

**PENGARUH PENGETAHUAN KEWIRAUSAHAAN DAN
ENTREPRENEURIAL SKILLS TERHADAP KINERJA USAHA KEDAI**

KOPI DI KOTA MALANG

Disusun Oleh:

DENI SETIADI

NIM. 175020200111056

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Meraih

Derajat Sarjana Manajemen



MANAJEMEN STRATEGI

JURUSAN MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS BRAWIJAYA

MALANG

2021





LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi dengan Judul

PENGARUH PENGETAHUAN KEWIRAUSAHAAN DAN *ENTREPRENEURIAL SKILLS* TERHADAP KINERJA USAHA KEDAI KOPI DI KOTA MALANG

Yang disusun oleh :

Nama : DENI SETIADI
NIM : 175020200111056
Jurusan : Manajemen
Konsentrasi : Strategi

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji pada Tanggal 05 Mei 2021 dan dinyatakan memenuhi syarat untuk diterima

SUSUNAN DEWAN PENGUJI

1. Dr. Drs. Sudjatno, MS, MAP
NIP. 19560810 198503 1 002
(Dosen Pembimbing)
2. Christin Susilowati, SE, M.Si, CSRS
NIP. 19741208 200003 2 001
(Dosen Penguji I)
3. Dr. Rofiaty, SE, MM, CRP
NIP. 19600516 198503 2 002
(Dosen Penguji II)

Malang, 31 Mei 2021
Ketua Program Studi S-1 Manajemen,

Dr. Dra. Nur Khusniyah I, M.Si., CSRS., CFP
NIP.19630622 198802 2 001



9. Kepada Syifa, Bian, Darma, Sapit, dan Sabil, yang memberikan dukungan dan waktu untuk berdiskusi banyak hal terkait penyusunan penelitian ini.

10. Pihak lain yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu, namun telah memberikan banyak dukungan atas penyelesaian penelitian ini.

Penulis menyadari masih banyak kekurangan baik secara penulisan dan penyusunan materi skripsi ini. Oleh sebab itu, penulis mengharapkan kritik dan saran agar skripsi ini lebih mendekati kesempurnaan. Akhir kata pengantar ini, penulis berharap semoga penulisan skripsi ini dapat bermanfaat dan memberikan inspirasi bagi banyak pihak yang membaca. Aamin.

Malang, 30 Maret 2021

Deni Setiadi



Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan dan *Entrepreneurial Skills* Terhadap Kinerja Usaha Kedai Kopi di Kota Malang

Oleh

Deni Setiadi

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya

denisetiadi@student.ub.ac.id

Dosen Pembimbing:

Sudjatno

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh pengetahuan kewirausahaan dan *entrepreneurial skills* terhadap kinerja usaha kedai kopi di Kota Malang. Jenis dari penelitian ini adalah *explanatory research* yang menjelaskan hubungan kausal antar variabel-variabel melalui pengujian hipotesis. Sampel yang digunakan sebanyak 30 responden yang diambil dari populasi kedai kopi di Kota Malang. Pengambilan sampel menggunakan teknik *simple random sampling* dengan karakteristik sampel kedai kopi yang dipilih yaitu sebagai UMKM menurut Undang-Undang No 20 tahun 2008. Alat uji yang digunakan untuk menguji instrumen penelitian berupa uji validitas, uji reliabilitas, dan uji asumsi klasik. Teknik analisis data menggunakan analisis regresi linier berganda, dan uji hipotesis menggunakan uji t dan uji f dengan menggunakan program SPSS 26. Hasil uji parsial menunjukkan bahwa variabel pengetahuan kewirausahaan secara parsial tidak berpengaruh terhadap kinerja usaha kedai kopi di Kota Malang, dan variabel *entrepreneurial skills* secara parsial berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja usaha kedai kopi di Kota Malang, sedangkan hasil uji simultan menunjukkan bahwa variabel pengetahuan kewirausahaan dan *entrepreneurial skills* secara bersama-sama atau simultan berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja usaha kedai kopi di Kota Malang.

Kata kunci : pengetahuan kewirausahaan, *entrepreneurial skills*, kinerja usaha Malang, 1 Mei 2021 KPS S 1 Manajemen

Dr. Dra. Nur Khusniyah I, M.Si., CSRS., CFP

NIP 19630622 198802 2 001

The Effect of Entrepreneurial Knowledge and Entrepreneurial Skills on Coffee Shop Business Performance in Malang City

By:

Deni Setiadi

Faculty of Economics and Business Universitas Brawijaya

denisetiadi@student.ub.ac.id

Supervisor:

Sudjatno

ABSTRACT

This research aims to determine the effect of entrepreneurial knowledge and entrepreneurial skills on the performance of a coffee shop business in Malang. This type of research is explanatory research that explains the causal relationship between variables through hypothesis testing. The sample used is 30 respondents taken from the population of coffee shops in Malang. Sampling using simple random sampling technique with the characteristics of the selected coffee shop samples, namely as MSMEs according to Law Number 20 of 2008. The test tools used to test the research instruments were validity, reliability, and classical assumption tests. The data analysis technique used multiple linear regression analysis, and hypothesis testing using the t-test and f test using the SPSS 26 program. The partial test results show that the entrepreneurial knowledge variable partially has no effect on the performance of the coffee shop business in Malang, and the entrepreneurial skills variable partially has a significant positive effect on the performance of the coffee shop business in Malang. Meanwhile, the simultaneous test results show that the variables of entrepreneurial knowledge and entrepreneurial skills together or simultaneously have a significant positive effect on the performance of a coffee shop business in Malang.

Keywords: entrepreneurial knowledge, entrepreneurial skills, business performance Malang, 1 Mei 2021 KPS S I Manajemen


Dr. Dra. Nur Khusniyah I, M.Si., CSRS., CFP

NIP 19630622 198802 2 001

DAFTAR ISI

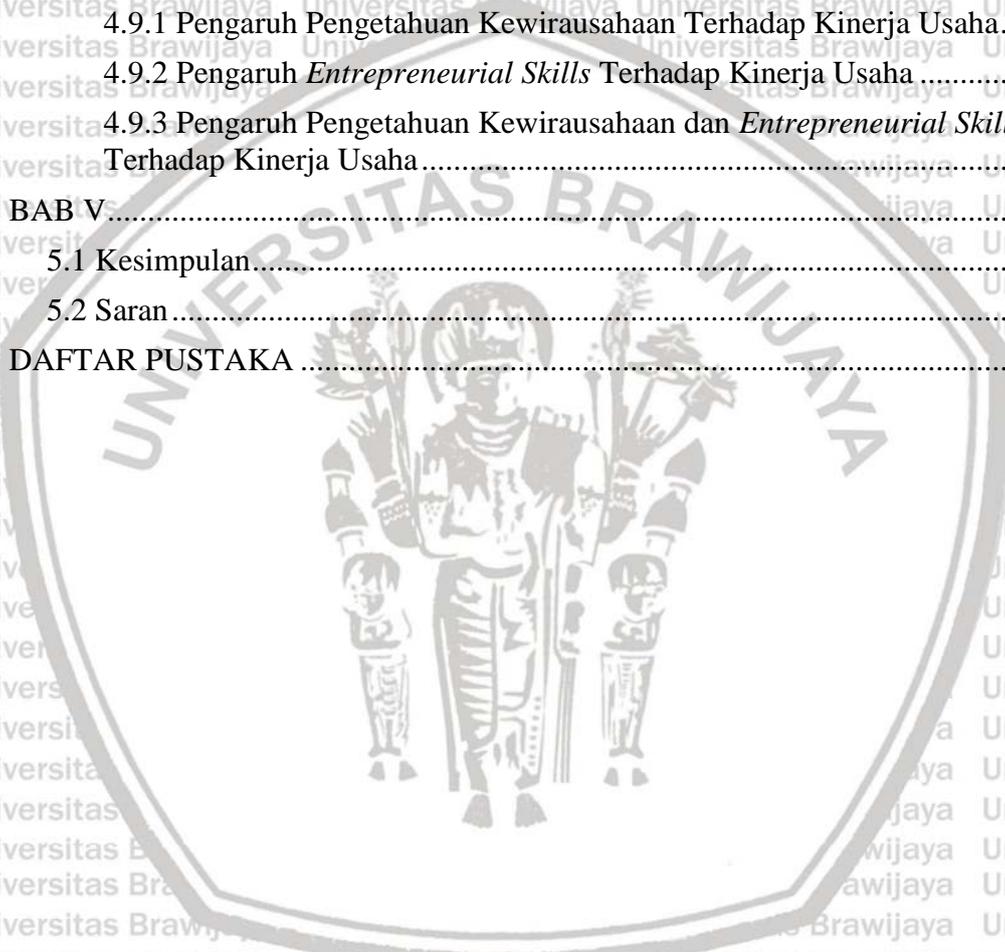
KATA PENGANTAR	i
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR LAMPIRAN	ix
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	7
1.3 Tujuan Penelitian	8
1.4 Manfaat Penelitian	8
BAB II KAJIAN PUSTAKA	10
2.1 Penelitian Terdahulu	10
2.2 Konsep UMKM	14
2.2.1 Karakteristik UMKM	16
2.3 Konsep Kewirausahaan	16
2.4 Pengetahuan Kewirausahaan	18
2.4.1 Dimensi Pengetahuan Kewirausahaan	19
2.5 <i>Entrepreneurial skills</i>	20
2.5.1 Dimensi <i>Entrepreneurial Skills</i>	23
2.6 Kinerja Usaha	27
2.6.1 Dimensi Kinerja Usaha	29
2.7 Kerangka Pikir Penelitian	30
2.8 Kerangka Konsep	32
2.8.1 Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan Terhadap Kinerja Usaha	32
2.8.2 Pengaruh <i>Entrepreneurial Skills</i> Terhadap Kinerja Usaha	33
2.8.3 Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan dan <i>Entrepreneurial Skills</i> Terhadap Kinerja Usaha	34
BAB III METODE PENELITIAN	35
3.1 Jenis Penelitian	35
3.2 Lokasi dan Periode Penelitian	36
3.3 Populasi dan Sampel	36
3.3.1 Populasi	36
3.3.2 Teknik Penentuan Besar Sampel	36
3.3.3 Teknik Sampling	37
3.4 Jenis dan Sumber Data	38



3.5 Metode Pengumpulan Data	39
3.6 Definisi Operasional Variabel.....	41
3.6.1 Pengetahuan Kewirausahaan (X_1) Sebagai Variabel Bebas.....	42
3.6.2 <i>Entrepreneurial Skills</i> (X_2) Sebagai Variabel Bebas	43
3.6.3 Kinerja Usaha (Y) Sebagai Variabel Terikat	44
3.7 Skala Pengukuran	49
3.8 Uji Instrumen Penelitian.....	49
3.8.1 Uji Validitas	50
3.8.2 Uji Realibilitas.....	50
3.9 Uji Asumsi Klasik	50
3.9.1 Uji Normalitas	51
3.9.2 Uji Multikolinieritas	51
3.9.3 Uji Heteroskedastisitas	51
3.9.4 Uji Linieritas	52
3.10 Analisis Regresi Linear Berganda.....	52
3.11 Koefisien Determinasi (R^2)	53
3.12 Uji Parsial (Uji T).....	53
3.13 Uji F Test (Uji F).....	54
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	55
4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian	55
4.1.1 Deskripsi Responden	55
4.1.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	55
4.1.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Jabatan	56
4.1.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia	57
4.1.5 Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan.....	57
4.1.6 Karakteristik Responden Berdasarkan Umur Usaha.....	58
4.1.7 Karakteristik Responden Berdasarkan Jumlah Karyawan.....	59
4.2 Distribusi Jawaban Responden.....	60
4.2.1 Distribusi Jawaban Item Variabel Pengetahuan Kewirausahaan (X_1)	60
4.2.2 Distribusi Jawaban Item Variabel <i>Entrepreneurial Skills</i> (X_2)	62
4.2.3 Distribusi Jawaban Item Variabel Kinerja Usaha (Y).....	66
4.3 Hasil Uji Instrumen Penelitian	68
4.3.1 Hasil Uji Validitas	68
4.3.2 Hasil Uji Reliabilitas	70
4.4 Uji Asumsi Klasik	71



4.4.1 Uji Normalitas.....	71
4.4.2 Uji Multikolinearitas.....	72
4.4.3 Uji Heretoskedstisitas.....	73
4.4.4 Uji Linearitas.....	74
4.5 Analisis Regresi Linear Berganda.....	75
4.6 Koefisien Determinasi (R^2).....	77
4.7 Uji Parsial (Uji T).....	78
4.8 Uji F Test (Uji F).....	79
4.9 Pembahasan Hasil Penelitian.....	80
4.9.1 Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan Terhadap Kinerja Usaha....	80
4.9.2 Pengaruh <i>Entrepreneurial Skills</i> Terhadap Kinerja Usaha.....	81
4.9.3 Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan dan <i>Entrepreneurial Skills</i> Terhadap Kinerja Usaha.....	83
BAB V.....	85
5.1 Kesimpulan.....	85
5.2 Saran.....	86
DAFTAR PUSTAKA.....	98



DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	12
Tabel 3.1 Definisi Operasional Variabel	46
Tabel 3.2 Skala Likert	49
Tabel 4.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	56
Tabel 4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Jabatan	56
Tabel 4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia	57
Tabel 4.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan	58
Tabel 4.5 Karakteristik Responden Berdasarkan Umur Usaha	58
Tabel 4.6 Karakteristik Responden Berdasarkan Jumlah Karyawan	59
Tabel 4.7 Distribusi Jawaban Responden Tentang Pengetahuan Kewirausahaan	60
Tabel 4.8 Distribusi Jawaban Responden Tentang <i>Entrepreneurial Skills</i>	63
Tabel 4.9 Distribusi Jawaban Responden Tentang Kinerja Usaha	66
Tabel 4.10 Hasil Uji Validitas	69
Tabel 4.11 Hasil Uji Realibilitas	70
Tabel 4.12 Hasil Uji Normalitas	72
Tabel 4.13 Hasil Uji Multikolinearitas	73
Tabel 4.14 Hasil Uji Linearitas	75
Tabel 4.15 Hasil Uji Regresi Linear Berganda	76
Tabel 4.16 Hasil Uji Koefisien Determinasi	77
Tabel 4.17 Hasil Uji Parsial (Uji T)	78
Tabel 4.18 Hasil Uji Simultan (Uji F)	79



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Konsumsi Kopi Nasional (2016-2021) 3
Gambar 2.1 Kerangka Pikir Penelitian..... 31
Gambar 2.2 Kerangka Konsep Hipotesis..... 32
Gambar 4.1 Hasil Uji Heteroskedastistas 74



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1: Kuesioner Penelitian.....	101
Lampiran 2: Uji Validitas.....	107
Lampiran 3: Uji Realibilitas.....	110
Lampiran 4: Uji Asumsi Klasik.....	111
Lampiran 5: Uji Analisis Regresi Linear Berganda.....	113



BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

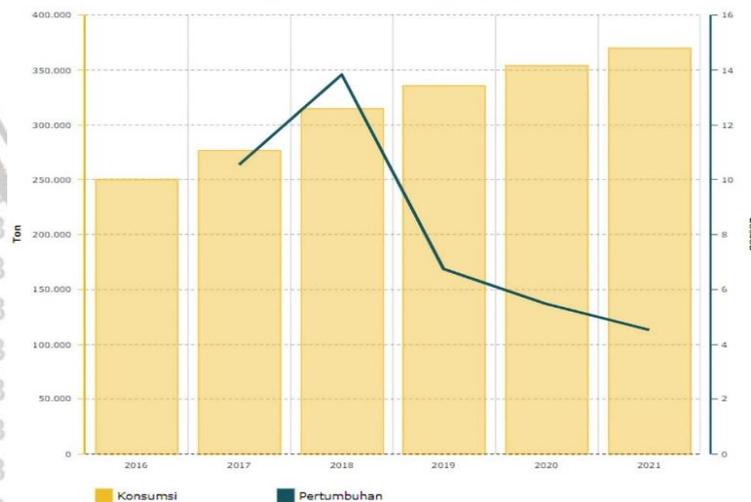
Fenomena menjamurnya bisnis kedai kopi di Indonesia khususnya di Kota Malang yang terdiri dari berbagai macam skala bisnis membuat persaingan antar bisnis kedai kopi semakin ketat. Fenomena tersebut tidak lepas dari tren di masyarakat saat ini menganggap mengonsumsi kopi bukan hanya sekedar melepas dahaga, tetapi sudah menjadi gaya hidup bagi beberapa kalangan masyarakat untuk memenuhi kebutuhan sosialnya seperti mengerjakan tugas, reuni sekolah, rapat bisnis, kengan, dan lain-lain. Hal tersebut membuat para pelaku bisnis atau *entrepreneur* melihat tren tersebut sebagai peluang bisnis yang menguntungkan sehingga semakin banyak inovasi olahan kopi yang ditawarkan membuat pasar penikmat kopi semakin luas, contoh nya saja dengan produk olahan kopi dengan berbagai campuran rasa lain seperti gula aren atau susu membuat orang yang tidak suka minum kopi pada umumnya yang memiliki rasa pahit, kini ikut mengonsumsi olahan kopi dengan tambahan variasi rasa yang lebih cocok di lidah mereka.

Menjamurnya bisnis olahan kopi layaknya jamur di musim penghujan. Beraneka ragam kalangan berlomba-lomba menysar peluang emas ini untuk membuka usaha kedai kopi, namun hal tersebut tidak diiringi dengan perencanaan bisnis yang mumpuni. Beberapa dari mereka hanya mengandalkan perencanaan kira-kira saja saat membangun sebuah usaha kedai kopi. Padahal jika ditinjau kembali dilapangan mereka seperti sedang membangun usaha di tengah usaha yang serupa. Tanpa adanya pengetahuan wirausaha, keterampilan mengelola usaha, dan inovasi yang kreatif dalam persaingan antar produk sejenis sudah pasti akan kalah

pada persaingan tersebut. Seorang wirausaha perlu memiliki pengetahuan wirausaha untuk menunjang kinerja usahanya. Menurut Hisrich (dalam Irawan, 2019) kewirausahaan merupakan dasar dari sumber daya kewirausahaan yang terdapat didalam setiap individu. Seorang wirausaha tidak akan berhasil apabila tidak memiliki pengetahuan, kemampuan dan kemauan. Bekal pengetahuan kewirausahaan yang dimaksud meliputi pengetahuan tentang usaha yang dijalankan, cara menjalankan usaha, pengetahuan tentang manajemen, operasional, pemasaran dan lain-lain. Ketika seseorang memutuskan untuk memulai usaha baru, bekal pengetahuan kewirausahaan menjadi dasar utama yang harus dipelajari terlebih dahulu, agar usaha tersebut dapat berjalan dengan baik dan tumbuh berkembang sesuai keinginan pemilik usaha. Selain itu *entrepreneurial skills* juga menjadi kemampuan yang sangat penting bagi pelaku usaha dalam menghadapi persaingan dalam dunia bisnis. Sebagai contoh sebuah bisnis yang dijalankan dengan *entrepreneurial skills* yang baik seperti *network building* yang merupakan salah satu indikator pada dimensi *technical skills* akan berpotensi mendatangkan pelanggan-pelanggan baru atau bahkan investor baru dalam bisnis karena adanya *network building* yang baik dari pemilik bisnis sehingga kinerja usaha akan semakin baik dalam menunjang pertumbuhan bisnis nya.

Salah satu indikasi fakta menjamurnya bisnis kedai kopi di Indonesia adalah adanya proyeksi peningkatan konsumsi kopi nasional karena peningkatan permintaan kopi dalam negeri. Menurut data dari sumber Kementerian Pertanian 2018 konsumsi kopi nasional (2016-2021) diproyeksikan mengalami peningkatan seperti yang terlihat pada Gambar 1.1. Hal tersebut juga tidak lepas dari adanya tren konsumsi kopi di kalangan pemuda yang berpotensi besar

meningkatkan jumlah konsumsi kopi di Indonesia. Pernyataan tersebut didukung oleh data yang bersumber dari International Coffee Organization (ICO) yang menunjukkan adanya tren kenaikan konsumsi kopi di Indonesia. Pada tahun 2015 ICO merilis data pertumbuhan jumlah peminum kopi di Indonesia, yaitu sebesar 8%, lebih besar daripada pertumbuhan dunia yang hanya mencapai 6%. Selaras dengan ICO, data Hasil Proyeksi Konsumsi Kopi di Indonesia yang dirilis oleh Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian Kementerian Pertanian yang dirilis pada tahun 2018 pun menunjukkan terjadinya peningkatan konsumsi kopi nasional selama 4 tahun terakhir. Rata-rata pertumbuhan konsumsi kopi nasional mencapai angka 2,49%. (Sijabat, 2020). Hal tersebut semakin memperkuat data terkait dengan jumlah konsumsi kopi yang terus meningkat disebabkan perkembangan usaha kedai kopi yang semakin banyak bermunculan sehingga menuntut peningkatan keterampilan wirausaha pebisnis kedai kopi dalam menghadapi persaingan yang kompetitif dalam industri minuman kopi yang kian digandrungi penikmatnya.



Gambar 1.1 Konsumsi Kopi Nasional (2016-2021)

Sumber: Kementerian Pertanian 2018

Chairman Specialty Coffee Association of Indonesia (SCAI), Syafrudin mengatakan, saat ini kontribusi kedai kopi terhadap serapan kopi produksi dalam negeri mencapai 25%—30%. Angka tersebut diprediksi terus naik ke level 35%—40% pada akhir tahun 2019. Dalam hal ini, Syafrudin meyakini kontribusi bisnis kedai kopi terhadap serapan dalam negeri akan terus tumbuh seiring dengan menjamurnya bisnis tersebut (Zuhriyah, 2019). Mengutip pernyataan Head of Marketing PT Toffin Indonesia, Ario Fajar di sela pembukaan pameran, konferensi dan apresiasi BrewFest 2020 di Senayan City Jakarta “Prospek kedai kopi sangat bagus, tahun ini akan terus menjamur, kenaikannya bisa 10 sampai 15 persen,” (Prasetyo, 2020).

Menurut hasil survei pada tahun 2020 yang dilakukan oleh Badan Pusat Statistik di Kota Malang bahwa jumlah penduduk Kota Malang sebanyak 874.890 jiwa yang terdiri dari penduduk laki-laki sebanyak 431.483 jiwa dan penduduk perempuan sebanyak 443.407 jiwa, dengan rincian penduduk berusia 17 – 30 tahun mencapai 38% dari jumlah penduduk Kota Malang yang setiap tahunnya terus mengalami peningkatan. Ditambah lagi Kota Malang yang memiliki julukan sebagai kota pendidikan dikarenakan memiliki lima Perguruan Tinggi Negeri dan 59 Perguruan Tinggi Swasta. Keadaan tersebut membuat banyak perantau dari luar Kota Malang untuk menempuh perguruan tinggi yang tidak lain akan menambah target pasar dari bisnis kedai kopi, karena seringkali para mahasiswa menggunakan kedai kopi sebagai tempat rapat organisasi, mengerjakan tugas, bersantai bersama teman, maupun sebagai tempat kencan. Kondisi demografis dan psikografis tersebut yang semakin memicu pertumbuhan bisnis di Kota Malang khususnya bisnis kedai kopi atau *cafe* yang terus berkembang pesat di setiap sudut tempat.

Ketua Asosiasi Pengusaha Kafe dan Restoran Indonesia (APKRINDO) Kota Malang Indra Setiyadi mengatakan bahwa pertumbuhan bisnis di Kota Malang khususnya pada sub restoran mencapai 80 – 90 % di tahun 2018 hingga 2019. Diperkirakan, jumlah tempat ngopi untuk nongkrong di Kota Malang jumlahnya mencapai ribuan namun dirinya menyatakan belum ada data pasti terkait hal tersebut.

Ia juga menjelaskan bahwa tidak semua bisnis tersebut berjalan dengan sukses.

Banyak kafe ketika baru dibuka, namun harus terpaksa tutup bahkan anggota APKRINDO tidak sedikit yang menutup kafe atau restonya. Hal tersebut terjadi karena kebanyakan para pebisnis pemula hanya melihat kesuksesan orang lain dan mencoba menggeluti bisnis yang sama dengan orang lain tersebut, tetapi tidak melihat prospeknya serta segmen pasar yang dituju. (Mazda & Thoriq, 2019).

Berdasarkan informasi diatas terdapat kedai kopi atau kafe yang sudah tidak beroperasi lagi, hal ini bisa disebabkan karena pelaku usaha tidak mengetahui secara utuh kondisi industri serta pelanggan yang ada. Menurut Ardian (dalam Munggari, 2020) ada dua faktor yang menyebabkan *coffee shop* tidak dapat bertahan lama yaitu: 1) Faktor Internal, diantaranya adalah adanya keraguan dalam membangun usaha, terlalu optimis yang menganggap bahwa membangun suatu bisnis itu sangat mudah, serta kurangnya pengalaman. 2) Faktor Eksternal, yaitu kurangnya riset, konsep yang kurang jelas, marketing yang kurang baik, pencatatan keuangan yang kurang baik serta manajemen tim atau sumber daya manusia yang kurang baik.

