

Variabel yang Memengaruhi Keberhasilan Wirausaha Pemula di DIY

Dorothea Wahyu Ariani¹

Y. Sri Susilo²

Jonathan Ersten Herawan³

¹Manajemen, Universitas Mercu Buana Yogyakarta, Indonesia

^{2,3}Ilmu Ekonomi, Universitas Atma Jaya Yogyakarta, Indonesia

²Penulis koresponden: sri.susilo@uajy.ac.id

Abstract. *This study aims to conduct a study of novice entrepreneurs in Yogyakarta. This study analyzes the amount of capital, the number of employees, the length of time running the business, the age of the entrepreneur, education (graduated from bachelor's degree or high school) and whether the business is a legal entity or not. This study used 335 novice entrepreneurs who filled out a questionnaire followed by in-depth interviews with ten willing novice entrepreneurs. Focus group discussions were also conducted with related sources. The analytical tools used in this research are descriptive analysis and ordinary least squares (OLS). The results showed that the amount of capital and the number of employees affected sales or business income, but the variables of business length, entrepreneurial age, and level of education had no significant effect on sales or business income. In general, the results of this study indicate that there are still various problems in running a business, especially regarding the problem of product marketing and social capital owned by novice entrepreneurs in Yogyakarta.*

Keywords: *Digital marketing; Novice entrepreneur; Yogyakarta.*

Abstrak. *Penelitian ini bertujuan untuk melakukan kajian terhadap pengusaha pemula di Yogyakarta. Penelitian ini menganalisis jumlah modal, jumlah karyawan, lama menjalankan usaha, usia pengusaha, pendidikan (lulusan S1 atau SMA) dan apakah usaha tersebut berbadan hukum atau tidak. Penelitian ini menggunakan 335 pengusaha pemula yang mengisi kuesioner yang dilanjutkan dengan wawancara mendalam dengan sepuluh pengusaha pemula yang bersedia. Diskusi kelompok terfokus juga dilakukan dengan narasumber terkait. Alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif dan kuadrat terkecil biasa (OLS). Hasil penelitian menunjukkan bahwa jumlah modal dan jumlah karyawan berpengaruh terhadap penjualan atau pendapatan usaha, namun variabel lama usaha, umur wirausaha, dan tingkat pendidikan tidak berpengaruh signifikan terhadap penjualan atau pendapatan usaha. Secara umum hasil penelitian ini menunjukkan bahwa masih terdapat berbagai permasalahan dalam menjalankan usaha terutama mengenai masalah pemasaran produk dan modal sosial yang dimiliki oleh para pengusaha pemula di Yogyakarta.*

Kata kunci: Pemasaran digital; Wirausaha pemula; Yogyakarta.

Article Info:

Received: July 15, 2023

Accepted: September 28, 2023

Available online: December 29, 2023

DOI: <http://dx.doi.org/10.30588/jmp.v13i1.1578>

LATAR BELAKANG

Wirausaha (*entrepreneur*) disebut sebagai inovator dan penggerak pembangunan serta merupakan katalis yang agresif yang mampu mempercepat pertumbuhan ekonomi suatu negara (Suwinardi, 2018). Kegiatan wirausaha meliputi mengidentifikasi, mengembangkan, menyusun visi dan misi untuk sebuah usaha yang dilakukannya (Konadi & Irawan, 2018). Menurut Mashuri *et al.* (2019), wirausaha melakukan bisnis secara mandiri menggunakan sumberdaya yang dimiliki untuk membuat produk baru, menentukan dan melakukan proses produksi dan pemasaran produk, menyusun strategi, dan mengelola permodalan usaha. Pada umumnya tujuan berwirausaha adalah untuk menghasilkan sesuatu yang memiliki nilai tambah (*value added*) dari bahan mentah (*raw material*) menjadi barang setengah jadi (*intermediate goods*) atau barang jadi dengan tujuan untuk meningkatkan kesejahteraan wirausaha tersebut.

Wirausaha melakukan inovasi, menciptakan dan mengembangkan pekerjaan dan ekonomi, bekerja keras dan berani mengambil resiko untuk menciptakan kekayaan (Bygrave, 2004). Menurut Schumpeter (1911), semakin banyak wirausaha maka pertumbuhan ekonomi suatu negara akan meningkat, karena (1) pengenalan produk baru dan kualitas dari suatu produk yang dilakukan seorang wirausaha, (2) dikenalkannya metode baru dalam aktivitas memproduksi, baik secara teoritis maupun praktis (3) ekspansi dan eksplorasi pasar baru, (4) mencari *supply chain* agar dapat dijadikan barang jadi ataupun setengah jadi (5) wirausaha dapat menjalankan organisasi baru dari industri apapun (Galindo & Mendez, 2014). Wirausaha mampu mendorong pertumbuhan ekonomi di semua sektor, terutama pada pasar tenaga kerja (Darajah *et al.*, 2018).

Peluang menjadi wirausaha terbuka kepada siapa saja, tanpa memandang latar belakang pendidikan dan usia (Vidyatmoko & Rosadi, 2015). Pensiunan masih punya kesempatan menjadi wirausaha. Demikian pula anak muda, lulusan SMA/SMK atau perguruan tinggi, kesempatan menjadi wirausaha sangat terbuka. Syarat utama menjadi wirausaha adalah kemauan yang kuat dan berani mengambil keputusan pada kondisi berisiko dan adanya ketidakpastian (Ryantino & Firdaus, 2019). Syarat tersebut memang diperlukan, tetapi ada beberapa hal lain untuk mencukupi, seperti adanya dukungan akses pembiayaan, pemasaran, dan tentu saja kesempatan dan pengetahuan yang memadai. Dari uraian tersebut, penelitian ini bertujuan untuk melakukan kajian terhadap pengusaha pemula di Daerah Istimewa Yogyakarta.

KAJIAN TEORITIS

Studi Faisal dan Anthoni (2020) menggunakan sampel mahasiswa di sembilan universitas, yakni Universitas Pamulang, UIN Syarif Hidayatullah, Institut Teknologi Indonesia, Universitas Muhammadiyah Jakarta Kampus Tangerang Selatan, PKN STAN,

Universitas Terbuka, Swiss German University, Universitas Pembangunan Jaya, dan STIKES Banten bertujuan menguji variabel motivasi, minat, dan keberhasilan wirausaha menggunakan *PLS-Structural Equation Modelling*. Penelitian mereka menghasilkan rekomendasi kebijakan bahwa adanya peningkatan materi pembelajaran Pendidikan Kewirausahaan dan melibatkan berbagai pihak dalam memberikan pendampingan dapat memberikan hal baru dalam kewirausahaan.

Penelitian Kolvereid dan Amo (2019) yang menggunakan 688.000 wirausaha muda yang berusia 25 hingga 50 tahun di Norwegia menghasilkan beberapa temuan penting. Pertama, laki-laki lebih berminat dan lebih ulet dalam berwirausaha daripada perempuan. Kedua, para wirausaha tersebut lebih berhasil menjalankan bisnis di tanah kelahirannya daripada datang ke kota lain untuk menjadi pebisnis di daerah yang didatanginya. Ketiga, adanya perbedaan antara berbisnis pada jenis usaha yang berbadan hukum dan yang tidak berbadan hukum.

