

SKRIPSI

**PENGARUH KETERAMPILAN KEWIRAUSAHAAN, ORIENTASI
KEWIRAUSAHAAN , DAN MOTIVASI TERHADAP
KEBERHASILAN USAHA PADA UMKM
SALON DI JAKARTA**



UNTAR
Universitas Tarumanagara

Diajukan Oleh:

Cavell Sunario

115200327

**UNTUK MEMENUHI SEBAGIAN DARI SYARAT SYARAT
GUNA MENCAPAI GELAR SARJANA EKONOMI**

Program Studi S1 Manajemen

Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Tarumanagara

Jakarta 2023

SKRIPSI

**PENGARUH KETERAMPILAN KEWIRAUSAHAAN, ORIENTASI
KEWIRAUSAHAAN , DAN MOTIVASI TERHADAP
KEBERHASILAN USAHA PADA UMKM
SALON DI JAKARTA**



UNTAR
Universitas Tarumanagara

Diajukan Oleh:

Cavell Sunario

115200327

**UNTUK MEMENUHI SEBAGIAN DARI SYARAT SYARAT
GUNA MENCAPAI GELAR SARJANA EKONOMI**

Program Studi S1 Manajemen

Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Tarumanagara

Jakarta 2023

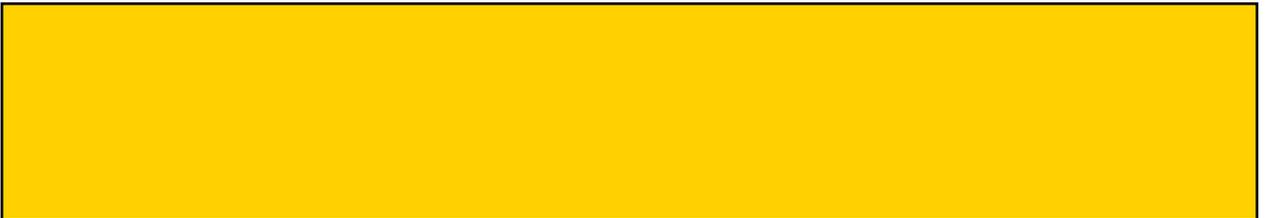
SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama Mahasiswa : Cavell Sunario

NPM (Nomor Pokok Mahasiswa) : 115200327

Program Studi : S1 Manajemen



Dengan ini saya menyatakan, apabila dalam pembuatan skripsi ternyata saya:

1. Melakukan plagiat/ menyontek;
2. Mengutip tanpa menyebut sumbernya;
3. Menggunakan data fiktif atau memanipulasi data;
4. Melakukan riset perusahaan fiktif (hal ini Jurusan Akuntansi/Manajemen dapat konfirmasi langsung ke perusahaan terkait sesuai dengan surat risetnya).

Saya bersedia dikenakan sanksi berupa pembatalan skripsi dan diskors maksimal 2 (dua) semester. Kemudian apabila hal di atas terbukti setelah lulus ujian skripsi/komprehensif saya bersedia dinyatakan batal skripsi dan kelulusannya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya tanpa ada paksaan dari pihak manapun.

Jakarta, 20 Desember

2023



Cavell Sunario

**UNIVERSITAS TARUMANAGARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
JAKARTA**

**HALAMAN TANDA PERSETUJUAN
SKRIPSI**

NAMA : Cavell Sunario
NIM : 115200327
PROGRAM / JURUSAN : S1 / MANAJEMEN
KONSENTRASI : Kewirausahaan
JUDUL SKRIPSI : Pengaruh Keterampilan Kewirausahaan, Orientasi
Kewirausahaan, dan Motivasi terhadap
Keberhasilan Usaha pada UMKM Salon di
Jakarta

Jakarta, 13 Desember 2023
Pembimbing,



(Dr. Sarwo Edy Handoyo, S.E, M.M., CIFM.)

UNIVERSITAS TARUMANAGARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
JAKARTA

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI

NAMA : Cavell Sunario
NIM : 115200327
PROGRAM / JURUSAN : S1 / MANAJEMEN
JUDUL SKRIPSI : Pengaruh Keterampilan Kewirausahaan,
Orientasi Kewirausahaan dan Motivasi Terhadap
Keberhasilan Usaha UMKM Salon di Jakarta
Barat

Telah diuji pada Ujian Skripsi dan Komprehensif tanggal 18 Januari 2024 dan dinyatakan lulus, dengan tim penguji yang terdiri atas:

1. Ketua Penguji : Andi Wijaya, S.E, M.M.
2. Anggota Penguji : - Dr. Sarwo Edy Handoyo, S.E, M.M.
- Margarita Ekadjaja, S.E, M.M.

Jakarta, Januari 2024
Pembimbing,



Dr. Sarwo Edy Handoyo, S.E, M.M.

ABSTRACT

**UNIVERSITAS TARUMANAGARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
JAKARTA**

- A) CAVELL SUNARIO (115200327)
- B) PENGARUH KETERAMPILAN KEWIRAUSAHAAN, ORIENTASI
KEWIRAUSAHAAN DAN MOTIVASI TERHADAP KEBERHASILAN
USAHA PADA UMKM SALON DI JAKARTA
- C) Xvii + 86 pages, 2023, 22 tables, 3 pictures, 9 attachments
- D) Entrepreneurship
- E) Abstract: This research aims to determine and analyze the influence of entrepreneurial skills, entrepreneurial orientation and motivation on business success. The sample selection technique in this research uses a non-probability sampling technique with a purposive sampling method. The sample in this study were business manager who works salon businesses in Jakarta with a total of 104 respondents. Data were analyzed using the SEM method with the SmartPLS 3.0 application. The results of this study show that there is a positive and insignificant influence on entrepreneurial skills, entrepreneurial orientation on business success, motivation has a positive and significant influence on business success.
- F) Keywords: Entrepreneurial skills, entrepreneurial orientation, motivation, business success.
- G) 38 *References list* (1998-2023)
- H) Dr. Sarwo Edy Handoyo, S.E., M.M., CIFM.

