

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pelatihan Wirausaha

1. Pengertian Pelatihan Wirausaha

Menurut Edy Sutrisno yang dikutip dalam Nizak bahwa pelatihan pada dasarnya merupakan sebuah proses untuk meningkatkan kompetensi seorang usahawan.¹² Adapun beberapa pendapat menurut para ahli mengenai definisi penelitian yang dikutip oleh Irawati dalam jurnalnya sebagai berikut, pertama menurut Soeprihanto pelatihan adalah kegiatan untuk memperbaiki kemampuan seseorang dengan cara meningkatkan pengetahuan dari ketrampilan operasional dalam menjalankan suatu pekerjaan. Kedua menurut Anwar Prabu Mangkunega pelatihan adalah suatu proses pendidikan jangka pendek yang mempergunakan prosedur sistematis dan terorganisir dimana pegawai non manajerial mempelajari pengetahuan dan keterampilan teknis dalam tujuan terbatas. Ketiga menurut Soekidjo Notoadmodjo mengatakan bahwa pelatihan yaitu bagian dari suatu proses pendidikan yang tujuannya untuk meningkatkan kemampuan atau memperoleh keterampilan khusus

¹² Fani Choirun Nizak, *Analisis Pengaruh Pelatihan, Inovasi dan Karakteristik Wirausaha terhadap Produktivitas Usaha Mikro di desa Jabon Kecamatan Banyakan Kabupaten Kediri*, (Kediri: Artikel tidak diterbitkan, 2015).

bagi seseorang atau sekelompok orang. Keempat menurut Hamalik menyatakan bahwa pelatihan merupakan suatu fungsi manajemen yang perlu dilaksanakan secara terus menerus dalam rangka pembinaan ketenagakerjaan suatu organisasi.¹³

Pelatihan merupakan sebagai bagian pendidikan yang menyangkut proses belajar untuk memperoleh dan meningkatkan keterampilan di luar sistem pendidikan yang berlaku dalam waktu yang relatif singkat dengan metode yang lebih mengutamakan pada praktik dari pada teori. Sementara itu keterampilan adalah meliputi pengertian *physical skill, intelektual skill, social skill, manajerial skill* dan lain-lain. Pelatihan sangat penting bagi usahawan baru maupun usahawan yang sudah lama. Pelatihan yang merupakan kegiatan dalam meningkatkan kinerja saat ini dan kinerja di masa mendatang, berikut terdapat konsep-konsep pelatihan yang penting diketahui, sebagai berikut:¹⁴

- a. Pelatihan adalah proses secara sistematis mengubah tingkah laku pegawai untuk mencapai tujuan organisasi. Pelatihan berkaitan dengan keahlian dan kemampuan seseorang untuk melaksanakan pekerjaan saat ini. Pelatihan memiliki orientasi saat ini dan membantu seseorang dalam mencapai keahlian dan

¹³ Rina Irawati, "Pengaruh Pelatihan dan Pembinaan terhadap Pengembangan Usaha Kecil", *Jurnal JIBEKA*, Volume 12, Nomor 1, Tahun 2018, hal.75.

¹⁴ Veithzal Rivai Zainal dkk, *Manajemen Sumber Daya Manusia Untuk Peusahaan: Dari Teori Ke Praktik*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2015), hal. 163.

kemampuan tertentu agar berhasil dalam melaksanakan pekerjaannya.

- b. Program pelatihan formal adalah pemberian kesempatan kepada seseorang dalam melaksanakan pekerjaannya sesuai dengan kemampuan, sikap dan pengetahuannya.

Kewirausahaan merupakan kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda (*create new and different*) melalui berfikir kreatif dan bertindak inovatif untuk menciptakan peluang. Banyak orang yang berhasil dan sukses karena memiliki kemampuan berfikir kreatif dan inovatif. Karya dan karsa hanya terdapat pada orang-orang yang berfikir kreatif. Tidak sedikit orang yang berhasil meraih sukses karena memiliki kemampuan kreatif dan inovatif. Proses kreatif dan inovatif tersebut biasanya diawali dengan memunculkan ide-ide dan pemikiran-pemikiran baru untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda. Sesuatu yang baru dan berbeda merupakan nilai tambah barang dan jasa menjadi sumber keunggulan untuk dijadikan peluang.¹⁵

Menurut pendapat Cantillon dalam Helmi seorang wirausahawan adalah seorang pengambil resiko, dengan melihat perilaku mereka yakni membeli pada harga yang tetap namun menjual dengan harga yang tidak pasti. Ketidakpastian inilah yang disebut

¹⁵Suryana, *Kewirausahaan: Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses*, (Jakarta: Salemba Empat, 2003), hal. 1.

dengan menghadapi resiko.¹⁶ Wirausaha menurut Joseph Schumpeter dalam Suryana adalah “*Entrepreneur as the person who destroys the existing economic new forms of organization, or by exploiting new raw materials*”. Wirausaha adalah orang yang mendobrak sistem ekonomi yang ada dengan memperkenalkan barang dan jasa baru, dengan menciptakan bentuk organisasi baru, atau mengolah bahan baku baru. Bygrave juga mendefinisikan *Entrepreneur is the person who perceives an opportunity and creates an organization to pursue it*. Seorang wirausaha ialah orang yang melihat peluang lalu membuat suatu organisasi untuk memanfaatkan peluang tersebut.¹⁷

Seorang wirausaha akan melakukan sebuah proses yang disebut *creative destruction* untuk menghasilkan nilai yang lebih tinggi. Untuk itu keterampilan wirausaha (*entrepreneurial skill*) berintikan kreativitas. Oleh sebab itu, dikatakan bahwa *the core of entrepreneurial skill is creativity*.¹⁸

Definisi wirausahawan (*entrepreneur*) ditinjau dari karakteristik orangnya menurut pendapat beberapa ahli yaitu sebagai berikut:¹⁹

- a. Richard Cantilon seperti yang diungkapkan diatas bahwa seorang *entrepreneur* adalah sebagai seorang yang membayar harga tertentu untuk produk tertentu, untuk kemudian dijualnya

¹⁶ Avin Fadilla Helmi, ”Kewirausahaan di Perguruan Tinggi dalam Perspektif Psikologi”, *Buletin Psikologi*, Volume 17, Nomor 2, Tahun 2009, hal. 57.

¹⁷ Yuyus Suryana dan Kartib Bayu, *Kewirausahaan: Pendekatan Karakteristik.....*, hal. 27.

¹⁸ Muhammad Anwar, *Pengantar Kewirausahaan: Teori.....*, hal. 2.

¹⁹ M. Muchson, *Buku Ajar Entrepreneurship (Kewirausahaan)*, (Kediri: Guepedia, 2017), hal. 13.

dengan harga yang tidak pasti (*an uncertain price*), dengan disertai dengan keputusan-keputusan mengenai upaya pencapaian dan pemanfaatan sumber-sumber daya dan dapat menerima resiko dalam berwirausaha.

- b. Joseph Schumpeter menyatakan *entrepreneur* adalah seseorang yang melaksanakan berbagai kombinasi baru. *Entrepreneur* merupakan seorang yang memiliki kemampuan dalam melihat dan mengevaluasi peluang suatu usaha, memperoleh sumber daya yang diperlukan untuk mengambil keunggulan darinya dan berinisiatif mengambil tindakan yang tepat untuk menjamin keberhasilan.²⁰
- c. J. B. Say memperkenalkan sebuah istilah *entrepreneurship* dalam kegiatan diskusi bahwa *entrepreneur* merupakan sebagai orang yang memindahkan sumber daya ekonomi dari area yang produktivitasnya rendah ke area yang produktivitasnya tinggi.
- d. Peter F. Druker menyatakan agar dapat tercapai hasil yang diharapkan maka sumber-sumber daya harus dialokasi ke berbagai peluang dan bukan ke berbagai masalah, maksimalisasi berbagai peluang merupakan sebuah definisi yang berarti bahkan sangat tepat untuk pekerjaan *entrepreneurial*. Ia mengimplikasi bahwa efektivitas dan bukanlah efisiensi yang bersifat esensial di dalam lingkungan bisnis. Seorang

²⁰ *Ibid.*, hal. 13.

entrepreneur harus mampu mengalihkan berbagai sumber daya dari berbagai daerah yang menghasilkan suatu hasil yang rendah atau hasil-hasil yang sedang menyusut ke berbagai bidang yang memberikan hasil tinggi atau yang meningkat. Ia perlu memangkas masa lampau dan ia perlu melepaskan apa yang berlaku karena ia harus menciptakan sesuatu yang lebih baik untuk hari esok.²¹

- e. Ciputra mengatakan bahwa seseorang dapat dikatakan sebagai *entrepreneur* dengan kategori pertama, memiliki *eye sight* masa depan yang tepat dan tajam, di mana mereka mampu untuk melihat sebuah peluang bisnis yang mungkin saja tidak dapat dilihat oleh orang lain. Ia dapat melihat sebuah *dreams or vision for future* yang menakjubkan dan mengekspresikan dirinya sendiri. Untuk kategori kedua, memiliki karakter motivator dan juga inovator, di mana ia dapat menciptakan dan menemukan metode untuk menggapai mimpi dan visi yang luar biasa itu atau seorang *entrepreneur* yang bermotivasi dan inovatif dalam mewujudkan cita-cita inovasinya. Dan kategori ketiga, yaitu seorang *entrepreneur* selalu siap dan bersedia *taking any risk*, baik secara fisik maupun mental. Di mana seorang *entrepreneur* sejati adalah seorang pemimpin, pendiri atau pelopor yang memiliki semangat pantang menyerah dalam menghadapi segala

²¹ *Ibid.*, hal. 14.

tantangan atau resiko yang telah ia perhitungkan dan berpendirian yang teguh untuk selalu berani maju ke depan.

- f. M. Muchson menyatakan bahwa *entrepreneur* merupakan orang yang mampu dalam mengembangkan potensinya baik ide, bakat, kemampuan dan ketrampilan menjadi sebuah usaha atau bisnis yang menguntungkan.

Berdasarkan pendapat dari berbagai ahli tersebut maka dapat dikatakan bahwa seorang *entrepreneur* merupakan orang yang mempunyai *eye sight* masa depan yang tepat dan tajam dalam melihat peluang bisnis melalui pengembangan ide, bakat, kemampuan dan juga keterampilan menjadi sebuah usaha atau bisnis yang mendatangkan keuntungan. Ide merupakan suatu gagasan atau pemikiran. Bakat merupakan suatu keahlian yang dibawa sejak lahir. Kemampuan adalah kepemilikan berbagai macam sumber daya (tanah, uang, peralatan, jiwa kewirausahaan, dan jaringan). Sedangkan keterampilan yaitu keahlian yang diperoleh dari pelatihan yang pernah diterima.²²

2. Jenis-Jenis Wirausaha

Menurut Suherman dalam Maskan seorang wirausaha dapat dikelompokkan menjadi tiga jenis, yaitu sebagai berikut:²³

- a. *Founders* (Pendiri Perusahaan) yaitu seseorang yang disebut sebagai wirausaha murni, karena secara nyata mereka

²² *Ibid.*, hal. 15.