Semakin kuatnya persaingan bisnis produk olahan kopi khususnya kedai kopi menuntut seorang *entrepreneur* untuk dapat menjaga kinerja perusahaan nya agar dapat terus bersaing dan terus bertumbuh di tengah pesaing-pesaing baru yang

bermunculan. Menurut Haris (dalam Irawan, 2019) tidak mudah untuk menjadi seorang wirausaha, namun wirausahawan yang sukses pada umumnya adalah wirausaha yang memiliki kompetensi, yaitu yang memiliki ilmu pengetahuan, keterampilan, dan kualitas individual yang meliputi sikap, motivasi, nilai-nilai pribadi serta tingkah laku yang diperlukan untuk melaksanakan pekerjaan/kegiatan.

Seorang pelaku usaha perlu memiliki kompetensi atau keterampilan berwirausaha yang tinggi agar kinerja usahanya dapat meningkat.

Menurut Muhyi (2012) *entrepreneurial skills* atau keterampilan berwirausaha merupakan keterampilan seseorang untuk mengelola usaha. *Entrepreneurial skills* terdiri dari tiga dimensi yaitu *personal entrepreneurial skills*, *business management skills*, dan *technical skills*. Menurut Ardiana dkk (dalam Munggar, 2020)

Peningkatan kompetensi seorang pengusaha dalam berbisnis dapat meningkatkan kinerja usaha agar dapat bersaing, baik bersaing secara lokal maupun global.

Menurut Hisrich (dalam Irawan, 2019) keterampilan berwirausaha menjadi determinan dalam meraih keberhasilan usaha yang ditunjukkan dengan kinerja usaha yang baik. "Kinerja usaha bergantung kepada strategi memasuki usaha, strategi mereduksi resiko pengorganisasian usaha, kemampuan wirausaha, tim manajemen dan perusahaan. Menurut Frinces (dalam Muhyi, 2012) menyatakan suksesnya wirausaha dikarenakan adanya manajer yang kompeten dengan tingkat keterampilan wirausaha yang tinggi.

Pendapat lain mengatakan seorang wirausaha dikatakan mampu (sukses), karena mempunyai dua konsep dasar yaitu memiliki pengetahuan atau *knowledge* dan keterampilan atau *skill*. Arti dari pengetahuan adalah pemahaman sampai pada kesadaran pikiran manusia terhadap objek tertentu, sedangkan keterampilan adalah

kemampuan seseorang untuk dapat mempengaruhi orang lain dalam sebuah struktur organisasi yang sama, dengan kata lain keterampilan adalah perwujudan dari konsep pengetahuan yang dimilikinya dan merupakan tampilan proses dalam bentuk pelaksanaan (Muttaqiyathun, 2016).

Dalam lingkungan usaha yang semakin kompetitif, pengetahuan dan keahlian dalam kewirausahaan mutlak diperlukan bagi seorang wirausaha. Bekal pengetahuan saja tidaklah cukup jika tidak dilengkapi dengan bekal keterampilan.

Pengetahuan tidak akan bisa berjalan sendiri untuk meningkatkan kinerja sebuah usaha tanpa adanya sebuah keterampilan, sebagai contoh seseorang wirausaha yang memiliki pengetahuan teoritis belum tentu pandai dalam praktiknya karena kurangnya pengalaman dan faktor-faktor lain diluar teori yang dia pelajari, namun dalam kasus lain seorang yang hanya memiliki pengetahuan saja juga dapat sukses dalam membangun sebuah bisnis dengan cara memanfaatkan atau mencari sumberdaya manusia yang dibutuhkan dalam bisnisnya, sehingga kelemahan dalam keterampilan dapat ditutupi dengan memanfaatkan sumberdaya manusia yang terampil.

Berdasarkan uraian latar belakang masalah diatas dan teori yang telah dikemukakan menarik untuk membahas penelitian dengan judul **“PENGARUH PENGETAHUAN KEWIRAUSAHAAN DAN ENTREPRENEURIAL SKILLS TERHADAP KINERJA KEDAI KOPI DI KOTA MALANG”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dikemukakan sebelumnya, maka dapat dirumuskan rumusan masalah sebagai berikut:

1. Apakah pengetahuan kewirausahaan berpengaruh terhadap kinerja usaha Kedai Kopi di Kota Malang?
2. Apakah *entrepreneurial skills* berpengaruh terhadap kinerja usaha Kedai Kopi di Kota Malang?
3. Apakah pengetahuan kewirausahaan dan *entrepreneurial skills* secara simultan berpengaruh terhadap kinerja usaha Kedai Kopi di Kota Malang?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dikemukakan sebelumnya, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui pengaruh pengetahuan kewirausahaan terhadap kinerja usaha Kedai Kopi di Kota Malang.
2. Mengetahui pengaruh *entrepreneurial skills* terhadap kinerja usaha Kedai Kopi di Kota Malang.
3. Mengetahui pengaruh pengetahuan kewirausahaan dan *entrepreneurial skills* terhadap kinerja usaha Kedai Kopi di Kota Malang.

1.4 Manfaat Penelitian

Diharapkan dari penelitian ini dapat membawa manfaat dan memberikan kontribusi bagi pihak-pihak yang menggunakannya seperti:

1. Bagi akademik
 - a. Memberikan kontribusi dalam pemahaman pengetahuan kewirausahaan dan *entrepreneurial skills* terhadap kinerja usaha. Diharapkan hasil penelitian ini memberikan bukti empiris bahwa pengetahuan

kewirausahaan dan *entrepreneurial skills* berpengaruh terhadap kinerja perusahaan.

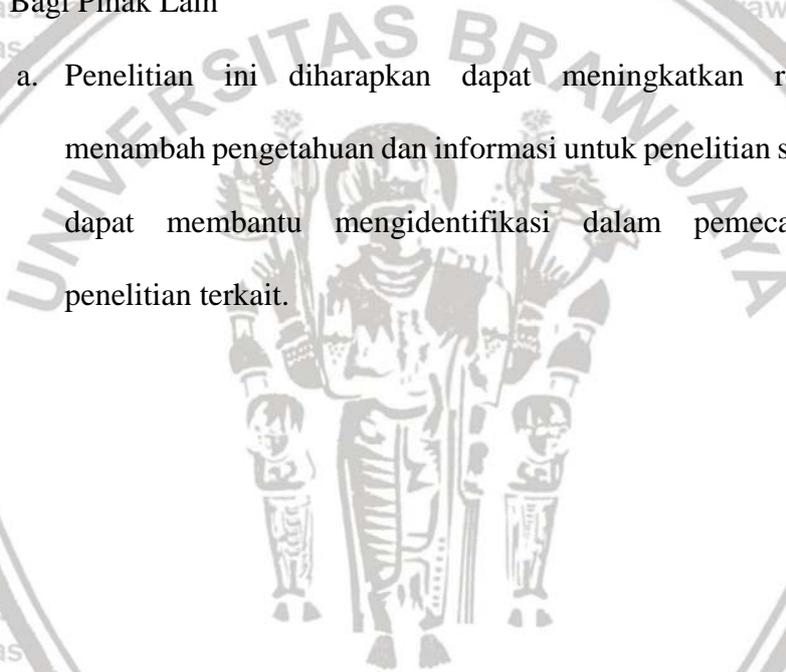
b. Dapat digunakan sebagai bahan referensi untuk menambah pengetahuan dan informasi bagi peneliti selanjutnya.

2. Bagi Usaha

Memberikan masukan kepada pelaku usaha agar meningkatkan pengetahuan kewirausahaan dan melatih *entrepreneurial skills* dalam rangka meningkatkan kinerja usaha.

3. Bagi Pihak Lain

a. Penelitian ini diharapkan dapat meningkatkan referensi untuk menambah pengetahuan dan informasi untuk penelitian selanjutnya dan dapat membantu mengidentifikasi dalam pemecahan masalah penelitian terkait.



BAB II KAJIAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu ini menjadi salah satu acuan dalam melakukan penelitian sehingga dapat memperkaya teori yang digunakan dalam mengkaji penelitian yang dilakukan. Berikut beberapa analisa penelitian terdahulu yang dijadikan sebagai bahan referensi dalam penelitian ini:

Menurut Penelitian yang dilakukan Akande, O O & Ojokuku, R M (2008) dengan topik "*The Impact of Entrepreneurial Skills on Small Business Performance in Lagos - South-Western Nigeria*" menemukan bahwa ada hubungan langsung antara keterampilan wirausaha dan profitabilitas usaha kecil. Semakin efektif keterampilan kewirausahaan diterapkan pada bisnis, semakin menguntungkan dan semakin tinggi kemungkinannya untuk bertahan dalam masa-masa sulit.

Menurut penelitian yang dilakukan Ari Irawan (2016) yang berjudul "Pengaruh Keterampilan Wirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha (Studi Kasus pada Distro Anggota Kreative Independent Clothing Kommunity di Kota Bandung)". Keterampilan wirausaha memiliki pengaruh positif terhadap keberhasilan usaha hal ini berdasarkan penelitian secara empirik diperoleh bahwa penerapan keterampilan wirausaha memiliki pengaruh positif terhadap keberhasilan usaha termasuk ke dalam kategori kuat. Hasil penelitian menunjukkan bahwa nilai tertinggi terdapat pada indikator *personal maturity skills* pada keterampilan wirausaha. Hasil tersebut diperoleh dari perhitungan aspek kesadaran diri, kemampuan merefleksikan apa yang terjadi, mengenali dan memperbaiki kelemahan, bertanggung jawab untuk memecahkan masalah dan kemampuan untuk

menghasilkan solusi. Sedangkan indikator *management skills* memiliki nilai terendah dari variabel keterampilan wirausaha pada Distro Anggota Komunitas KICK di Kota Bandung.

Penelitian yang dilakukan Herwan Abdul Muhyi (2012) yang berjudul “Pengaruh Keterampilan Berwirausaha Terhadap Pertumbuhan Usaha Berkelanjutan Pada Industri Kecil Di Kota Sukabumi” menunjukkan bahwa Keterampilan berwirausaha berpengaruh signifikan terhadap pertumbuhan usaha berkelanjutan. Adapun besarnya pengaruh keterampilan berwirausaha terhadap pertumbuhan usaha berkelanjutan industri kecil di Kota Sukabumi ditentukan secara signifikan oleh *personal entrepreneurial skill*, *business management skill* dan *technical skill* dengan besaran 0.75 sehingga dapat dikatakan tinggi dan signifikan. Dimensi *Business management skill* merupakan dimensi yang paling menentukan pengaruh keterampilan berwirausaha terhadap pertumbuhan usaha berkelanjutan, disusul oleh dimensi *technical* dan dimensi *personal entrepreneurial skill*.

Penelitian yang dilakukan oleh Tony Susilo Wibowo (2020) yang berjudul “Pengaruh Keterampilan Wirausaha dan Spiritualitas Terhadap Kinerja Organisasi UKM Sektor Kuliner di Kota Surabaya” menunjukkan bahwa keterampilan wirausaha dan spiritualitas mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap variabel kinerja organisasi UKM.

Penelitian yang dilakukan Risma Hanifah (2017) dengan topik “Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan dan Keterampilan Wirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha Sentra Wajit Cililin di Kecamatan Cililin Kabupaten Bandung Barat”

menunjukkan bahwa secara simultan pengetahuan kewirausahaan dan keterampilan wirausaha berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha.

Hasil penelitian yang dilakukan Rudi Irawan (2019) dengan topik “Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan & Keterampilan Wirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha pada UMKM Kuliner Jalan Halat Medan” menunjukkan bahwa secara parsial pengetahuan kewirausahaan lebih dominan dalam mempengaruhi keberhasilan usaha.

Berdasarkan analisa penelitian terdahulu diatas dapat disimpulkan bahwa pengetahuan kewirausahaan dan keterampilan wirausaha atau *entrepreneurial skills* memiliki pengaruh terhadap kinerja sebuah usaha, baik dari segi keberlanjutan usaha, maupun keberhasilan usaha. Berikut tabel ringkasan penelitian terdahulu yang telah diuraikan diatas:

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti dan Tahun Penelitian	Judul Penelitian	Variabel Yang Diteliti	Alat Analisis	Hasil Penelitian
1	Akande, O O & Ojokuku, R M (2008)	<i>The Impact of Entrepreneurial Skills on Small Business Performance in Lagos - South-Western Nigeria</i>	Menggunakan variabel X yaitu <i>Entrepreneurial Skills</i> dan Variabel Y yaitu Kinerja Usaha Kecil yang diwakili oleh Profitabilitas	Regresi Linear Berganda	Penelitian ini menemukan bahwa ada hubungan langsung antara keterampilan wirausaha dan profitabilitas usaha kecil. Semakin efektif keterampilan kewirausahaan diterapkan pada bisnis, semakin menguntungkan dan semakin tinggi kemungkinannya untuk bertahan dalam masa-masa sulit.

Lanjutan Tabel 2.1

No	Nama Peneliti dan Tahun Penelitian	Judul Penelitian	Variabel Yang Diteliti	Alat Analisis	Hasil Penelitian
2	Herwan Abdul Muhyi (2012)	Pengaruh Keterampilan Berwirausaha Terhadap Pertumbuhan Usaha Berkelanjutan Pada Industri Kecil di Kota Sukabumi	Menggunakan variabel X yaitu Keterampilan Wirausaha dan Variabel Y yaitu Pertumbuhan Usaha Berkelanjutan	<i>Structural Equation Modelling (SEM)</i>	Keterampilan berwirausaha berpengaruh signifikan terhadap pertumbuhan usaha berkelanjutan
3	Ari Irawan (2016)	Pengaruh Keterampilan Wirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha (Studi Kasus Pada Distro Anggota Kreative Independent Clothing Kommunity di Kota Bandung)	Menggunakan variabel X yaitu Keterampilan Wirausaha dan Variabel Y yaitu Keberhasilan Usaha	Regresi Linear Sederhana	Keterampilan wirausaha memiliki pengaruh positif terhadap keberhasilan usaha. Hal ini berdasarkan penelitian secara empirik diperoleh bahwa penerapan keterampilan wirausaha memiliki pengaruh positif terhadap keberhasilan usaha termasuk kedalam kategori kuat.
4	Risma Hanifah (2017)	Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan dan Keterampilan Wirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha Sentra Wajit Cililin di Kecamatan Cililin Kabupaten Bandung Barat	Menggunakan variabel X yaitu Pengetahuan Kewirausahaan (X1) Keterampilan Wirausaha (X2) dan variabel Y Keberhasilan Usaha	Metode Penelitian Deskriptif dan Verifikatif	Secara simultan pengetahuan kewirausahaan dan keterampilan wirausaha berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha. Hasil menunjukkan bahwa pengetahuan kewirausahaan dan keterampilan wirausaha memiliki hubungan yang sangat kuat dengan keberhasilan usaha.

Lanjutan Tabel 2.1

No	Nama Peneliti dan Tahun Penelitian	Judul Penelitian	Variabel Yang Diteliti	Alat Analisis	Hasil Penelitian
6	Rudi Irawan (2019)	Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan & Keterampilan Wirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha pada UMKM Kuliner Jalan Halat Medan	Menggunakan variabel X yaitu Pengetahuan Kewirausahaan (X1) Keterampilan Wirausaha (X2) dan variabel Y Keberhasilan Usaha	Analisis Statistik Deskriptif dan Analisis Regresi Linear Berganda	Hasil penelitian secara parsial menunjukkan bahwa pengetahuan kewirausahaan lebih dominan dalam mempengaruhi keberhasilan usaha.
7	Tony Susilo Wibowo (2020)	Pengaruh Keterampilan Wirausaha dan Spiritualitas Terhadap Kinerja Organisasi UKM Sektor Kuliner di Kota Surabaya	Menggunakan variabel X yaitu Keterampilan Wirausaha (X1), Spiritualitas (X2) dan Variabel Y yaitu Keberhasilan Usaha Kinerja Organisasi	Regresi Linear Berganda	Keterampilan wirausaha dan spiritualitas mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap variabel kinerja organisasi UKM

Sumber: Data Diolah, 2021

2.2 Konsep UMKM

Kriteria kedai kopi yang menjadi objek dalam penelitian ini adalah kedai kopi yang termasuk ke dalam kriteria sebagai UMKM. Kriteria UMKM menurut Badan Pusat Statistik (BPS) terbagi menjadi dua kriteria yaitu, usaha kecil yang merupakan usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja 5 sampai dengan 19 orang, dan usaha menengah yang merupakan usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja 20 sampai dengan 99 orang.

Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dijelaskan bahwa pengertian dari UMKM yaitu sebagai berikut:

1. Usaha Mikro adalah suatu usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini. Usaha mikro memiliki kriteria aset maksimal sebesar Rp 50 juta dan omzet sebesar Rp 300 juta.
2. Usaha Kecil adalah suatu usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini. Usaha kecil memiliki kriteria aset sebesar Rp 50 juta sampai dengan Rp 500 juta dan omzet sebesar Rp 300 juta sampai dengan Rp 2,5 miliar.
3. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini. Usaha menengah memiliki kriteria aset sebesar Rp 500 juta sampai dengan Rp 10 miliar dan omzet sebesar Rp 2,5 miliar sampai dengan Rp 50 miliar.

2.2.1 Karakteristik UMKM

Berikut merupakan karakteristik atau ciri-ciri dari Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM):

1. Jenis barang yang diproduksi dapat berganti sewaktu-waktu atau tidak tetap.
2. Tempat untuk melakukan kegiatan usaha dapat berpindah sewaktu-waktu.
3. Dalam melakukan kegiatan usaha belum menerapkan administrasi, bahkan terkadang keuangan pribadi dan keuangan usaha masih disatukan.
4. Biasanya tingkat pendidikan sumber daya manusia dalam UMKM masih relatif rendah.
5. Pada umumnya pelaku usaha belum memiliki surat ijin usaha atau legalitas, termasuk NPWP.

2.3 Konsep Kewirausahaan

Konsep kewirausahaan penting untuk diketahui terlebih dahulu karena dengan konsep tersebut dapat dipahami lebih mendalam terkait kewirausahaan yang akan dibahas dalam penelitian ini. Mengenai kewirausahaan banyak pendapat yang mengungkapkan konsep dari kewirausahaan itu sendiri. Menurut Steinhoff dan Burgess (1993: 35) wirausaha adalah orang yang mengorganisir, mengelola dan berani menanggung resiko keuangan, materi dan sumberdaya manusia untuk menciptakan usaha baru dan peluang usaha. Sebagai puncak manajemen dalam usaha kecil wirausaha membuat pernyataan perencanaan keseluruhan organisasi yang dibentuknya tentang standar produk, pasar dan finansial apa yang hendak dicapai termasuk inisiatif strategi bersaing yang dipilihnya. Wirausaha menjalankan fungsi perencanaan, mengorganisasi, dan mengawasi yang mencakup memotivasi dan mengarahkan orang lain.

Wirausaha adalah kemampuan individu untuk melihat dan menilai kesempatan bisnis, mengumpulkan sumber daya yang dibutuhkan guna mengambil keuntungan dan mengambil tindakan yang tepat guna memastikan sukses (Meredith, 2005). Wirausaha adalah individu yang mendobrak sistem ekonomi yang ada dengan memperkenalkan barang dan jasa baru, menciptakan bentuk organisasi baru, atau mengolah bahan baku baru (Suryana, 2003).

Drucker (1994: 28) menjelaskan bahwa wirausaha (*entrepreneur*) yaitu sifat, watak, dan ciri-ciri yang melekat pada seseorang yang mempunyai kemauan keras untuk mewujudkan gagasan inovatif ke dalam dunia usaha yang nyata dan dapat mengembangkannya. Wirausaha adalah seseorang yang bebas dan memiliki kemampuan untuk hidup mandiri dalam menjalankan kegiatan usahanya. Ia bebas merancang, menentukan mengelola, mengendalikan semua usahanya. Kewirausahaan merupakan sikap mental dan jiwa yang selalu aktif atau kreatif berdaya, bercrepta, berkarsa dan bersahaja dalam berusaha dalam rangka meningkatkan pendapatan dalam kegiatan usahanya (Amin, 2008).

Menurut Suryana (2013) wirausahawan adalah seseorang yang memiliki kemampuan dalam menggunakan dan mengkombinasikan sumber daya, seperti keuangan (*money*), bahan mentah (*materials*), tenaga kerja (*labours*), keterampilan (*skill*), dan informasi (*information*), untuk menghasilkan produk baru, proses produksi baru, bisnis baru, dan organisasi baru. Menurut Suryana (2013) Selain memiliki kemampuan mengkombinasikan dan menggunakan sumber daya tersebut, juga memiliki kemampuan mengkombinasikan unsur-unsur internal yang meliputi motivasi, visi, komunikasi, optimisme, dorongan, semangat, dan kemampuan memanfaatkan peluang usaha.

Kewirausahaan sangat penting dalam arti meningkatkan efisiensi ekonomi, membawa inovasi ke pasar tenaga kerja dan produksi, menciptakan pekerjaan baru, dan meningkatkan tingkat pekerjaan. Efek positif dari kewirausahaan adalah alasan mengapa banyak negara berkembang termasuk di Iran telah secara serius mempertimbangkan kewirausahaan sebagai potensi solusi utama untuk beberapa masalah, seperti ketidakefisienan ekonomi mereka dan meningkatnya tingkat pengangguran dalam dekade terakhir (Ataei, dkk 2019).

Berdasarkan pendapat-pendapat diatas dapat dibuat sebuah konsep baru terkait kewirausahaan yang dipahami dalam konteks penelitian ini, yaitu kewirausahaan merupakan sebuah kemampuan yang dibutuhkan dalam memecahkan permasalahan ekonomi secara khusus dan dapat menjadi solusi bagi permasalahan sosial secara umum. Seorang wirausahawan memiliki ciri, sifat, dan watak yang mempunyai kemauan keras untuk mewujudkan gagasan inovatif agar tujuan yang di rencanakan dapat tercapai. Adapun dalam menunjang setiap pemecahan masalah yang ada, wirausahawan perlu dibekali kemampuan dalam menggunakan dan mengkombinasikan sumber daya yang ia miliki.

2.4 Pengetahuan Kewirausahaan

Pengetahuan kewirausahaan adalah kemampuan seseorang untuk menghasilkan sesuatu yang baru melalui berpikir kreatif dan bertindak inovatif, sehingga dapat menciptakan ide-ide atau peluang dan dapat dimanfaatkan dengan baik (Mustofa, 2014). Sebuah pengetahuan sangat penting dimiliki oleh setiap orang, karena dengan pengetahuan yang dimiliki dapat menentukan sikap atau keputusan yang akan diambil oleh individu tersebut dalam setiap kegiatannya.

Pentingnya sebuah pengetahuan juga tidak terlepas bagi seorang wirausaha, untuk

menunjang setiap pengambilan keputusan dalam bisnis yang ia jalankan tentu seorang wirausaha memerlukan pengetahuan tentang wirausaha agar setiap keputusan yang diambil tepat dalam memecahkan setiap permasalahan usaha yang dijalankan. Menurut Astuti (2018) pengetahuan kewirausahaan merupakan salah satu aspek penting dalam berwirausaha dikarenakan dengan memiliki pengetahuan yang memadai atau cukup maka seseorang akan dapat mengelola usaha dengan baik.

Berebakal sebuah pengetahuan seorang wirausahawan dapat menjadi individu yang kreatif dan inovatif, sehingga dengan pengetahuan yang dimilikinya ia dapat menciptakan produk yang memiliki keunikan dan nilai tambah yang bermanfaat bagi konsumennya dan dapat menjadi keunggulan bersaing dibanding kompetitornya. Hal tersebut selaras dengan pendapat yang dikemukakan oleh Kuntowicaksono (2012) bahwa pengetahuan kewirausahaan adalah pemahaman seseorang terhadap wirausaha dengan berbagai karakter positif, kreatif, dan inovatif dalam mengembangkan peluang-peluang usaha menjadi kesempatan usaha yang menguntungkan dirinya dan masyarakat atau konsumennya.

2.4.1 Dimensi Pengetahuan Kewirausahaan

Menurut Hanifah (2017) Beberapa bekal pengetahuan kewirausahaan yang perlu dimiliki seorang wirausaha adalah sebagai berikut:

1. Pengetahuan mengenai usaha yang akan dirintis dan pengetahuan akan lingkungan usaha disekitarnya yang akan mempengaruhi kegiatan wirausaha.