ABSTRAK

**UNIVERSITAS TARUMANAGARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
JAKARTA**

- A) CAVELL SUNARIO (115200327)
- B) PENGARUH KETERAMPILAN KEWIRAUSAHAAN, ORIENTASI KEWIRAUSAHAAN DAN MOTIVASI TERHADAP KEBERHASILAN USAHA PADA UMKM SALON DI JAKARTA
- C) Xvii + 86 halaman, 2023, 22 tabel, 3 gambaran, 4 lampiran
- D) Kewirausahaan
- E) Abstract: Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh keterampilan kewirausahaan, orientasi kewirausahaan dan motivasi terhadap keberhasilan usaha. Teknik pemilihan sampel dalam penelitian ini menggunakan teknik *non probability sampling* dengan metode *purposive sampling*. Sampel dalam penelitian ini merupakan manager yang bekerja di bidang usaha salon di Jakarta dengan total sebanyak 104 responden.. Data dianalisis menggunakan metode SEM dengan aplikasi SmartPLS 3.0. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat pengaruh yang positif dan tidak signifikan keterampilan kewirausahaan, orientasi kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha, motivasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha
- F) Kata kunci: Keterampilan kewirausahaan, Orientasi kewirausahaan, Motivasi, Keberhasilan Usaha
- G) 38 Daftar Acuan (1998-2023)
- H) Dr. Sarwo Edy Handoyo, S.E., M.M., CIFM.

HALAMAN MOTO

**There is no success without hard work. There is no success without
togetherness. There is no ease without prayer**

-Cavell Sunario

HALAMAN PERSEMBAHAN

Karya sederhana ini saya persembahkan untuk

Ibu , kakak, adik, sahabat

serta semua orang yang saya cintai

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa, atas berkat dan rahmat-Nya penulis bias menyelesaikan skripsi ini sebagai tugas akhir dan syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi di Universitas Tarumanagara.

Skripsi ini **PENGARUH KETERAMPILAN KEWIRAUSAHAAN, ORIENTASI KEWIRAUSAHAAN DAN MOTIVASI TERHADAP KEBERHASILAN USAHA PADA UMKM SALON DI JAKARTA**. Penulis menyadari bahwa masih ada banyak kekurangan dalam penyusunan penelitian ini. Oleh karena itu, kritik dan saran dari semua pihak selalu penulis terima dan harapkan.

Saya ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah memberikan semangat, dukungan, motivasi, dan bantuan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan, yaitu kepada yang terhormat:

1. Bapak Dr. Sarwo Edy Handoyo S.E., M.M., CIFM. selaku dosen pembimbing yang telah sabar dan bersedia memberikan waktu, tenaga, pikiran, arahan, saran serta bekal ilmu dalam penyusunan skripsi, sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan tepat waktu.
2. Bapak Dr. Sawidji Widoatmodjo S.E., M.M., MBA selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tarumanagara,
3. Bapak Franky Slamet, S.E., M.M., selaku Ketua Program Studi S1 Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tarumanagara.
4. Seluruh Dosen dan staf yang telah mendidik dan memberikan banyak ilmu kepada penulis selama perkuliahan di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tarumanagara.
5. Orang tua yang telah sabar dan mendidik saya sampai sekarang serta membiayai kuliah saya dan telah memberikan dukungan dalam segala hal

selama perkuliahan, hingga penyelesaian skripsi ini yang tidak dapat diukur dengan apapun.

6. Diri saya sendiri yang telah berjuang dan tidak pernah menyerah sampai titik ini.
7. Teman-teman bimbingan seperjuangan saya Antonius, Amanda, Syahla, Gelion, Henry, Alexander.
8. Seluruh pihak lain yang namanya tidak dapat saya sebutkan satu per satu, yang juga turut mendukung penulis dalam penyusunan skripsi ini.

Akhir kata, penulis berharap skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi setiap pembaca.

Jakarta, 10 Januari 2023

Penulis,

Cavell

DAFTAR ISI

SKRIPSI.....	ii
SURAT PERNYATAAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI.....	v
ABSTRACT.....	vi
ABSTRAK	vii
HALAMAN MOTO	viii
HALAMAN PERSEMBAHAN	ix
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR TABEL.....	xv
DAFTAR GAMBAR	xvi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Permasalahan.....	1
1. Latar Belakang	1
2. Identifikasi Masalah.....	8
3. Batasan Masalah	9
4. Rumusan Masalah.....	9
B. Tujuan dan Manfaat.....	10
1. Tujuan	10
2. Manfaat	10
BAB II LANDASAN TEORI.....	11
A. Gambaran Umum Teori	11
B. Definisi Konseptual Variabel	11
1. Keberhasilan Usaha.....	12
2. Keterampilan Kewirausahaan	13
3. Orientasi Kewirausahaan	14
4. Motivasi	15

