

SKRIPSI

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN
WIRSAHAWAN MEMBUKA USAHA RUMAH MAKAN
DI KOTA MATARAM**

*(ANALYSIS OF THE FACTORS AFFECTING THE WIRSAUS DECISION TO
OPEN A HOUSEHOLD BUSINESS IN THE CITY OF MATARAM)*



HARTINAH
NIM: 21512A0148

**KONSENTRASI ENTREPRENEUR
PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MATARAM
2019**

SKRIPSI

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN
WIRUSAHAWAN MEMBUKA USAHA RUMAH MAKAN
DI KOTA MATARAM**

*(ANALYSIS OF THE FACTORS AFFECTING THE WIRAUS DECISION TO
OPEN A HOUSEHOLD BUSINESS IN THE CITY OF MATARAM)*

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memenuhi persyaratan dalam
memperoleh gelar sarjana Strata Satu (S1) pada Program Studi
Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik
Universitas Muhammadiyah Mataram



OLEH

HARTINAH
NIM: 21512A0148

**KONSENTRASI ENTREPRENEUR
PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MATARAM
2019**

HALAMAN PERSETUJUAN

SKRIPSI

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN
WIRUSAHAWAN MEMBUKA USAHA RUMAH MAKAN
DI KOTA MATARAM**

Tanggal, 17 Mei 2019

Pembimbing I

Drs. H. M. Junaidi, MM
NIDN. 0807066201

Pembimbing II

Baiq Reinelda Tri Yunarni, SE., M.Ak
NIDN. 0807058301

Mengetahui
Program Studi Administrasi Bisnis
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Universitas Muhammadiyah Mataram

Ketua Program Studi



Ealu Hendra Maniza, S.Sos., MM
NIDN. 0828108404

HALAMAN PENGESAHAN

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN
WIRUSAHAWAN MEMBUKA USAHA RUMAH MAKAN
DI KOTA MATARAM**

Oleh:

HARTINAH
NIM: 21512A0148

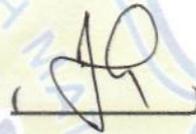
SKRIPSI

Untuk Memenuhi Sala Satu Ujian Guna
Memperoleh Gelar Sarjana Administrasi Bisnis
Konsentrasi Enterprenuer.

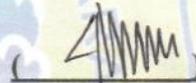
Mataram, 15 Juli 2019

Tim Penguji

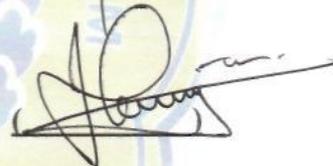
1. **Drs. H. M. Junaidi, MM**
NIDN. 0807066201



2. **Baiq Reinelda Tri Yunarni, SE., M.Ak**
NIDN. 0807058301



3. **Lalu Hendra Maniza, S.Sos., M.M**
NIDN. 0828108404



Mengetahui :
Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik
Dekan



Drs. Amil, MM
NIDN. 0831126204

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini saya Mahasiswa Program Studi Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram:

Nama : **Hartinah**
Nim : **21512A0148**
Alamat : **Pegesangan Indah**

Memang benar skripsi yang berjudul “**Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Wirausahawan Membuka Usaha Rumah Makan Di Kota Mataram**” adalah asli karya sendiri dan belum pernah di ajukan untuk mendapatkan gelar akademik di tempat manapun.

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

Jika di kemudian hari pernyataan saya ini terbukti tidak benar. Saya siap mempertanggung jawabkannya.

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

Mataram, Agustus 2019

Pernyataan



HARTINAH
NIM: 21512A0148

MOTTO

SELALU ADA HARAPAN BAGI MEREKA YANG SERING BERDOA ..

SELALU ADA JALAN BAGI MEREKA YANG SERING BERUSAHA



PERSEMBAHAN

Dengan penuh rasa syukur dan ikhlas skripsi ini saya persembahkan untuk :

Untuk:

- Ayahanda dan Ibunda tercinta (M. Nor dan Haninah) yang telah mengorbankan moril dan material, demi membiyai sekolah Ananda. Terimakasih yang tidak terhingga atas kasih sayang dan do,a yang selalu menyertai langkah Ananda.
- Buat kakakku (Rini, Judi, Lili, Rahma, Furkon, Anas) yang selalu memberikan motivasi sehingga mencapai titik akhir dari apa yang dicita-citakan.
- Buat keponaan-keponaanku tersayang (jaki, nurlaela, naila, amar, yudi, mei, fajlul,) yang selalu memberikan semangat dan senyum manis untuk bibi tina.
- Buat sahabat-sahabatku tercinta (Evi, Sarina, Zul, Eva, Sri, Ulas, Atika, Fera, Mastuti, Nurhaliza, Rizka,) terimakasih atas persahabatan yang telah kalian berikan kepadaku selama ini, kalian adalah sahabat terbaikku.
- Almamater Hijauku tercinta Universitas Muhammadiyah Mataram semoga Allah SwT selalu membalas 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 **“Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Wirausahawan Membuka Usaha Rumah Makan Dikota Mataram”**.

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 Junaidin, MM Selaku Dekan Di Fakultas Ilmu Social Dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram Dan Selaku Sebagai Dosen Pembimbing Pertama Saya.
3. Bapak Lalu Hendra Maniza, S.Sos, MM, Selaku Ketua Prodi Administrasi Bisnis Universitas Muhammadiyah Mataram.
4. Ibu Baiq Reinelda Tri Yunarni, SE, M.AK, Selaku dosen pembimbing ke dua yang selalu sabar membimbing, memberikan arahan serta masukan dalam mengajarkan skripsi ini.

5. Untuk kedua orang tuasaya, bapak M, Nor dan ibu Haninah tercinta yang telah mencurahkan segenap waktu, perhatian serta dukungan yang sangat berharga melalui jerih payah perjuangan selama ini dengan banyak mencururkan keringat dan tenaganya serta do,a yang tiada henti dengan sebuah penghargaan akan buah hatinya menjadi orang yang sukses dunia akhirat, amin ya rabbalallamin

6. Semua pihak yang turun serta dalam menyelesaikan proposal skripsi ini yang tak bias saya sebutkan 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.

Walaikumsalam Wr.Wb.

Mataram, Agustus 2019

Penulis

ABSTRAK

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN WIRAUSAHAWAN MEMBUKA USAHA RUMAH MAKAN DI KOTA MATARAM

Hartinah,¹ Drs. H. M. Junaidi, MM² Baiq Reinelda Tri Yunarni, SE., M.Ak³

¹Mahasiswa

²Dosen Pembimbing Utama

³Dosen 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 (Penarikan Pangsa 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 Kota Mataram.

Metode yang digunakan yaitu metode penelitian kuantitatif dengan populasi dan sampel 100 rumah makan di kota Mataram. Metode pengumpulan data dengan cara: angket, wawancara dan observasi. Definisi operasional variable yang digunakan yaitu minat (X_1) pengetahuan (X_2) bakat (X_3) pengalaman (X_4) relasi (X_5) modal (X_6). 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 menunjukan hasil pengujian hipotesis lewat uji t yang menunjukan variabel modal secara terpisah (parsial) berpengaruh positif terhadap jumlah pengunjung karena nilai probabilitas signifikansinya $3,470 > 0,05$ atau nilai t hitungnya $3,470 > 1,990$, 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 $3,470 > 0,05$.

