalisis dan mengembangkan pasar,

kemampuan mengolah sumber daya manusia, material, uang, fasilitas, dan seuruh sumber daya perusahaan merupakan syarat mutlak untuk menjadi wirusaha sukses.

Secara garis besar ada dua cara untuk menumbuhkan kemampuan manajerial, yaitu:

1. Melalui jalur formal misalnya melalui jenjang lembaga pendidikan, sekolah menengah kejuruan bisnis, dan manajemen atau melalui pendidikan tinggi, misalnya departemen administrasi niaga atau departemen manajemen yang terbesar di berbagai perguruan tinggi baik negeri ataupun swasta
2. Melalui jalur informal, misalnya melalui seminar, pelatihan, dan otodidak serta melalui pengalaman.

### 2.9.2 *Conceptual skill*

Kemampuan untuk merumuskan tujuan, kebijakan, dan strategi usaha merupakan landasan utama menuju wirausahaan yang sukses. Tidak mudah memang mendapatkan kemampuan ini. Kita harus ekstra keras belajar dari berbagai sumber dan terus belajar dari pengalaman sendiri dan orang lain dalam berwirausaha.

### 2.9.3 *Human skill*

Keretampilan memahami, mengerti, berkomunikasi, dan berelasi juga supel, mudah bergaul, simpati dan empati kepada orang lain adalah modal

keterampilan yang sangat mendukung kita menuju keberhasilan usaha. Dengan keterampilan seperti ini, kita akan memiliki banyak peluang dalam merintis dan mengembangkan usaha. Upaya yang dapat dilakukan untuk meningkatkan kemampuan ini, misalnya dengan melatih diri diberbagai organisasi, bergabung dengan klub-klub hobi, dan melatih keperibadian kita agar bertingkah laku menenangkan bagi orang lain.

#### 2.9.4 *Decision making skill*

Keterampilan merumuskan masalah dan mengambil keputusan. Sebagai seorang wirausaha sering dihadapi pada kondisi ketiak pastian. Berbagai permasalahan biasanya bermunculan pada situasi seperti ini. Wirausaha dituntut untuk mampu menganalisis situasi dan merumuskan berbagai masalah untuk dicarikan berbagai alternative pemecahannya.

#### 2.9.5 *Time managerial skill*

Keterampilan mengatur dan menggunakan waktu. Para pakar psikologi mengatakan bahwa salah satu penyebab atau sumber stress adalah ketidakmampuan mengelola waktu membuat pekerjaan menjadi menumpuk atau tidak kunjung selesai sehingga membuat jiwanya gundah dan tidak tenang. Seorang wirausahawan harus terus belajar mengelola waktu. Keterampilan mengelola waktu dapat memperlancar pelaksanaan pekerjaan dan rencan-rencana yang telah digariskan.

## **2.10 Hal-Hal Untuk Mengukur Tingkat Keberhasilan Wirausaha**

### **2.10.1 Kestinambungan usaha**

Banyak wirausahawan mengalami jatuh-bangun dalam menjalankan usahanya. Tidak jarang perusahaan mengalami kerugian besar bahkan tidak dapat mempertahankan operasi usahanya. Kehancuran usaha ini dapat disebabkan berbagai alasan. Alasan utama adalah kelamahan yang terdapat pada diri pengusaha yang bersangkutan, kesalahan manajemen usaha atau karena faktor lain diluar kendali perusahaan termasuk kebijakan pemerintah, faktor alam, ,isalnya terjadi bencana alam. Perusahaan dapat dikatakan berhasil jika dapat mempertahankan kestinambungan usahanya.

### **2.10.2 Perkembangan usaha**

Perusahaan tidak hanya mampu mempertahankan kestinambungan usaha tetapi lebih jauh dari itu perusahaan mampu berkembang menjadi lebih baik. Perkembangan usaha dapat terlihat dengan adanya perkembangan onset perusahaan, meningkatkan jumlah kariawan, meluasnya daerah pemasaran, meningkatnya kualitas dan kuantitas produksinya, bertambahnya sarana fisik yang dimiliki oleh perusahaan dan lain-lain.

### **2.10.3 keuntungan atau laba usaha**



indikator yang paling jelas dari keberhasilan usaha tentunya dapat dilihat dari keuntungan yang diperoleh perusahaan. Jika perusahaan memperoleh keuntungan sesuai dengan target yang telah diproyeksikan, maka perusahaan tersebut telah berhasil menjalankan aktivitas usaha pada periode yang bersangkutan. Sebaliknya jika perusahaan menderita kerugian dengan berbagai sebab, maka perusahaan tersebut telah gagal dalam aktivitas usahanya.