C.	Penelitian yang Relevan	16
D.	Kaitan antar Variabel	25
1.	Keterampilan Kewirausahaan dengan Keberhasilan Usaha.....	25
2.	Orientasi Kewirausahaan dengan Keberhasilan Usaha.....	26
3.	Motivasi dengan Keberhasilan Usaha.....	26
E.	Kerangka Pemikiran dan Hipotesis	27
BAB III METODE PENELITIAN		30
A.	Desain Penelitian.....	30
B.	Populasi, Teknik Pemilihan Sampel.....	30
1.	Populasi	30
2.	Teknik Pemilihan Sampel	30
C.	Operasionalisasi Variabel dan Instrumen.....	31
D.	Hasil Analisis Validitas dan Realibitas	35
1.	Validitas	35
2.	Reliabilitas	37
E.	Analisis Data.....	37
1.	Uji Koefisien Determinasi (R^2).....	38
2.	Uji Q Square (Q^2)	38
3.	Analisis GoF	38
4.	Uji Hipotesis	38
BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN.....		40
A.	Deskripsi Subjek Penelitian	40
1.	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	40
B.	Deskripsi Objek Penelitian	40
1.	Keterampilan Kewirausahaan	41
2.	Orientasi Kewirausahaan	42
3.	Motivasi	43
4.	Keberhasilan Usaha.....	44
C.	Hasil Analisis Validitas dan Reliabilitas	45

1. Uji Validitas	45
2. Uji Reliabilitas	47
D. Hasil Analisis Inner Model	48
1. Hasil Analisis Koefisien Determinasi	48
2. Hasil Analisis Predictive Relevance (Q2).....	49
3. Pengujian <i>Effect Size</i>	49
4. Pengujian <i>Goodness of Fit</i>	50
5. Pengujian Hipotesis.....	50
E. Pembahasan	52
BAB V PENUTUP.....	54
A. Kesimpulan	54
B. Keterbatasan dan Saran	55
1. Keterbatasan.....	55
2. Saran.....	55
DAFTAR PUSTAKA	57
LAMPIRAN.....	61
RIWAYAT HIDUP.....	77

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Penelitian yang Relevan.....	16
Tabel 3. 1 Tabel Operasionalisasi Variabel Keterampilan Kewirausahaan .	32
Tabel 3. 2 Tabel Operasionalisasi Variabel Orientasi Kewirausahaan	33
Tabel 3. 3 Tabel Operasionalisasi Variabel Motivasi	34
Tabel 3. 4 Tabel Operasionalisasi Variabel Keberhasilan Usaha	34
Tabel 4. 1 Jenis Kelamin Responden	40
Tabel 4. 2 Tanggapan Responden Variabel Keterampilan Kewirausahaan .	41
Tabel 4. 3 Tanggapan Responden Variabel Orientasi Kewirausahaan	42
Tabel 4. 4 Tanggapan Responden Variabel Motivasi	43
Tabel 4. 5 Tanggapan Responden Variabel Keberhasilan Usaha	44
Tabel 4. 6 OuterLoading	45
Tabel 4. 7 Average Variance Extracted	46
Tabel 4. 8 Fornell-Larcker criterion.....	46
Tabel 4. 9 Cronbach alpha dan Composite Reliability	47
Tabel 4. 10 Koefisien Determinasi.....	48
Tabel 4. 11 Predictive Relevance.....	48
Tabel 4. 12 F Square	49
Tabel 4. 13 SRMR	50
Tabel 4. 14 Path coefficients dan P-value.....	50

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Kerangka Penelitian	28
---------------------------------------	----

DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN 1: Kuesioner Penelitian	61
LAMPIRAN 2: Hasil Tanggapan Responden.....	65
LAMPIRAN 3: Hasil Analisis Cronbach's Alpha, Composite Reliability dan Average Variance Extracted.....	73
LAMPIRAN 4: Hasil Analisis Outer Loading.....	74
LAMPIRAN 5: Model Penelitian Smart PLS.....	75
LAMPIRAN 6: Hasil Koefisien Determinasi R-Square	75
LAMPIRAN 7: Hasil Effect Size.....	76
LAMPIRAN 8: Hasil Predictive Relevance(Q ²)	76
LAMPIRAN 9: Hasil Uji Hipotesis t-statistics dan p-value	76

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Permasalahan

1. Latar Belakang

Dalam beberapa tahun belakangan ini membangun sebuah bisnis atau menjalankan sebuah bisnis bukanlah suatu hal yang mudah untuk dilakukan dalam masa sekarang. Cara untuk menjaga keberlangsungan hidup adalah dengan melakukan berbagai usaha ekonomi, berbisnis, atau membangun bisnis. Terdapat banyak faktor yang dapat mempengaruhi suatu usaha yang menjadikan suatu usaha tersebut berhasil atau tidak berhasil. Masalah yang dihadapi dalam membangun dan menjalankan sebuah bisnis juga berbeda-beda. Dalam membangun sebuah bisnis, keberhasilan usaha merupakan sebuah pencapaian yang didambakan oleh para wirausahawan. Ketua Umum Asosiasi Pengusaha Indonesia (Apindo), Hariyadi Sukamdani mengatakan, saat ini hanya ada 33,3 persen usaha kelas menengah yang mampu mempertahankan bisnis lebih dari 1 tahun. Dikutip dari CNN Indonesia, Pada tahun 2023 UMKM diancam mengalami kebangkrutan yang diakibatkan oleh Tiktok Shop yang dimana fenomena Tiktok Shop tersebut mengakibatkan para pelaku UMKM di Tanah Abang, Jakarta Pusat kesusahan dalam mempertahankan usahanya.

Keberhasilan usaha bisa dicapai oleh para wirausahawan di bidangnya masing masing seperti bisnis bidang perdagangan, bisnis industri, bisnis pertanian, bisnis perikanan, bisnis peternakan dan bisnis jasa. Bisnis jasa merupakan sebuah perusahaan yang bergerak di sektor tertentu dan memperoleh pendapatan dari pelayanan tersebut. Salah satu bisnis jasa adalah usaha salon. Usaha salon dibagi menjadi tujuh jenis yaitu beauty salon, hair salon, salon and day spa, barber shop, nail salon, bridal salon, dan tanning salon. Penilaian kinerja bisnis bergantung pada penetapan kriteria keberhasilan yang telah ditentukan oleh seseorang atau sekelompok individu. Kriteria keberhasilan ditetapkan sebagai sasaran atau sasaran khusus yang ingin dicapai. Tanpa adanya

tujuan atau sasaran, penilaian kinerja seseorang atau organisasi menjadi tidak mungkin dilakukan karena tidak ada titik acuan atau standar yang dapat dijadikan acuan.