Penelitian Ardiyanti dan Mora (2019) menggunakan 125 sampel wirausahawan muda yang berusia 20-40 tahun dengan menggunakan kuesioner, wawancara, dan lembar pengamatan. Penelitian ini menguji pengaruh minat dan motivasi usaha pada keberhasilan usaha wirausahawan muda tersebut. Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa minat berwirausaha memengaruhi keberhasilan berwirausaha, sementara motivasi tidak berpengaruh. Temuan penelitian ini menyarankan agar pihak-pihak terkait seperti Dinas Koperasi dan UKM maupun organisasi pengusaha seperti HIPMI memberikan pembinaan lain yang bersifat teknis.

Hasil penelitian Ardiyanti dan Mora (2019) ini berbeda dari hasil penelitian Anggraeni (2017). Penelitian Anggraeni (2017) bertujuan untuk menguji beberapa faktor yang memiliki keterkaitan dalam peningkatan keberhasilan berusaha UMKM pada kasus pengrajin tenun songket di Desa Jinengdalem. Hasil penelitian tersebut menemukan bahwa faktor yang paling memengaruhi usaha pengrajin tenun songket di Desa Jinengdalem adalah motivasi berusaha.

Kajian Mashuri *et al.* (2019) menggunakan sampel penelitian sebanyak 47 orang pemilik kios dengan menggunakan data yang dikumpulkan dari hasil pengisian kuesioner, wawancara, dan observasi lapangan. Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh modal, jumlah karyawan, tingkat pendidikan, pengalaman, dan jam kerja terhadap rata-rata keuntungan para wirausahawan tersebut. Hasilnya menemukan bahwa modal dan jumlah karyawan berpengaruh positif, sementara tingkat pendidikan, pengalaman, dan jam kerja tidak berpengaruh pada keuntungan wirausahawan. Hal ini menunjukkan perlunya pengalokasian faktor-faktor yang berpengaruh bagi keberhasilan berwirausaha tersebut, yaitu modal dan jumlah karyawan.

Jaharuddin *et al.* (2019) melakukan program pengembangan kewirausahaan dengan bantuan permodalan dan melakukan pengawasan terhadap inkubator untuk beberapa bisnis yang didanai di Universitas Muhammadiyah Jakarta. Studi tersebut dilakukan dengan mengumpulkan proposal bisnis yang dibuat oleh mahasiswa dan memantau produktivitas 20 kelompok usaha yang merintis bisnis sehingga dapat menghasilkan usaha rintisan yang sifatnya mandiri. Hasil penelitian ini menyarankan bahwa para wirausaha dapat lebih teliti dalam mencari mitra dan menerapkan ide serta teknologi.

Studi Fatkhurahman *et al.* (2018) menggunakan metode survei untuk mengumpulkan data primer dengan kuesioner secara *online* kepada alumni berkaitan dengan kewirausahaan muda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa indikator kegigihan meng-

hadapi tantangan usaha adalah mental yang cukup baik, tetapi perkembangan usaha mereka mempunyai nilai di bawah rata-rata. Hal ini disebabkan mayoritas responden adalah pengusaha baru, dan faktor yang menjadi penghambat berwirausaha adalah modal, kondisi ekonomi, keterampilan, persaingan, kualitas produk, pemasaran, dan tempat usaha. Hasil penelitian ini menyarankan bahwa wirausahawan dapat meningkatkan pengembangan usaha dengan melakukan peningkatan kemampuan berpikir kreatif dengan *output* hasil yang inovatif karena ketatnya persaingan.

Studi Muadin *et al.* (2021) menggunakan metode studi literatur menggunakan *systematic review* untuk memudahkan melakukan *research question* yang menjadi sintesis dari hasil kajian penelitian sebelumnya. Sumber informasi dan data penelitian ini adalah artikel-artikel terkait yang membahas bidang usaha agribisnis yang telah di-realisasikan secara individu dan kelompok. Hasil riset menyatakan bahwa karakteristik kunci keberhasilan wirausaha, adalah melakukan inovasi, pendidikan yang memadai, dan menerapkan perilaku sukses dalam keseharian.

Sementara itu, hasil penelitian Saragih (2017) menjelaskan bahwa terdapat modal berwujud dan modal tidak berwujud yang mendukung seorang wirausaha. Saragih (2017) memaparkan pentingnya wirausaha sosial yang dapat berdampak pada perekonomian di suatu negara. Menurutnya, beberapa masalah sosial dapat diselesaikan dengan inovasi sosial dan harus menjadi *sense* dari seorang wirausaha. Pengusaha sosial harus memiliki fokus utama terhadap hal yang dialami masyarakat sehingga sangat penting untuk menjalin komunikasi dengan banyak pihak.

Martin *et al.* (2013) melakukan *meta-analysis* menggunakan berbagai artikel sebagai sumber data menemukan bahwa tingkat pendidikan wirausaha lebih penting daripada pelatihan yang diterimanya. Hasil penelitian Martin *et al.* (2013) ini mendukung gagasan bahwa pembentukan modal manusia (*human capital*) khusus kewirausahaan dapat dipengaruhi oleh pendidikan khusus kewirausahaan. Walaupun demikian, pelatihan bagi para wirausahawan masih tetap perlu dilakukan untuk menunjang keberhasilan usahanya.

Hasil-hasil penelitian sebelumnya tersebut menemukan ada banyak faktor yang memengaruhi keberhasilan wirausaha. Masing-masing faktor berbeda pengaruhnya satu sama lain. Oleh karena itu, penelitian mengenai topik ini masih sangat penting untuk dikaji secara luas dan mendalam. Selain itu, variabel yang memengaruhi keberhasilan wirausaha juga berbeda antara wirausaha pemula yang baru mertintis usahanya dan wirausaha mapan yang sudah berpengalaman dalam berwirausaha.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini berlokasi di wilayah Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY) yang mencakup Kabupaten Sleman, Kabupaten Bantul, Kabupaten Kulon Progo, Kabupaten Gunungkidul, dan Kota Yogyakarta. Data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi data primer dan sekunder. Menurut Sekaran dan Bougie (2013), data primer merupakan informasi yang diperoleh secara langsung pada variabel tertentu sesuai dengan tujuan penelitian. Di sisi lain, Pandey dan Pandey (2015) menyatakan bahwa data primer dapat dikumpulkan melalui observasi lapangan, kuesioner, wawancara, dan lain-lain. Data primer dalam kajian ini diperoleh melalui survei dengan menggunakan

kuesioner dan wawancara mendalam (*in-depth interview*), serta *focused group discussion* (FGD).

