

## Pengaruh Motivasi dan Kemampuan Usaha Terhadap Keberhasilan Usaha UMKM Pengolahan Pisang di Kelurahan Rowosari, Semarang

*Effect of Business Motivation and Capability on  
Business Success of Banana Processing  
MSMEs in Rowosari, Tembalang, Semarang*

Aisyah Nur Wastuti, Wulan Sumekar, Agus Subhan  
Prasetyo  
Agribisnis, Fakultas Peternakan dan Pertanian, Universitas  
Diponegoro

### Info Artikel

Diterima : 30 Juli 2021  
Direvisi : 12 Agustus 2021  
Disetujui : 22 Desember 2021

#### **Kata kunci:**

Keberhasilan usaha  
Kemampuan usaha  
Motivasi usaha  
UMKM

### Abstrak

Kelurahan Rowosari merupakan daerah dengan pertumbuhan usaha yang cukup pesat di Kota Semarang dan memiliki produksi pisang yang melimpah sehingga hal ini menjadi peluang untuk mengembangkan usaha di sektor makanan olahan berbahan dasar pisang. Tujuan dari penelitian ini untuk: 1) Menganalisis tingkat motivasi dan kemampuan usaha 2) Menganalisis tingkat keberhasilan usaha 3) Menganalisis pengaruh motivasi dan kemampuan usaha terhadap keberhasilan usaha. Penelitian dilakukan pada bulan Agustus – September 2020 dan berlokasi di 32 UMKM pengolahan pisang yang tergabung dalam kelompok UMKM Mekarsari. Metode yang digunakan merupakan metode kuantitatif. Penentuan responden menggunakan metode sampling jenuh dengan jumlah responden sebanyak 32 pelaku UMKM pengolahan pisang. Metode pengumpulan data diambil dengan melakukan wawancara, observasi dan dokumentasi. Analisis data menggunakan analisis deskriptif, regresi linier berganda, analisis kelayakan usaha dan perhitungan nilai tambah. Hasil penelitian menunjukkan bahwa 1) Tingkat motivasi dan kemampuan usaha tergolong tinggi 2) Tingkat keberhasilan usaha tergolong tinggi 3) Variabel motivasi dan kemampuan usaha berpengaruh nyata terhadap keberhasilan usaha secara serempak maupun parsial. Saran yang bisa diterapkan dalam penelitian ini diantaranya: 1) Pelaku UMKM dapat meningkatkan motivasi dalam berwirausaha dengan mengikuti seminar maupun pelatihan demi mengembangkan kualitas diri serta meningkatkan strategi pemasaran 2) Perlu adanya pendampingan dari pemerintah atau instansi terkait agar UMKM lebih berdaya saing tinggi 3) Perlu adanya penelitian lebih lanjut terkait faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha diluar variabel yang sudah diuraikan dalam penelitian ini.

**Keywords:**

*Business capability  
Business success  
Business motivation  
MSME*

*Corresponding author :*

*Aisyah Nur Wastuti  
[Aisyahnurwastuti03@gmail.com](mailto:Aisyahnurwastuti03@gmail.com)  
+6283870724813*

**Abstract**

*Rowosari Village is an area with fairly rapid business growth in Semarang City and has abundant banana production, so this is an opportunity to develop business in the banana-based processed food sector. The purpose of this study is to: 1) Analyze the level of business motivation and business ability 2) Analyze the level of business success 3) Analyze the effect of business motivation and business ability on business success. The research was conducted in August – September 2020 and located in 32 banana processing MSMEs who are members of the Mekarsari MSME group. Quantitative approach was used in this research. Determination of respondents using the saturated sampling method with the number of respondents as many as 32 banana processing MSMEs. Data collection methods were taken by conducting interviews, observation and documentation. Data analysis used descriptive analysis, multiple linear regression, business feasibility analysis and calculation of added value. The results showed that : 1) The level of business motivation and business ability is high. 2) The level of business success is high. 3) The variables of motivation and business ability have a significant effect on business success simultaneously and partially. Suggestions that can be applied in this study include 1) MSME actors can increase motivation in entrepreneurship by attending seminars and training in order to develop self-quality and improve marketing strategies 2) There is a need for assistance from the government or related agencies so that MSMEs are more highly competitive 3) There is a need for further research related to the factors that influence business success outside the variables that have been described in this study.*

**PENDAHULUAN**

Setiap daerah di Indonesia memiliki ciri dan karakter tersendiri yang dipengaruhi oleh faktor lingkungan, sosial dan budaya. Perbedaan tersebut terlihat jelas dari sikap serta perilaku masyarakatnya, termasuk jenis makanan yang dikonsumsi sehingga timbul istilah makanan khas daerah (Rahma *et al.*, 2017). Makanan khas ini dapat berkembang karena adanya dua faktor yaitu makanan tersebut memiliki suatu ciri khas lokal yang berkembang secara spesifik di daerah tersebut atau makanan khas ini berkembang karena adanya potensi di suatu daerah. Kota Semarang adalah sebuah kota besar yang juga merupakan ibukota dari Provinsi Jawa Tengah. Hal ini merupakan suatu kesempatan besar bagi Kota Semarang sebagai salah satu destinasi wisata yang wajib dikunjungi ketika berada di Jawa Tengah yang artinya kota ini juga memiliki tingkat wisata makanan yang

cukup tinggi. Rahma *et al.* (2017) menyebutkan bahwa Kota Semarang saat ini telah menjadi ikon pariwisata di Jawa Tengah terkhusus produk makanannya.