Kinerja dalam kegiatan usaha dapat diartikan sebagai tingkat keberhasilan dalam mencapai tujuan kegiatan usaha. Setiap organisasi yang terlibat dalam upaya bisnis berupaya mencapai hasil kinerja yang optimal, meskipun terdapat fluktuasi yang tidak dapat dihindari dalam lanskap global. Sebagai badan komersial, BUMDes bertujuan untuk mencapai tujuannya dengan mengupayakan kinerja yang unggul dan terus meningkat.(Efriadi et al., 2023). Kemakmuran Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di industri salon tidak hanya bergantung pada faktor finansial, namun juga dipengaruhi oleh variabel penting lainnya, antara lain keterampilan kewirausahaan, orientasi kewirausahaan, dan dorongan. Perolehan keterampilan kewirausahaan berfungsi sebagai dasar utama bagi pemilik salon untuk mengawasi operasi bisnis mereka secara efektif. Talenta-talenta ini mencakup kemampuan untuk menyusun strategi, mengoordinasikan, dan mengawasi beberapa aspek operasional salon, termasuk administrasi personalia, manajemen inventaris, dan masalah keuangan.(Rahmadi et al., 2020)

Selain bakat, mental wirausaha juga berperan penting dalam suksesnya sebuah bisnis salon. Pemilik dengan sikap kewirausahaan yang kuat memiliki kemampuan bawaan untuk mengenali dan memanfaatkan peluang pasar baru. Di lingkungan salon, hal ini dapat ditunjukkan melalui kemampuan untuk menyesuaikan perawatan dengan tren saat ini, memahami kebutuhan pelanggan, dan memberikan pilihan layanan yang inovatif.

Motivasi pemilik salon sangat penting dalam mempertahankan semangat dan komitmennya. Ketekunan sangat penting untuk mencapai kesuksesan dalam bisnis, terutama ketika dihadapkan pada tantangan dan kekecewaan. Dorongan intrinsik untuk mencapai tujuan perusahaan dan memberikan bantuan layanan pelanggan yang luar biasa dalam mengatasi tantangan ini. Dengan kemajuan teknologi, kemampuan

kewirausahaan kini mencakup pemahaman tentang pemasaran digital. Memanfaatkan platform media sosial, situs web, dan taktik pemasaran online menjadi semakin penting untuk meningkatkan visibilitas salon dan memperluas basis konsumen mereka.

Ketiga aspek tersebut saling berhubungan dan saling memperkuat satu sama lain. Misalnya, keterampilan kewirausahaan yang mahir dapat membantu pemilik salon dalam menerapkan konsep-konsep kreatif yang muncul dari pola pikir kewirausahaan. Sebaliknya, fokus kewirausahaan mungkin menawarkan insentif ekstra untuk terus meningkatkan keterampilan dan kualitas layanan.(Budiarto & Pratiwi, 2023). Di sektor salon yang sangat kompetitif, sangat penting bagi pemilik bisnis untuk secara konsisten meningkatkan keterampilan dan pengetahuan mereka. Hal ini mencakup peningkatan kompetensi, mengikuti perkembangan masa kini, dan penyesuaian taktik perusahaan secara fleksibel dalam menanggapi fluktuasi pasar. Pemilik yang memiliki motivasi bawaan untuk memperoleh pengetahuan dan meningkatkan keterampilan mereka lebih cenderung untuk menghadapi hambatan ini secara efektif.

Keterampilan interpersonal sangat penting untuk keberhasilan sebuah salon. Komunikasi yang baik dengan karyawan dan konsumen menumbuhkan suasana yang menyenangkan dan meningkatkan kesetiaan pelanggan. Selain itu, keterampilan ini mencakup kemampuan untuk menjalin hubungan profesional dengan individu lain di sektor bisnis. Pemantauan dan evaluasi kinerja salon secara berkala merupakan langkah penting. Pemilik yang memiliki kecerdasan analitis dapat membedakan area yang perlu ditingkatkan dan menerapkan langkah-langkah yang sesuai untuk meningkatkan efektivitas operasional dan kepuasan klien.(Helia, Renita, Naili, Farida, Prabawani, 2015)

Keberhasilan salon UMKM sangat erat kaitannya dengan pemahaman akan permintaan pasar lokal. Menerapkan strategi yang memprioritaskan kepuasan klien dan menyesuaikan layanan agar sesuai dengan preferensi spesifik penduduk lokal dapat meningkatkan daya tarik salon di masyarakat. Penting untuk mempertimbangkan unsur

keberlanjutan. Pemilik salon dengan pola pikir kewirausahaan berkelanjutan dapat mencari metode untuk mengurangi kerusakan lingkungan, meningkatkan efisiensi energi, dan mendukung proyek sosial yang dapat meningkatkan reputasi bisnis. Keterampilan kewirausahaan sangat penting dalam pengelolaan dana. Kemahiran dalam manajemen keuangan, yang mencakup penyusunan strategi anggaran, administrasi arus kas yang efektif, dan keputusan investasi yang cerdas, sangat penting untuk memastikan kemajuan dan perluasan berkelanjutan dari perusahaan salon.