Hal terkait seberapa paham seorang wirausaha dalam menjalankan usahanya, dan pemahaman mengenai faktor lingkungan eksternal dan internal dalam lingkungan usaha dijalankan.

2. Pengetahuan tentang peran dan tanggung jawab.

Hal terkait dengan pemahaman seorang wirausaha tentang pentingnya sebuah posisi jabatan dan apa saja tugas yang termasuk dalam lingkup tanggungjawabnya.

3. Pengetahuan tentang kepribadian dan kemampuan diri.

Pengetahuan tentang mengenali karakteristik dan juga kemampuan yang ada pada diri sendiri maupun orang lain.

4. Pengetahuan tentang manajemen dan organisasi bisnis.

Hal ini berkaitan dengan pemahaman mengenai konsep-konsep dasar manajemen, manajemen secara fungsional, operasional dan organisasi bisnis yang dijalankan.

Menurut Irawan (2019) terdapat beberapa bentuk pengetahuan tentang kewirausahaan yang harus dimiliki wirausaha, yaitu:

1. Pengetahuan mengenai usaha yang akan dirintis
2. Pengetahuan akan lingkungan usaha disekitarnya yang akan mempengaruhi kegiatan kewirausahaan.
3. Pengetahuan tentang peran dan tanggung jawab.
4. Pengetahuan tentang manajemen dan organisasi bisnis.

2.5 *Entrepreneurial skills*

Dalam mewujudkan tujuan yang ingin dicapai sebuah organisasi atau usaha perlu memiliki seorang pemimpin atau dalam dunia usaha dapat disebut seorang

wirausaha yang memiliki keterampilan dalam mengelola usahanya. Terkait dengan pengertian keterampilan wirausaha atau *entrepreneurial skills* menurut Suaidy dan Lewanussa (2019) keterampilan adalah kemampuan untuk menggunakan akal, pikiran, ide dan kreatifitas dalam mengerjakan, mengubah dan membuat sesuatu menjadi lebih bermakna sehingga menghasilkan sebuah nilai dari hasil pekerjaan tersebut. Keterampilan akan lebih baik apabila selalu dilatih untuk menaikkan dan menambah kemampuan sehingga menjadi ahli dan menguasai. Sedangkan wirausaha adalah seseorang yang mengaktualisasi potensi diri dalam berfikir kreatif dan inovatif untuk menciptakan produk baru dan bernilai tambah guna kepentingan bersama.

Pendapat lain diungkapkan oleh Riyanti (2011) mengenai keterampilan wirausaha menyatakan bahwa keterampilan wirausaha berkaitan dengan kemampuan mengubah sesuatu menjadi sesuatu yang lebih baik. Dengan demikian seseorang *entrepreneur* harus tetap berlandaskan pada kemampuannya menerapkan fungsi-fungsi manajemen agar usaha yang dijalankan dapat berhasil dengan baik.

Keterampilan kewirausahaan mengacu pada seperangkat implisit karakteristik seperti pengetahuan umum dan teknis, motivasi, sifat, konsep diri, peran sosial, keterampilan, sikap, nilai, keyakinan, kemampuan, kepribadian, kebijaksanaan, keahlian, pola pikir, dan perilaku yang muncul dari permulaan suatu pekerjaan, kelangsungan hidup, dan/atau pertumbuhan aktivitas berisiko (Ataei, dkk 2019).

Keterampilan atau kompetensi wirausaha yang dibutuhkan bagi seorang wirausaha dalam menjaga kelangsungan usahanya menurut Ahmad (2007) terdapat 12 kelompok utama, yaitu kompetensi strategis, kompetensi komitmen, kompetensi

kognitif, kompetensi berbasis peluang, kompetensi pengorganisasian dan kepemimpinan, kompetensi komunikatif, kompetensi pembelajaran, kompetensi pribadi, kompetensi teknis, kompetensi etika, kompetensi tanggungjawab sosial, dan kompetensi dukungan dan kerjasama.

Menurut Shabbier dan Kassim (2019) berdasarkan studi penelitian kualitatif yang komprehensif tentang kecenderungan perilaku wirausahawan mengungkapkan bahwa ada jenis keterampilan yang berbeda yang diperlukan untuk melakukan berbagai tugas tahapan kewirausahaan seperti penciptaan ide, pengembangan model bisnis, dan pelaksanaan ide. Seorang wirausahawan harus dapat beradaptasi dengan tugas-tugas yang berbeda sehingga mereka perlu memiliki keterampilan wirausaha sebagai berikut:

- 1) Inovasi dan kemampuan kreatif untuk menghasilkan ide-ide baru dan kemampuan membayangkan peluang yang potensial
- 2) Kemampuan untuk Mengenalı kesempatan dan keterampilan untuk bekerja di luar kerangka kerja
- 3) Mampu memahami dan memahami informasi serta menarik kesimpulan berdasarkan konteks dan lingkungan
- 4) Penilaian faktor-faktor yang menguntungkan
- 5) Bisnis, pengetahuan dan keterampilan domain yang dibutuhkan
- 6) Kemampuan untuk mengenali kebutuhan sosial dan pasar
- 7) Kekuatan untuk meyakinkan orang lain dengan tingkat kepercayaan diri dan harga diri yang tinggi
- 8) Prediktabilitas, penilaian dan kepercayaan diri atas keputusan yang dibuat

- 9) Keterampilan kepemimpinan, keterampilan interpersonal dan kemampuan untuk mengelola orang
- 10) Kemampuan untuk menilai situasi dan membuat strategi yang sesuai
- 11) Pengambilan risiko dan kemampuan menangani konflik.
- 12) Penanaman sosial dan jejaring dan kompetensi Sosial
- 13) Fleksibilitas, multi keterampilan dan kemampuan dinamis
- 14) Ketahanan dan kemampuan untuk menangani situasi sulit

Keterampilan wirausaha menjadi hal yang penting untuk diperhatikan agar sebuah usaha dapat bertahan dalam persaingan yang semakin kompetitif serta perilaku konsumen dan gaya hidup konsumen yang terus bergerak dinamis. Untuk itu, pelaku wirausaha perlu melakukan eksperimen dan pengembangan dalam produknya guna meningkatkan kualitas untuk menarik minat pelanggan serta mampu memenangkan persaingan pasar (Irawan, 2019). Penerapan keterampilan wirausaha yang dilakukan secara efektif akan berdampak positif pada kinerja sebuah bisnis ditengah persaingan usaha yang sulit, hal tersebut diperkuat oleh pernyataan yang dikemukakan oleh Akande (2008) semakin efektif keterampilan kewirausahaan yang diterapkan pada bisnis, semakin menguntungkan dan semakin tinggi kemungkinannya untuk bertahan dalam masa-masa sulit. Oleh karena itu, agar wirausahawan dapat berhasil membangun dan menjalankan suatu perusahaan, ia harus mengembangkan beberapa perangkat keterampilan kewirausahaan dan menggunakannya di perusahaan.

2.5.1 Dimensi *Entrepreneurial Skills*

Menurut Hendro (2011) ada beberapa keterampilan berwirausaha yang harus dimiliki diantaranya ialah sebagai berikut:

1. Keterampilan konseptual dalam mengatur strategi dan memperhitungkan resiko.
2. Keterampilan kreatifitas dalam menciptakan nilai tambah.
3. Keterampilan dalam memimpin dan mengelola.
4. Keterampilan berkomunikasi dan berinteraksi.
5. Keterampilan teknik usaha yang akan dilakukan.

Menurut Suryana (2013) Ada beberapa keterampilan yang harus dimiliki wirausaha yaitu:

1. Keterampilan dalam mengatur strategi dan memperhitungkan resiko.
2. Keterampilan kreatif dalam menciptakan nilai tambah.
3. Keterampilan dalam memimpin dan mengelola.
4. Keterampilan berkomunikasi dan berinteraksi.
5. Keterampilan teknik usaha yang akan dilakukan.

Keterampilan berwirausaha atau *entrepreneurial skills* merupakan keterampilan seseorang untuk mengelola sebuah usaha. Seorang wirausahawan harus memiliki keterampilan dalam berwirausaha atau *entrepreneurial skills* untuk menunjang keberlanjutan usahanya (Muhyi, 2012). *Entrepreneurial skills* terdiri dari 3 dimensi, yaitu:

1. *Personal entrepreneurial skills*

Personal entrepreneurial skills ini menjelaskan bahwa seorang wirausaha yang terampil harus memiliki:

- 1) *Inner control*
- 2) *Risk taker*
- 3) Inovatif

- 4) *Changed oriented*
- 5) *Persistent* atau militan
- 6) *Visionary leader*
- 7) *Ability to manage change*

2. *Business management skills*

Business management skills atau keterampilan mengelola usaha merupakan dimensi yang penting dalam rangka mencapai kemajuan usaha.

Indikator untuk mengukur keterampilan seorang wirausaha yaitu:

- 1) *Planning and goal setting*
- 2) *Decision making* atau keterampilan mengambil keputusan
- 3) *Human relation*
- 4) *Marketing* atau pemasaran
- 5) *Finance* yakni kemampuan mengelola keuangan perusahaan
- 6) *Accounting* atau pembukuan usaha
- 7) *Management*
- 8) *Control* atau terampil dalam melakukan pengawasan
- 9) *Negotiation*
- 10) *Venture launch*
- 11) *Managing growth*

3. *Technical skills*

Keterampilan teknis atau *technical skills* yang harus dimiliki oleh seorang *entrepreneur* adalah sebagai berikut:

- 1) *Writing* atau keterampilan menulis
- 2) *Oral communication*

- 3) *Monitoring environment*
- 4) *Technical business management*
- 5) Teknologi, yaitu kemampuan wirausaha dalam menggunakan teknologi
- 6) *Interpersonal*
- 7) *Listening*
- 8) *Ability to organize*
- 9) *Network building*
- 10) *management style*
- 11) *Coaching*
- 12) *Being a team player*

Chang dan Rieple (2013: 227) mengemukakan bahwa ada 4 dimensi keterampilan wirausaha, yaitu:

1. *Technical skills* merupakan kompetensi dalam mengelola operasional, diluar dasar produksi produk atau layanan. Termasuk kemampuan mengelola rantai pasokan dan mempunyai pengetahuan tentang teknologi baru
2. *Management skills* merupakan keterampilan yang meliputi perencanaan dan pengorganisasian, mengidentifikasi pelanggan dan saluran distribusi, mengelola sumber daya dan kemampuan mengatur di tempat yang tepat dan struktur sistem kontrol
3. *Entrepreneurship skills* merupakan keterampilan yang meliputi perencanaan bisnis, peka terhadap peluang, analisis lingkungan bisnis dan kemampuan dalam mengakses keahlian eksternal

4. *Personal maturity skills* merupakan keterampilan yang meliputi kesadaran diri, kemampuan dalam merefleksikan apa yang terjadi, mengenali dan memperbaiki kelemahan yang ada, serta bertanggung jawab untuk memecahkan masalah dan menghasilkan solusi

2.6 Kinerja Usaha

Kinerja usaha adalah output dari berbagai faktor di atas yang oleh karenanya ukuran ini menjadi sangat penting untuk mengetahui tingkat adaptabilitas bisnis dengan lingkungannya (Kaplan dan Norton, 1996). Kotler (1997) berpendapat bahwa kinerja usaha bukan saja ditentukan oleh strategi tetapi juga menyangkut struktur organisasi, sistem manajemen, alat-alat analisis keuangan, kepemimpinan serta budaya perusahaan, sehingga perusahaan merupakan input dari berbagai kegiatan pemanfaatan sumberdaya perusahaan. Kinerja organisasi juga dipengaruhi oleh kinerja individu yakni berkaitan dengan karakteristik individu (Gibson, 1992).

Kinerja usaha menunjukkan hasil dari suatu organisasi. Mengukur kinerja usaha memungkinkan perusahaan untuk fokus pada area yang perlu ditingkatkan dengan menilai seberapa baik pekerjaan dilakukan dalam hal biaya, kualitas, kuantitas dan waktu. Kinerja usaha diukur dengan menggunakan pengukuran subjektif berdasarkan persepsi staf dan manajer. Secara operasional, kinerja usaha dapat diukur dengan indikator volume penjualan, profitabilitas, dan pangsa pasar (Wahyuni dan Sara, 2019).

Indikator kinerja usaha dapat dilihat dari aspek pemasaran dan aspek keuangan. Pengukuran kinerja usaha melalui aspek pemasaran dapat diukur antara lain melalui penjualan, pertumbuhan pasar, dan pangsa pasar. Sedangkan pengukuran kinerja melalui aspek keuangan dapat diukur dengan menggunakan: (1)

return on investment ROI), (2) income mix (bauran pendapatan), (3) pemanfaatan aset (diukur dengan perputaran aset), dan (4) mengurangi biaya secara signifikan (Hubbard dan Beamish, 2011). Yacob, dkk (2020) mengungkapkan bahwa pengukuran yang digunakan untuk menilai kinerja bergantung pada bagaimana unit organisasi akan dievaluasi dan bagaimana tujuan akan dicapai. Beberapa ukuran seperti Return on Investment (ROI), Return on Equity (ROE), Earning per Share (EPS), Economic Value Added (EVA) merupakan ukuran yang wajar untuk mengevaluasi kemampuan suatu perusahaan atau divisi untuk mencapai tujuan profitabilitas. Namun, pengukuran seperti ini memiliki keterbatasan dalam mengukur tujuan lain, seperti tanggung jawab sosial perusahaan atau pengembangan karyawan. Singkatnya, kinerja bisnis dapat menyajikan efisiensi dan efektivitas perusahaan dengan mengukur dan mengevaluasi kinerja bagian keuangan, karyawan, bisnis, dan organisasi.

Teori kontingensi menyatakan bahwa, secara umum tidak ada sistem pengukuran kinerja tunggal yang tepat yang dapat digunakan untuk semua jenis organisasi dalam semua keadaan; sebaliknya sistem harus diadaptasi berdasarkan faktor-faktor organisasi dan kontekstual tertentu. Berdasarkan literatur terdapat beberapa indikator kinerja, seperti kinerja keuangan, peningkatan pangsa pasar, pemasaran yang efektif, proses inovasi, kualitas produk dan jasa yang mengukur berbagai dimensi kinerja operasional (Sawaeen dan Ali, 2020).

Signifikansi kinerja perusahaan ditujukan pada efektivitas organisasi, dalam konsep yang lebih luas, terdapat dua indikator yang menjelaskan kinerja bisnis yaitu kinerja keuangan (pertumbuhan penjualan, profitabilitas, pendapatan per saham) dan kinerja operasional (pangsa pasar, produk baru, kualitas produk, efektivitas

pemasaran dan nilai tambah) (Venkatraman & Ramanujam, 1986). Pendapat lain menyatakan bahwa kinerja dibagi menjadi kinerja keuangan dan non-keuangan di mana kinerja keuangan adalah efisiensi keuangan dan ukuran laba dan kinerja non-keuangan mencakup kepuasan pelanggan, pertumbuhan penjualan, dan pertumbuhan karyawan dan pangsa pasar, UKM sering menyelidiki pertumbuhan mereka melalui pertumbuhan omset dan pertumbuhan lapangan kerja. (Sidik, 2012).

Tanpa kinerja yang memadai, bisnis tidak akan dapat bertahan terutama dalam lingkungan yang kompetitif. Banyak faktor yang dapat mempengaruhi kinerja bisnis sementara pengusaha memperhatikan faktor keuangan dan non-keuangan sebagai faktor eksternal untuk peningkatan kinerja. Meskipun sebagian besar bisnis tidak menyadari peran signifikan kompetensi dalam kinerja bisnis, penelitian menunjukkan bahwa ada hubungan yang sangat diperlukan antara kompetensi dan kinerja bisnis. Karena kompetensi kewirausahaan terkait dengan kinerja bisnis, maka para wirausahawan harus memberikan perhatian khusus pada peningkatan kompetensinya guna meningkatkan kinerja (Barazandeh, dkk 2015).

2.6.1 Dimensi Kinerja Usaha

Menurut Wibowo (2020) indikator pengukuran kinerja dapat menggunakan indikator kinerja non finansial dengan pendekatan subyektif yang meliputi volume penjualan, profitabilitas dan penambahan tenaga kerja dan pertumbuhan modal meningkat setiap tahun.

1. Volume penjualan, yaitu gambaran sampai seberapa jauh perusahaan atau dalam penelitian ini kedai kopi mampu menjual produknya dalam waktu

tertentu dan satuan tertentu sehingga dapat memberikan keuntungan bagi perusahaan tersebut.

2. Profitabilitas, yaitu perbandingan untuk mengetahui kemampuan perusahaan untuk mendapatkan laba dari penjualan yang dilakukan dengan memanfaatkan sumber daya yang dimiliki. Semakin efisien perusahaan, maka semakin tinggi profitabilitas perusahaan tersebut.

3. Pangsa pasar, menggambarkan bagian pasar yang dikuasai oleh perusahaan dengan total penjualan produk dalam satu lingkungan industri. Untuk melengkapi indikator kinerja organisasi yang sesuai dengan konteks kedai kopi, maka peneliti tidak menggunakan pangsa pasar sebagai indikator penelitian, tetapi mengganti dengan indikator lain yaitu penambahan tenaga kerja setiap tahun dan pertumbuhan modal meningkat.

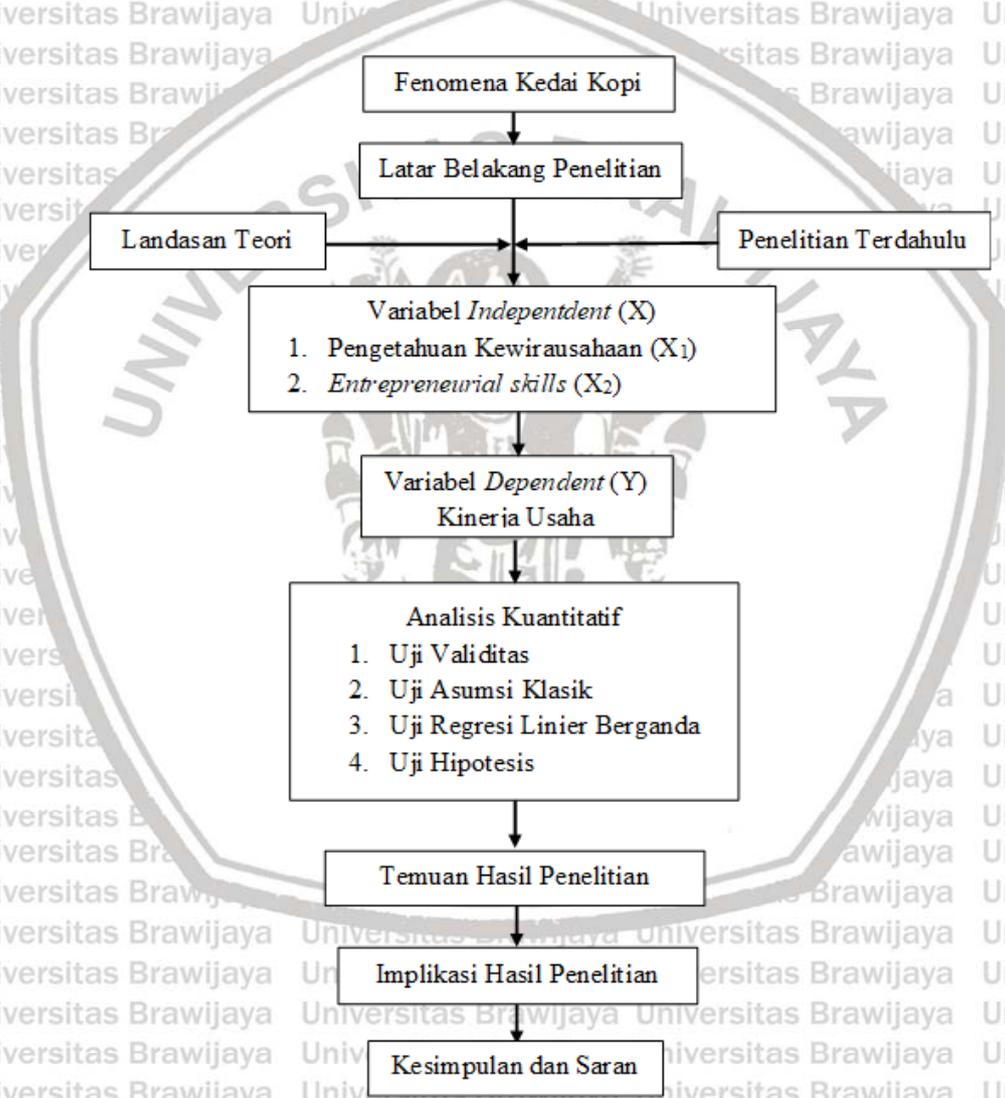
Menurut Putra (2016) kinerja usaha dapat diukur dengan indikator pengukuran kinerja usaha sebagai berikut:

1. Pertumbuhan penjualan
2. Pertumbuhan modal
3. Peningkatan tenaga kerja
4. Pertumbuhan pasar dan pemasaran

2.7 Kerangka Pikir Penelitian

Kerangka pikir penelitian adalah kegiatan untuk mencari jawaban dari masalah penelitian yang dirumuskan secara teoritis dan perlu diuji kebenarannya di lapangan. Menurut Sekaran (2016) kerangka berpikir merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai hal yang penting jadi dengan demikian maka kerangka

berpikir adalah sebuah pemahaman yang melandasi pemahaman-pemahaman yang lainnya, sebuah pemahaman yang paling mendasar dan menjadi pondasi bagi setiap pemikiran atau suatu bentuk proses dari keseluruhan dari penelitian yang akan dilakukan. Penelitian ini merupakan penelitian yang menggunakan analisis kuantitatif yang akan menguji pengaruh *entrepreneurial skills* terhadap kinerja usaha dengan mengambil studi kasus pada fenomena kedai kopi yang ada di Kota Malang. Berikut kerangka pikir penelitian ini yang ditunjukkan pada Gambar 2.1.



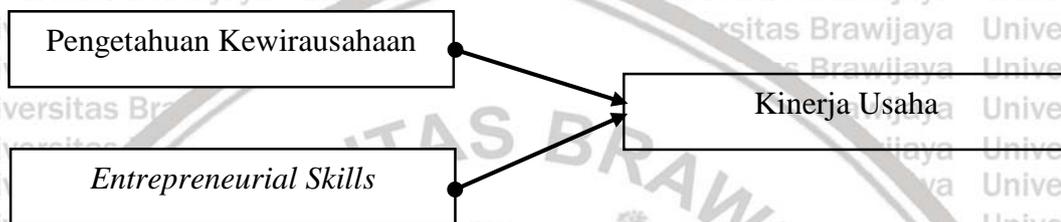
Gambar 2.1 Kerangka Pikir Penelitian

Sumber: Peneliti, 2021

2.8 Kerangka Konsep

Berdasarkan latar belakang, rumusan masalah yang ada, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan kajian teoritis yang telah disajikan pada bagian sebelumnya, maka pada bagian ini disajikan kerangka konsep penelitian. Serta dari kerangka konsep penelitian tersebut kemudian dapat disusun menjadi hipotesis. Hipotesis adalah pernyataan sementara namun dapat diuji dimana memprediksikan apa yang ingin ditemukan dalam data empiris suatu penelitian (Sekaran dan Bougie, 2017).

Berdasarkan permasalahan yang ada berikut kerangka konsep hipotesis ini:



Gambar 2. 2 Kerangka Konsep Hipotesis

2.8.1 Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan Terhadap Kinerja Usaha

Setiap wirausaha harus memiliki ilmu pengetahuan yang cukup dan layak sebelum memasuki dunia usaha dan memulai usahanya, karena hal itu berpengaruh langsung pada hasil, dimana akan menentukan titik keberhasilan pada usaha yang dirintis. Dengan pengetahuan yang cukup para pelaku usaha dapat menerapkannya pada usaha yang akan dijalankan sehingga mereka dapat mencapai keberhasilan usaha sesuai target yang mereka inginkan (Ginting, 2017). Menurut Astuti (2018) pengetahuan kewirausahaan merupakan salah satu aspek penting dalam berwirausaha dikarenakan dengan memiliki pengetahuan yang memadai atau cukup maka seseorang akan dapat mengelola usaha dengan baik. Pendapat tersebut diperkuat dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Irawan (2019) yang menunjukkan menunjukkan bahwa pengetahuan wirausaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan sebuah usaha atau dalam konteks penelitian ini

keberhasilan usaha diartikan sebagai kinerja usaha, sehingga hipotesis pertama yang diajukan dalam penelitian yaitu:

H1: Pengetahuan kewirausahaan (X_1) berpengaruh signifikan terhadap kinerja usaha.