Adanya potensi wisata makanan di Kota Semarang inilah yang menjadi rangsangan pertumbuhan usaha-usaha kecil yang di dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 disebut sebagai Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Sule (2014) menyatakan bahwa dengan bertambahnya usaha mikro dan kecil, jumlah lapangan pekerjaanpun akan meningkat sehingga dapat berdampak pada tingkat kesejahteraan masyarakat yang akan membaik. Keunggulan lain dari terbentuknya UMKM yaitu lebih fleksibel dan inovatif sehingga usaha ini memiliki tingkat kemampuan keluar dari berbagai macam tempaan yang besar atau tidak mudah terguncang ekonomi yang fluktuatif. Berdirinya UMKM menjadikan

para pelaku usahanya lebih fokus akan bidang atau produk yang ditekuni serta adanya kebebasan dalam menentukan harga.

Berdasarkan data Dinas Koperasi dan Usaha Mikro Kota Semarang (Pejabat Pengelola Informasi dan Dokumentasi, 2021) jumlah UMKM di Semarang sebesar 17.603 usaha dan 1.702 di antaranya merupakan usaha mikro yang terletak di Kecamatan Tembalang. Terdapat daerah yang iklim berwirausahanya cukup berkembang dengan baik yaitu terletak di Kelurahan Rowosari sehingga menimbulkan terbentuknya suatu kelompok bernama kelompok UMKM Mekarsari dengan jumlah anggota >50 dengan berbagai macam jenis komoditas usaha yang sebanyak 32 orang anggota diantaranya merupakan pelaku usaha olahan makanan berbahan dasar pisang.

Komoditas pisang sendiri merupakan salah satu hasil pertanian yang dapat diolah menjadi berbagai macam olahan. Buahnya dapat diolah menjadi keripik, sale, perasa susu, dan bolu. Selain itu jantung pisang dapat diolah menjadi abon, dan daunnya dapat dimanfaatkan menjadi bahan pembungkus makanan kukusan. Hal ini sesuai dengan pendapat Simin (2014) yang menyatakan bahwa salah satu komoditas tanaman pangan yang mampu mendukung berdirinya beberapa industri adalah pisang yang memiliki daya guna yang luas selain sebagai bahan baku industri pangan dan non pangan pisang juga menjadi konsumsi rumah tangga sehari-hari. Potensi buah pisang di Kelurahan Rowosari pun cukup tinggi, oleh sebab itu komoditas usaha yang paling banyak diminati UMKM di Kelurahan Rowosari adalah pengolahan pisang.

Data Badan Pusat Statistik (2020) memperlihatkan bahwa Jawa Tengah menjadi salah satu provinsi yang memiliki rata-rata produksi pisang tertinggi. Komoditas pisang di Kecamatan Tembalang sendiri merupakan komoditas buah-buahan yang memiliki produksi tertinggi di Kota Semarang yaitu mencapai 2.141 ton/tahun. Terdapat beberapa varietas pisang yang paling banyak dikembangkan di Indonesia di

antaranya pisang ambon, pisang ambaran, pisang kepok, pisang raja dan pisang uli (Hamzah dan Hidayat, 2018).

Permintaan pada komoditas buah-buahan terutama pisang juga melonjak tinggi di Indonesia selama pandemi Covid-19 yaitu mencapai 8,38% (Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia, 2021). Hal tersebut menunjukkan bahwa usaha pengolahan pisang ini memiliki sebuah peluang yang cukup besar dalam memberikan kontribusi yang positif bagi pemasukan daerah itu sendiri dan masyarakat yang menjalankannya.

Tingginya permintaan terhadap komoditas pisang menjadikan UMKM pengolahan pisang di Kelurahan Rowosari berkembang dengan baik dan mampu meningkatkan minat berwirausaha dari masyarakatnya. Selain itu, dapat terlihat dari pencapaian produk olahan pisang yang sudah banyak tersebar di pusat oleh-oleh di Semarang seperti merk Robanna dan Arta Barokah serta di warung-warung kecil seperti merk Husni Jaya, Zahra Snack, Mandiri Maju dan lain sebagainya. Namun, keunggulan tersebut bukan berarti UMKM ini tidak memiliki masalah.

Masalah yang dihadapi usaha pengolahan pisang di Kelurahan Rowosari ini umumnya berkaitan dengan sumber daya manusia (SDM). Ciri yang melekat pada masalah SDM ini adalah tingkat pendidikan yang rendah sehingga pengusaha/anggota tidak memiliki bekal untuk mengatur manajemen berbisnis, semangat berwirausaha yang rendah dan wawasan ketrampilan yang terbatas. Permasalahan lain yang dapat terlihat di UMKM pengolahan pisang di Kelurahan Rowosari ini adalah adanya ketimpangan pencapaian atau keberhasilan usaha antar usaha satu dengan lainnya dilihat dari jumlah pendapatan yang diperoleh, siklus produksi, dan jangkauan pasar. Selain itu dilihat dari standar produk yang ada beberapa UMKM telah memiliki No. P-IRT atau Produk Industri Rumah Tangga sedangkan lainnya belum bahkan beberapa belum memiliki merk khusus untuk produknya. Adanya pemenuhan standar akan

sebuah produk ini sangat penting dalam mendirikan sebuah usaha. Hal ini bisa meningkatkan kepercayaan diri untuk dapat berkompetisi di lingkungan yang lebih besar sehingga usaha semakin terdorong.

