

**ANALISIS HUBUNGAN KARAKTER KEWIRAUSAHAAN
DAN KEBERHASILAN USAHA PEDAGANG KAKI LIMA
(KASUS: PEDAGANG MARTABAK MANIS)
DI KOTA PEKANBARU**

OLEH :

MUHAMMAD ALI YUSNI

NPM: 154210094

SKRIPSI

*Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Pertanian*



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PEKANBARU
2020**

**ANALISIS HUBUNGAN KARAKTER KEWIRAUSAHAAN
DAN KEBERHASILAN USAHA PEDAGANG KAKI LIMA
(KASUS: PEDAGANG MARTABAK MANIS)
DI KOTA PEKANBARU**

SKRIPSI

NAMA : MUHAMMAD ALI YUSNI

NPM : 154210094

JURUSAN : AGRIBISNIS

**KARYA ILMIAH INI TELAH DI PERTAHANKAN DALAM
UJIAN KOMPREHENSIF YANG DILAKSANAKAN PADA
TANGGAL 10 SEPTEMBER 2020 DAN TELAH
DISEMPURNAKAN SESUAI SARAN YANG TELAH
DISEPAKATI SERTA KARYA ILMIAH INI MERUPAKAN
SYARAT PENYELESAIAN STUDI PADA FAKULTAS
PERTANIAN UNIVERSITAS ISLAM RIAU**

MENYETUJUI

Dosen Pembimbing

Dr. Ir. Marliati, M.Si



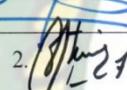
Dr. Ir. Hj. Siti Zahrah, MP



Sisca Vaulina, SP, MP

KARYA ILMIAH INI TELAH DIPERTAHANKAN DALAM
UJIAN KOMPREHENSIF FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

TANGGAL 10 SEPTEMBER 2020

No	NAMA	JABATAN	TANDA TANGAN
1	Dr. Ir. Marliati, M.Si	Ketua	1. 
2	Ir. Hj. Septina Elida, M.Si	Anggota	2. 
3	Ilma Satriana Dewi, SP, M.Si	Anggota	3. 
4	Sri Ayu Kurniati, SP, M. Si	Notulen	4. 

Dokumen ini adalah Arsip Miik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau

PERSEMBAHAN

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Dan Allah mengeluarkan kamu dari perut ibumu dalam keadaan tidak mengetahui sesuatu pun, dan Dia memberi kamu pendengaran, penglihatan dan hati, agar kamu bersyukur (QS. Al-Nahl:78)

(Apakah kamu hai orang musyrik yang lebih beruntung) ataukah orang yang beribadat di waktu-waktu malam dengan sujud dan berdiri, sedang ia takut kepada (azab) akhirat dan mengharapkan rahmat Tuhan-Nya?

Katakanlah: "Adakah sama orang-orang yang mengetahui dengan orang-orang yang tidak mengetahui?", Sesungguhnya orang yang barakallah yang dapat menerima pelajaran (QS. Az-zumar:9)

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Alhamdulillah, Alhamdulillah, Alhamdulillahirobbil'alamin...

Sujud syukur kepada Allah SWT. Tabur kasih sayangmu telah memberiku kekuatan. Atas karuniamu yang menjadikan pribadi yang berfikir, berilmu, beriman, bertaqwa dan bersabar. Sholawat dan salam kepada baginda Rasul Nabi Muhammad SAW, yang telah memberikan penerangan ilmu dari gelapnya pengetahuan.

Skripsi ini saya persembahkan kepada:

Kedua orangtuaku (Askarzam dan Ernida)

Terimakasih telah mengajarkan banyak hal, atas semua pengorbanan baik secara materi maupun dukungan.

Terutama untuk ibuku tercinta, terimakasih

Untuk semua doa mama dan pengorbanan mama, semoga mama selalu dalam lindungan Allah SWT, panjang umur dan sehat selalu. Semoga Ali bisa menjadi anak yang membanggakan bagi kalian, Amiin.

Keluarga besarku

terimakasih atas segala hal yang kalian berikan untuk saya, segala doa dan dukungan selama kuliah, terimakasih banyak untuk semua keluarga besarku.

Pembimbing Dr. Ir. Marliati, M.Si, penguji Ir. Hj. Septina Elida, M.Si dan Ilma Satriana Dewi, SP, M.Si

Terimakasih saya ucapkan kepada dosen pembimbing saya, yang telah membimbing saya dalam terciptanya skripsi ini. Saya doakan semoga beliau selalu di liindungi Allah SWT, dipanjangkan umurnya, dan semoga ilmu yang beliau berikan menjadi ilmu yang bermanfaat untuk saya amin.

Teruntuk penguji, saya mengucapkan terimakasih telah bersedia memberikan masukan dan saran yang positif sehingga skripsi ini menjadi lebih baik.

Teman-teman seperjuangan (kelas K angkatan 2015 dan kawan kecil)

Teman-temanku terimakasih banyak untuk banyak hal yang kalian berikan kepada saya, semoga moment selama cerita ini dapat kita ingat selalu bahwa kita pernah tertawa, bahagia, dan sedih bersama. Sukses selalu untuk kita semua.

Untuk sahabat saya (Rifatul'shalihin dan Fajryan Hakim)

Terimakasih untuk banyak hal dalam kelancaran skripsi ini, semoga kita bisa menjadi teman sampai kita tua nanti.

SUKSES UNTUK KITA.

Teruntuk (Anasya Andarista)

Terimakasih untuk support, motivasi, semangatnya, dan dukungan penuh bahkan doa kamu untuk Ali, terimakasih sudah selalu mendampingi

BIOGRAFI PENULIS



Nama penulis Muhammad Ali Yusni. Anak ke 6 dari 6 bersaudara. Lahir di Pekanbaru tanggal 05 Oktober 1995 dari pasangan Bapak Askarzam dan Ibu Ernida. Penulis menyelesaikan pendidikan Sekolah Dasar (SD) pada Tahun 2008 di Sekolah Dasar Negeri 007 Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru. Pada tahun yang sama penulis melanjutkan ke tingkat pendidikan Sekolah Menengah Pertama di SMP Negeri 13 Pekanbaru dan selesai pada Tahun 2011. Kemudian penulis melanjutkan pada tingkat pendidikan Sekolah Menengah Atas di SMA Negeri 2 Pekanbaru, SMA Negeri 12 Pekanbaru dan SMA Negeri 2 Tambang dan lulus pada Tahun 2014. Tahun 2015 penulis melanjutkan pendidikan pada tingkat Perguruan Tinggi pada Program Agribisnis Strata Satu (S1) di Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau. Pada tanggal 10 September 2020, penulis melakukan ujian komprehensif dan dinyatakan Lulus Ujian Komprehensif dan berhak mendapatkan gelar Sarjana Pertanian (SP) dengan judul skripsi “ **Analisis Hubungan Karakter Kewirausahaan dan Keberhasilan Usaha Pedagang Kaki Lima (Kasus: Pedagang Martabak Manis) di Kota Pekanbaru**”.

ABSTRAK

Muhammad Ali Yusni (154210094) Analisis Hubungan Karakter Kewirausahaan Dan Keberhasilan Usaha Pedagang Kaki Lima (Kasus: Pedagang Martabak Manis) Di Kota Pekanbaru. Bimbingan Dr. Ir. Marliati, M.Si.

Martabak manis merupakan salah satu jenis jajanan makanan yang mengenyangkan dan diminati konsumen. Usaha martabak manis berpotensi menciptakan lapangan pekerjaan dan memiliki peluang pasar, namun memiliki masalah pada lokasi, waktu, pendapatan dan pembukuan keuangan. Tujuan penelitian ini menganalisis: 1) Karakteristik pedagang dan profil usaha martabak manis di kota Pekanbaru, 2) Karakter kewirausahaan dan keberhasilan usaha martabak manis di kota Pekanbaru, 3) Hubungan karakter kewirausahaan dan keberhasilan usaha martabak manis di kota Pekanbaru. Penelitian ini dilakukan di Kecamatan Tampan, kecamatan Marpoyan Damai dan kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru. Teknik pengambilan sampel menggunakan teknik sensus dan terdapat sebanyak 43 pedagang. Analisis data yang digunakan analisis deskriptif dan analisis korelasi *Rank Spearman*. Hasil penelitian menunjukkan: Karakteristik pedagang martabak manis di kota Pekanbaru menunjukkan umur pedagang martabak manis rata-rata berumur produktif yaitu 35,42 tahun, tingkat pendidikan rata-rata 9,56 tahun (setara SMA), pengalaman usaha rata-rata 7,81 tahun, tanggungan keluarga rata-rata 3,84/4 orang, dan asal suku didominasi suku minang (79,06%). Profil usaha martabak manis di kota Pekanbaru rata-rata mengeluarkan modal awal usaha Rp. 6. 720.930,00. Sumber modal pedagang martabak manis mayoritas berasal dari modal sendiri (83,72%), mendominasi berjualan di tepi jalan (51,16%), rata-rata berjualan di setiap harinya yaitu dari hari senin sampai minggu (86,04%) dan rata-rata pendapatan sebesar Rp 4.965.116,00/bulan. Karakter kewirausahaan pedagang martabak manis berada pada kategori “sangat baik” dengan rata-rata keseluruhan 4,6 (“sangat baik”). Keberhasilan usaha pedagang martabak manis berada pada kategori “sangat baik” dengan rata-rata keseluruhan 4,6 (“sangat baik”). Hubungan karakter kewirausahaan dan keberhasilan usaha pedagang martabak manis di Kota Pekanbaru berdasarkan analisis uji korelasi *Rank Spearman* menunjukkan: percaya diri, berorientasi tugas hasil, kepemimpinan dan berorientasi ke masa depan memiliki keeratan hubungan sedang/positif dan signifikan pada taraf uji 1%, sementara pengambilan resiko memiliki keeratan hubungan kurang erat/positif dan signifikan pada taraf uji 5%. Total keseluruhan karakter kewirausahaan dan keberhasilan usaha pedagang martabak manis mempunyai keeratan hubungan sedang/positif dan signifikan pada taraf uji 1%.

Kata Kunci: Karakter Kewirausahaan, Pedagang Kaki Lima, Keberhasilan Usaha

ABSTRAK

Muhammad Ali Yusni (154210094) Analysis of the Relationship Between Entrepreneurial Character and the Success of Street Vendors (Case: Martabak Manis Traders) in Pekanbaru City. Supervisor Dr. Ir. Marliati, M.Si.

Sweet martabak is one type of food snack that is filling and attracts consumers. Martabak manis business has the potential to create jobs and have market opportunities, but has problems with location, time, income and financial accounting. The purpose of this research is to analyze: 1) Characteristics of traders and business profiles of Martabak Manis in Pekanbaru City, 2) Entrepreneurial character and the success of Martabak Manis in Pekanbaru City, 3) The relationship between entrepreneurial character and the success of Martabak Manis in Pekanbaru City. This research was conducted in Tampan District, Marpoyan Damai District and Bukit Raya District, Pekanbaru City. The sampling technique used census techniques and there were 43 traders. Data analysis used descriptive analysis and Rank Spearman correlation analysis. The results showed: The characteristics of sweet martabak traders in Pekanbaru city showed that the average age of sweet martabak traders was 35.42 years old, the average education level was 9.56 years (high school equivalent), the average business experience was 7.81 years. , family dependents on average 3.84 / 4 people, and ethnic origin is dominated by the Minang tribe (79.06%). The profile of the sweet martabak business in the city of Pekanbaru on average spends Rp. 6. 720,930.00. The majority of Martabak Manis traders' capital sources come from their own capital (83.72%), dominate selling on the side of the road (51.16%), the average selling every day is from Monday to Sunday (86.04%) and on average. -The average income is IDR 4,965,116.00 / month. The entrepreneurial character of the sweet martabak traders is in the "very good" category with an overall average of 4.6 ("very good"). The business success of the sweet martabak traders is in the "very good" category with an overall average of 4.6 ("very good"). The relationship between entrepreneurial character and business success of martabak manis traders in Pekanbaru City based on the Spearman Rank correlation test analysis shows: self-confidence, task-oriented results, leadership and future-oriented have a moderate / positive and significant relationship at the 1% test level, while risk taking has a less close / positive and significant relationship at the test level of 5%. The total overall character of entrepreneurship and the success of the martabak manis trader has a moderate / positive and significant relationship at the 1% test level.

Keywords: Entrepreneurial Character, Street Vendors, Business Success

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Warohmatullah Wabarakatuh.

Puji syukur penulis ucapkan kehadiran Allah SWT atas berkat dan rahmat-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisis Hubungan Karakter Kewirausahaan dan Keberhasilan Usaha Pedagang Kaki Lima (Kasus: Pedagang Martabak Manis) di Kota Pekanbaru”.

Penelitian ini bertujuan untuk menyelesaikan pendidikan dan memperoleh gelar sarjana pada Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau. Dalam kesempatan ini penulis menyampaikan terimakasih kepada Ibu Dr. Ir. Marliati, M.Si selaku dosen Pembimbing.

Penulis telah berupaya secara maksimal dalam menyusun skripsi ini, namun penulis menyadari bahwa dalam skripsi ini masih banyak terdapat kekurangan. Oleh karena itu, kritik dan saran yang sifatnya membangun dan mendukung sangat diharapkan untuk kesempurnaan skripsi ini. Akhirnya penulis ucapkan terimakasih dan semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis dan pembaca maupun pihak-pihak yang membutuhkan.

Amin amin amin ya Rabbal'alamiin..

Wassalamu'alaikum

Pekanbaru, 10 September 2020

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	ii
DAFTAR TABEL	vi
DAFTAR GAMBAR	viii
DAFTAR LAMPIRAN	ix
I. PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	7
1.3. Tujuan dan Manfaat Penelitian	7
1.4. Ruang Lingkup Penelitian	8
II. TINJAUAN PUSTAKA	9
2.1. Kewirausahaan dalam Perspektif Islam	9
2.2. Karakteristik Pedagang	12
2.2.1. Umur	12
2.2.2. Tingkat Pendidikan	12
2.2.3. Pengalaman Berdagang	12
2.2.4. Jumlah Tanggungan Keluarga	13
2.2.5. Suku	13
2.3. Profil Usaha	14
2.3.1. Modal Awal Usaha	15
2.3.2. Sumber Modal	15
2.3.3. Lokasi Usaha	15

2.3.4. Jadwal Usaha	16
2.3.5. Pendapatan	16
2.4. Martabak Manis	17
2.5. Pedagang Kaki Lima Sebagai Pelaku Usaha	17
2.6. Pengertian Kewirausahaan	20
2.7. Karakter Kewirausahaan	22
2.8. Keberhasilan Usaha	26
2.8.1. Konsep Keberhasilan Usaha	26
2.8.2. Indikator Keberhasilan Usaha	29
2.9. Hubungan Karakter Kewirausahaan dan Keberhasilan Usaha ..	30
2.10. Skala Likert	32
2.11. Analisis Korelasi Rank Spearman.....	32
2.12. Penelitian Terdahulu	33
2.13. Kerangka Berpikir Penelitian	46
2.14. Hipotesis	49
III. METODE PENELITIAN	50
3.1. Metode, Tempat dan Waktu Penelitian	50
3.2. Teknik Pengambilan Responden	50
3.3. Jenis Sumber Data	51
3.4. Konsep Operasional	52
3.5. Analisis Data	56
IV. KEADAAN UMUM DAERAH PENELITIAN	61
4.1. Sejarah Kota Pekanbaru	61
4.2. Kondisi Topografi	63

4.3. Keadaan Kependudukan Kota Pekanbaru 65

4.4. Keadaan Sosial dan Ekonomi 67

4.5. Sarana dan Pra Sarana 71

V. HASIL DAN PEMBAHASAN 74

5.1. Karakteristik Pedagang dan Profil Usaha 74

5.1.1. Karakteristik Perdagangan..... 74

a. Umur 74

b. Tingkat Pendidikan 75

c. Pengalaman Berdagang 76

d. Jumlah Tanggungan Keluarga 77

e. Suku 78

5.1.2. Profil Usaha 79

a. Modal Awal Usaha 79

b. Sumber Modal 80

c. Lokasi Usaha 81

d. Jadwal Usaha 83

e. Pendapatan 84

5.2. Analisis Karakter Kewirausahaan dan Keberhasilan Usaha 85

5.2.1. Analisis Karakter Kewirausahaan 85

a. Percaya Diri 85

b. Berorientasi Tugas dan Hasil 87

c. Pengambilan Resiko 88

d. Kepemimpinan 90

e. Berorientasi ke Masa Depan 91

5.2.2. Analisis Keberhasilan Usaha	92
a. Pendapatan Usaha	93
b. Volume Penjualan	94
c. Jumlah Pelanggan	96
5.3. Hubungan Antara Karakter Kewirausahaan dan Keberhasilan Usaha Pedagang Kaki Lima Martabak Manis di Pekanbaru	98
5.3.1. Hubungan Karakter Kewirausahaan Percaya diri dan Keberhasilan Usaha	99
5.3.2. Hubungan Karakter Kewirausahaan Berorientasi Tugas Hasil dan Keberhasilan Usaha	99
5.3.3. Hubungan Karakter Kewirausahaan Pengambilan Resiko dan Keberhasilan Usaha	100
5.3.4. Hubungan Karakter Kewirausahaan Kepemimpinan dan Keberhasilan Usaha	101
5.3.5. Hubungan Karakter Kewirausahaan Berorientasi ke Masa Depan dan Keberhasilan Usaha	101
VI. KESIMPULAN DAN SARAN	103
6.1. Kesimpulan	103
6.2. Saran	105
DAFTAR PUSTAKA	106
DAFTAR LAMPIRAN	111

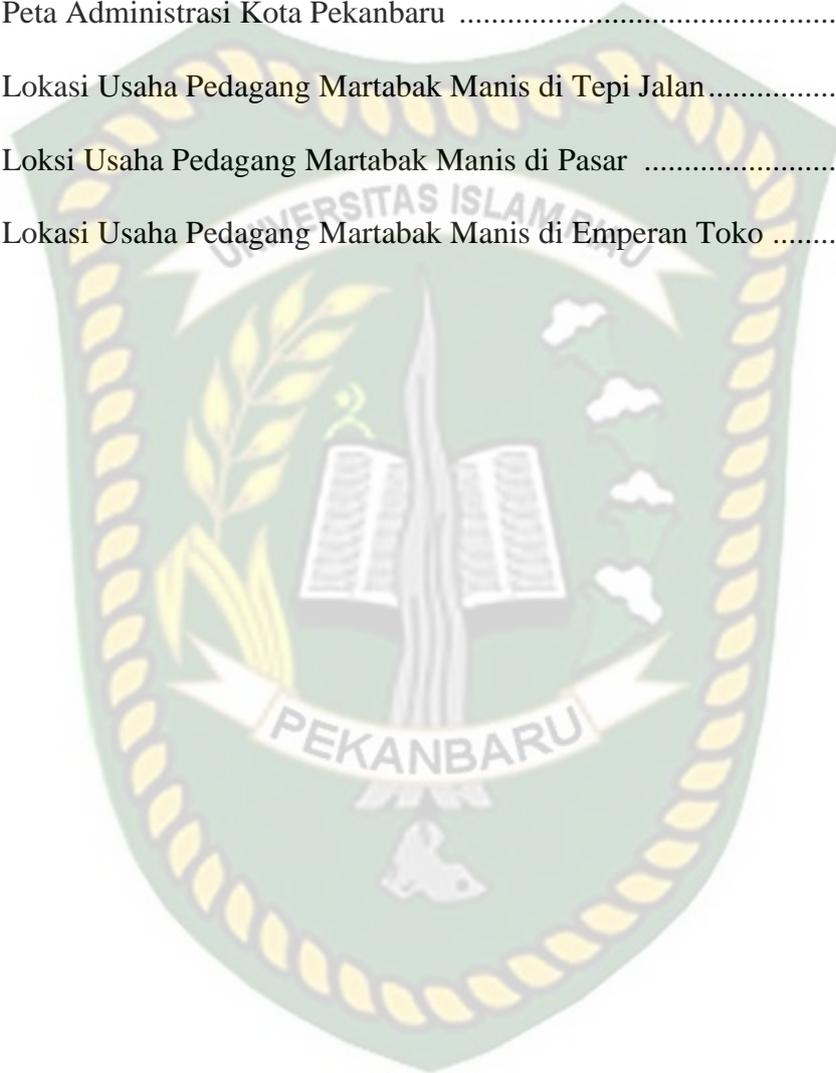
DAFTAR TABEL

Nomor	Halaman
1. Penduduk per Jiwa Kabupaten/Kota Provinsi Riau Tahun 2014-2017	5
2. Karakter Kewirausahaan menurut Meredith Tahun 1989	24
3. Jumlah Populasi dan Responden Pedagang Kaki Lima Martabak Manis di Kota Pekanbaru Tahun 2020	51
4. Variabel, Sub-Variabel dan Indikator Karakter Kewirausahaan ...	56
5. Variabel, Sub-Variabel dan Indikator Keberhasilan Usaha	57
6. Kategori Skala Likert	58
7. Range Jumlah Skor untuk Variabel Karakter Kewirausahaan	59
8. Range Jumlah Skor untuk Variabel Keberhasilan usaha	59
9. Range untuk Mengukur Skor Keseluruhan Karakter Kewirausahaan.....	59
10. Pedoman Intrepentasi Koefisien Korelasi	60
11. Luas Wilayah Kecamatan di Kota Pekanbaru Tahun 2020	62
12. Luas Kemiringan Lereng Kota Pekanbaru Tahun 2020	64
13. Jumlah Penduduk dan Rasio Jenis Kelamin Berdasarkan Kecamatan di Kota Pekanbaru Tahun 2020	65
14. Jumlah Penduduk Berdasarkan Kelompok Umur di Kota Pekanbaru Tahun 2020	66
15. Tingkat Pendidikan di Kota Pekanbaru Tahun 2020	67
16. Jumlah Etnis Masyarakat Kota Pekanbaru Tahun 2020.....	68
17. Pertumbuhan Ekonomi dan Inflasi Kota Pekanbaru Tahun 2020	69
18. Mata Pencaharian Penduduk Kota Pekanbaru Tahun 2020.....	70

19. Jumlah Sekolah di Lingkungan Dinas Pendidikan Provinsi Riau Menurut Jenis Sekolah dan Kabupaten/Kota Tahun 2020	72
20. Jumlah Sarana Rumah Sakit dan Puskesmas di Kota Pekanbaru Tahun 2020	73
21. Karakteristik Pedagang Martabak Manis di Kota Pekanbaru Tahun 2020	75
22. Profil Usaha Pedagang Martabak Manis di Kota Pekanbaru Tahun 2020	79
23. Analisis Karakter Kewirausahaan Pedagang Kaki Lima Martabak Manis di Kota Pekanbaru Tahun 2020	85
24. Karakter Kewirausahaan Percaya Diri	86
25. Karakter Kewirausahaan Berorientasi Tugas dan Hasil	87
26. Karakter Kewirausahaan Pengambilan Resiko	89
27. Karakter Kewirausahaan Kepemimpinan	90
28. Karakter Kewirausahaan Berorientasi ke Masa Depan	92
29. Analisis Keberhasilan Usaha di Pedagang Kaki Lima Martabak Manis di Kota Pekanbaru Tahun 2020	93
30. Korelasi Karakter Kewirausahaan dan Keberhasilan Usaha Pedagang Kaki Lima Martabak Manis di Kota Pekanbaru Tahun 2020	98

DAFTAR GAMBAR

Nomor	Halaman
1. Kerangka Berpikir Penelitian	48
2. Peta Administrasi Kota Pekanbaru	63
3. Lokasi Usaha Pedagang Martabak Manis di Tepi Jalan	81
4. Lokasi Usaha Pedagang Martabak Manis di Pasar	81
5. Lokasi Usaha Pedagang Martabak Manis di Emperan Toko	82



DAFTAR LAMPIRAN

Nomor	Halaman
1. Data Karakteristik Pedagang dan Profil Usaha Pedagang Kaki Lima Martabak Manis di Kota Pekanbaru Tahun 2020	111
2. Pengukuran Indikator Karakter Kewirausahaan Pedagang Kaki Lima Martabak Manis di Kota Pekanbaru Tahun 2020	113
3. Pengukuran Indikator Keberhasilan Usaha Pedagang Kaki Lima Martabak Manis di Kota Pekanbaru Tahun 2020	117
4. Output Korelasi Hubungan Karakter Kewirausahaan dan Keberhasilan Usaha Pedagang Kaki Lima (Kasus: Pedagang Martabak Manis) di Kota Pekanbaru Tahun 2020	119
5. Dokumentasi Pedagang Kaki Lima Martabak Manis di Kota Pekanbaru Tahun 2020	121

I. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Indonesia merupakan salah satu negara yang memiliki tingkat pengangguran cukup tinggi sebagai akibat dari krisis ekonomi yang ada di Indonesia. Hal ini memberikan pelajaran berharga tentang perlunya kreativitas dan kemampuan dari setiap individu untuk tidak mengandalkan pekerjaan dari orang lain, melainkan menciptakan lapangan pekerjaan yang dapat menyerap tenaga kerja dan menghidupkan kembali roda perekonomian Indonesia.

Suatu negara akan mampu mengembangkan negaranya apabila memiliki wirausahawan sebanyak 2% dari jumlah penduduknya (Alma, 2005). Pengembangan potensi suatu bangsa tergantung pada bagaimana keinginan dan kemampuan sumber daya manusianya sebagai aset utama. Dalam era globalisasi ekonomi, tuntutan kemampuan dalam membentuk kompetisi semakin ketat. Sumber daya manusia yang ingin bertahan dalam era globalisasi ekonomi harus mampu mengembangkan kemampuan yang ada, serta mengimplementasikan jiwa wirausaha dalam bentuk manajemen yang fleksibel terhadap perubahan lingkungan.

Kasmir (2006), mendefinisikan wirausaha (*entrepreneur*) sebagai orang yang berjiwa berani mengambil resiko untuk membuka usaha dalam berbagai kesempatan. Berjiwa berani mengambil risiko artinya memiliki mental mandiri dan berani memulai usaha, tanpa diliputi rasa takut dan cemas sekalipun dalam kondisi tidak pasti. Seorang wirausaha merupakan individu yang menerima risiko dan melakukan tindakan-tindakan untuk mengejar berbagai peluang dalam situasi

dimana orang lain tidak mengetahuinya, meskipun orang lain menganggapnya sebagai sebuah permasalahan atau ancaman.

Dalam berwirausaha, pelaku usaha harus pandai dalam berperilaku sehingga dalam memasarkan produk yang dipasarkan dapat tersalurkan sampai kepada konsumen. Acs (2008), mengatakan wirausaha merupakan salah satu pendukung yang menentukan maju mundurnya perekonomian, karena bidang wirausaha mempunyai kebebasan untuk berkarya. Jika seseorang mempunyai kemauan dan keinginan serta siap untuk berwirausaha berarti seseorang itu mampu menciptakan lapangan pekerjaan sendiri, dan tidak perlu mengandalkan orang lain maupun perusahaan lain untuk mendapatkan pekerjaan.

Berwirausaha bukan merupakan proses yang mudah dan instan, akan tetapi banyak hambatan seiring dengan berjalannya usaha. Oleh karena itu, karakter wirausaha sangat diperlukan untuk menjadi wirausahawan. Alma (2010), menyebutkan bahwa seorang wirausaha harus memiliki beberapa karakter utama. Karakter yang wajib dimiliki seorang kewirausahaan antara lain: memiliki rasa percaya diri, berorientasi pada tugas, pengambilan resiko, kepemimpinan, keorisinilan, berorientasi pada masa depan, inovasi, kreatif, dan kebebasan. Karakter wirausahawan harus difondasi dengan kuat jika ingin menjadi wirausahawan yang sukses.