Kata kunci: Wirausaha, Rumah Makan

ABSTRACT

ANALYSIS OF FACTORS THAT INFLUENCE THE DECISION OF MANAGEMENTS OF BUSINESSES OPENING A DINING HOME BUSINESS IN THE CITY OF MATARAM

Hartinah,¹ Drs. H. M. Junaidi, MM² Baiq Reinelda Tri Yunarni, SE., M.Ak³

¹*Student*

²*Main Advisors*

³*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 t test which shows the capital variable separately (partial) has a positive effect on the number of visitors because the probability value of the significance is $3,470 > 0.05$ or the calculated t value is $3,470 > 1.990$, 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 $3,470 > 0.05$

Keywords: Entrepreneurship, Restaurants

DAFTAR ISI

| | |
|---|-------------|
| HALAMAN JUDUL | i |
| HALAMAN PERSETUJUAN | ii |
| HALAMAN PENGESAHAN..... | iii |
| SURAT PERNYATAAN | iv |
| RIWAYAT HIDUP | v |
| MOTTO | vi |
| PERSEMBAHAN..... | vii |
| KATA PENGANTAR..... | viii |
| ABSTRAK | x |
| ABSTRACT | xi |
| DAFTAR ISI..... | xii |
| DAFTAR TABEL | xiv |
| BAB I PENDAHULUAN..... | 1 |
| 1.1 Latar Belakang | 1 |
| 1.2 Rumusan Masalah | 6 |
| 1.3 Tujuan Penelitian | 6 |
| 1.4 Manfaat Penelitian | 7 |
| BAB II TINJAUAN PUSTAKA..... | 8 |
| 2.1 Penelitian Terdahulu | 8 |
| 2.2 Pengertian Kewirausahaan..... | 11 |
| 2.3 Karakteristik Kewirausahaan | 13 |
| 2.4 Fungsi dan Manfaat Kewirausahaan..... | 17 |
| 2.5 Unsur-Unsur Berwirausaha..... | 20 |
| 2.6 Faktor Yang Perlu Dipertimbangan Dalam Memilik Berwirausaha | 21 |
| 2.7 Keuntungan Berwirausaha | 23 |
| 2.8 Kerugian Berwirausaha..... | 25 |
| 2.9 Rumah Makan | 27 |
| 2.10 Faktor Pendukung Bisnis Rumah Makan | 29 |
| 2.11 Kerangka Berpikir..... | 30 |
| 2.12 Hipotesis Penelitian | 31 |

| | |
|--|-----------|
| BAB III METODE PENELITIAN | 33 |
| 3.1 Metode Penelitian..... | 33 |
| 3.2 Tempat Penelitian..... | 33 |
| 3.3 Populasi dan Teknik Pengambil Sampel..... | 33 |
| 3.4 Motede Pengumpulan Data | 35 |
| 3.5 Jenis Dan Sumber Data | 36 |
| 3.6 Definisi Operasional Variabel..... | 37 |
| 3.7 Tehnik Analisis Data..... | 39 |
| 3.7.1 Uji Instrumen Penelitian | 39 |
| 3.7.2 Analisis Statistik | 40 |
| BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN | 48 |
| 4.1 Gambar Umum Kota Mataram | 48 |
| 4.1.1. Klasifikasi responden berdasarkan jenis kelamin | 48 |
| 4.1.2. Klasifikasi Responden Berdasarkan Umur | 49 |
| 4.1.3. Klasifikasi Responden Berdasarkan Pendidikan..... | 50 |
| 4.1.4. Klasifikasi Responden Berdasarkan Penghasilan | 50 |
| 4.2 Distribusi Jawaban Responden | 51 |
| 4.3 Analisis Data | 56 |
| 4.3.1 Uji Validitas | 56 |
| 4.3.2 Uji Realibilitas | 57 |
| 4.3.3 Uji Asumsi Klasik..... | 58 |
| 4.3.4 Uji Regresi Linier Berganda | 61 |
| 4.3.5 Uji Hipotesis | 63 |
| 4.3.6 Hasil Uji Hipotesis Simultan..... | 66 |
| 4.3.7 Koefisien Determinasi..... | 67 |
| 4.4 Pembahasan..... | 68 |
| BAB V PENUTUP | 72 |
| 5.1 Kesimpulan | 72 |
| 5.2 Saran..... | 72 |
| DAFTAR PUSTAKA | |
| LAMPIRAN-LAMPIRAN | |

DAFTAR TABEL

| | |
|--|----|
| Tabel 4.1 Data responden berdasarkan jenis kelamin..... | 45 |
| Tabel 4.2 Data responden berdasarkan umur..... | 46 |
| Tabel 4.3 Data responden berdasarkan pendidikan..... | 47 |
| Tabel 4.4 Data responden berdasarkan penghasilan..... | 48 |
| Tabel 4.5 Hasil tanggapan responden terhadap variable minat..... | 49 |
| Tabel 4.6 Hasil tanggapan responden terhadap variable pengetahuan..... | 50 |
| Tabel 4.11 Hasil tanggapan responden terhadap variabel usaha rumah makan (Y)..... | 60 |
| 4.12 Tabel Uji Validitas..... | 62 |
| 4.13 Tabel Uji Realibilitas..... | 64 |
| Tabel 4.14 Hasil Uji Multikolinearitas..... | 66 |
| Tabel 4.14 Regresi Linier Berganda Coefficients..... | 69 |
| Tabel 4.15 Hasil Uji t..... | 70 |
| Tabel 4.16 Hasil Uji F..... | 73 |
| Tabel 4.17 Konfisien Determinasi (R^2)..... | 73 |

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Salah satu untuk mencapai sukses adalah dengan berwirausaha. Pernyataan ini seolah mengisyaratkan bahwa wirausahaan merupakan satu-satunya cara untuk meraih kesuksesan dalam hidup. Kenyataan menunjukkan hampir 99 persen orang dikatakan mapan secara ekonomi dan mampu mengaktualisasikan diri dalam masyarakat adalah mereka yang bergelut dalam wirausaha. 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 komunitas-komunitasnya (Isnaini Arif,2012)

McLelland (2012) menyampaikan bahwa dari survei yang dilakukan, sebuah negara dapat menjadi makmur dan maju apabila mempunyai wirausaha sedikitnya 2% dari jumlah penduduknya. Tahun 2009 jumlah wirausaha di Indonesia tercatat 0,18%. Tahun 2010 sebanyak 564.240 dari 238 juta penduduk Indonesia tercatat sebagai wirausaha. Artinya dari jumlah wirausaha di Indonesia saat ini hanya 0,245%, meski mengalami kenaikan namun angka ini masih jauh dari harapan. (<http://analisadaily.com/news/read/angka-pengangguran-tinggi-tuntutan-pasar-kerja-meningkat/39321/2019/07/31>)

Tingkat kemakmuran suatu negara selalu terlihat dari tingkat tingginya persentase jumlah wirausaha dibanding jumlah penduduknya. Seperti Amerika Serikat yang memiliki 12% wirausahawa, China dan Jepang 10%

wirausahawan, Singapura 7,2% wirausahawan, India 7% wirausahawan, dan Malaysia 35% wirausahawan.

Wirausaha diterjemahkan dari kata *entrepreneur*. Dalam bahasa Indonesia pada awalnya dikenal istilah wiraswasta yang mempunyai arti berdiri sendiri. Istilah tersebut kemudian berkembang menjadi wirausahaan. Wirausaha adalah mereka mendirikan, mengelolah, mengembangkan, dan melembagakan perusahaan miliknya sendiri. Definisi ini mengandung asumsi bahwa setiap orang yang mempunyai kesempatan untuk belajar dan berusaha (Hamdani. 2010).

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

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 (Penarikan Pangsa dewasa karier), dekat mall (Penarikan anak mudah), dan sebagainya. Hal-hal berikut ini dapat dilakukan untuk mengukur tingkat keberhasilan wirausaha diantaranya adalah kesimbangan usaha, perkembangan

usaha, keuntungan atau usaha dan terpenuhinya kebutuhan hidup dari wirausaha.

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

Ditengah sulitnya memenangkan persaingan lapangan kerja, profesi sebagai wirausahawan semakin populer di negeri ini selama beberapa tahun terakhir, salah satunya adalah menjadi pengusaha rumah makan sebagaimana orang lebih senang mencari rumah makan atau kedai atau depot yang spesial menyediakan minuman tertentu saja. Selain cita rasanya yang lebih khas biasanya suasananya juga lebih santai dan nyaman dari rumah makan yang mereka singgahi membuat aktivitas minum Kopi dan makan menjadi begitu istimewa lantaran bisa di jadikan sarana untuk *refreshing*, Ketemu teman atau relasi kerja, hingga sebagai ajang gaul bagi anak muda (Elliana mauree 2010).