²³ Muhammad Maskan, dkk, *Kewirausahaan*, (Malang: Polinema Press, 2018), hal. 11.

melakukan survei pasar, mencari dana, dan fasilitas yang diperlukan. *Founders* merupakan seorang investor yang memulai bisnis berdasarkan penemuan terhadap barang atau jasa baru atau yang sudah diimprovisasi, atau dapat juga dikatakan sebagai seseorang yang dapat mengembangkan ide orang lain dalam memulai usahanya.

- b. *General Manager* yaitu seseorang yang sebagai kepala operasional perusahaan dalam menjalankan bisnisnya.
- c. *Franchise* yaitu seorang wirausaha yang kekuasaannya dibatasi oleh hubungan kontrak kerja dengan organisasi pemberi *Franchise* atau *Franchisor*. Tingkatan dalam sistem *franchise* terdiri atas tiga bentuk. Tipe pertama, sebagai produsen (*franchisor*) memberikan *franchise* kepada penjual. Sistem ini umumnya digunakan di dalam industri minuman dingin. Tipe kedua, penjualnya adalah *franchisor*, contohnya pada supermarket. Tipe ketiga, *franchisor* sebagai pencipta atau produsen, sedangkan *franchise* adalah pendiri retail, seperti restoran makanan cepat saji.²⁴

Terdapat dua pola wirausaha yang dikemukakan oleh Longenecker, yaitu sebagai berikut:

- a. Wirausaha Artisan adalah seseorang yang memulai bisnisnya dengan keahlian teknis sebagai modal utama dan sedikit

²⁴ *Ibid.*, 12.

pengetahuan tentang berbisnis. Karakteristiknya sebagai berikut:²⁵

- 1) Bersikap kekeluargaan, mereka memimpin bisnisnya seperti memimpin keluarganya.
- 2) Enggan mendelegasikan wewenang.
- 3) Menggunakan sedikit sumber modal dalam mendirikan perusahaannya.
- 4) Membatasi strategi pemasaran pada komponen harga secara tradisional, kualitas, dan reputasi perusahaan.
- 5) Usaha penjualannya dilakukan secara tradisional
- 6) Orientasi waktu mereka singkat dengan sedikit perencanaan untuk pertumbuhan atau perubahan di masa mendatang

b. Wirausaha Oportunistis adalah seseorang yang memulai suatu bisnisnya dengan keahlian manajemen yang rumit dan pengetahuan teknis.²⁶

3. Pendorong Kewirausahaan

Sikap kewirausahaan akan muncul jika dipicu oleh kondisi wirausaha (internal), keluarga, komunitas, bangsa maupun kondisi suatu Negara. Berikut terdapat faktor-faktor yang mendorong munculnya jiwa kewirausahaan, diantaranya yaitu:²⁷

²⁵ *Ibid.*, hal. 13.

²⁶ *Ibid.*, hal. 14.

²⁷ Heru Kristanto, *Kewirausahaan (Entrepreneurship): Pendekatan Manajemen dan Praktik*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2009), hal. 6.

a. Wirausahawan sebagai pahlawan

Seseorang yang merasa dirinya telah memiliki tanggung jawab untuk dirinya sendiri, keluarga dan juga masyarakat pada umumnya ia akan terdorong untuk melakukan peningkatan terhadap nilai kehidupannya. Desakan dan kemampuan dalam diri wirausaha untuk mampu menghidupi diri sendiri, keluarga, karyawan dan peran aktif di dalam masyarakat akan dapat memunculkan kebanggaan tersendiri dalam diri wirausaha. Keinginan dalam menjadi pionir suatu bidang tertentu yang akan mendorong munculnya wirausaha.

b. Pendidikan/Pelatihan kewirausahaan

Berdasarkan mitos yang awalnya "*entrepreneurs are born, not made*" ke: *entrepreneurs has a disciplines, model, processes and can be learned*" yang menunjukkan bahwa kewirausahaan mampu untuk dipelajari dan dipraktikkan tanpa wirausaha tersebut berasal dari keturunan seorang wirausaha. Munculnya beberapa intuisi pendidikan atau pelatihan yang berfokus atau berkonsentrasi pada ilmu kewirausahaan merupakan bukti minat masyarakat terhadap dunia kewirausahaan.

c. Faktor ekonomi dan kependudukan

Berkembangnya sikap kemandirian dan perbaikan ekonomi secara umum akan dapat menggerakkan wirausaha

dalam menghasilkan barang maupun jasa yang dibutuhkan konsumen. Pada masa sekarang dan yang akan mendatang tidak terdapat batasan dalam berusaha, tidak peduli jenis kelamin, usia, ras status social, siapapun dapat sukses apabila mereka mampu berusaha dan sukses dengan baik dengan memiliki usaha.

d. Pergeseran ke ekonomi jasa

Kemajuan pada bidang produksi barang akan memiliki kecenderungan naiknya jumlah barang yang ada di pasar. Kondisi tersebut akan memicu munculnya usaha memasarkan barang tersebut ke konsumen, sehingga memiliki kecenderungan meningkatkan usaha jasa pemasaran barang.²⁸

e. Gaya hidup bebas, peluang internasional dan kemajuan teknologi

Create new and different, kreativitas dan keinovasian adalah sebagai landasan dalam kewirausahaan yang akan muncul apabila seseorang memiliki kebebasan dalam berfikir dan bertindak. Peluang internasional didukung oleh kemajuan teknologi akan memunculkan peluang untuk menciptakan barang dan jasa yang dapat dikonsumsi oleh masyarakat luas (internasional). Dibukanya peluang internasional akan memunculkan transfer manusia, teknologi, barang dan jasa yang

²⁸ *Ibid.*, hal. 7.

kemungkinan wirausaha menciptakan barang dan jasa ke pasar yang berbeda.

4. Karakteristik Kewirausahaan

Geoffrey G. Meredith dalam Maskan mengemukakan tentang daftar ciri-ciri dan juga sifat-sifat sekaligus sebagai profil wirausaha sebagaimana tersusun pada tabel berikut ini.²⁹

Tabel 2.1
Ciri-ciri dan Sifat-sifat Wirausaha

NO.	CIRI-CIRI	WATAK
1	Percaya Diri	Keyakinan, ketidaktergantungan, individualitas, optimisme
2	Berorientasikan tugas dan hasil	Kebutuhan akan prestasi, berorientasi laba, ketekunan, ketabahan, tekad kerja keras, mempunyai dorongan kuat, <i>energetik</i> , dan <i>inisiatif</i>
3	Pengambil Risiko	Kemampuan mengambil risiko, suka pada tantangan
4	Kepemimpinan	Bertingkahtaku sebagai pemimpin, dapat bergaul dengan orang lain, menanggapi saran-saran dan kritik
5	Keorisinilan	Inovatif dan kreatif, fleksibel, punya banyak sumber, serba bisa, memgetahui banyak hal
6	Orientasi masa depan	Pandangan jauh ke depan, perseptif

Menurut pandangan Astamoen bahwa ciri-ciri orang yang berjiwa *entrepreneurship* adalah sebagai berikut:³⁰

- a. Mempunyai visi
- b. Kreatif dan Inovatif

²⁹ Muhammad Maskan, dkk, *Kewirausahaan.....*, hal. 11.

³⁰ *Ibid.*, hal. 12.

- c. Mampu melihat peluang
- d. Orientasi pada kepuasan konsumen atau pelanggan, laba dan pertumbuhan
- e. Berani menanggung risiko dan berjiwa kompetisi
- f. Cepat tanggap dan gerak cepat
- g. Berjiwa sosial dengan menjadi dermawan (*plylantrophis*) dan berjiwa *altruis*.

5. Pelatihan Kewirausahaan Dalam Perspektif Islam

Dalam memulai aktivitas kehidupannya manusia selalu menyertai dirinya dengan keahlian khusus. Walaupun belum memiliki pengalaman kemudian dia berbeda dengan dengan orang yang tidak bekerja. Orang yang tidak memiliki keinginan untuk bekerja termasuk golongan orang tercela, begitu pula dengan orang yang mengerjakan sesuatu pekerjaan dengan tidak baik.

Pada seperti itu Allah mendorong manusia ‘untuk selalu berbuat baik dan menjauhi perbuatan tercela. Firmannya:³¹

مَنْ عَمِلَ صَالِحًا فَلِنَفْسِهِ ۖ وَمَنْ أَسَاءَ فَعَلَيْهَا ۗ وَمَا رَبُّكَ بِظَلَّامٍ
لِّلْعَالَمِينَ

Artinya: “Barang siapa ;yang mengerjakan amal yang shaleh maka pahalanya untuk dirinya sendiri, dan barang siapa mengerjakan perbuatan jahat maka dosanya untuk dirinya sendiri. Dan sekali-kali tidaklah Rabb-Mu menganiaya hamba-hambanya”. (QS. Fussilat: 46).

³¹ Departemen Agama RI, *Al-Hikmah: Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Diponegoro: CV Penerbit Diponegoro, 2013), hal. 481.

Sebagaimana hadits yang diriwayatkan oleh Ahmad mengatakan bahwa, Nabi SAW bersabda: “Usaha yang paling baik adalah hasil karya seseorang dengan karyanya sendiri jika ia jujur (bermaksud baik)”.

Dalam hadits diatas yang berarti usaha seseorang dengan tangannya berarti seseorang dituntut dapat menciptakan sesuatu dan dapat memanfaatkan peluang dan kemampuan yang dimiliki. Maksud seorang muslim hendaknya melakukan wirausaha dengan menciptakan sesuatu berdasarkan kemampuan yang dimiliki, berkarya, tanpa henti untuk berinovasi, memanfaatkan peluang yang ada agar dapat mencapai keuntungan yang optimal.³²

6. Indikator Pelatihan Wirausaha

Berdasarkan teori yang dikemukakan oleh Robbins dalam Hendriani dan A. Nulhaqim yang menunjukkan bahwa pelatihan merupakan sebagai sarana dalam mengubah persepsi, sikap dan menambah keterampilan, peningkatan kemampuan untuk kepentingan penilaian dan mengetahui kinerja. Hal inilah yang sangat diperlukan untuk mengetahui pentingnya pelatihan, terutama dalam pelatihan wirausaha. Penjelasannya sebagai berikut:³³

³² Ilfi Nur Diana, *Hadis-Hadis Ekonomi*, (Malang: UIN Maliki Press, 2012), hal. 203.