Dalam kewirausahaan, terdapat banyak jenis usaha yang bisa dijalankan tanpa mengeluarkan modal yang besar, salah satunya adalah pedagang kaki lima martabak manis. Pedagang kaki lima merupakan fenomena yang dapat ditemukan pada kota-kota besar di Indonesia, salah satunya di Kota Pekanbaru. Pedagang kaki lima adalah orang yang melakukan usaha dagang atau jasa, ditempat umum

dengan kemampuan yang terbatas. Secara umum pedagang kaki lima merupakan orang yang melakukan usaha berdagang dengan maksud memperoleh penghasilan yang sah, dan dilakukan dengan kemampuan yang terbatas dan berlokasi ditempat yang tidak tetap.

Martabak adalah jenis makanan khas dari negeri India yang sudah dikenal sejak dahulu hingga sekarang. Martabak terdiri dari dua jenis, martabak manis dan martabak telur. Martabak manis merupakan salah satu jenis jajanan makanan yang mengenyangkan dan juga banyak diminati ataupun digemari semua kalangan masyarakat. Martabak manis dibuat dengan berbahan dasar adonan tepung terigu, gula, telur, dan lain-lain. Adonan dicetak dengan menggunakan piring seng. Ukuran cetakan kurang lebih 20 cm, ada yang ukuran 24 cm, ada pula yang ukuran 30 cm dan dipasang tangkai pipa besi. Dipanggang dan digoyangkan diatas bara api, arang kayu, atau kompor minyak. Topping atau isi yang terdapat dalam martabak manis adalah olesan mentega, susu, selai, coklat, keju, kacang, durian, dan lain-lain.

Keberadaan PKL merupakan suatu realita saat ini, bersamaaan dengan tumbuh kembangnya perekonomian dan penduduk di suatu kota. Hak-hak mereka untuk mendapatkan rejeki yang halal di tengah sulitnya mendapatkan pekerjaan yang sesuai dengan harapan tentunya tidak bisa dikesampingkan. Akibat dari sulitnya mencari pekerjaan, sebagian masyarakat kota bekerja pada sektor informal, ini disebabkan sektor informal merupakan jawaban bagi imigran atau pendatang yang tidak mampu mendapatkan pekerjaan di sektor formal. Hal ini disebabkan karena sektor informal lebih mudah untuk dimasuki karena tanpa

persyaratan dan keahlian khusus, seperti tingkat pendidikan dan modal yang tidak terlalu tinggi atau relatif rendah.

Kota Pekanbaru mengeluarkan suatu kebijakan berupa Peraturan Daerah Nomor 11 tahun 2001 tentang Penataan dan Pembinaan Pedagang Kaki Lima, dalam peraturan daerah tersebut secara garis besar menjelaskan tentang tempat usaha, perizinan, pembinaan, pengawasan dan ketentuan pidana bagi pedagang kaki lima. Keberadaan pedagang kaki lima memang selalu dipermasalahkan oleh pemerintah. Tentunya pemerintah melakukan relokasi mempunyai alasan untuk memindahkan para PKL. Hal ini tentu menjadi permasalahan bagi para PKL yang tidak mempunyai keahlian khusus yang mengharuskan mereka untuk bertahan dalam kondisi memprihatinkan karena merupakan satu-satunya sumber hasil pendapatan untuk keluarga mereka. Selain itu masalah lain seperti kurangnya modal dan tempat yang mempengaruhi pendapatan akan bertambah atau menurun, ditambah dengan pembukuan keuangan yang tidak pernah dilakukan.

Seiring meningkatnya pertumbuhan penduduk menjadikan semakin banyaknya jumlah pedagang kaki lima salah satunya pedagang martabak manis. Hal ini dapat dilihat pada setiap ruas-ruas jalan yang dipadati oleh para pedagang, bahkan tidak jarang dari mereka yang menjual barang dagangan relatif sama dan saling berdekatan. Hal ini tentu mengharuskan mereka untuk memiliki karakter berwirausaha yang kuat, guna mencapai keberhasilan usaha.

Data Badan Pusat Statistik Provinsi Riau (2018) mencatat pertumbuhan penduduk di seluruh Kabupaten/Kota Provinsi Riau Tahun 2014-2017 dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Penduduk per (jiwa) Kabupaten/Kota di Provinsi Riau Tahun 2014-2017

No	Kabupaten/Kota	2014 (jiwa)	2015 (jiwa)	2016 (jiwa)	2017 (jiwa)	Pertumbuhan (%)
1.	Kuantan Singingi	310.619	314.276	317.935	321.216	3,42
2.	Indragiri Hulu	400.901	409.431	417.733	425.897	6,24
3.	Indragiri Hilir	694.614	703.734	713.034	722.234	3,98
4.	Pelalawan	377.221	396.990	417.498	438.788	16,33
5.	Siak	428.499	440.841	453.052	465.414	7,94
6.	Kampar	773.171	793.005	812.702	832.387	7,66
7.	Rokan Hulu	568.576	592.278	616.466	641.208	12,78
8.	Bengkalis	536.138	543.987	551.683	559.081	4,28
9.	Rokan Hilir	627.233	644.680	662.242	679.663	8,36
10.	Kepulauan Meranti	179.894	181.095	182.152	183.297	1,89
11.	Pekanbaru	1.011.467	1.038.118	1.064.566	1.091.088	7,87
12.	Dumai	280.109	285.967	291.908	297.638	6,26
Total		6.188.442	6.344.402	6.500.971	6.657.911	7,59

Sumber: BPS Riau, 2018

Berdasarkan Tabel 1 menunjukkan bahwa pada tahun 2017 penduduk Provinsi Riau berjumlah 6.657.911 jiwa dengan peningkatan pertumbuhan (7,59%). Kabupaten/Kota dengan jumlah peningkatan pertumbuhan terbesar berada di Kabupaten Pelalawan yakni (16,33%). Sedangkan Kabupaten/Kota dengan peningkatan pertumbuhan terendah berada di Kepulauan Meranti yaitu (1,89%). Sementara itu Kota Pekanbaru berada pada urutan ke 5 dengan peningkatan pertumbuhan sebesar (7,87%). Dengan demikian kesempatan sangat terbuka bagi para wirausahawan untuk berwirausaha di kota Pekanbaru.

Berdasarkan Tabel 1 dapat disimpulkan bahwa, dengan meningkatnya jumlah penduduk Kabupaten/Kota akan meningkatkan jumlah konsumsi dan jumlah permintaan martabak manis. Hal ini tentu menjadi peluang bagi seorang wirausaha, khususnya pedagang kaki lima martabak manis. Dengan bertambahnya jumlah penduduk, maka jumlah kebutuhan seseorang akan meningkat, dengan demikian permintaan martabak manis juga akan meningkat. Hal ini akan meningkatkan pendapatan seorang pedagang guna mencapai keberhasilan usaha.

Pembahasan mengenai pedagang kaki lima martabak manis tidak terlepas dari permasalahan yang hadir dalam aktivitas dari kegiatan tersebut. Berdasarkan hasil penelitian Widodo (2011) dan pengamatan langsung dari penulis terdapat beberapa permasalahan yang terjadi pada pedagang kaki lima martabak manis antara lain: 1) Tempat berjualan yang saling berdekatan dan lokasi berjualan yang tidak tetap, 2) Tidak adanya pembukuan keuangan, 3) Waktu berjualan yang tidak menentu, 4) Pendapatan rendah.

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Analisis Hubungan Karakter Kewirausahaan Dan Keberhasilan Usaha Pedagang Kaki Lima (Kasus: Pedagang Martabak Manis) Di Kota Pekanbaru”**.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang sebelumnya, maka rumusan masalah dalam penelitian ini, antara lain adalah :

1. Bagaimana karakteristik pedagang dan profil usaha pedagang martabak manis di Kota Pekanbaru?
2. Bagaimana karakter kewirausahaan dan keberhasilan usaha pedagang martabak manis di Kota Pekanbaru?
3. Bagaimana hubungan karakter kewirausahaan dan keberhasilan usaha pedagang martabak manis di Kota Pekanbaru?

1.3. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis :

1. Karakteristik pedagang dan profil usaha pedagang martabak manis di Kota Pekanbaru.
2. Karakter kewirausahaan dan keberhasilan usaha pedagang martabak manis di Kota Pekanbaru.
3. Hubungan karakter kewirausahaan dan keberhasilan usaha pedagang martabak manis di Kota Pekanbaru.

Manfaat yang diharapkan dari penelitian ini :

1. Bagi pedagang, sebagai bahan pertimbangan dan sumbangan pemikiran untuk bisa mengembangkan dan meningkatkan keberhasilan usaha .
2. Bagi pemerintah daerah, sebagai bahan tinjauan dalam melakukan pembinaan terhadap usaha kecil khususnya pedagang kaki lima.
3. Bagi akademis, menjadi salah satu tambahan informasi, wawasan pengetahuan dan referensi penelitian yang sejenis selanjutnya.

1.4. Ruang Lingkup Penelitian

Dalam penelitian ini, peneliti membatasi ruang lingkup penelitian dengan menitikberatkan tentang karakter kewirausahaan dan keberhasilan usaha pedagang kaki lima martabak manis di Kota Pekanbaru yang berkaitan dengan: (1) Karakteristik pedagang dan profil usaha, (2) Karakter kewirausahaan dan keberhasilan usaha (3) Hubungan karakter kewirausahaan dan keberhasilan usaha pedagang kaki lima martabak manis di Kota Pekanbaru.



II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Kewirausahaan dalam Perspektif Islam

Secara umum bisnis Islam dapat dipahami sebagai serangkaian aktivitas bisnis dalam berbagai bentuknya yang tidak dibatasi jumlah (kuantitas), kepemilikan hartanya (barang/jasa) termasuk profitnya, namun dibatasi dalam cara perolehan dan pendayagunaan hartanya (ada aturan halal dan haram). Pengertian di atas dapat dijelaskan bahwa Islam mewajibkan setiap muslim, khususnya yang memiliki tanggungan untuk bekerja. Sebagaimana dikutip dari Karim, Al-Syaibani mendefinisikan *al-kasb* (kerja) sebagai mencari perolehan harta melalui berbagai cara yang halal. Dalam ilmu ekonomi, aktifitas tersebut termasuk dalam proses produksi. Produksi dalam ekonomi Islam, aktifitas produksi yang terkait dengan halal dan haramnya suatu barang atau jasa dan cara memperolehnya.

Islam memandang bahwa suatu barang atau jasa mempunyai nilai guna jika mengandung nilai kemaslahatan. Seperti yang diungkapkan oleh Al-Syaitibi, kemaslahatan hanya dapat dicapai dengan memelihara lima unsur pokok kehidupan, yaitu: agama, jiwa, akal, keturunan, dan harta. Dalam pandangan Islam, aktivitas produksi merupakan bagian dari kewajiban *'imaratul kaun*, yakni menciptakan kemakmuran semesta untuk semua makhluk. Berkenaan dengan hal tersebut, Al-Syaibani menegaskan bahwa kerja yang merupakan unsur utama produksi mempunyai kedudukan yang penting dalam kehidupan karena menunjang pelaksanaan ibadah kepada Allah SWT, karenanya hukum bekerja adalah wajib. Hal ini disandarkan pada surat Al-Jumu'ah ayat 10:

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Artinya:

“Apabila telah ditunaikan shalat, Maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung.”

Orientasi bekerja menurut Al-Syaibani adalah hidup untuk meraih keridhaan Allah SWT. Disisi lain, kerja merupakan merupakan usaha untuk mengaktifkan roda perekonomian, termasuk proses produksi, konsumsi dan distribusi yang berimpiliasi secara makro meningkatkan pertumbuhan ekonomi suatu negara. Dengan demikian kerja mempunyai peranan penting dalam memenuhi hak Allah SWT, hak hidup, hak keluarga dan hak masyarakat. Bekerja merupakan salah satu sebab pokok yang memungkinkan manusia memiliki harta kekayaan. Untuk memungkinkan manusia berusaha mencari nafkah, Allah SWT mengahalalkan jual beli. Seperti firman Allah dalam surat Al-Baqoroh ayat 275:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ۚ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا ۗ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۗ فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ ۗ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ ۗ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya:

“Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari

mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan), dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya.”

Jual beli dalam hal ini diartikan sebagai bisnis. Allah menghalalkan segala jenis jual beli atau bisnis. Tak terkecuali dalam berwirausaha. Allah SWT melapangkan bumi serta menyediakan berbagai fasilitas yang dapat dimanfaatkan untuk mencari rezeki. Sebagaimana firman Allah pada surat Al-Mulk ayat 15:

هُوَ الَّذِي جَعَلَ لَكُمُ الْأَرْضَ ذُلُولًا فَامْشُوا فِي مَنَاكِبِهَا وَكُلُوا مِنْ رِزْقِهِ وَإِلَيْهِ النُّشُورُ

Artinya:

“Dialah yang menjadikan bumi itu mudah bagi kamu, maka berjalanlah di segala penjurunya dan makanlah sebagian dari rezki-Nya. dan hanya kepada-Nya-lah kamu (kembali setelah) dibangkitkan.”

Berjalanlah di segala penjurunya dapat ditafsirkan sebagai berjalan atau keluar untuk berusaha mencari rezeki salah satunya dengan berwirausaha dan dikuatkan dengan kalimat selanjutnya ‘makanlah sebagian dari rezeki Nya’. Dan dijelaskan kembali pada surat Al-A’raf ayat 10:

وَلَقَدْ مَكَّنَّاكُمْ فِي الْأَرْضِ وَجَعَلْنَا لَكُمْ فِيهَا مَعَايِشَ قَلِيلًا مَّا تَشْكُرُونَ

Artinya:

“Sesungguhnya kami telah menempatkan kamu sekalian di muka bumi dan kami adakan bagimu di muka bumi (sumber) penghidupan. Amat sedikitlah kamu bersyukur.”

2.2. Karakteristik Pedagang

2.2.1. Umur

Umur merupakan salah satu faktor yang berhubungan erat dengan kesanggupan kerja dalam melakukan kegiatan usaha, umur dapat dijadikan sebagai tolak ukur dalam melihat aktivitas seseorang dalam bekerja apabila dalam kondisi umur yang masih produktif maka kemungkinan besar seseorang dapat bekerja dengan baik dan maksimal (Hasyim, 2006).

Umur seseorang menentukan prestasi kerja atau kinerja orang tersebut. Semakin berat pekerjaan secara fisik maka semakin tua tenaga kerja akan semakin turun pula prestasinya. Namun, dalam hal tanggung jawab semakin tua umur tenaga kerja tidak akan berpengaruh karena justru semakin berpengalaman.

2.2.2. Tingkat Pendidikan

Tingkat pendidikan seseorang pada umumnya menunjukkan daya kreatifitas seseorang dalam berfikir dan bertindak. Pendidikan rendah mengakibatkan kurangnya pengetahuan dalam memanfaatkan sumber daya alam yang tersedia (Kartasapoetra, 1994). Tingkat pendidikan merupakan hal yang penting terhadap kewirausahaan, hal ini dikarenakan semakin tinggi pendidikan yang didapatkan seseorang maka semakin tinggi tingkat pengetahuan yang dimilikinya. Wawasan yang luas membuat seorang wirausaha mampu mengembangkan usahanya dengan baik.

2.2.3. Pengalaman Berdagang

Pengalaman bekerja biasanya dihubungkan dengan lamanya seseorang bekerja dalam bidang tertentu, (misalnya lamanya seseorang bekerja sebagai wirausaha) hal ini disebabkan karena semakin lama orang tersebut bekerja, berarti

pengalaman bekerjanya tinggi sehingga secara langsung akan sangat mempengaruhi pendapatan (Suwita, 2011). Semakin lama seseorang dalam menjalankan usaha akan lebih semakin banyak pengalaman dalam pemilihan strategi menjalankan usaha sehingga dapat meningkatkan keberhasilan usaha yang dijalankannya.

2.2.4. Jumlah Tanggungan Keluarga

Menurut Hasyim (2006), jumlah tanggungan keluarga adalah salah satu faktor yang perlu diperhatikan dalam menentukan pendapatan dalam memenuhi kebutuhannya. Banyaknya jumlah tanggungan keluarga akan mendorong seseorang untuk melakukan banyak aktivitas terutama dalam mencari dan merambah pendapatannya keluarganya. Semakin banyak anggota keluarga akan semakin besar pula beban hidup yang akan ditanggung atau harus dipenuhi. Jumlah anggota keluarga akan mempengaruhi keputusan seseorang dalam berwirausaha.

2.2.5. Suku

Suku adalah suatu golongan manusia yang mengidentifikasi dirinya dengan sesama berdasarkan garis keturunan yang dianggap sama dengan merujuk ciri khas seperti: budaya, bangsa, bahasa, agama dan perilaku. Suku bangsa adalah golongan sosial yang dibedakan dari golongan-golongan sosial lainnya, karena mempunyai ciri-ciri yang paling mendasar dan umum yang berkaitan dengan asal usul, tempat asal, serta kebudayaannya.

Pengertian suku bangsa secara umum adalah merupakan suatu golongan social yang di gunakan sebagai pembeda antara golongan satu dengan golongan sosial yang lain. Pembeda golongan sosial ini di karenakan adanya ciri-ciri yang

saling terkait dengan tempat asal usulnya serta kebudayaannya. Suku bangsa dapat di artikan pula suatu golongan manusia yang telah terikat dengan kesadaran dan identitas pada kesatuan kebudayaan. Menurut (Koentjaraningrat 1998), suku bangsa adalah sekelompok manusia yang memiliki kesatuan dalam budaya dan terikat oleh kesadarannya akan identitasnya tersebut. Kesadaran dan identitas yang di miliki biasanya di perkuat dengan kesatuan bahasa.

2.3. Profil Usaha

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, Profil adalah pandangan dari samping tentang wajah orang, lukisan gambar orang dari samping, grafik atau ikhtisar yang memberikan fakta tentang hal-hal khusus. Sedangkan pengertian usaha dalam adalah kegiatan dengan mengerahkan tenaga, pikiran, atau badan untuk mencapai suatu maksud, pekerjaan perbuatan, prakarsa, ikhtisar, daya upaya untuk mencapai sesuatu. Profil usaha dapat diartikan sebagai gambaran atau pandangan mengenai kegiatan-kegiatan usaha yang dilakukan oleh seorang wirausaha atau pengusaha. Kegiatan usaha dalam hal ini lebih mengarah pada kegiatan dibidang perdagangan maupun jasa dengan maksud mencari keuntungan.

Hijriyah (2004), dalam penelitiannya profil usaha meliputi pemilikan usaha, pengalaman berdagang, lama berdagang, dan penerimaan usaha. Setiawan (2003) profil usaha meliputi modal usaha, besarnya modal usaha, pengalaman usaha, cara belajar membuat, pencatatan pemasukan dan pengeluaran usaha, jumlah tenaga kerja, upah tenaga kerja, produk yang dijual, curahan waktu kerja, biaya-biaya yang digunakan dalam usaha.

Berdasarkan penyesuaian dengan kondisi responden pedagang martabak manis kaki lima yang akan diteliti, profil usaha yang akan digunakan pada

penelitian ini meliputi modal awal usaha, kepemilikan usaha, lokasi usaha, jadwal usaha dan pendapatan.

2.3.1. Jumlah Modal Awal Usaha

Modal usaha adalah uang yang digunakan sebagai pokok/induk untuk berdagang, melepas uang, yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu yang menambah kekayaan. Modal dalam pengertian ini dapat diinterpretasikan sebagai sejumlah uang yang digunakan dalam menjalankan kegiatan-kegiatan bisnis. Modal awal merupakan salah satu elemen yang penting dalam menjalankan kegiatan usahanya. Menurut Sutrisno (2012), modal awal adalah dana yang diperlukan oleh perusahaan untuk memenuhi kebutuhan operasional perusahaan sehari-hari, seperti pembelian bahan baku, pembayaran upah buruh, membayar hutang dan pembayaran lainnya.

Menurut Kasmir (2007), bahwa modal awal merupakan faktor penting dalam kegiatan usaha. Semakin besar modal awal, maka semakin luas kesempatan untuk mengembangkan usaha.

2.3.2. Sumber Modal

Sjahrial (2009), sumber modal dapat dibedakan menjadi sumber modal internal dan sumber modal eksternal. Sumber modal internal adalah sumber modal yang berasal dari *dana yang di bentuk atau dihasilkan sendiri (internal financing)* sedangkan sumber modal eksternal adalah sumber modal yang berasal dari luar (*external financing*) seperti: pinjaman dari bank/ koperasi/ dari pihak lain.

2.3.3. Lokasi Usaha

Menurut Tjiptono (2014), lokasi usaha adalah tempat perusahaan beroperasi atau tempat perusahaan melakukan kegiatan untuk menghasilkan

barang dan jasa yang mementingkan segi ekonominya. Mc. Gee dan Yeung (1977), menyatakan bahwa lokasi pedagang kaki lima berada pada jalur pejalan kaki yang lebar dan tempat-tempat yang sering dikunjungi orang dalam jumlah besar yang dekat dengan pasar publik, terminal, daerah komersial. Lokasi pedagang kaki lima yang akan diteliti meliputi: di emperan toko, di tepi-tepi jalan, di taman-taman, di pasar-pasar.

2.3.4. Jadwal Usaha

Menurut Patty dan Rita (2010), menyatakan bahwa jadwal kerja adalah waktu yang dipergunakan oleh seorang pedagang kaki lima untuk berdagang atau membuka usaha mereka dalam melayani konsumen. Menurut Fernando (2016), bahwa lama jam kerja merupakan lamanya waktu untuk menjalankan suatu usaha. Semakin lama pedagang kaki lima menjajakan barang dagangannya maka akan semakin banyak kesempatan untuk menjual barang dagangannya dan secara tidak langsung akan membuka peluang untuk menambah pendapatan.

2.3.5. Pendapatan

Sukirno (2006) mengemukakan pendapatan adalah sejumlah penghasilan berupa uang yang diperoleh seseorang berdasarkan kinerja dalam periode tertentu baik harian, mingguan, bulanan maupun tahunan. Manurung (2001) pendapatan adalah total penerimaan (uang dan bukan uang) seseorang atau suatu rumah tangga dalam periode tertentu. Berdasarkan kedua definisi tersebut, dapat disimpulkan bahwa pendapatan merupakan penghasilan yang diterima oleh seseorang berdasarkan kinerjanya, baik pendapatan uang maupun bukan uang selama periode tertentu, baik harian, mingguan, bulanan maupun tahunan.

2.4. Martabak Manis

Martabak adalah sejenis makanan khas dari negeri India yang sudah dikenal sejak dahulu hingga sekarang. Di Indonesia ada dua jenis martabak, pertama adalah martabak telur , yang kedua adalah martabak terang bulan atau biasa disebut martabak manis. Martabak manis merupakan jenis martabak khas Indonesia yang tidak ditemukan di negara lain. Martabak manis berasal dari daerah Lebaksiu, Kecamatan Tegal, ditemukan pada sekitar awal tahun 1930-an oleh seorang pengusaha martabak asal India bernama Abdullah bersama dengan beberapa pemuda setempat.

Martabak manis dibuat dengan berbahan dasar adonan tepung terigu, gula, telur, dan lain-lain. Adonan dicetak dengan menggunakan piring seng. Ukuran cetakan kurang lebih 20 cm, ada yang ukuran 24 cm, ada pula yang ukuran 30 cm dan dipasang tangkai pipa besi, lalu di panggang dan digoyangkan diatas bara api, atau kompor minyak. Topping atau isi yang terdapat dalam martabak manis adalah olesan mentega, susu, selai, coklat, keju, kacang, durian, dan lain-lain.

2.5. Pedagang Kaki Lima Sebagai Pelaku Usaha

Berdasarkan Surat Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia No. 23/MPP/Kep/1/1998 pasal 4 tentang lembaga-lembaga usaha perdagangan terdiri dari: (1) Termasuk perdagangan informal adalah pedagang kaki lima, pedagang keliling, pedagang kelontong, pedagang asongan, bakul gendong, kedai, warung, depot, jasa pertukangan, dan jasa-jasa informal lainnya, dan (2) Pedagang informal harus memenuhi ketentuan yaitu: memiliki modal usaha diluar tanah dan bangunan tempat usaha tidak lebih dari lima juta rupiah, dikerjakan sendiri, jenis usaha dijalankan tidak tetap (Setiawan, 2003).

Ketentuan umum Bab 1 Pasal 1 Peraturan Daerah No 13 Tahun 2005 arti dari pedagang kaki lima adalah penjual barang dan atau jasa yang secara perorangan dan atau kelompok berusaha dalam kegiatan ekonomi yang tergolong dalam skala usaha kecil yang menggunakan fasilitas umum dan bersifat sementara/tidak menetap.

Menurut Perda Nomor 11 Tahun 2001 pedagang kaki lima adalah orang yang melakukan usaha dagang dan atau jasa, ditempat umum menggunakan kegiatan usaha dagang. Secara umum Pedagang kaki lima merupakan orang yang melakukan usaha berdagang dengan maksud memperoleh penghasilan yang sah, dan dilakukan secara tidak tetap dengan kemampuan yang terbatas, berlokasi ditempat yang tidak tetap pula.

Pedagang kaki lima menurut Buchari Alma (2008), adalah orang (pedagang-pedagang) golongan ekonomi lemah yang berjualan barang kebutuhan sehari-hari, makanan, atau jasa dengan modal yang relative kecil, modal sendiri atau modal orang lain baik berjualan di tempat terlarang ataupun tidak. Istilah kaki lima diambil dari pengertian tempat di tepi jalan yang lebarnya lima kaki, tempat ini pada umumnya terletak di trotoar jalan, depan toko dan tepi jalan.

Kartono (1980), menjelaskan bahwa Pedagang Kaki Lima (PKL) adalah orang-orang atau golongan ekonomi lemah yang berjualan barang kebutuhan sehari-hari, makanan atau jasa dengan modalnya yang relatif kecil, modal sendiri atau modal pinjaman dari pihak lain, yang berjualan di tempat terlarang atau tidak.

Dalam menjalankan usahanya, pedagang kaki lima biasanya menggunakan gerobak atau tidak memiliki lokasi permanen. Selain tidak memiliki tempat berjualan yang permanen, pelaku usaha ini juga melakukan usaha di kawasan ramai

pengunjung. Tidak hanya hal tersebut, tetapi juga terdapat beberapa ciri-ciri pedagang kaki lima. Ciri-ciri tersebut adalah sebagai berikut:

1. Pola kegiatan tidak teratur baik dalam hal waktu, permodalan maupun penerimaannya.
2. Tidak tersentuh oleh peraturan-peraturan atau ketentuan-ketentuan yang ditetapkan oleh pemerintah (sehingga kegiatannya sering dikategorikan liar).
3. Modal, peralatan dan perlengkapan maupun omzetnya biasanya kecil dan diusahakan dasar hitung harian.
4. Pendapatan mereka rendah dan tidak menentu.
5. Tidak mempunyai tempat yang tetap dan atau keterikatan dengan usaha-usaha yang lain.
6. Umumnya dilakukan oleh dan melayani golongan masyarakat yang berpenghasilan rendah.
7. Tidak membutuhkan keahlian dan keterampilan khusus sehingga secara luas dapat menyerap bermacam-macam tingkatan tenaga kerja.
8. Umumnya tiap-tiap satuan usaha yang mempekerjakan tenaga yang sedikit dan dari lingkungan keluarga, kenalan atau berasal dari daerah yang sama.
9. Tidak mengenal sistem perbankan, pembukuan, perkreditan dan sebagainya.
10. Sebagai saluran arus barang dan jasa, pedagang kaki lima merupakan mata rantai akhir sebelum mencapai konsumen dari satu mata rantai yang panjang dari sumber utamanya yaitu produsennya.