Kuesioner merupakan seperangkat pertanyaan tertulis yang telah disusun untuk merekam jawaban responden. Kuesioner dapat disusun dan dikelola secara pribadi, dikirim melalui *email* kepada responden terkait, atau didistribusikan secara elektronik (Sekaran & Bougie, 2013). Menurut Pandey dan Pandey (2015), kuesioner merupakan formulir yang disusun dan dibagikan untuk mengamankan respon terhadap suatu pertanyaan. FGD merupakan sesi diskusi terfokus yang ditujukan untuk memperoleh impresi, interpretasi, dan opini dari anggota diskusi yang dipandu oleh moderator untuk mendukung pengumpulan data primer yang sesuai dengan tujuan penelitian (Sekaran & Bougie, 2013). Menurut Irwanto (2006), FGD merupakan suatu proses pengumpulan data dan informasi yang sistematis mengenai suatu permasalahan tertentu yang sangat spesifik melalui diskusi kelompok. Kegiatan FGD didahului dengan proses tukar pikiran (*brainstorming*) di antara anggota tim kajian. Narasumber FGD berasal dari perwakilan akademisi (Perguruan Tinggi dan ISEI Cabang Yogyakarta), asosiasi pengusaha (KADIN DIY dan HIPMI DIY), serta pelaku wirausaha pemula yang mewakili responden.

Pengambilan sampel untuk keperluan survei ini dilakukan dengan metode *convenience sampling* dan *snowball sampling* (Kuncoro, 2014). *Convenience sampling* merupakan upaya untuk mengumpulkan informasi dari anggota populasi yang secara kapasitas mampu dan mau untuk memberikan informasi tersebut, sementara *snowball sampling* atau pengambilan sampel rujukan berantai didefinisikan sebagai teknik pengambilan sampel non-probabilitas, yaitu sampel memiliki sifat yang jarang ditemukan (Sekaran & Bougie, 2013). *Snowball sampling* adalah teknik pengambilan sampel, ketika subjek yang ada memberikan rujukan untuk merekrut sampel berikutnya yang diperlukan untuk penelitian ini.

Jumlah pelaku UMKM yang disasar dengan kuesioner (*google form*) yang disebarkan melalui *whatsapp* sebanyak 450 pelaku UMKM yang merupakan wirausaha pemula. Sesuai Peraturan Presiden (Perpres) nomor 2 tahun 2022, wirausaha pemula adalah wirausaha yang merintis usaha menuju wirausaha mapan dan telah memiliki ijin usaha. Dari jumlah 450 orang wirausaha pemula tersebut, responden yang mengisi secara lengkap dan dapat diproses lebih lanjut sebanyak 335 responden atau *response rate* sebesar 74,45%. Artinya, tingkat respon para pelaku UMKM yang disasar dapat dikatakan baik. Dalam penelitian ini, wawancara mendalam (*in-depth interview*) juga dilakukan terhadap 10 orang responden yang dipilih secara acak dan bersedia mewakili pelaku wirausaha. Tujuan dilakukannya wawancara mendalam adalah mengonfirmasi dan mendalami hasil survei.

Sementara itu, data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dari sumber-sumber data sekunder yang berasal dari BPS DIY, Diskop dan UKM DIY, dan sumber data sekunder lainnya yang relevan. Menurut Sekaran dan Bougie (2013), data sekunder merupakan data yang telah dikumpulkan oleh peneliti lain, data yang telah dipublikasikan melalui jurnal, dan informasi yang tersedia dari berbagai sumber yang terbit maupun tidak terbit dan berguna bagi penelitian terkait.

Analisis Deskriptif

Penelitian ini menggunakan alat analisis deskriptif dan kajian pustaka. Penggunaan analisis deskriptif diharapkan mampu menjawab masalah dan tujuan penelitian ini.

Menurut Sekaran dan Bougie (2013), penelitian deskriptif dilakukan dengan tujuan untuk mendeskripsikan karakteristik variabel yang diteliti sesuai dengan temuan situasi aslinya. Analisis deskriptif pada dasarnya mendeskripsikan hasil temuan data primer dan sekunder berdasarkan konsep dan teori yang mendasari kajian, khususnya tingkat keberhasilan wirausaha pemula.

Kajian pustaka merupakan upaya dokumentasi kegiatan *review* yang komprehensif pada sumber data primer maupun sekunder yang sesuai dengan fokus penelitian ini (Sekaran & Bougie, 2013). Proses analisis menggunakan kajian pustaka berupaya untuk menyesuaikan dan mencocokkan konteks temuan data primer dan sekunder yang dikumpulkan dengan temuan-temuan atau pandangan dari sumber-sumber pustaka terdahulu.

Analisis Regresi Linier Berganda

a) Uji Normalitas

Uji normalitas digunakan untuk menguji apakah data sampel pada suatu populasi berdistribusi normal atau sebaliknya dengan menggunakan Jarque Berra.

b) Uji Multikolinearitas

Uji ini dilakukan guna menguji apakah dalam model regresi ditemukan korelasi antar-variabel bebas (Cooper & Schindler, 2008).

c) Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi dilakukan untuk menguji adanya korelasi antarkesalahan pada periode t dan periode $t-1$ dengan menggunakan uji *Lagrange Multiplier* (LM).

d) Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas dilakukan untuk menguji apakah ada ketidaksamaan *variance* dari residual satu pengamatan dengan pengamatan lain menggunakan uji Breusch Pagan Godfrey.

e) Uji Regresi Linear Berganda

Analisis regresi linear berganda digunakan untuk mengukur seberapa besar variabel terikat (Y) dipengaruhi oleh variabel bebas (X). Regresi linear berganda menganalisis pengaruh lebih dari satu variabel bebas pada satu variabel terikat (Cooper & Schindler, 2008). Model fungsi regresi linier berganda yang digunakan dalam penelitian ini ditunjukkan pada fungsi [1].

$$Y = f(X_1, X_2, X_3, X_4, X_5, X_6) \text{ -----[1]}$$

Keterangan:

Y = Omzet penjualan / pendapatan (Rp juta per bulan)

X1 = Besarnya modal saat ini (diluar bangunan dan tanah) (Rp juta)

X2 = Jumlah karyawan (tetap dan tidak tetap) (orang)

X3 = Lama menjalankan usaha (tahun)

X4 = Usia responden (tahun)

X5 = Variabel dummy D1 = 1 (jika lulus Perguruan Tinggi); D = 0 (jika lulus SMA dan lainnya).

X6 = Variabel dummy D1 = 1 (jika berbadan usaha); D = 0 (jika belum/tidak berbadan usaha).

Selanjutnya, model fungsi [1] diubah ke dalam persamaan linier [2].

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4 X_4 + b_5D + b_6D \text{ -----}[2]$$

Persamaan [2] diestimasi dengan regresi linear berganda secara *ordinary least square* (OLS).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Profil Responden

1. Gender

Dari jumlah responden sebanyak 335 pelaku wirausaha pemula yang berpartisipasi dalam penelitian ini (Gambar 1), sebanyak 185 responden (55,22%) laki-laki dan sebanyak 150 responden (44,78%) perempuan. Dari data tersebut, jumlah responden laki-laki dan perempuan relatif berimbang. Kondisi ini menunjukkan pilihan menjadi wirausaha diminati baik oleh laki-laki dan perempuan.