Keberhasilan usaha sendiri dapat dinilai dari besar laba yang didapatkan, kemampuan berdaya saing, kompetensi dan etika usaha yang merupakan akumulasi dari pengetahuan dan hasil pengalaman selama menjalani usaha, serta terbangunnya citra yang baik di mata konsumen. Keberhasilan sendiri berasal dari kata dasar hasil yang artinya sesuatu yang diadakan, dibuat atau dijadikan oleh usaha, dan berhasil artinya tercapainya sebuah maksud atau tujuan sedangkan usaha artinya kegiatan dengan mengerahkan tenaga, pikiran atau badan untuk mencapai suatu maksud (Poerwadarminta, 2002). Oleh karena itu keberhasilan usaha dapat disimpulkan menjadi suatu kondisi atau keadaan tercapainya suatu tujuan yang telah dikerjakan oleh suatu badan, tenaga dan pikiran. Terdapat beberapa faktor yang dapat mempengaruhi keberhasilan usaha dilihat dari faktor internalnya yang meliputi kualitas SDM, penguasaan teknologi, sistem manajemen, jaringan bisnis dan tingkat berwirausahanya (Inggarwati dan Kaudin, 2010).

Berdasarkan permasalahan yang ada maka penelitian ini akan berfokus pada sumber daya manusianya. Seseorang perlu memiliki dorongan untuk bisa mencapai target yang diinginkan atau biasa disebut dengan motivasi. Motivasi dari sumber daya manusia memiliki peran penting dalam pengembangan suatu usaha, dapat terlihat dari perkembangan jumlah pelaku UMKM di Kecamatan Tembalang yaitu sebanyak 1.513 pengusaha pada tahun 2019 sampai sekarang mencapai 1.702 pada tahun 2021.

Motivasi berasal dari kata motif yang merupakan suatu pengertian melingkupi semua penggerak, alasan atau dorongan dalam diri manusia yang menyebabkan seseorang berbuat sesuatu (Gerungan, 2014).

Motivasi merupakan dorongan yang terdapat dalam diri seseorang untuk berusaha merubah tingkah laku yang lebih baik dalam memenuhi kebutuhannya, juga merupakan suatu proses psikologis yang dapat menjelaskan perilaku seseorang yang pada hakekatnya merupakan orientasi suatu tujuan. Dapat disimpulkan bahwa motivasi merupakan kekuatan dari dalam diri seseorang yang mendorong seseorang untuk melakukan sesuatu dalam mencapai tujuan (Gemina *et al.*, 2016).

Motivasi usaha yang dimiliki oleh pelaku usaha menjadikannya memiliki rasa tanggung jawab untuk mengembangkan usahanya dalam berbagai aspek. Motif seseorang dalam menjalankan usahanya bermacam-macam. Salah satu teori yang disebut dengan Teori ERG yang dikemukakan oleh Clayton Alderfer (1992) dalam Uno (2007) bahwa motivasi usaha tercipta dari adanya dorongan atau keinginan untuk terlihat (*existence*), keinginan untuk bersosialisasi (*relatedness*) dan keinginan untuk bertumbuh (*growth*).

Selain itu perlu juga memiliki *skill* atau kemampuan dalam mengelola SDM, bahan baku, metode yang dijalankan, modal, alat yang digunakan dan strategi pemasaran yang diatur berdasarkan pengetahuan, keterampilan dan sikap yang dimiliki oleh seorang pelaku usaha. Hal ini disebut sebagai kemampuan usaha yang bertujuan agar suatu usaha dapat memanfaatkan sumber daya yang ada secara produktif dan semaksimal mungkin sesuai dengan pengelolaan yang telah ditetapkan. Kemampuan usaha sendiri terdiri atas pengetahuan, keterampilan, dan sikap dari pengelola dalam mengatur berbagai aspek dalam menjalankan usaha.

Menurut Anggraeni *et al.* (2018) permasalahan yang paling mendasar dihadapi oleh pelaku UMKM adalah terkait sumber daya manusia yang kurang memiliki ilmu pengetahuan dan keterampilan dalam pengembangan usahanya, memiliki masalah permodalan, kurangnya sarana prasarana serta kurangnya akses pemasaran produk.

Berdasarkan masalah dan potensi yang ada di lapangan, terlihat adanya kesempatan untuk mencapai suatu keberhasilan usaha di UMKM Pengolahan Pisang yang tergabung ke dalam kelompok UMKM Mekarsari di Kelurahan Rowosari apabila memperhatikan motivasi usaha dan kemampuan usaha yang dimiliki oleh para pelaku UMKM.

Oleh karena itu peneliti tertarik untuk melakukan penelitian lebih jauh dengan tujuan menganalisis tingkat motivasi usaha dan kemampuan usaha dalam mempengaruhi keberhasilan usaha pengolahan pisang di UMKM pengolahan pisang Kelurahan Rowosari, Kecamatan Tembalang, Kota Semarang.