Saat ini pedagang kaki lima cukup berkembang dengan pesat hampir di setiap kawasan. Dimana usaha kaki lima merupakan usaha yang paling mudah

dimasuki oleh siapa saja, sehingga usaha pedangang kaki lima dapat menyerap tenaga kerja yang sulit masuk pada sektor formal.

Adapun peranan pedagang kaki lima dalam perekonomian antara lain:

1. Dapat menyebarluaskan hasil produksi tertentu.
2. Mempercepat proses kegiatan produksi karena barang yang dijual cepat laku.
3. Membantu masyarakat ekonomi lemah dalam pemenuhan kebutuhan dengan harga yang relatif murah.
4. Mengurangi pengangguran.
5. Menimbulkan keruwetan dan kesemrawutan lalu lintas.
6. Mengurangi keindahan dan kebersihan kota/wilayah.
7. Mendorong meningkatnya urbanisasi.
8. Mengurangi hasil penjualan pedagang toko.

2.6. Pengertian Kewirausahaan

Menurut Meredith (2005), kewirausahaan merupakan kemampuan seseorang dalam memanfaatkan kesempatan dalam mengumpulkan sumber daya yang dibutuhkan untuk memperoleh keuntungan dari pemanfaatan tersebut. Menurut Alma (2005), pengertian wirausaha adalah seseorang yang selain mampu berusaha dalam bidang ekonomi dan niaga secara tepat guna, efektif, serta efisien, namun juga berkarakteristik atau berkepribadian merdeka lahir batin dan berbudi luhur. Wirausaha ini lebih menekankan kepada jiwa serta semangat yang diaplikasikan pada segala aspek kehidupan.

Wirausaha berbeda dengan pengusaha, wirausaha sebagai orang yang memulai bisnis, ikut terlibat dalam usaha yang dijalankan, serta memiliki sifat berani mengambil risiko, inovatif, memanfaatkan peluang yang ada, dan

memperoleh balasan jasa berupa keuntungan atau laba yang diperoleh. Sementara pengusaha adalah seseorang yang memiliki bisnis namun tidak terlibat dalam usaha yang dijalankan, pengusaha hanya menerima keuntungan yang diperoleh dari usaha tersebut. Wirausahawan merupakan individu-individu yang berani mengambil risiko, mengkoordinasi, mengelola penanaman modal atau sarana produksi serta mengenalkan fungsi faktor produksi baru atau yang mampu memberikan respon secara kreatif dan inovatif.

Kasmir (2006), mendefinisikan wirausahawan (*entrepreneur*) sebagai orang yang berjiwa berani mengambil risiko untuk membuka usaha dalam berbagai kesempatan. Berjiwa berani mengambil risiko artinya memiliki mental mandiri dan berani memulai usaha, tanpa diliputi rasa takut dan cemas sekalipun dalam kondisi tidak pasti. Seorang wirausaha merupakan individu yang menerima risiko dan melakukan tindakan-tindakan untuk mengejar berbagai peluang dalam situasi dimana orang lain tidak mengetahuinya, meskipun orang lain menganggapnya sebagai sebuah permasalahan atau ancaman.

Menurut Meredith (1989), wirausaha adalah pengambil risiko yang telah diperhitungkan. Wirausaha menghindari situasi risiko rendah karena tidak ada tantangan dan menjauhi situasi risiko tinggi, karena mereka ingin berhasil. Wirausahawan bergairah menghadapi tantangan dan menyukai tantangan yang dapat dicapai. Zimmerer (2002) dalam Winardi (2003), mendefinisikan wirausaha sebagai seorang yang menciptakan sebuah bisnis baru dengan menghadapi risiko dan ketidakpastian, dan yang bertujuan untuk mencapai laba serta pertumbuhan melalui pengidentifikasian peluang-peluang melalui kombinasi sumber daya yang diperlukan untuk mendapatkan manfaatnya.

Wijandi (2002), seorang wirausahawan memasuki dunia bisnis atas prakarsa sendiri dengan alasan: 1. Terdesak oleh beban hidup atau dari pada menganggur. 2. Ingin mandiri, yaitu mampu memperoleh penghasilan sendiri dan lepas dari ketergantungan orang tua atau orang lain. 3. Ingin lepas dari ketergantungan pada orang lain. 4. Ingin hidup lebih kreatif, bebas, tidak lagi terikat atau diperintah, jenuh mengikuti prosedur/rutinitas, merasa seperti robot, ingin menjadi majikan atas memiliki bisnis sendiri. 5. Ingin menikmati jerih payah dari bisnis sendiri. 6. Kesetaraan gender, bahwa perempuan juga dapat berbisnis dan menghasilkan uang. 7. Ingin beramal sholih untuk orang lain (memberi lapangan kerja), dan sebagainya.

2.7. Karakter Kewirausahaan

Sebagai seorang pelaku di dalam kewirausahaan, wirausaha memerlukan karakter yang menjadi karakter seorang wirausaha. Semakin baik karakter wirausahawan yang dimiliki, maka semakin besar kemungkinan untuk menjadi wirausahawan. Menurut Wahyudi (2012), terdapat tujuh definisi karakter wirausahawan, yaitu:

- 1) *Passion* (semangat) *Passion* diartikan sebagai rasa kecintaan seseorang dalam melakukan tindakan tertentu dengan rasa antusias.
- 2) *Independent* (mandiri) *Independent* merupakan sikap mandiri seseorang dalam mengambil keputusan.
- 3) *Market sensitivity* (peka terhadap pasar) artinya peka terhadap situasi dan kondisi pasar sehingga mampu memanfaatkan setiap peluang yang muncul, bahkan menciptakan peluang.

- 4) *Creative & Innovative* (kreatif dan inovatif) artinya memiliki rasa ingin tahu yang besar, daya imajinasi yang kuat, mampu memunculkan ide yang original dan mewujudkannya.
- 4) *Calculated Risk Taker* (memperhitungkan resiko) artinya, selalu mampu memperhitungkan kemungkinan keberhasilan dan kegagalan dalam pelaksanaan kegiatan untuk mencapai tujuan dan mampu untuk tetap melangkah walaupun ada kemungkinan resiko akan mengalami kegagalan besar.
- 6) *Persistent* (gigih) *Persistent* dapat diartikan gigih, tekun, tidak mudah putus asa dalam setiap usaha mencapai tujuan.
- 7) *High Ethical Standart* (standar etika tinggi) selalu mengacu, memperhatikan dan mempertimbangkan etika dalam pengambilan keputusan, dan usaha dalam mencapai tujuan.

Purwati (2012), menjelaskan bahwa perkembangan usaha sangat dipengaruhi oleh karakter kewirausahaan. Semakin baik karakter yang dimiliki, semakin baik perkembangan usahanya. Indikator karakter kewirausahaan yang digunakan adalah (1) keinginan berprestasi (2) tanggung jawab pribadi (3) kemampuan inovasi (4) kemampuan manajemen.

Nurhayati (2011), menjelaskan karakter psikologis meliputi kerja keras, semangat, toleransi terhadap ketidakpastian. Indikator ketekunan dapat mendukung daya berpikir seseorang untuk berpikir secara inovatif dan kreatif. Sebagian besar responden memiliki karakter inovatif atau keinginan untuk selalu melakukan inovasi baru dalam setiap pekerjaan yang ditekuninya. Sikap toleransi terhadap ketidakpastian dapat mendorong dan menjadikannya sebagai tantangan.

Pentingnya membangun karakter kewirausahaan karena karakter tersebut sangat menentukan keberhasilan usaha dan juga mempermudah untuk meningkatkan kompetensi kewirausahaan.

Meredith (1989), mengemukakan ciri dan watak kewirausahaan, diantaranya percaya diri, berorientasi, pengambilan risiko, kepemimpinan, keorisinilan dan berorientasi ke masa depan. Dapat dilihat pada Table 2.

Tabel 2. Karakter Kewirausahaan menurut Meredith Tahun 1989

Karakter Kewirausahaan	Indikator
1. Percaya diri	Memiliki keyakinan yang kuat, ketidaktergantungan, individualis, optimisme.
2. Berorientasi tugas dan hasil	Berorientasi laba, ketekunan, tekad kerja keras, mempunyai dorongan yang kuat.
3. Pengambilan resiko	Pengambilan resiko yang wajar, suka tantangan, pantang menyerah.
4. Kepemimpinan	Kemampuan mengatur waktu kerja, kemampuan mengambil keputusan, mudah beradaptasi dengan orang lain, terbuka terhadap saran dan kritik.
5. Keorisinilan	Inovatif dan kreatif.
6. Berorientasi ke masa depan	Memiliki visi, perspektif ke masa depan dan fleksibel.

Muharasti (2013), karakter kewirausahaan yang digunakan meliputi kemauan bekerja keras, inisiatif, memiliki tujuan, keuletan, kepercayaan diri, kemauan menerima ide baru, keinginan mengambil risiko, keinginan untuk mencari informasi, kemauan untuk belajar, kebiasaan untuk mencari peluang, kemauan untuk berubah, dan ketegasan. Menurut Ariesa (2013), karakter kewirausahaan yang digunakan dalam penelitiannya meliputi keinginan untuk berhasil, rasa percaya diri dan optimis, toleransi terhadap kegagalan, kreativitas

atau inovatif, toleransi terhadap ketidakpastian, dan pengendalian internal yang baik.

Menurut Suryana (2014), karakter kewirausahaan antara lain: percaya diri, berorientasi tugas dan hasil, keberanian mengambil resiko, kepemimpinan, dan keorisinilan.

- 1) Percaya diri. Kepercayaan diri akan memengaruhi gagasan, karsa, inisiatif, kreatif, ketekunan, semangat kerja, serta kegairahan bekerja.
- 2) Berorientasi pada tugas dan hasil. Seseorang yang mengutamakan tugas dan hasil adalah yang selalu mengutamakan motif berprestasi, berorientasi pada laba, ketekunan dan kerja keras.
- 3) Keberanian mengambil resiko, ialah kemampuan mengambil risiko tergantung dari keyakinan pada diri sendiri, kesediaan untuk menggunakan kemampuan dalam mencari peluang kemungkinan untuk memperoleh keuntungan, dan kemampuan untuk menilai situasi risiko secara realistis.
- 4) Kepemimpinan, seorang wirausaha harus memiliki sifat kepemimpinan, mampu menjadi pelopor dan teladan. Wirausahawan selalu menampilkan produk dan jasa baru dan berbeda, sehingga ia menjadi pelopor, baik dalam proses produksi maupun pemasaran, dan selalu memanfaatkan perbedaan sebagai sesuatu yang menambah nilai.
- 5) Keorisinilan, wirausaha yang kreatif dan inovatif adalah orang yang (a) tidak pernah puas dengan cara-cara yang dilakukan saat ini meskipun cara tersebut cukup baik (b) selalu menuangkan imajinasi dalam pekerjaannya, dan (c) selalu ingin tampil berbeda atau selalu memanfaatkan perbedaan. Wirausahawan juga

harus memiliki perspektif dan pandangan ke masa depan dengan kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda.

Tagraf (2009), mengumpulkan berbagai karakter kewirausahaan yang dibahas dari berbagai sumber. Terdapat 22 karakteristik yang membangun kewirausahaan yaitu pengambilan risiko, inovatif, orientasi hasil, pengendalian diri, pengambilan keputusan, keinginan untuk mandiri, jeli melihat peluang, intuitif, visioner, percaya diri, bertanggung jawab, mengelola sumberdaya, memberi nilai tambah, kecakapan jaringan kerja, inspiratif, orientasi untuk berkembang, rajin, membangun diri, profesional, pengalaman, kemampuan untuk menggerakkan asset dan pro aktif.

Alma (2010), menyebutkan bahwa wirausaha (*entrepreneur*) memiliki beberapa karakteristik utama. Karakter tersebutlah yang mendukung seseorang mampu untuk menciptakan sesuatu yang bernilai. Karakteristik yang wajib dimiliki seorang kewirausahaan adalah sebagai berikut : memiliki rasa percaya diri, berorientasi pada tugas, pengambilan risiko, kepemimpinan, keorisinilan, berorientasi pada masa depan, inovasi, kreatif, dan kebebasan.

Berdasarkan beberapa pendapat diatas penulis menyimpulkan bahwa, karakter yang harus dimiliki oleh seorang wirausaha pada penelitian ini meliputi: percaya diri, berorientasi tugas dan hasil, pengambilan resiko, kepemimpinan, dan berorientasi ke masa depan.

2.8. Keberhasilan Usaha

2.8.1. Konsep Keberhasilan Usaha

Dalam menjalankan usaha tentunya yang diharapkan adalah keberhasilan dalam menjalankan usaha tersebut, yang dapat mendatangkan keuntungan.

Dengan berpedoman pada karakteristik wirausaha yang telah dijelaskan sebelumnya, agar keberhasilan usaha hendaknya dapat dicapai.

Noor (2007), mengemukakan bahwa keberhasilan usaha pada hakikatnya adalah keberhasilan dari bisnis mencapai tujuannya, suatu bisnis dikatakan berhasil bila mendapat laba karena laba adalah tujuan dari seseorang melakukan bisnis. Dari pernyataan tersebut, dapat disimpulkan bahwa suatu usaha dikatakan berhasil apabila usaha tersebut dapat mencapai tujuannya. Setiap perusahaan memiliki tujuan yang sama yaitu mendapatkan untung yang besar.

Primiana (2009), mengemukakan bahwa keberhasilan usaha adalah suatu keadaan dimana permodalan sudah terpenuhi, penyaluran yang produktif dan tercapainya tujuan organisasi. Dari pendapat tersebut dapat dipahami bahwa suatu usaha dikatakan berhasil apabila modal yang sudah ditargetkan dapat terpenuhi untuk memulai usaha dan melakukan produksi, serta tercapainya tujuan dari perusahaan tersebut.

Riyanti (2003), menyatakan bahwa unsur terpenting di balik keberhasilan usaha adalah keterampilan wirausaha untuk mengenali pasar khusus dan mengembangkan suatu usaha di pasar tersebut. Begitu pula disebutkan bahwa keberhasilan usaha diukur dari tingkat kemajuan yang dicapai perusahaan dalam hal akumulasi modal, jumlah produksi, jumlah pelanggan, perbaikan sarana fisik, perluasan usaha, dan kepuasan karyawan. Keberhasilan seorang wirausaha tidak semata-mata diukur dalam bentuk uang, tetapi juga melihat kemajuan dalam proses bisnis internal perusahaan dan kepuasan kerja karyawan. Ukuran kesuksesan seorang wirausaha antara lain adalah : kelangsungan usaha,

menyediakan lapangan kerja bagi masyarakat sekitarnya, meningkatkan kesejahteraan keluarga, meningkatkan kualitas hidup bagi para pemakai produk.

Nugraha (2015), mengemukakan faktor-faktor yang memengaruhi keberhasilan usaha. Menurutnya, keberhasilan usaha dapat diketahui dari dua faktor yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal yaitu kualitas sdm, penguasaan organisasi, struktur organisasi, sistem manajemen, partisipasi, kultur bisnis, kekuatan modal, jaringan bisnis dari pihak luar, dan tingkat *interpreneurship*. Sedangkan faktor eksternal dibagi menjadi dua faktor yaitu faktor pemerintah dan non pemerintah. Faktor pemerintah diantaranya kebijakan ekonomi, birokrat, politik, dan tingkat demokrasi. Sedangkan faktor non pemerintah yaitu sistem perekonomian, sosiokultur budaya masyarakat, sistem perburuhan, dan kondisi perburuhan, kondisi infrastruktur, tingkat pendidikan masyarakat, dan lingkungan global.

Berdasarkan pendapat tersebut, dapat dipahami bahwa faktor internal dan eksternal dalam keberhasilan usaha merupakan dua faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha. Faktor internal merupakan faktor yang mempengaruhi dari dalam usaha tersebut. Faktor tersebut diantaranya kualitas sdm, penguasaan organisasi, partisipasi, struktur organisasi. Apabila faktor-faktor tersebut dapat berjalan dengan baik, maka usaha tersebut dinilai berhasil.

Faktor eksternal juga merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha. Faktor tersebut berasal dari luar usaha, baik dari pemerintah maupun yang berasal dari nonpemerintah. Apabila faktor tersebut dapat berjalan dengan baik, maka usaha yang dijalankan dapat mencapai keberhasilan.

2.8.2. Indikator Keberhasilan Usaha

Untuk mencapai suatu keberhasilan dalam berwirausaha, terdapat beberapa alat ukur (indikator) yang menjadi tolak ukur berhasil atau tidak berhasilnya suatu usaha. Indikator keberhasilan usaha menurut Riyanti (2003), menyatakan bahwa unsur terpenting di balik keberhasilan usaha adalah keterampilan kewirausahaan untuk mengenali pasar khusus dan mengembangkan suatu usaha di pasar tersebut, dijelaskan juga bahwa keberhasilan usaha dapat diukur dari tingkat kemajuan yang dicapai dalam hal: modal, pendapatan usaha, jumlah produksi, jumlah pelanggan, perluasan usaha, dan kepuasan.

Suryana (2003), menyebutkan indikator dalam menilai keberhasilan usaha terdiri dari: modal, pendapatan, volume penjualan, output produksi dan tenaga kerja. Menurut Dirlanudin (2010), peningkatan jumlah pelanggan, kecenderungan loyalitas pelanggan, perluasan pangsa pasar, kemampuan bersaing, dan peningkatan pendapatan digunakan sebagai indikator untuk menggambarkan keberhasilan usaha. Rahmi (2015), melaporkan bahwa kinerja usaha sangat dipengaruhi oleh perilaku kewirausahaan dengan menggunakan indikator perluasan pemasaran, peningkatan pendapatan, dan keunggulan bersaing.

Kevitt dan Lawton dalam Samsir (2005), menggunakan dua indikator dalam mengukur keberhasilan usaha/kinerja organisasi, yaitu sebagai berikut:

1. Perubahan di tingkat kepegawaian (output, teknologi, cadangan modal, mekanisme penyesuaian, dan pengaruh terhadap perubahan status)
2. Rasio finansial (mengurangi biaya pegawai dan meningkatkan nilai tambah pegawai).

Berdasarkan indikator keberhasilan usaha yang telah dikemukakan diatas, penulis menyimpulkan indikator keberhasilan usaha yang menjadi acuan dalam penelitian ini dengan pertimbangan penelitian dilapangan. Indikator keberhasilan usaha penelitian ini meliputi: pendapatan usaha, volume penjualan, dan jumlah pelanggan.

2.9. Hubungan Karakter Kewirausahaan dan Keberhasilan Usaha

Beberapa hasil penelitian telah menjelaskan mengenai keterkaitan karakteristik kewirausahaan dengan keberhasilan usaha, penelitian Mafiroh (2014), terdapat lima karakteristik yang berhubungan signifikan dengan keberhasilan pengusaha tanaman hias jika dilihat dari pertumbuhan usaha. Namun hanya empat karakteristik yang berhubungan terhadap penjualan. orientasi masa depan, berani mengambil risiko, inovatif, dan percaya diri berpengaruh signifikan terhadap pertumbuhan usaha maupun penjualan, sedangkan bekerja keras hanya berpengaruh signifikan terhadap pertumbuhan usaha. Karakter orientasi masa depan, berani mengambil risiko, dan inovatif memiliki korelasi yang sedang terhadap keberhasilan usaha sedangkan bekerja keras dan percaya diri memiliki kekuatan korelasi yang lemah, sedangkan untuk karakteristik bertanggung jawab tidak berhubungan signifikan terhadap keberhasilan usaha tanaman hias di Meruya Selatan.

Islam *et al.* (2011), menunjukkan bahwa karakter kewirausahaan secara signifikan berhubungan dengan keberhasilan suatu usaha pada usaha kecil dan menengah. Beberapa karakter yang berhubungan diantaranya adalah semangat atau motivasi kerja, loyalitas pada pekerjaan, kepemimpinan, menjalin kerjasama dan kerja keras. penelitian tersebut menjelaskan bahwa pengusaha yang sukses

cenderung lebih banyak waktu menjalin kerjasama dengan mitra, pelanggan, pemasok, dan karyawan. Metode pengolahan data menggunakan analisis statistika deskriptif dan analisis korelasi *Rank Spearman* pada taraf nyata 5%.

Pada taraf nyata yang sama yaitu 5% Dirlanudin (2010) dan Puspitasari (2013), menghubungkan karakter dan perilaku wirausaha dengan keberhasilan usaha menggunakan alat analisis *Structural Equation Models* (SEM) dengan taraf nyata 5%. Hasil penelitian tersebut menyatakan bahwa karkter kewirausahaan berhubungan positif dengan keberhasilan dan kinerja usaha. Begitu juga hal nya dengan penelitian Noviana (2013), yang menghubungkan faktor teknis dan watak wirausaha terhadap kesuksesan usaha peternak dengan alat analisis *Rank Spearman*. Hubungan korelasi kepemimpinan dan menggunakan waktu secara efektif termasuk kategori sedang, sedangkan perencanaan bisnis termasuk kategori kuat. Kedua faktor tersebut secara signifikan mempunyai hubungan dengan kesuksesan peternak sapi perah pada kelompok ternak baru sireum karena menghasilkan nilai P-value yang lebih kecil dari derajat alpha ($\alpha = 5\%$).

Haryansyah (2015), pada penelitiannya mengenai hubungan antara perilaku wirausaha petani garam rakyat dengan keberhasilan usaha menggunakan studi kasus di desa aeng sareh kecamatan sampang kabupaten sampang menggunakan taraf nyata yang lebih besar yaitu 10%. Hasil penelitian menunjukkan pengetahuan, sikap, dan tindakan wirausaha berkorelasi secara signifikan terhadap keberhasilan usaha. Karakter yang telah diuji dan menunjukkan korelasi secara signifikan terhadap keberhasilan usaha oleh Dirlanudin (2010), Noviana (2013), dan Haryansyah (2015) diantaranya adalah Karakter inovatif, percaya diri, kerja keras, mengambil risiko, dan berorientasi

masa depan berhubungan. Sedangkan Karakter kewirausahaan bertanggung jawab tidak berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha tanaman hias berdasarkan penelitian Mafiroh (2014) pada taraf nyata 10%.

2.10. Skala Likert

Skala likert sama dengan data ordinal. Nilai yang diperoleh dari skala likert dapat dibandingkan dengan dua cara, yaitu perbandingan dengan nilai rata-rata atau dengan nilai keseluruhan. Penilaian keseluruhan merupakan nilai standar yang akan dibandingkan dengan nilai masing-masing indikator (Rangkuti, 2003).

Menurut Sugiyono dalam Saputra (2018), Skala likert digunakan untuk mengukur sikap, pendapat dan persepsi seorang atau sekelompok tentang kejadian atau gejala sosial.

2.11. Analisis Korelasi Rank Spearman

Korelasi rank spearman adalah korelasi berjenjang atau berpangkat, dan ditulis dengan notasi r_s . Metode ini dikemukakan oleh Carl Spearman tahun 1904. Gunanya adalah untuk mengukur tingkat keeratan hubungan dua variable bebas dan terikat yang berskala ordinal. Suatu teknik statistika yang digunakan untuk mengukur keeratan hubungan atau korelasi antara dua variabel

Korelasi Rank Spearman digunakan untuk mencari tingkat hubungan atau menguji signifikansi hipotesis asosiatif bila masing-masing variabel yang dihubungkan datanya berbentuk ordinal, dan sumber data antar variabel tidak harus sama (Sugiyono). Rank Spearman biasanya disimbulkan dengan r_s , atau kadang ditulis dengan ρ .

2.12. Penelitian Terdahulu

Aditya (2017), melakukan penelitian dengan judul Analisis Hubungan Karakteristik Kewirausahaan dengan Keberhasilan Usaha Petani Paprika di Kecamatan Cisarua Kabupaten Bandung Barat. Tujuan penelitian ini adalah : Tujuan penelitian ini untuk menganalisis dan mendeskripsikan Karakteristik wirausaha petani paprika di Kecamatan Cisarua dan menganalisis hubungan karakteristik wirausaha terhadap keberhasilan usahanya. Penentuan sampel pada penelitian ini dengan teknik *convenience*. Karakter kewirausahaan pada petani paprika di Kecamatan Cisarua adalah percaya diri, berani mengambil risiko, inovatif, kerja keras dan berorientasi pada pertumbuhan. Atribut keberhasilan usaha yang terlihat dari petani paprika di Kecamatan Cisarua adalah pertumbuhan usaha, omzet, dan produksi.

Hasil analisis menunjukkan bahwa (1) Karakter kewirausahaan yang dimiliki oleh petani paprika di Kecamatan Cisarua memiliki skor yang sangat baik (0.75-1.0). Karakteristik kewirausahaan yang dimiliki meliputi percaya diri, berani mengambil risiko, inovatif, kerja keras, dan berorientasi pada pertumbuhan. Berani mengambil risiko menjadi karakteristik yang memiliki skor paling tinggi yaitu 89.67%, (2) Keberhasilan usaha yang diraih oleh petani paprika di Kecamatan Cisarua diukur melalui tiga kriteria yaitu pertumbuhan usaha, peningkatan omzet, dan peningkatan produksi. Semua kriteria dalam keberhasilan usaha menunjukkan kategori sangat baik (0.75-1.00). Skor keberhasilan usaha paling tinggi dimiliki oleh indikator peningkatan produksi dengan skor sebesar 87.50%. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa keberhasilan usaha yang diraih petani masuk dalam kategori sangat baik, (3) Berdasarkan hasil analisis

korelasi *Rank Spearman* semua karakter kewirausahaan berhubungan secara signifikan terhadap keberhasilan usaha petani paprika di Kecamatan Cisarua dengan tingkat korelasi sedang sampai kuat. Masing-masing variabel saling berhubungan positif pada taraf nyata 0.05. Nilai korelasi paling tinggi dimiliki oleh hubungan antara percaya diri dengan omzet dan berorientasi pada pertumbuhan dengan omzet dengan skor masing-masing sebesar 0.768 dan masuk dalam kategori kuat.

Dian (2014), melakukan penelitian dengan judul Analisis Hubungan Karakteristik Kewirausahaan dan Perilaku Kewirausahaan Pedagang Warung Tenda Seafood di Kota Bogor. Tujuan penelitian ini adalah : mengidentifikasi karakteristik pedagang warung tenda *seafood* (wirausaha dan usaha) dan perilaku kewirausahaan pedagang serta hubungan keduanya. Penelitian dilakukan di Kota Bogor dan pengambilan sampel menggunakan *convenience sampling* berjumlah 30 pedagang warung tenda *seafood*. Penelitian ini menggunakan analisis data kualitatif dan kuantitatif (*Chi Square* dan korelasi *Rank Spearman*) pada taraf $\alpha = 0.1$.

Hasil penelilian ini menunjukkan Karakteristik wirausaha pedagang warung tenda *seafood* yang terdiri dari kejujuran, rajin, ramah, dan bertanggung jawab termasuk dalam kategori sangat tinggi, sedangkan berani terhadap risiko termasuk dalam kategori tinggi. Adapun karakteristik usaha pedagang warung tenda *seafood*, frekuensi pedagang terbanyak berada di Kota Bogor Barat. Sebagian besar pedagang dari 30 pedagang memiliki modal dan omset berada pada tingkat yang sangat rendah, jumlah tenaga kerja yang sangat sedikit serta menggunakan waktu berdagang sangat sebentar. Perilaku kewirausahaan

pedagang dengan unsur-unsurnya yang terdiri dari pengetahuan kewirausahaan dan sikap kewirausahaan termasuk dalam kategori sangat tinggi serta tindakan kewirausahaan yang termasuk dalam kategori tinggi. Karakteristik wirausaha dan karakteristik usaha yang berhubungan nyata dengan perilaku kewirausahaan antara lain kejujuran dan bertanggung jawab dengan sikap kewirausahaan, ramah dan jumlah tenaga kerja dengan sikap dan tindakan kewirausahaan, serta rajin, berani terhadap risiko, dan omset per bulan dengan semua unsur-unsur perilaku kewirausahaan.