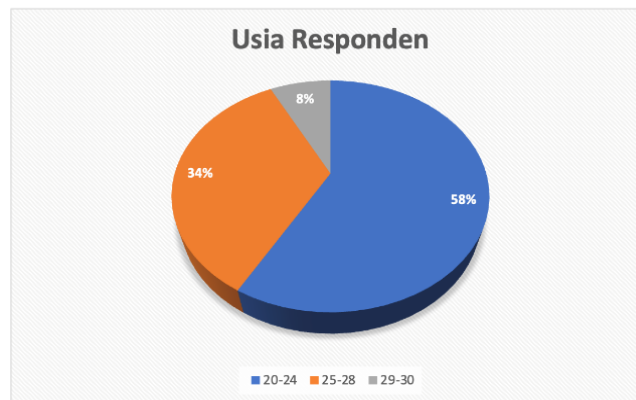


Sumber: Hasil survei (diolah).

Gambar 1. Jenis Kelamin Responden

2. Usia Responden

Berdasarkan data yang berhasil dikumpulkan (Gambar 2), wirausaha pemula yang berusia 20 hingga 24 tahun sebanyak 195 (58,21%), yang berusia 25 hingga 28 tahun sebanyak 114 responden (34,02%), dan sisanya sebanyak 26 adalah wirausaha pemula yang berusia 29 hingga 30 tahun (7,76%). Usia responden dalam rentang tersebut didasarkan pada definisi atau batasan operasional responden yang berkisar 16 hingga 30 tahun, namun ternyata wirausaha pemula yang berusia 16 hingga 19 tahun tidak ditemukan dalam survei. Usia terendah ditentukan berdasarkan Undang-Undang RI Nomor 20 tahun 1999 mengenai usia minimum diperbolehkan untuk bekerja.

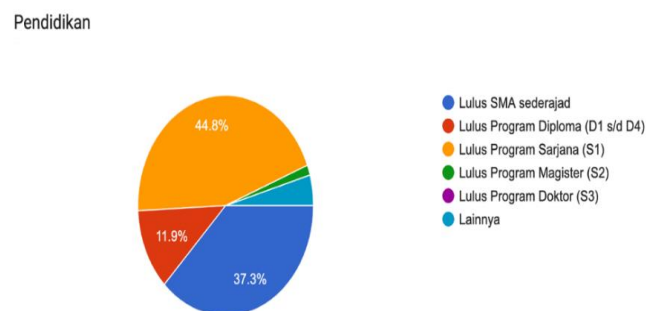


Sumber: Hasil survei (diolah).

Gambar 2. Usia Responden

3. Pendidikan Responden

Dari 335 responden (Gambar 3), mayoritas pendidikan terakhir mereka adalah lulus Program Sarjana (44,8%). Sementara itu, sebanyak 37,3% lulus SMA atau yang sederajat dan sebanyak 11,9% lulus Program Diploma (D1 s/d D4). Berdasarkan temuan tersebut mayoritas responden merupakan lulusan Perguruan Tinggi (Program Diploma dan Sarjana) yaitu sebanyak 56,7%. Sebanyak 6% responden lulus Program Magister dan lainnya. Data tersebut menunjukkan hal yang menggembirakan karena mayoritas responden mempunyai latar belakang pendidikan yang memadai, sehingga diharapkan mempunyai pengetahuan dan informasi dengan lebih baik.



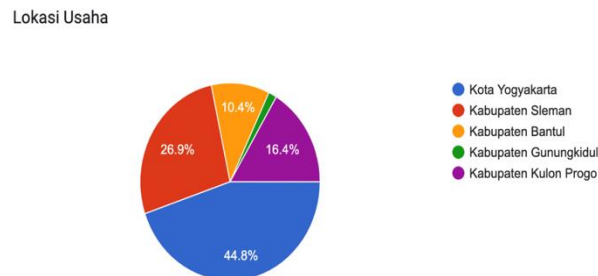
Sumber: Hasil Survey (diolah).

Gambar 3. Pendidikan Responden

4. Lokasi Usaha

Sebanyak 335 wirausaha pemula yang berpartisipasi dalam penelitian ini mempunyai lokasi usaha tersebar di lima wilayah Kabupaten/Kota di Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY). Sebanyak 44,8% berlokasi di wilayah Kota Yogyakarta dan 26,9% berlokasi di Kabupaten Sleman. Selanjutnya, 16,4% responden lokasi usahanya ada di Kabupaten Kulon Progo, sedangkan 10,4% responden mempunyai

lokasi usaha di Kabupaten Bantul, dan sisanya (1,5%) mempunyai lokasi usaha di Kabupaten Gunungkidul (Gambar 4).

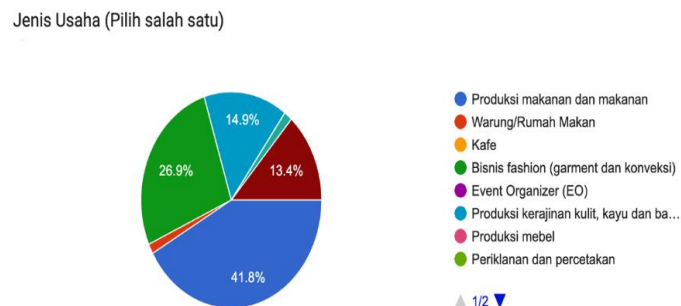


Sumber: Hasil Survey (diolah).

Gambar 4. Lokasi Usaha

5. Jenis Usaha

Jenis usaha wirausaha pemula dalam penelitian ini dikelompokkan menjadi delapan. Dari 335 responden yang mengikuti survei menunjukkan bahwa mayoritas berusaha di bidang produksi makanan dan minuman (41,8%). Selanjutnya, responden yang berusaha dalam bisnis *fashion* (*garment* dan konveksi) sebanyak 26,9%, produksi kerajinan (kulit, kayu, kertas dan sejenisnya) sebanyak 14,9%, usaha warung dan makan sebanyak 13,4%, dan sisanya (3%) bergerak di *Event Organizer* (EO), meubel, kafe, periklanan dan percetakan (Gambar 5).



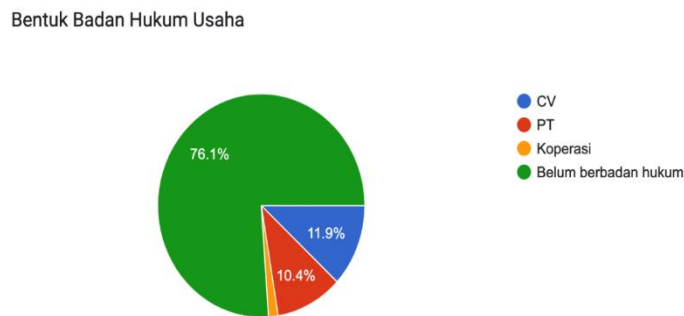
Sumber: Hasil survei (diolah).