Dalam menentukan keberhasilan operasional salon UMKM, keterampilan kewirausahaan, pola pikir kewirausahaan, dan dorongan memainkan peran yang sangat penting. Penggabungan yang adil dari ketiga aspek ini dapat memfasilitasi pembentukan kerangka kerja yang kuat untuk ekspansi bisnis, memberikan layanan optimal kepada klien, dan memberikan pengaruh yang baik pada komunitas lokal. (Helia, Renita, Naili, Farida, Prabawani, 2015)

Pentingnya kinerja bisnis dalam suatu perusahaan terletak pada perannya sebagai tolok ukur keberhasilan bisnis. Kinerja bisnis mengacu pada sejauh mana suatu program kegiatan atau kebijakan berhasil mencapai tujuan, sasaran, visi, dan misi organisasi sebagaimana dijelaskan dalam perencanaan strategisnya. Kinerja bisnis sering kali diabaikan oleh para praktisi bisnis, padahal pemahaman tentang tingkat keberhasilan dalam melaksanakan tugas-tugas bisnis sangatlah penting. Penting untuk memahami cara kegiatan ini dilakukan. Fenomena ini terjadi karena pelaku usaha sering kali memulai dan mengakhiri usaha, mengubah usaha perusahaannya karena kemunduran keuangan atau berkurangnya motivasi, atau tidak mampu bersaing dengan perusahaan besar. Selain itu, hal ini juga disebabkan oleh kurangnya keterampilan manajemen bisnis mendasar yang dimiliki oleh para pelaku bisnis tersebut. Kinerja bisnis dipengaruhi oleh berbagai elemen, seperti orientasi kewirausahaan, motivasi kewirausahaan, dan keunggulan bisnis.

Orientasi kewirausahaan diakui sebagai penentu utama kinerja bisnis. Sikap kewirausahaan seorang wirausahawan memainkan peranan penting dalam perkembangan suatu usaha, memastikan kinerjanya yang sehat. Pendekatan kewirausahaan menjadi lebih penting untuk meningkatkan kinerja perusahaan. Orientasi kewirausahaan mengacu pada perilaku yang ditunjukkan oleh wirausahawan dalam pengelolaan perusahaannya.(Rahmadi et al., 2020)

Untuk menjadi seorang wirausahawan yang hebat, seseorang perlu memiliki dorongan yang kuat untuk berwirausaha, karena motivasi ini dapat mempengaruhi pola pikir mereka untuk terus berupaya mencapai keunggulan dan melampaui standar yang telah ditetapkan. Dorongan kewirausahaan merupakan elemen penting dalam mendorong kesuksesan bisnis. Motivasi adalah dorongan bawaan atau dukungan eksternal yang memaksa individu untuk melakukan tugas mereka dengan tujuan mencapai tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya dalam konteks operasi bisnis. Motivasi berwirausaha merupakan faktor kunci yang mendorong perluasan dan penanaman pola pikir kewirausahaan seseorang.

Keunggulan kompetitif suatu perusahaan merupakan penggerak utama kinerjanya dalam menghadapi persaingan. Kunci untuk mencapai kinerja bisnis jangka panjang yang lebih baik terletak pada memiliki keunggulan kompetitif yang mampu bertahan. Untuk terus mencapai kinerja unggul, suatu perusahaan harus memiliki keunggulan kompetitif. Keunggulan kompetitif diantisipasi untuk mempertahankan operasi perusahaan, meningkatkan kepuasan pelanggan, memperluas kehadiran pasar, dan mencapai profitabilitas yang direncanakan. Untuk mencapai kinerja tinggi dan kesuksesan produk, suatu perusahaan atau produk harus memiliki keunggulan kompetitif.) Dikutip dari Kompas.com, Industri salon dan tata rambut mencapai pasar dengan estimasi nilai mencapai 13 triliun rupiah dan terdapat sebanyak kurang lebih 101.000 salon dan 5.000 barbershop dengan penyerapan jumlah tenaga kerja sebanyak lebih dari 500.000 orang.

DKI Jakarta adalah rumah bagi konsentrasi bisnis salon kecantikan yaitu mencakup 55% dari total bisnis dan menarik lebih dari 300.000 pekerja. Setiap usaha dan bisnis pasti memiliki resiko yang harus dihadapi oleh para wirausahawan. Usaha salon juga memiliki beberapa resiko dan tantangan yang harus dihadapi oleh pemiliknya.

Masalah yang sering terjadi di dalam usaha salon adalah masalah hasil kerjaan yang kurang maksimal. Dalam dunia usaha salon memiliki berbagai model yang bisa diterapkan kepada pelanggan merupakan hal yang sangat penting yang dimana dapat memicu keberhasilan usaha salon tersebut . Seperti halnya usaha bisnis makanan yang harus menyesuaikan selera dan lidah pelanggan, salon juga harus menyesuaikan selera dan model rambut yang diinginkan konsumen baik dari segi hasil dan selera. Untuk menghadapi tantangan tersebut dibutuhkan inovasi dalam menjalankan usaha salon yang dimana semakin inovatif sebuah usaha salon maka semakin unik sebuah salon tersebut di pandangan konsumen.

Salah satu masalah yang terjadi juga di dalam dunia salon adalah masalah dalam keterampilan dalam menggunakan perlengkapan salon. Dalam dunia salon memiliki kemampuan khusus dalam menggunakan perlengkapan merupakan hal yang penting dalam mencapai keberhasilan usaha salon tersebut. Sebuah usaha salon yang memiliki keterampilan yang bagus dalam menggunakan perlengkapan merupakan sebuah keuntungan bagi usaha salon tersebut dikarenakan usaha salon tersebut dapat merealisasikan keinginan para pelanggan dan menghasilkan berbagai model rambut secara maksimal.