Di kota-kota besar Indonesia, rumah makan bukanlah tempat yang baru, namun dalam perkembangannya rumah makan yang dulu dianggap sebagai tempat nongkrong yang mewah kini telah mejamur dan memiliki pangsa pasar untuk menengah ke bawah. Sekarang banyak orang yang mendirikan rumah makan, bukan saja di kota-kota besar, tapi juga di kota-

kota kecil. Apalagi rumah makan tersebut terletak di tempat 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 di pusat kota maupun di daerah 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 hidangan keluarga, apalagi harus menyelenggarakan dan menyiapkan sendiri jamuan makan untuk acara tertentu. Dengan demikian mereka akan menyerahkan tanggung jawab penyediaan makanan kepada pengusaha 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 melepaskan penat selepas dari kantor, kini fenomena tersebut lambat-laun bergeser menjadi suatu kebiasaan bagi kaum muda dan keluarga di kota-kota besar dan juga kota-kota kecil seperti Mataram.

Salah satunya Kota Mataram usaha rumah makan selama beberapa tahun silam yang disertai pemberian yang gencar diberbagai media masa,

tentunya semakin membuat berbagai khalayak semakin semangat pada bisnis rumah makan ini. Sebagai akibat nyata, pengusaha-pengusaha baru yang mencari peruntungan di usaha rumah makan semakin munculan.

Berdasarkan data dari Dinas Pariwisata Kota Mataram Tahun 2019 di dapatkan data rumah makan yang terdaftar sebanyak 198 wirausahawan rumah makan di Mataram.

Tidak dapat dipungkiri bahwa bahwa Mataram menghadapi masalah keterbatasan lapangan kerja bagi para lulusan perguruan tinggi dengan semakin meningkatnya jumlah pengangguran interlektual belakangan ini. Kondisi yang dihadapi akan semakin diperburuk dengan situasi persaingan global misal perbelakuan masyarakat ekonomi ASEAN/MEA.

Banyaknya orang yang melirik bisnis rumah makan melihat banyak peluang dari segi daya beli konsumen. pertumbuhan kelas menengah di Kota Mataram, maka pertumbuhan pula gengsi mereka. Ketika anda bisa menyediakan sebuah rumah makan yang mampu mewedahi gengsi ini, anda bisa menyediakan sebuah rumah makan yang mampu mewedahi gengsi ini, anda bersempatan untuk peluang usaha, menjadikan persaingan menjadi tak terletak lagi, seperti halnya bisnis lainnya, jika konsep dan citra rumah makan dibangun 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 masa depan. Dalam wirausaha 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 Penelitian ingin mengadakan Penelitian Tentang **Analisis Faktor-Faktor Yang Paling Mempengaruhi Keputusan Wirausahawan Membuka Usaha Rumah Makan Di Kota Mataram.**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas maka diajukan rumusan masalah sebagai berikut;

1. Apakah ada pengaruh yang signifikan yang terdiri dari variable minat, pengetahuan, bakat, pengalaman, relasi, dan modal terhadap keputusan berwirausaha membuka usaha rumah makan di Kota Mataram?
2. Apa saja faktor penghambat dan pendukung terhadap keputusan berwirausaha membuka usaha rumah makan di Kota Mataram?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan Rumusan masalah di atas dalam penelitian ini, maka tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini yaitu untuk mengetahui adanya faktor-faktor yang mempengaruhi wirausahawan mudah Membuka Usaha Rumah Makan di Kota Mataram.

1. Untuk mengetahui pengaruh yang signifikan terdiri dari variable minat, pengetahuan, bakat, pengalaman, relasi, dan modal terhadap keputusan berwirausaha membuka usaha rumah makan di Kota Mataram.
2. Untuk mengetahui faktor penghambat dan pendukung terhadap keputusan berwirausaha membuka usaha rumah makan di Kota Mataram.

1.4 Manfaat Penelitian

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

1. Manfaat teoritis

a. Bagi peneliti

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan kajian dan sumber referensi bagi penelitian selanjutnya, memberi kontribusi khususnya mahasiswa yang ini mengembangkan penelitian tentang analisis faktor-faktor yang paling mempengaruhi keputusan wirausahawan membuka usaha rumah makan di Kota Mataram.

b. Bagi pembaca

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi, pengetahuan tambahan, memperdalam pemahaman serta memberi kontribusi dan bagaimana keputusan wirausahawan membuka usaha rumah makan di Kota Mataram yang baik bagi pembaca yang mungkin saja merupakan pelaku wirausahawan rumah makan.

2. Manfaat praktis

a. Bagi perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat kepada wirausahawan rumah makan sebagai bahan pertimbangan untuk memajukan serta memuaskan bagi konsumen baik bagi konsumen.

b. Bagi konsumen

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat kepada konsumen untuk lebih selektif lagi dalam memilih atau membeli suatu makanan dari rumah makan lainnya

BAB II
TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

TABEL 2.1 Hasil Penelitian terdahulu

| NO | Judul Penelitian | Nama penelitian | Hasil Penelitian | Perbedaan |
|-----------|---|----------------------------|---|--|
| 1. | pengembangan Kreativitas usaha kafe dan warung leseha melalui Pelayaran prima sebagai upaya berwiraswasta untuk mengatasi penganggura di malang | Ardani (2004) | Memberikan pelayaran prima kepada pelanggan mempunyai tujuh untuk memenangkan persaingan. | Dalam skripsi ini menggunakan metode kualitatif, sedangkan penelitian menggunakan metode kuantatif |
| 2. | Strategis Promosi usaha mahasiswa STAIN Pontianak. (Skripsi STAIN Pontianak) | Nhiro (2013) | Usaha yang dilakukan terbagi menjadi 3 jenis atau kelompok yakni jenis produksi perdagangan dan usaha jasa. | ini lebih membahas tentang hasil produksi yang dijual dan cara mempromosikan sedangkan penelitian membahas tentang Faktor-faktor tentang keputusan berwirausaha. |

1. Ardani, 2004. Pengembangan Kreativitas usaha kafe dan warung Lesahan Melalui Pelayanan prima sebagai upaya berwiraswasta Untuk Mengatasi pengangguran di kota Malang. (Skripsi Muhamadiyah Malang)

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif, yaitu penelitian yang dilakukan dengan pengumpulan data yang berbentuk kata-kata atau kalimat dari informasi yang ada di dalam penelitian. Sumber data primer dalam penelitian ini didapatkan dari pemilik kafe tenda atau pemilik warung lesahan di kota Malang dan data sekunder diperoleh melalui sumber literatur, bahan referensi, dan dokumen. Subyek penelitian yang akan diteliti adalah kafe tenda, warung lesahan yang ada di kota Malang. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik observasi dan teknik wawancara.

Hasil penelitian yang dilakukan di akhir tahun 2004, terhadap pemilik kafe tenda dan warung lesahan di kota Malang tentang pelayanan yang diberikan kepada konsumen, penelitian dilakukan selama kurang dua bulan. Dari hasil wawancara dan observasi yang dilakukan terhadap informasi maka diperoleh data bahwa lima orang responden yang merupakan pemilik kafe tenda dan warung lesahan di Malang yang menjual STMJ, Lalapan, pecel blitar, lesahan ayam bakar, dan face tenda nasi goreng.

Dalam wawancara yang dilakukan bahwa pelayanan yang diberikan masih sekedarnya saja dan terkesan apa adanya, belum ditangani

secara profesional yaitu melalui pelayanan prima kesimpulan wirausaha artinya mampu dan berani menciptakan lapangan kerja bagi diri sendiri dan masyarakat umum, yang bertujuan mencari penghasilan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya sendiri maupun orang lain.

Menberikan pelayanan prima kepada pelanggan mempunyai tujuan untuk memenangkan persaingan. layanan prima sangat memperhatikan individu sebagai pribadi yang unik dan menarik. Setiap pelanggan memiliki sifat dapat membuat petugas bahagia atau kecewa. Sentuhan pribadi mengarahkan para petugas pelayanan untuk berfikir bahwa memperlakukan orang lain sebagaimana memperlakukan diri sendiri perlu selalu praktarkan.

2. Nhino 2013. Strategis promosi usaha mahasiswa stain pontianak (Skripsi Stain pontianak)

Penelitian ini menggunakan pendekatan yang sesuai, yaitu pendekatan penelitian kualitatif (yang bersifat fenomenologi). Sumber data dalam penelitian kualitatif adalah kata-kata dan tindakan, selebih adalah data tambahan seperti dokumen dan lain-lain dengan demikian teknik pengumpulan data tersebut dapat berupa teknik wawancara dan teknik observasi.