2.8.2 Pengaruh *Entrepreneurial Skills* Terhadap Kinerja Usaha

Penerapan keterampilan wirausaha yang dilakukan secara efektif akan berdampak positif pada kinerja sebuah bisnis ditengah persaingan usaha yang sulit, hal tersebut diperkuat oleh pernyataan yang dikemukakan oleh Akande (2008) semakin efektif keterampilan kewirausahaan yang diterapkan pada bisnis, semakin menguntungkan dan semakin tinggi kemungkinannya untuk bertahan dalam masa-masa sulit. Pernyataan tersebut juga diperkuat dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Muhyi (2012) yang menyatakan bahwa keterampilan berwirausaha berpengaruh terhadap pertumbuhan usaha secara berkelanjutan yang berarti bukan hanya tumbuh, akan tetapi tumbuh pada periode waktu tertentu (*time period*).

Sejalan dengan penelitian Munggar (2020) yang menunjukkan bahwa adanya pengaruh keterampilan usaha atau *entrepreneurial skills* secara positif dan signifikan terhadap kinerja usaha, sehingga hipotesis kedua yang diajukan dalam penelitian yaitu:

H2: *Entrepreneurial skills* (X_2) berpengaruh signifikan terhadap kinerja usaha.

2.8.3 Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan dan *Entrepreneurial Skills* Terhadap Kinerja Usaha

Menurut Hanifah (2017) untuk mencapai sebuah keberhasilan usaha, seseorang harus mempunyai pengetahuan dan keterampilan berwirausaha, serta harus berani menghadapi risiko. Semakin besar risiko yang dihadapinya, semakin besar pula kesempatan untuk meraih keberhasilan usaha yang sedang dijalankan.

Sejalan dengan pendapat tersebut menurut Irawan (2019) faktor-faktor penentu keberhasilan usaha kecil pada dasarnya adalah cerminan dari kemampuan usaha (pengetahuan, sikap, keterampilan), pengalaman yang relevan, motivasi kerja dan tingkat pendidikan seorang pengusaha, selain hal tersebut proses transfer pengetahuan, keterampilan dan kemampuan yang sesuai juga dapat juga dilakukan oleh *entrepreneur* pemula untuk menunjang mereka dalam memulai usaha baru.

Pendapat tersebut didukung dengan penelitian yang dilakukan oleh Irawan (2019) yang menunjukkan bahwa pengetahuan wirausaha dan keterampilan kewirausahaan secara bersama-sama atau simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha, sehingga hipotesis ketiga yang diajukan dalam penelitian yaitu:

H3: Pengetahuan kewirausahaan (X_1) dan *entrepreneurial skills* (X_2) berpengaruh signifikan terhadap kinerja usaha.

BAB III METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian penjelasan (*explanatory research*) dengan jenis penelitian kuantitatif. Penelitian eksplanatori adalah penelitian yang bertujuan menjelaskan hubungan antar variabel. Menurut Singarimbun (2006), apabila untuk cara yang sama peneliti menjelaskan hubungan kausal antara variabel-variabel melalui pengajuan hipotesis, maka penelitian tersebut tidak lagi disebut penelitian deskriptif melainkan penelitian pengujian hipotesis atau penelitian penjelasan (*explanatory research*) yang bertujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditentukan, apakah hipotesis tersebut diterima atau ditolak.

Berdasarkan penjelasan diatas maka metode *explanatory research* cocok untuk digunakan dalam penelitian ini karena sesuai dengan maksud dan tujuan penelitian yaitu untuk mengetahui seberapa besar pengaruh pengetahuan kewirausahaan dan *entrepreneurial skills* terhadap kinerja usaha kedai kopi di Kota Malang.

Selanjutnya, untuk metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kuantitatif. Menurut Ferdinand (2013) penelitian kuantitatif merupakan penelitian yang diawali dengan membangun hipotesis dan menguji secara empirik hipotesis yang dibangun tersebut. Penelitian Kuantitatif bertujuan untuk memberikan penjelasan mengenai suatu fenomena serta menemukan atau mengonstruksi suatu teori terkait suatu fenomena.

3.2 Lokasi dan Periode Penelitian

Lokasi penelitian merupakan tempat dimana penelitian berlangsung yang dapat mewakili gambaran variabel-variabel yang akan diteliti untuk mengumpulkan data yang dibutuhkan sebagai pendukung dalam penulisan yang juga akan mempengaruhi hasil penelitian. Penelitian ini dilaksanakan di Kota Malang, Jawa Timur. Waktu penelitian dilakukan pada bulan Maret 2021.

3.3 Populasi dan Sampel

3.3.1 Populasi

Menurut Sekaran dan Bougie (2017), populasi (*population*) adalah keseluruhan kelompok orang, kejadian, atau hal-hal menarik yang ingin diteliti.

Populasi penelitian ini adalah pemilik bisnis/pengambil keputusan pada usaha kedai kopi di Kota Malang. Kriteria dari kedai kopi yang menjadi populasi penelitian ini adalah kedai kopi yang memiliki kriteria sebagai UMKM menurut Undang-Undang No 20 tahun 2008. Adapun Jumlah populasi kedai kopi di Kota Malang dari data BP2D tahun 2019 yang terdaftar memiliki NPWD (Nomor Pokok Wajib Pajak Daerah) sebanyak 144 kafe atau kedai kopi.

3.3.2 Teknik Penentuan Besar Sampel

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut dan sampel yang diambil dari populasi harus betul-betul representatif. Menurut Sekaran (2013), sampel adalah sub-kelompok atau sebagian dari populasi, dengan mempelajari sampel, peneliti akan mampu menarik kesimpulan yang dapat digeneralisasikan terhadap populasi penelitian. Menurut

teori Roscoe (dalam Sugiyono, 2013) memberikan saran-saran tentang ukuran sampel untuk penelitian sebagai berikut:

1. Ukuran sampel yang layak dalam penelitian adalah 30 sampai 500.
2. Bila sampel dibagi dalam kategori (misalnya pria – wanita, dan lain-lain) maka jumlah anggota sampel setiap kategori minimal 30.
3. Bila penelitian melakukan analisis dengan multivariate (contoh korelasi atau regresi berganda), minimal ukuran sampel sebaiknya beberapa kali (5 sampai dengan 10) lebih besar dari jumlah variabel atau item kuesioner dalam studi.
4. Untuk penelitian eksperimental yang sederhana, yang menggunakan kelompok eksperimen dan kelompok kontrol maka jumlah sampel masing – masing 10 sampai 20.

Berdasarkan teori Roscoe (dalam Sugiyono, 2013) pada poin ketiga, maka jumlah sampel pada penelitian ini adalah jumlah keseluruhan variabel yaitu 3 dikali dengan 10, sehingga ditetapkan sampel sebanyak 30 ($10 \times 3 = 30$) responden.

Jumlah 30 responden ini sudah dapat dikatakan layak dijadikan sampel menurut penjelasan di atas, sehingga diharapkan mampu menciptakan keakuratan data.

3.3.3 Teknik Sampling

Terdapat teknik dalam pengambilan sampel untuk melakukan penelitian, menurut Sugiyono (2017) menjelaskan bahwa teknik sampel merupakan teknik pengambilan sampel untuk menentukan sampel yang akan digunakan dalam penelitian, terdapat beberapa teknik sampling yang digunakan. Teknik sampling dibagi menjadi dua kelompok yaitu *probability sampling* dan *non probability sampling*.

Penelitian ini menggunakan teknik *non-probability sampling*. Menurut Sekaran & Bougie (2017), *non-probability sampling* adalah elemen tidak memiliki peluang yang diketahui atau yang ditentukan sebelumnya untuk dipilih sebagai subjek. Teknik pengambilan sampel *non-probability sampling* yang digunakan untuk penelitian ini adalah *purposive sampling* yang merupakan teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu. Pemilihan sekelompok subjek dalam *purposive sampling* didasarkan atas ciri-ciri tertentu yang dipandang mempunyai sangkut paut yang erat dengan ciri-ciri populasi yang sudah diketahui sebelumnya.

Menurut Sekaran dan Bougie (2017) *purposive sampling* terbagi menjadi dua kategori yaitu pengambilan sampel berdasarkan pertimbangan tertentu dan pengambilan sampel kuota. Pengambilan sampel berdasarkan pertimbangan tertentu merupakan pengambilan sampel berdasarkan keahlian responden dalam subjek yang diteliti, sedangkan pengambilan sampel kuota adalah pengambilan sampel dengan mudah dari kelompok target menurut jumlah atau kuota yang sudah ditetapkan sebelumnya. Pada penelitian ini akan menggunakan pengambilan sampel berdasarkan pertimbangan tertentu karena responden kedai kopi yang dipilih harus memiliki kriteria sebagai UMKM menurut Undang-Undang No 20 Tahun 2008 dan minimal sudah beroperasi selama 3 Bulan.

3.4 Jenis dan Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder.

1. Data Primer

Menurut Sekaran & Bougie (2017), data primer merupakan informasi yang diperoleh langsung (dari tangan pertama) oleh peneliti terkait dengan variabel

keterarikan untuk tujuan tertentu dari studi. Pengumpulan data primer dalam penelitian ini diperoleh dengan cara menyebarkan kuesioner dengan pihak-pihak yang berhubungan dengan penelitian ini. Dalam penelitian ini, data dikumpulkan melalui penyebaran kuesioner baik berbentuk fisik yang disebar secara langsung maupun berbentuk digital menggunakan *google form* yang disebar melalui platform sosial media (Instagram, line, Whatsapp dan lain-lain) kepada responden yaitu pemilik bisnis/pengambil keputusan pada kedai kopi di Kota Malang. Data primer yang akan dikumpulkan dalam penelitian ini bersumber dari kuesioner penelitian terkait informasi responden, profil usaha kedai kopi yang dijalankan, dan item-item pertanyaan dalam kuesioner.

2. Data Sekunder

Menurut Sekaran & Bougie (2017), data sekunder adalah informasi yang dikumpulkan dari sumber-sumber yang sudah ada. Sumber data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dari berbagai sumber dengan cara membaca dan memahami berbagai buku, artikel, jurnal nasional maupun jurnal internasional dan berbagai penelitian terdahulu yang berhubungan dengan bidang yang diteliti. Data sekunder yang akan dikumpulkan dalam penelitian berupa jurnal nasional, jurnal internasional, literatur, artikel berita, data BP2D, dan data Badan Pusat Statistik.

3.5 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data merupakan tahapan dalam suatu penelitian yang menentukan kekakuratan penelitian dan dapat membantu dalam proses penelitian selanjutnya. Pengumpulan data dilakukan untuk memperoleh informasi yang

dibutuhkan dalam rangka mencapai tujuan penelitian. Dalam penelitian ini menggunakan dua teknik pengumpulan data yang akan dijelaskan sebagai berikut:

1. Kuesioner

Menurut Sekaran dan Bougie (2017) kuesioner adalah daftar pertanyaan tertulis yang telah dirumuskan sebelumnya dimana responden akan mencatat jawaban mereka. Prosedur penyusunan angket menurut Arikunto (2010 : 268) yaitu sebagai berikut :

- a. Merumuskan tujuan yang akan dicapai dalam kuesioner
- b. Mengidentifikasi variabel yang akan dijadikan sasaran kuesioner
- c. Menjabarkan setiap variabel menjadi sub-variabel yang lebih spesifik dan tunggal
- d. Menentukan jenis data yang akan dikumpulkan, sekaligus untuk menentukan teknik analisisnya

Penelitian ini dilakukan melalui penyebaran kuesioner secara *offline* dan *online* kepada pemilik ataupun pengambil keputusan dari bisnis kedai kopi di Kota Malang. Penyebaran kuesioner secara *offline* dilakukan dengan cara membagikan kuesioner kepada pemilik ataupun pengambil keputusan dari bisnis kedai kopi di Kota Malang, sedangkan penyebaran kuesioner secara *online* dilakukan dengan cara membuat kuesioner *online* melalui bantuan penggunaan google form, setelah itu akan mendapatkan *link* dimana *link* kuesioner dapat dibagikan secara langsung kepada pemilik ataupun pengambil keputusan dari bisnis kedai kopi melalui media sosial yang dimiliki oleh responden seperti: Line, dan Whatsapp. Jumlah kuesioner yang akan disebar adalah sebanyak 30 kuesioner. Hasil kuesioner akan dikelola dan dianalisis

dengan melakukan beberapa pengujian untuk mengetahui ketepatan dan keakuratan jawaban yang diberikan oleh responden.

2. Studi Literatur

Menurut Sekaran & Bougie (2017) studi literatur merupakan dokumentasi dari tinjauan menyeluruh terhadap karya publikasi dan non publikasi dari sumber sekunder dalam bidang minat khusus bagi peneliti. Dokumen yang dapat digunakan dalam pengumpulan data dibedakan menjadi dua, yakni:

a. Dokumen Primer

Dokumen primer adalah dokumen yang ditulis oleh orang yang langsung mengalami suatu peristiwa, misalnya : autobiografi

b. Dokumen Sekunder

Dokumen sekunder adalah dokumen yang ditulis berdasarkan oleh laporan atau cerita orang lain, misalnya : biografi.

Penelitian studi dokumentasi atau studi literatur dilakukan di perpustakaan dengan media buku, jurnal dan skripsi sebagai sumber penelitian terdahulu, serta referensi internet sebagai data sekunder yang sesuai dengan pokok bahasan penelitian.

3.6 Definisi Operasional Variabel

Definisi operasional digunakan untuk menentukan dan mengukur variabel dengan merumuskan secara singkat dan jelas sehingga tidak menimbulkan perbedaan penafsiran. Definisi operasional menurut Sekaran dan Bougie (2017) berkaitan dengan cara untuk menguraikan suatu ide atau konsep abstrak sehingga menjadi sesuatu yang dapat diukur. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa definisi operasional variabel merupakan penjelasan dari masing-masing variabel

yang digunakan dalam penelitian terhadap indikator-indikator yang membentuknya. Penelitian ini menggunakan pengetahuan kewirausahaan (X_1), *entrepreneurial skill* (X_2) sebagai variabel bebas dan kinerja usaha (Y) sebagai variabel terikat.

3.6.1 Pengetahuan Kewirausahaan (X_1) Sebagai Variabel Bebas

Pengetahuan kewirausahaan adalah kemampuan seseorang dalam berpikir kreatif dan bertindak inovatif, sehingga dengan pengetahuan yang dimilikinya ia dapat menciptakan produk yang memiliki keunikan dan nilai tambah yang bermanfaat bagi konsumennya dan dapat menjadi keunggulan bersaing dibanding kompetitornya. Menurut Hanifah (2017) dan Irawan (2019) Beberapa bekal pengetahuan kewirausahaan yang perlu dimiliki seorang wirausaha adalah sebagai berikut:

1. Pengetahuan mengenai usaha yang akan dirintis

Hal terkait seberapa paham seorang wirausaha dalam mengenal usaha yang dijalankan.

2. Pengetahuan lingkungan usaha yang ada.

Pemahaman mengenai faktor lingkungan eksternal dan internal dalam lingkungan usaha dijalankan.

3. Pengetahuan tentang peran dan tanggung jawab.

Hal terkait dengan pemahaman seorang wirausaha tentang pentingnya sebuah posisi jabatan dan apa saja tugas yang termasuk dalam lingkup tanggungjawabnya.

4. Pengetahuan tentang manajemen dan organisasi bisnis.

Hal ini berkaitan dengan pemahaman mengenai konsep-konsep dasar manajemen, manajemen secara fungsional, operasional dan organisasi bisnis yang dijalankan.

3.6.2 *Entrepreneurial Skills* (X₂) Sebagai Variabel Bebas

Keterampilan berwirausaha atau *entrepreneurial skills* merupakan kemampuan untuk menggunakan akal, fikiran, ide, dan kreatifitas dalam menghasilkan sebuah nilai tambah dalam mengelola sebuah usaha atau bisnis agar menjadi lebih baik. Seorang wirausahawan harus memiliki keterampilan dalam berwirausaha atau *entrepreneurial skills* untuk menunjang keberlanjutan usahanya (Muhyi, 2012). Menurut Irawan (2019) dan Muhyi (2012) *entrepreneurial skills* atau keterampilan berwirausaha yang harus dimiliki seorang wirausaha diantaranya sebagai berikut:

1. Keterampilan konseptual dalam mengatur strategi dan memperhitungkan resiko.

Hal tersebut memiliki arti bahwa seorang wirausaha sukses yang berorientasi pada masa depan perlu memiliki ide, gagasan, dan konsep yang jelas dalam mengatur usahanya serta memiliki kehati-hatian dalam memperhitungkan resiko usaha.

2. Keterampilan kreatifitas dalam menciptakan nilai tambah.

Seorang wirausaha sukses memiliki cara berfikir inovatif yang ditandai dengan perilaku yang mengarah pada penemuan hal-hal baru atau cara-cara baru yang membuat usaha yang dijalankannya memiliki nilai tambah atau pembeda dengan pesaingnya.

3. Keterampilan dalam memimpin dan mengelola.

Seorang wirausaha merupakan seorang pemimpin dalam bisnisnya.

Keberhasilan seorang pemimpin dapat dicapai ketika ia mampu menggerakkan orang lain, melakukan pengawasan, dan mampu untuk mengelola perubahan terkait usaha yang dipimpinnya. Dalam mencapai keberhasilannya seorang wirausaha harus memiliki visi yang jelas dan disiplin diri dalam melaksanakan kegiatan bisnis.

4. Keterampilan berkomunikasi dan berinteraksi.

Keterampilan berkomunikasi sangat penting dimiliki oleh seorang wirausaha yang sukses, karena dengan kemampuan membangun komunikasi yang efektif di lingkungan *internal* dan *eksternal* usaha, seorang wirausaha dapat membangun jaringan wirausaha yang efektif yang akan berdampak positif terhadap posisi tawarnya dengan berbagai pihak yang terkait dengan bisnis yang digeluti.

5. Keterampilan teknik usaha.

Selain kemampuan-kemampuan strategis dalam menunjang kinerjanya, seorang wirausaha perlu dibekali dengan kemampuan-kemampuan teknis terkait pengelolaan operasional usaha yang dijalankannya.

3.6.3 Kinerja Usaha (Y) Sebagai Variabel Terikat

Kinerja usaha merupakan sebuah tingkat keberhasilan yang diperoleh sebuah organisasi selama periode tertentu yang telah disepakati sebelumnya. Dengan mengukur kinerja usaha, sebuah organisasi dapat fokus meningkatkan area kinerja yang masih menjadi kelemahan organisasi tersebut, kinerja usaha dapat diukur menggunakan indikator finansial ataupun indikator kinerja non finansial.

Variabel terikat dalam penelitian ini menggunakan indikator kinerja non finansial yang dikemukakan oleh Wibowo (2020) dan Putra (2016) dengan pendekatan subyektif yang meliputi pertumbuhan penjualan, pertumbuhan modal, profitabilitas dan penambahan tenaga kerja.

1. Pertumbuhan penjualan, yaitu gambaran tingkat pertumbuhan penjualan yang terjadi setiap tahun pada perusahaan tersebut.
2. Pertumbuhan modal, menggambarkan tingkat pertumbuhan modal yang terjadi setiap tahun pada perusahaan tersebut.
3. Profitabilitas, yaitu perbandingan untuk mengetahui kemampuan perusahaan untuk mendapatkan laba dari penjualan yang dilakukan dengan memanfaatkan sumber daya yang dimiliki. Semakin efisien perusahaan, maka semakin tinggi profitabilitas perusahaan tersebut.
4. Penambahan tenaga kerja, menggambarkan tingkat penambahan tenaga kerja yang terjadi setiap tahun pada perusahaan tersebut.

Berikut ini merupakan tabel definisi operasional variabel yang digunakan dalam penelitian ini. Tabel ini diharapkan dapat merumuskan secara singkat dan jelas sehingga tidak menimbulkan perbedaan penafsiran dalam memahami variabel-variabel yang digunakan dalam penelitian ini.

Tabel 3.1
Definisi Operasional Variabel

Variabel Penelitian	Indikator	Item	Sumber
Pengetahuan Kewirausahaan	Pengetahuan mengenai usaha yang akan dimasuki	Memiliki pengetahuan tentang usaha kedai kopi.	Hanifah (2017) dan Irawan (2019)
		Saya memiliki pengetahuan tentang bagaimana menjalankan usaha kedai kopi.	
	Pengetahuan lingkungan usaha yang ada	Memahami lingkungan internal usaha kedai kopi.	
		Memahami lingkungan eksternal usaha kedai kopi.	
		Melakukan kerjasama penyedia aplikasi jasa transportasi online untuk <i>delivery</i> .	
	Pengetahuan tentang peran dan tanggungjawab	Memiliki Surat Keterangan Usaha Mikro Kecil dari Dinas Koperasi dan UMKM.	
		Memberikan <i>job description</i> yang jelas bagi setiap karyawan.	
		Memberikan <i>reward</i> bagi karyawan yang disiplin.	
	Pengetahuan tentang manajemen dan organisasi bisnis	Menyediakan lahan parkir gratis bagi pengunjung.	
		Memiliki pembukuan keuangan usaha yang rapi.	
		Membudayakan <i>breafing</i> sebagai sarana menyatukan persepsi dan semangat kerja sebelum rutinitas kerja.	
		Melakukan evaluasi rutin untuk mengetahui sejauh mana tingkat keberhasilan.	

Lanjutan Tabel 3.1

Variabel Penelitian	Indikator	Item	Sumber
<i>Entrepreneurial skills</i>	Keterampilan konseptual dalam mengatur strategi dan memperhitungkan resiko	Memiliki ide, gagasan dan konsep yang jelas dalam mengatur strategi usaha.	Irawan (2019) dan Muhyi (2012)
		Memiliki kehati-hatian dalam memperhitungkan resiko usaha.	
		Memiliki orientasi perubahan di mana wirausaha tidak menyukai stagnasi atau rutinitas semata.	
		Memiliki cara berfikir inovatif yang ditandai dengan perilaku yang mengarah pada penemuan hal-hal baru atau cara-cara baru.	
	Keterampilan kreatifitas dalam menciptakan nilai tambah	Memiliki kemampuan menyajikan menu yang merupakan ciri khas usaha.	
		Melakukan eksperimen atau pengembangan dalam menu.	
		Memberikan diskon ataupun promo bagi konsumen di hari-hari tertentu.	
	Keterampilan dalam memimpin dan mengelola	Mempunyai kemampuan dalam merumuskan serta memecahkan berbagai masalah lingkungan usaha.	
		Memiliki keterampilan dalam mengambil keputusan yang tepat dalam bisnis.	
		Memiliki visi sebagai pemimpin di mana seorang wirausaha harus menjadi pemimpin yang visioner yang dapat membawa perubahan ke masa depan yang lebih baik.	
		Memiliki kemampuan untuk mengelola perubahan.	
		Memiliki kemampuan untuk dapat mengendalikan diri atau disiplin diri dalam melaksanakan kegiatan bisnis.	
Memiliki kemampuan menggerakkan orang lain dalam rangka mencapai tujuan.			
Memiliki keterampilan dalam melakukan pengawasan kegiatan bisnis yang dijalankan.			

Lanjutan Tabel 3.1

Variabel Penelitian	Indikator	Item	Sumber
Entrepreneurial skills	Keterampilan berkomunikasi dan berinteraksi	Mampu membangun komunikasi yang efektif di lingkungan bisnisnya	Irawan (2019) dan Muhyi (2012)
		Mampu membangun jaringan wirausaha yang efektif.	
		Memiliki kemampuan negosiasi, yaitu kemampuan meningkatkan posisi tawarnya dengan berbagai pihak yang terkait dengan bisnis yang digeluti.	
		Mampu membangun komunikasi yang efektif di lingkungan <i>internal</i> dan <i>eksternal</i> usaha.	
	Keterampilan teknik usaha	Memiliki kemampuan memonitor lingkungan baik lingkungan <i>internal</i> maupun <i>eksternal</i> yang terkait dengan bisnis yang dijalankan.	
		Memiliki keterampilan menulis yang merupakan keterampilan dasar yang secara teknis diperlukan dalam kegiatan operasi bisnis.	
		Memiliki kemampuan dalam menggunakan teknologi.	
		Memiliki kemampuan melatih karyawan dalam meningkatkan kemampuan kerjanya.	
Kinerja usaha	Pertumbuhan penjualan	Usaha saya mengalami peningkatan jumlah konsumen setiap bulan.	Wibowo (2020) dan Putra (2016)
		Usaha saya mengalami peningkatan penjualan setiap bulan.	
	Pertumbuhan modal	Usaha saya mendapatkan modal dari luar usaha.	
		Usaha saya mengalami peningkatan modal usaha.	
	Profitabilitas	Usaha saya mengalami peningkatan laba usaha.	
	Penambahan tenaga kerja	Aktivitas usaha saya semakin berkembang sehingga mengharuskan saya menambah tenaga kerja.	
Usaha saya memiliki rencana untuk kemajuan usaha sehingga butuh menambah tenaga kerja baru untuk mendukung rencana tersebut.			