Farrel (2018), melakukan penelitian dengan judul Analisis Hubungan Karakteristik Kewirausahaan dengan Keberhasilan Usaha Ayam Ras Pedagang di Kabupaten Bogor. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis hubungan antara karakteristik wirausaha dengan keberhasilan usaha peternak. Alat analisis yang digunakan yaitu analisis korelasi *Pearson*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Karakteristik wirausaha yang diamati dalam penelitian ini adalah motivasi berbisnis, kerja keras, berorientasi hasil, kemampuan mencari peluang, kemauan menerima ide, keinginan mencari informasi, kemauan untuk berubah, Siddiq, Amanah, Tabligh, dan Fatanah. Penilaian karakteristik wirausaha hampir menyebar rata di semua kategori. Sebagian besar peternak ayam ras pedaging di Kabupaten Bogor memiliki tingkat karakteristik wirausaha tinggi.

Hal ini mengindikasikan bahwa peternak ayam ras pedaging di Kabupaten Bogor adalah seorang wirausaha yang cukup berhasil sehingga mampu untuk tetap bertahan dalam menjalankan usaha hingga dapat berkembang seiring dengan berkembangnya usaha peternakan ayam ras pedaging. Tingkat keberhasilan usaha yang dimiliki oleh peternak ayam ras pedaging pada kategori sangat tinggi pada

indikator peningkatan produksi dan kategori tinggi pada indikator peningkatan omset. Hal ini mengindikasikan bahwa peningkatan produksi peternakan ayam ras pedaging sangat dapat ditingkatkan, dan peningkatan omset dapat ditingkatkan.

Hasil uji korelasi Pearson yang dilakukan menunjuka bahwa terdapat delapan karakteristik wirausaha dari sebelas karakteristik yang berhubungan signifikan dengan keberhasilan usaha. Delapan karakteristik tersebut adalah motivasi berbisnis, kemampuan mencari peluang, keinginan mencari informasi, kemauan untuk berubah, Siddiq, Amanah, Tabligh, dan Fatanah. Hasil korelasi koefisien karakteristik motivasi berbisnis memiliki nilai hubungan tertinggi dibandingkan karakteristik wirausaha lainnya.

Hendry (2018), melakukan penelitian dengan judul Analisis Hubungan Karakteristik Kewirausahaan dengan Keberhasilan Usaha Baby Buncis di Kecamatan Pangalengan. Tujuan penelitian ini adalah: Tujuan dalam penelitian ini adalah menganalisis hubungan karakteristik wirausaha terhadap keberhasilan usaha *baby buncis* di Kecamatan Pangalengan. Alat analisis dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif dan analisis korelasi *Rank Spearman*.

Hasil dari penelitian ini adalah: (1) Karakter wirausaha yang diamati dalam penelitian ini adalah berani mengambil risiko, inovatif, kerja keras, percaya diri, dan berorientasi pada pertumbuhan. Penilaian karakter wirausaha hampir menyebar rata di semua kategori. Sebagian besar pelaku usaha *baby buncis* di Kecamatan Pangalengan memiliki tingkat karakter wirausaha kategori sangat tinggi,. Hal ini mengindikasikan bahwa pelaku usaha *baby buncis* di Kecamatan Pangalengan adalah seorang wirausaha yang berhasil sehingga mampu untuk tetap bertahan dalam menjalankan usaha hingga dapat berkembang seiring dengan

banyaknya pelaku usaha yang keluar dari usaha *baby buncis*, (2) Secara umum tingkat keberhasilan usaha yang dimiliki oleh pelaku usaha *baby buncis* di Kecamatan Pangalengan untuk indikator peningkatan pertumbuhan usaha termasuk kategori sedang namun untuk indikator peningkatan pendapatan termasuk kategori tinggi, (3) Hasil uji korelasi *Rank Spearman* yang dilakukan menunjukkan bahwa terdapat lima karakter wirausaha yang berhubungan signifikan dengan keberhasilan usaha. Kelima karakter tersebut adalah berani mengambil risiko, inovatif, kerja keras, percaya diri, dan berorientasi pada pertumbuhan.

Iqbal (2018), melakukan penelitian dengan judul Analisis Hubungan Karakteristik Kewirausahaan Petani Garam dengan Keberhasilan Usaha Garam di Kabupaten Rembang. Tujuan penelitian ini adalah : Tujuan penelitian ini adalah menjelaskan hubungan karakteristik kewirausahaan petani garam dengan keberhasilan usaha garam. Metode pengumpulan data pada penelitian ini adalah dengan menyebarkan kuesioner kepada 40 responden yang merupakan pemilik usaha garam yang dipilih secara acak.

Hasil dari penelitian ini adalah: karakteristik kewirausahaan yang paling menonjol didasarkan pada nilai rata-rata tertinggi, yaitu karakteristik gotong, sedangkan karakteristik yang paling tidak menonjol adalah karakteristik pengambilan risiko. Karakteristik inovatif, pengambilan risiko, kepemimpinan, dan berorientasi masa depan termasuk dalam kategori sangat sesuai. Sedangkan karakteristik gotong royong dan berorientasi tugas dan hasil termasuk dalam kategori sesuai. Kemudian, dalam aspek keberhasilan usaha, petani garam yang berhasil merupakan petani garam yang memiliki modal usaha, hasil produksi,

volume penjualan, keuntungan, jumlah sarana produksi dan tenaga kerja yang meningkat. Selanjutnya, hasil korelasi antara karakteristik kewirausahaan dengan keberhasilan usaha menunjukkan bahwa keenam karakteristik kewirausahaan tersebut berkorelasi positif dengan keberhasilan usaha, di mana karakteristik gotong royong menjadi karakteristik yang memiliki hubungan terkuat dengan keberhasilan usaha. Sementara, karakteristik yang memiliki hubungan terlemah adalah karakteristik inovatif. Sementara itu, keeratan korelasi pada karakteristik berorientasi tugas dan hasil adalah sangat kuat, sementara karakteristik kepemimpinan, berorientasi masa depan, dan pengambilan risiko bersifat kuat.

Marliati (2020), melakukan penelitian dengan judul Faktor-Faktor yang Berpengaruh Terhadap Keberhasilan Usaha Pedagang Kaki Lima di Kota Pekanbaru Indonesia. Tujuan penelitian menganalisis: (1) Karakteristik personal dan profil usaha pedagang kaki lima (PKL) makanan jajanan di kota Pekanbaru, (2) Lingkungan keluarga, lingkungan internal usaha, dan lingkungan eksternal usaha Pedagang Kaki Lima makanan jajanan di Kota Pekanbaru, (3) Perilaku wirausaha Pedagang Kaki Lima makanan jajanan di Kota Pekanbaru, (4) Pengaruh Karakteristik personal, profil usaha pedagang kaki lima (PKL), lingkungan keluarga, lingkungan internal usaha dan lingkungan eksternal usaha terhadap perilaku kewirausahaan PKL makanan jajanan di kota Pekanbaru.

Data yang dikumpulkan terdiri dari data primer dan sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara mendalam (*indepth interview*) dan pengamatan (observasi) di lapangan. Data primer yang dikumpulkan meliputi: Karakteristik Pedagang (X1), Profil Usaha (X2), Lingkungan Keluarga (X3), Karakteristik Lingkungan Internal Usaha (X4), Karakteristik Lingkungan Eksternal Usaha (X5)

dan Perilaku Usaha (Y). Penelitian menggunakan analisis statistic deskriptif untuk menggambarkan karakteristik personal dan profil usaha. Analisis lingkungan internal, lingkungan eksternal, profil usaha dan perilaku wirausaha data kualitatif yang dikuantitatifkan dengan menggunakan skala pengukuran dari setiap indicator penelitian. Skore penelitian menggunakan skala likert yaitu dari skore 1 sampai dengan 5. Setelah dihitung nilai skore untuk masing-masing variable dan sub variable penelitian dilakukan pengkategorian atau pengkategorian terdiri dari: “sangat baik”, “baik”, “kurang baik”, “tidak baik” dan “sangat tidak baik”. Analisis pengaruh antar variable digunakan analisis kuantitatif yaitu analisis metode *Partial Least Square (PLS-Path Modelling)*. Hasil penelitian ini menunjukkan:

- (1) Karakteristik personal PKL rata-rata berumur 36,93 tahun, didominasi oleh laki-laki, tingkat pendidikan formal sebagian PKL masih rendah (15,27% SD dan 19,09% SLTP), pengalaman usaha 5,27 tahun, jumlah tanggungan keluarga 2 orang dan rata-rata pendapatan bersih per hari adalah 442.404 rupiah. Sejumlah 52.70% PKL belum memiliki izin usaha.
- (2) Lingkungan keluarga dipersepsikan kategori baik oleh PKL. 4,6% PKL lingkungan keluarga belum mendukung (tidak memiliki figur saudaranya yang sukses berwirausaha) dan 7,63% suasana rumah yang kurang kondusif. Lingkungan internal usaha secara umum dipersepsikan baik oleh PKL, namun masih ada 11,45% PKL yang kurang baik dalam melakukan analisis kebutuhan modal, analisis keuntungan usaha dan belum melakukan pemisahan keuangan rumah tangga dan usaha. Lingkungan eksternal usaha dinilai kurang baik, yaitu sejumlah 74,81% PKL menyatakan kebijakan

umum pemerintah/Lembaga terkait belum mendukung kemajuan usaha mereka.

- (3) Perilaku kewirausahaan yang meliputi: semangat, kemandirian, peka terhadap peluang pasar, kreatif dan inovatif, memperhitungkan resiko, kualitas pelayanan dan perilaku managerial secara keseluruhan dipersepsikan baik oleh PKL. Namun demikian, masih ada sejumlah 16,80% PKL kurang mampu melakukan memperhitungkan resiko dan kurang dari 10 persen untuk perilaku yang lainnya (kemandirian,peka terhadap peluang pasar, kreatif dan inovatif, kualitas pelayanan dan perilaku managerial).
- (4) Keberhasilan usaha yang masih dirasakan kurang baik oleh PKL adalah: belum mengalami peningkatan jumlah modal (27,48 %), belum mampu meningkatkan jumlah asset (25,19%), masih belum mengalami peningkatan jumlah volume penjualan (35,88%), belum mengalami peningkatan jumlah pelanggan (28,24%), belum mengalami peningkatan jumlah pendapatan (67,94%), belum mampu meningkatkan jumlah karyawan (70,99%), belum meningkatkan jumlah varian produk (48,09%).
- (5) Faktor-faktor yang berpengaruh signifikan terhadap perilaku kewirausahaan dan keberhasilan usaha adalah: Factor karakteristik personal (pendidikan formal); factor lingkungan keluarga (pendidikan kemandirian dan ketangguhan dari orang tua, contoh keberhasilan dari anggota keluarga dan suasana rumah yang kondusif mendukung kewirausahaan; faktor lingkungan internal usaha (analisis keuangan dan pemisahan pengeluaran usaha dan rumah tangga); faktor lingkungan eksternal usaha (kebijakan pemerintah yang membantu PKL akses terhadap pembiayaan, pelatihan, teknologi produksi,

peraturan pemerintah yang mendukung usaha, pendampingan dan monitoring/evaluasi program pendampingan); perilaku kewirausahaan (semangat dan kualitas pelayanan). Aspek keberhasilan usaha yang signifikan dipengaruhi oleh faktor perilaku kewirausahaan, karakteristik personal, lingkungan keluarga, lingkungan internal usaha dan lingkungan eksternal usaha adalah: peningkatan jumlah modal, volume penjualan, jumlah pelanggan, pendapatan dan varian produk).

Rizka (2016), melakukan penelitian dengan judul Analisis Hubungan Karakteristik Kewirausahaan dengan Keberhasilan Usaha Pada Anggota Kelompok Wanita Tani Puspasari di Kota Bogor. Tujuan dari penelitian untuk mengukur hubungan karakteristik wirausaha dengan keberhasilan usaha anggota KWT. Karakteristik wirausaha yang digunakan dalam penelitian ini meliputi percaya diri, semangat, supel, kreatif dan inovatif dan motivasi berprestasi. Keberhasilan usaha yang diukur antara lain pertumbuhan usaha dan pendapatan. Alat analisis yang digunakan korelasi *Rank Spearman*.

Hasil dari penelitian ini adalah: (1) Karakteristik wirausaha responden menunjukkan bahwa sebagian besar pelaku usaha di KWT Puspasari Bogor setuju bahwa mereka memiliki tingkat kepercayaan diri yang baik sedangkan untuk karakter kreatif, supel, semangat dan motivasi berprestasi dalam kategori sangat baik, (2) Sebagian besar responden menyatakan bahwa mereka menekuni bisnis dan mencintai bisnis yang dijalani tersebut serta memiliki semangat untuk menjalani bisnis. Keberhasilan usaha pada anggota KWT berada dalam kategori sangat baik untuk pertumbuhan usaha dengan skor 81 dan skor 84 untuk pendapatan. Rata rata pelaku usaha mengalami peningkatan jumlah tanaman dan

jenis tanaman setiap tahunnya. Mayoritas anggota mengalami kenaikan pendapatan selama menjadi anggota KWT, (3) Terdapat lima karakter yang berhubungan signifikan dengan keberhasilan anggota KWT jika dilihat dari pertumbuhan usaha dan kenaikan pendapatan. Karakter percaya diri berkorelasi sedang pada pertumbuhan usaha dan kenaikan pendapatan. Karakter kreatif berkorelasi lemah untuk pertumbuhan usaha dan berkorelasi sedang untuk kenaikan pendapatan. Karakter semangat berkorelasi kuat untuk pertumbuhan usaha dan sedang untuk pendapatan usaha. Karakter supel berkorelasi kuat kepada kedua indikator keberhasilan usaha dan karakter motivasi berprestasi berkorelasi kuat untuk pertumbuhan usaha dan berkorelasi sedang untuk kenaikan pendapatan.

Widodo (2011), melakukan penelitian dengan judul Analisis Karakteristik Kewirausahaan dan Perilaku Wirausaha Pedagang Martabak Manis Kaki Lima di Kota Bogor. Tujuan penelitian ini adalah : (1) Mendeskripsikan karakteristik individu dan usaha pedagang martabak manis kaki lima di Kota Bogor, (2) Menganalisis perilaku wirausaha pedagang martabak manis kaki lima di Kota Bogor, (3) Menganalisis hubungan antara karakteristik pedagang martabak manis dengan perilaku wirausaha pedagang martabak manis kaki lima di Kota Bogor.

Data yang digunakan pada penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer merupakan data yang diperoleh dari pengamatan langsung di lapangan dan data yang diperoleh dari hasil wawancara dan pengisian kuesioner kepada pedagang martabak manis kaki lima. Data sekunder merupakan data pendukung dari data primer yang diperoleh dari studi literatur yang terkait seperti Dinas Perdagangan, penelitian terdahulu, LSI Bogor, dan bahan pustaka lain yang

relevan. Responden penelitian berjumlah 106 orang dengan metode sensus. Alat analisis yang digunakan adalah analisis statistika deskriptif untuk mendeskripsikan karakteristik individu dan usaha, serta analisis korelasi *Rank Spearman* dan *Chi Square* untuk menganalisis hubungan antara karakteristik pedagang dengan perilaku wirausahanya.

Hasil dari penelitian ini adalah: (1) Karakteristik individu pedagang martabak manis kaki lima di Kota Bogor, sebagian besar umur dibawah 33 tahun, berasal dari luar Jawa Barat, tingkat pendidikan formal tamat SMP, dan jumlah tanggungan keluarga antara 1 sampai 3 orang, (2) Karakteristik usaha pedagang martabak manis kaki lima di Kota Bogor sebagian besar pemilikan usaha sendiri, pengalaman berdagang antara 1 sampai 157 bulan, lama berdagang per hari 6 sampai 8,5 jam, pasokan tepung terigu per hari 2 sampai 11 kg, dan penerimaan usaha Rp 0 sampai Rp1.833.000,00, (3) Pengetahuan sebagian besar pedagang masih berada dalam kategori sangat tinggi, sedangkan sikap berada pada kategori tinggi, keterampilan berada dalam kategori rendah, dan perilaku wirausaha berada dalam kategori tinggi. Unsur-unsur perilaku wirausaha yang dominan terhadap perilaku wirausaha pedagang adalah pengetahuan dan sikap wirausaha pedagang martabak itu sendiri, (4) Karakteristik pedagang yang mempengaruhi perilaku wirausaha pedagang martabak manis adalah jumlah tanggungan keluarga dan lama berdagang.

Yolanda (2019), melakukan penelitian dengan judul Analisis Hubungan Karakteristik Kewirausahaan terhadap Keberhasilan Usaha Petani Organik Anggota Komunitas Petani Muda Indonesia Okiagaru Farm. Tujuan penelitian ini adalah menganalisis dan mendeskripsikan karakteristik responden dan

karakteristik usaha pada petani organik anggota KPMI, menganalisis hubungan karakteristik kewirausahaan terhadap keberhasilan usahanya, dan implikasi kebijakan yang dapat diterapkan. Penentuan sampel pada penelitian ini menggunakan teknik *convenience*. Karakteristik kewirausahaan pada petani responden diantaranya disiplin, percaya diri, kepemimpinan, kerja keras, berani mengambil risiko, inovatif dan mandiri. Atribut keberhasilan usaha terlihat dari pertumbuhan usaha, produksi dan omzet. Alat analisis yang digunakan adalah korelasi *Rank Spearman*.

Hasil analisis menunjukkan bahwa (1) Karakteristik kewirausahaan yang dimiliki oleh petani organik menempati skor sangat baik (0.75-1.0). Karakteristik kewirausahaan yang dimiliki meliputi disiplin, percaya diri, kepemimpinan, kerja keras, berani mengambil risiko, inovatif, dan mandiri. Inovatif menjadi karakteristik yang memiliki skor paling tinggi yaitu 85.56 persen, (2) Keberhasilan usaha yang diraih oleh petani organik anggota KPMI Okiagaru Farm diukur melalui tiga kriteria yaitu pertumbuhan usaha, peningkatan produksi, dan peningkatan omzet. Skor keberhasilan usaha menunjukkan kategori sangat baik (0.75-1.00). Keberhasilan usaha dengan skor paling tinggi dimiliki oleh indikator peningkatan produksi dengan skor sebesar 77.78 persen, (3) Berdasarkan hasil analisis korelasi *Rank Spearman* masing-masing variable saling berhubungan positif. Sebagian besar karakteristik kewirausahaan berhubungan secara signifikan terhadap keberhasilan usaha pada taraf nyata 5 persen. Terdapat satu yang tidak berhubungan secara signifikan yaitu karakteristik berani mengambil risiko terhadap omzet. Tingkat korelasi dengan hasil lemah, sedang, dan kuat. Nilai

korelasi paling tinggi dimiliki oleh hubungan antara mandiri terhadap pertumbuhan usaha sebesar 0.620 dan masuk dalam kategori kuat.

Yuliana (2014), melakukan penelitian dengan judul Analisis Hubungan Karakter Kewirausahaan Terhadap Keberhasilan Usaha Tanaman Hias di Kelurahan Merayu Selatan, Kecamatan Kembangan, DKI Jakarta. Tujuan penelitian ini adalah: untuk mengetahui hubungan antara karakter wirausaha terhadap keberhasilan usaha tanaman hias di Meruya Selatan. Perhitungan korelasi dianalisis menggunakan alat analisis *Rank Spearman*.

Hasil analisis menunjukkan bahwa (1) karakteristik individu pengusaha tanaman hias di Meruya Selatan sebagian besar pengusaha berusia di antara 29 tahun hingga 36 tahun. Pengusaha berasal dari DKI Jakarta dengan tingkat pendidikan terakhir SMA, dan telah memiliki status menikah, (2) Pengusaha tanaman hias di Meruya Selatan rata-rata memiliki karakter wirausaha yang tergolong tinggi. Pengusaha memiliki skor tinggi untuk keenam karakter yang diteliti yaitu orientasi masa depan, berani mengambil risiko, inovatif, bekerja keras, percaya diri, dan bertanggung jawab. Keberhasilan yang dicapai oleh pengusaha tanaman hias di Meruya Selatan termasuk dalam kategori tinggi, (3) Terdapat lima karakter yang berhubungan signifikan dengan keberhasilan pengusaha tanaman hias jika dilihat dari pertumbuhan usaha. Namun hanya empat karakter yang berhubungan terhadap penjualan. Karakter Orientasi masa depan, berani mengambil risiko, inovatif, dan percaya diri berpengaruh signifikan terhadap pertumbuhan usaha maupun penjualan. Sedangkan Bekerja keras hanya berpengaruh signifikan terhadap pertumbuhan usaha. Karakter orientasi masa depan, berani mengambil risiko, dan inovatif memiliki korelasi yang sedang

terhadap keberhasilan usaha sedangkan bekerja keras dan percaya diri memiliki kekuatan korelasi yang lemah.

2.13. Kerangka Berpikir Penelitian

Kewirausahaan merupakan kemampuan seseorang dalam memanfaatkan kesempatan dalam mengumpulkan sumber daya yang dibutuhkan untuk memperoleh keuntungan dari pemanfaatan tersebut. Dalam berwirausaha, pelaku usaha harus pandai dalam berperilaku sehingga dalam memasarkan produk yang dipasarkan dapat tersalurkan oleh konsumen.

Dalam menjalankan kegiatan usaha banyak faktor-faktor yang harus diperhatikan, salah satunya melihat potensi dan permasalahan guna menjadikan tolak ukur agar usaha yang dijalankan berhasil. Potensi pedagang kaki lima martabak manis adalah: 1) Mampu menciptakan lapangan pekerjaan, 2) Memiliki peluang pasar. Permasalahannya adalah: 1) Tempat berjualan yang saling berdekatan dan lokasi berjualan yang tidak tetap, 2) Tidak adanya pembukuan keuangan, 3) Waktu berjualan yang tidak menentu, dan 4) Pendapatan rendah.

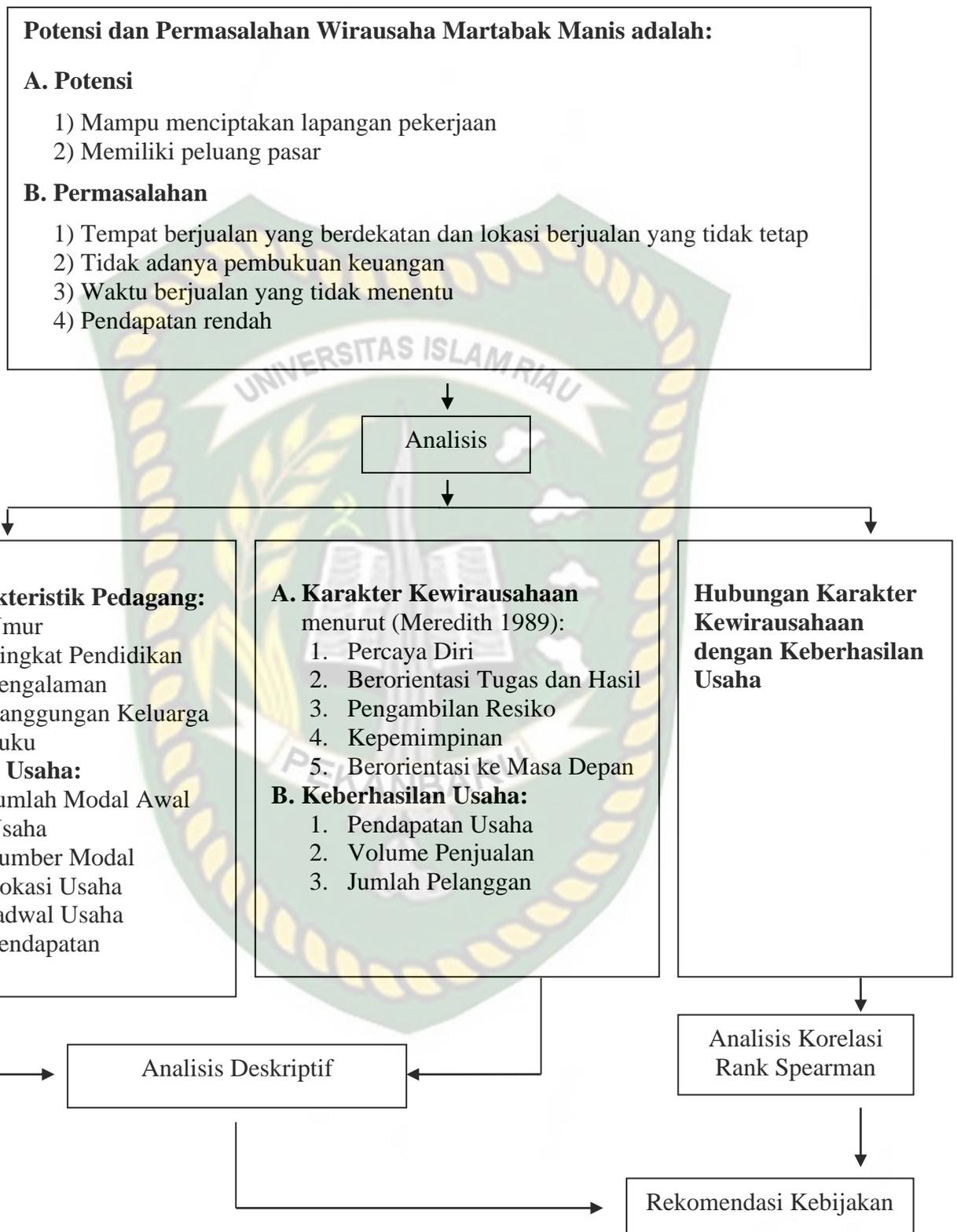
Berdasarkan permasalahan di atas yang menjadi perhatian untuk dianalisis meliputi: Karakteristik pedagang diantaranya: 1) Umur, 2) Tingkat pendidikan, 3) Pengalaman, 4) Tanggungan keluarga, 5) Suku. Profi usaha diantaranya: 1) Jumlah modal awal usaha, 2) Sumber modal, 3) Lokasi usaha, 4) Jadwal usaha, 5) Pendapatan.

Karakter kewirausahaan merupakan bagian penting dalam kewirausahaan, karakter kewirausahaan akan menentukan keberhasilan dalam menjalankan dan mengembangkan usaha. Salah satu faktor yang berhubungan dengan kesuksesan kewirausahaan adalah karakter yang dimiliki. Karakter kewirausahaan yang

diteliti meliputi: 1) Percaya diri, 2) Berorientasi tugas dan hasil, 3) Pengambilan resiko, 4) Kepemimpinan, 5) Berorientasi ke masa depan.

Dalam menjalankan usaha tentu yang diharapkan adalah keberhasilan dalam menjalankan usaha tersebut, yang dapat mendatangkan keuntungan guna mencapai keberhasilan usaha. Dari pernyataan tersebut, indikator keberhasilan usaha yang akan diteliti meliputi: (1) Pendapatan usaha (2) Volume penjualan (3) Jumlah pelanggan. Kerangka berpikir penelitian disajikan pada Gambar 1.