Gambar 5. Jenis Usaha Responden

Produksi makanan dan minuman serta produksi kerajinan mendominasi jenis usaha responden dapat diduga terkait dengan wilayah DIY sebagai salah destinasi utama pariwisata di Indonesia. Pada umumnya kegiatan pariwisata membutuhkan dukungan oleh usaha makanan dan minuman serta kerajinan, di samping usaha penginapan. Produk makanan dan minuman serta kerajinan menjadi oleh-oleh atau cinderamata. Seperti diketahui, produk-produk tersebut menjadi Amenitas yang merupakan salah dari 3A dalam konsep pariwisata (Atraksi, Aksesibilitas, dan Amenitas).

6. Badan Usaha

Mayoritas responden ternyata usahanya belum mempunyai badan usaha seperti PT, CV dan Koperasi (76,1%). Kemudian sebanyak 11,9% berbadan usaha berbentuk CV, sebanyak 10,4% berbentuk PT dan sisanya (1,6%) berbadan hukum Koperasi (Gambar 6). Kondisi ini tidak berbeda dengan data Barekraf (2018) yang menyatakan mayoritas UMKM belum mempunyai badan usaha. Penyebab utama kondisi tersebut adalah terkait keengganan berhubungan dengan perpajakan dan laporan keuangan usaha.



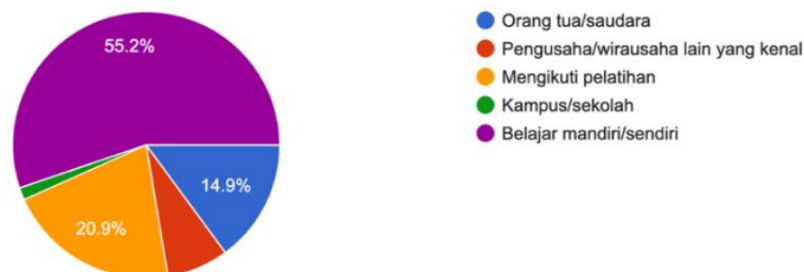
Sumber: Hasil survei (diolah).

Gambar 6. Badan Usaha

7. Belajar Berwirausaha

Mayoritas responden mengaku mulai berwirausaha dengan belajar secara mandiri (55,2%), sementara sebanyak 20,9% dengan cara mengikuti pelatihan. Sebanyak 14,9% mengaku belajar dari orang tua atau saudara, sedangkan sisanya (9,0%) belajar dari pengusaha atau wirausaha yang dikenal dan belajar dari kampus atau sekolah (Gambar 7). Kondisi ini sangat menggembirakan, karena belajar mandiri menjadi salah satu faktor pendukung untuk mulai berwirausaha.

Mulai berwirausaha belajar dari (Pilih salah satu)



Sumber: Hasil survei (diolah).

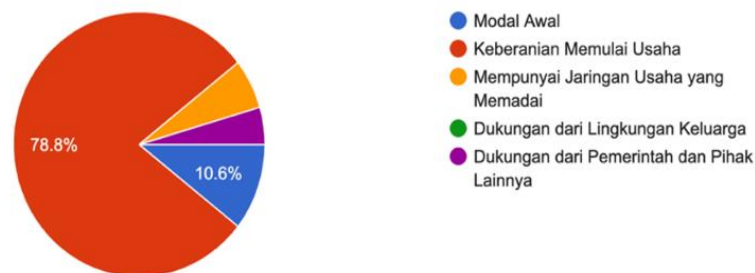
Gambar 7. Belajar Berwirausaha

8. Faktor Pendorong Mulai Berwirausaha

Dari 335 responden mayoritas pelaku wirausaha pemula (Gambar 8) menyatakan faktor yang paling penting untuk memulai berwirausaha adalah keberanian untuk mulai berwira-usaha (78,8%). Sementara itu, sebanyak 10,6% responden menyatakan modal awal menjadi faktor yang paling penting, sedangkan sisanya (10,6% responden) menyatakan faktor yang paling penting adalah jaringan usaha, lingkungan keluarga dan dukungan pemerintah serta pemangku kepentingan lainnya.

Dari temuan ini me-nguatkan hasil penelitian sebelumnya bahwa keberanian mulai berwirausaha menjadi pertimbangan utama tanpa mengabaikan arti pentingnya modal untuk memulai usaha.

Menurut saudara hal apa yang paling penting untuk memulai wirausaha (pilih salah satu)



Sumber: Hasil survei (diolah).

Gambar 8. Faktor Pendorong Mulai Berwirausaha

9. Permasalahan Pokok Usaha

Mayoritas wirausaha pemula (37,3%) menyatakan bahwa permasalahan pokok yang dihadapi dalam menjalankan usaha adalah pemasaran (termasuk pemasaran digital dan ekspor), dan sebanyak 32,8% menyatakan permodalan (termasuk mengelola keuangan). Kemudian diikuti secara berurutan masalah manajemen/pengelolaan usaha, sumberdaya manusia dan permasalahan lainnya masing-masing sebesar 11,9%, 10,4% dan 7,5% (Gambar 9).

Permasalahan pokok/utama yang dihadapi (Pilih salah satu)



Sumber: Hasil Survey (diolah).

Gambar 9. Permasalahan Pokok Usaha

10. Harapan Bantuan

Berdasarkan permasalahan yang dihadapi oleh wirausaha pemula tersebut, mereka berharap mendapatkan dukungan bantuan dari pemerintah dan pemangku kepentingan lainnya (Gambar 10). Sejalan dengan permasalahan tersebut wirausaha pemula yang berhadapan bantuan pemasaran termasuk pemasaran digital dan ekspor sebanyak 41,8%, permodalan 37,3%, pelatihan ketrampilan dan produktivitas karyawan 9%, dan sisanya (11,9%) terkait pelatihan dan pendampingan usaha dan berbagai bantuan yang dinilai penting lainnya.