#### 2.10.4 Terpenuhi kebutuhan hidup dari hasil berwirausaha

Salah satu tujuan utama seorang berwirausaha adalah agar dapat memenuhi kebutuhan hidup diri sendiri dan keluarganya dari hasil usaha yang dijalankan. Sehubungan dengan itu jika perusahaan mampu memenuhi semua kebutuhan hidup tersebut maka dapat dikatakan usaha yang dijalankan telah menemukan kesuksesannya.

### **2.11 Rumah Makan**

#### 2.11.1 Pengertian rumah makan

Rumah makan adalah istilah umum untuk menyebut usaha gastronomi yang menyajikan hidangan kepada masyarakat dan menyediakan tempat untuk menikmati hidangan tersebut serta menetapkan tarif tertentu untuk makanan dan pelayanannya. Meski pada umumnya rumah makan menyajikan makanan ditempat, tetapi ada juga yang menyediakan *take-out dining* dan *delivery service* sebagai

salah satu bentuk pelayanan kepada konsumennya. Rumah makan biasanya memiliki spesialisasi dalam jenis makanan yang dihidangkannya. Sebagai contoh rumah makan *Chinese food*, rumah makan padang, rumah makan cepat saji (*fast food restaurant*) dan sebagainya. Di Indonesia, rumah makan juga biasa disebut dengan istilah restoran. Restoran merupakan kata resapan yang berasal dari bahasa Prancis yang diadaptasi oleh bahasa Inggris, “restaurant” yang berasal dari kata “restaurer” yang berarti “memulihkan”

#### 2.11.2 Strategi dalam bisnis rumah makan

##### 1. Menentukan pelanggan

Sebelum membuka rumah makan tentukan pelanggan anda. Cari pelanggan yang dapat mengunjungi rumah makan anda sesering mungkin. Pelanggan bisa dari kelas menengah keatas atau kebawah.

##### 2. Menentukan lokasi

Lokasi yang dipilih dalam membuka usaha rumah makan adalah tempat yang strategis. Lokasinya dapat dijangkau, aksesnya mudah dan berkesan nyaman. Misalnya, ruangan berAC, ruangan khusus perokok, fasilitas internet, toilet dan tempat ibadah.

##### 3. Meneydiakan fasilitas tambahan

Selain itu, faasilitas lain dapat ditambahkan sesuai dengan komunitas pelanggan rumah makan. Jika pelanggan berasal dari

komunitas buku, bisa disediakan ruang baca, eprustakaan kecil, dan ruang diskusi.Bisa juga dengan mengadakan acara seperti diskusi kecil atau bedah buku setiap seminggu sekali.

### 2.11.3 Faktor pendukung bisnis rumah makan

#### 1. Lokasi

Untuk bisnis rumah makan, faktor lokasi memang memegang peranan yang sangat penting.Hal ini berkaitan dengan bagaimana sebuah lokasi dapat mendatangkan konsumen yang banyak.Intinya, sebuah lokasi harus strategis dan nyaman untuk bersantai dirumah makan.

#### 2. Dekorasi yang nyaman

Usaha rumah makan berhubungan erat dengan unsure kenyamanan dan suasana yang dibangun dalam ruangan rumah makan.Selain tetap memperhatikan rasa makanan dan minuman yang disajikan, sebuah rumah makan pun harus menawarkan konsumen kenyamanan.Ruang rumah makan harus didekorasi sesuai dengan tema rumah makan yang diusung.Selain kenyamanan, dekorasi rumah makan pun harus menarik.

#### 3. Persiapan logistik

Dalam membangun bisnis rumah makan, anda harus mempersiapkan segala kebutuhan logistik.Kebutuhan logistik yang sangat penting adalah peralatan dapur dan perkakas.Selain perkakas

dan peralatan dapur, peralatan untuk menunjang hiburan harus diperhatikan. Selain bersantai menikmati makanan dan minuman yang disajikan, pengunjung rumah makan pun dimanjakan dengan hiburan yang tak kalah pentingnya.

#### 4. Mempersiapkan kebutuhan rutin

Kebutuhan rutin dalam membuka bisnis rumah makan adalah bahan makanan dan minuman. Usahakan bahan makanan dan minuman tersedia dan masih dalam keadaan segar dan enak untuk dikonsumsi.