Gambar 1. Kerangka Berpikir Penelitian

2.14. Hipotesis

Hipotesis merupakan dugaan sementara atas suatu hubungan, sebab-akibat dari kinerja variabel yang perlu diuji kebenarannya. Berdasarkan kerangka berfikir dapat dirumuskan hipotesis penelitian sebagai berikut :

1. Terdapat keeratan hubungan yang signifikan positif/negatif antara karakter kewirausahaan percaya diri (X1) dengan keberhasilan usaha pedagang kaki lima.
2. Terdapat keeratan hubungan yang signifikan positif/negatif antara karakter kewirausahaan berorientasi tugas dan hasil (X2) dengan keberhasilan usaha pedagang kaki lima.
3. Terdapat keeratan hubungan yang signifikan positif/negatif antara karakter kewirausahaan pengambilan resiko (X3) dengan keberhasilan usaha pedagang kaki lima.
4. Terdapat keeratan hubungan yang signifikan positif/negatif antara karakter kewirausahaan kepemimpinan (X4) dengan keberhasilan usaha pedagang kaki lima.
5. Terdapat keeratan hubungan yang signifikan positif/negatif antara karakter kewirausahaan berorientasi ke masa depan (X5) dengan keberhasilan usaha pedagang kaki lima.

III. METODE PENELITIAN

3.1. Metode, Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode survey. Tempat atau lokasi penelitian dilaksanakan di Kota Pekanbaru dengan memilih 3 Kecamatan yaitu: Kecamatan Tampan, Kecamatan Marpoyan damai dan Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru. Adapun teknik pemilihan lokasi penelitian dilakukan secara sengaja. Alasan pemilihan tempat penelitian dikarenakan 3 Kecamatan tersebut memiliki jumlah penduduk yang tinggi dibandingkan Kecamatan yang lainnya (Tabel 13). Dengan demikian, diharapkan dapat memenuhi kriteria sebagai lokasi penelitian yang dapat memberikan data dan informasi yang dibutuhkan.

Penelitian ini dilakukan selama 6 bulan yang dimulai dari bulan September 2019 sampai bulan Februari 2020 yang meliputi kegiatan penyusunan usulan penelitian, survei penelitian, pengumpulan data di lapangan, analisis data, dan penyusunan laporan akhir.

3.2. Teknik Pengambilan Responden

Responden dalam penelitian ini adalah pedagang kaki lima martabak manis di Kota Pekanbaru. Teknik pengambilan responden penelitian ini menggunakan teknik sensus, yaitu metode yang menjadikan seluruh anggota populasi sebagai responden penelitian. Berdasarkan survey dilapangan (Tabel 3), terdapat 3 Kecamatan yang dijadikan sebagai lokasi penelitian. Dari 3 Kecamatan tersebut terdapat 43 jumlah populasi pedagang kaki lima martabak manis, yang diantaranya 17 pedagang di Kecamatan Tampan, 15 pedagang di Kecamatan Bukit Raya, dan 11 pedagang di Kecamatan Marpoyan Damai. Berdasarkan 43 jumlah populasi tersebut, peneliti mengambil 43 atau keseluruhan jumlah

pedagang martabak manis di Kota Pekanbaru yang akan dijadikan responden penelitian.

Tabel 3. Jumlah Populasi dan Responden Pedagang Kaki Lima Martabak Manis di Kota Pekanbaru Tahun 2020

No.	Nama Kecamatan Terpilih	Jumlah Populasi	Jumlah Responden
1.	Tampan	17	17
2.	Bukit Raya	15	15
3.	Marpoyan damai	11	11
Jumlah		43	43

3.3. Jenis dan Sumber Data

Data yang dikumpulkan dalam penelitian meliputi data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari para pedagang martabak manis melalui wawancara dengan menggunakan kuesioner yang telah dipersiapkan. Kuesioner yang digunakan terdiri dari beberapa pertanyaan atau pernyataan yang disusun dalam bentuk yang lebih mudah dipahami. Data primer dalam penelitian ini meliputi:

1. Data karakteristik pedagang yang terdiri dari: umur, tingkat pendidikan, pengalaman, jumlah tanggungan keluarga, dan suku.
2. Data profil usaha yang akan diteliti terdiri dari: modal awal usaha, sumber modal, lokasi usaha, jadwal usaha dan pendapatan.
3. Data karakter kewirausahaan yang terdiri dari: percaya diri, berorientasi tugas dan hasil, pengambilan resiko, kepemimpinan, berorientasi ke masa depan.
4. Data keberhasilan usaha yang terdiri dari: pendapatan usaha, volume penjualan dan jumlah pelanggan.

Sedangkan data sekunder diperoleh dari instansi yang berhubungan dengan penelitian ini, meliputi: BPS Kota Pekanbaru. Data sekunder meliputi: pertumbuhan penduduk di Kabupaten/Kota Provinsi Riau Tahun 2014-2017, Luas Wilayah Kecamatan di Kota Pekanbaru Tahun 2020, Peta Administrasi Kota Pekanbaru Tahun 2020, Luas Kemiringan Lereng Kota Pekanbaru Tahun 2020, Jumlah Penduduk di Kota Pekanbaru tahun 2020, Pertumbuhan Ekonomi dan Inflasi Kota Pekanbaru Tahun 2015-2019, Jumlah Sekolah di Lingkungan Dinas Pendidikan Provinsi Riau Menurut Jenis Sekolah dan Kabupaten/Kota pada Tahun 2020, Jumlah Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan di Kota Pekanbaru Tahun 2020, Jumlah Sarana Rumah Sakit dan Puskesmas di Kota Pekanbaru Tahun 2020, Jumlah Etnis Masyarakat Kota Pekanbaru Tahun 2020, serta informasi yang dianggap perlu untuk menunjang dan melengkapi penelitian ini.

3.4. Konsep Operasional

Konsep operasional mencakup pengertian yang diperlukan dalam mendapatkan data untuk melakukan analisis yang berkaitan dengan masalah dan tujuan penelitian, serta bertujuan supaya tidak menimbulkan penafsiran yang berbeda sehingga dibuatlah batas-batasan mengenai konsep operasional yang dipakai dalam penelitian ini, adapun konsep tersebut adalah sebagai berikut:

1. Pedagang kaki lima adalah orang yang melakukan usaha berdagang dengan tujuan memperoleh penghasilan yang sah, dilakukan dengan kemampuan yang terbatas dan berlokasi ditempat yang tidak tetap.
2. Karakteristik pedagang martabak manis meliputi: umur, tingkat pendidikan, pengalaman, tanggungan keluarga dan suku.

3. Umur adalah usia dari pedagang kaki lima martabak manis yang melaksanakan kegiatan usaha, yang nantinya akan menentukan produktivitas kerja pedagang (tahun).
4. Tingkat pendidikan, lamanya pedagang martabak manis mengikuti tingkat pendidikan formal (tahun).
5. Pengalaman adalah lamanya pedagang kaki lima martabak manis melakukan pengelolaan usaha pada waktu dan tempat tertentu (tahun).
6. Jumlah tanggungan keluarga adalah banyaknya anggota keluarga pedagang kaki lima martabak manis dalam satu keluarga atau hidup dalam satu rumah yang hidupnya ditanggung oleh kepala keluarga (orang/jiwa).
7. Suku adalah golongan/ras/etnis yang melekat pada diri pedagang kaki lima martabak manis, yang dikategorikan sebagai (batak, jawa, melayu, bugis, tionghoa).
8. Profil usaha merupakan salah satu faktor penting yang ikut menentukan berhasil atau gagalnya seseorang individu dalam berprestasi. Profil usaha penelitian ini meliputi: jumlah modal awal usaha, sumber modal, lokasi usaha, jadwal usaha, pendapatan.
9. Jumlah modal awal usaha adalah jumlah uang digunakan pedagang kaki lima martabak manis sebagai dasar untuk menjalankan usahanya (rupiah).
10. Sumber modal yang dimaksudkan mengenai darimana pedagang kaki lima martabak manis mendapatkan modal usaha tersebut (milik sendiri/ pinjaman dari bank/warisan dari keluarga/bekerjasama dengan kelompok tertentu).
11. Lokasi usaha yaitu tempat pedagang kaki lima martabak manis menjalankan usaha (di emperan toko, di tepi-tepi jalan, di taman-taman, di pasar-pasar).

12. Jadwal usaha yaitu waktu yang digunakan pedagang martabak manis dalam menjalankan usaha dan melayani konsumen dalam satu minggu.
13. Pendapatan adalah sejumlah penghasilan berupa uang yang diperoleh pedagang martabak manis atas prestasi kerjanya dalam periode tertentu, baik harian, mingguan, bulanan maupun tahunan (rupiah).
14. Karakter adalah watak/sifat/perilaku yang tumbuh pada diri pedagang martabak manis itu sendiri. Karakter kewirausahaan pedagang kaki lima martabak manis dilihat dari: percaya diri, perorientasi tugas dan hasil, pengambilan resiko, kepemimpinan, dan berorientasi ke masa depan.
15. Percaya diri merupakan suatu paduan sikap dan keyakinan dari seorang pedagang martabak manis dalam menjalankan usahanya. Karakter percaya diri pedagang kaki lima martabak manis ditinjau dari: memiliki keyakinan yang kuat, memiliki semangat kerja, optimisme.
16. Berorientasi tugas dan hasil adalah segala tindakan dari pedagang martabak manis yang selalu didasarkan pada tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya. Karakter berorientasi tugas dan hasil pedagang martabak manis ditinjau dari: ketekunan, tekad kerja keras, mempunyai dorongan yang kuat.
17. Pengambilan resiko adalah tindakan yang dilakukan pedagang martabak manis dengan tidak terpengaruh kepada sifat pesimis terhadap segala kemungkinan yang akan terjadi. Karakter pengambilan resiko pedagang martabak manis ditinjau dari: pengambilan resiko yang wajar, menyukai tantangan, kemampuan untuk menilai situasi risiko secara realistis.
18. Kepemimpinan adalah kemampuan dari seorang pedagang martabak manis dalam mengarahkan, mempengaruhi, untuk mengerjakan tugas tepat waktu.

Karakter kepemimpinan pedagang martabak manis ditinjau dari: kemampuan mengatur waktu kerja, kemampuan mengambil keputusan, terbuka terhadap saran dan kritik.

19. Berorientasi ke masa depan adalah kemampuan pedagang martabak manis untuk berpikir, bertindak secara leluas agar mampu mengupayakan antisipasi di masa depan yang lebih menajjikan. Karakter berorientasi ke masa depan pedagang kaki lima martabak manis ditinjau dari: memiliki visi, perspektif ke masa depan dan fleksibel.
20. Keberhasilan Usaha adalah suatu keadaan dimana usaha pedagang martabak manis mengalami peningkatan dari hasil yang sebelumnya. Keberhasilan usaha meliputi pendapatan usaha, volume penjualan, dan jumlah pelanggan.
21. Pendapatan usaha adalah seluruh penerimaan berupa uang yang diterima oleh pedagang martabak manis dalam periode: harian, mingguan, bulanan maupun tahunan. Pendapatan usaha pedagang kaki lima martabak manis ditinjau dari peningkatan pendapatan usaha.
22. Volume penjualan merupakan ukuran yang menunjukkan banyaknya jumlah martabak manis yang terjual dalam satu hari berdagang. Volume penjualan pedagang martabak manis ditinjau dari peningkatan volume penjualan.
23. Jumlah pelanggan adalah ukuran yang menunjukkan banyaknya jumlah pembeli martabak manis dalam satu hari berdagang. Jumlah pelanggan pedagang kaki lima martabak manis ditinjau dari peningkatan jumlah pelanggan.

3.5. Analisis Data

3.5.1. Analisis Karakteristik Personal Pedagang dan Profil Usaha

Analisis deskriptif dilakukan untuk memberikan gambaran secara umum terhadap objek yang diteliti melalui data atau sampel yang diteliti, khususnya mengenai karakteristik pedagang dan profil usaha. Karakteristik pedagang meliputi: umur, tingkat pendidikan, pengalaman, jumlah tanggungan keluarga, dan suku. Profil usaha yang akan diteliti meliputi: modal awal usaha, sumber modal, lokasi usaha, jadwal usaha dan pendapatan.

3.5.2. Analisis Karakter Kewirausahaan dan Keberhasilan Usaha

Karakter kewirausahaan pedagang kaki lima martabak manis di Kota Pekanbaru terdiri dari: percaya diri, berorientasi tugas dan hasil, pengambilan resiko, kepemimpinan, dan berorientasi ke masa depan. Untuk mengetahui variabel dan indikator karakter kewirausahaan martabak manis di Kota Pekanbaru dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Variabel, Sub-variabel, dan Indikator Karakter Kewirausahaan

Variabel X	Sub-Variabel	Indikator	Skala Pengukur
Karakter Kewirausahaan (X)	Percaya Diri (X1)	1. Memiliki keyakinan kuat 2. Semangat kerja 3. Optimisme	Skala Likert
	Berorientasi tugas dan hasil (X2)	1. Ketekunan 2. Tekad kerja keras 3. Mempunyai dorongan yang kuat	Skala Likert
	Pengambilan Resiko (X3)	1. Pengambilan resiko yang wajar 2. Menyukai tantangan 3. Pantang menyerah	Skala Likert

Lanjutan Tabel 4. Variabel, Sub-variabel, dan Indikator Karakter Kewirausahaan

Variabel X	Sub-Variabel	Indikator	Skala Pengukur
Karakter Kerwirausahaan (X)	Kepemimpinan (X4)	1. Kemampuan mengatur waktu kerja 2. Kemampuan mengambil keputusan 3. Terbuka terhadap saran dan kritik	Skala Likert
	Berorientasi ke Masa Depan (X5)	1. Memiliki visi 2. Perspektif ke masa depan 3. Fleksibel	Skala Likert

Selanjutnya untuk mengukur keberhasilan usaha pedagang kaki lima martabak manis di Kota Pekanbaru dilakukan berdasarkan pendapatan usaha, volume penjualan, dan jumlah pelanggan. Untuk mengetahui variabel dan indikator keberhasilan usaha martabak manis di Kota Pekanbaru dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 5. Variabel, Sub-variabel, dan Indikator Keberhasilan Usaha

Variabel Y	Sub-Variabel	Indikator	Skala Pengukur
Keberhasilan Usaha (Y)	Pendapatan Usaha (Y1)	1. Peningkatan pendapatan yang diterima	Skala Likert
	Volume Penjualan (Y2)	1. Peningkatan volume penjualan	Skala Likert
	Jumlah Pelanggan (Y3)	1. Peningkatan jumlah pelanggan	Skala Likert

Dengan mengetahui karakter kewirausahaan dan keberhasilan usaha pedagang martabak manis di Kota Pekanbaru dapat dianalisis kualitatif dan kuantitatif dengan menggunakan indikator pengukuran skala likert. Skala likert yang digunakan dalam penelitian ini meliputi 5 kategori yaitu kategori sangat baik dengan pembobotan angka 5, kategori baik dengan pembobotan angka 4, kategori

kurang baik dengan pembobotan angka 3, kategori tidak baik dengan pembobotan angka 2, kategori sangat tidak baik dengan pembobotan angka 1. Untuk lebih jelas dapat dilihat pada Tabel 6.

Tabel 6. Kategori Skala Likert

No	Kategori	Bobot
1	Sangat baik	5
2	Baik	4
3	Kurang baik	3
4	Tidak baik	2
5	Sangat tidak baik	1

Total nilai pokok skala yang dikelompokkan menjadi 5 kategori dapat dihitung dengan menggunakan rumus.

$$\text{Skor variabel} = \frac{\text{jumlah pertanyaan} \times \text{skor}}{\text{jumlah pertanyaan}}$$

Jumlah pertanyaan untuk mengetahui sejauh mana karakter kewirausahaan dan keberhasilan usaha secara keseluruhan yaitu jumlah pertanyaan, skor tinggi 5, dan skor terendah 1, sehingga didapat perhitungan kisaran sebagai berikut:

$$\text{Skor maksimum} = \frac{\text{jumlah pertanyaan} \times \text{skor tertinggi}}{\text{jumlah kategori}}$$

$$\text{Skor minimum} = \frac{\text{jumlah pertanyaan} \times \text{skor terendah}}{\text{jumlah pertanyaan}}$$

$$\text{Besar range} = \frac{\text{skor maksimum} - \text{skor minimum} - 0,01}{\text{jumlah kategori}}$$

Berdasarkan tingkatan diatas untuk mengetahui karakter kewirausahaan dan keberhasilan usaha dibagi menjadi lima kategori dan kelas, terdapat pada Tabel 7 dan Tabel 8.

Tabel 7. Range Jumlah Skor untuk Variabel Karakter Kewirausahaan (3 Indikator)

No.	Kategori	Skor	Range skor untuk variabel analisis
1.	Sangat baik	5	12,7-15
2.	Baik	4	10,3-12,6
3.	Kurang baik	3	7,9-10,2
4.	Tidak baik	2	5,5-7,8
5.	Sangat tidak baik	1	3-5,4

Tabel 8. Range Jumlah Skor untuk Variabel Keberhasilan usaha (1 Indikator)

No.	Kategori	Skor	Range skor untuk variabel analisis
1.	Sangat baik	5	4,2-5
2.	Baik	4	3,4-4,1
3.	Kurang baik	3	2,6-3,3
4.	Tidak baik	2	1,8-2,5
5.	Sangat tidak baik	1	1-1,7

Tabel 9. Range untuk Mengukur Skor Keseluruhan Karakter Kewirausahaan

No.	Kategori	Skor	Range skor untuk variabel analisis
1.	Sangat baik	5	64-75
2.	Baik	4	52-63
3.	Kurang baik	3	40-51
4.	Tidak baik	2	28-39
5.	Sangat tidak baik	1	15-27

3.5.3. Hubungan Karakter Kewirausahaan dan Keberhasilan Usaha

Untuk mengetahui hubungan karakter kewirausahaan dan keberhasilan usaha di Kota Pekanbaru maka dilakukan analisis korelasi *rank spearmen*, adapun rumus yang digunakan sebagai berikut:

$$\rho = 1 - \frac{6\sum b_i^2}{n(n^2-1)} \dots\dots\dots$$

$$r_s = \frac{6\sum(rx_i - ry_i)^2}{n(n-1)} \dots\dots\dots$$

Keterangan rumus:

ρ atau r_s = koefisien korelasi Rank Spearman

b_i = beda antara jenjang setiap subjek ($x_i - y_i$)

Rx_i = peringkat data x_i

Ry_i = peringkat data y_i

n = jumlah sampel

Korelasi *Rank Spearman* bekerja pada data ordinal maka data tersebut harus diubah menjadi data ordinal dalam bentuk rangking. Menurut Sarwono (2006), korelasi mempunyai kemungkinan pengujian hipotesis dua arah (*two tailed*). Korelasi searah jika nilai koefisien korelasi diketemukan positif, sebaliknya jika nilai koefisien korelasi negatif, maka korelasi disebut tidak searah.

Tabel. 10. Pedoman untuk memberikan Interpretasi Koefisien Korelasi

No.	Interval Koefisien	Tingkat Keeratan Hubungan
1.	0,00 – 0,199	Tidak erat
2.	0,20 – 0,399	Kurang erat
3.	0,40 – 0,599	Sedang
4.	0,60 – 0,799	Erat
5.	0,80 – 1,000	Sangat erat

IV. KEADAAN UMUM DAERAH PENELITIAN

4.1. Sejarah Pekanbaru

Kota Pekanbaru berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 19 Tahun 1987 tentang perubahan batas wilayah Kota Madya Daerah Tingkat II Pekanbaru dan Kabupaten Tingkat II Kampar. Pada tanggal 7 September 1987 terdiri dari delapan wilayah kecamatan dari lima Kecamatan yang ada sebelumnya dengan luas wilayah 446,5 Km², setelah diadakan pengukuran dan pematokan oleh Badan Pertanahan Nasional Riau luas Kota Pekanbaru selanjutnya diverifikasi menjadi 632,26 Km².

Terciptanya tertib pemerintahan serta pembinaan pada wilayah yang cukup luas ini, maka dibentuklah kecamatan baru yang ditetapkan berdasarkan Perda Kota Pekanbaru No.3 Tahun 2003 tentang Pembentukan Kecamatan Marpoyan Damai, Kecamatan Tenayan Raya, Kecamatan Payung Sekaki, dan Kecamatan Rumbai Pesisir sehingga menjadi 12 kecamatan. Demikian pula dengan kelurahan/desa dimekarkan menjadi 58 (dari 45 kelurahan/desa yang ada sebelumnya) berdasarkan Perda Kota Pekanbaru No 04 Tahun 2003 tentang pembentukan Kelurahan Labuai, Kelurahan Maharatu, Kelurahan Tuah Karya, Kelurahan Air Hitam, Kelurahan Delima, Kelurahan Palas, Kelurahan Srimeranti, dan Kelurahan Limbungan Baru.

Letak Kota Pekanbaru sangat dipengaruhi oleh keberadaan Sungai Siak yang membelah kota menjadi wilayah. Sungai Siak ini pulalah yang kemudian menjadi acuan orientasi Utara-Selatan kota, dimana wilayah di atas Sungai Siak diidentifikasi sebagai daerah utara kota dan sebaliknya daerah dibawah Sungai Siak diidentifikasi sebagai daerah Selatan Kota.

Kota Pekanbaru secara geografis terelat antara 101⁰14' – 101⁰34' BT dan 0⁰25' – 0⁰45' LU, dengan batas administrasi sebagai berikut:

- a. Sebelah Utara: Berbatasan dengan Kabupaten Siak dan Kabupaten Kampar
- b. Sebelah Selatan: Berbatasan dengan Kabupaten Kampar dan Kabupaten Pelalawan
- c. Sebelah Timur: Berbatasan dengan Kabupaten Siak dan Kabupaten Pelalawan
- d. Sebelah Barat: Berbatasan dengan Kabupaten Kampar

Secara spasial Pekanbaru memiliki lokasi yang sangat strategis sebagai kota transit yang menghubungkan kota-kota utama di pulau Sumatera. Keuntungan lokasional ini, harus dicermati sebagai potensi dan masalah yang harus diantisipasi agar pembangunan kota ke depan benar-benar dapat memberikan manfaat yang sebesar-besarnya, dan mereduksi kemungkinan dampak/pengaruh negatif yang akan ditimbulkan. Kota Pekanbaru terdiri dari 12 Kecamatan dan 58 Kelurahan, dengan luas 632,26 km² (Tabel 11).

Tabel 11. Luas Wilayah Kecamatan di Kota Pekanbaru Tahun 2020

No	Kecamatan	Luas (km ²)	Persentase (%)
1	Pekanbaru Kota	2,26	0,36
2	Sail	3,26	0,52
3	Sukajadi	3,76	0,59
4	Lima Puluh	4,04	0,64
5	Senapelan	6,65	1,05
6	Bukit Raya	22,05	3,49
7	Marpoyan Damai	29,74	4,70
8	Payung Sekaki	43,24	6,84
9	Tampan	59,81	9,46
10	Rumbai	128,85	20,38
11	Rumbai Pesisir	157,33	24,88
12	Tenayan Raya	171,27	27,09
Jumlah		632,26	100,00

Sumber: BPS Kota Pekanbaru, 2020

tinggi terutama untuk kegiatan terbangun, oleh karena itu pada lokasi dengan tipikal kemiringan seperti ini pengembangannya lebih diarahkan sebagai kawasan konservasi.

Tabel 12. Luas Kemiringan Lereng Kota Pekanbaru Tahun 2020

No	Kemiringan Lereng	Luas (Ha)	Persentase (%)
1	Datar <2%	27.818	44,00
2	Agak Landai 2-15%	10.806	17,09
3	Landai 15-40%	13.405	21,20
4	Sangat Landai >40%	8.280	13,10
5	Agak Curam	2.917	4,61
Total		63.226	100,00

Sumber: BPS Kota Pekanbaru 2020

Berdasarkan Tabel 12, pengembangan wilayah Kota Pekanbaru adalah sebagai berikut: (1) Kemiringan 0 – 2% (datar), lahan pada interval ini masuk dalam klasifikasi sangat layak bagi pengembangan semua kegiatan budidaya kerana kondisi permukaan tanah yang datar. Wilayah dengan kemiringan ini memanjang dari Barat ke Timur di sepanjang Sungai Siak yang mencakup Kecamatan Payung Sekaki, Tampan, Marpoyan Damai, Bukit Raya, Pekanbaru Kota, Sail, Senapelan, Sukajadi, Lima Puluh, dan sebagian Kecamatan Rumbai, sebagian Rumbai Pesisir, serta sebagian Kecamatan Tenayan Raya. (2) Kemiringan 2 – 15% (datar s/d landai), memiliki kelayakan fisik bagi pengembangan kegiatan budidaya. Wilayah yang tercakup kedalamnya adalah sebagian di Kecamatan Rumbai, Rumbai Pesisir, Tenayan Raya dan Bukit Raya. (3) Lahan dengan kemiringan 15 – 40% (agak landai s/d agak curam), pemanfaatan lahan pada interval ini masih memungkinkan bagi pengembangan kegiatan budidaya terbangun secara terbatas, yang meliputi Kecamatan Rumbai, Rumbai Pesisir, dan Tenayan Raya seluas 2.917 Hektar (4,61%).

4.3. Keadaan Kependudukan Kota Pekanbaru

4.3.1. Menurut Kecamatan

Penduduk merupakan modal dasar dalam suatu pelaksanaan pembangunan nasional, karena selain sebagai objek, penduduk juga merupakan subjek dalam pembangunan. Oleh karena itu perannya akan dapat menentukan perkembangan pembangunan dalam skala nasional. Adapun data mengenai jumlah penduduk beserta rasio jenis kelamin berdasarkan kecamatan yang ada di Kota Pekanbaru dapat dilihat pada Tabel 13.

Tabel 13. Jumlah Penduduk dan Rasio Jenis Kelamin Berdasarkan Kecamatan di Kota Pekanbaru Tahun 2020

No	Kecamatan	Jumlah Penduduk (Jiwa)			Rasio Jenis Kelamin (%)
		Laki-laki	Perempuan	Jumlah	
1	Tampan	146.960	138.972	285.932	105,75
2	Payung Sekaki	46.476	44.426	90.902	104,61
3	Bukit Raya	53.757	49.965	103.722	107,59
4	Marpoyan Damai	68.104	63.258	131.362	107,66
5	Tenayan Raya	83.837	78.693	162.530	106,54
6	Limapuluh	21.138	21.331	42.469	99,10
7	Sail	10.994	11.021	22.015	99,76
8	Pekanbaru Kota	13.032	12.687	25.719	102,72
9	Sukajadi	24.115	24.429	48.544	98,71
10	Senapelan	18.590	18.869	37.459	98,52
11	Rumbai	35.370	32.200	67.570	109,84
12	Rumbai Pesisir	37.544	35.320	72.864	106,30
Kota Pekanbaru		559.917	531.171	1.091.088	105,41

Sumber: Pekanbaru Dalam Angka, 2020

Berdasarkan Tabel 13, jumlah penduduk di Kota Pekanbaru berjumlah 1.091.088 jiwa yang terdiri dari 559.917 jiwa yang berjenis kelamin laki-laki dan 531.171 jiwa penduduk yang berjenis kelamin perempuan, dengan rasio jenis kelamin 105,41%. Kecamatan dengan jumlah tertinggi berada di Kecamatan Tampar yang berjumlah 285.932 jiwa, terdiri dari 146.960 jiwa yang berjenis

kelamin laki-laki, 138.972 jiwa berjenis kelamin perempuan, dengan rasio jenis kelamin 105,75. Kecamatan dengan jumlah penduduk terendah berada pada Kecamatan Sail yang berjumlah 22.015 jiwa, terdiri dari 10.994 berjenis kelamin laki-laki, 11.021 berjenis kelamin perempuan, dengan rasio jenis kelamin 99,76%.