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian dilaksanakan pada bulan 10 Agustus – 28 September 2020 di 32 usaha kecil yang tergabung dalam kelompok UMKM Mekarsari di Kelurahan Rowosari, Kecamatan Tembalang, Kota Semarang. Penentuan lokasi penelitian dipilih dengan pertimbangan kelompok UMKM Mekarsari ini sudah berjalan lebih dari 5 tahun, selain itu terdapat beberapa UMKM yang mengirim hasil produksinya ke beberapa pusat oleh-oleh di Kota Semarang.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu metode kuantitatif. Metode ini merupakan sebuah metode ilmiah karena bersifat konkrit, obyektif, rasional, serta sistematis yang datanya berupa angka-angka yang kemudian di analisis secara statistik (Sugiyono, 2015).

Metode penentuan responden pada penelitian ini menggunakan metode sampling jenuh karena semua anggota populasi digunakan sebagai sampel. Populasi adalah seluruh data yang menjadi perhatian peneliti dalam suatu ruang lingkup dan waktu yang sudah ditentukan (Kasmadi dan Sunariah, 2013). Jumlah responden yang diwawancarai adalah sebanyak 32 orang pelaku usaha pengolahan pisang yang tergabung dalam Kelompok UMKM Mekarsari Kelurahan Rowosari, Kecamatan Tembalang, Kota Semarang.

Metode pengumpulan data diambil dengan cara melakukan wawancara dan dibantu alat berupa kuesioner tertutup dan pengukurannya menggunakan skala likert yang nantinya akan diolah menggunakan SPSS. Kuesioner yang disebarakan telah diuji terlebih dahulu tingkat validitas dan realibitasnya sehingga pengujian yang dilakukan memperoleh hasil yang akurat dan konsisten (Sugiyono, 2011). Selain itu, dilakukan observasi langsung ke lapangan yang bertujuan untuk mengamati kegiatan responden dan kejadian riil di lapangan seperti mengikuti beberapa proses pembuatan olahan pisang.

## **Penentuan Indikator**

Ada beberapa teori motivasi yang dikemukakan oleh para ahli salah satunya yang dikemukakan oleh Clayton Alderfer (1992), dalam Uno (2007). Alderfer merumuskan kembali hierarki teori Maslow dan teori McClland dengan tiga aspek, yaitu eksistensi (*existence*), berhubungan (*relatedness*), dan bertumbuh (*growth*). Menurut Alderfer semua kebutuhan itu timbul pada waktu yang bersamaan. Kebutuhan akan keberadaan, yaitu berkaitan dengan kebutuhan fisiologis dan rasa aman. Kebutuhan berhubungan identik dengan kebutuhan sosial karena setiap orang berinteraksi dengan orang lain dan dengan lingkungannya dan kebutuhan akan pertumbuhan yaitu berhubungan dengan potensi perorangan dalam pekerjaan seperti peningkatan keterampilan, keinginan untuk maju dan dengan kebutuhan penghargaan serta aktualisasi diri.

Kemampuan adalah suatu kapasitas individu untuk mengerjakan suatu pekerjaan (Purnomo, 2019). Kemampuan seseorang pada dasarnya merupakan hasil dari proses belajar yang meliputi pengetahuan, sikap, ketrampilan dan kecerdasan emosional (Nadler 1982 dan Thontowi 1991) dalam Yusniar (2017). Sedangkan menurut hasil penelitian Drejer (2000) dalam Gemina *et al.* (2016) bahwa kemampuan usaha dikelompokkan menjadi 4 aspek yaitu: 1)

teknologi meliputi peralatan, mesin, basis data, dan lain sebagainya, 2) sumber daya manusia, 3) organisasi dan 4) budaya perusahaan. Oleh karena itu dapat disimpulkan bahwa kemampuan usaha terdiri atas pengetahuan, keterampilan, dan sikap dari pengelola dalam mengatur berbagai aspek dalam menjalankan usahanya yang meliputi sumber daya manusia, peralatan, modal, metode, bahan baku dan pemasaran.

Laba usaha menjadi salah satu indikator penting dari tercapainya keberhasilan suatu usaha. Menjadi penting karena jika suatu usaha tidak memperoleh laba maka usaha tersebut tidak dapat memberikan manfaat bagi pekerjanya yang berarti tidak dapat meningkatkan gaji, tidak bisa memperluas usaha dan tidak bisa membayar pajak (Suryana, 2011). Menurut Nuritha (2013) indikator dalam tercapainya keberhasilan terdiri dari jumlah pelanggan, jumlah transaksi, volume penjualan, omset penjualan, laba bersih dan rentang waktu tercapainya BEP (*Break Even Point*). Namun, pada umumnya usaha yang berhasil memiliki elemen-elemen penting diantaranya: laba, daya saing, kompetensi, etika usaha dan terbangunnya citra yang baik (Noor, 2007).

Sehingga dalam penelitian ini motivasi usaha akan didasarkan pada keberadaan, hubungan sosial dan berkembang. Kemampuan usaha akan didasarkan pada SDM, peralatan, modal, metode, bahan baku dan pemasaran serta keberhasilan usaha akan didasarkan pada laba, daya saing, kompetensi usaha, etika usaha dan terbangunnya citra yang baik.

### Metode Analisis

Analisis yang pertama dilakukan ialah analisis deskriptif guna mendapatkan gambaran hasil wawancara dengan responden terkait tingkat motivasi usaha (X1), kemampuan usaha (X2) dan keberhasilan usaha (Y) menggunakan metode pengukuran skor dengan nilai 1 untuk STS (sangat tidak setuju) sampai 5 untuk SS

(sangat setuju). Berdasarkan nilai skor tersebut, maka dapat ditentukan rentang interval yaitu nilai tertinggi dikurangi nilai terendah kemudian dibagi dengan jumlah kriteria kelas yang diinginkan (Sugiyono, 2011).