Dalam pembahasan ini, peneliti akan menguraikan tentang *personal selling* yang dilakukan mahasiswa syaiah STAIN pontinak, dapat diketahui bawasannya dari mahasiswa yang memiliki usaha belum mengetahui pengertian dasar dari *personal selling* itu sendiri, padahal

sebenarnya Iq kebanyakan dari mereka telah melakukannya, misalnya informan Iq telah melakukan promosi produknya kepada konsumen secara langsung. Secara tidak sadar, hal ini membuktikan bahwa informan Iq telah melakukan *personal selling* tersebut.

Pengusaha harus dapat menentukan waktu dan tepat untuk melakukan promosi, biasanya konsumen sangat terganggu akan kehadiran seseorang. Oleh sebab itu, seorang wirausaha dapat menyesuaikan waktu yang tidak membuat konsumennya merasa terganggu, misalnya saat konsumen sedang santai atau sedang tidak melakukan kegiatan. Maka konsumen akan merasa senang karena ada seseorang yang menemaninya, jangan sampai pengusaha mencoba mempromosi pada saat jam kerja atau kuliah hal ini sangat mengganggu aktivitas konsumen. Dalam hal ini, mahasiswa ekonomi islam telah memanfaatkan waktu dengan sebaik-baiknya. Misalnya Informan It, mempromosikannya saat ada acara dirumah atau diskusi masyarakat. Setelah kegiatan warga atau masyarakat selesai, maka informan segera mempromosikan usahanya. Begitu juga dengan mahasiswa yang lain, mempromosikan usahanya kepada saat menunggu dosen atau mata kuliah dan pada jam istirahat.

2.2 Pengertian Kewirausahaan

Kewirausahaan adalah konsep dasar yang menghubungkan berbagai bidang disiplin ilmu yang berbeda antara lain ekonomi, sosiologi dan sejarah. Kewirausahaan bukanlah hanya bidang interdisiplin yang biasa kita lihat, tetapi pokok-pokok yang menghubungkan kerangka-kerangka konseptual

utama dari berbagai disiplin ilmu. Tepatnya, ia dapat dianggap sebagai kunci dari blok bangunan ilmu sosial yang terintegrasi.

Jika wirausaha sedemikian pentingnya, kenapa arti pentingnya ini tidak dipandang sedemikian? Dua faktor yang perlu dipertimbangkan dalam masalah ini yaitu:

1. Harus utama ahli-ahli ekonomi melihat kewirausahaan sebagai faktor yang rumit untuk dijelaskan dengan cara kerja pasar, sehingga mereka mengabaikan;
2. Ada bermacam-macam ketidak kesepakatan tentang definisi yang sesuai dengan kewirausahaan.

Kedua faktor ini saling memperkuat sehingga menimbulkan kerancuan tentang pendefinisian kewirausahaan, akibat memarginalisasi kewirausahaan dalam aspek teori ekonomi (Mark Casson, 2012).

Warlas, sebaliknya menggusur habis wirausahawan dengan cara mempostulasi pasar untuk disesuaikan juru lelang. Juru lelang adalah individu yang mementingkan orang tertentu, malahan melakukan kesempatan perdagangan monopoli dalam keseluruhan ekonomi, mengatur tanpa margin antara harga beli dan harga jual sehingga hanya cocok untuk orang yang tidak mencari keuntungan dirinya. Informasi darinya sangat sempurna, yaitu dia mengadakan sesuatu tanpa adanya biaya dalam proses penyesuaian; dia melakukan tanpa ongkos padahal para wirausahaan melakukannya dengan maksud mencari keuntungan dengan membangun pasar dan memfasilitasi perdagangan didalamnya (Mark Casson, 2012).

Wirausahaan adalah seseorang yang bebas yang 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).

Wirausaha berasal dari kata “wira” (berani) dan usaha (kegiatan mencari keuntungan). Jadi wirausaha dapat diartikan sebagai keberanian mengambil resiko tertentu untuk mendapatkan keuntungan (Kurni Trinurhayat. 2012).

Wirausaha adalah suatu proses dalam mengerjakan sesuatu yang baru (*creative*) dan sesuatu yang berbeda (*innovation*) yang memberikan nilai lebih (Suryana, 2000).

Berdasarkan beberapa definisi di atas dapat disimpulkan bahwa wirausaha adalah orang yang selalu mencari dan menemukan perubahan. Lalu menanggapi, serta memanfaatkan perubahan tersebut sebagai peluang usaha dengan mengorganisasikan sebagai produksi melalui tim kerja.

2.3 Karakteristik Kewirausahaan

Akar kata *karakter* dapat dilacak dari kata latin *kharakter*, *kharassein*, dan *kharax*, yang maknanya *tools for marking*, *to engrave* dan *pointed stake*. Kata ini mulai banyak digunakan (kembali) dalam bahasa prancis *caractere* pada abad ke-14 dan kemudian masuk dalam bahasa inggris menjadi *character*, sebelum akhirnya menjadi bahasa Indonesia *karakter*. Karakter mengandung pengertian:

1. Suatu kualitas positif yang dimiliki seseorang, sehingga membuatnya menarik dan atraktif;
2. Reputasi seseorang; dan
3. Seseorang yang memiliki kepribadian yang eksentrik.

Dalam kamus poerwadaminta, karakter diartikan sebagai tabi,at; watak; sifat-sifat kejiwaan, akhlak atau budi pekerti yang membedakan seseorang daripada yang lain. Dengan pengertian diatas dapat dikatakan bahwa membangun karakter (*character building*) ialah proses memahat jiwa sekian rupa, sehingga “berbentuk” unik, menarik, dan berbeda atau dapat dibedakan dengan orang lain. Ibarat sebuah huruf dalam alfabet yang tak pernah sama antara yang satu dengan yang lain, demikianlah orang yang berkarakter dapat dibedakan satu dengan yang lain (termasuk dengan yang tidak/belum berkarakter atau “berkarakter” tercela).

Karateristik kewirausahaan terdiri dari, yaitu:

1. Percaya Diri

Orang yang percaya diri adalah orang yang sudah matang jasmani dan rohaninya. Pribadi semacam ini adalah pribadi yang independen dan sudah mencapai tingkat maturity (kedewasaan). (Buchari Alma, 2014:40) Percaya diri merupakan suatu paduan sikap dan keyakinan seseorang dalam melaksanakan tugas atau pekerjaan. Dalam praktik, sikap kepercayaan ini merupakan keyakinan untuk memulai, melakukan dan menyelesaikan tugas atau pekerjaan yang dihadapi. Oleh sebab itu kepercayaan diri memiliki nilai keyakinan, optimisme, individualitas dan

ketidaktergantungan. Seseorang yang memiliki kepercayaan diri cenderung memiliki keyakinan akan kemampuannya untuk mencapai keberhasilan (Zimerer).

Kepercayaan di atas baik langsung maupun tidak langsung, mempengaruhi sikap mental seseorang seperti kreativitas, keberanian, ketekunan, semangat kerja keras, semangat berkarya dan sebagainya banyak dipengaruhi oleh tingkat kepercayaan diri seseorang yang berbaur dengan pengetahuan, keterampilan serta kewaspadaanya. (Suryana, 2008:39)

Ia juga berjiwa sosial, mau menolong orang lain, dan yang paling tinggi ialah kedekatannya dengan sang khaliq Allah SWT. Diharapkan wirausahawan seperti ini betul-betul dapat menjalankan usahanya secara mandiri, jujur, dan disenangi oleh semua relasinnya.