#### 5. Mencari koki yang tepat

Bisnis rumah makan atau restoran tidak akan berjalan jika tidak memiliki seorang koki. Seorang koki harus bisa menciptakan sebuah makanan atau minuman yang mewakili citarasa dari rumah makan atau restoran tersebut.

### **2.12 Kerangka Berfikir**

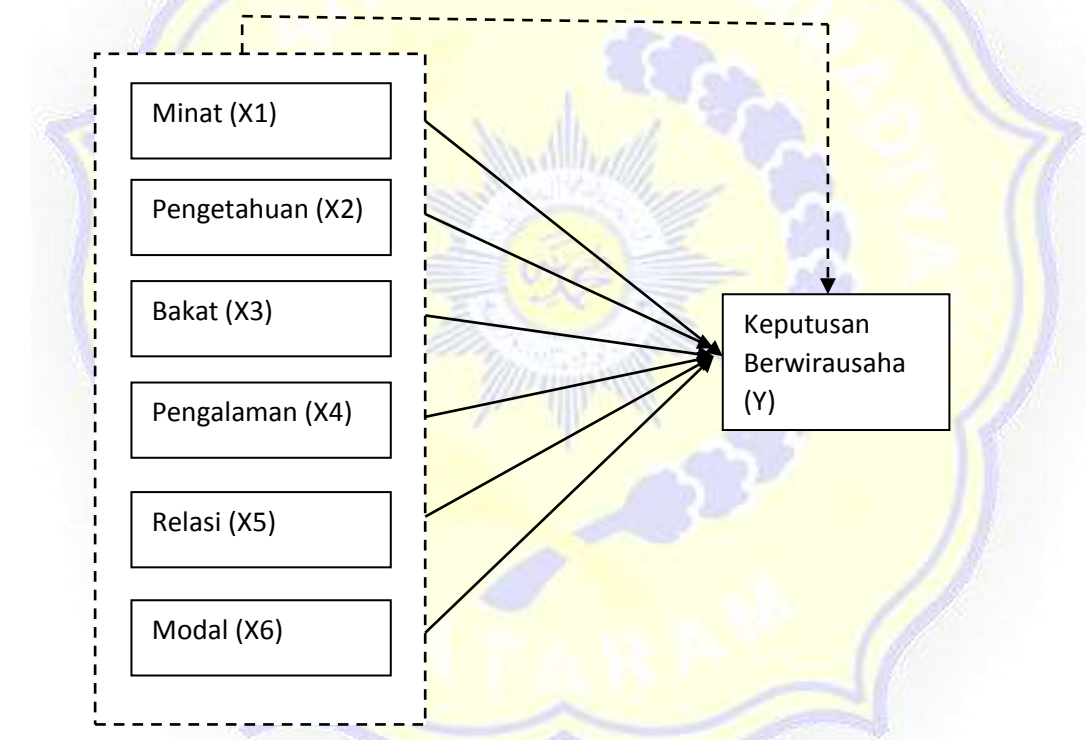
Banyak alasan mengapa seseorang memilih untuk berwirausaha. Dengan berwirausaha akan diperoleh beberapa keuntungan yang dapat diperoleh wirausahawan antara lain adalah dapat memilih bidang usaha sesuai minat, bakat, dan kemampuan, modal yang dimiliki. Keuntungan usaha yang dapat dinikmati sendiri, memperoleh kepuasan, tidak ada yang memerintah, tidak perlu persetujuan pihak lain dalam membuat keputusan, mempunyai peluang membantu orang lain. Wirausaha dituntut merencanakan sebuah keunggulan bersaing yang efektif sebagai upaya




dalam mendapatkan pangsa pasar seluas mungkin agar mampu bertahan, serta mampu mendominasi pasar dan meraih laba.