Dalam dunia usaha salon tidak hanya selalu tentang inovasi dan keterampilan tetapi juga motivasi yang baik harus dimiliki oleh seorang wirausahawan dalam mencapai suatu keberhasilan usaha. Seorang wirausahawan jika tidak memiliki motivasi tidak akan bisa secara konsisten dalam mendapatkan hasil yang berkualitas yang dimana dapat berpengaruh kepada usaha tersebut. Suatu usaha yang tidak konsisten dalam mendapatkan hasil yang maksimal tidak akan dapat mencapai keberhasilan usaha. Seorang wirausahawan yang memiliki motivasi yang baik dan tinggi

selalu akan mencari tahu hal hal yang baru dan belajar hal baru yang membuat usaha tersebut memiliki *value* di mata para pelanggan.

Menurut Liñán dan Chen (2009) Keterampilan kewirausahaan merujuk pada kegiatan atau pengetahuan yang dapat membangun dan mengoperasikan perusahaan dengan sukses. Dalam hal ini keterampilan kewirausahaan merupakan faktor penting dalam membangun sebuah bisnis dan menjalankan sebuah bisnis. Dalam sebuah bisnis memiliki keterampilan merupakan hal yang wajib dimiliki oleh seorang pengusaha yang dimana pengusaha tersebut dapat mengatur perusahaan tersebut dengan baik dan mencapai keberhasilan usaha yang diinginkan. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Rizky, Sentosa, Nursina (2023) menyatakan bahwa keterampilan kewirausahaan memiliki pengaruh terhadap keberhasilan usaha. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Kosasih(2019) juga menyatakan bahwa keterampilan memiliki pengaruh terhadap keberhasilan usaha sedangkan hasil penelitian yang dilakukan oleh Siti (2013) menyatakan bahwa keterampilan tidak berpengaruh terhadap keberhasilan usaha.

Selain keterampilan kewirausahaan, sebuah usaha wajib memiliki orientasi kewirausahaan yang dimana seorang pemilik usaha atau wirausahawan yang memiliki keinginan untuk memulai dan merintis suatu usaha yang inovatif dan memiliki nilai di mata masyarakat. Menurut Miller (1983) orientasi kewirausahaan dalam suatu usaha dapat dijelaskan oleh tiga dimensi yaitu proaktif (*proactiveness*), inovasi (*innovativeness*) dan pengambilan resiko (*risk-taking*) Inovasi merupakan kemampuan spesifik setiap individu, menciptakan keunggulan kompetitif dari sumber daya yang susah ditiru untuk meningkatkan kinerja bisnis. Menurut Hamel dan Wijaya(2020) adanya hubungan antara inovasi dengan persepsi dan aktivitas terhadap aktivitas bisnis yang baru dan unik. Seorang pengusaha juga harus pro aktif dalam bisnis dan usahanya. Pro aktif merupakan suatu kemampuan untuk menciptakan sebuah keputusan strategis yang mengarahkan ke arah progresif bertujuan untuk mengendalikan pasar dengan mengidentifikasi dan memanfaatkan peluang pasar. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh Ardy, Donard , Dessy (2022)

menjelaskan bahwa orientasi kewirausahaan memiliki pengaruh secara parsial terhadap keberhasilan usaha namun bertolak belakang dengan penelitian yang dilakukan oleh Frans , Dahmiri, Sigit (2020) yang menyatakan bahwa orientasi kewirausahaan tidak berpengaruh secara parsial terhadap keberhasilan usaha.

Motivasi merupakan inisiatif yang secara tidak sadar muncul untuk melakukan suatu kegiatan dengan alasan tertentu. Motivasi sangat dibutuhkan dalam mencapai keberhasilan suatu usaha yang dimana seorang wirausahawan yang memiliki motivasi yang besar dan tinggi yang menyebabkan seorang wirausahawan memiliki rasa ingin tahu yang tinggi, memiliki kualitas yang tinggi dan memiliki ketekunan dalam mengelola sesuatu yang dapat menguntungkan usaha tersebut. Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Antonius dan Mei (2020) menyatakan bahwa motivasi berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Ardiyanti dan Mora (2019) yang menyatakan bahwa motivasi secara parsial tidak berpengaruh terhadap keberhasilan usaha. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Wijaya dan Handoyo (2023) menyatakan bahwa motivasi tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha.

Penelitian ini terdapat kebaruan yang dimana penelitian ini memfokuskan subjek penelitian terhadap UMKM Salon yang belum banyak diteliti pada penelitian terdahulu. Berdasarkan uraian di atas, untuk mencari tahu lebih lanjut keterkaitan antara variabel tersebut, maka penelitian ini diberi judul **“Pengaruh Keterampilan Kewirausahaan, Orientasi Kewirausahaan dan Motivasi terhadap Keberhasilan Usaha pada UMKM Salon di Jakarta”**.

2. Identifikasi masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, identifikasi masalah yang bisa dijelaskan sebagai berikut:

- a. Keterampilan memiliki pengaruh terhadap keberhasilan usaha.
- b. Pengambilan resiko memiliki pengaruh terhadap keberhasilan usaha.
- c. Inovasi memiliki pengaruh terhadap keberhasilan usaha.

- d. Proaktif memiliki pengaruh terhadap keberhasilan usaha
- e. Kewirausahaan memiliki pengaruh terhadap keberhasilan usaha
- f. Agresivitas kompetitif memiliki pengaruh terhadap keberhasilan usaha
- g. Otonomi memiliki pengaruh terhadap keberhasilan usaha
- h. Motivasi memiliki pengaruh terhadap keberhasilan usaha.