2. Inisiatif

Berinisiatif artinya selalu ingin mencari dan memulai sesuatu. Untuk memulai diperlukan adanya niat dan tekad yang kuat serta karsa yang besar. Sekali sukses, maka sukses berikutnya akan menyusul, sehingga usahanya semakin maju dan semakin berkembang. Dalam kewirausahaan, peluang hanya diperoleh apabila ada inisiatif. Perilaku isiatif ini biasanya diperoleh melalui pelatihan dan pengalaman yang bertahun-tahun dan pengembanganya diperoleh dengan cara disiplin diri, berpikir kritis, tanggap, bergairah dan semangat. (Suryana, 2008:15)

3. Motivasi

Prestasi Dorongan untuk selalu berprestasi tinggi harus ada dalam diri seorang wirausaha, karena dapat membentuk mental pada diri mereka untuk selalu lebih unggul dan mengerjakan segala sesuatu melebihi standar yang ada. Motivasi berprestasi, pertama diartikan sebagai perilaku yang timbul karena melihat standar keunggulan dan dengan demikian dapat dinilai dari segi keberhasilan dan kegagalan. Kondisi kedua adalah individu sedikit banyak harus bertanggung jawab atas hasilnya. Ketiga, terdapat suatu tingkat tantangan dan timbul perasaan tidak pasti. Konsep-konsep motivasi berprestasi juga sangat menitik beratkan pada kerja dinamika batiniah. Seseorang yang memiliki motivasi prestasi maka dalam menjalankan usahanya ia akan berorientasi pada hasil dan wawasan ke depan. (Suryana, 2014:22)

4. Kepemimpinan

Seorang wirausahawan yang berhasil selalu memiliki sifat kepemimpinan, kepeloran dan teladan. Ia selalu ingin tampil beda dan lebih menonjol. (Suryana, 2008:41) Kepemimpinan ialah kualitas tingkah laku seseorang yang mempengaruhi tingkah orang lain atau kelompok orang, sehingga mereka bergerak ke arah tercapainya tujuan bersama. Seorang wirausahawan yang menghendaki kerjasama dengan orang lain hendaknya memiliki keterampilan kepemimpinan. (Sirad Hantoro, 2005:34) Seorang wirausaha yang berhasil selalu memiliki sifat kepemimpinan kepelopor, keteladan. Ia ingin selalu tampil berbeda,

lebih dulu, lebih menonjol. Kepemimpinan termasuk faktor kunci bagi seorang wirausahawan. Dengan keunggulan dibidang ini, maka seorang wirausahawan akan sangat memperhatikan orientasi pada sasaran, hubungan kerja atau personal dan efektifitas. Pemimpin yang berorientasi pada ketiga faktor di atas, senantiasa tampil hangat, mendorong pengembangan karir stafnya, disenangi bawahan, dan selalu ingat pada sasaran yang hendak dicapai.

5. Berani mengambil Risiko

Setiap usaha, baik usaha baru maupun usaha yang telah lama akan selalu berhadapan dengan risiko. Risiko selalu ada tanpa dapat diketahui secara pasti. Seorang wirausahawan harus belajar dari hal-hal yang pernah terjadi sebelumnya. Berbagai kejadian yang merugikan sebagai dampak dari timbulnya risiko telah memberikan pelajaran yang sangat berharga kepadanya. (Nana Herdiana Abdurrahman, 2015:163) Seorang wirausaha yang berani menanggung risiko adalah orang yang selalu ingin menjadi pemenang dan memenangkan dengan cara yang baik. Keberanian menanggung risiko bergantung pada daya tarik setiap alternatif, siap untuk mengalami kerugian dan kemungkinan relatif untuk sukses atau gagal. Pemilihan untuk pengambilan risiko ditentukan oleh keyakinan diri, kesediaan untuk menggunakan kemampuan, kemampuan untuk menilai risiko. (Suryana, 2008:40) Contoh dalam berwirausaha yang penuh dengan risiko dan tantangan yaitu persaingan, harga naik turun, barang tidak laku dan sebagainya. Namun semua tantangan ini harus dihadapi dengan penuh

perhitungan. Jika perhitungan sudah matang, membuat pertimbangan dari segala macam segi, maka berjalanlah terus dengan tidak lupa berlindung kepada-Nya dengan prinsip umumnya adalah “Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah Setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat); dan bertakwalah kepada Allah, Sesungguhnya Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan.”(QS. Al- Hasyr: 18).1

2.4 Fungsi dan manfaat kewirausahaan

Setiap wirausaha mempunyai fungsi pokok dan fungsi tambahan sebagai sebagai berikut:

- a. Fungsi pokok wirausaha
 1. Membuat keputusan-keputusan yang dapat mengambil resiko tentang tujuan dan sasaran perusahaan.
 2. Memutuskan tujuan dan sasaran perusahaan.
 3. Menetapkan bidang usaha dan pasar yang akan dilayani.
 4. Menghitung skala usaha yang diinginkan.
 5. Menentukan permodalan yang diinginkannya (modal sendiri dan modal dari luar) dengan kompotisi yang menguntungkan.
 6. Memilih dan menetapkan Kriteria pegawai atau karyawan dan memotivasinya.
 7. Mengendalikan secara efektif dan efisien.
 8. Mencari dan menciptakan berbagai cara baru.

9. Mencari terobosan baru dalam mendapatkan masukan atau *input*, serta mengelolanya menjadi barang dan atau jasa yang menarik.
 10. Memasarkan barang dan atau jasa tersebut untuk memuaskan pelanggan sekaligus dapat memperoleh dan mempertahankan keuntungan maksimal.
- b. Fungsi tambahan wirausaha.
1. Mengenali lingkungan perusahaan dalam rangka mencari dan peluang usaha.
 2. Mengendalikan lingkungan kearah yang menguntungkan bagi perusahaan.
 3. Menjaga lingkungan usaha agar tidak merugikan masyarakat maupun merusak lingkungan akibat dari limbah usaha yang mungkin dihasilkannya.
 4. Meluaskan dan peduliat CSR, setiap pengusaha harus peduli dan turut serta bertanggung jawab terhadap lingkungan social disekitarnya.
- Manfaat usaha mikro kecil menengah menurut Thomas W Zimerer et.al adalah sebaga iberikut.

1. Memberi peluang dan kebebasan untuk mengendalikan nasib sendiri, memiliki usaha sendiri akan memberikan kebebasan dan peluang bagi pebisnis untuk mencapai tujuan hidupnya. Penbisnis akan mencoba memenangkan hidup mereka dan memungkinkan mereka untuk memanfaatkan bisnisnya guna mewujudkan cita-citanya.

2. Memberi peluang melakukan perubahan, semakin banyak pebisnis yang memulai usahanya karena mereka dapat menangkap peluang untuk melakukan berbagai perubahan yang menurut mereka penting.
3. Memberi peluang untuk mencapai potensi diri sepenuhnya, bisnis yang dimiliki wirausahawan merupakan alat untuk menyatakan kualitas diri. Keberhasilan mereka adalah suatu hal yang ditentukan oleh reaktivitas, antusias, ini vasi dan visi mereka sendiri. Memiliki usaha sendiri memberikan kekuasaan kepada mereka, kebangkitan spiritual dan mampu mengikuti minat atau hobinya sendiri.
4. Memiliki peluang untuk meraih keuntungan seoptimal mungkin, menurut hasil penelitian, Thomas Stanley dan Wiliam Damko, pemilik perusahaan sendiri mencapai dua pertiga dari jutawan Amerika Serikat “orang-orang yang bekerja memiliki perusahaan sendiri empat kali lebih besar peluangnya untuk menjadi jutawan dari pada orang-orang yang bekerja untuk orang lain atau menjadi karyawan perusahaan lain”.
5. Pengusaha kecil sering kali dianggap warga masyarakat yang paling dihormati dan paling dipercaya.
6. Memiliki peluang untuk melakukan sesuatu yang dikuasai dan membutuhkan rasa senang dalam mengerjakannya. Hal ini dirasakan oleh pengusaha kecil bahwa kegiatan usaha mereka sesungguhnya bukanlah kerja karena mereka tertarik dan menyukai pekerjaan tersebut. Mereka menyalurkan hobi atau kegemaran menjadi pekerjaan mereka dan mereka senang jika mereka melakukannya.

Dengan beberapa manfaat berkewirausahaan di atas jelas bahwa menjadi usahawan lebih memiliki berbagai kebebasan yang tidak mungkin di peroleh jika seseorang menjadi karyawan atau menjadi pekerja bagi para pemilik perusahaan.