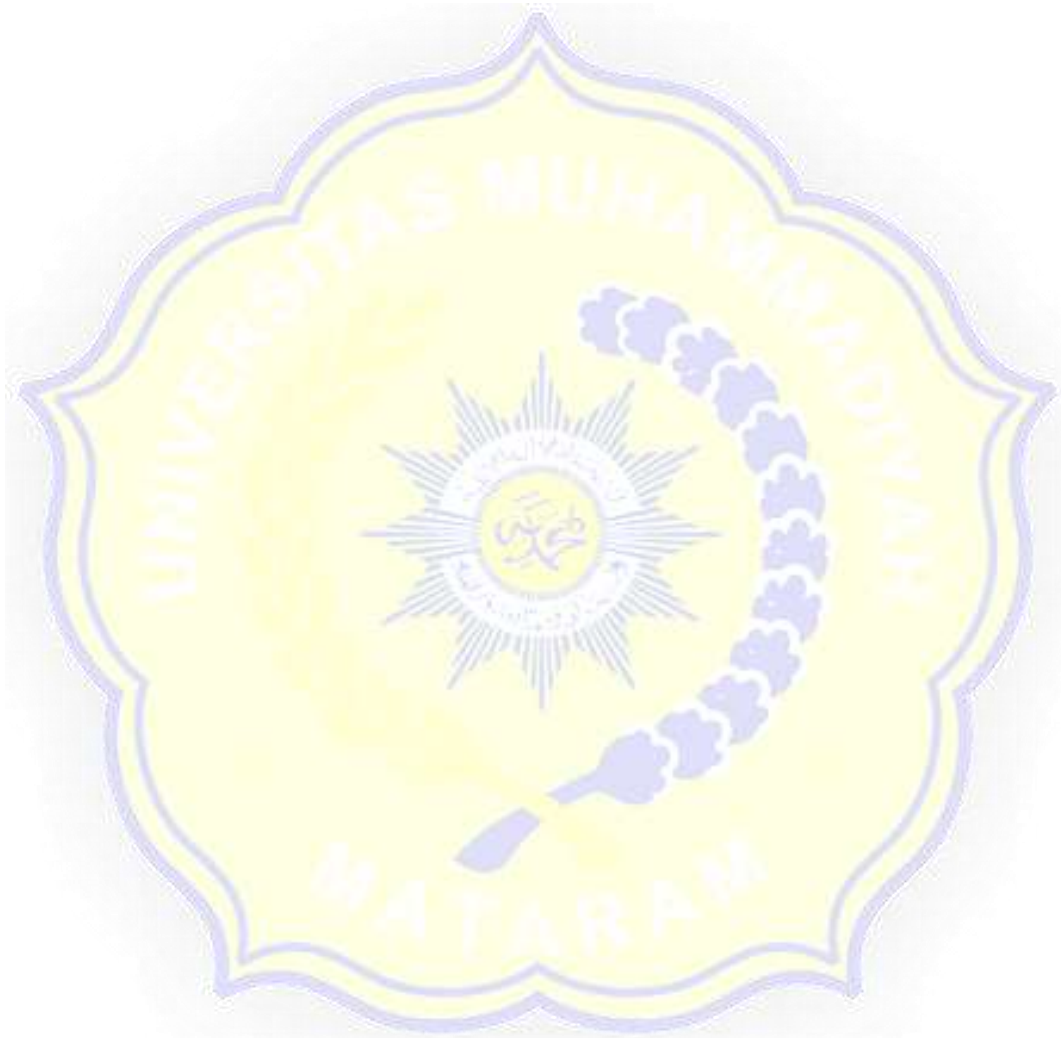
Gambar 2.12 Kerangka Berfikir

Faktor-Faktor yang mempengaruhi Wirausahawan Membuka Usaha Rumah Makan  
Di Kecamatan Lembar Kabupaten Lombok Barat



Keterangan :  : Parsial (penngaruh variabel independen terhadap variabel dependen secara parsial atau sendiri-sendiri)

-----> : Simultan (pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen secara bersama-sama)



## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1 Metode Penelitian**

Dalam penelitian ini pendekatan yang digunakan adalah penelitian kuantitatif yaitu pendekatan yang menjelaskan nilai suatu variabel dengan mengolah data-data yang ada kedalam suatu angka (Sugiono, 2010). Penelitian yang bertujuan untuk mengetahui hubungan antara dua variabel atau lebih. Dengan penelitian ini maka dapat dibangun suatu teori yang dapat berfungsi untuk menjelaskan, meramalkan dan mengontrol suatu gejala (Sugiono, 2009). Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keputusan Wirausahawan Membuka Usaha Rumah Makan Di Kecamatan Lembar Kabupaten Lombok Barat.

#### **3.2 Waktu dan Tempat Penelitian**

##### **3.2.1 Waktu Penelitian**

Penelitian ini dilaksanakan pada awal bulan Desember 2019.

##### **3.2.2 Tempat Penelitian**

Penelitian ini dilaksanakan Kecamatan Lembar. Mencangkup desa-desa yang terletak di kecamatan lembar kabupaten Lombok barat

#### **3.3 Populasi Dan Tehnik Pengambilan Sample**

##### **3.3.1 Populasi**

Menurut (Sugiono 2009) dikutip dalam. Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri dari objek atau subjek yang menjadi kuantitas dalam karakteristik tertentu yang diterapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.