Sumber: Data Peneliti, 2021

3.7 Skala Pengukuran

Penelitian ini menggunakan pendekatan pengukuran persepsi dengan skala likert sebagai alat pengukuran. Menurut Ghozali (2016) skala likert adalah skala yang biasa digunakan dalam penyusunan kuesioner. Skala pengukuran dalam penelitian ini menggunakan skala likert dimana variabel akan diukur dengan indikator, dan setiap indikator terdapat item-item pernyataan. Responden akan di berikan lima alternatif jawaban dengan menggunakan skala 1 hingga 5, skala likert dapat dilihat pada Tabel 3.2 sebagai berikut.

Tabel 3.2
Skala Likert

No	Keterangan	Skor
1	Sangat Setuju (SS)	5
2	Setuju (S)	4
3	Netral (N)	3
4	Tidak Setuju (TS)	2
5	Sangat Tidak Setuju (STS)	1

Sumber: Ghozali (2016)

Keterangan

- a. Jawabab STS dengan nilai 1 : Sangat Tidak Setuju
- b. Jawaban TS dengan nilai 2 : Tidak Setuju
- c. Jawaban N dengan nilai 3 : Netral
- d. Jawaban S dengan nilai 4 : Setuju
- e. Jawaban SS dengan nilai 5 : Sangat Setuju

3.8 Uji Instrumen Penelitian

Penelitian ini menggunakan instrumen pengumpulan data berupa kuesioner, sebelum menyebarkan kuesioner kepada pengambil keputusan atau pemilik bisnis Kedai Kopi di Kota Malang, perlu dilakukan pengujian terhadap kuesioner terlebih

dahulu dengan uji validitas dan uji realibilitas menggunakan *software SPSS for windows* agar data yang dihasilkan bersifat valid dan realiabel.

3.8.1 Uji Validitas

Menurut Ghozali (2018) Uji validitas merupakan alat yang digunakan untuk mengukur sah atau valid tidaknya suatu kuesioner. Dalam konsep ini terdapat makna tingkat kesesuaian hasil penelitian atau cerminan keadaan yang sesungguhnya dalam hasil penelitian yang dilakukan. Valid atau tidaknya sebuah kuesioner dapat dilihat dari korelasi antara skor masing-masing butir pertanyaan dengan total skor mempunyai tingkat signifikan di bawah 0,05 atau signifikansi $< 0,05$

3.8.2 Uji Realibilitas

Menurut Ferdinand (2014:218) mengemukakan bahwa sebuah ukuran atau instrumen data dan data yang dihasilkan dapat disebut terpercaya (*realible*) apabila instrumen tersebut secara konsisten memunculkan hasil yang sama setiap kali dilakukan pengukuran. Pada penelitian ini, digunakan uji realibilitas dengan metode Alpha Croanbach di mana variabel tersebut dikatakan *realible* apabila menunjukkan nilai Croanbach Alpha $> 0,70$.

3.9 Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik bertujuan untuk memberikan kepastian bahwa persamaan regresi memiliki ketepatan dalam estimasi. Uji asumsi klasik juga dilakukan agar hasil dari persamaan regresi tidak mengalami bias. Pengujian asumsi klasik yang dilakukan dalam penelitian ini meliputi uji normalitas, uji multikolinearitas, uji heterokedastisitas dan uji linearitas.

3.9.1 Uji Normalitas

Menurut Ghozali (2013), Uji normalitas memiliki tujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal. Untuk menguji normalitas residual data variabel independen dan variabel dependen penelitian ini adalah menggunakan uji statistik non-parametrik

Kolmogorov-Smirnov (K-S). Untuk uji statistik non-parametrik Kolmogorov-Smirnov, pengambilan keputusan menurut Ghozali (2013) adalah sebagai berikut:

1. Jika hasil signifikansi Kolmogorov-Smirnov menunjukkan nilai signifikan > 0.05 maka data residual terdistribusi dengan normal.
2. Jika hasil signifikansi Kolmogorov-Smirnov menunjukkan nilai signifikan < 0.05 maka data residual tidak terdistribusi normal.

3.9.2 Uji Multikolinieritas

Multikolinieritas timbul akibat adanya dua variabel bebas atau lebih dan adanya kenyataan bahwa dua variabel penjelas atau lebih bersama-sama dipengaruhi oleh variabel ketiga yang berada diluar model, untuk mendeteksi adanya multikolinieritas, jika nilai *Variance Inflation Factor (VIF)* tidak lebih dari 10 maka model terbebas dari uji multikolinieritas (Sujianto, 2009).

3.9.3 Uji Heteroskedastisitas

Uji heretoskedstisitas merupakan metode yang digunakan untuk menguji apakah model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari residual dari suatu pengamatan ke pengamatan yang lainnya. Jika hasil pengamatan ke pengamatan lain tetap maka hal tersebut disebut homokedastisitas, sedangkan jika hasil berbeda maka disebut dengan heteroskedastisitas dan menurut Santoso (2002) bahwa model

regresi yang baik adalah model yang tidak terjadi heteroskedastisitas. Dalam mendeteksi adanya heteroskedastisitas perlu dilakukan dengan melihat pola tertentu yang terdapat pada grafik *Scatterplot*. Dasar pengambilan keputusan menurut Santoso (2002), yaitu:

1. Jika ada pola tertentu, seperti titik-titik yang ada membentuk suatu pola tertentu yang teratur (bergelombang, melebar, kemudian menyempit) maka telah terjadi heteroskedastisitas
2. Jika tidak ada pola yang jelas serta titik-titik menyebar di atas dan di bawah angka nol pada sumbu Y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

3.9.4 Uji Linieritas

Uji linearitas memiliki tujuan untuk mengetahui apakah variabel dependen dan variabel independen memiliki hubungan secara linear. Uji linearitas digunakan untuk menguji kebenaran spesifikasi model yang digunakan (Ghozali, 2011). Uji ini juga digunakan untuk mengetahui fungsi yang digunakan dalam studi empiris berbentuk linear, kuadrat, kubik. Linearitas dapat diketahui dengan tabel anova pada perhitungan SPSS. Jika nilai signifikansi linearitas pada model linear memiliki nilai lebih dari 0,05 maka asumsi linearitas dapat dikatakan terpenuhi.

3.10 Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis regresi merupakan analisis persamaan garis yang diperoleh berdasarkan perhitungan statistika yang umumnya disebut sebagai model. Analisis linier berganda digunakan untuk meramal pengaruh variabel bebas. Penelitian ini menggunakan variabel pengetahuan kewirausahaan dan *entrepreneurial skills*

sebagai variabel bebas terhadap kinerja usaha sebagai variabel terikat. Maka diperoleh regresi linier berganda sebagai berikut, yaitu:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + e$$

Keterangan :

Y = Kinerja usaha

a = Konstanta

X₁ = Pengetahuan kewirausahaan

X₂ = *Entrepreneurial skills*

b₁, b₂ = Koefisien regresi

e = Faktor Pengganggu

3.11 Koefisien Determinasi (R²)

Koefisien determinasi bertujuan mengetahui tingkat ketepatan penggunaan variasi variabel bebas terhadap variabel terikat. Koefisien determinasi ditunjukkan oleh besarnya *R Square* (R²). Apabila nilai *R Square* (R²) semakin mendekati angka 1 maka hal tersebut mengindikasikan bahwa variabel bebas mampu menjelaskan variabel terikat dan begitu pula sebaliknya. Dalam penelitian ini yang dijadikan acuan untuk mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel bebas adalah dengan menggunakan *Adjusted R Square*.

3.12 Uji Parsial (Uji T)

Dalam menguji hipotesis penelitian akan menggunakan uji t. Uji statistik t pada dasarnya adalah pengujian untuk menunjukkan seberapa jauh satu variabel independen berpengaruh secara individual kepada variabel dependen (Ghozali,

2016). Pengujian ini dilakukan dengan uji T pada tingkat keyakinan 95 persen dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Dengan menggunakan nilai probabilitas signifikansi:

(a) Jika tingkat signifikansi lebih besar 0,05, maka dapat disimpulkan bahwa H_0 diterima, sebaliknya H_a ditolak.

(b) Jika tingkat signifikansi lebih kecil 0,05, maka dapat disimpulkan bahwa H_0 ditolak, sebaliknya H_a diterima.

2. Dengan membandingkan t hitung dengan tabel.

(a) Jika t hitung $>$ t tabel, maka H_0 ditolak, sebaliknya H_a diterima.

(b) Jika t hitung $<$ t tabel, maka H_0 diterima, sebaliknya H_a ditolak.

3.13 Uji F Test (Uji F)

Uji f merupakan metode analisis yang bertujuan untuk menguji pengaruh secara simultan atau bersama-sama antara variabel pengetahuan kewirausahaan dan *entrepreneurial skill* terhadap kinerja usaha pada Kedai Kopi di Kota Malang.

Menurut Ghozali (2011: 101) dalam uji f jika nilai Sig. $<$ 0,05 maka artinya variabel bebas (X) secara simultan berpengaruh terhadap variabel terikat (Y).

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian

4.1.1 Deskripsi Responden

Responden dalam penelitian ini adalah pelaku usaha kedai kopi di Kota Malang. Penelitian ini menggunakan kuesioner *online* berupa google form dan kuesioner *offline* untuk mengumpulkan data. Kuesioner *online* dikirimkan kepada responden melalui situs jejaring sosial yang ada (Line, Whatsapp, Instagram), sedangkan kuesioner *offline* disebar secara langsung ke tempat kedai kopi yang berada di sekitar Kota Malang. Kuesioner disebar selama kurang lebih satu minggu dengan jumlah sebanyak 30 kuesioner.

Gambaran umum mengenai responden dalam penelitian ini dijelaskan dalam bentuk data tabel. Dalam penelitian ini dikelompokkan komposisi responden berdasarkan jenis kelamin, usia, jabatan dalam bisnis yang dijalankan, tingkat pendidikan, umur usaha, dan jumlah karyawan. Berdasarkan klasifikasi tersebut maka komposisi responden diuraikan dalam data deskriptif sebagai berikut:

4.1.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Penelitian ini menggunakan sampel penelitian sebanyak 30 orang responden yang merupakan pemilik usaha ataupun pengambil keputusan dalam usaha kedai kopi di Kota Malang. Pada Tabel 4.1 ini memuat data terkait karakteristik 30 responden tersebut berdasarkan jenis kelamin yang disajikan dalam bentuk data jumlah orang dan persentase pada masing-masing kategori jenis kelamin.

Tabel 4.1
Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
Laki-laki	25	83,3
Perempuan	5	16,6
Jumlah	30	100

Sumber: Data Diolah, 2021

Berdasarkan Tabel 4.1 karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin terlihat bahwa responden dengan jenis kelamin laki-laki sebanyak 25 responden (83,3%) dan responden perempuan sebanyak 5 responden (16,6%). Dengan demikian, pemilik usaha kedai kopi di Kota Malang didominasi oleh laki-laki dengan perbandingannya yang sangat signifikan.

4.1.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Jabatan

Pada Tabel 4.2 ini memuat data terkait karakteristik 30 responden berdasarkan jabatan yang dipegang dalam usaha kedai kopi yang dijalankan. Data disajikan dalam bentuk jumlah orang dan persentase pada masing-masing kategori jabatan dalam usaha tersebut.

Tabel 4.2
Karakteristik Responden Berdasarkan Jabatan

Jabatan	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
Pemilik bisnis	17	56,6
Manajer	13	43,3
Jumlah	30	100

Sumber: Data Diolah, 2021

Berdasarkan Tabel 4.2 karakteristik responden berdasarkan jabatan terlihat bahwa responden dengan jabatan sebagai pemilik bisnis sebanyak 17 responden (56,6%) dan responden dengan jabatan manajer sebanyak 13 responden (43,3%).

4.1.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Pada Tabel 4.3 ini memuat data terkait karakteristik 30 responden berdasarkan usia yang dimiliki para pelaku usaha kedai kopi di Kota Malang. Data tersebut penting untuk mengetahui rentang usia para pelaku usaha kedai kopi yang ada di Kota Malang.

Tabel 4.3
Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Usia (Tahun)	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
17-20	1	3,3
21-25	18	60,0
26-30	7	23,3
≥ 31	4	13,3
Jumlah	30	100

Sumber: Data Diolah, 2021

Pada Tabel 4.3 karakteristik responden berdasarkan usia terlihat bahwa responden dengan usia 17-20 tahun sebanyak 1 orang (3,3%), usia 21-25 tahun sebanyak 18 orang (60%), usia 26-30 tahun sebanyak 7 orang (23,3%), dan responden yang berusia ≥ 31 tahun sebanyak 4 orang (13,3%). Dengan demikian terlihat bahwa responden dengan usia 21-25 tahun merupakan usia responden yang paling dominan. Hal ini menunjukkan bahwa banyaknya wirausaha muda dibidang usaha kedai kopi di Kota Malang.

4.1.5 Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Pada Tabel 4.4 ini memuat data terkait karakteristik 30 responden berdasarkan tingkat pendidikan yang dimiliki para pelaku usaha kedai kopi di Kota Malang. Data tersebut penting untuk mengetahui tingkat pendidikan para pelaku usaha kedai kopi yang ada di Kota Malang.

Tabel 4.4
Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Tingkat Pendidikan	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
SMP	2	6,6
SLTA Sederajat	14	46,6
Diploma	1	3,3
Sarjana	13	43,3
Jumlah	30	100

Sumber: Data Diolah, 2021

Berdasarkan Tabel 4.4 karakteristik responden berdasarkan tingkat pendidikan terlihat bahwa responden dengan tingkat pendidikan SMP sebanyak 2 orang (6,6%), tingkat pendidikan SLTA Sederajat sebanyak 14 orang (46,6%), tingkat pendidikan Diploma sebanyak 1 orang (3,3%), dan tingkat pendidikan Sarjana sebanyak 13 orang (43,3%). Berdasarkan data tersebut menunjukkan bahwa mayoritas pengusaha kedai kopi di Kota Malang memiliki tingkat pendidikan SLTA Sederajat.

4.1.6 Karakteristik Responden Berdasarkan Umur Usaha

Pada Tabel 4.5 ini memuat data terkait karakteristik 30 responden berdasarkan umur usaha yang dimiliki para pelaku usaha kedai kopi di Kota Malang. Data tersebut penting untuk mengetahui rentang umur usaha kedai kopi yang ada di Kota Malang, karena umur usaha dapat mempengaruhi tingkat pengetahuan kewirausahaan dan *entrepreneurial skills* para pelaku usaha yang menjalankannya.

Tabel 4.5
Karakteristik Responden Berdasarkan Umur Usaha

Umur Usaha	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
3-12 Bulan	12	40,0
2-4 Tahun	14	46,6
5-7 Tahun	3	10,0
8-10 Tahun	1	3,3
Jumlah	30	100

Sumber: Data Diolah, 2021

Pada Tabel 4.5 karakteristik responden berdasarkan umur usaha terlihat bahwa usaha yang sudah berjalan 3-12 Bulan sebanyak 12 (40%), usaha yang sudah berjalan 2-4 tahun sebanyak 14 (46,6%), Usaha yang berjalan 5-7 tahun sebanyak 3 (10%), dan usaha yang berjalan 8-10 tahun sebanyak 1 (3,3%). Berdasarkan data tersebut terlihat bahwa mayoritas usaha kedai kopi di Kota Malang sudah berjalan antara 2-4 tahun.

4.1.7 Karakteristik Responden Berdasarkan Jumlah Karyawan

Pada Tabel 4.6 ini memuat data terkait karakteristik 30 responden berdasarkan jumlah karyawan yang dimiliki para pelaku usaha kedai kopi di Kota Malang. Data tersebut penting untuk mengetahui skala bisnis usaha kedai kopi yang ada di Kota Malang.

Tabel 4.6
Karakteristik Responden Berdasarkan Jumlah Karyawan

Jumlah Karyawan	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1-5 Orang	18	60,0
6-10 Orang	10	33,3
11-15 Orang	1	3,3
> 15 Orang	1	3,3
Jumlah	30	100

Sumber: Data Diolah, 2021

Pada Tabel 4.6 karakteristik responden berdasarkan jumlah karyawan terlihat bahwa usaha kedai kopi dengan jumlah karyawan 1-5 orang sebanyak 18 (60%), jumlah karyawan 6-10 orang sebanyak 10 (33,3%), 11-15 karyawan sebanyak 1 (3,3%), dan jumlah karyawan >15 orang sebanyak 1 usaha (3,3%). Dengan demikian terlihat bahwa mayoritas usaha kedai kopi di Kota Malang mempekerjakan 1-5 orang karyawan.

4.2 Distribusi Jawaban Responden

Pada poin ini, akan diketahui distribusi item-item dari variabel pengetahuan kewirausahaan (X1), *entrepreneurial skills* (X2), dan kinerja usaha (Y) dari jawaban responden dalam kuesioner penelitian, baik itu dalam frekuensi jumlah, angka persentase, rata-rata per item dan per variabel.

4.2.1 Distribusi Jawaban Item Variabel Pengetahuan Kewirausahaan (X1)

Distribusi frekuensi dari jawaban responden mengenai pernyataan pada variabel pengetahuan kewirausahaan (X1) dapat ditunjukkan pada Tabel 4.7. Pada tabel tersebut nantinya dapat diketahui item pernyataan yang memiliki nilai rata-rata tertinggi dan nilai rata-rata terendah dari total 30 responden yang kemudian dari data tersebut dapat diinterpretasikan menjadi sebuah temuan informasi dalam penelitian ini.

Tabel 4.7
Distribusi Jawaban Responden Tentang Pengetahuan Wirausaha

Item	STS		TS		N		S		SS		Total	Mean
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%		
X1.1.1	0	0	0	0	1	3,3	16	53,3	13	43,3	30	4,4
X1.1.2	0	0	0	0	3	10	14	46,7	13	43,3	30	4,33
X1.2.1	0	0	1	3	2	6,7	14	46,7	13	43,3	30	4,3
X1.2.2	3	10	1	3	4	13	9	30	13	43,3	30	3,93
X1.3.1	0	0	0	0	1	3,3	11	36,7	18	60	30	4,57
X1.3.2	1	3,3	1	3	3	10	7	23,3	18	60	30	4,33
X1.3.3	7	23	9	30	3	10	3	10	8	26,7	30	2,87
X1.4.1	0	0	0	0	3	10	11	36,7	16	53,3	30	4,43
X1.4.2	1	3,3	0	0	5	17	10	33,3	14	46,7	30	4,2
X1.4.3	0	0	0	0	1	3,3	12	40	17	56,7	30	4,53
<i>Grand Mean</i>												4,18

Sumber: Data Diolah, 2021



Keterangan:

X1.1.1	Saya memiliki pengetahuan tentang usaha kedai kopi.
X1.1.2	Saya memiliki pengetahuan tentang bagaimana menjalankan usaha kedai kopi.
X1.2.1	Saya memahami lingkungan eksternal usaha kedai kopi.
X1.2.2	Saya melakukan kerjasama penyedia aplikasi jasa transportasi online untuk <i>delivery</i> .
X1.3.1	Saya memberikan <i>job description</i> yang jelas bagi setiap karyawan.
X1.3.2	Saya memberikan <i>reward</i> bagi karyawan yang disiplin.
X1.3.3	Saya menyediakan lahan parkir gratis bagi pengunjung.
X1.4.1	Saya memiliki pembukuan keuangan usaha yang rapi.
X1.4.2	Saya membudayakan <i>breafing</i> sebagai sarana menyatukan persepsi dan semangat kerja sebelum rutinitas kerja.
X1.4.3	Saya melakukan evaluasi rutin untuk mengetahui sejauh mana tingkat keberhasilan.

Sumber: Data Diolah, 2021

Berdasarkan Tabel 4.7 dapat diketahui bahwa dari 30 responden, didapatkan penilaian responden tentang variabel pengetahuan kewirausahaan. Hasil perhitungan *grand mean* variabel pengetahuan kewirausahaan sebesar 4,18. Hasil tersebut menunjukkan variabel pengetahuan kewirausahaan memiliki kategori variabel penelitian yang baik. Item pernyataan dari indikator pengetahuan kewirausahaan (X1) yang mempunyai nilai *mean* tertinggi adalah X1.3.1 yaitu pernyataan yang berbunyi “Saya memberikan *job description* yang jelas bagi setiap karyawan” yakni sebesar 4,57. Dari total 30 responden, sebanyak 18 responden (60%) menjawab sangat setuju, 11 responden (36,7%) menjawab setuju, 1 responden (3,3%) menjawab netral, tidak ada responden (0,0%) yang menjawab tidak setuju dan tidak ada responden (0,0%) yang menjawab sangat tidak setuju.

Hal ini membuktikan bahwa para pelaku usaha kedai kopi di Kota Malang setuju bahwa mereka memberikan *job description* yang jelas bagi setiap karyawannya.

Item pernyataan dari variabel pengetahuan kewirausahaan yang memiliki nilai *mean* terendah adalah pada item X1.3.3 yaitu “Saya menyediakan lahan parkir gratis bagi pengunjung”, yakni sebesar 2,87. Dari total 30 responden, sebanyak 8

responden (26,7%) menjawab sangat setuju, 3 responden (10%) menjawab setuju, 3 responden (10%) menjawab netral, 9 responden (30%) menjawab tidak setuju, dan 7 responden (23%) menjawab sangat tidak setuju. Hal ini menunjukkan bahwa pelaku usaha kedai kopi di Kota Malang tidak menyediakan lahan parkir gratis bagi pengunjung karena sudah ada regulasi khusus mengenai manajemen parkir di lokasi usahanya berdiri.

Pada Tabel 4.7 menunjukkan bahwa frekuensi jawaban responden pada variabel pengetahuan kewirausahaan diketahui memiliki *grand mean* yakni sebesar 4,18 dari nilai maksimal sebesar 5,00. Hal ini dapat diartikan bahwa sebagian besar responden setuju dengan pernyataan-pernyataan dalam variabel pengetahuan kewirausahaan yang mengindikasikan bahwa mereka menerapkan unsur-unsur yang ada pada variabel pengetahuan kewirausahaan dalam menjalankan kegiatan usahanya.

4.2.2 Distribusi Jawaban Item Variabel *Entrepreneurial Skills* (X2)

Distribusi frekuensi dari jawaban responden mengenai pernyataan pada variabel *entrepreneurial skills* (X2) dapat ditunjukkan pada Tabel 4.8. Pada tabel tersebut nantinya dapat diketahui item pernyataan yang memiliki nilai rata-rata tertinggi dan nilai rata-rata terendah dari total 30 responden yang kemudian dari data tersebut dapat diinterpretasikan menjadi sebuah temuan informasi dalam penelitian ini.

Tabel 4.8
Distribusi Jawaban Responden Tentang *Entrepreneurial Skills*

Item	STS		TS		N		S		SS		Total	Mean
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%		
X2.1.1	0	0	0	0	1	3,3	15	50	14	46,7	30	4,43
X2.1.2	0	0	1	3	3	10	9	30	17	56,7	30	4,40
X2.1.3	0	0	0	0	4	13	16	53,3	10	33,3	30	4,20
X2.2.1	0	0	0	0	1	3,3	11	36,7	18	60	30	4,57
X2.2.2	0	0	0	0	3	10	13	43,3	14	46,7	30	4,37
X2.2.3	0	0	1	3	7	23	13	43,3	9	30	30	4,00
X2.2.4	0	0	0	0	3	10	14	46,7	13	43,3	30	4,33
X2.3.1	0	0	0	0	4	13	13	43,3	13	43,3	30	4,30
X2.3.2	0	0	0	0	3	10	13	43,3	14	46,7	30	4,37
X2.3.3	0	0	0	0	0	0	16	53,3	14	46,7	30	4,47
X2.3.4	0	0	0	0	5	17	14	46,7	11	36,7	30	4,20
X2.3.5	0	0	0	0	5	17	13	43,3	12	40	30	4,23
X2.3.6	1	3,3	1	3	0	0	14	46,7	14	46,7	30	4,30
X2.3.7	0	0	1	3	2	6,7	12	40	15	50	30	4,37
X2.3.8	0	0	0	0	5	17	13	43,3	12	40	30	4,23
X2.4.1	0	0	0	0	3	10	14	46,7	13	43,3	30	4,33
X2.4.2	0	0	0	0	8	30	10	37	9	33,3	27	4,07
X2.4.3	0	0	0	0	4	13	13	43,3	13	43,3	30	4,30
X2.5.1	0	0	1	3	5	17	11	36,7	13	43,3	30	4,20
X2.5.2	0	0	1	3	8	27	12	40	9	30	30	3,97
X2.5.3	0	0	0	0	5	17	16	53,3	9	30	30	4,13
X2.5.4	0	0	0	0	4	13	13	43,3	13	43,3	30	4,30
X2.5.5	0	0	0	0	2	7,4	15	55,6	10	37	27	4,27
X2.5.6	0	0	0	0	0	0	12	40	18	60	30	4,60
<i>Grand Mean</i>												4,28

Sumber: Data Diolah, 2021

Keterangan:

X2.1.1	Saya memiliki ide, gagasan dan konsep yang jelas dalam mengatur strategi usaha.
X2.1.2	Saya memiliki kehati-hatian dalam memperhitungkan resiko usaha.
X2.1.3	Saya memiliki orientasi perubahan di mana wirausaha tidak menyukai stagnasi atau rutinitas semata.
X2.2.1	Saya memiliki kemampuan menyajikan menu yang merupakan ciri khas usaha.
X2.2.2	Saya melakukan eksperimen atau pengembangan dalam menu.