³³ Susi Hendriani dan Soni A. Nulhaqim, “Pengaruh Pelatihan dan Pembinaan dalam Menumbuhkan Jiwa Wirausaha Mitra Binaan PT. Pelabuhan Indonesia 1 Cabang Dumai”, *Jurnal Kependudukan Padjajaran*, Volume 10, Nomor 2, Tahun 2008, hal. 156.

a. Persepsi (Penafsiran)

Dengan pelatihan akan dapat mengubah persepsi wirausaha dalam kegiatan mengembangkan usaha yang lebih meluas.

b. Sikap/Prilaku

Dengan adanya pelatihan wirausaha akan dapat mengubah sikap kerja atau prilaku yang sesuai dengan bidang usaha yang dijalankannya. Dengan adanya perubahan sikap seorang wirausaha dapat melaksanakan pekerjaannya dengan baik dan sesuai dengan apa yang diharapkan.³⁴

c. Keterampilan

Jika untuk keterampilan saat ini maka program pelatihan disebut sebagai *training*, sedangkan jika pelatihan untuk keterampilan yang akan datang maka program pelatihan disebut sebagai pengembangan (*development*).

d. Kemampuan

Kemampuan yang dimiliki wirausaha perlu untuk diperbaiki dengan melalui pemberian pengetahuan dari keterampilan operasional dalam menjalankan suatu pekerjaan.³⁵

³⁴ Sri Andika Putri dan Warianto, "Pengaruh Pelatihan dan Kalimat Motivasi terhadap Produktivitas Kerja Karyawan UMKM", *Jurnal OPTIMA*, Volume 1 Nomor 1, 2017, hal. 67.

³⁵ Raden Rudi Alhempri dan Wismar Harianto, "Pengaruh Pelatihan dan Pembinaan terhadap Pengembangan Usaha Kecil pada Program Kemitraan Bina Lingkungan", *Media Riset Bisnis dan Manajemen*, Volume 13, Nomor 1, Tahun 2013, hal. 23.

e. Nilai

Dengan adanya pelatihan produk seorang wirausaha akan memiliki nilai tersendiri di bandingkan dengan yang tidak mengikuti pelatihan.

B. Motivasi

1. Pengertian Motivasi

Motivasi dapat diartikan sebagai mengusahakan supaya seseorang dapat menyelesaikan pekerjaan dengan semangat karena ia ingin melaksanakannya. Setiap manusia memiliki motivasi yang berbeda tergantung dari faktor yang mempengaruhi yaitu dari kepribadian, ambisi, pendidikan dan usia. Motivasi terhadap diri sendiri akan timbul dari keinginan yang mendalam untuk mencapai tujuan-tujuan tertentu, apapun halangan yang harus diatasinya. Pemikiran dan tindakan yang positif, bersama dengan keinginan yang keras yang melekat pada arah tujuan suatu tindakan, juga merupakan faktor-faktor timbulnya motivasi.³⁶

2. Teori Motivasi

Motivasi merupakan kesediaan untuk mengeluarkan tingkat upaya yang tinggi untuk tujuan organisasi, yang dikondisikan oleh kemampuan upaya itu dalam memenuhi beberapa kebutuhan

³⁶ J. Smith, *Prinsip-Prinsip Manajemen terj. George R. Terry*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2013), hal. 130.

individual. Berikut beberapa teori motivasi yang diungkapkan oleh para ahli:

a. Teori Hierarki kebutuhan Maslow

Teori motivasi yang paling dikenal yaitu teori hirarki kebutuhan dari Abraham Maslow. Ia beranggapan bahwa didalam diri manusia terdapat lima jenjang kebutuhan, sebagai berikut:³⁷

- 1) Faali (fisiologi) yaitu yang terdiri dari rasa lapar, haus, perlindungan (pakaian dan perumahan), seks dan kebutuhan raga lainnya.
- 2) Keamanan diantaranya yaitu keselamatan dan perlindungan terhadap kerugian fisik dan emosional.
- 3) Sosial yaitu mencakup kasih sayang, rasa dimiliki, diterima baik dan persahabatan.
- 4) Penghargaan yang mencakup rasa hormat internal seperti harga diri, otonomi dan prestasi, dan faktor hormat eksternal seperti status, pengakuan dan perhatian.
- 5) Aktualisasi diri.

Perilaku manusia didorong oleh stimuli internal atau kebutuhan-kebutuhan tertentu. Kebutuhan manusia tersebut dapat disusun menurut hierarki, dimana kebutuhan yang paling atas akan menjadi motivator utama jika kebutuhan pada tingkat

³⁷ Ilfi Nur Diana, *Hadis-Hadis*....., hal. 189.

dibawahnya sudah terpenuhi. Kebutuhan yang telah terpenuhi bukan merupakan faktor motivasi perilaku, namun kebutuhan yang tidak terpenuhilah yang paling mempengaruhi perilaku seseorang. Hal ini dapat dilihat pada gambar berikut ini:³⁸

Gambar 2.1
Hierarki Kebutuhan Manusia



Dilihat dari titik pandang motivasi, yaitu meskipun tidak terdapat kebutuhan yang pernah dipenuhi secara keseluruhan, suatu kebutuhan yang dipuaskan atau terpenuhi secara keseluruhan tidak lagi akan dapat memotivasi.³⁹ Jika ingin memotivasi seseorang, menurut Maslow maka perlu untuk

³⁸ *Ibid.*, hal. 189.

³⁹ *Ibid.*, hal. 190.

mengetahui berada di anak tangga yang mana seseorang tersebut, dan yang perlu difokuskan yaitu pada pemenuhan kebutuhan itu atau kebutuhan yang ada di atas tingkatan itu. Maslow memisahkan kelima kebutuhan itu sebagai tingkatan tinggi dan tingkatan rendah. Kebutuhan akan faali dan keamanan digambarkan sebagai kebutuhan tingkatan rendah, sedangkan kebutuhan akan sosial, penghargaan dan aktualisasi diri berada pada kebutuhan tingkatan tinggi. Perbedaan kedua tingkatan tersebut berdasarkan alasan bahwa kebutuhan tingkatan tinggi dipenuhi secara internal (di dalam diri seseorang), sedangkan kebutuhan tingkatan rendah dipenuhi secara eksternal (dengan upah, kontrak, masa kerja, dan lain-lain).⁴⁰

b. Teori dua faktor Herzberg

Teori ini dikembangkan oleh Frederic Herzberg, teori ini juga menggunakan teori Maslow sebagai titik acuannya. Herzberg menggolongkan kebutuhan-kebutuhan dalam dua faktor, yaitu faktor motivator dan faktor hygiene. Oleh karena itu teori Herzberg ini dikenal sebagai teori dua faktor (*motivator-hygiene*). Kebutuhan-kebutuhan tersebut dibagi menjadi dua, yaitu:⁴¹

⁴⁰ *Ibid.*, hal. 190.

⁴¹ Sutarto Wijono, *Psikologi Industri dan Organisasi: Dalam Suatu Bidang Gerak Psikologi Sumber Daya Manusia*, (Jakarta: Kencana, 2015), hal. 46.

1) Motivator, kebutuhan-kebutuhannya meliputi:

- Pekerjaan itu sendiri
- Prestasi
- Kemungkinan pertumbuhan
- Tanggung jawab
- Kemajuan
- Pengakuan
- Status

2) Hygiene, kebutuhan-kebutuhannya meliputi:

- Hubungan dengan penyedia
- Hubungan antarkolega
- Hubungan dengan bawahan
- Kualitas penyediaan
- Kebijakan perusahaan dan administrasi
- Keamanan kerja
- Kondisi-kondisi kerja
- Gaji

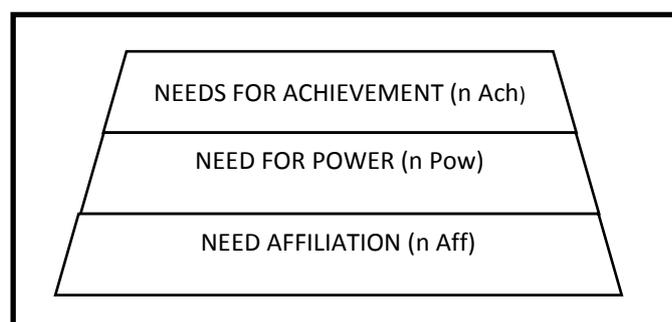
Dalam konteks pekerjaan faktor motivatorlah yang akan memberi kepuasan kerja sekiranya kebutuhan dalam faktor tersebut dipenuhi. Jika tidak dipenuhi tidaklah juga menyebabkan individu mengalami ketidakpuasan kerja, tetapi hanya pada tingkat yang netral. Sebaliknya jika kebutuhan-kebutuhan di dalam faktor kesehatan (hygiene) tidak dipenuhi

akan membuat individu tersebut mengalami ketidakpuasan kerja. Selanjutnya, walaupun kebutuhan-kebutuhan di dalam faktor kesehatan tersebut dipenuhi tidak dapat memberikan individu mengalami kepuasan kerja tetapi hanya pada tingkat netral.⁴²

c. Teori Motivasi Berprestasi McClelland

McClelland mengemukakan bahwa produktivitas seseorang sangat ditentukan oleh “virus mental” yang ada pada diri sendiri. Virus mental merupakan kondisi jiwa yang dapat mendorong seseorang untuk mampu mencapai prestasinya secara maksimal. Teori McClelland menjelaskan bahwa terdapat tiga kebutuhan/keinginan manusia yang menonjol, sebagai berikut:⁴³

Gambar. 2.2
Teori Motivasi McClelland



Terdapat tiga kebutuhan/keinginan manusia yang menonjol, diantaranya yaitu: (1) kebutuhan akan berprestasi

⁴² *Ibid.*, hal. 47.

⁴³ Muhammad Busro, *Teori-Teori Manajemen*....., hal. 58.