Sedangkan menurut Nawawi dikutip dalam Ridwan (2012) menyebutkan bahwa, populasi adalah totalitas semua nilai yang mungkin, baik hasil perhitungan maupun pengukuran kuantitatif maupun kualitatif pada karakteristik tertentu mengenai kesimpulan objek yang lengkap, sekaligus menjadi populasi pada penelitian ini 100 rumah makan yang akan menjadi sumber data dalam penelitian ini.

### 3.3.2 Sample

Menurut beberapa ahli juga, sample adalah sebagian atau wakil dari populasi yang diteliti (Arikunto. 2010 : 174). Sampel adalah sebagian jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Bila populasi besar, dan penelitian tidak mungkin mempelajari semua yang ada pada populasi, misalnya karena keterbatasan dana, tenaga dan waktu, maka peneliti dapat menggunakan sampel yang diambil penelitian adalah ditentukan dengan rumus slovin sebagai berikut:

$$n = \frac{N}{1 + (N \cdot e^2)}$$



$$n = \frac{100}{1 + (100 \cdot 0,01^2)}$$

$$n = \frac{100}{1 + 0,01}$$

$$n = 100.01$$

Terdapat 100 rumah makan menjadi sample dalam penelitian dalam penelitian dimana:

n = ukuran sampel

N = ukuran populasi

e = eror level (tingkat kesalahan) catatan : (umumnya digunakan 1% atau 0,015% dan 10% atau 0,1. Catatan dipilih oleh peneliti sendiri ).  
(Juliansah Noor, 2012 :158)

### 3.3.3 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data pada penelitian ini meliputi teknik kuisisioner (Angket) yaitu wawancara dan observasi yang dijabarkan sebagai berikut, (Sugiono, 2009). Data dikumpulkan dengan menyebar daftar pertanyaan yang diberikan kepada wirausaha untuk mendapatkan hasil dari jawaban responden (penjual).

#### 1. Angket (*kuisisioner*)

Angket adalah daftar pertanyaan yang diberikan kepada orang lain bersedia memberikan *respons* (responden) sesuai dengan permintaan pengguna. Tujuan penyebaran angket ialah mencari informasi yang lengkap mengenai suatu masalah. Jenis angket yang digunakan oleh peneliti ialah angket tertutup. Angket tertutup (angket berstruktur) yaitu angket yang disajikan dalam bentuk sedemikian rupa sehingga responden diminta untuk memilih suatu jawaban yang sesuai dengan karakteristik dirinya dengan memberikan tanda silang (x) atau tanda *checklist*. Dalam penelitian ini menggunakan skala likert dengan urutan skala 1 (sangat tidak setuju) sampai dengan 5 (sangat setuju) contoh kategori pertanyaan sebagai berikut:

### Kriteria jawaban

Table 3.1 Kriteria Jawaban

Sangat setuju	Setuju	kurang setuju	Tidak setuju	Sangat tidak setuju
SS	S	KS	TS	STS
5	4	3	2	1

## 2. Wawancara

Wawancara adalah suatu cara pengumpulan data yang digunakan untuk memperoleh suatu informasi dari sumbernya. Wawancara ini digunakan untuk mengetahui hal-hal dari responden secara lebih mendalam (Sugiono, 2009).

### 3. Pengamatan

Observasi yaitu melakukan pengamatan secara langsung ke objek peneliti untuk melihat dari dekat kegiatan yang dilakukan (Sugiono, 2009)

## 3.4 Jenis Dan Sumber Data

### 3.4.1 Jenis dan sumber data

#### 1. Jenis data

Ada dua jenis yang digunakan dalam penelitian ini yaitu:

##### a. Data kualitatif

Data yang berbentuk kata, kalimat, skema dan gambar literature serta teori-teori yang berkaitan dengan penelitian penulis

##### b. Data kuantitatif

Data yang berbentuk angka atau data kualitatif yang dibuat menjadi angka (*scoring*)

#### 2. Sumber data

Ada dua sumber data yang digunakan dalam penelitian ini

a. Data primer

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumber atau subjek penelitian. Sumber data primer adalah kuisioner kepada responden tentang permasalahan yang diteliti yaitu Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Wirausahawan Membuka Usaha Rumah Makan Di Kecamatan Lembar Kabupaten Lombok Barat

b. Data sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh secara tidak langsung melalui media cetak buku, dokumentasi, dan kerangka lain yang berhubungan dengan pokok penelitian, seperti gambar umum perusahaan dan letak geografis desa yg diteliti.