2.5 Unsur-unsur berwirausaha

Wirausahawan mencakup beberapa unsur penting yang satu dengan yang lainnya saling terkait, bersinergi dan tidak terlepas satu sama lain:

1. Unsur daya pikir (kognisif)

Daya pikir adalah sumber dan awal kelahiran kreasi dan temuan baru serta yang terpenting ujung tombak kemajuan suatu umat.

2. Unsur keterampilan

Keterampilan merupakan tindakan raga untuk melakukan suatu kerja. Penguasaan keterampilan yang serba material ini juga merupakan tuntutan yang harus dilakukan untuk setiap muslim dalam rangka melaksanakan tugasnya.

3. Unsur sikap mental maju

Sukses hanya dapat diraih jika terjadi sinergi antara pemikiran, keterampilan dan keraktivitas. Identita situ tampak pada kepribadian seorang muslim yakni pola pikir dan pola bersikapnya yang dilandaskan pada aqidah islam. Disini, Nampak jelas bahwa sikap mental maju sesungguhnya adalah buah dari pola pikir dan pola sikap yang didorong secara produktif oleh pola pikir islami.

4. Unsur intuisi (kewaspadaan)

Intuisi atau yang dikenal sebagai *feeling* adalah sesuatu yang abstrak, sulit di gambarkan namun sering kali menjadi kenyataan jika dirasakan dan diyakini benar dan lalu diusahakan.

2.6 Faktor yang perlu dipertimbangan dalam memilik berwirausaha

Terdapat beberapa faktor yang perlu dipertimbangkan oleh seorang yang berminat berwirausaha. Faktor-faktor antara lain (Suparyantob wahyu 2006)

1. Minat

Seorang calon wirausahawan harus memiliki minat untuk berwirausaha. Ia juga memilih usaha-usaha yang minatnya. 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. 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.

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 kewirausahaan memiliki bakat maka keberhasilan berwirausaha akan lebih mudah tercapai. Kita memnahami 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.

4. Pengalaman

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

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 perluhkan bagi kegiatan usahanya. Wirausahawan akan membutuhkan konsumen untuk membeli produk yang hasilnya. Wirausahawan akan membutuhkan Bank sebagai lembaga yang dapat mempermudah transaksi bisnis atau untuk menambah modal usaha melalui kredit. Wirausahawan akan membutuhkan

distribusi untuk mendistribusikan hasil produksinya. Wirausahawan akan membutuhkanb karyawan untuk operasionalisasi kerja sehari-hari, dan lain- lain dengan demikian terbukti bahwa tidak akan ada wirausahawan yang mampu tegak berdiri tanpa bantuan pihak lain untuk mencapai keberhasilan usahanya.

6. Modal

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

2.7 Keuntungan berwirausaha

Banyak alasan orang memiliki untuk berwirausaha. Dengan berwirausaha akan peroleh beberapa keuntungan. Keuntungan yang dapat diperoleh seorang wirausahawan antara lain; (Suparyanto Wachyu, 2006)

1. Dapat memilih bidang usaha sesuai dengan minat dan bakat.

Pribahasa mengatakan’’ Tak kenal maka tak sayang, tak sayang maka tak cinta’’. Sehubungan dengan seorang wirausahawan dapat memilih bidang usaha sesuai dengan minat dan bakatnya, maka ia akan memcintai usahanya, dan jika dia sudah memcintai usaha maka segenap perhatian dan kemampuan akan di curahkan perkembangan usaha. Selain bidang usaha di pilih tersebut sesuai dengan minat dan bakat tentunya harus yang dibutuhkan oleh konsumen agar *profitable*.

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 manajer (karyawan). Jika ia berkerja kepada orang lain, maka pendapatan yang dimilikinya hanya berupa gaji seorang karyawan

3. Memperoleh kepuasan.

Kebersihan dalam mengelolah usaha akan memberikan kepuasan tersendiri kepada berwirausahawan, yang tidak dirasakan bila ia hanya menjadi karyawan bagi 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. Kepuasan ini juga akan mempertebal rasa percaya diri dalam berinteraksi dengan pihak ketiga termasuk dengan pelanggan, pemasok, distributor, perbankan dan investor.

4. Tidak ada yang merintah.

Sebagai seorang wirausahawan, ia menjadi pemilik sekaligus manejer dari perusahaanya maka ia juga memegang jabatan tinggi di perusahaan tersebut sehingga tidak ada seseorangpun yang akan memerintahnya untuk melakukan tugas-tugas tertentu. Ia hanya diperintah oleh dirinya sendiri dan ia dapat memerintah orang lain yang berkerja

kepada dirinya. Tidak akan ada perasaan sakit hati karena mendapatkan perintah dari orang lain secara kasar diperusahaan tersebut, karena semua perintah sumbernya dari dirinya sendiri. Sebaliknya ia dapat memerintah orang lain dengan bijaksana tanpa menyakiti perasaannya, sehingga ia menjadi seorang manajer yang enuh kharisma dan dihormati oleh karyawannya.

5. Tidak perlu persetujuan orang lain dalam membuat keputusan.

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

2.8 Kerugian berwirausaha

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 dijalankan sedang menghadapi kerugian atau sebaliknya karena ingin mendapat keuntungan yang besar pada periode tertentu. Selain itu jam kerja wirausaha tidak menentu. Pada saat tertentu wirausahawan memiliki waktu luang yang cukup tetapi pada saat lainnya ia sangat sibuk bahkan sampai melupakan waktu istirahat. (Suparto, Wachyu 2006)

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 kepada pihak ketiga wirausahawan harus menutup semua kewajiban tersebut walaupun harus menggunakan harta yang ada dirumah (Suparyanto Wacyu 2006)

3. Pendapatan tidak stabil.

Salah satu kerugian yang di alami oleh wirausahawan berhubungan dengan pendapatan. Pendapatan wirausahawan tidak dapat dipastikan atau tidak stabil. Pada periode tertentu pendapatan bersih setelah dikurangi

dengan total pengeluaran akan menghasilkan keuntungan. Besarnya keuntungan dari satu periode ke periode lainnya berubah-ubah, terkadang besar pada saat lainnya kecil, bahkan pada periode tertentu wirausahawan mengalami kerugian usaha. Inilah salah satu resiko yang dapat dipahami oleh wirausahawan. (Suparyanto)

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, promosi dan lain-lain. (Suparyanto Wachyu 2006)

2.9 Rumah makan

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 pelayanan. Meskipun pada umumnya rumah makan menyajikan makanan di tempat, tetapi ada juga beberapa yang menyediakan layanan *take-out dining* dan *delivery service* sebagai salah satu bentuk pelayanan kepada konsumennya. Rumah makan biasanya memiliki spesialisasi dalam jenis makanan yang hidangkanya. Sebagai contoh yaitu rumah makan *chinese food*, rumah makan padang, rumah makan cepat saji (*fast food restaurant*) ada sebagainya Di

Indonesia, rumah makan juga biasa disebut dengan istilah restoran. Restoran merupakan kata resapan yang berasal dari bahasa Perancis yang beradaptasi oleh bahasa Inggris; 'restaurant' yang berasal dari kata 'restaurer' yang berarti 'memulihkan'.

2. Strategis dalam bisnis rumah makan

a. Menentukan pelanggan

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

b. Menentukan lokasi lokasi

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

c. Menyediakan fasilitas tambahan

Selain itu, fasilitas lain dapat ditambahkan sesuai dengan komunitas pelanggan rumah makan. Jika pelanggan berasal dari komunitas buku, bisa disediakan ruangan baca, perpustakaan kecil dan ruang diskusi. Bisa juga dengan mengadakan acara seperti diskusi kecil, atau bedah buku setiap minggu sekali.

2.10 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 bisnis rumah makan berhubungan erat dengan unsur kenyamanan dan suasana yang dibangun dalam ruangan rumah makan. Selain tetap memperhatikan rasa makanan dan minuman yang disajikan, sebuah rumah makan harus menawarkan konsumen kenyamanan. Ruang rumah makan harus didekorasi sesuai dengan tema rumah makan yang diusung. Selain kenyamanan, dekorasi rumah makanpun 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 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. Usaha bahan makanan dan minuman tersedia dan masih dalam keadaan segar dan enak untuk dikonsumsi.