3. Batasan Masalah

Untuk memberikan penekanan agar tulisan mencapai sasaran maka dilakukan batasan. Batasan masalah sebagai berikut:

- a. Variabel pada penelitian ini hanya terdiri atas tiga variabel independen yakni orientasi kewirausahaan, keterampilan kewirausahaan, dan motivasi.
- b. Subjek dalam penelitian ini dibatasi hanya kepada manager pada UMKM Salon. Tempat dan subjek tersebut dipilih bertujuan agar penelitian ini lebih efisien dari segi waktu, biaya dan tenaga.

4. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas dapat dijelaskan perumusan masalah sebagai berikut:

- a. Apakah keterampilan kewirausahaan berpengaruh terhadap keberhasilan UMKM Salon di Jakarta?
- b. Apakah orientasi kewirausahaan berpengaruh terhadap keberhasilan UMKM Salon di Jakarta?
- c. Apakah motivasi berpengaruh terhadap keberhasilan usaha UMKM Salon di Jakarta ?

B. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Tujuan khusus penelitian ini sebagai berikut:

- a. Untuk mengetahui pengaruh variabel keterampilan kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha pada UMKM Salon.
- b. Untuk mengetahui pengaruh variabel orientasi kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha pada UMKM Salon.
- c. Untuk mengetahui pengaruh variabel motivasi terhadap keberhasilan usaha pada UMKM Salon.

2. Manfaat Penelitian

Diharapkan penelitian ini dapat memberikan manfaat untuk berbagai pihak, yaitu:

a. Bagi akademisi

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan referensi bagi peneliti selanjutnya yang akan menggunakan konsep penelitian yang sama atau yang berkaitan dengan keberhasilan usaha. Hasil dari penelitian ini juga diharapkan dapat memberikan wawasan dibidang keberhasilan usaha dengan faktor faktor yang mempengaruhi.

b. Bagi pengusaha

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran dan wawasan secara jelas kepada pengusaha sebelum membangun usaha atau yang sedang merintis suatu usaha tentang faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan suatu usaha.

DAFTAR PUSTAKA

- A, F., Dahmiri, & Indrawijaya, S. (2020). Pengaruh Orientasi Kewirausahaan dan Keunggulan Bersaing Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Rumah Makan Dendeng Batokok Di Provinsi Jambi". *Jurnal Manajemen Terapan dan Keuangan (Mankeu)*, 172-182.
- Adyas, D., & Kurniawan, R. (2020). Pengaruh Keterampilan Kewirausahaan dan Karakteristik Individu Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Usaha Mikro dan Kecil Di Perumahan IndoGreen, Citeureup Bogor. *ECONOMICUS (JURNAL EKONOMI & MANAJEMEN)*, 180-189.
- Amin, M., S, M. Z., Astari, C., & Ervianingsih. (2022). Pengaruh Keterampilan Kewirausahaan Dan Karakteristik Individu Terhadap Keberhasilan Usaha UMKM Di Kelurahan Kambo Kota Palopo. *Jurnal Administrasi dan Manajemen*, 240-246.
- Anna, & Kus, L. (2020, Mei 2020). *Cara Pengusaha Salon Bertahan dari Badai Pandemi*. Retrieved from Kompas.com:
<https://lifestyle.kompas.com/read/2020/05/18/191400220/cara-pengusaha-salon-bertahan-dari-badai-pandemi?page=all>
- Ardianti, D. A., & Mora, Z. (2019). Pengaruh Minat Usaha Dan Motivasi Usaha Terhadap Keberhasilan Usaha Wirausaha Muda Di Kota Langsa. *Jurnal Samudra Ekonomi dan Bisnis*, 168-178.
- Ardy, M., Games, D., & Sari, D. K. (2022). Inovasi Produk, Kreativitas, Orientasi Berwirausaha, Orientasi Pasar, Lokasi dan Keberhasilan Usaha. *Jurnal Publicuho*, 908-915.
- Bilal, A. R., & Fathimah, T. (2021). Disentangling The Individual Entrepreneurial Orientation and SMEs Success Nexus: An Action-Based Interplay of Exploration Activities and Entrepreneurial Alertness. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, 976-1000.
- Chatterjee, N., & Das, N. (2016). A Study on the Impact of Key Entrepreneurial Skills on Business Success of Indian Micro-entrepreneurs: A Case of Jharkhand Region. *Sage Journals*, 227-237.

- Chin, W. W. (1998). *The Partial Least Squares Approach to Structural Equation Modeling. Modern Methods for Business Research*, 295, 336.
- Chukwujiokwe, K. (2013). *The Relative Contribution of Management Skills to Entrepreneurial Success: A Survey of Small and Medium Enterprises (SMEs) in the Trade Sector. Business Administration Department, College of Management Sciences*,.
- Cinthia, & Tamba, F. U. (2022). Pengaruh Kompetensi Wirausaha dan Motivasi Wirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Wirausahawan Di Kota Medan. *Journal Business UHO*, 86-99.
- Dewi. (2022). Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Kompetensi Sumber Daya Manusia dan Motivasi Terhadap Keberhasilan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Kuliner Pada Masa Pandemi Covid-19 di Kota Jambi. *Manajemen Terapan dan Keuangan* , 400-412.
- Farrisyach Adiffa Rizky, E. S. (2022). Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan, Kualitas Produk, Dan Keterampilan Wirausaha Terhadap Keberhasilan Pedagang Cabai PD Jaya Pasar Induk Kramatjati Jakarta Timur. *Jurnal IKRAITH EKONOMIKA*, 182-190.
- Ghozali. (2016). *Aplikasi Analisis Multivariete Dengan Program IBM SPSS 23*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Ghozali, P. D. (2020). *Partial Least Squares Konsep, Teknik dan Aplikasi SmartPls 3.0 (2nd ed.)*. Universitas Diponegoro.
- Gultom, P., & Agustine, L. (2021). Pengaruh Motivasi Berwirausaha dan Pengetahuan Kewirausahaan Terhadap Keberhasilan Usaha Bisnis Farmasi Di Kecamatan Medan Petisah. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya*, 52-65.
- Hulaimi, & Nadia. (2021, November 6). *Pengertian, Fungsi Dan Tujuan Serta Tipe Salon Kecantikan*. Retrieved from DinaAcademy.co.id: <https://dinaacademy.co.id/artikel/pengertian-salon-kecantikan/>
- Indonesia, C. (2023, August 23). Retrieved from CNBC INDONESIA: <https://www.cnbcindonesia.com/news/20210326144212-4-233127/sad-30-juta-umkm-gulung-tikar-karena-corona>
- Irwanto, A., & Ie, M. (2023). Pengaruh Efikasi Diri, Pengetahuan Kewirausahaan, Motivasi Kewirausahaan Terhadap Keberhasilan Usaha UMKM F&B Di Jakarta Barat. *Jurnal Manajerial dan Kewirausahaan(Untar)*, 259-267.
- Iskandar, K. A., & Safrianto, A. S. (2020). PENGARUH Keterampilan Wirausaha Dan Pengalaman Usaha Terhadap Keberhasilan Kewirausahaan. *Jurnal Ekonomi dan Industri*, 14-20.