### 3.5 Defenisi Operasional Variabel

Variabel adalah suatu atribut atau sifat atau nilai dari orang, subjek, atau kegiatan yang mempunyai variasi tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan ditarik kesimpulannya (Sugiono, 2007).

Variabel penelitian terdiri atas dua macam yaitu variabel terkait (*dependent variable*) atau variabel yang tergantung pada variabel lainnya, dan variabel bebas (*independent variable*) atau variabel yang tidak tergantung pada variabel lainnya.

Pada penelitian ini terdapat tiga variabel yang diukur, yaitu Minat ( $X_1$ ) pengetahuan ( $X_2$ ) Bakat ( $X_3$ ) Pengalaman ( $X_4$ ) Relasi ( $X_5$ ) Modal dalam



membuka usaha ( $X_6$ ) sebagai variabel bebas dan Usaha Rumah Makan(Y) sebagai variabel terkait.

Definisi operasional masing masing variabel dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Minat ( $X_1$ )

Minat adalah kecenderungan seseorang terhadap objek atau suatu kegiatan yang digemari yang disertai dengan perasaan senang, adanya perhatian, dan keaktifan berbuat. Dalam memperhatikan sesuatu yang digemari, seseorang bisa saja memperhatikan secara seksama apa yang ia sangat gemari. Dalam menikmati, seseorang bisa menikmati apa yang ia gemari sehingga akhirnya mendapatkan rasa puas.

2. Pengetahuan ( $X_2$ )

Pengetahuan adalah informasi yang telah diproses dan diorganisasikan untuk memperoleh pemahaman, pembelajaran dan pengalaman yang terakumulasi sehingga bisa diaplikasikan kedalam masalah atau proses bisnis tertentu.

3. Bakat ( $X_3$ )

Bakat adalah kemampuan dasar seseorang untuk belajar dalam tempo yang relative pendek dibandingkan orang lain, namun hasilnya justru lebih

baik. Bakat merupakan potensi yang dimiliki oleh seseorang sebagai bawaan sejak lahir.

#### 4. Pengalaman ( $X_4$ )

Pengalaman adalah peristiwa yang benar-benar pernah dialami. Pengungkapan pengalaman secara narasi berarti mengemukakan atau memaparkan urutan waktu terjadinya peristiwa

#### 5. Relasi ( $X_5$ )

Didefinisikan sebagai jalinan hubungan yang terjadi antara perorangan dengan perorangan atau kelompok dengan kelompok atas dasar status dan peran sosial. Proses relasi ialah jalinan interaksi yang terjadi antara perorangan atau kelompok yang bersifat dinamik.

#### 6. Modal ( $X_6$ )

Modal adalah segala sesuatu yang diberikan dan dialokasikan kedalam suatu usaha atau badan yang gunanya pondasi untuk menjalankan apa yang diinginkan, yang dimana modal tersebut adalah dapat berupa modal yang langsung dapat digunakan dan atau modal tidak langsung dan juga modal itu dapat dari intern atau ekstern perusahaan.

### 3.6 Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk mengukur sah atau valid tidaknya suatu kuisioner. Suatu kuisioner dikatakan valid jika pertanyaan pada kuisioner mampu

untuk mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuisioner tersebut (Sofian Siregar, 2013).

Dalam hal ini digunakan beberapa butir pertanyaan yang dapat secara tepat mengungkapkan variabel yang diukur tersebut. Untuk mengukur tingkat validitas dapat dilakukan dengan cara mengkorelasikan antara skor butir pertanyaan dengan total skor konstruk atau variabel. Hipotesis yang diajukan adalah:

Ho : Skor butir pertanyaan berkorelasi positif dengan skor konstruk.

Ha : Skor butir pertanyaan tidak berkorelasi positif dengan total skor konstruk.

Uji validitas dilakukan dengan membandingkan nilai  $r$  hitung dengan  $r$  table untuk tingkat signifikansi 5 % dari *degree of freedom* ( $df$ ) =  $n-2$ , dalam hal ini  $n$  adalah jumlah sampel. Jika  $r$  hitung  $>$   $r$  table maka pertanyaan atau indikator tersebut dinyatakan valid, demikian sebaliknya bila  $r$  hitung  $<$   $r$  table maka pertanyaan atau indikator tersebut dinyatakan tidak valid (Sofian Siregar. 2013

### 3.7 Uji Realibitas

Uji realibitas merupakan alat untuk mengukur suatu kuisioner yang merupakan indikator dari variabel atau konstruk. Suatu kuisioner dikatakan reliable atau handal jika jawaban seseorang terhadap pertanyaan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu (Ghozaki, 2005). Pengukuran realibitas dilakukan dengan cara *one shot* atau pengukuran sekali saja dengan alat bantu SPSS uji static

*Cronback Alpha* ( $\alpha$ ). Suatu konstruk atau variabel dikatakan reliabel jika memberikan *Cronback Alpha*  $> 0,60$  (Nunnally dalam Ghozali, 2005).