Analisis yang kedua yaitu analisis regresi linier berganda guna menguji hipotesis yang ada. Variabel terikat pada penelitian ini ialah Keberhasilan Usaha (Y) dan terdapat dua variabel bebas yaitu Motivasi Usaha (X1) dan Kemampuan Usaha (X2). Hasil dari kuesioner diolah menggunakan aplikasi SPSS. Persamaan dari regresi yang digunakan adalah:

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

Keterangan :

Y = Keberhasilan usaha

A = Konstanta

b1-b2 = Koefisien regresi variabel independen

X<sub>1</sub> = Motivasi usaha

X<sub>2</sub> = Kemampuan usaha

e = Standar error

Kaidah pengambilan keputusan apabila nilai signifikansi > 0,05 maka terjadi pengaruh antara variabel X dan variabel Y, begitu sebaliknya. Selanjutnya dilakukan pengujian hipotesis menggunakan uji F dan uji t dimana kaidah penentuannya jika  $F_{hitung} \geq F_{tabel}$ , maka terdapat pengaruh secara simultan begitu sebaliknya dan jika  $t_{hitung} \geq t_{tabel}$ , maka terdapat pengaruh secara parsial begitu sebaliknya.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Keadaan Umum

Penelitian ini dilakukan di Kelompok UMKM Mekarsari yang terletak di Kelurahan Rowosari, Kecamatan Tembalang, Semarang. Kecamatan Tembalang sendiri memiliki 1.702 UMKM yang berkembang. Dengan potensi produksi pisang yang mencapai 2.141 ton/tahun ini merangsang pertumbuhan UMKM yang mengolah pisang

seperti contohnya di kelompok UMKM Mekarsari.

Kelompok UMKM ini telah terbentuk sejak tahun 2015 yang sekarang beranggotakan > 50 anggota dengan 32 anggota diantaranya merupakan pengolah makanan berbahan dasar pisang. Olahan yang diproduksi diantaranya keripik pisang, gorengan pisang, bolu pisang, dan abon jantung pisang. Kelompok ini sudah terdaftar sebagai UMKM Mekarsari Kelurahan Rowosari dengan nomor surat Keputusan Lurah Rowosari 5183/07/VII/2015 dan diketuai oleh Ibu Rofiatun. Kelompok ini memiliki agenda pertemuan rutin sebanyak 1 kali dalam 1 bulan untuk membahas uang kas yang dibayarkan sebesar Rp10.000,- tiap bulannya, pelatihan atau seminar yang akan diwakili oleh beberapa anggota, dan masalah-masalah internal dalam kelompok.

### **Karakteristik Responden**

Karakteristik responden pada penelitian ini dibahas berdasarkan jenis kelamin, usia, pendidikan, jenis pekerjaan, jumlah pendapatan dan lama usaha yang dijalankan. Sebagian besar anggota UMKM Mekarsari adalah perempuan yaitu sebanyak 30 orang dan responden laki-laki sebanyak 2 orang. Salah satu faktornya karena mayoritas anggota melakukan usaha dengan tujuan mencari sumber pemasukan tambahan demi memenuhi kebutuhan sehari-hari. Sharma *et al.* (2012) menyatakan hal yang sama bahwa di negara berkembang banyak pemilik usaha mikro merupakan wanita, demi alasan bertahan hidup dan meningkatkan taraf hidup keluarganya maka mereka ikut berkontribusi terhadap lingkungan sekitarnya seperti keluarga, kelompok, dan negaranya.

Usia responden paling banyak antara 31 – 40 tahun yaitu sebanyak 23 orang yang merupakan usia produktif bagi anggota UMKM Mekarsari. Hal ini sesuai dengan pendapat Maulida dan Yunani (2017) yang mengatakan bahwa usia berkisar 30 tahun merupakan usia yang produktif sekaligus pasar yang konsumtif dan dinamis sehingga

mampu menyerap informasi serta teknologi dengan mudah.

Tingkat pendidikan anggota UMKM dapat dikatakan sudah cukup baik karena mayoritas anggota telah menjalankan pendidikan hingga tingkat SMA/ sederajat yaitu sebanyak 26 dari 32 responden. Hal ini mengindikasikan bahwa pelaku usaha mampu menyerap informasi dengan baik sehingga terciptanya suatu maupun inovasi menjadi lebih mudah sehingga dapat mendorong usaha yang dijalankan agar terus berkembang dengan baik. Seperti yang dikatakan oleh Slamet dan Bintoro (2019) bahwa pendidikan sangat penting bagi suatu usaha karena adanya pengetahuan dan keterampilan dasar yang diharapkan setiap pengusaha mampu memahami, menafsirkan dan mengembangkan pikirannya secara logis. Andriani dan Zuliyati (2015) juga menyatakan bahwa pendidikan formal yang ditempuh oleh pemilik usaha sangat berpengaruh pada keberlangsungan usaha yang dijalankan karena kemampuan dan keahlian yang dimilikinya dapat menjadi penentu keberhasilan usahanya.

Sebanyak 25 orang menjadikan usaha ini sebagai pekerjaan utama. Hal tersebut berkaitan dengan tujuan para anggota yang menjalani usaha ini yaitu mayoritas seorang ibu rumah tangga yang ingin menambah pemasukan keluarga tanpa harus bekerja diluar rumah.