4.3.2. Menurut Umur

Data struktur umur merupakan informasi yang sangat penting, karena menjadi dasar dalam perhitungan berbagai indikator kependudukan seperti rasio ketergantungan total, jumlah angkatan kerja, indikator fertilitas dan juga berbagai indikator lainnya (BPS, 2010). Struktur umur penduduk di Kota Pekanbaru dapat dilihat pada Tabel 14.

Tabel 14. Jumlah Penduduk Berdasarkan Kelompok Umur di Kota Pekanbaru Tahun 2020

No	Kelompok Umur	Jumlah Penduduk (Jiwa)		Jumlah (Jiwa)
		Laki-laki	Perempuan	
1	0-4 tahun	57.467	52.551	110.018
2	5-9 tahun	50.281	46.149	96.430
3	10-14 tahun	45.936	42.577	88.513
4	15-19 tahun	51.290	52.497	103.787
5	20-24 tahun	62.368	61.252	123.620
6	25-29 tahun	53.560	50.689	104.249
7	30-34 tahun	47.116	45.895	93.011
8	35-39 tahun	44.801	43.317	88.118
9	40-44 tahun	41.152	38.297	79.449
10	45-49 tahun	34.885	30.560	65.445
11	50-54 tahun	26.061	23.175	49.236
12	55-59 tahun	18.971	17.780	36.751
13	60-64 Tahun	11.895	10.464	22.359
14	65 Tahun ke atas	14.134	15.968	30.102
Jumlah		559.917	531.171	1.091.088

Sumber: Pekanbaru Dalam Angka, 2020

Berdasarkan Tabel 14, keadaan penduduk di Kota Pekanbaru menurut kelompok (rentang) umur sangat bervariasi, namun paling banyak berada pada kelompok umur 20-24 tahun dengan jumlah sebanyak 123.620 jiwa (laki-laki

62.368 jiwa dan perempuan 61.252 jiwa) atau dengan persentase sebesar 11,33%. Kemudian diikuti dengan penduduk dengan kelompok umur 0-4 tahun dan umur 25-29 tahun yang masing-masing masih sebanyak 110.018 jiwa (10,08%) dan 104.249 jiwa (9,55%). Sedangkan kelompok umur dengan jumlah penduduk terendah yaitu ada pada kelompok umur 60-64 tahun yaitu sebanyak 22.359 jiwa (2,05%).

4.4. Keadaan Sosial dan Ekonomi

4.4.1. Pendidikan

Pendidikan mempunyai peranan penting dalam menunjang pembangunan, karena pendidikan tersebut merupakan salah satu faktor dalam proses pembangunan. Tingkat pendidikan penduduk suatu daerah tergantung pada sarana pendidikan yang tersedia, kondisi sosial ekonomi penduduk dan sarana penting lainnya seperti transportasi. Adapun keadaan pendidikan penduduk di Kota Pekanbaru dilihat pada Tabel 15.

Tabel 15. Tingkat Pendidikan di Kota Pekanbaru Tahun 2020

No	Ijazah tertinggi yang dimiliki	Jumlah Penduduk (Jiwa)		Jumlah (Jiwa)
		Laki-laki	Perempuan	
1	Tidak pernah sekolah	7.223	14.490	21.713
2	Tidak lulus sekolah dasar	94.010	94.203	188.213
3	Sekolah Dasar	148.042	146.988	295.030
4	SMP/ Sederajat	111.256	103.143	214.399
5	SMA Sederajat	165.903	127.163	293.066
6	Diploma/S1/S2/S3	33.483	45.184	78.667
Jumlah		559.917	531.171	1.091.088

Sumber: Pekanbaru Dalam Angka, 2020

Berdasarkan Tabel 15, penduduk di Kota Pekanbaru sebagian besar berpendidikan Sekolah Dasar (SD) dengan jumlah sebanyak 295.030 jiwa (27,04%) dan tamat SMA/ sederajat dengan jumlah sebanyak 293.066 jiwa

(26,86%). Selain itu penduduk yang ada di Kota pekanbaru yang tidak pernah bersekolah sebanyak 21.713 jiwa (1,99%), tidak lulus SD sebanyak 188.213 jiwa (17,25%), tamat SMP/ sederajat 214.399 jiwa (22,32%), dan tamat Diploma/S1/S2/S3 sebanyak 78.667 jiwa (7,21%).

4.4.2. Etnis Masyarakat Kota Pekanbaru

Kota Pekanbaru merupakan kota dengan jumlah penduduk paling banyak di Provinsi Riau. Etnis minang kabau merupakan masyarakat terbesar dengan jumlah 37,7% dari seluruh penduduk kota. Mereka umumnya sebagai pedagang dan telah menempatkan bahasa Minang sebagai pengantar selain bahasa Melayu dan Bahasa Indonesia. Selain orang-orang Minang, perekonomian kota banyak dijalankan oleh masyarakat Tionghoa. Beberapa perkebunan besar dan perusahaan ekspor–impor banyak dijalankan oleh pengusaha-pengusaha Tionghoa. Sementara etnis Melayu, Jawa dan Batak juga memiliki proporsi yang besar sebagai penghuni Kota Pekanbaru.

Tabel 16. Jumlah Etnis Masyarakat Kota Pekanbaru Tahun 2020

No	Etnis	Jumlah (%)
1	Minang	37,7
2	Melayu	26,1
3	Jawa	15,1
4	Batak	10,8
5	Tionghoa	7,0
6	Sunda	13,0
7	Banjar	0,2
8	Bugis	0,2

Sumber: BPS Kota Pekanbaru 2020

Berdasarkan Tabel 16, diketahui bahwa etnis atau suku minang berada pada tingkat tertinggi dengan jumlah 37,7%. Diikuti oleh suku melayu dengan jumlah 26,1%, lalu suku jawa dengan jumlah 15,1%, selanjutya suku sunda dengan jumlah 13,8%, suku batak dengan jumlah 10,8%, suku tionghoa dengan

jumlah 7%. Tingkat terendah ada pada suku banjar dengan jumlah 0,2% dan suku bugis 0,2%. Dengan demikian, artinya mayoritas penduduk di Kota Pekanbaru dihuni oleh etnis/suku diluar kota Pekanbaru yaitu suku minang.

4.4.3. Pertumbuhan Ekonomi

Pertumbuhan ekonomi secara umum dapat ditunjukkan oleh angka Produk Domestik Regional Bruto (PDRB). Perkembangan besaran nilai PDRB merupakan salah satu indikator yang dapat dijadikan ukuran untuk menilai keberhasilan pembangunan suatu daerah, atau dengankata lain pertumbuhan ekonomi suatu daerah dapat tercermin melalui pertumbuhan nilai PDRB. Di sisi lain, inflasi merupakan angka pembanding lain yang juga erat kaitannya dengan pertumbuhan ekonomi di suatu daerah. Tabel 17 berikut ini menggambarkan pertumbuhan ekonomi dan inflasi di Kota Pekanbaru dari tahun 2006 –2010.

Tabel 17. Pertumbuhan Ekonomi dan Inflasi Kota Pekanbaru Tahun 2015-2019

No	Tahun	Pertumbuhan Ekonomi (%)	Inflasi (%)
1	2015	10,15	6,32
2	2016	9,89	7,53
3	2017	9,05	9,02
4	2018	8,81	1,94
5	2019	8,98	6,80
	Rata-rata	9,38	6,32

Sumber: Pekanbaru Dalam Angka, 2020

Untuk skala provinsi, kota Pekanbaru merupakan penyumbang terbesar dalam pembentukan PDRB Provinsi Riau. Hal ini cukup wajar mengingat Kota Pekanbaru adalah ibukota Provinsi Riau yang aktivitas ekonominya cukup besar dan pusat peredaran barang dan jasa. Berdasarkan Tabel 17, pertumbuhan ekonomi tertinggi berada pada Tahun 2015 yang mencapai 10,15% dengan inflasi sebesar 6,32%. Sementara itu pertumbuhan ekonomi terendah berada pada Tahun

2018 yaitu 8,81% dengan inflasi 1,94%. Dengan demikian rata-rata pertumbuhan ekonomi di Kota Pekanbaru mencapai 9,38% dengan rata-rata inflasi 6,32%.

4.4.4. Mata Pencaharian

Mata pencaharian adalah pekerjaan yang menjadi pokok penghidupan yang menentukan pendapatan penduduk. Mata pencaharian merupakan aktivitas manusia untuk memperoleh taraf hidup yang layak dimana antara daerah yang satu dengan daerah lainnya berbeda sesuai dengan taraf kemampuan penduduk dan keadaan demografinya. Mata pencaharian penduduk Kota Pekanbaru sangat beranekaragam namun sebagian besar berprofesi sebagai petani dan pedagang. Keadaan penduduk menurut mata pencahariannya di Kota Pekanbaru dapat dilihat pada Tabel 18.

Tabel 18. Mata Pencaharian Penduduk Kota Pekanbaru Tahun 2020

No	Mata Pencaharian	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	Bertani	419.517	38,45
2	Pertambangan dan penggalian	9.485	0,87
3	Industri engelolaan	76.916	7,05
4	Listrik dan gas	2.504	0,23
5	Bangunan	51.493	4,72
6	Berdagang	196.060	17,97
7	Jasa pendidikan	79.316	7,27
8	Transportasi dan pergudangan	44.401	4,07
9	Penyediaan akomodasi makan dan minum	52.584	4,82
10	Informasi dan komunikasi	6.759	0,62
11	Jasa keuangan dan asuransi	6.212	0,57
12	Jasa persewaan bangunan	430	0,04
13	Jasa perusahaan	11.014	1,01
14	Administrasi pemerintahan	66.878	6,13
15	Jasa kesehatan	19.415	1,78
16	Jasa lainnya	43.856	4,02
17	Pengadaan air, pengelolaan sampah	4.248	0,39
	Jumlah	1.091.088	100,01

Sumber: Pekanbaru Dalam Angka, 2020

Berdasarkan Tabel 18, dapat dilihat bahwa mata pencaharian penduduk Kota Pekanbaru sebagian besar adalah berprofesi sebagai petani dengan jumlah sebanyak 419.517 jiwa (38,45%) dan pedagang dengan jumlah sebanyak 196.060 jiwa (17,97%). Sedangkan sisanya bermata pencaharian di bidang pertambangan dan penggalian sebanyak 9.485 jiwa (0,87%), industri pengolahan 76.916 jiwa (7,05%), listrik dan gas 2.504 jiwa (0,23%), bangunan 51.493 jiwa (4,72%), jasa pendidikan 79.316 jiwa (7,27%), transportasi dan pergudangan 44.401 jiwa (4,07%), penyediaan akomodasi makan dan minum 52.584 jiwa (4,82%), informasi dan komunikasi 6.759 jiwa (0,625), jasa keuangan dan asuransi 6.212 jiwa (0,57%), jasa persewaan bangunan 430 jiwa (0,04%), jasa perusahaan 11.014 jiwa (1,01%), administrasi pemerintahan 66.878 jiwa (6,13%), jasa kesehatan 19.415 jiwa (1,78%), jasa lainnya 43.856 jiwa (4,02%), dan pengadaan air beserta pengelolaan sampah 4.248 jiwa (0,39%).

4.5. Sarana Pra Sarana

4.5.1. Sarana Pertumbuhan dan Transportasi Darat

Kondisi prasarana jalan dan jembatan di Pekanbaru secara kuantitatif telah meningkat dan meluas dengan kondisi yang baik, dengan semakin luas dan baik jalan dan jembatan sebagaimana daerah-daerah potensial berhasil dihubungkan dengan lokasi pemasaran, begitu pula jangkauan prasarana jalan untuk menembus daerah terisolir.

Pemerintah Provinsi Riau anggaran publik terus mengembangkan prasarana perhubungan setiap tahun untuk menunjang perekonomian yang ada di Provinsi Riau dan sekitarnya dan dapat member motivasi/merangsang bagi investor untuk menanamkan modalnya ke Riau sebab salah satu faktor penentu

investor mau menanamkan modalnya adalah fasilitas umum terutama prasarana jalan raya.

4.5.2. Sarana Pendidikan

Sektor pendidikan merupakan bagian penting dalam meningkatkan kualitas sumber daya manusia, pemerintah Provinsi terus membangun dan mengembangkan sarana pendidikan, baik fisik bangunan maupun sarana pendukung lainnya mulai dari taman kanak-kanak sampai hingga sekolah menengah atas.

Masyarakat melalui lembaga yayasan dan banyak mendirikan sekolah-sekolah dengan bangunan yang mengah, sebagai mitra pemerintah ikut serta memajukan dan meningkatkan mutu manusia Indonesia. Tabel berikut ini menyajikan banyak sekolah berdasarkan jenjang pendidikan yang ada di Pekanbaru.

Tabel 19. Jumlah Sekolah di Lingkungan Dinas Pendidikan Provinsi Riau Menurut Jenis Sekolah dan Kabupaten/Kota Tahun 2020

No	Jenis Sekolah	Jumlah Sekolah
1	TK	255
2	SD	274
3	SLTP	98
4	SMU	48
5	SMK	46

Sumber: BPS Pekanbaru, 2020

Dari Tabel 19, jika dilihat dari keseluruhan tingkat pendidikan sekolah SD lebih banyak yaitu sebesar 255 sekolah kemudian sekolah TK sebanyak 274. Salah satu tujuan nasional sebagaimana tercantum dalam pembukaan UUD 1945 adalah mencerdaskan kehidupan bangsa. Dalam rangka mewujudkan tujuan nasional tersebut maka penyediaan fasilitas pendidikan di Provinsi Riau juga terus ditingkatkan. Faktor pendidikan merupakan salah satu faktor yang turut

menentukan tingkat pertumbuhan ekonomi suatu daerah disamping faktor lain. Pada umumnya semakin tinggi tingkat pendidikan suatu daerah, maka daerah tersebut akan lebih cepat berkembang atau lebih maju jika dibandingkan dengan daerah lain yang masih rendah tingkat pendidikan penduduknya.

4.5.3. Sarana Kesehatan

Dalam usaha mewujudkan masyarakat sejahtera, maka fasilitas kesehatan merupakan faktor penting untuk diperhatikan. Kemajuan suatu daerah tidak saja tercermin dari tingkat perekonomiannya, tetapi juga dari tingkat kesehatan masyarakatnya yaitu semakin meningkatnya angka harapan hidup. Pada Tabel 20 di bawah dapat dilihat penyebaran sarana kesehatan di Provinsi Riau.

Tabel 20. Jumlah Sarana Rumah Sakit dan Puskesmas di Kota Pekanbaru Tahun 2020

No	Sarana Kesehatan	Jumlah (unit)
1.	Rumah Sakit	26
2.	Puskesmas	20
3.	Puskesmas Pembantu	34
4.	Puskesmas Keliling	21
Jumlah		101

Sumber: BPS Pekanbaru, 2020

Berdasarkan Tabel 20, penyebaran sarana kesehatan di Provinsi Riau secara persentase Kota Pekanbaru memiliki jumlah yang paling besar sarana rumah sakit sebanyak 26 unit dan paling sedikit terdapat di Kuantan Sengingi, Indragiri Hulu dan Kepulauan Meranti masing-masing dengan 1 unit rumah sakit. Beberapa rumah sakit yang paling canggih dan lengkap peralatannya ialah rumah sakit yang ada di Kota Pekanbaru. Selain itu puskesmas-puskesmas yang cukup membantu publik dibidang kesahatan juga menjadi solusi untuk masyarat berobat dan puskesmas keliling menjadi suatu pelayana pengobatan yang cukup baik untuk menjangkau masyarat.

V. HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1. Karakteristik Pedagang dan Profil Usaha

Karakteristik pedagang kaki lima martabak manis yang diteliti pada penelitian ini meliputi: umur, tingkat pendidikan, pengalaman, jumlah tanggungan keluarga, dan suku. Sedangkan profil usaha meliputi: modal awal usaha, sumber modal, lokasi usaha, jadwal usaha, dan pendapatan.

5.1.1. Karakteristik Pedagang

A. Umur

Umur dapat dijadikan acuan dalam menentukan produktif atau tidak produktifnya seseorang. Umur juga merupakan salah satu faktor yang dapat mempengaruhi cara berfikir dan kemampuan seseorang dalam berusaha. BPS (2018) mengelompokkan umur menjadi 3 kategori yaitu: usia belum produktif (< 15 tahun), usia produktif (15 - 65 tahun), dan usia tidak produktif (> 65 tahun).

Berdasarkan Tabel 21 dan Lampiran 1, umur pedagang martabak manis di Kota Pekanbaru bervariasi mulai dari umur 30 tahun sampai 60 tahun, dengan rata-rata umur 35,42 tahun. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sebagian besar pedagang martabak manis berada pada kisaran umur 30-34 tahun, sebanyak 29 orang (67,44%). Berdasarkan hal tersebut, dapat disimpulkan bahwa pedagang martabak manis di Kota Pekanbaru tergolong kedalam usia produktif. Dengan demikian setiap pedagang di harapkan mampu menjalankan usaha lebih maksimal dan optimal guna mencapai keberhasilan usaha. Hal ini sejalan dengan perkembangan pengetahuan dan pengalaman serta kondisi fisik yang memungkinkan yaitu: sehat mental dan fisik, stabil dalam tingkah laku/tindakan, percaya diri, efektif, integritas, dan mandiri.

Tabel 21. Karakteristik Pedagang Martabak Manis di Kota Pekanbaru Tahun 2020

No	Karakteristik Pedagang	Jumlah Pedagang	Persentase (%)
1	Umur (tahun)		
	a. 30-34	29	67,44
	b. 35-39	3	6,97
	c. 40-44	7	16,27
	d. 45-49	1	2,32
	e. 50-54	1	2,32
	f. 55-59	1	2,32
	g. 60-64	1	2,32
2	Tingkat Pendidikan		
	a. Tidak tamat SD (0 Tahun)	2	4,65
	b. SD (6 Tahun)	10	23,25
	c. SMP (9 Tahun)	7	16,27
	d. SMA (12 Tahun)	24	55,81
3	Pengalaman Berdagang (Tahun)		
	a. 3-4	7	16,27
	b. 5-6	17	39,53
	c. 7-8	2	4,65
	d. 9-10	17	39,53
4	Tanggungjawab Keluarga		
	a. 2-3	23	53,48
	b. 4-5	14	32,55
	c. 6-7	6	13,95
5	Suku		
	a. Minang	34	79,06
	b. Melayu	3	6,97
	c. Jawa	6	13,95

B. Tingkat Pendidikan

Pendidikan formal merupakan faktor yang perlu diperhatikan dalam berwirausaha. Menurut Ramli (2012), pendidikan formal dapat mempengaruhi pola pikir dan respon seseorang terhadap sesuatu termasuk inovasi, kreatifitas dan teknologi. Seseorang yang berpendidikan tinggi cenderung lebih terbuka untuk menerima dan mencoba hal-hal baru. Pada penelitian ini tingkat pendidikan pedagang martabak manis di Kota Pekanbaru cukup bervariasi, mulai dari tidak lulus SD, tamatan SMP, hingga tamatan SMA. Adanya perbedaan pada tingkat

pendidikan, dipengaruhi adanya faktor ekonomi dari masing-masing pedagang yang membuat para pedagang martabak manis tidak melanjutkan pendidikan dan lebih memilih membuka usaha.

Berdasarkan Tabel 21 dan Lampiran 1, menunjukkan bahwa sebagian besar pedagang martabak manis di Kota Pekanbaru menempuh pendidikan selama 12 tahun/tamatan SMA sebanyak 24 orang (55,81 %). Secara rata-rata lama pendidikan yang telah ditempuh pedagang martabak manis yaitu 9,56 tahun (setara SMA). Dengan tingkat pendidikan yang berbeda-beda dikalangan pedagang kaki lima, diharapkan tak menjadi penghalang bagi pedagang yang memiliki tingkat pendidikan rendah untuk dapat bersaing dengan pedagang lain. Hal ini dapat dijadikan acuan bagi pedagang untuk memotivasi diri guna mencapai keberhasilan dalam usaha.

C. Pengalaman Berdagang

Dalam menjalankan usaha, pengalaman berdagang merupakan sesuatu yang diperlukan. Pengalaman merupakan prasyarat untuk kelancaran bisnis mandiri (Soesarsono, 2002). Dengan meningkatkan pengalaman seseorang dalam berusaha, maka telah terjadi proses penambahan ilmu pengetahuan dan keterampilan serta sikap pada diri, sehingga dapat menunjang dalam mengembangkan diri dengan perubahan yang ada (Syafaruddin, 2008).

Berdasarkan Tabel 21 dan Lampiran 1, menunjukkan pengalaman yang dimiliki pedagang martabak manis mayoritas berada di antara 5-10 tahun (79,06%). Secara rata-rata pengalaman berdagang pedagang martabak manis di Kota Pekanbaru yaitu selama 6,98 tahun yang mana tergolong cukup tinggi. Hal menunjukkan bahwa para pedagang dalam menekuni usaha ini tergolong cukup

lama. Pengalaman berdagang yang dimiliki pedagang martabak manis tentu akan dapat mempengaruhi keberhasilan usaha. Hal ini dikarenakan adanya pengalaman yang didapatkan selama bertahun-tahun berjualan martabak manis. Jika seorang pedagang memiliki pengalaman yg lebih tinggi, maka pedagang tersebut akan dengan mudah menyesuaikan diri dengan lingkungannya, memiliki daya saing, memahami kebutuhan konsumen, dan juga dapat perspektif ke masa depan dibandingkan pedagang yang baru memulai usaha.

D. Jumlah Tanggungan Keluarga

Jumlah tanggungan keluarga pedagang merupakan hal penting yang perlu diperhatikan sebab semakin besar jumlah anggota keluarga akan berpengaruh terhadap besarnya pengeluaran sehari-hari. Jumlah tanggungan keluarga merupakan jumlah anggota keluarga yang terdiri dari anggota keluarga selain kepala rumah tangga (istri, anak-anak, dan orang tua) yang biaya kebutuhan hidupnya ditanggung oleh kepala keluarga tersebut.

Berdasarkan Tabel 21 dan Lampiran 1, dapat dilihat bahwa sebagian besar pedagang martabak manis memiliki tanggungan keluarga 2-3 orang yaitu sebanyak 23 orang (53,48 %). Sedangkan sisanya tanggungan keluarga 4-5 orang sebanyak 14 orang (32,55 %), dan tanggungan keluarga 6-7 orang sebanyak 6 orang (13,95%). Rata-rata jumlah tanggungan keluarga pedagang martabak manis di Kota Pekanbaru sebanyak 3,84 orang.

Pedagang martabak manis sebagian besar hanya menanggung anak dan istri meliputi kebutuhan sehari-hari seperti uang makan, uang jajan, kebutuhan sekolah dan kebutuhan rumah tangga. Kebutuhan sekolah merupakan kebutuhan yang paling penting menurut responden sehingga pengeluaran setiap harinya

masih mencukupi dari penghasilan yang diperoleh dari usaha dagang martabak manis.

Berdasarkan hasil wawancara langsung dengan pedagang martabak manis bahwa keluarga merupakan salah satu alasan utama mereka untuk bersungguh-sungguh berusaha, karena rasa tanggung jawab dalam menghidupi anggota keluarganya. Dengan adanya rasa tanggung jawab yang tinggi dari seorang pedagang tersebut, maka semangat dalam berwirausaha juga akan tinggi mengingat adanya alasan yang kuat dari para pedagang untuk mensejahterakan keluarganya. Sehingga dengan semangat kerja yang tinggi, diharapkan pedagang dapat mencapai keberhasilan usaha.

E. Suku

Suku diduga mempengaruhi cara kerja seseorang dalam berusaha, dan biasanya penduduk pendatang akan lebih tinggi motivasinya dibandingkan penduduk asli (Koentjaraningrat, 2007). Berdasarkan Tabel 21 dan Lampiran 1, pedagang mertabak manis didominasi oleh suku yang berasal dari suku Minang yaitu terdapat 34 orang (79,06%), sedangkan yang berasal dari suku Melayu terdapat 3 orang (6,97%) dan yang berasal dari suku Jawa terdapat 6 orang (13,95%). Rata-rata pedagang martabak manis di Kota Pekanbaru berasal dari suku pendatang yaitu suku Minang.

Berdasarkan hasil penelitian, pedagang yang berasal dari luar Kota Pekanbaru lebih mendominasi sebanyak 93 persen. Banyaknya pedagang dari luar Kota Pekanbaru karena mereka ingin merantau untuk memperbaiki kesejahteraan hidupnya, dengan merantau mereka akan lebih gigih dalam berusaha. Hal ini tentunya berkaitan dengan keberhasilan usaha, apabila seseorang memiliki rasa

percaya diri tinggi, optimis, kerja keras, dan pantang menyerah maka akan mencapai keberhasilan usaha.

5.1.2. Profil Usaha

A. Jumlah Modal Awal Usaha

Setiap kali akan memulai suatu usaha tentu hal pertama yang harus diperhatikan adalah modal awal dari usaha itu sendiri, agar mempermudah melakukan proyeksi terhadap bisnis itu sendiri. Menurut Kasmir (2007), bahwa modal awal merupakan faktor penting dalam kegiatan usaha. Semakin besar modal awal, maka semakin luas kesempatan untuk mengembangkan usaha. Profil usaha pedagang martabak manis di Kota Pekanbaru disajikan pada Tabel 22.

Tabel 22. Profil Usaha Pedagang Martabak Manis di Kota Pekanbaru Tahun 2020

No	Profil Usaha	Jumlah Pedagang	Persentasi %
1	Modal Awal Usaha (rupiah)		
	a. 5.000.000– 6.000.000	18	41,86
	b. 7.000.000 –8.000.000	25	58,13
2	Sumber Modal		
	a. Modal sendiri	36	83,72
	b. Modal pinjaman	7	16,28
3	Lokasi Usaha		
	a. Emperan toko	19	44,18
	b. Tepi jalan	22	51,16
	c. Pasar	2	4,65
4	Jadwal Usaha		
	a. Senin – Minggu	37	86,04
	b. Senin – Sabtu	4	9,30
	c. Selasa – Minggu	2	4,65
5	Pendapatan/bulan (rupiah)		
	a. 3.500.000 – 4.000.000	2	4,65
	b. 4.500.000 – 5.000.000	27	62,79
	c. 5.500.000 – 6.000.000	14	32,55

Berdasarkan Tabel 22 dan Lampiran 1, menunjukkan bahwa jumlah modal awal yang dikeluarkan pedagang bervariasi mulai dari Rp. 5.000.000,00 hingga Rp. 8.000.000,00. Rata-rata pedagang martabak manis mengeluarkan modal awal

usaha sebesar Rp. 6. 720.930,00. Adanya perbedaan dalam segi modal awal usaha karena dipengaruhi oleh sumber modal yang digunakan, sebagian pedagang menggunakan modal sendiri dan sebagian pedagang ada yang menggunakan modal pinjaman. Selain itu biaya yang digunakan oleh pedagang untuk membeli kebutuhan dagangannya berbeda-beda, seperti: perbedaan kualitas bahan baku, perbedaan bahan yang digunakan dan kualitas bahan dari gerobak martabak manis itu sendiri. Dengan adanya perbedaan modal yang digunakan, diharapkan pedagang martabak manis mampu berorientasi pada tugas hasil dan mampu berorientasi ke masa depan agar dapat mencapai keberhasilan usaha.