### 3.8 Uji Asumsi Klasik

Untuk meyakinkan bahwa persamaan garis regresi yang diperoleh adalah linier dan dapat dipergunakan pengujian asumsi multikolinearitas, heterokedasitas, dan normalitas.

#### 1. Uji multikolinearitas

Uji multikolinearitas adalah untuk menguji apakah pada model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas (independen). Apabila terjadi korelasi, maka dinamakan terdapat problem multikolinearitas (Ghozali, 2005). Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi antara variabel bebas. Untuk mendeteksi ada atau tidaknya multikolinearitas didalam model regresi adalah sebagai berikut: nilai  $R^2$  yang dihasilkan oleh suatu estimasi model regresi empiris sangat tinggi, tetapi secara individual variabel-variabel bebas banyak yang tidak signifikan mempengaruhi variabel terkait (Ghozali, 2005). Menganalisis matrik korelasi variabel-variabel bebas. Apabila antar variabel bebas ada korelasi yang cukup tinggi (umumnya diatas 0,90), maka hal ini merupakan indikasi adanya multikolinearitas (Ghozali, 2005).

Multikolinearitas dapat dilihat dari (1) nilai *tolerance* dan lawannya (2) *variance inflation factor* (VIP). Kedua ukuran ini menunjukkan setiap variabel



bebas manakah yang dijelaskan oleh variabel bebas lainnya. *Tolerance* mengukur variabilitas variabel bebas yang terpilih yang tidak dijelaskan oleh variabel bebas lainnya. Jadi, nilai *tolerance* yang rendah sama dengan nilai VIP yang tinggi (karena  $VIP = 1/Tolerance$ ). Nilai *cut off* yang umum dipakai untuk menunjukkan adanya multikolinearitas adalah nilai  $tolerance < 0,01$  atau sama dengan nilai  $VIP < 10$  (Ghozali, 2005). Apabila didalam regresi yang digunakan dalam penelitian ini bebas dari multikoloniearitas, dan demikian pula sebaliknya.

## 2. Uji Heterokedasitas

Uji Heterokedasitas adalah untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varians dari residual satu pengamatan ke pengamatan lainnya. Jika varians dari residual satu pengamatan ke pengamatan lainnya tetap, maka disebut homoskedastisitas dan jika varians berbeda disebut heterokedasitas. Model regresi yang baik adalah yang homoskedastisitas atau tidak terjadi heterokedasitas (Ghozali, 2005).

Cara untuk mengetahui ada tidaknya heterokedasitas adalah dengan melihat grafik plot antara nilai prediksi variabel terkait yaitu ZPRED dengan residualnya SRESID. Deteksi ada tidaknya heterokedasitas dapat dilakukan dengan melihat ada tidaknya pola tertentu pada grafik *scatterplot* antara SRESID dan ZPRED dimana sumbu Y yang telah diprediksi, dan sumbu X adalah residual (Y prediksi - Y sesungguhnya) yang telah di *studentized*. Dasar analisisnya adalah :

- a. Apabila terdapat pola tertentu. Seperti titik-titik yang membentuk pola tertentu (bergelombang, melebar kemudian menyempit), maka mengindikasikan telah terjadi heterokedasitas.
- b. Apabila tidak terdapat pola yang jelas, serta titik-titik menyebar diatas dan dibawah angka nol pada sumbu Y maka tidak terjadi heterokedasitas.

### 3. Uji normalitas

Uji normalitas digunakan untk menguji apakah dalam model regresi, kedua variabel (bebas maupun terikat) mempunyai distribusi normal atau setidaknya mendekati normal (Ghozali, 2005). Pada prinsipnya normalitas dapat dideteksi dengan melihat histogram dari residualnya.

Dasar pengambilan keputusan adalah (Ghozali, 2005) :

- a. Jika data (titik) menyebar disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal atau grafik histogramnya menunjukkan pola distribusi normal, maka model regresi memenuhi asumsi normalitas.
- b. Jika data menyebar jauh dari diagonal dan tau tidak mengikuti arah garis diagonal atau grafik histogram tidak menunjukkan pola distribusi normal, maka model regresi tidak memenuhi asumsi normalitas.