X2.2.3	Saya memberikan diskon ataupun promo bagi konsumen di hari-hari tertentu.
X2.2.4	Saya memiliki cara berfikir inovatif yang ditandai dengan perilaku yang mengarah pada penemuan hal-hal atau cara-cara baru.
X2.3.1	Saya mempunyai kemampuan dalam merumuskan serta memecahkan berbagai masalah lingkungan usaha.
X2.3.2	Saya memiliki keterampilan dalam mengambil keputusan yang tepat dalam bisnis.
X2.3.3	Saya memiliki visi sebagai wirausaha yang harus menjadi pemimpin visioner yang dapat membawa perubahan ke masa depan yang lebih baik.
X2.3.4	Saya memiliki kemampuan untuk mengelola perubahan.
X2.3.5	Saya memiliki kemampuan untuk dapat mengendalikan diri atau disiplin diri dalam melaksanakan kegiatan bisnis.
X2.3.6	Saya memiliki kemampuan menggerakkan orang lain dalam rangka mencapai tujuan.
X2.3.7	Saya memiliki keterampilan dalam melakukan pengawasan kegiatan bisnis yang dijalankan.
X2.3.8	Saya mempunyai kemampuan dalam merumuskan serta memecahkan berbagai masalah lingkungan usaha.
X2.4.1	Saya mampu membangun komunikasi yang efektif di lingkungan bisnis yang saya geluti.
X2.4.2	Saya mampu membangun jaringan wirausaha yang efektif.
X2.4.3	Saya memiliki kemampuan negosiasi, yaitu kemampuan meningkatkan posisi tawar dengan berbagai pihak yang terkait dengan bisnis.
X2.5.1	Saya dapat memonitor lingkungan, baik lingkungan internal maupun eksternal yang terkait dengan bisnis.
X2.5.2	Saya memiliki keterampilan menulis yang merupakan keterampilan dasar yang secara teknis diperlukan dalam kegiatan operasi bisnis.
X2.5.3	Saya memiliki kemampuan dalam menggunakan teknologi.
X2.5.4	Saya dapat melatih karyawan dalam meningkatkan kemampuan kerjanya.
X2.5.5	Saya dapat melihat kondisi mengenai gaya manajemen yang tepat dalam memimpin.
X2.5.6	Saya dapat bekerja sebagai tim yang bersama dengan para karyawannya meraih keberhasilan usaha.

Sumber: Data Diolah, 2021

Berdasarkan Tabel 4.8 dapat diketahui bahwa dari 30 responden, didapatkan penilaian responden tentang variabel *entrepreneurial skills*. Hasil perhitungan *grand mean* variabel *entrepreneurial skills* sebesar 4,28. Hasil tersebut menunjukkan variabel *entrepreneurial skills* memiliki kategori variabel penelitian yang baik. Item variabel *entrepreneurial skills* yang memiliki nilai *mean* tertinggi

adalah X2.5.6 yaitu pernyataan yang berbunyi “Saya dapat bekerja sebagai tim yang bersama dengan para karyawannya meraih keberhasilan usaha.” yakni sebesar 4,60.

Dari total 30 responden, sebanyak 18 responden (60%) menjawab sangat setuju, 12 responden (40%) menjawab setuju, tidak ada responden (0,0%) yang menjawab netral, tidak ada responden (0,0%) yang menjawab tidak setuju dan tidak ada responden (0,0%) yang menjawab sangat tidak setuju. Hal ini membuktikan bahwa pelaku usaha kedai kopi di Kota Malang setuju bahwa mereka dapat bekerja sebagai tim bersama dengan para karyawannya untuk dapat meraih keberhasilan usahanya.

Hal tersebut juga mengindikasikan bahwa para pelaku usaha kedai kopi di Kota Malang memahami pentingnya bekerja sama sebagai tim dengan para karyawannya merupakan sebuah cara untuk meningkatkan kinerja usaha sehingga keberhasilan usaha dapat tercapai.

Item pernyataan dari variabel *entrepreneurial skills* yang memiliki nilai *mean* terendah adalah pada item X2.5.2 yaitu “Saya memiliki keterampilan menulis yang merupakan keterampilan dasar yang secara teknis diperlukan dalam kegiatan operasi bisnis.”, yakni sebesar 3,97. Dari total 30 responden, sebanyak 9 responden (30%) menjawab sangat setuju, 12 responden (40%) menjawab setuju, 8 responden (27%) menjawab netral, 1 responden (3%) menjawab tidak setuju, dan tidak ada responden (0,0%) menjawab sangat tidak setuju. Item ini menunjukkan bahwa sebagian besar pelaku usaha kedai kopi di Kota Malang masih merasa netral atau ragu-ragu terkait keterampilan mereka dalam menulis yang merupakan keterampilan dasar yang secara teknis diperlukan dalam kegiatan operasi usahanya.

Pada Tabel 4.8 menunjukkan bahwa frekuensi jawaban dari total 30 responden pada variabel *entrepreneurial skills* diketahui memiliki *grand mean*

yakni sebesar 4,28 dari nilai maksimal sebesar 5,00. Hal ini dapat diartikan bahwa sebagian besar para pelaku usaha kedai kopi di Kota Malang setuju dengan pernyataan-pernyataan dalam variabel *entrepreneurial skills* yang mengindikasikan bahwa mereka menerapkan unsur-unsur yang ada pada variabel *entrepreneurial skills* dalam menjalankan kegiatannya.

4.2.3 Distribusi Jawaban Item Variabel Kinerja Usaha (Y)

Distribusi frekuensi dari jawaban responden mengenai pernyataan pada variabel kinerja usaha (Y) dapat ditunjukkan pada Tabel 4.9. Pada tabel tersebut nantinya dapat diketahui item pernyataan yang memiliki nilai rata-rata tertinggi dan nilai rata-rata terendah dari total 30 responden yang kemudian dari data tersebut dapat diinterpretasikan menjadi sebuah temuan informasi dalam penelitian ini.

Tabel 4.9
Distribusi Jawaban Responden Tentang Kinerja Usaha

Item	STS		TS		N		S		SS		Total	Mean
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%		
Y.1.1	0	0	0	0	10	33	13	43,3	7	23,3	30	3,90
Y.1.2	0	0	1	3	12	40	11	36,7	6	20	30	3,73
Y.2.1	4	13	5	17	9	30	9	30	3	10	30	3,07
Y.2.2	2	6,7	2	7	16	53	9	30	1	3,33	30	3,17
Y.3.1	0	0	1	3	12	40	15	50	2	6,67	30	3,60
Y.4.1	2	6,7	2	7	12	40	9	30	5	16,7	30	3,43
Y.4.2	1	3,3	3	10	6	20	6	20	14	46,7	30	3,97
<i>Grand Mean</i>												3,55

Sumber: Data Diolah, 2021

Keterangan:

Y.1.1	Usaha saya mengalami peningkatan jumlah konsumen setiap bulan.
Y.1.2	Usaha saya mengalami peningkatan penjualan setiap bulan.
Y.2.1	Usaha saya mendapatkan modal dari luar usaha.
Y.2.2	Usaha saya mengalami peningkatan modal usaha.
Y.3.1	Usaha saya mengalami peningkatan laba usaha.
Y.4.1	Aktivitas usaha saya semakin berkembang sehingga mengharuskan saya menambah tenaga kerja.

Y.4.2 Usaha saya memiliki rencana untuk kemajuan usaha sehingga butuh menambah tenaga kerja baru untuk mendukung rencana tersebut.

Sumber: Data Diolah, 2021

Berdasarkan Tabel 4.9 dapat diketahui bahwa dari 30 responden, didapatkan penilaian responden tentang variabel kinerja usaha. Hasil perhitungan *grand mean* variabel kinerja usaha sebesar 3,55. Hasil tersebut menunjukkan variabel kinerja usaha memiliki kategori variabel penelitian yang baik. Item variabel kinerja usaha yang memiliki nilai *mean* tertinggi adalah Y.4.2 yaitu pernyataan yang berbunyi “Usaha saya memiliki rencana untuk kemajuan usaha sehingga butuh menambah tenaga kerja baru untuk mendukung rencana tersebut.” yakni sebesar 3,97. Dari total 30 responden, sebanyak 14 responden (46,7%) menjawab sangat setuju, 6 responden (20%) menjawab setuju, 6 responden (20%) menjawab netral, 3 responden (10%) yang menjawab tidak setuju, dan 1 responden (3,3%) yang menjawab sangat tidak setuju. Hal ini membuktikan bahwa pelaku usaha kedai kopi di Kota Malang setuju bahwa mereka memiliki rencana untuk kemajuan usaha sehingga butuh menambah tenaga kerja baru untuk mendukung rencana tersebut. Hal tersebut juga mengindikasikan kinerja usaha mereka cukup baik sehingga memiliki orientasi untuk memperbesar skala bisnis yang mereka jalani.

Item pernyataan dari variabel kinerja usaha yang memiliki nilai *mean* terendah adalah pada item Y.2.1 yaitu “Usaha saya mendapatkan modal dari luar usaha.”, yakni sebesar 3,07. Dari total 30 responden, sebanyak 3 responden (10%) menjawab sangat setuju, 9 responden (30%) menjawab setuju, 9 responden (30%) menjawab netral, 5 responden (17%) menjawab tidak setuju, dan 4 responden (13%) menjawab sangat tidak setuju. Item ini menunjukkan bahwa sebagian besar pelaku usaha kedai kopi di Kota Malang masih merasa netral atau ragu-ragu terkait

pertumbuhan modal yang didapat dari luar usaha. Hal tersebut juga mengindikasikan bahwa para pelaku usaha kedai kopi di Kota Malang belum menerapkan cara-cara untuk mendapatkan modal dari luar usaha.

Pada Tabel 4.9 menunjukkan bahwa frekuensi jawaban dari total 30 responden pada variabel kinerja usaha diketahui memiliki *grand mean* yakni sebesar 3,55 dari nilai maksimal sebesar 5,00. Hal ini dapat diartikan bahwa sebagian besar responden masih merasa netral atau ragu-ragu dengan pernyataan-pernyataan dalam variabel kinerja usaha yang mengindikasikan bahwa mereka masih belum cukup baik dalam menerapkan unsur-unsur yang ada pada variabel kinerja usaha.

4.3 Hasil Uji Instrumen Penelitian

Penelitian ini adalah jenis penelitian kuantitatif yang menggunakan kuesioner sebagai instrumen pengumpulan data. Untuk mengetahui kelayakan instrumen penelitian tersebut, maka dilakukan uji validitas dan reliabilitas.

4.3.1 Hasil Uji Validitas

Validitas instrumen adalah suatu ukuran yang digunakan untuk menguji kebenaran dari instrumen penelitian. Suatu instrumen dinyatakan valid apabila mampu mengungkapkan data dari variabel yang diteliti secara tepat. Valid tidaknya suatu instrumen dapat diketahui dengan cara membandingkan indeks korelasi *Pearson Product Moment*, hasil penelitian yang valid bila nilai r hitung $> r$ tabel atau nilai signifikansi hasil korelasi $< \alpha$ (0,05). Adapun hasil uji validitas untuk masing-masing item variabel dalam penelitian ini dapat dilihat pada Tabel 4.10 sebagai berikut:

Tabel 4.10
Hasil Uji Validitas

Variabel	Item	Uji Validitas		Keterangan
		rHitung	rTabel	
Pengetahuan Kewirausahaan (X ₁)	X1.1.1	0,561	0,361	Valid
	X1.1.2	0,637	0,361	Valid
	X1.2.2	0,596	0,361	Valid
	X1.2.3	0,443	0,361	Valid
	X1.3.1	0,672	0,361	Valid
	X1.3.2	0,416	0,361	Valid
	X1.3.3	0,511	0,361	Valid
	X1.4.1	0,665	0,361	Valid
	X1.4.2	0,615	0,361	Valid
	X1.4.3	0,537	0,361	Valid
<i>Entrepreneurial Skills</i> (X ₂)	X2.1.1	0,863	0,361	Valid
	X2.1.2	0,625	0,361	Valid
	X2.1.3	0,441	0,361	Valid
	X2.2.1	0,531	0,361	Valid
	X2.2.2	0,719	0,361	Valid
	X2.2.3	0,4	0,361	Valid
	X2.2.4	0,765	0,361	Valid
	X2.3.1	0,83	0,361	Valid
	X2.3.2	0,83	0,361	Valid
	X2.3.3	0,667	0,361	Valid
	X2.3.4	0,758	0,361	Valid
	X2.3.5	0,843	0,361	Valid
	X2.3.6	0,494	0,361	Valid
	X2.3.7	0,758	0,361	Valid
	X2.3.8	0,838	0,361	Valid
	X2.4.1	0,708	0,361	Valid
	X2.4.2	0,693	0,361	Valid
	X2.4.3	0,503	0,361	Valid
X2.5.1	0,797	0,361	Valid	
X2.5.2	0,668	0,361	Valid	
X2.5.3	0,544	0,361	Valid	
X2.5.4	0,485	0,361	Valid	
X2.5.5	0,634	0,361	Valid	
X2.5.6	0,382	0,361	Valid	
Kinerja Usaha (Y)	Y.1.1	0,768	0,361	Valid
	Y.1.2	0,666	0,361	Valid
	Y.2.1	0,498	0,361	Valid
	Y.2.2	0,556	0,361	Valid

Lanjutan Tabel 4.10

Variabel	Item	Uji Validitas		Keterangan
		rHitung	rTabel	
Kinerja Usaha (Y)	Y.3.1	0,658	0,361	Valid
	Y.4.1	0,66	0,361	Valid
	Y.4.2	0,777	0,361	Valid

Sumber: Data Diolah, 2021

Berdasarkan pada tabel 4.10 dapat diketahui bahwa semua item pernyataan dari setiap variabel pengetahuan kewirausahaan (X1), *entrepreneurial skills* (X2), dan kinerja usaha (Y) memiliki nilai r hitung $>$ r tabel (0,361) sehingga dapat dikatakan bahwa semua item pernyataan tersebut telah valid.

4.3.2 Hasil Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas digunakan untuk mengukur apakah sebuah instrumen yang digunakan untuk mengumpulkan data dalam suatu penelitian cukup dipercaya sebagai alat pengumpul data. Menurut Ferdinand (2014:218) mengemukakan bahwa sebuah ukuran atau instrumen data dan data yang dihasilkan dapat disebut terpercaya (*realible*) apabila instrumen tersebut secara konsisten memunculkan hasil yang sama setiap kali dilakukan pengukuran. Pada penelitian ini, digunakan uji realibilitas dengan metode *Alpha Croanbach* di mana variabel tersebut dikatakan *realible* apabila menunjukkan nilai *Croanbach Alpha* $>$ 0,70. Hasil uji reliabilitas untuk semua variabel pada penelitian ini disajikan dalam Tabel 4.11 sebagai berikut:

Tabel 4.11
Hasil Uji Realibilitas

No	Variabel	Cronbach"s Alpha	Keterangan
1	Pengetahuan Kewirausahaan (X1)	0,72	Reliabel
2	<i>Entrepreneurial Skills</i> (X2)	0,941	Reliabel
3	Kinerja Usaha (Y)	0,767	Reliabel

Sumber: Data Diolah, 2021

Berdasarkan pada Tabel 4.11 dapat diketahui bahwa semua variabel dalam penelitian ini, yaitu pengetahuan kewirausahaan (X1), *entrepreneurial skills* (X2), dan kinerja usaha (Y) memiliki nilai *Croanbach Alpha* lebih dari 0,70, maka dapat disimpulkan semua variabel dalam penelitian reliabel atau dapat diandalkan.

4.4 Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik ini perlu dilakukan untuk dapat mengetahui apakah terdapat penyimpangan regresi, serta menghasilkan persamaan terbaik linear yang tidak mengandung kesalahan. Uji asumsi klasik yang digunakan dalam penelitian ini yaitu terdiri dari uji normalitas, uji multikolonaritas, uji heteroskedastisitas, dan uji linearitas. Berikut akan diuraikan hasil dari uji yang telah dilakukan:

4.4.1 Uji Normalitas

Menurut Ghozali (2013), Uji normalitas memiliki tujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal. Untuk menguji normalitas residual data variabel independen dan variabel dependen penelitian ini adalah menggunakan uji statistik non-parametrik Kolmogorov-Smirnov (K-S). Untuk uji statistik non-parametrik Kolmogorov-Smirnov, pengambilan keputusan menurut Ghozali (2013) adalah sebagai berikut:

1. Jika hasil signifikansi Kolmogorov-Smirnov menunjukkan nilai signifikan > 0.05 maka data residual terdistribusi dengan normal.
2. Jika hasil signifikansi Kolmogorov-Smirnov menunjukkan nilai signifikan < 0.05 maka data residual tidak terdistribusi normal.

Tabel 4.12
Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		30
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	,0000000
	Std. Deviation	3,62160866
Most Extreme Differences	Absolute	,102
	Positive	,102
	Negative	-,069
Test Statistic		,102
Asymp. Sig. (2-tailed)		,200 ^{c,d}

- a. Test distribution is Normal.
- b. Calculated from data.
- c. Lilliefors Significance Correction.
- d. This is a lower bound of the true significance.

Sumber: Data Diolah, 2021

Berdasarkan pada tabel 4.12 menunjukkan bahwa pengujian *Kolmogorov Smirnov* menunjukkan nilai signifikan sebesar $0,20 > 0,05$ maka data residual terdistribusi dengan normal.

4.4.2 Uji Multikolinearitas

Multikolinearitas timbul akibat adanya dua variabel bebas atau lebih dan adanya kenyataan bahwa dua variabel penjelas atau lebih bersama-sama dipengaruhi oleh variabel ketiga yang berada diluar model. Menurut Ghozali (2011: 107-108) tidak terjadi gejala multikolinieritas, jika nilai Tolerance $> 0,100$ dan nilai VIF $< 10,00$. Berdasarkan tabel pada hasil uji multikolinieritas dibawah ini menunjukkan nilai Tolerance variabel X1 sebesar 0,630 lebih besar dari 0,100 dan nilai VIF sebesar 1,588 kurang dari 10,00, serta nilai Tolerance variabel X2 sebesar 0,630, lebih besar dari 0,100 dan nilai VIF sebesar 1,588 kurang dari 10,00.

Berdasarkan data tersebut dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi multikolinearitas.



Tabel 4.13
Hasil Uji Multikolinearitas

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1							
	(Constant)	1,425	7,415		,192		
	Pengetahuan_Kewirausahaan_X1	,111	,171	,125	,648	,522	1,588
	Entrepreneurial_Skills_X2	,214	,079	,522	2,703	,012	1,588

a. Dependent Variable: Kinerja_USaha_Y

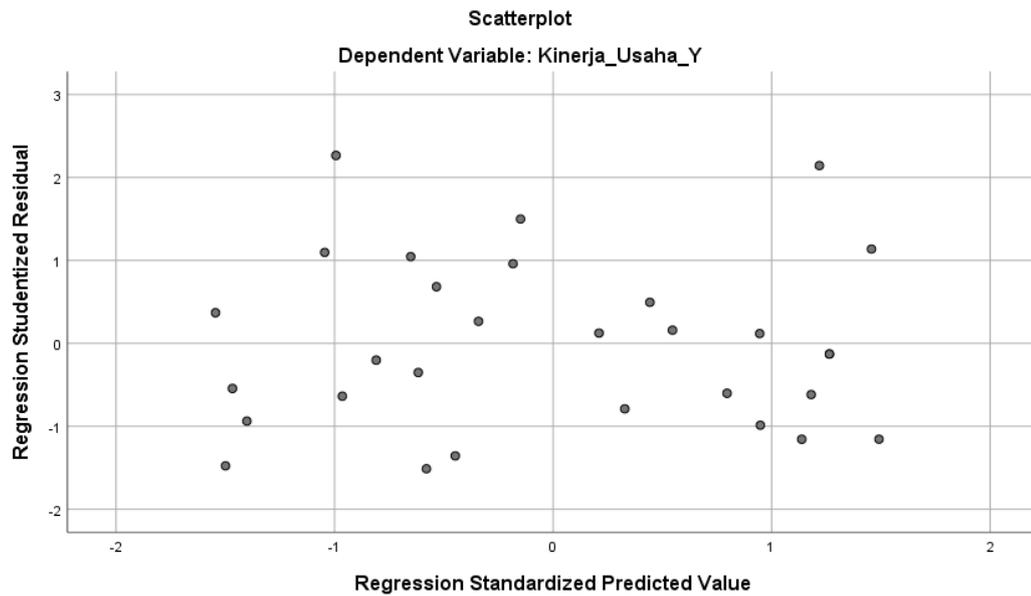
Sumber: Data Diolah, 2021

4.4.3 Uji Heretoskedstisitas

Uji heretoskedstisitas merupakan metode yang digunakan untuk menguji apakah model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari residual dari suatu pengamatan ke pengamatan yang lainnya. Jika hasil pengamatan ke pengamatan lain tetap maka hal tersebut disebut homokedastisitas, sedangkan jika hasil berbeda maka disebut dengan heteroskedastisitas dan menurut Santoso (2002) bahwa model regresi yang baik adalah model yang tidak terjadi heteroskedastisitas. Dalam mendeteksi adanya heteroskedastisitas perlu dilakukan dengan melihat pola tertentu yang terdapat pada grafik *Scatterplot*. Dasar pengambilan keputusan menurut Santoso (2002), yaitu:

1. Jika ada pola tertentu, seperti titik-titik yang ada membentuk suatu pola tertentu yang teratur (bergelombang, melebar, kemudian menyempit) maka telah terjadi heteroskedastisitas
2. Jika tidak ada pola yang jelas serta titik-titik menyebar di atas dan di bawah angka nol pada sumbu Y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

Gambar 4.1
Hasil Uji Heteroskedastistas



Sumber: Data Diolah, 2021

Berdasarkan data hasil uji heteroskedastistas scatterplots tidak ada pola yang jelas serta titik-titik menyebar di atas dan di bawah angka nol pada sumbu Y, maka dapat disimpulkan tidak terjadi heteroskedastisitas.

4.4.4 Uji Linearitas

Uji linearitas memiliki tujuan untuk mengetahui apakah variabel dependen dan variabel independen memiliki hubungan secara linear. Uji linearitas digunakan untuk menguji kebenaran spesifikasi model yang digunakan (Ghozali, 2011). Uji ini juga digunakan untuk mengetahui fungsi yang digunakan dalam studi empiris berbentuk linear, kuadrat, kubik. Linearitas dapat diketahui dengan tabel anova pada perhitungan SPSS. Jika nilai signifikansi linearitas pada model linear memiliki nilai lebih dari 0,05 maka asumsi linearitas dapat dikatakan terpenuhi.



Tabel 4.14
Hasil Uji Linearitas

ANOVA Table

			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Kinerja_USaha_Y* Pengetahuan_Kewirausahaan_X1	Between Groups	(Combined)	368,600	14	26,329	1,700	,160
		Linearity	117,645	1	117,645	7,594	,015
		Deviation from Linearity	250,955	13	19,304	1,246	,338
	Within Groups		232,367	15	15,491		
Total			600,967	29			
Kinerja_USaha_Y* Entrepreneurial_Skills_X2	Between Groups	(Combined)	501,967	24	20,915	1,056	,531
		Linearity	214,686	1	214,686	10,843	,022
		Deviation from Linearity	287,281	23	12,490	,631	,796
	Within Groups		99,000	5	19,800		
Total			600,967	29			

Sumber: Data Diolah, 2021

Hasil uji linearitas diketahui nilai Sig. deviation from linearity pada hubungan variabel X1-Y sebesar $0,338 > 0,05$ dan X2-Y sebesar $0,796 > 0,05$. Berdasarkan hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa terdapat hubungan yang liner antara variabel pengetahuan kewirausahaan (X1) dengan kinerja usaha (Y) dan variabel *entrepreneurial skills* (X2) dengan kinerja usaha (Y).