(*need for achievement*), yaitu dorongan untuk mengungguli, berprestasi sehubungan dengan seperangkat standar dan bergulat untuk sukses; (2) kebutuhan akan kekuasaan (membuat orang lain berperilaku dalam suatu cara yang orang itu tanpa dipaksa tidak akan berperilaku demikian); dan (3) kebutuhan akan afiliasi (hasrat untuk hubungan antarpribadi yang ramah dan karib). Berikut penjelasan dari ketiga kebutuhan/keinginan berdasarkan teori dari McClelland:⁴⁴

1) *Need of Achievement* (Kebutuhan Untuk Berprestasi)

Needs for Achievement (n Ach) yaitu kebutuhan untuk berprestasi yang merupakan refleksi dari dorongan akan tanggung jawab untuk pemecahan masalah. Kebutuhan untuk berprestasi adalah kebutuhan untuk melakukan pekerjaan lebih baik dari pada sebelumnya, selalu berkeinginan mencapai prestasi yang lebih tinggi.

McClelland dalam Muhammad Busro, mengemukakan terdapat enam karakteristik orang yang mempunyai motif berprestasi tinggi (*n Ach*), yaitu:

- Memiliki tingkat tanggung jawab pribadi yang tinggi
- Berani mengambil dan memikul risiko
- Memiliki tujuan yang realistis
- Memiliki rencana kerja yang menyeluruh dan berjuang untuk merealisasi tujuan
- Memanfaatkan umpan balik yang konkret dalam semua kegiatan yang dilakukan
- Mencari kesempatan untuk merealisasikan rencana

yang telah diprogramkan

⁴⁴ *Ibid.*, hal. 59.

2) *Need of Affiliation* (Kebutuhan Untuk Memperluas Pergaulan)

Needs of Affiliation (n Aff) yaitu kebutuhan untuk merafiliasi yang merupakan dorongan untuk berinteraksi dengan orang lain, berada bersama orang lain tidak mau melakukan sesuatu yang merugikan orang lain. Kebutuhan untuk berafiliasi dapat dilihat dari semangat untuk berafiliasi dengan lingkungan kerja, bersemangat untuk dapat bekerja sama dengan tim kerja, bersemangat mematuhi segala aturan yang ada, dan juga selalu berupaya menghormati pimpinan.

Sutrisno dalam Muhammad Busro menyatakan bahwa tingkah laku individu yang didorong oleh kebutuhan pergaulan atau persaudaraan (*n Aff*) akan tampak sebagai berikut:⁴⁵

- Lebih memperhatikan segi hubungan pribadi yang ada dalam pekerjaannya daripada tugas-tugas yang ada pada pekerjaan
- Melakukan pekerjaan lebih efektif apabila bekerja sama dengan orang lain dalam suasana lebih kooperatif
- Mencari persetujuan atau kesepakatan dari orang lain
- Lebih suka dengan orang lain

3) *Need of Power* (Kebutuhan Untuk Menguasai Sesuatu)

Needs of Power yaitu kebutuhan untuk kekuasaan yang merupakan refleksi dari dorongan untuk mencapai otoritas untuk memiliki pengaruh terhadap orang lain.

⁴⁵ *Ibid.*, hal. 60.

Kebutuhan akan kekuasaan merupakan refleksi dari dorongan untuk mencapai otoritas untuk memiliki pengaruh terhadap orang lain kebutuhan untuk kekuasaan dapat dilihat dari besarnya usaha agar dirinya dihargai, upaya untuk tidak diremehkan, dan kehadiran atau keberadaannya sangat diperlukan oleh orang lain.

Berdasarkan teori McClelland pentingnya binaan virus mental manajer dengan cara mengembangkan potensi mereka melalui lingkungan kerja secara efektif agar terwujudnya produktivitas perusahaan yang berkualitas tinggi dan tercapainya tujuan utama organisasi.

Sutrisno dalam Muhammad Busro mengemukakan mengenai tingkah laku seseorang yang didorong oleh kebutuhan berkuasa, akan tampak sebagai berikut:⁴⁶

- Berusaha menolong orang lain walaupun pertolongan itu tidak di minta
- Sangat aktif menentukan arah kegiatan organisasi tempat berada
- Mengumpulkan barang-barang atau menjadi anggota suatu perkumpulan yang dapat mencerminkan prestasi
- Sangat peka terhadap struktur pengaruh antarpribadi dari kelompok atau organisasi.

3. Motivasi Dalam Perspektif Islam

Motivasi memiliki peran yang penting pada diri manusia, karena dengan motivasi seseorang akan terdorong untuk berusaha memenuhi apa yang dibutuhkan dan apa yang diinginkan dengan usahanya

⁴⁶ *Ibid.*, hal. 61.

sendiri. Orang yang memiliki motivasi yang kokoh terhadap dirinya sendiri ia akan selalu menanamkan niat yang sungguh–sungguh, dan ia akan berusaha sekeras mungkin. Seorang usahawan yang baik menurut pandangan islam yang sesuai dengan sifat–sifat utama Rasulullah yang wajib untuk diteladani yaitu:⁴⁷

- a. Shiddiq (benar, jujur)
- b. Amanah (tanggung jawab, dapat dipercaya)
- c. Fathanah (kecerdasan, kebijaksanaan)
- d. Tabligh (komunikasi, keterbukaan)

Berikut adalah motivasi bekerja atau berwirausaha dalam islam menurut Muwafiq Saleh yang dikutip oleh Mustika, diantaranya yaitu:⁴⁸

- a. Niat baik dan benar (mengharap ridha Allah)
- b. Taqwa dalam bekerja
- c. Taat melaksanakan perintahNya dan menjauhi laranganNya.

Seseorang yang memiliki motivasi berwirausaha yang tinggi akan cenderung melakukan sesuatu dengan sungguh–sungguh dan sebaik mungkin. Dalam menjalankan kegiatan kewirausahaan juga perlu dilandasi dengan nilai–nilai islam yang bersumber pada AlQur’an dan

⁴⁷ Firman Menne, *Nilai–nilai Spiritual Dalam Entitas Bisnis Syariah*, (Makassar: Celebes Media Perkasa, 2017), hal. 29.

⁴⁸ Asra Putri Mustika, *Pengaruh Motivasi Kerja dan Disiplin Kerja terhadap Kinerja Asn ditinjau dari Perspektif Etos Kerja Islam (Studi Pada Kantor Kecamatan Kebun Tebu Kapupaten Lampung Barat*, Skripsi, (Lampung: <http://repository.radenintan.ac.id> Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Intan Lampung, 2017), hal. 27.

Hadits agar bisnisnya dapat berjalan dengan lancar. Sebagai pengusaha harus memiliki kemampuan dalam menciptakan nilai tambah terhadap produk yang dijualnya. Secara sederhana, wirausaha merupakan kegiatan untuk mencapai tujuan ekonomi dengan cara menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda dengan lainnya.

Di dalam Al Qur'an telah menjelaskan perintah bagi umat muslim untuk berinovasi dan kreatif sesuai surat. Ali Imran yang berbunyi:⁴⁹

إِنَّ فِي خَلْقِ السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضِ وَاخْتِلَافِ اللَّيْلِ وَالنَّهَارِ لآيَاتٍ
لِّأُولِي الْأَلْبَابِ. الَّذِينَ يَذْكُرُونَ اللَّهَ قِيَامًا وَقُعُودًا وَعَلَىٰ
جُنُوبِهِمْ وَيَتَفَكَّرُونَ فِي خَلْقِ السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضِ رَبَّنَا مَا
خَلَقْتَ هَذَا بَاطِلًا سُبْحَانَكَ فَقِنَا عَذَابَ النَّارِ

Artinya: “Sesungguhnya dalam penciptaan langit dan bumi, dan silih bergantinya malam dan siang terdapat tanda–tanda bagi orang –orang yang berakal, (yaitu orang–orang yang mengingat Allah sambil berdiri atau duduk atau dalam keadaan berbaring dan mereka memikirkan tentang penciptaan langit dna bumi (seraya berkata): “Ya Tuhan kami, tiadalah Engkau menciptakan ini dengan sia–sia, Maha Suci Engkau, maka peliharalah kami dari siksa neraka”. (QS. Ali Imran: 190–191).

Berdasarkan ayat di atas dapat dijadikan landasan bahwa di dalam agama Islam menganjurkan umat muslim untuk berinovasi dan kreatif dalam segala hal. Allah SWT telah menganjurkan bahwa sebagai umat yang berakal, sebagai manusia terus berfikir, merenung, melihat, menyaksikan, dan membuat perbandingan. Seorang pengusaha harus

⁴⁹ Departemen Agama Islam, *Al-Hidayah: Al-Qur'an Tafsir Per Kata Tajwid Kode Angka* (Tangerang: PT Kalim, 2011), hal. 76.

dapat berinovasi dan kreatif dalam menjalankan bisnisnya, agar dapat menghasilkan produk yang unik dan khas.⁵⁰

Adapun ayat Al Qur'an yang juga menjelaskan tentang prinsip berwirausaha/berdagang, sebagai berikut:⁵¹

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ
وَادْكُرُوا 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" (QS. Al Jumu'ah: 10).

Ayat diatas menjelaskan bahwa apabila seseorang telah selesai melaksanakan shalat Jumat, maka dipersilahkan untuk bertebaran kembali dimuka bumi untuk berdagang atau melakukan aktivitas lain yang membawa maslahat bagi kehidupanmu, dan dipersilahkan untuk mencari pemberian Allah dan nikmat pemberi nikmat (al mun'im) dan Yang Maha Pemberi yang tidak pernah mengecewakan (menghilangkan harapan) orang yang meminta kepada-Nya. Ketika seseorang berdagang atau berwirausaha, sebaiknya tetap berdzikir kepada Allah dengan berdzikir yang sebanyak–banyaknya. Jangan sampai urusan dunia yaitu urusan dalam berbisnis atau semua aktivitas yang

⁵⁰ Ramadhany Imanda dan Siti Inayatul Faizah, "Motivasi Pengusaha dalam Pengembangan Inovasi Produk (Penelitian Deskriptif Terhadap Pengusaha Garmen Muslim di Gresik)", *Jurnal Ekonomi*, Volume 2, Nomor 5, Tahun 2015, hal. 415.

⁵¹ Departemen Agama Islam, *Al-Hidayah: Al-Qur'an.....*, hal. 555.

bermotifkan ekonomi, itu yang menyebabkan seseorang lupa terhadap hal-hal yang memberikan manfaat untuk kehidupan di akhirat kelak.⁵²

Allah berfirman dalam surat Ar Ra'd yang berbunyi sebagai berikut:⁵³

لَهُ مُعَقِّبَاتٌ مِّنْ بَيْنِ يَدَيْهِ وَمِنْ خَلْفِهِ يَحْفَظُونَهُ مِنْ أَمْرِ اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ وَإِذَا أَرَادَ اللَّهُ بِقَوْمٍ سُوءًا فَلَا مَرَدَّ لَهُ وَمَا لَهُمْ مِنْ دُونِهِ مِنْ آلٍ

Artinya: "Bagi manusia ada malaikat-malaikat yang selalu mengikutinya bergiliran, di muka dan di belakangnya, mereka menjaganya atas perintah Allah. Sesungguhnya Allah tidak merubah keadaan sesuatu kaum sehingga mereka merubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri. Dan apabila Allah menghendaki keburukan terhadap sesuatu kaum, maka tak ada yang dapat menolaknya; dan sekali-kali tak ada pelindung bagi mereka selain Dia". (QS. Ar Ra'd: 11).