- Jefferey, & Handoyo, S. E. (2020). Pengaruh Karakteristik Kewirausahaan, Motivasi, dan Kepemimpinan Transformasional terhadap Keberhasilan Usaha UKM Makanan. *Jurnal Manajerial dan Kewirausahaan(Untar)*, 952-960.
- Kosasih. (2019). Analisis Tentang Pengaruh Pelatihan dan Keterampilan Terhadap Keberhasilan Usaha Mitra Binaan PT Karya Masyarakat Mandiri Dompot Dhuafa Republika. *Jurnal Soshum Insentif*, 104-112.
- Lai, A., & Widjaja, O. H. (2023). Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan, Kreativitas, dan Inovasi Terhadap Keberhasilan UMKM Kedai Kopi. *Jurnal Manajerial dan Kewirausahaan (Untar)*.
- Ma'arif, M. F., Pratiwi, R., & Haryono, A. T. (2023). Analisis Orientasi Kewirausahaan Dan Diversifikasi Produk Pada Keberhasilan Usaha Melalui Proses Perkembangan Usaha. *Jurnal Binadarma MBIA*, 360-376.
- Martí, A. R., Porcar, A. T., & Tur, A. M. (2015). Linking Female Entrepreneurs' Motivation to Business Survival. *Journal of Business Research*, 810-814.
- Merline, & Widjaja, O. H. (2022). Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan, Orientasi Kewirausahaan, dan Inovasi terhadap Keberhasilan UKM Alumni dan Mahasiswa Universitas Tarumanagara. *Jurnal Manajerial dan Kewirausahaan (Untar)*, 435-443.
- Musthofa, Wahyudi, S., Farida, N., & Ngatno. (2017). Effect of Entrepreneurial Orientation on Business Performance. *International Journal of Civil Engineering and Technology*, 82-89.
- Nurahmi, & Sahra. (2022, Juni 26). *Waspada, 5 Risiko Usaha Salon Kecantikan Ini Perlu Dihindari!* Retrieved from blog.danain.co.id: <https://blog.danain.co.id/5-risiko-usaha-salon-kecantikan/>
- Nurul Aini, W. (2019). Pengaruh Efikasi Diri dan Motivasi Terhadap Keberhasilan Usaha. *Jurnal Ilmu Manajemen Indonesia*, 184-195.
- P. Julius F. Nagel, A. S. (2023). Pengaruh Motivasi, Kompetensi Kewirausahaan dan Kreativitas Terhadap Keberhasilan Usaha UMKM Makanan Minuman di Surabaya SEMINAR NASIONAL & CALL FOR PAPER (pp. 1024-1043). Surakarta: HUBISINTEK.
- Porter, M. (1985). *Competitive Advantage*. New York: Free Press.
- Presence, S. (2023, August 23). Retrieved from Keterampilan wirausaha yang perlu anda ketahui: <https://smartpresence.id/blog/bisnis/ketrampilan-wirausaha-yang-perlu-anda-ketahui>

- Stephen, A., & Ie, M. (2020). Pengaruh Kepemimpinan Transformasional Dan Motivasi Terhadap Keberhasilan Usaha Di Bekasi. *Jurnal Manajerial dan Kewirausahaan*, 71-80.
- Suhartini, & Yati. (2021). Pengaruh Karakteristik Wirausaha Dan Orientasi Kewirausahaan Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Warung Kelontong di Kasihan Bantul Yogyakarta. *Jurnal Akuntansi dan Manajemen(Akmenika)*.
- Suryana. (2013). *Kewirausahaan Kiat dan Proses Menuju Sukses Edisi Empat*. Jakarta.
- Syurwana, Azis, M., & Bado, B. (2022). Competitive Advantage as a Mediation of Competence and Entrepreneurial Orientation in Business Success: An Empirical Evidence from Indonesia. *Asian Journal of Business and Management*, 70-79.
- University, S. (2023, August 23). Sampoerna University. Retrieved from Sampoerna University: <https://www.sampoernauniversity.ac.id/id/teknik-pengambilan-sampel/#:~:text=Teknik%20sampling%20disebut%20juga%20dengan,sebagian%20populasi%20yang%20bisa%20mewakili>
- Wijaya, W. R., & Handoyo, S. E. (2023). Pengaruh Media Sosial, Kreativitas, Motivasi Terhadap Keberhasilan Usaha UMKM Kuliner Jakarta Utara. *Jurnal Manajerial dan Kewirausahaan(Untar)*, 797-804.