4.5 Analisis Regresi Linear Berganda

Pengelolaan data menggunakan analisis regresi berganda bertujuan untuk mengetahui pengaruh dari variabel independen yang terdiri dari pengetahuan kewirausahaan (X1), *entrepreneurial skills* (X2), dan kinerja usaha (Y) sebagai variabel dependen. Pengujian dilakukan dengan menggunakan uji regresi linear berganda dengan $\alpha = 0,05$ (5%). Berdasarkan hasil pengolahan data dengan menggunakan IBM SPSS versi 26, maka didapatkan hasil pada tabel 4.15 sebagai berikut:



Tabel 4.15
Hasil Uji Regresi Linear Berganda

Coefficients ^a								
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	1,425	7,415		,192	,849		
	Pengetahuan_Kewirausahaan_X1	,111	,171	,125	,648	,522	,630	1,588
	Entrepreneurial_Skills_X2	,214	,079	,522	2,703	,012	,630	1,588

a. Dependent Variable: Kinerja_USaha_Y

Sumber: Data Diolah, 2021

Berdasarkan Tabel 4.13 diperoleh persamaan sebagai berikut:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + e$$

$$Y = 1,425 + 0,111 X_1 + 0,214 X_2$$

Persamaan regresi linear berganda tersebut dapat diartikan bahwa :

1. Y = variabel dependen yang nilainya diprediksi oleh variabel independen. Variabel dependen dalam penelitian ini adalah kinerja usaha (Y), sedangkan untuk variabel independen yaitu pengetahuan kewirausahaan (X1), dan *entrepreneurial skills* (X2).
2. Konstanta (a) = 1,425 menunjukkan nilai konstan, jika nilai variabel pengetahuan wirausaha dan *entrepreneurial skills* = 0 maka variabel kinerja usaha adalah sebesar 1,425.
3. Koefisien regresi variabel pengetahuan wirausaha (b₁) sebesar 0,111 menunjukkan bahwa variabel pengetahuan wirausaha memiliki koefisien yang bernilai positif terhadap kinerja usaha. Dengan kata lain, jika variabel pengetahuan wirausaha meningkat sebesar satu satuan, maka kinerja usaha kedai kopi di Kota Malang akan meningkat sebesar 0,111.
4. Koefisien regresi variabel *entrepreneurial skills* (b₂) sebesar 0,214 menunjukkan bahwa variabel keterampilan kewirausahaan memiliki

koefisien yang bernilai positif terhadap kinerja usaha. Dengan kata lain, jika variabel *entrepreneurial skills* meningkat maka kinerja usaha kedai kopi di Kota Malang akan meningkat sebesar 0,214.

4.6 Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi bertujuan mengetahui tingkat ketepatan penggunaan variasi variabel bebas terhadap variabel terikat. Koefisien determinasi ditunjukkan oleh besarnya *R-Square* (R^2). Apabila nilai *R-Square* (R^2) semakin mendekati angka 1 maka hal tersebut mengindikasikan bahwa variabel bebas mampu menjelaskan variabel terikat dan begitu pula sebaliknya. Dalam penelitian ini yang dijadikan acuan untuk mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel bebas adalah dengan menggunakan *Adjusted R-Square*. Hasil koefisien determinasi dapat dilihat pada tabel 4.16 sebagai berikut:

Tabel 4.16
Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)
Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,606 ^a	,367	,320	3,753	1,903

a. Predictors: (Constant), *Entrepreneurial_Skills_X2*, *Pengetahuan_Kewirausahaan_X1*

b. Dependent Variable: *Kinerja_Usaha_Y*

Sumber: *Data Diolah, 2021*

Berdasarkan pada tabel 4.16 hasil koefisien determinasi dalam penelitian ini yaitu memiliki angka *R-Square* sebesar 0,367 dan angka *Adjusted R Square* sebesar 0,320. Hal ini menunjukkan bahwa sebanyak 32% variasi dalam variabel kinerja usaha (Y) dapat dijelaskan oleh variasi dari variabel pengetahuan kewirausahaan (X1), dan *entrepreneurial skills* (X2), sedangkan untuk sisanya yaitu sebesar 68% dijelaskan oleh variabel-variabel lain diluar dari penelitian ini.

4.7 Uji Parsial (Uji T)

Dalam menguji hipotesis penelitian ini akan menggunakan uji t. Uji statistik t pada dasarnya adalah pengujian untuk menunjukkan seberapa jauh satu variabel independen berpengaruh secara individual kepada variabel dependen (Ghozali, 2016). Pengujian ini dilakukan dengan uji t pada tingkat keyakinan 95 persen dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Dengan menggunakan nilai probabilitas signifikansi.
 - (c) Jika tingkat signifikansi lebih besar 0,05, maka dapat disimpulkan bahwa H_0 diterima, sebaliknya H_a ditolak.
 - (d) Jika tingkat signifikansi lebih kecil 0,05, maka dapat disimpulkan bahwa H_0 ditolak, sebaliknya H_a diterima.

Tabel 4.17
Hasil Uji Uji Parsial (Uji t)

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	1,425	7,415		,192	,849		
	Pengetahuan_Kewirausahaan_X1	,111	,171	,125	,648	,522	,630	1,588
	Entrepreneurial_Skills_X2	,214	,079	,522	2,703	,012	,630	1,588

a. Dependent Variable: Kinerja_Usaha_Y

Sumber: Data Diolah, 2021

Berdasarkan Tabel 4.17 hasil pengujian secara parsial (Uji t) pengaruh masing-masing variabel bebas terhadap variabel terikat, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

- a. Pengetahuan kewirausahaan (X1) memiliki tingkat signifikansi sebesar 0,522 > 0,05. Dengan demikian, berdasarkan kriteria pengujian hipotesis maka H_0 diterima atau H_a ditolak. Artinya, secara parsial pengetahuan wirausaha tidak berpengaruh terhadap kinerja usaha pada kedai kopi di Kota Malang.

b. *Entrepreneurial skills* (X2) memiliki tingkat signifikansi sebesar $0,012 < 0,05$. Dengan demikian, berdasarkan kriteria pengujian hipotesis maka H_0 diterima atau H_0 ditolak. Artinya secara parsial *entrepreneurial skills* berpengaruh positif terhadap kinerja usaha pada kedai kopi di Kota Malang.

c. Secara parsial menunjukkan bahwa *entrepreneurial skills* lebih dominan dalam mempengaruhi kinerja usaha dengan nilai koefisien regresi sebesar 0,214 dan nilai tingkat signifikansi sebesar $0,012 < 0,05$.

4.8 Uji F Test (Uji F)

Uji f merupakan metode analisis yang bertujuan untuk menguji pengaruh secara simultan atau bersama-sama antara pengetahuan kewirausahaan dan *entrepreneurial skill* terhadap kinerja usaha pada Kedai Kopi di Kota Malang.

Menurut Ghozali (2011: 101) jika nilai Sig. $< 0,05$ maka artinya variabel bebas (X) secara simultan berpengaruh terhadap variabel terikat (Y).

Tabel 4.18
Hasil Uji F

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	220,601	2	110,301	7,830	,002 ^b
	Residual	380,365	27	14,088		
	Total	600,967	29			

a. Dependent Variable: Kinerja_Usaha_Y

b. Predictors: (Constant), Entrepreneurial_Skills_X2, Pengetahuan_Kewirausahaan_X1

Sumber: Data Diolah, 2021

Berdasarkan data hasil uji f didapatkan nilai signifikasi $0,002 < 0,05$ maka dapat diartikan variabel pengetahuan kewirausahaan (X1) dan *entrepreneurial skills* (X2) secara simultan berpengaruh terhadap variabel kinerja usaha (Y).

4.9 Pembahasan Hasil Penelitian

Hasil analisis yang telah dilakukan dalam penelitian ini sudah memenuhi uji regresi liner berganda. Data yang dikumpulkan melalui kuesioner yang disebarakan kepada responden dan telah di uji validitas dan reliabilitas sehingga dapat dilanjutkan pada pengujian asumsi klasik yang terdiri dari uji normalitas, uji multikoliniearitas, uji linearitas dan uji heteroskedastisitas. Setelah uji asumsi klasik dilakukan, maka dilanjutkan dengan uji regresi linear berganda dan uji hipotesis.

Pada hasil uji regresi linear berganda diketahui bahwa dari dua variabel bebas yang telah diteliti yaitu pengetahuan kewirausahaan dan *entrepreneurial skills*, terdapat satu variabel yang memiliki pengaruh terbesar terhadap kinerja usaha yaitu *entrepreneurial skills* dengan koefisien regresi sebesar 0,214, sedangkan variabel yang memiliki pengaruh terendah yaitu pengetahuan kewirausahaan dengan koefisien regresi sebesar 0,111.

4.9.1 Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan Terhadap Kinerja Usaha

Pengetahuan wirausaha pelaku usaha kedai kopi di Kota Malang secara umum sudah cukup baik. Hal ini terlihat pada Tabel 4.7 menunjukkan bahwa frekuensi jawaban responden pada variabel pengetahuan kewirausahaan diketahui memiliki *grand mean* yakni sebesar 4,18. Hal ini dapat diartikan bahwa sebagian besar responden setuju dengan item pernyataan-pernyataan dalam variabel pengetahuan kewirausahaan. Hal tersebut juga berimplikasi bahwa pengetahuan kewirausahaan yang dimiliki oleh para pelaku usaha kedai kopi di Kota Malang sudah cukup baik.

Berdasarkan hasil uji regresi linear berganda koefisien regresi variabel pengetahuan wirausaha sebesar 0,111 menunjukkan bahwa variabel pengetahuan wirausaha memiliki koefisien yang bernilai positif terhadap kinerja usaha. Dengan kata lain, jika variabel pengetahuan wirausaha meningkat sebesar satu satuan, maka kinerja usaha kedai kopi di Kota Malang akan meningkat sebesar 0,111.

Hasil pengujian secara parsial (Uji t) menunjukkan bahwa pengetahuan kewirausahaan (X1) memiliki tingkat signifikansi sebesar $0,522 > 0,05$. Artinya, secara parsial pengetahuan wirausaha tidak berpengaruh terhadap kinerja usaha pada kedai kopi di Kota Malang. Berdasarkan hasil tersebut maka H1 ditolak karena pengetahuan kewirausahaan tidak berpengaruh terhadap kinerja usaha. Hasil penelitian ini tidak sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Irawan (2019) yang menunjukkan bahwa pengetahuan kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keberhasilan Usaha pada UMKM Kuliner Jalan Halat Medan.

4.9.2 Pengaruh *Entrepreneurial Skills* Terhadap Kinerja Usaha

Entrepreneurial skills memiliki peran penting dalam meningkatkan kinerja usaha, dengan *entrepreneurial skills* yang memadai maka para pelaku usaha kedai kopi akan mampu mengelola usahanya dengan lebih baik karena didasari oleh berbagai keterampilan pokok yang sangat dibutuhkan untuk menjaga keberlangsungan suatu usaha terlebih dalam upaya mengembangkan dan memajukan usaha ditengah persaingan yang semakin kompetitif.

Berdasarkan data distribusi jawaban responden didapatkan fakta bahwa *entrepreneurial skills* atau keterampilan kewirausaha yang dimiliki pelaku usaha kedai kopi di Kota Malang sudah sangat baik. Hal ini terlihat dari nilai *grand mean* distribusi jawaban responden pada item pernyataan *entrepreneurial skills* sebesar

4,28 yang mengindikasikan bahwa para pelaku usaha kedai kopi di Kota Malang setuju dengan item pernyataan yang dibagikan. *Entrepreneurial skills* yang sudah sangat baik ditunjukkan pada item X2.5.6 yang memiliki nilai *mean* tertinggi yakni sebesar 4,60. Item pernyataan tersebut berbunyi “Saya dapat bekerja sebagai tim yang bersama dengan para karyawannya meraih keberhasilan usaha.”. Hal ini membuktikan bahwa pelaku usaha kedai kopi di Kota Malang dapat bekerja sebagai tim bersama dengan para karyawannya untuk dapat meraih keberhasilan usahanya.

Berdasarkan data hasil distribusi jawaban responden pada item pernyataan dari variabel *entrepreneurial skills* hanya terdapat satu item yang memiliki nilai *mean* dibawah 4,00, item dengan nilai *mean* terendah ada pada item X2.5.2 yakni bernilai sebesar 3,97 yang berbunyi “Saya memiliki keterampilan menulis yang merupakan keterampilan dasar yang secara teknis diperlukan dalam kegiatan operasi bisnis”, Item ini menunjukkan bahwa sebagian besar pelaku usaha kedai kopi di Kota Malang masih merasa netral atau ragu-ragu terkait keterampilan mereka dalam menulis yang merupakan keterampilan dasar yang secara teknis diperlukan dalam kegiatan operasi usahanya, jika mereka dapat meningkatkan keterampilan menulis tidak menutup kemungkinan kinerja usaha yang mereka jalankan dapat meningkat pesat, seperti contoh keterampilan dalam menulis proposal kerjasama untuk dapat berkolaborasi dengan investor sehingga modal usaha yang mereka terima dapat meningkat melalui kerjasama dengan investor, sehingga kedai kopi mereka dapat berkembang dan memperluas pangsa pasar mereka.

Hasil uji regresi linear berganda koefisien regresi variabel *entrepreneurial skills* menunjukkan nilai sebesar 0,214 yang berarti bahwa variabel *entrepreneurial*

skills atau keterampilan kewirausahaan memiliki koefisien yang bernilai positif terhadap kinerja usaha, dengan kata lain, jika variabel *entrepreneurial skills* meningkat satu satuan maka kinerja usaha kedai kopi di Kota Malang akan meningkat sebesar 0,214.

Hasil pengujian secara parsial (Uji t) menunjukkan bahwa *entrepreneurial skills* (X2) memiliki tingkat signifikansi sebesar $0,012 < 0,05$. Berdasarkan kriteria pengujian hipotesis maka H_a diterima atau H_0 ditolak. Artinya secara parsial *entrepreneurial skills* berpengaruh positif terhadap kinerja usaha pada kedai kopi di Kota Malang. Hasil tersebut sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Munggar (2020) yang menunjukkan bahwa adanya pengaruh keterampilan usaha atau *entrepreneurial skills* secara positif dan signifikan terhadap kinerja usaha, sehingga hipotesis kedua (H2) yang diajukan dalam penelitian diterima.

4.9.3 Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan dan *Entrepreneurial Skills* Terhadap Kinerja Usaha

Berdasarkan data distribusi jawaban responden pada item pernyataan dari variabel kinerja usaha yang memiliki nilai *mean* tertinggi adalah Y.4.2 yaitu pernyataan yang berbunyi “Usaha saya memiliki rencana untuk kemajuan usaha sehingga butuh menambah tenaga kerja baru untuk mendukung rencana tersebut” yakni sebesar 3,97. Hal ini membuktikan bahwa pelaku usaha kedai kopi di Kota Malang setuju bahwa mereka memiliki rencana untuk kemajuan usaha sehingga butuh menambah tenaga kerja baru untuk mendukung rencana tersebut.

Item pernyataan dari variabel kinerja usaha yang memiliki nilai *mean* terendah ada pada item Y.2.1 yaitu “Usaha saya mendapatkan modal dari luar usaha”, yakni sebesar 3,07. Item ini menunjukkan bahwa sebagian besar pelaku

usaha kedai kopi di Kota Malang masih merasa netral atau ragu-ragu terkait pertumbuhan modal yang didapat dari luar usaha. Hal tersebut juga terkait dengan item X2.5.2 pada pernyataan variabel *entrepreneurial skills* yang berbunyi “Saya memiliki keterampilan menulis yang merupakan keterampilan dasar yang secara teknis diperlukan dalam kegiatan operasi bisnis”. Berdasarkan data tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwa hubungan kedua item saling mempengaruhi karena pelaku usaha kedai kopi di Kota Malang masih merasa netral atau ragu-ragu terkait keterampilan mereka dalam menulis sehingga peluang untuk mendapatkan modal dari luar usaha juga masih rendah.

Berdasarkan data hasil uji f didapatkan nilai signifikansi $0,002 < 0,05$ maka dapat diartikan variabel pengetahuan kewirausahaan (X1) dan *entrepreneurial skills* (X2) secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja usaha (Y) kedai kopi di Kota Malang. Hasil tersebut sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Irawan (2019) yang menunjukkan bahwa pengetahuan wirausaha dan *entrepreneurial skills* atau keterampilan kewirausahaan secara bersama-sama atau simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha atau dalam konteks penelitian ini keberhasilan usaha dinyatakan sebagai kinerja usaha, sehingga hipotesis ketiga (H3) yang diajukan dalam penelitian diterima.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan judul penelitian, pokok permasalahan, tujuan penelitian, rumusan masalah, hipotesis, dan pembahasan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka diperoleh kesimpulan yang menunjukkan penemuan penting dan sebagai jawaban atas pertanyaan yang disampaikan di awal penelitian. Hasil penelitian tersebut dapat dijabarkan sebagai berikut:

1. Para pelaku usaha kedai kopi di Kota Malang secara umum memiliki pengetahuan yang baik dalam menjalankan kegiatan usahanya walaupun hasil dalam penelitian ini menunjukkan bahwa pengetahuan kewirausahaan tidak memiliki pengaruh yang besar terhadap kinerja usaha kedai kopi di Kota Malang.
2. *Entrepreneurial skills* memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap kinerja usaha kedai kopi di Kota Malang. Berdasarkan hasil penelitian para pelaku usaha kedai kopi di Kota Malang secara umum memiliki *entrepreneurial skills* yang baik, namun sebagian besar para pelaku usaha kedai kopi di Kota Malang masih memiliki kelemahan dalam keterampilan menulis. Hal tersebut berakibat pada kurangnya pertumbuhan modal usaha mereka yang didapat dari luar usaha.
3. Pengetahuan kewirausahaan dan *entrepreneurial skills* yang apabila ditingkatkan secara bersama-sama, maka akan meningkatkan kinerja usaha kedai kopi yang ada di Kota Malang. Semakin meningkat pengetahuan kewirausahaan dan *entrepreneurial skills* yang dimiliki pelaku usaha kedai

kopi di Kota Malang, maka semakin meningkat pula kinerja usaha kedai kopi yang digelutinya.

4. *Entrepreneurial skills* lebih dominan dalam mempengaruhi kinerja usaha kedai kopi di Kota Malang yang berarti dengan meningkatnya *entrepreneurial skills* akan lebih berpengaruh meningkatkan kinerja usaha kedai kopi dibandingkan peningkatan pengetahuan kewirausahaan yang dimiliki para pelaku usaha kedai kopi di Kota Malang.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka dapat disampaikan beberapa saran yang dapat digunakan sebagai upaya peningkatan kinerja usaha kedai kopi di Kota Malang, yaitu sebagai berikut:

1. Pengetahuan mengenai usaha yang akan dimasuki dan pengetahuan lingkungan usaha yang ada penting untuk diperhatikan oleh para pelaku usaha kedai kopi di Kota Malang karena dengan pengetahuan yang mumpuni mengenai usaha yang digeluti seorang *entrepeneur* akan lebih jelas dalam membangun konsep sebuah bisnis yang dibutuhkan oleh calon konsumennya.

Untuk meningkatkan pengetahuan tersebut dapat dilakukan dengan membuat riset pasar terkait usaha yang akan dibangun agar sesuai dengan permintaan pasar yang ada sehingga kinerja usaha yang baik dapat tercapai seperti salah satu contohnya adalah pertumbuhan penjualan yang meningkat karena produk yang dijual ke pasar merupakan permintaan konsumen yang telah dilakukan riset sebelumnya.

2. Terkait pengetahuan tentang peran dan tanggungjawab dan indikator pengetahuan tentang manajemen dan organisasi bisnis juga sangat penting

diperhatikan bagi para pelaku usaha, karena sebuah perencanaan bisnis yang sangat baik sekalipun jika pelaksanaannya buruk dalam hal manajemen dan pengetahuan tentang peran masing-masing anggotanya pasti akan menghasilkan kinerja yang buruk pula, oleh karena itu hal tersebut perlu ditingkatkan dengan cara membuat *job description* yang jelas bagi setiap anggota, membuat standar pelaksanaan kerja, dan membudayakan *briefing* untuk menyamakan persepsi, serta melakukan evaluasi rutin untuk mengetahui tingkat keberhasilan kerja yang telah dilakukan.

3. Bagi para pelaku usaha kedai kopi di Kota Malang diharapkan melatih *entrepreneurial skills* atau keterampilan wirausaha mereka dalam usaha kedai kopi untuk dapat bertahan dalam persaingan yang semakin kompetitif, karena perilaku konsumen dan gaya hidup konsumen yang cenderung dinamis.

Untuk itu, pelaku usaha kedai kopi perlu melakukan eksperimen dan pengembangan dalam sajian menu guna meningkatkan kualitas cita rasa dan ciri khas sajian menu untuk menarik minat pelanggan serta mampu memenangkan persaingan pasar.

4. Bagi para pelaku usaha kedai kopi di Kota Malang diharapkan agar berupaya meningkatkan *entrepreneurial skills* mereka dalam memimpin dan mengelola usaha dengan meningkatkan kualitas diri dan melakukan disiplin diri untuk meningkatkan kinerja mereka sehingga kinerja usaha yang dijalankan juga dapat meningkat.

5. Bagi para pelaku usaha kedai kopi di Kota Malang diharapkan agar berupaya meningkatkan *entrepreneurial skills* mereka dalam keterampilan berkomunikasi dan berinteraksi dengan cara membangun jaringan usaha yang

efektif dengan berbagai pihak sehingga dapat memberikan keuntungan bagi posisi dan daya tawar usaha yang digelutinya.

6. Bagi para pelaku usaha kedai kopi di Kota Malang diharapkan agar berupaya meningkatkan *entrepreneurial skills* atau keterampilan dalam berwirausaha dan menerapkannya secara nyata dalam pengelolaan usaha, misalnya dalam keterampilan dalam menulis yang merupakan keterampilan dasar yang secara teknis diperlukan dalam kegiatan operasi bisnis, karena hal tersebut salah satu kaitannya dengan peluang untuk mendapatkan modal dari luar usaha dengan kemampuan menulis seperti membuat proposal kerjasama dengan investor, sehingga diharapkan dengan modal tersebut usaha kedai kopi yang dijalani dapat berkembang dengan pesat.
7. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan dapat menjadikan penelitian ini sebagai referensi dengan mempertimbangkan variabel-variabel bebas lain di luar dari variabel yang sudah ada dalam penelitian ini. Peneliti selanjutnya diharapkan dapat menemukan variabel-variabel lain yang lebih signifikan dalam mempengaruhi kinerja sebuah bisnis kedai kopi sehingga dapat memberikan manfaat bagi para pelaku usaha kedai kopi untuk dapat terus meningkatkan kinerja usahanya di tengah persaingan yang sangat kompetitif.
8. Diharapkan bagi peneliti selanjutnya untuk menambah sampel penelitian lebih dari 30 responden untuk mengurangi terjadinya bias dalam temuan hasil penelitian yang dilakukan.

DAFTAR PUSTAKA

Ahmad, N.H. 2007. *A Cross Cultural Study of Entrepreneurial Competencies and Entrepreneurial Success in SMEs in Australia and Malaysia*. Doctoral Dissertation, the University of Adelaide, Australia.

Ataei, Pouria, Hamid, Karimi, Hamed, Ghadermarzi, and Norouzi, Arash. 2020. *A Conceptual Model of Entrepreneurial Competencies and Their Impacts on Rural Youth's Intention to Launch SMEs*. University of Tehran, Iran.

Badan Pusat Statistik Kota Malang. 2019. *Jumlah Penduduk di Kota Malang Menurut Kecamatan dan Jenis Kelamin, 2011-2020*, diakses pada 18 Oktober 2019. <<https://malangkota.bps.go.id/dynamictable/2019/05/15/19/jumlah-penduduk-di-kota-malang-menurut-kecamatan-dan-jenis-kelamin-2011-2020.html>>

Barazandeh, Mahtab, Parvizian, Kourosh, Alizadeh, Mehdi and Khosravi, Saber. 2015. *Investigating the effect of entrepreneurial competencies on business performance among early stage entrepreneurs Global Entrepreneurship Monitor (GEM 2010 survey data)*. University of Tehran, Iran

Bisnis.com. 2019. *Industri Kedai Kopi Ditaksir Tumbuh 20% Tahun Ini*, diakses pada 17 Oktober 2019. <<https://ekonomi.bisnis.com/read/20190822/12/1139918/industri-kedai-kopi-ditaksir-tumbuh-20-tahun-ini>>

Databoks. 2018. *2021 Konsumsi Kopi Indonesia Diprediksi Mencapai 370 Ribu Ton*, diakses pada 17 Oktober 2019. <<https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2018/07/31/2021-konsumsi-kopi-indonesia-diprediksi-mencapai-370-ribu-ton>>

Ferdinand. 2013. *Metode Penelitian Manajemen: Pedoman Penelitian untuk Skripsi, Tesis dan Disertai Ilmu Manajemen*. Semarang: Universitas Diponegoro.