Dari ayat di atas dapat diambil kesimpulan bahwa ternyata motivasi yang paling kuat adalah dari dalam diri seseorang . motivasi sangat berpengaruh dalam gerak-gerik seseorang dalam setiap tindak tanduknya. Motivasi merupakan kekuatan-kekuatan diri dalam diri individu yang menggerakkan individu untuk berbuat. Jadi, suatu kekuatan atau keinginan yang datang dari dalam hati nurani manusia untuk melakukan suatu perbuatan tertentu. Peranan motivasi itu sangat besar yang artinya dalam bimbingan dan mengarahkan seseorang terhadap tingkah laku keagamaan. Namun demikian ada motivasi tertentu yang sebenarnya timbul dalam diri manusia karena terbukanya

⁵² Whenda Srihardyanti, *Pengaruh Motivasi dan Disiplin Kerja terhadap Kinerja Karyawan Pada Perusahaan Daerah Air Minum Tulungagung*, Skripsi, (Tulungagung: <http://repo.iain-tulungagung.ac.id>, 2018), hal. 27.

⁵³ Departemen Agama Islam, *Al-Hidayah: Al-Qur'an*....., hal. 251.

hati manusia terhadap hidayah Allah SWT. Sehingga orang tersebut menjadi orang yang beriman dan kemudian dengan iman itulah ia lahirkan tingkah laku keagamaan.⁵⁴

Sebelum seseorang bekerja atau berwirausaha, maka harus mengetahui terlebih dahulu apa motivasinya dalam berwirausaha, karena niat merupakan salah satu penentu arah suatu pekerjaan. Jika niat berwirausaha itu hanya untuk mendapatkan keuntungan semata maka hanya itulah yang didapatkan. Tetapi jika diniatkan untuk menambah simpanan akhirat, berusaha untuk selalu menerima pendapatan dengan jalan yang halal, dengan niatan untuk dapat menafkahi keluarga, maka ia akan mendapatkan keberkahan dan juga pahala dari setiap yang diniatkan tersebut.

Allah SWT berfirman dalam surat Az-Zumar yang berbunyi:⁵⁵

قُلْ يَا قَوْمِ اعْمَلُوا عَلَيَّ مَا كَانْتُمْ كُمْ اِنِّي عَامِلٌ فَاَسَوْفَ تَعْلَمُونَ

Artinya: "Katakanlah hai kaumku, bekerjalah sesuai dengan keadaanmu, sesungguhnya Aku (Allah) akan bekerja (pula), maka kelak kamu akan mengetahui". (QS. Az-Zumar: 39).

Bekerja dengan tujuan mencari nafkah merupakan sebuah kewajiban. Islam merupakan agama yang fitrah, yang sesuai dengan kebutuhan manusia, diantaranya yaitu kebutuhan fisik. Salah satu cara dalam memenuhi kebutuhan fisik yaitu dengan bekerja atau

⁵⁴ Whenda Srihardyanti, *Pengaruh Motivasi*....., hal. 29.

⁵⁵ Departemen Agama Islam, *Al-Hidayah: Al-Qur'an*....., hal. 463.

berwirausaha. Seperti firman Allah SWT dalam surat An-Naba' yang berbunyi:⁵⁶

وَجَعَلْنَا النَّهَارَ مَعَاشًا

*Artinya: "dan Kami jadikan siang untuk mencari penghidupan".
(QS. An-Naba': 11)*

Mencari rezeki yang halal dalam agama Islam hukumannya wajib. Ini menandakan bagaimana penting mencari rezeki yang halal. Dengan demikian, motivasi berwirausaha dalam Islam bukan hanya memenuhi nafkah semata tetapi sebagai kewajiban ibadah fardlu lainnya. Islam sangat layak untuk dipilih sebagai jalan hidup. Islam tidak hanya berbicara tentang moralitas akhlak, tetapi juga memberikan peletakan dasar tentang konsep-konsep membangun kehidupan dan peradaban tinggi.⁵⁷

Allah SWT berfirman dalam surat Az-Zariyat yang berbunyi:⁵⁸

وَفِي السَّمَاءِ رِزْقُكُمْ وَمَا تُوعَدُونَ

Artinya: "Dan di langit terdapat (sebab-sebab) rezekimu dan terdapat (pula) apa yang dijanjikan kepadamu" (QS. Az-Zariyat: 22).

Berdasarkan ayat tersebut menunjukkan bahwa Allah menjamin rezeki tiap-tiap umat-Nya yang bekerja dijalanNya, bahkan dari sesuatu yang tidak pernah terfikir sekalipun. Oleh karena itu dalam konsep yang islami dikenal adanya motivasi diri. Motivasi wirausaha secara umum

⁵⁶ *Ibid.*, hal. 583.

⁵⁷ Whenda Srihardyanti, *Pengaruh Motivasi*....., hal. 30.

⁵⁸ Departemen Agama Islam, *Al-Hidayah: Al-Qur'an*....., hal. 522.

mengalami kegelisahan dan kondisi ini timbul karena adanya kebutuhan yang tidak terpuaskan.

4. Indikator Motivasi

Motivasi adalah penggerak dari dalam individu untuk melakukan aktivitas tertentu dalam mencapai suatu tujuan. Motivasi dapat diukur dengan indikator sebagai berikut:⁵⁹

- a. *Need of Achievement* (kebutuhan untuk berprestasi)
- b. *Need of Power* (kebutuhan untuk menguasai sesuatu)
- c. *Need of Affiliation* (kebutuhan untuk memperluas pergaulan)

C. Pengembangan Usaha

1. Pengertian pengembangan Usaha

Pengembangan adalah suatu usaha untuk meningkatkan kemampuan teknis, teoritis, konseptual, dan moral sesuai dengan kebutuhan melalui pendidikan dan latihan. Pengembangan adalah suatu proses mendesain pembelajaran secara logis, dan sistematis dalam rangka untuk menetapkan segala sesuatu yang akan dilaksanakan dalam proses kegiatan belajar dengan memperhatikan potensi dan kompetensi peserta didik.⁶⁰

Pengembangan usaha menurut Brown dan Petrello adalah suatu lembaga yang menghasilkan barang dan jasa yang dibutuhkan

⁵⁹ Yoyo Sudaryo, dkk, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Yogyakarta: CV Andi Offset, 2018), hal. 68.

⁶⁰ Abdul Majid, *Perencanaan Pembelajaran*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2005), hal. 24.

masyarakat. Apabila kebutuhan masyarakat meningkat, maka lembaga bisnis pun akan meningkat pula perkembangannya untuk memenuhi kebutuhan tersebut, sambil memperoleh laba.⁶¹

2. Pengertian IKM

Menurut Bio pusat Statistik (BPS), UKM identik dengan industri kecil dan industri rumah tangga. BPS mengklarifikasikan industri berdasarkan jumlah pekerjaannya, yaitu (1) industri rumah tangga dengan pekerja 1-4 orang, (2) industri kecil dengan pekerja 5-19 orang, (3) industri menengah dengan pekerja 20-99 orang, dan (4) industri besar dengan 100 atau lebih.⁶²

Arti industri adalah kelompok usaha bisnis yang sejenis. Dalam masyarakat terdapat berbagai ragam jenis industri. Oleh karena itu, jenis insdustri tersebut dapat digolongkan atau diklasifikasi sebagai berikut:⁶³

a. Klasifikasi industri berdasarkan hubungan vertikal

Hubungan vertikal adalah adanya hubungan dalam bentuk penggunaan produk hasil akhir suatu kelompok perusahaan sebagai bahan pada kelompok perusahaan lain. Misalnya, hasil barang yang dibuat suatu perusahaan X dijadikan bahan baku oleh perusahaan lain. Dalam hal ini,

61

http://www.academia.edu/8665059/Ada_beberapa_definisi_pengembangan_usaha_menurut_para_ahli (diakses pada 31 Januari 2019 pukul 08.00)

⁶² Lie Liana, "Pembinaan dan Pengembangan Usaha Kecil sebagai sarana memperkokohstruktur perekonomian nasional", *Jurnal Ekonomi*, Volume 5, Nomor 2, tahun 2008, hal. 100.

⁶³ *Ibid.*, hal. 84.

perusahaan X dengan perusahaan Y mempunyai hubungan vertikal.

b. Klasifikasi industri berdasarkan hubungan horizontal

Hubungan horizontal adalah penjualan atas dasar hubungan sejajar antara produk yang dihasilkan masing-masing perusahaan.

c. Klasifikasi industri atas dasar skala usaha

Industri juga dapat diklasifikasikan atas dasar skala besar kecilnya usaha. Oleh karena itu, klasifikasi industri berdasarkan skala usaha dapat dibagi menjadi 3 kriteria sebagai berikut:

- 1) Industri skala usaha kecil (*small scale industry*)
- 2) Industri skala usaha menengah (*medium scale industry*)
- 3) Industri skala usaha besar (*large scale industry*)

d. Klasifikasi industri atas dasar tingkatan jenis produksinya

Selain klasifikasi industri atas dasar skalanya, ternyata industri pun dapat digolongkan menurut tingkatan jenis produksinya, yakni:⁶⁴

- 1) Industri Ringan. Jenis produksi ringan adalah kelompok perusahaan yang memproduksi barang-barang konsumsi.
- 2) Industri Menengah. Jenis industri menengah antara lain adalah industri ban mobil, antrian semen, industri kimia,

⁶⁴ Pusat UKM, Online: <http://pusatukm.com/pengertian-definisi-macam-jenis-dan-penggolongan-industri-di-indonesia/>, (diakses pada tanggal 30 September 2018 pukul 22.00).

industri farmasi, industri jasa angkutan kereta api, industri jasa angkutan udara, industri jasa angkutan antar samudra, industri perikanan laut, dan sebagainya.

- 3) Industri Berat. Jenis industri yang termasuk berat antara lain adalah industri pembuatan traktor, industri pembuat pesawat dan helikopter, industri pembuatan mesin-mesin industri pembuatan kapal laut, industri satelit, industri roket peluncuran satelit, industri eksplorasi tambang di dasar laut, dan sebagainya.