Tingkat pendapatan yang diterima oleh sebagian besar anggota adalah berkisar Rp500.000,- – Rp1.499.000,-. Hal ini sesuai dengan pendapat Hartono dan Hartomo (2014) yang menyatakan bahwa salah satu permasalahan utama yang dihadapi oleh usaha mikro yaitu rendahnya tingkat pendapatan yang hanya berkisar Rp885.000,- per bulan.

Lama usaha yang dijalankan oleh anggota UMKM mayoritas antara 1 – 5 tahun yaitu sebanyak 17 orang. Dua orang telah menjalankan usahanya lebih dari 10 tahun dan 2 orang kurang dari 2 tahun. Lama waktu usaha ini sangat berpengaruh terhadap keberhasilan usaha yang dijalankan karena pengalaman yang didapatkan akan semakin

banyak sehingga strategi, pengetahuan serta keterampilan bisa jauh lebih matang. Seperti yang dikatakan oleh Sari dan Harjanti (2016) bahwa pengalaman bekerja dan usia usaha yang dijalankan memiliki hubungan yang erat dengan keberhasilan suatu usaha.

### Tingkat Motivasi Usaha Pelaku UMKM Pengolahan Pisang

Berdasarkan hasil yang telah diolah didapatkan skor rata-rata untuk menentukan kriteria dari variabel motivasi usaha. Berikut adalah hasil yang diperoleh dan diolah dalam bentuk tabel :

Tabel 1. Skor Rata-Rata dan Kriteria Pengukuran dari Variabel Motivasi Usaha

Motivasi Usaha	Skor rata-rata	Kriteria
1. <i>Existance</i>	11,22	Tinggi
2. <i>Relatedness</i>	11,22	Tinggi
3. <i>Growth</i>	11,50	Tinggi
Jumlah	33,94	Tinggi

Sumber : Data primer yang diolah, 2020

Berdasarkan Tabel 1. dapat terlihat bahwa motivasi usaha yang dimiliki oleh para anggota UMKM pengolahan pisang di Kelurahan Rowosari tergolong tinggi. Skor pada ketiga indikator relatif tidak jauh berbeda bahkan untuk indikator *existance* atau keinginan untuk menonjol dibanding orang lain serta *relatedness* atau keinginan untuk bersosialisasi memiliki nilai yang sama. Hal ini menunjukkan bahwa menurut para anggota ketiga hal tersebut penting untuk berjalan beriringan atau seimbang agar semangat yang dimiliki dalam menjalankan usaha akan terus terjaga dan apabila motivasi dari salah satu unsur mulai menurun maka unsur lain masih bisa dijadikan dorongan. Hal ini sesuai dengan teori Aldefer atau teori Motivasi ERG yang menyatakan bahwa semua kebutuhan itu timbul pada waktu yang sama.

Namun demikian, di UMKM ini keinginan untuk mengembangkan diri terlihat

lebih besar meskipun selisihnya tidak terlalu jauh berbeda. Hal ini menunjukkan bahwa anggota UMKM memiliki rasa keinginan untuk terus berkembang sehingga sebagai pelaku usaha akan terus mencari cara untuk berinovasi agar terus bisa meningkatkan kualitas diri yang juga akan berefek positif terhadap usaha yang dijalankan. Salah satu contohnya adalah terlihat dari antusiasme para anggota ketika adanya pelatihan dan/atau kunjungan yang diadakan. Mereka merasa bahwa banyak hal yang bisa didapat lalu kemudian diterapkan pada usahanya seperti strategi pemasaran, tips mengolah produk agar lebih efektif dan efisien sampai cara berkomunikasi dengan konsumen atau seseorang demi terjalannya sebuah kerjasama. Hal ini sesuai dengan yang dikatakan oleh Fernanda (2016) bahwa motivasi sangat penting untuk dimiliki karena motivasi merupakan hal yang mampu menyebabkan, menyalurkan, dan mendukung seseorang agar giat bekerja, fokus, dan intensif serta antusias dalam melakukan serangkaian kegiatan demi mencapai hasil yang optimal.

Tingginya tingkat antusiasme para anggota dalam berpartisipasi mengikuti berbagai kegiatan demi meningkatkan *skill* juga akan memperluas jalinan kerjasama dengan berbagai pihak dalam hal ini merupakan indikator *relatedness*. Prasetyo *et al.*, (2020) menyatakan bahwa partisipasi dalam kelompok menjadikan anggota berkembang secara individu dan meningkatkan tingkat kerjasama dalam setiap kegiatan yang diadakan.