Frances, Z. Heflin. 2011. *Be an Entrepreneur*. Yogyakarta: Graha Ilmu

Ginting, L.R.I. 2017. *Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan dan Karakteristik Kewirausahaan Terhadap Keberhasilan Usaha Kecil Menengah (UKM) di Kelurahan Karang Berombak Medan*. Medan: Universitas Sumatera Utara

Hendro. (2011). *Dasar-dasar Kewirausahaan*. Jakarta : Erlangga.

Hisrich, Robert D, Michael P. Peters, Dean A. Shepherd . 1989. *Entrepreneurship, Sixth Edition*. NewYork: McGrawHill.

Hubbard, G., & Beamish, P. (2011). *Strategic Management: Thinking, Analysis, Action*, 4

Irawan, Ari, dan Mulyadi, Hari. 2016. *Pengaruh Keterampilan Wirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha (Studi pada Distro Anggota Kreative Independent Clothing Kommunity di Kota Bandung)*. Bandung: Universitas Pendidikan Indonesia

Irawan, Rudi. 2019. *Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan dan Keterampilan Wirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha pada UMKM Kuliner Jalan Halat Medan*. Medan: Universitas Sumatera Utara.

Kaplan, R.S. and Norton, D.P. (1996), *The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action*, Harvard Business Press, Boston, MA

Kumparan.com. 2019. *Kafe di Malang yang Tumbuh dan Tumbang*, diakses pada 17 Oktober 2019. <<https://kumparan.com/tugumalang/kafe-di-malang-yang-tumbuh-dan-tumbang-1551768038570428054>>

Lee D Y and Tsang E W K. 2001. *The Effect of Entrepreneurial Personality, Background and Network Activities on Venture Growth*, *Journal of Management Studies*, 38-4 pp 583 – 602.

Mahmud, Ariati Anomsari. 2011. *Analisis Pengaruh Orientasi Kewirausahaan, Kemampuan Manajemen, dan Strategi Bisnis Dalam Peningkatan Kinerja Perusahaan (Studi pada Usaha Kecil Menengah Di Kawasan Usaha Barito Semarang)*. Semarang: Universitas Dian Nuswatoro Semarang

Meredith, G. G. (2005). *Kewirausahaan: Teori dan praktek*. Jakarta: PPM.

Muhyi, Herwan Abdul. 2012. *Pengaruh Keterampilan Berwirausaha Terhadap Pertumbuhan Usaha Berkelanjutan Pada Industri Kecil di Kota Sukabumi*. Bandung: Universitas Padjajaran

Riyanti, B. D. (2003). *Kewirausahaan dari Sudut Pandang Psikologi Kepribadian*. Jakarta: Grasindo.

Safitri, Indah. 2020. *Peluang Tantangan dan Strategi Pengembangan UMKM di Indonesia pada masa Pandemi Covid-19*. Di akses pada 04 Februari 2020 pukul 14.16 WIB. <<https://osf.io/jm6u2>>

Sawaeen, Fahad Awad Aber dan Ali, Mohd Khairul Anuar. 2020. *The Impact of Entrepreneurial Leadership and Learning Orientation on Organizational Performance of SMEs: The Mediating Role of Innovation Capacity*. Selangor: National University of Malaysia.

Sekaran, U., & Bougie, R. 2017. *Metode Penelitian untuk Bisnis*, Edisi 6-Buku 1. Jakarta: Salemba Empat.

Sekaran, U., & Bougie, R. 2017. *Metode Penelitian untuk Bisnis*, Edisi 6-Buku 2. Jakarta: Salemba Empat.

Shabbir, Muhammad Salman dan Kassim, Normalini Md. 2019. *Entrepreneur as an Individual Review of Recent Literature on Entrepreneurial Skills*. Penang: Universiti Sains Malaysia

Sidik, IG 2012. *Conceptual framework of factors affecting SME development: mediating factors on the relationship of entrepreneur traits and SME performance*. *Procedia Economics and Finance*, 4, 373–383.

Steinhoff Dun, John F. Burgess, 1993, *Small Business Management Fundamental* Sixth Edition, New York. Mac Grow Hill Inc.

Suaidy, Helmi dan Lewenussa, Ramli. 2019. *Pengaruh Pola Pikir (Mindset) Kewirausahaan Terhadap Motivasi Dan Keterampilan Wirausaha Mahasiswa*. Program Studi Manajemen Universitas Muhammadiyah Sorong

Suryana. (2013). *Kewirausahaan Pedoman Praktis, Kiat, dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta: Salemba Empat.

Suryana. 2003. *Kewirausahaan pedoman praktis. kiat dan proses menuju sukses*. Jakarta: Salemba Empat.

Suryana. 2013. *Kewirausahaan Pedoman Praktis, Kiat, dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta: Salemba Empat.

Venkatraman, N, & Ramanujam, V. 1986. *Measurement of business performance in strategy research: a comparison of approaches*. *Academy of Management Review*, 11(4), 801–814.

Wahyuni, Ni Made dan Sara, I Made. 2019. *The Effect Of Entrepreneurial Orientation Variables On Business Performance In The SME Industry Context*. Bali: Warmadewa University

Wibowo, Tony Susilo. 2020. *Pengaruh Keterampilan Wirausaha Dan Spiritualitas Terhadap Kinerja Organisasi UKM Sektor Kuliner Di Kota Surabaya*. Madura: Universitas PGRI Adi Buana.

Yacob, Syahmardi, Erida, Machpuddin, Asep, and Alamsyah, Doni Purnama. 2020. *A Model for the Business Performance of Micro, Small and Medium Enterprises: Perspective of Social Commerce and the Uniqueness of Resource Capability in Indonesia*. Universitas Jambi & Bina Nusantara University, Indonesia.

Lampiran 1: Kuesioner Penelitian**KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN****FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS****UNIVERSITAS BRAWIJAYA**

Jl. MT. Haryono 165 Malang 65145

Telp. 551396, 555000

KUESIONER PENELITIAN

Yth. Bapak-Ibu Pemilik Usaha atau Manajer
Kedai Kopi
di Kota Malang

Dengan Hormat,

Saya Deni Setiadi, mahasiswa Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya Malang yang saat ini melakukan penelitian di bidang Manajemen Strategi dengan judul **“PENGARUH PENGETAHUAN KEWIRAUSAHAAN DAN ENTREPRENEURIAL SKILLS TERHADAP KINERJA KEDAI KOPI DI KOTA MALANG”**. Penelitian ini merupakan syarat untuk kelulusan di jenjang pendidikan strata satu (S1).

Berkaitan dengan hal tersebut, saya mohon dengan hormat saudara/i bersedia mengisi kuesioner sesuai dengan kondisi yang ada saat ini. Jawaban dan identitas responden akan terjamin kerahasiaannya. Atas bantuan dan kesediaan saudara/i dalam mengisi kuesioner ini, saya ucapkan terima kasih.

Deni Setiadi



1. IDENTITAS RESPONDEN

1. Nama Lengkap :
2. Jenis Kelamin : Laki-laki/Perempuan
3. Alamat Email :(Opsional)
4. Nomor Handphone :(Opsional)
5. Usia :

a. 17-20 Tahun	c. 26-30 Tahun
b. 21-25 Tahun	d. ≥31 Tahun
6. Pendidikan terakhir :

a. SMP	c. Diploma
b. SLTA Sederajat	d. Sarjana
7. Jabatan anda saat ini :

a. Pemilik	c. Lainnya.....
b. Manajer	

2. IDENTITAS USAHA

1. Nama Usaha :
2. Alamat Usaha :
3. Umur Usaha :

a. 3-12 Bulan	c. 5-7 Tahun
b. 2-4 Tahun	d. ≥ 8 Tahun
4. Jumlah Karyawan :

a. 1-5 Orang	c. 11-15 Orang
b. 6-10 Orang	d. ≥ 15 Orang



Petunjuk Pengisian Kuesioner :

Isilah pernyataan dibawah ini dengan memberikan tanda silang (X) atau centang (√) pada kolom jawaban yang anda anggap paling sesuai dengan ketentuan sebagai berikut :

STS : Sangat Tidak Setuju (1)

TS : Tidak Setuju (2)

N : Netral (3)

S : Setuju (4)

SS : Sangat Setuju (5)

DAFTAR PERNYATAAN

Pengetahuan Kewirausahaan (X₁)						
No	Daftar Pertanyaan	STS	TS	N	S	SS
Pengetahuan mengenai usaha yang akan dimasuki						
1	Saya memiliki pengetahuan tentang usaha kedai kopi.					
2	Saya memiliki pengetahuan tentang bagaimana menjalankan usaha kedai kopi.					
Pengetahuan lingkungan usaha yang ada						
4	Saya memahami lingkungan eksternal usaha kedai kopi.					
5	Saya melakukan kerjasama penyedia aplikasi jasa transportasi online untuk <i>delivery</i> .					
Pengetahuan tentang peran dan tanggungjawab						
7	Saya memberikan <i>job description</i> yang jelas bagi setiap karyawan.					
8	Saya memberikan <i>reward</i> bagi karyawan yang disiplin.					
9	Saya menyediakan lahan parkir gratis bagi pengunjung.					
Pengetahuan tentang manajemen dan organisasi bisnis						
10	Saya memiliki pembukuan keuangan usaha yang rapi.					
11	Saya membudayakan <i>breafing</i> sebagai sarana menyatukan persepsi dan semangat kerja sebelum rutinitas kerja.					
12	Saya melakukan evaluasi rutin untuk mengetahui sejauh mana tingkat keberhasilan.					



<i>Entrepreneurial skills (X₂)</i>						
No	Daftar Pertanyaan	STS	TS	N	S	SS
Keterampilan konseptual dalam mengatur strategi dan memperhitungkan resiko						
1	Saya memiliki ide, gagasan dan konsep yang jelas dalam mengatur strategi usaha.					
2	Saya memiliki kehati-hatian dalam memperhitungkan resiko usaha.					
3	Saya memiliki orientasi perubahan di mana wirausaha tidak menyukai stagnasi atau rutinitas semata.					
Keterampilan kreatifitas dalam menciptakan nilai tambah						
4	Saya memiliki kemampuan menyajikan menu yang merupakan ciri khas usaha.					
5	Saya melakukan eksperimen atau pengembangan dalam menu.					
6	Saya memberikan diskon ataupun promo bagi konsumen di hari-hari tertentu.					
7	Saya memiliki cara berfikir inovatif yang ditandai dengan perilaku yang mengarah pada penemuan hal-hal atau cara-cara baru.					
Keterampilan dalam memimpin dan mengelola						
8	Saya mempunyai kemampuan dalam merumuskan serta memecahkan berbagai masalah lingkungan usaha.					
9	Saya memiliki keterampilan dalam mengambil keputusan yang tepat dalam bisnis.					
10	Saya memiliki visi sebagai wirausaha yang harus menjadi pemimpin visioner yang dapat membawa perubahan ke masa depan yang lebih baik.					
11	Saya memiliki kemampuan untuk mengelola perubahan.					
12	Saya memiliki kemampuan untuk dapat mengendalikan diri atau disiplin diri dalam melaksanakan kegiatan bisnis.					
13	Saya memiliki kemampuan menggerakkan orang lain dalam rangka mencapai tujuan.					
14	Saya memiliki keterampilan dalam melakukan pengawasan kegiatan bisnis yang dijalankan.					
15	Saya mempunyai kemampuan dalam merumuskan serta memecahkan berbagai masalah lingkungan usaha.					

No	Daftar Pertanyaan	STS	TS	N	S	SS
Keterampilan berkomunikasi dan berinteraksi						
16	Saya mampu membangun komunikasi yang efektif di lingkungan bisnis yang saya geluti					
17	Saya mampu membangun jaringan wirausaha yang efektif.					
18	Saya memiliki kemampuan negosiasi, yaitu kemampuan meningkatkan posisi tawar dengan berbagai pihak yang terkait dengan bisnis.					
Keterampilan teknik usaha						
19	Saya dapat memonitor lingkungan, baik lingkungan internal maupun eksternal yang terkait dengan bisnis.					
20	Saya memiliki keterampilan menulis yang merupakan keterampilan dasar yang secara teknis diperlukan dalam kegiatan operasi bisnis.					
21	Saya memiliki kemampuan dalam menggunakan teknologi.					
22	Saya dapat melatih karyawan dalam meningkatkan kemampuan kerjanya.					
23	Saya dapat melihat kondisi mengenai gaya manajemen yang tepat dalam memimpin.					
24	Saya dapat bekerja sebagai tim yang bersama dengan para karyawannya meraih keberhasilan usaha.					

Kinerja Usaha (Y)						
No	Daftar Pertanyaan	STS	TS	N	S	SS
1	Pertumbuhan penjualan Usaha saya mengalami peningkatan jumlah konsumen setiap bulan.					
2	Usaha saya mengalami peningkatan penjualan setiap bulan.					
3	Pertumbuhan modal Usaha saya mendapatkan modal dari luar usaha.					
4	Usaha saya mengalami peningkatan modal usaha.					
5	Profitabilitas Usaha saya mengalami peningkatan laba usaha.					



No	Daftar Pertanyaan	STS	TS	N	S	SS
7	Penambahan tenaga kerja Aktivitas usaha saya semakin berkembang sehingga mengharuskan saya menambah tenaga kerja.					
8	Usaha saya memiliki rencana untuk kemajuan usaha sehingga butuh menambah tenaga kerja baru untuk mendukung rencana tersebut.					



Lampiran 2: Uji Validitas
Hasil Uji Validitas Variabel Pengetahuan Kewirausahaan

		Correlations										
		X1.1.1	X1.1.2	X1.2.1	X1.2.2	X1.3.1	X1.3.2	X1.3.3	X1.4.1	X1.4.2	X1.4.3	Total_X1
X1.1.1	Pearson Correlation	1	,741**	,523**	,086	,452*	,119	,140	,252	,166	,386*	,561**
	Sig. (2-tailed)		,000	,003	,652	,012	,531	,459	,178	,382	,035	,001
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X1.1.2	Pearson Correlation	,741**	1	,487**	,190	,398*	,034	,177	,205	,543**	,426*	,637**
	Sig. (2-tailed)	,000		,006	,316	,029	,859	,349	,277	,002	,019	,000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X1.2.1	Pearson Correlation	,523**	,487**	1	,057	,477**	,000	,035	,210	,201	,338	,596**
	Sig. (2-tailed)	,003	,006		,764	,008	1,000	,854	,265	,287	,068	,001
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X1.2.2	Pearson Correlation	,086	,190	,057	1	,101	-,061	,320	,192	,430*	,003	,443*
	Sig. (2-tailed)	,652	,316	,764		,596	,749	,084	,308	,018	,987	,014
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X1.3.1	Pearson Correlation	,452*	,398*	,477**	,101	1	,315	,242	,593**	,164	,842**	,672**
	Sig. (2-tailed)	,012	,029	,008	,596		,090	,197	,001	,386	,000	,000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X1.3.2	Pearson Correlation	,119	,034	,000	-,061	,315	1	,328	,379*	,105	,333	,416*
	Sig. (2-tailed)	,531	,859	1,000	,749	,090		,077	,039	,582	,073	,022
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X1.3.3	Pearson Correlation	,140	,177	,035	,320	,242	,328	1	,380*	,224	,044	,511**
	Sig. (2-tailed)	,459	,349	,854	,084	,197	,077		,039	,234	,819	,004
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X1.4.1	Pearson Correlation	,252	,205	,210	,192	,593**	,379*	,380*	1	,232	,362*	,665**
	Sig. (2-tailed)	,178	,277	,265	,308	,001	,039	,039		,216	,050	,000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X1.4.2	Pearson Correlation	,166	,543**	,201	,430*	,164	,105	,224	,232	1	,176	,615**
	Sig. (2-tailed)	,382	,002	,287	,018	,386	,582	,234	,216		,353	,000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X1.4.3	Pearson Correlation	,386*	,426*	,338	,003	,842**	,333	,044	,362*	,176	1	,537**
	Sig. (2-tailed)	,035	,019	,068	,987	,000	,073	,819	,050	,353		,002
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Total_X1	Pearson Correlation	,561**	,637**	,596**	,443*	,672**	,416*	,511**	,665**	,615**	,537**	1
	Sig. (2-tailed)	,001	,000	,001	,014	,000	,022	,004	,000	,000	,002	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).



Hasil Uji Validitas Variabel Kinerja Usaha

		Correlations							
		Y.1.1	Y.1.2	Y.2.1	Y.2.2	Y.3.1	Y.4.1	Y.4.2	Total_Y
Y.1.1	Pearson Correlation	1	,834**	,083	,338	,525**	,394*	,493**	,768**
	Sig. (2-tailed)		,000	,662	,068	,003	,031	,006	,000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30
Y.1.2	Pearson Correlation	,834**	1	-,016	,254	,420*	,290	,411*	,666**
	Sig. (2-tailed)	,000		,932	,175	,021	,120	,024	,000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30
Y.2.1	Pearson Correlation	,083	-,016	1	,449*	,289	,111	,267	,498**
	Sig. (2-tailed)	,662	,932		,013	,121	,561	,153	,005
	N	30	30	30	30	30	30	30	30
Y.2.2	Pearson Correlation	,338	,254	,449*	1	,292	,251	,205	,556**
	Sig. (2-tailed)	,068	,175	,013		,117	,180	,278	,001
	N	30	30	30	30	30	30	30	30
Y.3.1	Pearson Correlation	,525**	,420*	,289	,292	1	,295	,327	,658**
	Sig. (2-tailed)	,003	,021	,121	,117		,113	,078	,000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30
Y.4.1	Pearson Correlation	,394*	,290	,111	,251	,295	1	,769**	,660**
	Sig. (2-tailed)	,031	,120	,561	,180	,113		,000	,000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30
Y.4.2	Pearson Correlation	,493**	,411*	,267	,205	,327	,769**	1	,777**
	Sig. (2-tailed)	,006	,024	,153	,278	,078	,000		,000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30
Total_Y	Pearson Correlation	,768**	,666**	,498**	,556**	,658**	,660**	,777**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,005	,001	,000	,000	,000	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).



Lampiran 3: Uji Realibilitas

Hasil Uji Realibilitas Variabel Pengetahuan Kewirausahaan

Reliability Statistics

Cronbach's	
Alpha	N of Items
,720	10

Hasil Uji Realibilitas Variabel *Entrepreneurial Skills*

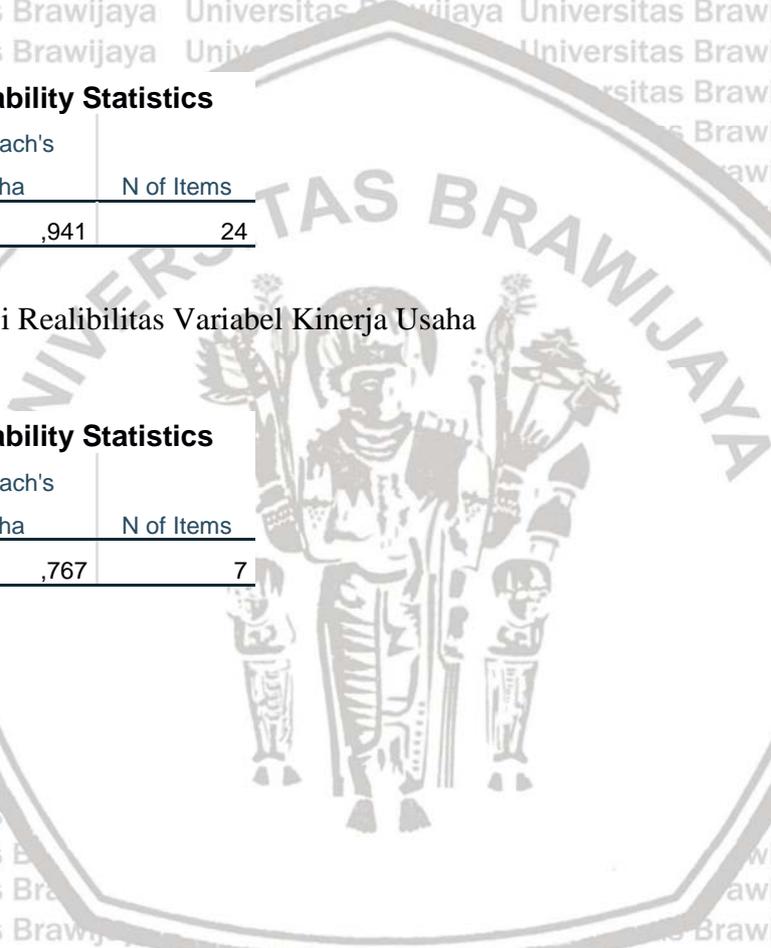
Reliability Statistics

Cronbach's	
Alpha	N of Items
,941	24

Hasil Uji Realibilitas Variabel Kinerja Usaha

Reliability Statistics

Cronbach's	
Alpha	N of Items
,767	7



Lampiran 4: Uji Asumsi Klasik
Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		30
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	,0000000
	Std. Deviation	3,62160866
Most Extreme Differences	Absolute	,102
	Positive	,102
	Negative	-,069
Test Statistic		,102
Asymp. Sig. (2-tailed)		,200 ^{c,d}

- a. Test distribution is Normal.
- b. Calculated from data.
- c. Lilliefors Significance Correction.
- d. This is a lower bound of the true significance.

Hasil Uji Multikolinearitas

Coefficients^a

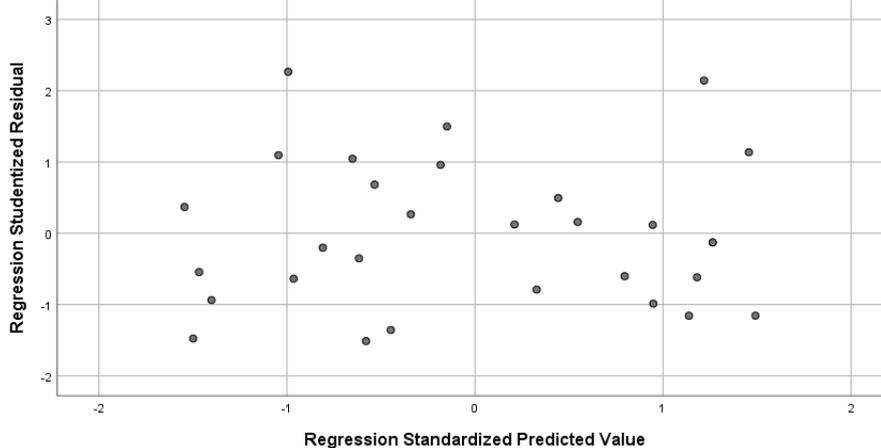
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	1,425	7,415		,192	,849		
	Pengetahuan_Kewirausahaan_X1	,111	,171	,125	,648	,522	,630	1,588
	Entrepreneurial_Skills_X2	,214	,079	,522	2,703	,012	,630	1,588

a. Dependent Variable: Kinerja_USaha_Y

Hasil Uji Heteroskedastisitas

Scatterplot

Dependent Variable: Kinerja_USaha_Y



Hasil Uji Linearitas

ANOVA Table

			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Kinerja_Usaha_Y* Pengetahuan_Kewirausahaan_X1	Between Groups	(Combined)	368,600	14	26,329	1,700	,160
		Linearity	117,645	1	117,645	7,594	,015
		Deviation from Linearity	250,955	13	19,304	1,246	,338
	Within Groups		232,367	15	15,491		
Total			600,967	29			
Kinerja_Usaha_Y* Entrepreneurial_Skills_X2	Between Groups	(Combined)	501,967	24	20,915	1,056	,531
		Linearity	214,686	1	214,686	10,843	,022
		Deviation from Linearity	287,281	23	12,490	,631	,796
	Within Groups		99,000	5	19,800		
Total			600,967	29			



Lampiran 5: Uji Analisis Regresi Linear Berganda

Hasil Uji Regresi Linear Berganda

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,606 ^a	,367	,320	3,753	1,903

a. Predictors: (Constant), Entrepreneurial_Skills_X2, Pengetahuan_Kewirausahaan_X1

b. Dependent Variable: Kinerja_Usaha_Y

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	220,601	2	110,301	7,830	,002 ^b
	Residual	380,365	27	14,088		
	Total	600,967	29			

a. Dependent Variable: Kinerja_Usaha_Y

b. Predictors: (Constant), Entrepreneurial_Skills_X2, Pengetahuan_Kewirausahaan_X1

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	1,425	7,415		,192	,849		
	Pengetahuan_Kewirausahaan_X1	,111	,171	,125	,648	,522	,630	1,588
	Entrepreneurial_Skills_X2	,214	,079	,522	2,703	,012	,630	1,588

a. Dependent Variable: Kinerja_Usaha_Y