3. Perindustrian dalam Perspektif Islam

Islam menurut pendapat ulama, menawarkan sebuah semangat dan sikap mental agar setiap muslim selalu berpendapat bahwa kehidupan hari esok harus lebih baik dari pada hari ini dengan melalui aktivitas berkarya. Sebagaimana firman Allah dalam surat At-Taubah ayat 105 sebagai berikut:⁶⁵

عَالِمٍ إِلَىٰ أَوْ سَتَرِدُونَ صَوِّبُوا الْمُؤْمِنُونَ وَرَسُولُهُ عَمَلَكُمْ اللَّهُ فَسَيَرَىٰ أَعْمَلُوا وَقُلِ
تَعْمَلُونَ كُنْتُمْ بِمَا فَعَلْتُمْ وَالشَّهَادَةُ الْعُيُوبِ

Artinya: “Dan katakanlah, ‘Bekerjalah kamu, maka Allah akan melihat pekerjaanmu, begitu juga Rasul-Nya dan orang-orang mukmin, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) Yang Mengetahui yang gaib dan yang nyata, lalu Diberitakan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan.’” (QS. At-Taubah; 105).

Kesadaran untuk berkarya harus berlandaskan semangat tauhid sehingga semua aktivitas keseharian setiap muslim harus diniatkan

⁶⁵ Departemen Agama RI, *Al-Hikmah: Al-Qur'an dan Terjemahnya*....., hal. 203.

dan diorientasikan sebagai ibadah karena Allah SWT. Sebaliknya, setiap upaya ibadah kepada Allah harus direalisasi dalam bentuk karya nyata yang bernilai positif. Karya, bagi setiap muslim adalah ibadah dan ibadah merupakan implementasi dari sikap tauhid.⁶⁶

4. Indikator Pengembangan Usaha

Tolak ukur pengembangan usaha harus memiliki parameter yang dapat diukur sehingga tidak bersifat maya yang sulit untuk dipertanggungjawabkan. Menurut Bappeda Kota Malang yang dikutip dalam Cahyanti dan Anjaningrum bahwa terdapat 6 aspek yang mempengaruhi perkembangan usaha diantaranya yaitu sumber daya manusia, produksi/operasional, finansial, pemasaran, kemitraan, infrastruktur dan regulasi. Berikut penjelasan mengenai indikator-indikator tersebut:⁶⁷

a. Kualitas Sumber Daya Manusia

Kualitas sumber daya manusia adalah potensi, kekuatan, atau kemampuan yang ada dalam diri manusia yang menentukan sikap dan kualitas manusia untuk dapat berprestasi dan menjadikan organisasinya tetap hidup dan berjalan.

b. Sistem Produksi

Sistem produksi merupakan kumpulan dari sub bab sistem yang saling berinteraksi dengan tujuan mentransformasi input

⁶⁶ Imam Kamaludi, "Perindustrian Dalam Pandangan Islam", *Jurnal Ekonomi*, Volume 7, Nomor 2, Tahun 2013, hal. 23.

⁶⁷ Mega Mirasaputri Cahyanti dan Widiya Dewi Anjaningrum, "Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perkembangan Usaha Kecil Sektor Industri Pengolahan di Kota Malang", *JIBEKA*, Volume 11, Nomor 2, Tahun 2017, hal. 74.

produksi menjadi output produksi. Input produksi ini dapat berupa bahan baku, mesin, tenaga kerja, modal dan informasi. Sedangkan output produksi merupakan produk yang dihasilkan berikut sampingannya seperti limbah, informasi, dan sebagainya.

c. Sistem Pengelolaan Keuangan

Sistem pengelolaan keuangan adalah suatu kerangka dari prosedur-prosedur yang saling berhubungan yang disusun sesuai dengan suatu skema yang menyeluruh, untuk melaksanakan kegiatan yang meliputi perencanaan, pelaksanaan, penatausahaan, pelaporan, pertanggung-jawaban, dan pengawasan keuangan.

d. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran penting untuk membantu meningkatkan daya saing perusahaan dalam menghadapi era globalisasi dan liberalisasi. Strategi pemasaran merupakan alat fundamental yang direncanakan untuk mencapai tujuan perusahaan dengan mengembangkan keunggulan bersaing yang berkesinambungan sedemikian hingga strategi pemasaran yang digunakan dapat memandu para manajer ataupun pemilik perusahaan dalam melakukan taktik dan kegiatan lainnya untuk meningkatkan tujuan perusahaan.

e. Sistem Kemitraan

Kemitraan usaha adalah jalinan kerjasama usaha yang saling menguntungkan antara pengusaha kecil dengan pengusaha menengah/besar (Perusahaan Mitra) disertai dengan pembinaan dan pengembangan oleh pengusaha besar, sehingga saling memerlukan, menguntungkan dan memperkuat. Untuk perkembangan usaha kecil yang signifikan diperlukan kemitraan antara usaha kecil, pemasok, pemerintah, pengusaha, lembaga keuangan dan sentra.

f. Kualitas Infrastruktur dan Regulasi

Usaha kecil membutuhkan pelindung berupa kebijakan pemerintah seperti undang-undang dan peraturan pemerintah. Regulasi merupakan seperangkat aturan yang dimaksudkan untuk memberikan perlindungan dan manfaat untuk masyarakat. Selain regulasi, pemerintah dapat mendukung perkembangan usaha kecil melalui perbaikan infrastruktur.

D. Penelitian Terdahulu

Dalam Penelitian ini penulis mengambil beberapa penelitian terdahulu yang relevan dengan permasalahan yang akan diteliti tentang “Pengaruh Pelatihan Wirausaha dan Motivasi terhadap Pengembangan Usaha Kecil Menengah Ditinjau dari Perspektif Islam (Studi Pada Usaha Perkakas Rumah Tangga di Kec. Sumbergempol Kab. Tulungagung)”.

Dalam penelitian Purwana, dkk, 2017, judul “Pengaruh Pelatihan dan Kreativitas terhadap Pengembangan Usaha pada Usaha Kecil dan Menengah di Perkampungan Industri Kecil Pulogadung Jakarta Timur”, dengan tujuan untuk mengetahui pengaruh pelatihan dan kreativitas terhadap pengembangan usaha. Metode penelitian yang digunakan yaitu metode survei dengan pendekatan korelasi. Berdasarkan uji hipotesis secara parsial antara variabel pelatihan dan kreativitas dengan pengembangan usaha. hasil hitung menggunakan uji T diketahui variabel pelatihan mempunyai t_{hitung} sebesar $3,600 > t_{\text{tabel}}$ sebesar $1,697$. Dengan demikian pelatihan secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengembangan usaha. variabel kreativitas mempunyai t_{hitung} sebesar $3,185 > t_{\text{tabel}}$ sebesar $1,697$. Dengan demikian pelatihan secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengembangan usaha. hasil penelitian secara simultan menunjukkan bahwa pelatihan dan kreativitas berpengaruh dan signifikan terhadap pengembangan usaha.⁶⁸ Sedangkan penelitian saya berjudul “Pengaruh Pelatihan Wirausaha dan Motivasi terhadap Pengembangan Usaha Kecil Menengah Ditinjau dari Perspektif Islam (Studi Pada Usaha Perkakas Rumah Tangga di Kec. Sumbergempol Kab. Tulungagung)”. Dari judul tersebut memiliki kesamaan pada teknik sampling yang digunakan yaitu menggunakan teknik sampling jenuh atau sensus. Namun, ada perbedaan pada variabel independen yang digunakan. Pada penelitian ini variabel independennya yaitu variabel

⁶⁸ Dedi Purwana, dkk, “Pengaruh Pelatihan dan Kreativitas terhadap Pengembangan Usaha pada Usaha Kecil dan Menengah di Perkampungan Industri Kecil Pulogadung Jakarta Timur”, *Jurnal Ilmiah Econosains ISSN*, Volume 15, Nomor 1, Tahun 2017

pelatihan dan motivasi, sedangkan pada penelitian saya variabelnya yaitu variabel pelatihan wirausaha dan motivasi. Penelitian

Penelitian lain yang dilakukan oleh Reni Shinta Dewi, 2013, judul “Pengaruh Modal Psikologi *Entrepreneur*, Karakteristik *Entrepreneur*, Inovasi, Manajemen Sumber Daya Manusia, dan Karakteristik UKM terhadap Perkembangan Usaha Pedagang di Pasar Tradisional”. Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui pengaruh modal psikologi *entrepreneur*, manajemen sumber daya manusia, inovasi, karakteristik dari *entrepreneur* dan karakteristik usaha itu sendiri terhadap perkembangan usaha. Metode penelitian ini menggunakan tipe *Eksplanatory Research*, yaitu tipe penelitian yang menjelaskan pengaruh antar variabel yang ada. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variabel modal psikologi *entrepreneur* berpengaruh positif terhadap perkembangan usaha dengan nilai t_{hitung} sebesar $10,711 > t_{tabel}$ sebesar $1,0711$. Dari hasil analisis regresi didapat bahwa variabel karakteristik *entrepreneur* berpengaruh positif terhadap perkembangan usaha dengan nilai t_{hitung} sebesar $7,628 > t_{tabel}$ sebesar $1,0711$. Dari hasil analisis regresi didapat bahwa variabel inovasi berpengaruh positif terhadap perkembangan usaha dengan nilai t_{hitung} sebesar $11,538 > t_{tabel}$ sebesar $1,0711$. Dari hasil analisis regresi didapat bahwa variabel manajemen sumber daya manusia berpengaruh positif terhadap perkembangan usaha dengan nilai t_{hitung} sebesar $7,600 > t_{tabel}$ sebesar $1,0711$. Dan dari hasil analisis regresi didapat bahwa variabel karakteristik UMKM berpengaruh positif terhadap perkembangan usaha

dengan nilai t_{hitung} sebesar 9,799 t_{tabel} sebesar 1,0711. Berdasarkan hasil analisis menunjukkan bahwa kelima variabel yaitu variabel modal psikologi, karakteristik *entrepreneur*, inovasi, manajemen sumber daya manusia dan karakteristik UKM secara simultan mempunyai pengaruh terhadap pengembangan usaha di pasar tradisional Peterongan sebesar F_{hitung} sebesar 51,278 F_{tabel} sebesar 3,3158 dengan nilai signifikansi $.000 > .005$.⁶⁹ Dari penelitian ini memiliki kesamaan pada uji analisis yang digunakan yaitu dengan menggunakan uji analisis regresi. Namun, yang membedakan dengan penelitian saya bahwa pada penelitian ini menggunakan uji analisis regresi linier sederhana sekaligus uji regresi linier berganda, sedangkan pada penelitian saya hanya menggunakan uji regresi linier berganda.