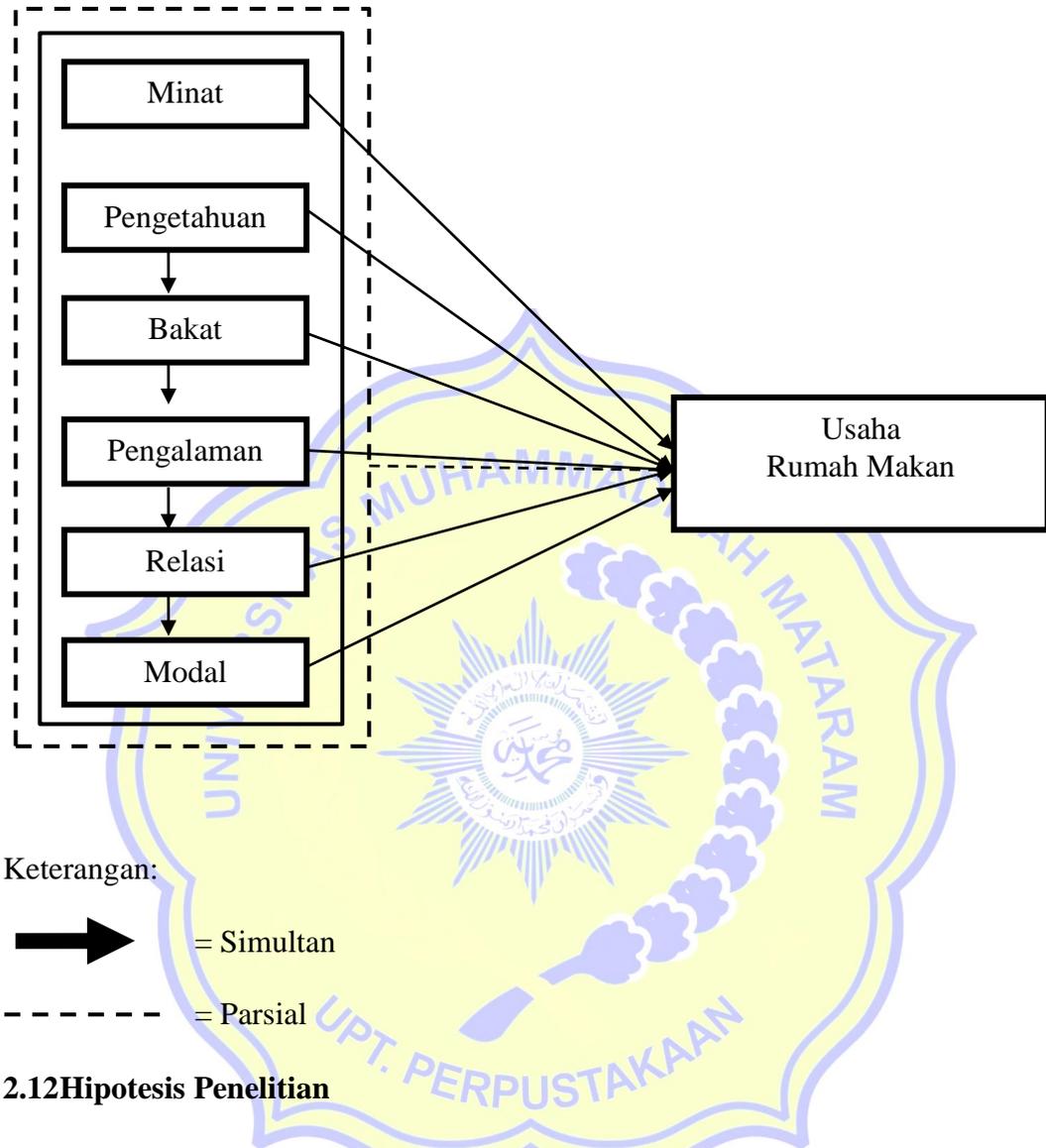
5. Mencari koki yang tepat

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.

2.11 Kerangka Berpikir

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 dengan minat, bakat dan kemampuan modal yang dimiliki, keuntungan usaha dapat dinikmati sendiri, memperoleh kepuasan, tidak ada yang memerintah, tidak ada perlu persetujuan pihak lain. wirausahaan dituntut merencanakan sebuah keunggulan bersaing yang efektif sebagai upaya dalam mendapatkan pangsa pasar seluas mungkin agar mampu bertahan, serta mampu mendominasi pasar dan raih laba.

Gambar 2.11 Kerangka Berpikir



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

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 Wirausahawan Muda Membuka Usaha Rumah Makan di Kota Mataram.

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

METODE PENELITIAN

3.1 Metode Penelitian

Secara umum metode penelitian diartikan sebagai cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu (Sugiyono, 2008). Metode penelitian yang penulis gunakan dalam penelitian metode penelitian kuantitatif, dimana sugiyono menyebutkan bahwa: metode penelitian kuantitatif dapat diartikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat *positifisme*, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, teknik pengambilan sampel biasanya dilakukan secara random, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif atau statistik dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan (Sugiyono, 2008).

3.2 Tempat Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di rumah makan yang sudah terdaftar di Dinas Pariwisata Kota Mataram.

3.3 Populasi dan Teknik Pengambil Sampel

1. Populasi

Menurut Sugiyono dikutip dalam Riduwan (2012) populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri dari objek atau subjek yang menjadi kuantitas data karakteristik tertentu yang tetapkan oleh peneliti untuk di pelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.

Sedangkan menurut nawawi dikutip dalam Riduwan (2012) Menyebutkan bahwa, populasi adalah totalitas semua nilai yang mungkin, baik hasil perhitungan maupun pengukuran kuantitatif maupun kualitatif pada karakteristik tertentu mengenai sekumpulan objek yang lengkap, sekaligus menjadi populasi pada penelitian ini. Adapun jumlah populasinya dalam penelitian ini sebanyak 198 rumah makan yang akan menjadi sumber data dalam penelitian ini.

2. Sampel

Teknik sampling yang digunakan oleh peneliti dalam penelitian ini adalah probabiliti sampling dengan simple random sampling. probabiliti sampling adalah teknik pengambilan sampel yang memberikan peluang yang sama bagi setiap unsur (anggota) populasi untuk yang dipilih menjadi anggota sampel. simple radom sampling adalah pengambilan anggota sampel populasi yang dilakukan secara acak tanpa memperhatikan strata yang ada dalam populasi itu. (Sugiono, 2008:81-82).

Dalam pengambilan sampel biasanya peneliti besarnya jumlah sampel, apabila jumlah sampel kurang dari 198 orang maka lebih baik diambil semua, jika subjeknya besar dapat diambil 10-15%, atau 20-25% atau lebih. (Arikunto, 2010:117-120). Jadi sampel yang digunakan adalah 100 orang.

3.4 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data dengan cara menyebar daftar pertanyaan yang diberikan kepada wirausaha untuk mendapatkan hasil dari jawaban responden (wirausaha) yang digunakan oleh peneliti, untuk memperoleh data;

1. Angket

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 adalah angket tertutup. Angket tertutup (angket berstruktur) yaitu angket yang disajikan dalam bentuk sedemikian rupa sehingga responden diminta untuk memiliki satu jawaban yang sesuai dengan karakteristik dirinya dengan memberikan tanda silang (x) atau tanda *checklis*. Dalam penelitian ini menggunakan skala likert dengan urutan skala 1 (sangat tidak setuju) sampai dengan 5 (sangat setuju) contoh kategori pertanyaan sebagai berikut

- a. 1= sangat tidak setuju
- b. 2= tidak setuju
- c. 3= Netra
- d. 4= Setuju
- e. 5= sangat setuju

2. Wawancara

Wawancara adalah suara cara pengumpulan data yang digunakan untuk memperoleh suatu informasi dari sumbernya. Wawancara ini

digunakan untuk mengetahui hal-hal dari responden secara lebih mendalam (Sugiyono, 2012)

3. Pengamatan (Observation)

Observation yaitu melakukan pengamatan secara langsung ke objek peneliti untuk melihat dari dekat kegiatan yang dilakukan oleh wirausahawan yang berhubungan dengan variabel penelitian. Hasil dari observasi dapat dijadikan data pendukung dalam menganalisis dan mengambil kesimpulan.