Bantuan yang diharapkan dari Pemerintah dan Pemangku Kepentingan (Pilih salah satu)



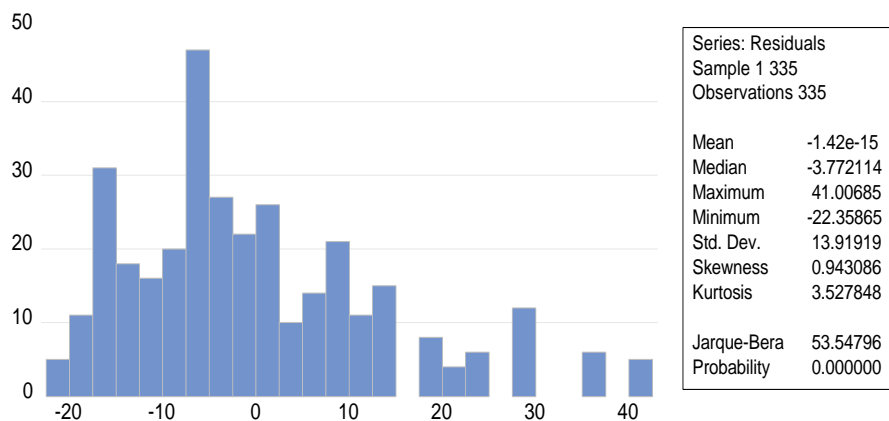
Sumber: Hasil Survey (diolah)

Gambar 10. Harapan Bantuan Usaha

Regresi Linear Berganda

Sebagai persyaratan pengujian regresi linier berganda, data yang digunakan harus dipastikan tepat dalam estimasi, tidak bias, dan konsisten. Hal ini dilakukan dengan uji asumsi klasik (normalitas, multikolinearitas, heteroskedastisitas, autokorelasi).

1. Hasil Uji Normalitas



Sumber: Data (diolah)

Gambar 11. Uji Normalitas

Berdasarkan hasil uji normalitas yang dilakukan yang ditunjukkan pada Gambar 11, bahwa hasil dari analisis adalah data dalam penelitian terdistribusi secara normal karena nilai Jarque-Berra diatas 0,05 (Gujarati, 2003).

2. Hasil Uji Multikolinearitas

Tabel 1. Hasil Uji Multikolinearitas

Variabel	Coefficient Variable
X1	0,377986
X2	0,596477
X3	0,230759
X4	0,159950
X5	0,143515
X6	0,4499880

Sumber: Data (diolah).

Dalam uji multikolinearitas yang dilakukan pada variabel X1, X2, X3, X4, X5, dan X6 menunjukkan tidak terjadi gejala multikolinearitas (Tabel 1), karena koefisiennya kurang dari 0,8 (Gujarati, 2003).

3. Hasil Uji Heterokedastisitas

Menggunakan metode Breusch Pagan Godfrey pada pengujian heteroskedastisitas dalam penelitian ini (Tabel 2), hasilnya tidak menunjukkan gejala heteroskedastisitas karena *Prob. Chi-Square* (0,0000) < *alpha* atau 0,05 (Gujarati, 2003).

Tabel 2. Hasil Uji Heteroskedastisitas

R-Squared	0,207201
Prob. Chi-Square (6)	0,00000

Sumber: Data (diolah).

4. Hasil Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi dilakukan dengan menggunakan *LM test* dan menunjukkan hasil pada Tabel 3. Hasil pengujian tersebut menunjukkan tidak terjadi gejala autokorelasi pada penelitian ini karena *prob. Chi square* (0,5997) > *alpha* (0,05) (Gujarati, 2003).

Tabel 3. Hasil Uji Autokorelasi

R-Squared	0,003053
Prob. Chi-Square (6)	0,5997

Sumber: Data (diolah).

5. Hasil Uji Regresi Linear Berganda

Hasil estimasi regresi linear berganda disajikan dalam persamaan [3].

$$Y = -1,8604 + 0,0615 X_1 + 2,3032 X_2 + 0,2152X_3 + 0,2229X_4 - 2,2161X_5 + 9,9253X_6 \quad \text{----}[3]$$

(7,1328) (2,6853)* (10,5291)* (0,7260) (0,7692) (-1,3370) (4,5029)*

Adjusted koefisien determinasi (R^2) sebesar 0,4367 dapat diartikan bahwa seluruh variasi penjelas (*independent variable*) dalam model penelitian ini mampu menjelaskan variasi pada *dependent variable* sebesar 43,67% dan sisanya sebesar 56,33% dijelaskan oleh variabel lain di luar model penelitian ini. Uji F menunjukkan signifikan pada apa sebesar 1% atau tingkat kepercayaan 99%. Artinya, secara simultan seluruh variabel penjelas dalam model ini (X1, X2, X3, X4, X5 dan X6) berpengaruh signifikan terhadap variabel Y (omzet penjualan atau pendapatan) pada taraf kepercayaan 99%. Variabel omzet penjualan/pendapatan merupakan *proxy* untuk keberhasilan wirausaha pemula.

Tabel 4. Hasil Regresi Linear Berganda

<i>Variable</i>	<i>Coefficient</i>	<i>t-Statistics</i>	<i>Probability</i>
C	-1,860475	-0,260832	0,7944
X1	0,061473	2,685395	0,0076
X2	2,303279	10,52908	0,0000
X3	0,215243	0,726045	0,4683
X4	0,222973	0,769284	0,4423
X5	-2,216098	-1,336996	0,1822
X6	9,925231	4,502974	0,0000
R-Squared			0,446889
Adjusted R-Squared			0,436771
F-Statistics			44,16826

Besarnya modal saat ini (di luar nilai bangunan dan tanah) (X1) berpengaruh positif dan signifikan terhadap omzet penjualan/pendapatan (Y) pada taraf kepercayaan 99%, *ceteris paribus*. Jika modal saat ini bertambah atau meningkat maka omzet penjualan/pendapatan dari berusaha juga meningkat, *ceteris paribus*. Secara teoritis atau konseptual, peningkatan modal bagi wirausaha pemula dapat diartikan dapat terjadi peningkatan operasi usaha dan hal tersebut dapat mendorong peningkatan omzet penjualan/pendapatan. Temuan kajian ini sejalan dengan riset yang dilakukan oleh Mashuri *et al.* (2019) dan Fatkhurahman *et al.* (2018).

Jumlah karyawan (tetap dan tidak tetap) (X2) berpengaruh positif dan signifikan terhadap omzet penjualan/pendapatan (Y) pada taraf kepercayaan 99%. Jika jumlah karyawan meningkat maka omzet penjualan/penjualan juga meningkat, *ceteris paribus*. Dengan adanya peningkatan jumlah karyawan, dengan asumsi diimbangi dengan faktor produksi yang lain, sangat dimungkinkan wirausaha pemula dapat memproduksi atau memproduksi dengan lebih produktif. Kondisi tersebut menjadikan meningkatnya omzet penjualan/pendapatan. Hasil kajian ini sejalan dengan studi yang dilakukan oleh Mashuri *et al.*, (2019) dan Fatkhurahman *et al.*, (2018).

Lama menjalankan usaha (X3) tidak berpengaruh terhadap terhadap omzet penjualan/pendapatan (Y). Lama menjalankan usaha identik dengan pengalaman berusaha. Seiring dengan lamanya berusaha maka pengalaman dalam menjalankan usaha juga lebih banyak dan seharusnya dapat meningkatnya omzet penjualan/pendapatan. Hal tersebut tidak signifikan dikarenakan dimungkinkan responden belum mengoptimalkan pengalaman berusaha untuk dapat mendorong kinerja usahanya. Pengalaman masih merupakan variabel rutin (*business as usual*). Temuan riset ini tidak sejalan dengan kajian yang dilakukan oleh Mashuri *et al.*, (2019).