Begitu juga dengan penelitian yang dilakukan oleh Endang Purwanti, 2012, judul “Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Modal Usaha, Strategi Pemasaran terhadap Perkembangan UMKM di Desa Dayaaan dan Kalilondo Salatiga. Dengan tujuan untuk mengetahui pengaruh karakteristik wirausaha, modal usaha, strategi pemasaran terhadap perkembangan UMKM. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif yang terdiri dari tiga variabel independen (karakteristik wirausaha, modal usaha, dan strategi pemasaran) dan satu variabel dependen (perkembangan usaha). Berdasarkan hasil perhitungan regresi berganda menunjukkan

⁶⁹ Reni Shinta Dewi, “Pengaruh Faktor Modal Psikologi, Karakteristik *Entrepreneur*, Inovasi, Manajemen Sumber Daya Manusia dan Karakteristik UKM terhadap Perkembangan Usaha Pedagang di Pasar Tradisional (Studi Kasus Pada Pedagang Sembako dan Snack di Pasara Peterongan)”, *Jurnal Administrasi Bisnis*, Volume 2, Nomor 1, Tahun 2013, hal. 29-40.

bahwa koefisien regresi karakteristik wirausaha sebesar 0,258 dengan t_{hitung} sebesar 2,091 atau sig. 0,043 lebih kecil dari alpha 0,05, maka koefisien regresi karakteristik wirausaha signifikan. Untuk koefisien regresi modal usaha sebesar 0,568 dengan t_{hitung} sebesar 4,080 atau sig. 0,000 lebih kecil dari alpha 0,05, maka koefisien regresi modal usaha signifikan. Sedangkan koefisien regresi strategi pemasaran sebesar 0,052 dengan t_{hitung} sebesar 0,502 atau sig. 0,619 lebih besar dari alpha 0,05, maka koefisien regresi strategi pemasaran tidak signifikan. Dan nilai F_{hitung} sebesar 17,262 dan sig. 0,000. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variabel karakteristik wirausaha, modal usaha secara individu dan bersama berpengaruh signifikan terhadap perkembangan usaha, sedangkan strategi pemasaran secara individu tidak berpengaruh signifikan terhadap perkembangan usaha, namun demikian secara bersama berpengaruh signifikan.⁷⁰ Perbedaan dari penelitian ini terdapat satu variabel independen yang tidak berpengaruh secara signifikan sedangkan pada penelitian saya semua variabel independennya berpengaruh. Sedangkan persamaan penelitian ini dengan penelitian saya yaitu pada teknik analisis data yang menggunakan uji regresi linier berganda.

Penelitian lain yang dilakukan oleh Moch Hari Purwiantoro, dkk, 2016, judul “Pengaruh Implementasi Media Sosial terhadap Perkembangan Usaha Kecil Menengah (UKM)”, yang bertujuan untuk mengetahui pengaruh implementasi media sosial terhadap perkembangan

⁷⁰ Endang Purwanti, “Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Modal Usaha, Strategi Pemasaran terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Desa Dayaaan dan Kalilondo Salatiga”, *Jurnal Ekonomi*, Volume. 5, Nomor. 9, Tahun 2012, hal. 13-28.

usaha kecil menengah (UKM), pengaruh media sosial terhadap peningkatan pemasaran UKM, dan pengaruh media sosial terhadap peningkatan produktivitas UKM. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif observasional. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa penggunaan media sosial pada UKM membantu meningkatkan volume penjualan pada UKM. Peningkatan penjualan paling banyak dirasakan UKM sebesar 10-50%. Penggunaan media sosial dapat meningkatkan jumlah penjualan UKM hingga lebih dari 100%, tapi sebagian besar peningkatan penjualan masih kurang dari 50%. Berdasarkan hasil observasi terhadap UKM dan media sosial yang digunakan, UKM yang berhasil meningkatkan penjualan hingga lebih dari 100% karena menggunakan media sosial sebagai ujung tombak pemasaran dan komunikasi informasi UKM, selalu melakukan update informasi produk dan perusahaan setiap hari.⁷¹ Perbedaan penelitian ini dengan penelitian saya yaitu bahwa penelitian ini merupakan jenis penelitian deskriptif observasional sedangkan penelitian saya merupakan jenis penelitian asosiatif. Persamaan penelitian ini dengan penelitian saya yaitu pada metode pengumpulan datanya yang melalui wawancara terstruktur sedangkan pada penelitian saya menggunakan metode wawancara tidak terstruktur.

Penelitian lain yang dilakukan oleh Miksalmina dan Putri Bintusyi Sathi, 2007, judul “Pengaruh Pelatihan terhadap Pengembangan Usaha Kecil (mikro) di Kecamatan Lueng Bata Kota Banda Aceh”. Dengan

⁷¹ Moch Hari Purwiantoro, “Pengaruh Penggunaan Media Sosial terhadap Pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM)”, *Jurnal Eka Cida*, Volume 1, Nomor. 1, Tahun 2016, hal. 30-39.

tujuan untuk mengetahui pengaruh pelatihan terhadap pengembangan usaha kecil (mikro). Penelitian ini dilakukan dengan cara survey lapangan dan wawancara dengan menggunakan kuesioner kepada para pengusaha usaha kecil (mikro). Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pelatihan mempunyai pengaruh positif terhadap pengembangan usaha. hubungan determinasi variabel independen terhadap variabel dependen masih relatif kecil yaitu hanya 35% atau dapat dikatakan bahwa variasi pengaruh variabel pelatihan terhadap variabel pengembangan usaha adalah 35% yang artinya faktor selain pelatihan masih sangat dominan mempengaruhi variabel pengembangan usaha terutama usaha kecil (mikro) di Kecamatan Lueng Bata, Kota Banda Aceh.⁷² Perbedaan penelitian ini dengan penelitian saya yaitu pada teknik pengambilan sampel yaitu dilakukan secara *purposive random sampling* sedangkan pada penelitian saya yaitu dengan menggunakan sampel jenuh. Persamaan dengan penelitian saya yaitu pada teknik pengumpulan datanya yang menggunakan kuesioner.

Penelitian dari Rina Irawati, 2018, judul “Pengaruh Pelatihan dan Pembinaan terhadap Pengembangan Usaha Kecil. Dengan tujuan untuk mengetahui pengaruh pelatihan dan pembinaan terhadap pengembangan usaha kecil. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif dengan jenis penelitian korelasional. Hasil uji regresi berganda menunjukkan bahwa nilai t_{hitung} variabel pelatihan sebesar $2,592 > t_{tabel}$ sebesar 1,29 dengan nilai signifikansi 0,000. Sedangkan nilai t_{hitung}

⁷² Miksalmina, “Pengaruh Pelatihan terhadap Pengembangan Usaha Kecil (Mikro) di Kecamatan Lueng Bata Kota Banda Aceh”, *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, Volume 6, Nomor 1, Tahun 2007, hal. 1-11.

variabel pembinaa sebesar $5,213 > t_{\text{tabel}}$ sebesar 1,29 dengan nilai signifikansi 0,000. Dan diketahui nilai F_{hitung} sebesar 49,525 dengan nilai signifikansi sebesar 0,000. Berdasarkan hal tersebut hasil penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat pengaruh secara simultan dan parsial antara pelatihan dan pembinaan terhadap pengembangan usaha kecil. Artinya hipotesis penelitian diterima.⁷³ Perbedaan penelitian ini dengan penelitian saya yaitu pada variabel independen yang digunakan yaitu pada pelatihan dan pembinaan sedangkan penelitian saya mengambil variabel pelatihan wirausaha dan motivasi. Persamaan penelitian ini dengan penelitian saya yaitu pada metode penelitian yang digunakan yaitu dengan pendekatan kuantitatif untuk mengetahui hubungan antar variabelnya.

Penelitian oleh Raden Rudi Alhempy dan Wismar Harianto⁷⁴, 2013, judul “Pengaruh Pelatihan dan Pembinaan Terhadap Pengembangan Usaha Kecil Pada Program Kemitraan Bina Lingkungan”. Tujuannya untuk mengetahui pengaruh dari pelatihan dan pembinaan terhadap pengembangan usaha pada pelaksanaan program dari kemitraan Bina Lingkungan. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif yang terdiri dari dua variabel independen (pelatihan dan pembinaan) dan satu variabel dependen (pengembangan usaha). Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dari hasil pengolahan data terlihat bahwa tanggapan responden atas variabel didapatkan nilai sebesar 4,23 artinya sebagian besar atau rata-rata

⁷³ Rina Irawati, “Pengaruh Pelatihan dan Pembinaan Terhadap Pengembangan Usaha Kecil”, *Jurnal JIBEKA*, Volume. 12, Nomor. 1, Tahun 2018, hal. 74-82

⁷⁴ Raden Rudi Alhempy dan Wismar Harianto, “Pengaruh Pelatihan dan Pembinaan Terhadap Pengembangan Usaha Kecil Pada Program Kemitraan Bina Lingkungan”, *Media Riset Bisnis & Manajemen*, Volume 13, Nomor 1, Tahun 2013, hal. 20-38.

jawaban responden pada kuesioner berkisar antara 4 dan 5 yaitu setuju dan sangat setuju dengan perkembangan usaha mereka disebabkan oleh adanya pelatihan dan pembinaan. Perbedaan dari penelitian ini terdapat pada jumlah sampel yang digunakan, peneliti menggunakan 73 responden sedangkan penelitian saya menggunakan hanya 30 responden. Sedangkan persamaan dari penelitian ini dengan penelitian saya adalah pada sumber daya yang diperoleh yaitu melalui data primer dan data sekunder.