3.5 Jenis Dan Sumber Data

1. Jenis data

Ada dua jenis yang digunakan 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 jenis sumber data yang digunakan dalam penelitian ini.

a. Data primer

Data yang diperoleh langsung dari sumber atau subjek penelitian. Sumber data primer adalah kusioner kepada responden tentang permasalahan yang diteliti yaitu analisi faktor-faktor yang

paling mempengaruhi keputusan wirausahawan membuka usaha makan di Kota Mataram.

b. Data skunder

Data yang diperoleh secara tidak langsung melalui media cetak buku, dokumentasi, dan keterangan lain yang berhubungan dengan pokok penelitian, seperti gambaran umum perusahaan dan letak geografis dasar yang diteliti.

3.6 Definisi 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.

Variabel penelitian terdiri atas dua macam yaitu variabel terikat (*dependen variabel*) atau variabel yang tergantung pada variabel lainnya, dan variabel bebas (*independent variabel*) 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 (X_6) sebagai variabel bebas dan keputusan berwirausaha (Y), sebagai variabel terikat.

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. Dengan memperhatikan sesuatu yang digemari, seseorang bisa saja memperhatikan secara seksama apa yang ia sangat gemari. Dengan menikmati, seseorang bisa menikmati apa yang ia gemari hingga 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/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 narasi berarti mengemukakan atau memaparkan suatu peristiwa atau pengalaman yang pernah dialami berdasarkan urutan waktu terjadinya peristiwa.

5. Relasi (X_5)

Didefinisikan sebagai jalinan hubungan dengan yang terjadi antara perorang dengan perorang atau kelompok dengan kelompok atas dasar status dan peranan sosial prose relasi ialah jalinan interaksi yang terjadi antara perorang atau kelompok yang bersifat dinamik.

6. Modal (X_6)

Modal adalah segala sesuatu yang diberikan dan dialokasikan kedalam suatu usaha dan 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.

3.7 Tehnik Analisis Data

3.7.1 Uji Instrumen Penelitian

1. Uji validitas

Uji validitas digunakan untuk mengukur sah atau valid tidaknya suatu kuesioner. Suatu kuesioner dikatakan valid jika pertanyaan pada kuesioner mampu untuk mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuesioner tersebut (Ghozali, 2005).

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 total skor konstruk.

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

Uji validitas dilakukan dengan membandingkan nilai r hitung dengan r tabel untuk tingkat signifikansi 5 persen dari *degree of freedom* (df) = $n-2$,

dalam hal ini n adalah jumlah sampel. Jika r dihitung $> r$ tabel maka pertanyaan atau indikator tersebut dinyatakan valid, demikian sebaliknya bila r dihitung $< r$ tabel maka pernyataan atau indikator tersebut dinyatakan tidak valid (ghozali, 2005).

2. Uji reliabilitas

Uji realibilitas merupakan alat untuk mengukur suatu kuesioner yang merupakan indikator dari variabel atau konstruk. Suatu kuesioner dikatakan reliable atau handal jika jawaban seseorang terhadap pernyataan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu (Ghozali,2005). Pengukuran reliabilitas dilakukan dengan cara *one shot* atau pengukuran sekali saja dengan alat bantu SPSS uji statistic *cronbach Alpha*. Suatu konstruk atau variabel dikatakan reliable jika memberikan nilai cronboch Alpha > 0.60 (nunnally dalam Ghozali, 2005)

3.7.2 Analisis Statistik

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis statistik Korelasi Kanonik (*Canonical Correlation*) dengan menggunakan *software* SPSS. Analisis korelasi kanonikal merupakan model statistik multivariat yang digunakan untuk menguji hubungan (korelasi) antara lebih dari satu set variabel dependen dan lebih dari satu set variabel independen Ghozali (2013;63). Sama seperti semua analisis statistik multivariat, analisis korelasi kanonik didahului dengan pengujian data dan pengujian asumsi klasik. Langkah-langkah analisis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Uji asumsi klasik

Untuk meyakinkan bahwa persamaan garis regresi yang diperoleh adalah liner dan dapat dipergunakan (valid) untuk mencari peramalan, maka akan dilakukan pengujian asumsi multikolinearitas, heteroskedastisitas, dan normalitas

1) Uji multikolinearitas

Uji multikolinearitas adalah untuk menguji apakah pada model regresi ditemukan adanya korelasi antara variabel bebas (independen). Apabila terjadi korelasi, maka akan timbul terdapat problem multikolinearitas (Ghozali, 2005). Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi diantara variabel bebas. Untuk mendeteksi ada atau tidaknya multikolinearitas dalam model regresi adalah sebagai berikut: nilai R^2 yang dilakukan oleh suatu estimasi model regresi empiris sangat tinggi, tetapi secara individual variabel-variabel bebas banyak yang tidak signifikan mempengaruhi variabel terikat (Ghozali, 2005). Menganalisis matrikorelasi variabel-variabel bebas. Apabila antara 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* (VIF). 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 VIF yang tinggi (karena $VIF = 1/tolerance$). Nilai *cut of* yang umum dipakai untuk menunjukkan adanya multikolinearitas adalah nilai *tolerance* $< 0,10$ atau sama dengan nilai $VIF > 10$ (Ghozali, 2005). Apabila didalam model regresi tidak ditemukan asumsi deteksi seperti diatas, maka model regresi yang digunakan dalam penelitian ini bebas dari multikolinearitas dan demikian pula sebaliknya.

2) Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas adalah untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi tidak samaan varians dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Jika varians dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain tetap, maka disebut homokedastisitas dan jika varians berbeda disebut heteroskedastisitas. Model regresi yang baik adalah yang homokedastisitas atau tidak heteroskedastisitas (Ghozali,2005).

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

- a. Apabila tertadapat pola tertentu, seperti titik-titik yang ada membentuk pola tertentu (bergelombang, melebar kemudian menyempit), maka mengindikasikan telah terjadi heteroskedastisitas.

- b. Apabila tidak terdapat pola yang jelas, serta titik-titik menyebar diatas dan dibawah angka nol pada sumbu Y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

3) Uji Normalitas

Uji normalitas digunakan untuk menguji apakah dalam model regresi, kedua variabel (bebas maupun terikat) mempunyai distribusi norma atau setidaknya mendekati norma (Ghozali,2005). Pada prinsipnya normalitas dapat dideteksi dengan melihat penyebaran data (titik) pada sumbu diagonal dari grafik atau dengan melihat histogram dari residualnya.

Dapat 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 penyebar jauh dari diagonal dan atau tidak mengikuti arah garis diagonal atau grafik histogram tidak menunjukkan pola distribusi normal, maka model regresi tidak memenuhi asumsi normalitas.

2. Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis regresi linier berganda adalah suatu alat analisis peramalan nilai pengaruh 2 (dua) variable bebas atau lebih terhadap terikat untuk membuktikan ada atau tidak adanya hubungan fungsi atau hubungan kausal antaran dua variabel bebas dengan satu terikat. (Ridwan, 2012) adapun

variabel yang dimaksud diatas, variabel bebas (minat bakat modal) variabel terikat (wirausaha).

3. Uji Hipotesis

a. Uji signifikansi disimultan (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, 2005) adalah dengan menggunakan angka probabilitas signifikansi, yaitu:

4) Apabila probabilitas signifikansi > 0.05 , maka Ho diterima dan Ha ditolak.

5) Apabila probabilitas signifikansi < 0.05 , maka Ho ditolak dan Ha diterima.

b. 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 (usaha café) 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 biasa 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 terikat. Oleh karena itu, banyak penelitian menganjurkan untuk nilai *Adjusted* R^2 pada saat mengevaluasi mana model regresi yang terbaik. Tidak seperti R^2 , nilai *adjusted* R^2 dapat naik atau turun apabila satu variabel independen ditambahkan kedalam model.

c. 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, pengetahuan, bakat, pengalaman, relasi, dan modal) benar-benar berpengaruh terhadap variabel Y (usaha rumah makan) secara terpisah atau parsial (Ghozali, 2005). Hipotesis yang digunakan dalam pengujian ini adalah:

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

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

Dasar pengambilan keputusan (Ghozali, 2005) adalah dengan menggunakan angka probabilitas signifikansi yaitu

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