Usia responden (X4) tidak berpengaruh terhadap terhadap omzet penjualan/pendapatan (Y). Hal ini bisa terjadi dimungkinkan karena usia sudah cukup berumur namun baru saja memulai usaha. Juga dimungkinkan usia berumur dan sudah cukup menjalankan usaha namun kurang berhasil menyerap pengalaman dari menjalankan usaha sehingga kinerja usahanya menjadi tidak optimal. Temuan penelitian ini tidak sejalan dengan kajian yang dilakukan oleh Mashuri *et al.*, (2019).

Variabel *dummy* (D) pendidikan tidak signifikan, dalam arti tidak ada perbedaan antara lulusan perguruan tinggi (PT) dengan lulusan bukan PT dalam mempengaruhi omzet penjualan/pendapatan (Y). Meskipun secara teori atau konseptual, variabel pendidikan dapat mempengaruhi kinerja usaha namun dalam kajian terbukti tidak berbeda signifikan berdasarkan variabel *dummy* yang digunakan. Temuan penelitian ini tidak mendukung kajian Muadin *et al.* (2021) yang menyatakan bahwa pendidikan berpengaruh pada keberhasilan wirausaha.

Selanjutnya, variabel *dummy* (D) badan hukum berpengaruh positif secara signifikan pada kepercayaan 99%, dalam arti ada perbedaan antara wirausaha pemula yang berbadan hukum dengan wirausaha pemula yang tidak berbadan hukum dalam mempengaruhi omzet penjualan/pendapatan (Y). Hasil penelitian ini mendukung temuan Kolvereid dan Amo (2019) yang menyatakan bahwa ada perbedaan dalam jenis usaha antara yang berbadan hukum dan yang tidak. Hal ini dapat diartikan variabel badan hukum usaha lebih mempunyai pengaruh terhadap omzet penjualan/pendapatan dari variabel non-badan hukum. Wirausaha pemula yang sudah berbadan hukum dimungkinkan dapat memperoleh akses dalam berusaha, misalnya akses pembiayaan dan akses lainnya, sehingga dapat lebih mengoptimalkan potensi faktor produksi yang dimiliki. Selain itu, usaha yang berbadan hukum lebih dipercaya masyarakat daripada yang tidak berbadan hukum. Hal ini dapat meningkatkan tingkat keberhasilan yang dinilai menggunakan omzet penjualan/pendapatan.

Dengan demikian tingkat keberhasilan wirausaha pemula yang dinilai menggunakan omzet penjualan/pendapatan (Y) dipengaruhi secara positif dan signifikan oleh besarnya modal saat ini (X1), jumlah karyawan (X2), dan variabel *dummy* (D) bentuk badan usaha. Untuk variabel lama menjalankan usaha (X3), variabel usia wirausaha pemula (X4), dan variabel *dummy* (D) tingkat pendidikan pengaruhnya pada omzet penjualan/pendapatan tidak signifikan.

In Depth Interview

Dari hasil wawancara mendalam terhadap responden, beberapa variabel yang mendukung keberhasilan wirausaha pemula adalah:

- a) Motivasi kuat untuk mulai berwirausaha dengan segala kemungkinan risiko yang dihadapi. Motivasi dan keberanian untuk memulai berwirausaha juga harus disertai dengan pertimbangan dan perhitungan yang cermat terhadap kelayakan usaha yang dipilih.
- b) Lingkungan sekitar pada saat memulai dan menjalankan usaha. Apabila lingkungan sekitar kondusif, misalnya ada dukungan orang tua dan tinggal di wilayah sentra industri, maka hal itu dapat mendukung keberhasilan wirausaha dalam menjalankan bisnisnya.
- c) Kesempatan untuk mendapatkan dukungan pemerintah dan pemangku kepentingan, (misalnya dari lembaga perbankan dan CSR perusahaan BUMN/swasta), maka

situasi tersebut dapat mengakselerasi atau mempercepat pencapaian tingkat keberhasilan berwirausaha.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Wirausaha pemula yang menjadi responden mempunyai sejumlah permasalahan pokok dalam menjalankan usahanya. Permasalahan pokok tersebut mencakup adalah pemasaran (termasuk pemasaran digital dan ekspor) dan permodalan (termasuk mengelola keuangan). Mayoritas responden mengaku mulai berwirausaha dengan belajar secara mandiri. Mayoritas wirausaha pemula juga menyatakan bahwa faktor yang paling penting untuk mulai berwirausaha adalah keberanian untuk mulai berwirausaha, di samping modal awal. Selain itu, mayoritas usaha yang dilakukan oleh wirausaha pemula juga belum berbadan hukum, sehingga kurang dapat menunjang usaha atau bisnis yang dilakukannya, baik dalam pemasaran maupun permodalan.

Tingkat keberhasilan wirausaha pemula yang dinilai dari omzet penjualan/pendapatan secara positif dan signifikan dipengaruhi oleh besarnya modal saat ini, jumlah karyawan, dan bentuk badan usaha. Untuk variabel lama menjalankan usaha, usia wirausaha pemula, dan tingkat pendidikan juga tidak berpengaruh secara signifikan pada keberhasilan wirausaha pemula.

Rekomendasi Kebijakan

Wirausaha pemula menghadapi permasalahan dalam menjalankan usaha, yang tidak cukup hanya memperoleh pelatihan, namun juga membutuhkan pendampingan. Pelatihan dan pendampingan tersebut meliputi pemasaran, permodalan dan keuangan, sumberdaya manusia dan kewirausahaan. Pelatihan dan pendampingan tersebut tidak hanya dibebankan kepada pemerintah (Pusat, Provinsi dan Kabupaten/Kota) saja, tetapi harus melibatkan pemangku kepentingan lain, seperti Asosiasi Pengusaha (KADIN dan HIPMI), Perguruan Tinggi (PTN/PTS), BUMN, dan perusahaan swasta (melalui program CSR), dan lembaga lainnya (Bank Indonesia/BI) dan Otoritas Jasa Keuangan/OJK). Peran PTN/PTS dapat menjalankan Program Inkubator Bisnis bagi Wirausaha Pemula/Muda dengan berkolaborasi dan bersinergi dengan Program CSR BUMN dan perusahaan swasta, BI, dan OJK yang dikoordinasikan oleh KADIN/HIPMI. Sinergi dan kolaborasi tersebut dapat dikoordinasikan oleh pemerintah (pusat, provinsi, dan kabupaten/kota).

Tingkat keberhasilan wirausaha pemula dari sisi internal dipengaruhi oleh besarnya modal dan jumlah karyawan. Berkaitan dengan hal tersebut, maka pelaku wirausaha pemula selalu merencanakan dengan cermat dalam upaya untuk meningkatkan modal usaha. Di samping itu, apabila usaha tumbuh dan berkembang, maka mereka perlu mempertimbangkan untuk menambah karyawan secara selektif dan juga meningkatkan produktivitasnya. Pengalaman menjalankan usaha yang dimiliki harus diterapkan secara optimal dalam menjalankan usaha agar dapat meningkatkan keberhasilan usaha. Bagi pelaku wirausaha pemula yang belum berbadan usaha, maka mereka dapat mempertimbangkan untuk mengelola badan usaha agar dimungkinkan memperoleh kemudahan dalam mengakses berbagai hal yang berkaitan dengan usaha.