B. Sumber Modal

Sjahrial (2009), sumber modal dapat dibedakan menjadi sumber modal internal dan sumber modal eksternal. Sumber modal internal adalah sumber modal yang berasal dari *dana yang di bentuk atau dihasilkan sendiri (internal financing)* sedangkan sumber modal eksternal adalah sumber modal yang berasal dari luar (*external financing*) seperti: pinjaman dari bank/ koperasi/ dari pihak lain.

Berdasarkan Tabel 22 dan Lampiran 1, sumber modal pedagang martabak manis berasal dari 2 sumber yaitu modal sendiri dan modal pinjaman. Sumber modal pedagang martabak manis mayoritas berasal dari modal sendiri, terdapat 36 orang (83,72%). Sedangkan yang menggunakan modal pinjam sekitar 7 orang (16,28%).

Berdasarkan hasil wawancara bersama pedagang martabaka manis, pedagang melakukan pinjaman modal kepada koperasi. Besaran untuk pinjaman Rp. 5.000.000. akan dikenakan Rp. 55.000/hari dalam kurun waktu selama 100 hari, selain itu besaran pinjaman Rp. 7.000.000 akan dikenakan Rp. 77.000/hari

selama 100 hari, dan besaran pinjaman Rp. 8.000.000 akan dikenakan Rp. 88.000/hari selama 100 hari. Dengan adanya perbedaan sumber modal yang diperoleh, diharapkan pedagang yang melakukan pinjaman tidak berkecil hati dan diharapkan dengan beban pinjaman tersebut membuat pedagang lebih gigih, tekun dan kerja keras dalam menjalankan usaha agar dapat maksimal dan mencapai keberhasilan usaha.

C. Lokasi Usaha

Dalam membuat rencana bisnis, pemilihan lokasi usaha adalah hal utama yang perlu dipertimbangkan. Lokasi strategis menjadi salah satu faktor penting dan sangat menentukan keberhasilan suatu usaha. Banyak hal yang harus dipertimbangkan dalam memilih lokasi, sebagai salah satu faktor mendasar, yang sangat berpengaruh pada penghasilan dan biaya, baik biaya tetap maupun biaya variabel. Lokasi yang strategis dalam teori wirausaha ditafsirkan sebagai lokasi di mana banyak ada calon pembeli, dalam artian lokasi ini mudah dijangkau, gampang dilihat konsumen, dan lokasi yang banyak dilewati konsumen yang berpotensi membeli produk atau jasa yang dijual. Keadaan lokasi usaha pedagang kaki lima martabak manis di Kota Pekanbaru dapat dilihat pada Gambar berikut.



Gambar 3. Lokasi Usaha Pedagang Martabak Manis di Tepi Jalan



Gambar 4. Lokasi Usaha Pedagang Martabak Manis di Pasar



Gambar 5. Lokasi Usaha Pedagang Martabak Manis di Emperan Toko

Berdasarkan Tabel 22 dan Lampiran 1, dapat dilihat bahwa pedagang martabak manis lebih mendominasi berjualan di tepi jalan yaitu terdapat 22 orang (51,16%), sedangkan yang berjualan di emperan toko terdapat 19 orang (44,18%), dan lokasi yang berjualan yang paling sedikit yaitu berada di pasar dengan hanya 2 orang pedagang (4,65%). Adanya perbedaan lokasi usaha dari para pedagang disebabkan adanya perbedaan pendapat dari pedagang tersebut. Bagi pedagang yang berlokasi ditepi jalan mengatakan bahwa, dengan berlokasi ditepi jalan akan mudah dijangkau dan dilihat oleh konsumen. Sementara bagi pedagang yang berlokasi di emperan toko mengatakan bahwa, konsumen akan lebih tertarik berbelanja ditempat mereka karna lebih aman dan nyaman, tidak mengganggu pengguna jalan. Dan pedagang yang berlokasi di pasar memiliki alasan tersendiri karena selain lokasi berjualan lebih dekat dari tempat tinggal mereka, menurut pedagang daya beli konsumen akan lebih tinggi ketika berada di pasar.

Berdasarkan alasan tersebut, tujuan dari para pedagang adalah untuk menarik minat dari konsumen, melariskan dagangan mereka dan memperoleh keuntungan yang maksimal. Dengan demikian, diharapkan para pedagang mampu memaksimalkan keadaan yang ada guna mencapai keberhasilan usaha.

D. Jadwal Usaha

Menurut Fernando (2016), bahwa lama jam kerja merupakan lamanya waktu untuk menjalankan suatu usaha. Semakin lama pedagang kaki lima menjajakan barang dagangannya maka akan semakin banyak kesempatan untuk menjual barang dagangannya dan secara tidak langsung akan membuka peluang untuk menambah pendapatan.

Berdasarkan Tabel 22 dan Lampiran 1, pedagang martabak manis rata-rata berjualan di setiap harinya yaitu dari hari Senin sampai Minggu terdapat 37 orang (86,04%). Pedagang yang berjualan hanya di hari Senin sampai Sabtu terdapat 4 orang (9,30%) dan pedagang yang berjualan pada hari Selasa sampai Minggu terdapat 2 orang (4,65%). Hasil penelitian menunjukkan jadwal usaha pedagang martabak manis berbeda-beda, ada yang berjualan setiap hari jika tidak ada halangan ataupun ada acara keluarga, namun ada juga yang berjualan hanya dari hari senin sampai sabtu saja, khusus hari minggu berkumpul dengan keluarga. Bahkan ada juga yang berjualan mulai dari hari selasa hingga minggu, setiap senin libur dikarenakan hari senin daya beli konsumen cenderung lebih sedikit.

Hasil wawancara bersama pedagang, diketahui bahwa jam berjualan dari pedagang ketika hari biasa (senin-jum'at) berkisar diantara jam 16.00 sore sampai dengan jam 23.00, ketika hari libur (sabtu-minggu) dari jam 16.00 sore hingga jam 1.00 dini hari. Khusus pedagang yang berlokasi di pasar memulai usaha pada jam 06.00 pagi sampai dengan jam 14.00 siang. Dengan adanya semangat kerja yang tinggi, keuletan dalam menjalankan usaha dan tak mengenal waktu, diharapkan para pedagang mampu mencapai keberhasilan usaha dan dapat mensejahterakan kehidupannya.

E. Pendapatan

Pendapatan merupakan penghasilan yang diterima oleh pedagang berdasarkan kinerjanya, selama periode tertentu, baik harian, mingguan, bulanan maupun tahunan (Sukirno 2006). Pendapatan sangat mempengaruhi keberhasilan dari usaha yang dijalankan.

Berdasarkan Tabel 22 dan Lampiran 1, pedagang martabak manis yang mendapatkan pendapatan usaha Rp. 3.500.000,00 berjumlah 2 orang (4,65%), pendapatan usaha diantara Rp 4.000.000,00-5.000.000,00 berjumlah 27 orang (62,79%) dan pendapatan diatas Rp. 5.000.000,00 berjumlah 14 orang (32,55%). Rata-rata pendapatan usaha pedagang martabak manis Rp 4.965.116,00 /bulan.

Adanya perbedaan dalam pendapatan yang diperoleh pedagang disebabkan adanya perbedaan penetapan harga dari setiap produk dan perbedaan kualitas produk yang dihasilkan, selain itu juga disebabkan oleh lokasi berdagang dan jadwal usaha ataupun lamanya waktu yang digunakan pedagang martabak manis dalam menjalankan usaha. Fernando (2006) mengatakan, semakin lama pedagang kaki lima menjajakan barang dagangannya maka akan semakin banyak kesempatan untuk menjual barang dagangannya dan secara tidak langsung akan membuka peluang untuk menambah pendapatan. Berdasarkan perbedaan pendapatan usaha yang diperoleh pedagang martabak manis diharapkan menjadi motivasi, evaluasi dan tolak ukur bagi para pedagang sebagai seorang wirausahawan untuk dapat fleksibel dan sungguh-sungguh dalam menekuni usaha agar dapat mencapai keberhasilan dalam menjalankan usaha.

5.2. Analisis Karakter Kewirausahaan dan Keberhasilan Usaha

5.2.1. Analisis Karakter Kewirausahaan

Karakter adalah watak/sifat/perilaku yang tumbuh pada diri pedagang itu sendiri. Karakter kewirausahaan meliputi percaya diri, berorientasi tugas dan hasil, pengambilan resiko, kepemimpinan, keorisinilan, dan berorientasi ke masa depan. Karakter kewirausahaan yang akan diteliti pada penelitian ini meliputi: percaya diri, berorientasi tugas dan hasil, pengambilan resiko, kepemimpinan, dan berorientasi ke masa depan. Berdasarkan hasil penelitian (Tabel 23), pedagang kaki lima martabak manis di Kota Pekanbaru menunjukkan keseluruhan karakter kewirausahaan berada pada kategori “sangat baik”.

Tabel 23. Karakter Kewirausahaan Pedagang Kaki Lima Martabak Manis di Kota Pekanbaru Tahun 2020

No	Karakter Kewirausahaan	Skor Rata-Rata	Kategori
1	Percaya Diri (X1)	4,5	Sangat Baik
2	Berorientasi Tugas dan Hasil (X2)	4,7	Sangat Baik
3	Pengambilan Resiko (X3)	4,5	Sangat Baik
4	Kepemimpinan (X4)	4,5	Sangat Baik
5	Berorientasi ke masa depan (X5)	4,5	Sangat Baik
Total Keseluruhan X		4,6	Sangat Baik

A. Percaya Diri

Berdasarkan Table 23, karakter kewirausahaan percaya diri berada pada kategori “sangat baik”. Percaya Diri (*Self Confidence*) adalah meyakinkan pada kemampuan dan penilaian (*judgement*) diri sendiri dalam melakukan tugas dan memilih pendekatan yang efektif. Kepercayaan diri akan memengaruhi gagasan, karsa, inisiatif, kreatif, ketekunan, semangat kerja. Karakter kewirausahaan percaya diri pedagang martabak manis ditujukan pada karakter (memiliki

keyakinan yang kuat, memiliki semangat kerja, optimisme) hasil menunjukkan rata-rata berada pada kategori “sangat baik” (Tabel 24).

Tabel 24. Karakter Kewirausahaan Percaya Diri

No	Percaya Diri (X1)	Skor	Kategori
1	Memiliki keyakinan yang kuat	4,3	Sangat Baik
2	Memiliki semangat kerja	4,3	Sangat Baik
3	Optimisme	4,3	Sangat Baik

Berdasarkan Tabel 24 dan Lampiran 2, menjelaskan bahwa karakter keyakinan yang kuat dalam berusaha dari para pedagang dibuktikan dari konsistensi dalam berusaha yang dilakukan pedagang martabak manis, yang sampai saat ini masih tetap berjualan martabak manis walaupun terkadang penjualan tidak seperti yang mereka harapkan. Dengan demikian membuat mereka tidak menyerah terus objektif, bertanggung jawab, rasional, selalu berusaha, serta berjuang demi mendapatkan hasil yang maksimal.

Karakter semangat kerja dibuktikan pedagang martabak manis memiliki semangat kerja yang tinggi dengan berjualan mulai dari jam 16.00 sore hingga jam 01.00 dini hari, dalam kurun waktu senin sampai minggu, meskipun dalam berjualan penjualan menurun tetapi tidak menurunkan semangat dari para pedagang martabak manis untuk tetap bersemangat dan antusias dalam menjalankan usaha. Dengan adanya semangat kerja yang tinggi dari pedagang membuat mereka tidak gampang putus asa, memotivasi diri, menjadikan pekerjaan ringan, selalu hati-hati dan teliti, hati selalu tenang dan senang dalam mengerjakan pekerjaan, menjadikan pribadi yg tanggung jawab dan pantang menyerah.

Karakter optimisme dibuktikan pedagang martabak manis optimis terhadap penjualannya suatu saat nanti akan laris dan berjalan dengan maksimal. Para pedagang selalu optimis setiap hari dalam menjalankan usaha dagangannya tanpa kenal lelah, dengan satu harapan/keinginan akan ada pembeli yang datang membeli martabak. Dalam berjualan memang jumlah pembeli tidak bisa diprediksi kadang banyak kadang juga berkurang, akan tetapi setiap pedagang pasti punya trik-trik mereka masing-masing untuk meningkatkan omzet penjualan, membaca keadaan pasar dan memahami kebutuhan dari konsumen. Dengan memiliki karakter percaya diri yang tinggi (keyakinan yang kuat, semangat kerja, optimisme) akan membuat pedagang martabak manis di Kota Pekanbaru mampu mencapai keberhasilan usaha.

B. Berorientasi Tugas dan Hasil

Berdasarkan Table 23, menjelaskan bahwa karakter kewirausahaan tentang berorientasi tugas dan hasil berada pada kategori “sangat baik”. Berorientasi tugas dan hasil adalah segala tindakan dari pedagang yang selalu didasarkan pada tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya. Seorang wirausaha harus mempunyai sikap tanggung jawab pada tugas-tugas yang dibebankan kepadanya. Ia juga harus bertanggung jawab pada hasil dari tugas yang dibebankannya. Karakter kewirausahaan berorientasi tugas hasil pedagang martabak manis ditunjukkan pada karakter (ketekunan, tekad kerja keras, mempunyai dorongan yang kuat) hasil penelitian menunjukkan rata-rata berada pada kategori “sangat baik” (Tabel 25).

Tabel 25. Karakter Kewirausahaan Berorientasi Tugas dan Hasil

No	Berorientasi Tugas dan Hasil (X2)	Skor	Kategori
1	Ketekunan	4,3	Sangat Baik
2	Tekad kerja keras	4,3	Sangat Baik
3	Mempunyai dorongan yang kuat	4,3	Sangat Baik

Berdasarkan Tabel 25 dan Lampiran 2, menjelaskan bahwa pedagang martabak manis karakter ketekunan dalam bekerja hal ini dilihat dari jadwal usaha yang dilakukan pedagang, terhitung mulai dari hari senin sampai minggu bekerja menjual martabak manis meskipun terkadang keadaan atau cuaca tidak menentu dan hujan. Karakter tekad kerja keras dibuktikan pedagang dengan sungguh-sungguh dalam bekerja, hal ini dikarenakan para pedagang hanya memiliki pekerjaan sebagai pedagang martabak manis. Dengan demikian, bekerja sebagai pedagang martabak manis adalah mata pencaharian utama didalam memenuhi kebutuhan keluarganya. Berdasarkan alasan ini membuat pedagang martabak manis merasa memiliki tanggung jawab yang tinggi terhadap kesejahteraan keluarganya.

Karakter mempunyai dorongan yang kuat dibuktikan pedagang untuk selalu mencari upaya dalam memajukan dagangannya agar bisa menarik pelanggan. Dengan didasari pengalaman berdagang yang tergolong lama membuat para pedagang mampu berfikir kreatif dalam menjalankan usaha, contohnya seperti: pedagang martabak manis membuat menu-menu baru pada martabak dengan beberapa variasi rasa baru pada martabak manis dan warna baru (hitam, kuning dan hijau) pada martabak itu sendiri yang tentunya berbeda dengan pedagang lain. Dengan memiliki karakter berorientasi tugas hasil (ketekunan, tekad kerja keras, mempunyai dorongan yang kuat) diharapkan para pedagang martabak manis di Kota pekanbaru dapat mencapai keberhasilan usaha.

C. Pengambilan Resiko

Berdasarkan Tabel 23, karakter kewirausahaan pengambilan resiko berada pada kategori “sangat baik”. Pengambilan risiko adalah tindakan yang dilakukan

Artinya:

“Dan ingatlah takkala Tuhanmu mengumandangkan: Sesungguhnya jika kamu bersyukur, pasti Kami akan menambah (ni’mat) kepadamu, dan jika kamu mengingkari (ni’matKu) maka azabku sangatlah pedih.” (QS: Ibrahim: 7)

Karakter pantang menyerah dibuktikan pedagang yang berpendapat bahwa dalam berusaha harus pantang menyerah, karena naik turun suatu usaha adalah resiko yang biasa dihadapi oleh seorang wirausaha, yang penting tetap optimis, tekun dalam berusaha dan selalu berdoa. Dengan memiliki karakter kewirausahaan pengambilan resiko, diharapkan akan membuat para pedagang martabak manis mampu mencapai keberhasilan dalam usaha dan mensejahterakan hidupnya.

D. Kepemimpinan

Berdasarkan Tabel 23, karakter kewirausahaan kepemimpinan berada pada kategori “sangat baik”. Kepemimpinan adalah kemampuan dari seorang pedagang dalam mengarahkan, mempengaruhi, untuk mengerjakan tugas tepat waktu. Karakter kewirausahaan kepemimpinan pedagang martabak manis ditujukan pada karakter (kemampuan mengatur waktu kerja, kemampuan mengambil keputusan, terbuka terhadap saran dan kritik) hasil penelitian menunjukkan rata-rata berada pada kategori “sangat baik” (Tabel 27).

Tabel 27. Karakter Kewirausahaan Kepemimpinan

No	Kepemimpinan (X4)	Skor	Kategori
1	Kemampuan mengatur waktu kerja	4,4	Sangat Baik
2	Kemampuan mengambil keputusan	4,3	Sangat Baik
3	Terbuka terhadap saran dan kritik	4,3	Sangat Baik

Berdasarkan Tabel 27 dan Lampiran 2, menjelaskan bahwa pedagang martabak manis memiliki karakter mengatur waktu kerja, hasil ini didukung

dengan pedagang martabak manis mengatur waktu kerja mereka selama satu minggu, ada yang berjualan mulai dari senin-minggu, ada yang berjualan mulai dari hari senin-sabtu khusus hari minggu waktu untuk beristirahat dan berkumpul bersama keluarga. Selain itu ada yang berjualan mulai dari hari selasa-minggu, dikarenakan pada hari senin sepi pelanggan. Karakter mengambil keputusan, dibuktikan dari segi penetapan harga oleh pedagang, ada yg menjual lebih murah dibandingkan dengan penjual lainnya, tujuannya untuk menarik minat konsumen. Selain itu pedagang yang menetapkan harga lebih tinggi dibandingkan dengan pedagang yang lainnya disebabkan karna bahan pokok yang digunakan lebih berkualitas.

Karakter terbuka terhadap saran dan kritik dibuktikan pedagang martabak manis menerima masukan yang sifatnya membangun dari konsumen dan akan memperbaiki dari saran yang diberikan kepadanya. Contoh dari segi rasa pada adonan martabak, ada konsumen yang mengatakan bahwa adonan jangan terlalu manis. Dengan memiliki karakter kewirausahaan kepemimpinan (kemampuan mengatur waktu kerja, kemampuan mengambil keputusan, terbuka terhadap saran dan kritik) diharapkan pedagang martabak manis di Kota Pekanbaru mampu mencapai keberhasilan usaha.

E. Berorientasi ke Masa Depan

Berdasarkan Tabel 23, karakter kewirausahaan berorientasi ke masa depan berada pada kategori “sangat baik”. Berorientasi ke masa depan adalah kemampuan pedagang untuk berpikir, bertindak secara leluas agar mampu mengupayakan antisipasi di masa depan yang lebih menajjikan. Karakter berorientasi ke masa depan pedagang martabak manis ditujukan pada karakter

(memiliki visi, perspektif ke masa depan dan fleksibel) hasil penelitian menunjukkan rata-rata berada pada kategori “sangat baik” (Tabel 28).

Tabel 28. Karakter Kewirausahaan Berorientasi ke Masa Depan

No	Berorientasi ke Masa Depan (X5)	Skor	Kategori
1	Memiliki visi	4,2	Sangat Baik
2	Perspektif ke masa depan	4,3	Sangat Baik
3	Fleksibel	4,3	Sangat Baik

Berdasarkan Tabel 28 dan Lampiran 2, menerangkan bahwa karakter memiliki visi dari pedagang martabak manis didukung dengan pedagang martabak manis dalam menjalankan usahanya memiliki visi untuk meningkatkan pendapatan usahanya lebih baik lagi agar dapat mensejahterakan hidupnya. Karakter perspektif ke masa depan, dibuktikan pedagang martabak manis membuat perspektif ke masa depan, artinya mencari strategi agar usaha tersebut dapat bertahan dalam waktu yang lama dan dapat meningkatkan pendapatan, contohnya: memberikan warna baru dalam usaha seperti varian toping yang lebih bervariasi.

Karakter fleksibel dibuktikan pedagang dalam artian dapat dapat mengikuti perkembangan zaman dari segi permintaan dari konsumen atau kebutuhan dari para pelanggannya dan mampu menyesuaikan diri terhadap lingkungan. Contohnya, upaya pedagang dalam menyesuaikan diri dengan lingkungannya yaitu pedagang selalu mengevaluasi penetapan harga dari martabak manis itu sendiri dan menyesuaikan dengan kebutuhan konsumen.

5.2.2. Analisis Keberhasilan Usaha

Keberhasilan usaha pada hakikatnya adalah keberhasilan dari bisnis mencapai tujuannya, suatu bisnis dikatakan berhasil bila mendapat laba karena laba adalah tujuan dari seseorang melakukan bisnis. Dari pernyataan tersebut,

dapat disimpulkan bahwa suatu usaha dikatakan berhasil apabila usaha tersebut dapat mencapai tujuannya. Indikator keberhasilan usaha pada penelitian ini meliputi: pendapatan usaha, volume penjualan dan jumlah pelanggan. Berdasarkan hasil penelitian keberhasilan usaha pedagang kaki lima martabak manis di Kota Pekanbaru berada pada kategori “sangat baik” (Tabel 29).

Tabel 29. Keberhasilan Usaha Pedagang Kaki Lima Martabak Manis di Kota Pekanbaru Tahun 2020

No	Keberhasilan Usaha	Skor Rata-Rata	Kategori
1	Pendapatan Usaha (Y1)	4,4	Sangat Baik
2	Volume Penjualan (Y2)	4,3	Sangat Baik
3	Jumlah Pelanggan (Y3)	4,3	Sangat Baik
Total Keseluruhan Y		4,6	Sangat Baik

A. Pendapatan Usaha

Pendapatan usaha adalah sejumlah penghasilan berupa uang yang diperoleh seseorang berdasarkan kinerja dalam periode tertentu, baik harian, mingguan, bulanan maupun tahunan (Sukirno 2006). Pendapatan usaha merupakan suatu unsur yang harus dilakukan untuk mengukur tingkat keberhasilan usaha. Pendapatan usaha pedagang kaki lima martabak manis di Kota Pekanbaru ditinjau dari peningkatan pendapatan yang diterima.

Berdasarkan Tabel 29 dan Lampiran 3, menjelaskan bahwa pendapatan usaha pedagang martabak manis berada pada kategori “sangat baik”. Hasil ini didukung dengan pedagang martabak manis memiliki peningkatan pendapatan yang diterima setelah menjadi pedagang martabak manis, dengan berjualan martabak manis pedagang dapat mencukupi kebutuhan keluarganya dan juga dapat menabung walaupun dalam jumlah yang kecil.

Hasil wawancara lebih jauh bersama pedagang, dapat diketahui bahwa pada tahun pertama menjalankan usaha sebagai pedagang martabak manis, para

pedagang dihadapkan dengan masalah pada pendapatan yang rendah. Pada saat awal menjalankan usaha sebagai pedagang martabak manis, pendapatan usaha pedagang berada pada kisaran Rp. 40.000 - Rp. 70.000/hari bahkan terkadang tidak mendapatkan pendapatan. Hal ini dikarenakan sulitnya bersaing dengan pedagang martabak manis yang lain dikarenakan tempat berjualan yang saling berdekatan. Seiring berjalannya waktu pendapatan pedagang martabak manis mulai menemui titik terang atau mengalami peningkatan pendapatan mulai dari Rp. 100.000 - Rp. 200.000/hari.

Berdasarkan alasan tersebut, dapat dikatakan pendapatan yang diperoleh pedagang martabak manis tergolong meningkat, para pedagang mampu mencukupi kebutuhan dagangan dan mencukupi kebutuhan hidup keluarganya, bahkan ada yang dapat menabung walaupun dalam jumlah yang kecil. Dengan adanya peningkatan pendapatan dari pedagang martabak manis, diharapkan para pedagang mampu mensejahterakan kehidupannya dan mencapai keberhasilan usaha.

B. Volume Penjualan

Volume penjualan merupakan ukuran yang menunjukkan banyaknya jumlah martabak manis yang terjual per hari. Dalam berwirausaha tujuan pemasaran adalah untuk meningkatkan volume penjualan yang menguntungkan dalam arti dapat menghasilkan pendapatan secara optimal dan meningkatkan laba. Volume penjualan pedagang kaki lima martabak manis di Kota Pekanbaru ditinjau dari peningkatan volume penjualan.

Berdasarkan Tabel 29 dan Lampiran 3, menjelaskan bahwa volume penjualan pedagang martabak manis berada pada kategori “sangat baik”. Hal ini

sejalah dengan peningkatan volume penjualan yang didapatkan pedagang martabak manis. Cara yang dilakukan pedagang martabak manis dalam meningkatkan volume penjualan yaitu dengan menurunkan harga dari pesaing, meningkatkan kualitas rasa martabak yang lebih beragam dan lebih mementingkan rasa, agar penjualan martabak manis dapat laris dalam jumlah yang banyak.

Berdasarkan wawancara bersama pedagang, masa-masa yang sulit dalam berjualan yaitu ketika pertama kali memulai usaha sebagai pedagang martabak manis. Hasil ini dipengaruhi oleh adanya pedagang martabak manis yang telah lama berjualan pada sekitaran lokasi. Berdasarkan permasalahan tersebut membuat para pedagang martabak manis harus mampu berfikir kreatif guna menarik daya beli konsumen untuk datang membeli martabak manis. Dengan demikian, diperlukan waktu selama berbulan-bulan untuk dapat meningkatkan volume penjualan martabak manis.

Menurut pengakuan dari pedagang martabak manis, cara mereka menarik pelanggan dilakukan pedagang martabak manis dengan cara menetapkan harga lebih murah dibandingkan pedagang yang ada disekitaran tempat lokasi usaha. Setelah mendapatkan pelanggan tetap barulah para pedagang dapat menaikkan harga dari martabak itu sendiri secara bertahap, dengan menaikkan harga mulai dari Rp. 1.000. Ketika hendak menaikkan harga, pedagang akan terlebih dahulu meningkatkan kualitas dari martabak tersebut agar seimbang dan mulai berfikir kreatif untuk dapat menghasilkan varian rasa martabak yang berbeda dengan pedagang disekitar lokasi mereka berjualan.

Hasil wawancara bersama pedagang martabak manis, diketahui bahwa pada awal berjualan martabak manis, volume penjualan pedagang berada diangka 2-5 kotak/hari bahkan ada yang tidak terjual 1 kotak pun dalam satu hari berjualan. Namun, seiring berjalannya waktu dan bertambahnya pengalaman membuat para pedagang harus mencari trik guna memaksimalkan dagangannya. Salah satunya dengan cara menurunkan harga, seperti yang telah disampaikan pada pemaparan diatas. Dengan demikian, kini volume penjualan pedagang martabak manis mengalami peningkatan, yang tadinya hanya 2-5 kotak perhari menjadi 10-18 kotak/hari. Dari pembahasan diatas, dapat dipahami bahwa sulitnya para pedagang dalam menjalankan usaha dan melariskan dagangannya. Faktor tersebut dikarnakan tidak adanya karakter yang kuat dan minimnya pengetahuan dari pedagang martabak manis. Dengan demikian diharapkan para pedagang memiliki karakter yang kuat agar dapat mencapai keberhasilan usaha.