### Tingkat Kemampuan Usaha Pelaku UMKM Pengolahan Pisang

Berdasarkan hasil yang telah diolah didapatkan skor rata-rata untuk menentukan kriteria dari variabel kemampuan usaha. Berikut adalah hasil yang diperoleh dan diolah dalam bentuk tabel:

Tabel 2. Skor Rata-Rata dan Kriteria Pengukuran dari Variabel Kemampuan Usaha

Kemampuan Usaha	Skor rata-rata	Kriteria
1. Komunikasi	10,88	Sedang
2. Bahan baku	11,22	Tinggi
3. Modal	10,69	Sedang
4. Metode	11,16	Sedang
5. Peralatan	11,37	Tinggi
6. Pemasaran	11,28	Tinggi
Jumlah	66,54	Tinggi

Sumber : Data Primer yang Diolah, 2020

Pada tingkat kemampuan usaha sumber daya manusia dan modal tergolong sedang. Melihat dari sumber daya manusia yang ada, komunikasi yang kurang baik, menjadi suatu hal yang menyebabkan terhambatnya tercapainya suatu keberhasilan dalam menjalankan usaha. Hal ini dapat terjadi karena adanya perbedaan serta keterbatasan pada jenjang pendidikan dan perbedaan usia sehingga berdampak pada keterbatasan penggunaan teknologi untuk menunjang keberlangsungan usaha yang dijalankan. Nugroho *et al.*, (2021) menyampaikan bahwa penggunaan teknologi sendiri sangat diperlukan demi beradaptasi dengan perkembangan zaman agar dapat meningkatkan produksi dan pemasaran salah satunya melalui media sosial.

Kemudian, faktor modal sendiri merupakan salah satu faktor penting untuk memulai sebuah usaha namun hal ini juga yang menjadi penghambat. Seperti halnya yang dikatakan oleh Tambunan (2020) bahwa seorang pelaku usaha baru bisa menjalankan bisnisnya ketika ia sudah memiliki cukup dana untuk menjadi modal awal usahanya. Namun, pada kenyataannya tidak sedikit pelaku usaha memulai usahanya hanya dengan modal seadanya. Pada usaha olahan pisang di kelompok UMKM Mekarsari ini mayoritas anggotanya hanya bermodalkan dana pribadi seadanya. Mereka tidak berani mengambil risiko apabila harus meminjam uang dari suatu kelompok atau lembaga tertentu. Kabar baik, mulai tahun

2020 pemerintah berupaya menyediakan sejumlah stimulus melalui kebijakan restrukturisasi pinjaman, tambahan bantuan modal, keringan tagihan listrik dan dukungan pembiayaan lainnya. Hal ini dilakukan pemerintah demi memulihkan kestabilan ekonomi negara akibat adanya pandemi Covid-19 melalui UMKM yang ada di seluruh Indonesia (Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia, 2021). Dengan adanya dukungan dan bantuan ini diharapkan para pelaku UMKM pengolahan pisang yang tergabung dalam kelompok UMKM Mekarsari ini bisa lebih berinovasi dan memproduksi barang sesuai kebutuhan pasar.

Sedangkan untuk indikator lainnya tergolong tinggi. Hal ini berarti para anggota setuju bahwa indikator-indikator tersebut penting dalam menunjang keberhasilan usaha mereka. Meskipun ada beberapa diantaranya yang belum mencapai kemampuan usaha yang mereka targetkan, namun mereka merasakan dampak positif setelah mengikuti beberapa pelatihan. Contohnya anggota-anggota yang telah menerapkan strategi *marketing* melalui media sosial seperti *instagram* dan *facebook* bisa dengan mudah menaikkan jumlah pemesanan karena selama ini hampir semua anggota hanya memasarkannya di lingkungan terdekat dan hanya melalui *whatsapp*. Hal ini menyebabkan lingkup pasar menjadi sulit diperluas.

Salah satu yang memiliki nilai tinggi yaitu bahan baku. Kemudahan dalam mendapatkan bahan baku juga menjadi penting dalam mencapai suatu kemampuan usaha karena akan mempengaruhi siklus produksi. Komoditas pisang sendiri termasuk tanaman yang tumbuh tanpa melihat musim tertentu dengan kata lain tanaman ini dapat diperoleh kapan saja. Anggota UMKM Mekarsari tidak merasa begitu kesulitan dalam mendapatkan bahan baku buah pisang maupun jantung pisang untuk membuat abon karena ketersediaannya yang melimpah di pasar. Selain membeli bahan baku di pasar terdapat beberapa anggota yang bahkan

memiliki lahan sendiri untuk menanam pohon pisang sehingga buah ataupun jantung pisang akan mudah diperoleh

**Tingkat Keberhasilan Usaha Pelaku UMKM Pengolahan Pisang**

Berdasarkan hasil yang telah diolah didapatkan skor rata-rata untuk menentukan kriteria dari variabel keberhasilan usaha. Berikut adalah hasil yang diperoleh dan diolah dalam bentuk tabel:

Tabel 3. Skor Rata-Rata dan Kriteria Pengukuran dari Variabel Keberhasilan Usaha

Keberhasilan Usaha	Skor rata-rata	Kriteria
1. Laba	7,60	Tinggi
2. Daya Saing	7,71	Tinggi
3. Kompetensi Usaha	6,90	Tinggi
4. Etika Usaha	7,10	Tinggi
5. Citra produk	7,68	Tinggi
Jumlah	36,99	Tinggi