Kemudahan diperlukan wirausaha pemula untuk mendapatkan status badan hukum bagi usaha atau bisnisnya untuk mendapatkan kepercayaan dari pihak luar. Kepercayaan tersebut penting untuk mendukung peningkatan modal dan usaha pemasaran yang dilakukan para wirausaha pemula. Kemudahan tersebut juga diperlukan agar dapat menarik minat para calon wirausaha untuk memulai usahanya.

Ucapan Terima Kasih

Ucapan terimakasih disampaikan kepada Dinas Koperasi dan UKM Provinsi DIY yang telah memberikan dukungan data dan dana penelitian, para pembahas dalam seminar Jogja Economic Forum, serta para narasumber yang terlibat dalam pengisian kuesioner, FGD, dan *in-depth interview*.

DAFTAR REFERENSI

- Anggraeni, N. M. D. (2017). Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha kecil dan menengah pada pengrajin tenun songket di Desa Jinengdalem Kecamatan Buleleng. *Laporan Riset*, UNUD, Denpasar. (Tidak dipublikasikan).
- Ardiyanti, D. A., & Mora, Z. (2019). Pengaruh minat usaha dan motivasi usaha terhadap keberhasilan usaha dan wirausaha muda di Kota Langsa. *Jurnal Samudra Ekonomi Bisnis*, 10(2), 12–17.
<https://ejurnalunsam.id/index.php/jseb/article/view/1413>.
- BPK RI (2023). Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 2 Tahun 2022 tentang Pengembangan Kewirausahaan Nasional Tahun 2021 – 2024. Diakses pada: <https://peraturan.bpk.go.id/Details/196126/perpres-no-2-tahun-2022>
- BPK RI (2023). Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 1999 tentang Pengesahan ILO Convention No. 138 Concerning Minimum Age for Admission to Employment (Konvensi ILO Mengenai Usia Minimum untuk Diperbolehkan Bekerja). Diakses pada: <https://peraturan.bpk.go.id/Details/45322>
- Bygrave, W. D. (2004). *The Entrepreneurial Process*. In: W. D. Bygrave and A. Zacharakis, Eds., *The Portable MBA in Entrepreneurship*. Hoboken: John Wiley & Sons.
- Cooper, D. R., & Schindler, P. S. (2008). *Business Research Methods*, 10th edition. Toronto: McGraw-Hill International Edition.
- Darajah, Z., Quro’I, M. D., & Dewi, D. K. (2018). Peran kewirausahaan dalam pertumbuhan ekonomi Islam di Indonesia. *Jurnal Hukum Bisnis Islam*, 8(2), 218–253. <https://doi.org/10.15642/maliyah.2018.8.2.70-105>.
- Faisal, R., & Anthoni, L. (2020). Determinan keberhasilan wirausaha mahasiswa di Kota Tangerang Selatan. *Jurnal Pemasaran Kompetitif*, 4(1), 20–26.
- Fatkurahman, F., Suroto, B., & Hadiyati, H.. (2018). Wirausaha Muda Terdidik: Masalah dan Solusi. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 15(2) 102–109.
- Galindo, M-Á. & Méndez, M. T. (2014). Entrepreneurship, economic growth, and innovation: Are feedback effects at work? *Journal of Business Research*, 67, 825–829. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jbusres.2013.11.052>.
- Gujarati, D. N. (2003). *Basic Econometrics*. 4th edition. Toronto: McGraw-Hill Higher Education.

- Irwanto, I. (2006). *Focus Group Discussion*. Jakarta: Yayasan Pustaka Obor Indonesia.
- Jaharuddin, P. I., Mujiastuti, R., Prasetyawati, M., & Muthmainah, R. N., (2019). Strategi melahirkan mahasiswa pengusaha pemula (Studi Kasus Mahasiswa UMJ). *JKB*, 24(12), 25–37
- Kolvreid, L., & Amo, B-W. (2019). Incorporated entrepreneurship in Norway: Propensity and endurance. *Journal of Business Venturing Insights*, 11, e00120. <https://doi.org/10.1016/j.jbvi.2019.e00120>.
- Konadi, W., & Irawan, D. (2012). Tinjauan konseptual kewirausahaan dalam bisnis pembentukan wirausaha baru untuk mengatasi pengangguran. *Jurnal Ekonomika UAB-Aceh*, 3(5), 62–75.
- Kuncoro, M., (2014), *Metode Riset Untuk Bisnis dan Ekonomi*. Edisi 4. Jakarta: Erlangga.
- Martin, B. C., McNally, J. J., & Kay, M. J. (2013). Examining the formation of human capital in entrepreneurship: A meta-analysis of entrepreneurship education outcomes. *Journal of Business Venturing*, 28, 211-224. <https://doi.org.10.1016/j.jbusvent.2012.03.002>.
- Mashuri, M., Eriyana, E., & Ezril, E. (2019). Faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha pedagang Pasar Sukaramai di Kecamatan Bengkalis. *IQTISHADUNA: Jurnal Ilmiah Ekonomi Kita*, 8(1), 136–154. <https://ejournal.stiesyariahbengkalis.ac.id/index.php/iqtishaduna/article/view/158>
- Muadin, D., Amalia, L. N., & Noormansyarah, Z. (2021). Faktor-faktor keberhasilan berwirausahatani (Agribisnis): Sebuah studi literatur. *Agroinfogaluh: Jurnal Ilmiah Mahasiswa*, 8(1), 232–236.
- Pandey, P., & Pandey, M. M. (2015). *Research Methodology: Tools and Techniques*. Romania: Bridge Center.
- Ryantino, R., & Firdaus, M. (2019). Makna entrepreneur bagi wirausaha muda berstatus mahasiswa di Area Car Free Day Kota Pekanbaru. *Jurnal Online Mahasiswa: Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik*, 6(1), 1–15.
- Saragih, R. (2017). Membangun usaha kreatif, inovatif, dan bermanfaat melalui penerapan kewirausahaan sosial. *Jurnal Kewirausahaan*, 3(2), 26–34.
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2013). *Research Methods for Business: A Skill Building Approach*. 6th edition. UK: John Wiley & Sons, Ltd.
- Suwinardi, S. (2018). Langkah sukses memulai usaha. *Orbith: Majalah Ilmiah Pengembangan Rekayasa dan Sosial*, 14(3), 195-201.
- Vidyatmoko, D., & Rosadi, A. H. Y. (2015). Faktor utama kesuksesan wirausaha di industri pangan. *Jurnal Manajemen Teknologi*, 14(1), 47–65. <https://dx.doi.org/10.12695/jmt.2015.14.1.4>.