C. Jumlah Pelanggan

Jumlah pelanggan adalah ukuran yang menunjukkan banyaknya jumlah pembeli martabak manis setiap harinya. Nasution (2004), pelanggan adalah orang yang tidak tergantung pada kita, tetapi kita yang tergantung padanya. Pelanggan adalah orang yang membawa kita kepada apa keinginannya dan bukan keinginan kita. Handoko (1997), menjelaskan pelanggan adalah sekelompok orang atau individu-individu yang melakukan pembelian untuk memenuhi kebutuhan pribadinya atau konsumsi rumah tangga. Jumlah pelanggan pedagang kaki lima martabak manis di Kota Pekanbaru ditinjau dari peningkatan jumlah pelanggan.

Berdasarkan Tabel 29 dan Lampiran 3, jumlah pelanggan pedagang martabak manis berada pada kategori “sangat baik”. Hasil ini dilihat dari

peningkatan jumlah pelanggan yang dilakukan pedagang martabak manis. Dari hasil wawancara bersama pedagang, cara yang dilakukan guna meningkatkan jumlah pelanggan yaitu memberikan bonus jika melakukan pembelian martabak lebih dari 2 kotak dan memberikan bonus lainnya untuk menarik pelanggan.

Berdasarkan hasil wawancara lebih mendalam bersama pedagang martabak manis, mendapatkan pelanggan bukanlah hal yang mudah terlebih disaat pertama membuka usaha. Banyaknya hambatan-hambatan yang harus dihadapi oleh pedagang martabak manis, terutama mendapatkan kepercayaan penuh dari pelanggan yang sulit didapatkan. Keterbatasan informasi dan pengetahuan membuat pedagang sulit mengetahui kebutuhan dari konsumen, terlebih tidak adanya promosi yang dilakukan sebagai bentuk pengenalan produk. Para pedagang hanya mengandalkan promosi dari mulut kemulut yang dilakukan oleh para pelanggan. Sehingga para pedagang hanya fokus untuk meningkatkan kualitas dagangan, dan juga memberikan bonus kepada pelanggannya yang membeli martabak lebih dari 2 kotak, dengan maksud agar konsumen yang datang membeli merasa puas dan dapat kembali lagi esok hari.

Diketahui bahwa pada tahun awal menjalankan usaha sebagai pedagang martabak manis, jumlah pelanggan pedagang martabak manis terhitung mulai dari 2 orang hingga 5 orang/hari. Seiring meningkatnya kualitas martabak manis yang dihasilkan pedagang martabak manis membuat jumlah pelanggan menjadi meningkat. Peningkatan tersebut terhitung mulai dari 8 orang hingga 18 orang/hari. Dengan adanya peningkatan jumlah pelanggan, diharapkan para pedagang mampu bersaing dengan pedagang lain guna mencapai keberhasilan usaha.

5.3. Hubungan Antara Karakter Kewirausahaan Dan Keberhasilan Usaha Pedagang Kaki Lima (Kasus: Pedagang Martabak Manis) Di Kota Pekanbaru

Hubungan karakter kewirausahaan dan keberhasilan usaha pedagang kaki lima martabak manis di analisis dengan menggunakan uji statistik non parametrik, yaitu korelasi *Rank Spearman* (hasil analisis disajikan pada Tabel 30 dan Lampiran 4).

Berdasarkan uji korelasi (Tabel 30), X1, X2, X4, dan X5 memiliki keeratan hubungan sedang/positif dan signifikan pada taraf uji 1 persen, sementara X3 memiliki keeratan hubungan kurang erat/positif dan signifikan pada taraf uji 5 persen. Keeratan masing-masing hubungan karakter kewirausahaan dan keberhasilan usaha pedagang martabak manis diuraikan sebagai berikut.

Tabel 30. Korelasi Karakter Kewirausahaan dan Keberhasilan Usaha Pedagang Kaki Lima Martabak Manis di Kota Pekanbaru Tahun 2020

No	Karakter Kewirausahaan (X)	Y	Sig	Keterangan
1	Percaya diri	0,467**	0,002	Keeratan Hubungan Sedang/Positif dan Signifikan
2	Berorientasi tugas dan hasil	0,466**	0,002	Keeratan Hubungan Sedang/Positif dan Signifikan
3	Pengambilan resiko	0,368*	0,015	Keeratan Hubungan Kurang Erat/Positif dan Signifikan
4	Kepemimpinan	0,491**	0,001	Keeratan Hubungan Sedang/Positif dan Signifikan
5	Berorientasi ke masa depan	0,456**	0,002	Keeratan Hubungan Sedang/Positif dan Signifikan
Total Keseluruhan X		0,488**	0,001	Keeratan Hubungan Sedang/Positif dan Signifikan

Keterangan : ** = Signifikan pada taraf uji 1%

* = Signifikan pada taraf uji 5%

5.3.1. Hubungan Karakter Kewirausahaan Percaya diri dan Keberhasilan Usaha

Berdasarkan hasil penelitian (Tabel 30 dan Lampiran 4), menunjukkan bahwa karakter kewirausahaan percaya diri dan keberhasilan usaha koefisien korelasinya 0,467** (signifikan pada taraf uji 1 persen). Hal ini menunjukkan terdapat keeratan hubungan yang sedang dan positif antara karakter kewirausahaan percaya diri dan keberhasilan usaha. Artinya, karakter kewirausahaan percaya diri menentukan keberhasilan usaha. Hal ini dapat dipahami, jika seseorang pedagang memiliki karakter percaya diri (memiliki keyakinan kuat, memiliki semangat kerja dan optimisme) dalam menjalankan usaha, maka pedagang martabak manis akan mampu mencapai keberhasilan usaha.

Percaya diri dari seorang pedagang merupakan salah satu unsur yang memegang peran penting dalam kepribadian pedagang itu sendiri dalam berusaha, jika para pedagang memiliki rasa percaya diri yang tinggi dalam menjalankan usahanya maka pedagang akan mampu menjalankan usahanya dengan maksimal. Selain itu, jika seorang pedagang tidak memiliki rasa percaya diri dalam menjalankan usaha, maka usaha tersebut tidak akan berjalan dengan baik/tidak maksimal. Dengan demikian, karakter percaya diri akan menentukan keberhasilan usaha pedagang martabak manis.

5.3.2. Hubungan Karakter Kewirausahaan Berorientasi tugas dan hasil dan Keberhasilan Usaha

Berdasarkan hasil penelitian (Tabel 30 dan Lampiran 4), menunjukkan bahwa karakter kewirausahaan berorientasi tugas dan hasil dan keberhasilan usaha koefisien korelasinya 0,466** (signifikan pada taraf uji 1 persen). Hal ini

menunjukkan terdapat keeratan hubungan sedang dan positif antara karakter kewirausahaan berorientasi tugas hasil dan keberhasilan usaha. Artinya karakter kewirausahaan berorientasi tugas hasil menentukan keberhasilan usaha.

Berorientasi tugas dan hasil yang dimaksudkan yaitu tekun, memiliki tekad dan memiliki dorongan yang kuat dalam menjalankan usaha. Dengan memiliki karakter berorientasi tugas dan hasil, akan membuat pedagang memiliki rasa bertanggung jawab atas usaha yang dijalankan dan membuat pedagang selalu berusaha untuk kerja keras ketika menjalankan usaha agar mendapatkan hasil yang maksimal dari usaha yang dijalankan. Dengan demikian berorientasi tugas dan hasil akan menentukan keberhasilan usaha pedagang martabak manis.

5.3.3. Hubungan Karakter Kewirausahaan Pengambilan Resiko dan Keberhasilan Usaha

Berdasarkan hasil penelitian (Tabel 30 dan Lampiran 4), menunjukkan bahwa karakter kewirausahaan pengambilan resiko dan keberhasilan usaha koefisien korelasinya 0,368* (signifikan pada taraf uji 5 persen). Hal ini terdapat hubungan yang kurang erat dan positif antara karakter kewirausahaan pengambilan resiko dan keberhasilan usaha. Artinya, karakter kewirausahaan pengambilan resiko kurang menentukan keberhasilan usaha.

Perencanaan yang baik dari seorang pedagang memungkinkan dapat menentukan keberhasilan usaha yang dijalankan. Hal ini berkaitan jika seorang pedagang mampu meminimalisir resiko dengan wajar, menyukai tantangan dan mampu menilai situasi resiko secara realistis hal ini tentu didasari oleh adanya rasa percaya diri dari pedagang. Dengan adanya rasa percaya diri akan membuat pedagang tersebut untuk lebih kreatif dan inovatif dalam menjalankan usahanya dibandingkan dengan pedagang yang lain. Dengan demikian, karakter

kewirausahaan pengambilan resiko akan dapat mempengaruhi keberhasilan usaha pedagang martabak manis.

5.3.4. Hubungan Karakter Kewirausahaan Kepemimpinan dan Keberhasilan Usaha

Berdasarkan hasil penelitian (Tabel 30 dan Lampiran 4), menunjukkan bahwa karakter kewirausahaan kepemimpinan dan keberhasilan usaha koefisien korelasinya 0,491** (signifikan pada taraf uji 1 persen). Hal ini terdapat keeratan hubungan sedang dan positif antara karakter kewirausahaan kepemimpinan dan keberhasilan usaha. Artinya karakter kewirausahaan kepemimpinan menentukan keberhasilan usaha.

Berdasarkan hasil penelitian, untuk mencapai keberhasilan usaha pedagang martabak manis perlu memiliki karakter kepemimpinan. Hal ini dapat berhubungan, jika seorang pedagang memiliki karakter kepemimpinan dalam dirinya, maka pedagang tersebut akan sangat disiplin dalam hal mengatur waktu kerjanya, mampu mengambil keputusan-keputusan dengan bijak dan akan sangat terbuka terhadap kritik dan saran yang diberikan kepadanya untuk dijadikan evaluasi dalam menjalankan usaha. Dengan demikian, karakter kepemimpinan akan menentukan keberhasilan usaha pedagang martabak manis.

5.3.5. Hubungan Karakter Kewirausahaan Berorientasi ke Masa Depan dan Keberhasilan Usaha

Berdasarkan hasil penelitian (Tabel 30 dan Lampiran 4), menunjukkan bahwa karakter kewirausahaan berorientasi ke masa depan dan keberhasilan usaha koefisien korelasinya 0,456** (signifikan pada taraf uji 1 persen). Hal ini terdapat keeratan hubungan yang sedang dan positif antara karakter kewirausahaan

berorientasi ke masa depan. Artinya, karakter kewirausahaan berorientasi ke masa depan menentukan keberhasilan usaha.

Seorang pedagang dituntut untuk berorientasi ke masa depan (memiliki visi, perspektif dimasa depan, fleksibel), dengan maksud agar para pedagang memiliki tujuan dalam menjalankan usaha. Dengan memikirkan tujuan jangka panjang dimasa depan, maka pedagang tersebut akan mampu untuk bisa fleksibel ketika menjalankan usaha. Fleksibel yang dimaksudkan dalam artian para pedagang harus mampu beradaptasi dengan lingkungannya, mampu memposisikan diri seiring dengan perkembangan zaman dan mampu memikirkan kebutuhan konsumen agar usaha yang dijalankan dapat bertahan lama dan mampu bersaing dengan pedagang yang lain. Berdasarkan hal tersebut karakter kewirausahaan berorientasi ke masa depan akan menentukan keberhasilan usaha.

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan analisis hubungan karakter kewirausahaan dan keberhasilan usaha pedagang kaki lima (kasus: pedagang martabak manis) Di Kota Pekanbaru, diambil kesimpulan bahwa:

1. Karakteristik pedagang dan profil usaha martabak manis di Kota Pekanbaru menunjukkan bahwa umur pedagang martabak manis rata-rata berumur produktif yaitu 35,42 tahun, tingkat pendidikan rata-rata 9,56 tahun (setara SMA), dengan pengalaman usaha rata-rata 6,98 tahun, tanggungan keluarga rata-rata 3,84 orang, dan asal suku didominasi oleh suku minang (79,06%). Profil usaha pedagang martabak manis di Kota Pekanbaru menunjukkan bahwa rata-rata pedagang martabak manis mengeluarkan modal awal usaha sebesar Rp. 6.720.930,00. Sumber modal pedagang martabak manis mayoritas berasal dari modal sendiri (83,72%), lebih mendominasi berjualan di tepi jalan (51,16%), dengan rata-rata berjualan di setiap harinya yaitu dari hari senin sampai minggu (86,04%) dan rata-rata pendapatan pedagang martabak manis di Kota Pekanbaru sebesar Rp 4.965.116,00/bulan.
2. Karakter kewirausahaan dan keberhasilan usaha pedagang martabak manis di Kota Pekanbaru. Karakter kewirausahaan pedagang martabak manis rata-rata berada pada kategori “sangat baik”. Percaya diri (X1) memiliki skor rata-rata 4,5 (“sangat baik”). Berorientasi tugas dan hasil (X2) memiliki skor rata-rata 4,7 (“sangat baik”). Pengambilan resiko (X3) memiliki skor rata-rata 4,5 (“sangat baik”). Kepemimpinan (X4) memiliki skor rata-rata 4,5 (“sangat baik”). Berorientasi ke masa depan (X5) memiliki skor rata-rata 4,5 (“sangat baik”).

baik”). Dengan demikian total keseluruhan karakter kewirausahaan memiliki rata-rata 4,6 (“sangat baik”). Keberhasilan usaha pedagang martabak manis rata-rata berada pada kategori “sangat baik”. Pendapatan usaha (Y1) memiliki skor rata-rata 4,4 (“sangat baik”). Volume penjualan (Y2) memiliki skor rata-rata 4,3 (“sangat baik”). Jumlah pelanggan (Y3) memiliki skor rata-rata 4,3 (“sangat baik”). Dengan demikian total keseluruhan keberhasilan usaha memiliki skor rata-rata 4,6 (“sangat baik”).

3. Hubungan karakter kewirausahaan dan keberhasilan usaha martabak manis di Kota Pekanbaru menjelaskan bahwa berdasarkan analisis uji korelasi menunjukkan bahwa:

- a. Karakter kewirausahaan percaya diri dan keberhasilan usaha dengan hasil koefisien korelasinya 0,467** (signifikan pada taraf uji 1 persen). Artinya, karakter kewirausahaan percaya diri menentukan keberhasilan. Semakin baik karakter percaya diri PKL semakin berhasil usaha.
- b. Kewirausahaan berorientasi tugas hasil dan keberhasilan usaha dengan hasil koefisien korelasinya 0,466** (signifikan pada taraf uji 1 persen). Artinya, karakter kewirausahaan berorientasi tugas dan hasil menentukan keberhasilan usaha. Semakin baik karakter berorientasi tugas dan hasil PKL semakin berhasil usaha.
- c. Karakter kewirausahaan pengambilan resiko dan keberhasilan usaha dengan hasil koefisien korelasinya 0,368* (signifikan pada taraf uji 5 persen) Artinya, karakter kewirausahaan pengambilan resiko kurang menentukan keberhasilan usaha. Apabila PKL memiliki karakter pengambilan resiko yang baik akan mencapai keberhasilan usaha.

- d. Karakter kewirausahaan kepemimpinan dan keberhasilan usaha dengan hasil koefisien korelasinya 0,491** (signifikan pada taraf uji 1 persen). Artinya, karakter kewirausahaan kepemimpinan menentukan keberhasilan usaha. Semakin baik karakter kepemimpinan PKL semakin berhasil usaha.
- e. Karakter kewirausahaan berorientasi ke masa depan dan keberhasilan usaha dengan hasil koefisien korelasinya 0,456** (signifikan pada taraf uji 1 persen). Artinya, karakter kewirausahaan berorientasi ke masa depan menentukan keberhasilan usaha. Semakin baik karakter berorientasi ke masa depan PKL semakin berhasil usaha.

6.2. Saran

1. Karakteristik pedagang diharapkan menjadi potensi awal yang masih bisa dikembangkan dalam berwirausaha martabak manis. Perlu adanya perhatian dan pengelolaan yang lebih serius dari pemerintah Kota Pekanbaru terhadap pedagang martabak manis kaki lima. Bentuk perhatian pemerintah yang dilakukan diantaranya adanya pembinaan yang sifatnya berkala seperti pengembangan usaha martabak manis yang agar lebih berkembang.
2. Dalam rangka meningkatkan keterampilan pedagang martabak manis diperlukan berbagai langkah baik pedagang maupun pemerintah Kota Pekanbaru. Upaya yang dilakukan pedagang yaitu membentuk asosiasi atau organisasi pedagang martabak manis se-Kota Pekanbaru agar lebih mudah pemerintah dalam memberi bantuan ataupun dukungan.

DAFTAR PUSTAKA

- Acs ZJ. 2008. *Foundations of high impact entrepreneurship. The Jena Economic Research Papers. The Friedrich Schiller University and the Max Planck Institute of Economics, Jena.Germany.*
- Adhifa. 2016. Analisis Pendapatan Usahatani Bayam Organik pada Petani Mitra KSU Lestari dan ADS Kabupaten Bogor. Skripsi. Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Aditya. 2017. Hubungan Karakteristik Wirausaha Petani Paprika dengan Keberhasilan Usaha Petani Paprika di Kecamatan Cisarua, Kabupaten Bandung Barat. Skripsi. Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Alma. 2010. Kewirausahaan. Alfabeta. Bandung.
- Ariesa. 2013. Pengaruh Perilaku Kewirausahaan Terhadap Kinerja Usahatani Tembakau Virginia Di Jawa Barat. Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Arikunto, S. 2006. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, Ed Revisi VI, Penerbit PT Rineka Cipta. Jakarta.
- Asmaniadi. 2016. Analisis Pendapatan Usahatani Ubi Jalar di Desa Panawuan, Kecamatan Cigandamekar, Kabupaten Kuningan, Provinsi Jawa Barat. Skripsi. Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Aziz. 2016. Analisis Pendapatan Usahatani Jamur Merang di Kecamatan Susukan Kabupaten Cirebon. Skripsi: Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Badan Pusat Statistik Kota Pekanbaru. 2019. Pekanbaru Dalam Angka 2020. Pekanbaru, Riau.
- Dalimunthe RF. 2002. Pengaruh Karakteristik Individu, Kewirausahaan, Gaya Kepemimpinan terhadap Kemampuan Usaha serta Keberhasilan Usaha Industri Kecil. Disertasi. Universitas Airlangga. Surabaya.
- Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya* (Kudus: Menara Kudus, 2006), 933.
- Dian. 2014. Analisis Hubungan Karakteristik Kewirausahaan dan Perilaku Wirausaha Pedagang Warung Tenda Biru di Kota Bogor. Skripsi. Fakultas Pertanian, Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Dirlanudin. 2010. Perilaku wirausaha dan keberdayaan pengusaha kecil industri agro Disertasi. Program Pasca Sarjana. Institut Pertanian Bogor. Bogor.

- Drucker PF. 1985. Inovasi dan kewiraswastaan praktek dan dasar-dasar. Penerbit Erlangga. Jakarta.
- Farrel. 2018. Analisis Hubungan Karakteristik Kewirausahaan dengan Keberhasilan Usaha Ayam Ras Pedaging di Kabupaten Bogor. Skripsi. Fakultas Pertanian, Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Fernando, Pudjihadjo M. 2016. “ Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima (Studi Kasus Di Pasar Besar Kota Malang).”Jurnal ilmiah Ekonomi Dan Bisnis Universitas Brawijaya Malang. No1. Vol 17.
- Handoko. 1997. Manajemen Pemasaran. Analisa Perilaku Konsumen. Liberty. Jogyakarta.
- Haryansyah SE. 2015. Hubungan antara perilaku wirausaha petani garam rakyat dengan keberhasilan usaha. [skripsi]. Fakultas Ekonomi dan Manajemen, Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Hasyim. 2006. Analisis Hubungan Karakteristik Petani Kopi terhadap Pendapatan (Studi Kasus: Desa Dolok Seribu Kecamatan Paguran Kabupaten Tapanuli Utara). Universitas Sumatera Utara. Medan.
- Hendry. 2018. Analisis Hubungan Karakteristik Kewirausahaan dengan Keberhasilan Usaha Baby Buncis di Kecamatan Pangalengan. Skripsi. Fakultas Pertanian, Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Hijriyah, R. 2004. Perilaku Wirausaha Pedagang Fried chicken Kaki Lima di Kota Bogor. Skripsi. Fakultas Peternakan, Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Iqbal. 2018. Analisis Hubungan Karakteristik Kewirausahaan Petani Garam dengan Keberhasilan Usaha Garam di Kabupaten Rembang. Skripsi. Fakultas Pertanian, Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Islam MA, Khan MA, Obaidullah AZM, Alam MS. 2011. *Effect of entrepreneur and firm characteristics on the business success of small and medium enterprise (SMEs) in bangladesh. International Journal of Business and Management. 6(3):289-299. Bangladesh.*
- Kartasapoetra, G. 1994. Teknologi Penyuluhan Pertanian. Bina Aksara. Jakarta.
- Kartono. 1980. Pedagang Kaki Lima sebagai Realita Urbanisasi dalam Rangka Menuju Bandung Kota Indah, FISIP Universitas Katolik Parahiyangan. Bandung.
- Kasmir. 2007. Kewirausahaan. Raja Grafindo Persada. Jakarta.

- Koentjaraningrat. 1998. *Manusia dan Kebudayaan di Indonesia*. Djambatan. Jakarta.
- _____. 2007. *Manusia dan Kebudayaan di Indonesia*. Djambatan. Jakarta.
- Kristianto. 2009. *Hubungan Karakteristik Peternak Mitra dengan Keberhasilan Usaha Penggemukan Sapi Peternak Mitra*. Skripsi. Institut Pertanian Bogor. Bogor. Bogor.
- Mafiroh Y. 2014. *Hubungan karakteristik wirausaha terhadap keberhasilan usaha tanaman hias di Kelurahan Meruya Selatan, Kecamatan Kembangan, DKI Jakarta*. Skripsi. Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Mandala Manurung, 2001. *Teori Ekonomi Makro*. Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia. Jakarta.
- Marliati. 2020. *Faktor-Faktor yang Berpengaruh Terhadap Keberhasilan Usaha Pedagang Kaki Lima di Kota Pekanbaru Indonesia*. Magister Management Agribisnis. Universitas Islam Riau.
- Mc.Gee,T.G dan Yeung,Y.M. 1997. *Hawkers In South East Asian Cities: Planning for The Bazaar Economy, International Development Research Centre, Ottawa, Canada*.
- Meredith G, Geoffrey. (2005). *Kewirausahaan Teori dan Praktek*. (Penerjemah: Andre Asparsayogi). Pustaka Binaman Pressindo. Jakarta.
- Muharastri, Y. 2013. *Karakteristik wirausaha, kompetensi kewirausahaan, dan kinerja usaha peternakan sapi perah di KTTSP Kania, Bogor* . Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Nasir, dan Rita. 2010. Skripsi “*Analisis Pengaruh Jarak, Lama Usaha, Modal, Dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima Konveksi (Studi Kasus Di Kelurahan Purwodinatan Kota Semarang)*.”Fakultas Ekonomika Dan Bisnis Universitas Diponegoro. Semarang.
- Nasution, M. N. 2004. *Manajemen Mutu Terpadu*. Ghalia Indonesia. Jakarta.
- Nugraha. (2015). *Pengaruh Kompetensi Kewirausahaan terhadap Keberhasilan Usaha pada para pengusaha kecil di sentra industri pengrajin budidaya jamur merang kecamatanpurwasari kabupaten karawang*. Program Sarjana Universitas Pendidikan Indonesia. Bandung.

- Nurhayati. 2011. Analisis pengaruh karakteristik kewirausahaan terhadap kinerja kewirausahaan pada Unit Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Agroindustri di Kabupaten Bogor. Bogor.
- Noviana R. 2013. Hubungan faktor teknis dan watak wirausaha terhadap kesuksesan peternak pada kelompok ternak Baru Sireum. Skripsi. Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Noor HF. 2007. Ekonomi Manajerial. PT Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Primiana. 2009. Keberhasilan Usaha pada Sentral Usaha UKM & Industri. Alfabeta. Bandung.
- Puspitasari. 2013. Pengaruh perilaku kewirausahaan petani anggrek terhadap kinerja usaha : kasus di Kecamatan Gunung Sindur dan Parung, Kabupaten Bogor, dan Kecamatan Serpong, Kota Tangerang Selatan. Tesis. Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Purwati. 2012. Pengaruh Karakteristik Wirausah, Modal Usaha, Strategi Pemasaran terhadap Perkembangan UMKM di Desa Dayaan dan Kalilondo Salatiga.
- Rahmi, K. 2015. Pengaruh perilaku kewirausahaan petani terhadap kinerja usaha pada usaha sistem integrasi tanaman dan ternak. Tesis. Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Rangkuti. 2003. Analisis SWOT dan Perbedaan Pandangan Skala Likert. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Riyanti, B.P. 2003. Kewirausahaan dari Sudut Pandang Psikologi Kepribadian. Grasindo. Jakarta.
- Rizka. 2016. Analisis Hubungan Karakteristik Kewirausahaan dengan Keberhasilan Usaha Pada Anggota Kelompok Wanita Tani Puspasari di Kota Bogor. Skripsi. Fakultas Pertanian, Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Sandy. 2012. *Entrepreneurial Branding and Selling*. Ghaha Ilmu. Jakarta.
- Setiawan, I. 2003. Analisis Pendapatan dan Perilaku Wirausaha Pedagang Sate di Kota Bekasi. Skripsi. Fakultas Peternakan, Institut Pertanian Bogor.
- Sjahrial, D. 2009. Manajemen Keuangan. Mitra Wacana Media. Jakarta
- Soesarsono. 2002. Pengantar Kewirausahaan. Sinar Baru. Jakarta.
- Sukirno, Sadono. 2006. Makroekonomi: Teori Pengantar Edisi 4. Rajawali Press. Jakarta.

- Suryana. 2006. *Kewirausahaan Pedoman Praktis: Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Salemba Empat. Bandung.
- _____. 2011. *Kewirausahaan Pendekatan Karakteristik Kewirausahaan Sukses*. Kencana. Jakarta.
- _____. 2014. *Kewirausahaan. Kiat dan Proses Menuju Sukses Edisi 4*, Salemba Empat, Jakarta.
- Sutrisno. 2012. *Manajemen Keuangan Teori Konsep dan Aplikasi*. Ekonisia. Yogyakarta.
- Syafaruddin, Alwi. 2008. *Manajemen Sumber Daya Manusia Strategi Keunggulan Kompetitif*.BPFE. Yogyakarta.
- Tagraf H, Eyup A. 2009. *Relations between The Characteristics of Entrepreneurship and The Business Owner: An Analysis ofSME's in Konya. Serbian Journal of Management. 2:239257*.
- Tjiptono. 2014. *Pemasaran Jasa (Prinsip dan Penerapan)*. Andi. Yogyakarta.
- Wickham PA. 2004. *Strategic Entrepreneurship 3th ed. Essex (GB): Pearson Education Limited*.
- Widodo. 2011. *Analisis Hubungan Karakteristik Kewirausahaan dan Perilaku Wirausaha Pedagang Kaki Lima Martabak Manis Kaki Lima di Kota Bogor*. Skripsi. Fakultas Pertanian, Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Wijandi, S. 2002. *Pengantar Kewirausahaan*. Sinar Baru. Jakarta.
- Yolanda. 2019. *Analisis Hubungan Karakteristik Kewirausahaan terhadap Keberhasilan Usaha Petani Organik Anggota Komunitas Petani Muda Indonesia Okiagaru Farm*. Skripsi. Fakultas Pertanian, Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Yuliana. M. 2014. *Hubungan karakteristik wirausaha terhadap keberhasilan usaha tanaman hias di Kelurahan Meruya Selatan, Kecamatan Kembangan, DKI Jakarta*. Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Zimmerer. 2005. *Pengantar Kewirausahaan dan Manajemen Kecil*. PT. Indeks Gramedia. Jakarta.