Penelitian lain yang dilakukan oleh Suhendrik dan Rita Fatimah Dalimunthe, 2016, judul “Pengaruh Motivasi dan Peran Pemuda terhadap Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di Kabupaten Batubara”. Dengan tujuan untuk mengetahui pengaruh motivasi dan peran pemuda terhadap pengembangan UKM di Kabupaten Batubara. Metodologi penelitian ini menggunakan jenis penelitian deskriptif kuantitatif. Berdasarkan pengujian yang dilakukan menunjukkan bahwa terdapat empat variabel pendorong peran pemuda yaitu variabel dinamisator dengan nilai t_{hitung} sebesar 5,997 dan t_{tabel} 1,660 dengan nilai $sg. 0,000 > 0,05$, dan variabel katalisator dengan nilai t_{hitung} sebesar 4,952 dan t_{tabel} 1,660 dengan nilai $sg. 0,000 > 0,05$, variabel pendorong dengan nilai t_{hitung} sebesar -2,243 dan t_{tabel} 1,660 dengan nilai $sg. 0,000 > 0,05$, variabel inovator dengan nilai t_{hitung} sebesar 5,937 dan t_{tabel} 1,660 dengan nilai $sg. 0,000 > 0,05$, serta variabel evaluator dengan nilai t_{hitung} sebesar -1,065 dan t_{tabel} 1,660 dengan nilai $sg. 0,290 > 0,05$. Dengan nilai F_{hitung} sebesar 53,897 > F_{tabel} sebesar 2,480 dengan tingkat probabilitas sebesar

0,000 > 0,05. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara parsial menyatakan variabel prestasi, variabel kekuasaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengembangan usaha UKM di Kab. Batubara, sedangkan variabel afiliasi tidak berpengaruh signifikan terhadap pengembangan UKM di Kab. Batubara. Dan uji secara parsial variabel dinamisator, variabel katalisator, variabel pendorong dan variabel inovator berpengaruh positif signifikan terhadap pengembangan UKM di Kab. Batubara, sedangkan variabel evaluator tidak berpengaruh signifikan terhadap pengembangan UKM di Kab. Batubara.⁷⁵ Perbedaan penelitian ini dengan penelitian saya terletak pada teknik pengambilan sampelnya yaitu menggunakan *proportionate stratified random sampling* sedangkan pada penelitian saya menggunakan sampel jenuh. Persamaan

Penelitian yang dilakukan oleh Haniyah Safitri dan Khasan Setiaji, 2018, judul “Pengaruh Modal Usaha dan Karakteristik Wirausaha terhadap Perkembangan usaha Mikro dan Kecil di Desa Kedungleper Kecamatan Bangsri Kabupaten Jepara”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh modal usaha dan karakteristik wirausaha terhadap perkembangan usaha mikro dan kecil di Desa Kedungleper Kecamatan Bangsri Kabupaten Jepara. Metode penelitian ini menggunakan jenis penelitian deskriptif kuantitatif. Hasil penelitian ini menyatakan bahwa secara parsial (Uji r^2) diperoleh hasil bahwa modal usaha berpengaruh terhadap perkembangan usaha mikro dan kecil sebesar 8,94%, dan

⁷⁵ Suhendrik dan Rita Fatimah Dalimunthe, “Pengaruh Motivasi dan Peran Pemuda terhadap Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di Kabupaten Batubara”, *Jurnal Mediasi ISSN*, Volume 2, Nomor 5, Tahun 2016, hal. 89-109.

karakteristik wirasaha berpengaruh terhadap perkembangan usaha mikro dan kecil sebesar 14,21%, dan secara simultan (R^2) modal usaha dan karakteristik wirausaha berpengaruh terhadap perkembangan usaha mikro dan kecil sebesar 25,8%.⁷⁶ Perbedaan penelitian ini dengan penelitian saya yaitu pada pendekatan penelitian yang digunakan yaitu penelitian ini menggunakan jenis penelitian deskriptif kuantitatif sedangkan pada penelitian saya menggunakan kuantitatif asosiatif. Persamaan dengan penelitian saya yaitu secara parsial maupun secara simultan kedua variabel independen mampu mempengaruhi variabel dependennya.

Penelitian yang dilakukan oleh Shofia Nur Awami, dkk, 2018, judul “Pengaruh Pinjaman Modal terhadap Perkembangan Usaha Kecil di Kota Semarang (Kasus Unit Usaha yang Memperoleh Pinjaman Modal dari BAZNAS Kota Semarang)”. Tujuan dari penelitian ini diantaranya untuk mengetahui prosedur pemberian pinjaman modal dari BAZNAS Kota Semarang kepada pelaku usaha kecil di Kota Semarang, bagaimana karakteristik usaha kecil dan pelaku usaha yang memperoleh pinjaman modal dari BAZNAS Kota Semarang, serta pengaruh persepsi pelaku usaha mengenai pinjaman modal terhadap perkembangan usaha kecil. Metode penelitian yang digunakan yaitu dengan pendekatan kuantitatif dengan menggunakan analisis deskriptif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa BAZNAS Kota Semarang sudah mempunyai prosedur dalam

⁷⁶ Haniyah Safitri dan Khasan Setiaji, “Pengaruh Modal Usaha dan Karakteristik Wirausaha terhadap Perkembangan usaha Mikro dan Kecil di Desa Kedungleper Kecamatan Bangsri Kabupaten Jepara”, *Economic Education Analysis Journal ISSN*, Volume 7, Nomor 2, Tahun 2018, hal. 792-800.

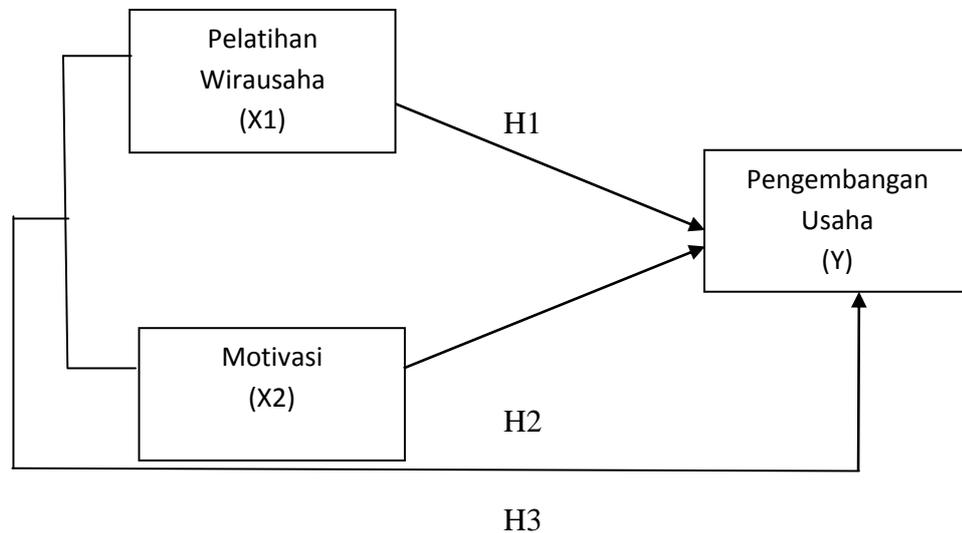
pengajuan pinjaman modal bagi pelaku usaha UMKM yang dilibatkan dalam penelitian Bina Mitra Mandiri. Terdapat karakteristik pelaku usaha dan jenis usaha yang ditekuni pelaku usaha di Kota Semarang yang mengajukan pinjaman modal ke BAZNAS Kota Semarang. Berdasarkan hasil analisis regresi sederhana, menunjukkan hasil tanda positif yang mengartikan bahwa terdapat hubungan searah antara pinjaman modal dari BAZNAS Kota Semarang terhadap perkembangan usaha kecil yang ditekuni oleh pelaku usaha, artinya jika pinjaman modal memiliki pertambahan nilai maka akan dapat mempengaruhi perkembangan usaha kecil.⁷⁷

E. Kerangka Konseptual

Variabel yang digunakan peneliti sebanyak 2 variabel independen yang terdiri dari: Pelatihan Wirausaha (X_1) dan Motivasi (X_2), sedangkan pada variabel dependen menggunakan Pengembangan Usaha (Y). Berdasarkan tinjauan pustaka dan penelitian terdahulu, maka susunan kerangka pemikiran penelitian ini adalah sebagai berikut:

⁷⁷ Shofia Nur Awami, dkk, "Pengaruh Pinjaman Modal terhadap Perkembangan Usaha Kecil di Kota Semarang (Kasus Unit Usaha yang Memperoleh Pinjaman Modal dari BAZNAS Kota Semarang)", *Jurnal Ilmiah Cendikia Eksakta*, Volume 3, Nomor 2, Tahun 2018, hal. 7-14..

Gambar 2.3
Kerangka Konseptual



Keterangan:

- a. Pengaruh pelatihan wirausaha terhadap pengembangan Usaha Kecil Menengah ditinjau dari perspektif Islam. Di dukung oleh teori Ali Chaerudin.⁷⁸ Kemudian didasarkan dengan penelitian terdahulu yang dikemukakan oleh Grisma Ulvania.⁷⁹
- b. Pengaruh motivasi terhadap pengembangan Usaha Kecil Menengah ditinjau dari perspektif Islam. Di dukung oleh teori Ni Kadek Suryani dan John E.H.J. FoEh.⁸⁰ Kemudian

⁷⁸Ali Chaerudin, *Manajemen Pendidikan*....., hal. 264.

⁷⁹ Grisma Ulvania, *Pengaruh Pelatihan Kewirausahaan dan Pembinaan Dinas Perindustrian dan Perdagangan terhadap Peningkatan Volume Penjualan Industri Kecil dan Menengah di Kabupaten Tulungagung ditinjau dari Perspektif Ekonomi Syariah*, (Tulungagung: Skripsi tidak diterbitkan, 2018).

⁸⁰ Ni Kadek Suryani dan John E.H.J. FoEh, *Kinerja Organisasi*, (Yogyakarta: CV Budi Utama, 2018), hal. 56.

didasarkan dengan penelitian terdahulu yang dikemukakan oleh Anta Muzaki.⁸¹

- c. Pengaruh pelatihan wirausaha dan motivasi terhadap pengembangan Usaha Kecil Menengah ditinjau dari perspektif Islam. Didasarkan dengan penelitian terdahulu yang dikemukakan oleh Dwi Pitriasari.⁸²

F. Hipotesis Penelitian

Penelitian ini memiliki hipotesis penelitian sebagai berikut:

- a. H1: Pengaruh pelatihan wirausaha terhadap pengembangan Usaha Kecil Menengah ditinjau dari perspektif Islam.
- b. H2: Pengaruh motivasi terhadap pengembangan Usaha Kecil Menengah ditinjau dari perspektif Islam.
- c. H3: Pengaruh pelatihan wirausaha dan motivasi terhadap pengembangan Usaha Kecil Menengah ditinjau dari perspektif Islam.

⁸¹ Anta Muzaki, *Pengaruh Karakteristik, Minat, dan Motivasi Wirausaha terhadap Keberhasilan Usaha pada UMKM Desa Jarak Kecamatan Plosoklaten Kabupaten Kediri*, (Kediri: Skripsi tidak diterbitkan, 2016).

⁸² Dwi Pitriasari, *Pengaruh Pelatihan Kewirausahaan, Motivasi dan Lingkungan Keluarga terhadap Minat Berwirausaha Pada Mahasiswa Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Nusantara PGRI Kediri*, (Kediri: Skripsi tidak diterbitkan, 2016).