### **3.9 Analisis Regresi Linier Berganda**

Analisis regresi linier berganda adalah suatu alat analisis peramalan nilai pengaruh 2 (dua) variabel bebas atau lebih terhadap variabel terikat untuk membuktikan ada atau tidak adanya hubunngan fungsi atau hubungan kausal antara dua variabel yang dimaksud diatas, variabel bebas (minat, bakat, modal)

variabel terikat (daya beli masyarakat). Rumus dari regresi linier berganda adalah sebagai berikut (Sofian Siregar, 2013 : 301)

$$Y = \alpha + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_4 + b_5X_5 + b_6X_6$$

Keterangan :

Y = keputusan berwirausaha

a = konstanta

b = koefisien dari variabel bebas

b<sub>1</sub> = koefisien regresi dari minat

b<sub>2</sub> = koefisien regresi dari pengetahuan

b<sub>3</sub> = koefisien regresi dari bakat

b<sub>4</sub> = koefisien regresi dari pengalaman

b<sub>5</sub> = koefisien regresi dari relasi

b<sub>6</sub> = koefisien regresi dari modal

X<sub>1</sub> = minat

X<sub>2</sub> = pengetahuan

X<sub>3</sub> = bakat

X<sub>4</sub> = pengalaman

X<sub>5</sub> = relasi

X<sub>6</sub> = modal

### 3.10 Uji Hipotesis

1. Uji signifikansi simultan (uji statistik F)

Dalam penelitian ini, uji F digunakan untuk mengetahui tingkat signifikansi pengaruh variabel-variabel independen secara bersama-sama (simultan) terhadap variabel dependen (Ghozali, 2005). Dalam penelitian ini, hipotesis yang digunakan adalah :

Ho : variabel-variabel bebas yaitu

Ha : variabel-variabel bebas yaitu

Dasar pengambilan keputusannya (Ghozali, 2015) adalah dengan menggunakan angka probabilitas signifikansi, yaitu:

- a. Apabila probabilitas signifikansi  $> 0,05$ , maka Ho diterima dan Ha ditolak.
- b. Apabila probabilitas signifikansi  $< 0,05$ , maka Ho ditolak dan Ha diterima.

## 2. Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Koefisien Determinasi ( $R^2$ ) pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel terikat (Ghozali, 2005). Nilai koefisien determinasi adalah antara nol dan satu. Nilai  $R^2$  yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel bebas (minat, bakat, modal) dalam menjelaskan variasi variabel terikat (daya beli masyarakat) amat terbatas. Begitu pula sebaliknya, nilai yang mendekati satu berarti variabel-variabel bebas memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel terikat.



Kelemahan mendasar penggunaan koefisien determinasi adalah bias terhadap jumlah variabel bebas yang dimasukkan kedalam model. Setiap tambahan satu variabel bebas, maka  $R^2$  pasti meningkat tidak peduli apakah variabel tersebut berpengaruh secara signifikan terhadap variabel terkait. Oleh karena itu, banyak peneliti menganjurkan untuk menggunakan nilai *Adjusted R<sup>2</sup>*, nilai *Adjusted R<sup>2</sup>* dapat naik atau turun apabila satu variabel independen ditambahkan kedalam model.

### 3. Uji signifikansi pengaruh parsial (Uji t)

Uji t digunakan untuk menguji signifikansi hubungan antara variabel X dan Y, apakah variabel X1, X2, X3, X4, X5 dan X6 (minat, bakat, pengetahuan, pengalaman, relasi, dan modal membuka usaha rumah makan) benar-benar berpengaruh terhadap variabel Y (usaha rumah makan) secara terpisah ataupun parsial (Sofian Siregar 2013). Hipotesis yang digunakan dalam pengujian ini adalah:

$H_0$  : variabel-variabel bebas (minat, bakat, pengetahuan, pengalaman, relasi, dan modal membuka usaha rumah makan) tidak mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel terikat (daya beli masyarakat).

$H_a$  : variabel-variabel bebas (minat, bakat, pengetahuan, pengalaman, relasi, dan modal membuka usaha rumah makan) mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel terikat (usaha rumah makan).

Dasar pengambilan keputusan (Sofian Siregar, 2013) adalah dengan menggunakan angka probabilitas signifikansi, yaitu:

- a. Apabila angka probabilitas signifikansi  $> 0,05$ , maka  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak.
- b. Apabila angka probabilitas  $< 0,05$ , maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima.