Sumber : Data primer yang diolah, 2020

Tingkat keberhasilan usaha yang diperoleh berdasarkan Tabel 3.tergolong tinggi. Indikator daya saing memiliki rata-rata skor paling tinggi yang disebabkan karena banyaknya kesamaan produk yang diproduksi antar pengusaha satu dengan yang lainnya. Dapat dilihat dari varian produk yang sangat banyak diproduksi yaitu keripik pisang karena ketahanannya yang lama, paling banyak digemari karena bersifat makanan ringan, dan prosesnya yang mudah. Hal inilah yang menyebabkan tingkat daya saing antar pengusaha tinggi dilihat dari segi rasa, pemasaran, sampai pelanggan tetap. Oleh karena itu keberagaman varian rasa dan target pasar harus sangat diperhatikan. Pemilihan rasa yang berbeda daripada yang lain akan meningkatkan penjualan karena konsumen hanya akan membeli rasa tersebut di satu toko itu saja. Hal ini sudah dibuktikan oleh salah satu anggota UMKM bernama Ibu Prihariyani yang memiliki produk keripik

pisang bermerk Robanna. Ibu Prih tidak memproduksi rasa yang sudah banyak dijual oleh anggota lain seperti rasa *barbeque*, coklat dan balado melainkan rasa yang tidak dijual oleh anggota lain yaitu rasa kopi. Hal ini membuat para konsumen percaya pada Robanna ketika ingin membeli keripik pisang rasa kopi karena mereka tidak menemukannya di tempat lain. Selain itu, Ibu Prih juga menjadi satu-satunya yang memproduksi abon jantung pisang di UMKM Kelurahan Rowosari ini. Produk satu ini sudah menjadi produk oleh-oleh yang cukup dikenal di beberapa toko oleh-oleh.

**Analisis Pengaruh Motivasi Usaha dan Kemampuan Usaha Terhadap Keberhasilan Usaha**

Pengaruh motivasi usaha dan kemampuan usaha terhadap keberhasilan usaha dianalisis menggunakan analisis regresi linier berganda dan uji asumsi klasik yang meliputi uji multikolinearitas dan heteroskedastisitas. Namun, sebelum itu dilakukan uji kelayakan instrumen/kuesioner terlebih dahulu yang terdiri dari uji validitas dan uji realibilitas. Berdasarkan hasil penelitian diperoleh bahwa semua instrumen dinyatakan valid karena  $R_{hitung} > R_{tabel}$  yaitu bernilai 0,344 dan dinyatakan reliabel karena memiliki nilai *Cronbach Alpha (α)* lebih dari 0,6. Hal ini menyatakan bahwa kuesioner yang digunakan sudah layak untuk dijadikan sebuah alat penelitian.

Uji multikolinearitas dilihat dari nilai *tolerance* yang  $> 0,10$  dan memiliki nilai VIF  $< 10$ . Hasil yang diperoleh yaitu nilai *tolerance* sebesar 0,10 dan nilai VIF sebesar 1,001 yang artinya data tidak mengalami multikolinearitas. Hasil dari uji heteroskedastisitas diperoleh pola titik yang menyebar atau tidak membentuk suatu pola tertentu. Hal ini menunjukkan bahwa data layak digunakan untuk memprediksi suatu pengaruh antara variabel bebas yaitu motivasi usaha dan kemampuan usaha terhadap variabel terikat yaitu keberhasilan usaha.

Tabel 4. Hasil Regresi Linear Berganda

No.	Variabel Bebas	Koefisien Regresi	Nilai t	Sig.	Keterangan
1	Motivasi Usaha	0,254	3,285	0,03	Sig
2	Kemampuan Usaha	0,151	3,107	0,04	Sig
	Variabel Terikat	Keberhasilan Usaha			
	Konstanta	17,738			
	R square (R <sup>2</sup> )	0,492			
	F hitung	9,054			
	Sig.	0,001			

Sumber : Data Primer yang Diolah

Berdasarkan hasil output SPSS seperti yang terlihat di Tabel 4, didapatkan bentuk persamaan regresi berganda sebagai berikut :

$$Y = 17,738 + 0,254X_1 + 0,151X_2$$

Hal ini menunjukkan bahwa kedua variabel bebas baik variabel motivasi usaha (X1) maupun variabel kemampuan usaha (X2) sama-sama bernilai positif yang dapat disimpulkan bahwa setiap satu unit kenaikan variabel X1 maka akan meningkatkan variabel Y sebesar 0,254 dan setiap kenaikan satu unit variabel X2 maka akan meningkatkan variabel Y sebesar 0,151. Berdasarkan hasil analisis regresi berganda didapatkan pula nilai koefisien determinasi (R<sup>2</sup>) sebesar 0,492 atau 49,2% yang artinya tingkat motivasi usaha dan kemampuan usaha pada suatu UMKM akan mempengaruhi keberhasilan usaha sebesar 49,2% sedangkan sisanya yaitu sebesar 50,8% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Hal ini sesuai dengan beberapa penelitian terdahulu yang menyatakan bahwa motivasi usaha dan kemampuan usaha dapat berpengaruh terhadap suatu keberhasilan usaha. Berdasarkan penelitian Gemina *et al.* (2016) di Industri Kecil Menengah Makanan Ringan Priangan Timur bahwa motivasi usaha terhadap keberhasilan usaha dapat diterima atau berpengaruh. Hal yang sama terjadi pada penelitian Indriyatni (2013)

bahwa kemampuan menjadi salah satu faktor yang berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha sehingga kemampuan akan mempengaruhi kinerja pengusaha kecil yang pada gilirannya akan mempengaruhi tingkat keberhasilan perusahaan. Menurut Ic dan Visantri (2013) bahwa efikasi diri dan motivasi berpengaruh secara simultan dan parsial terhadap keberhasilan usaha.

Terlihat juga pada Tabel 4. bahwa hasil uji simultan atau uji F dari kedua variabel bebas ini memperoleh nilai F<sub>hitung</sub> sebesar 9,054 dimana lebih besar dari nilai F<sub>tabel</sub> yang sebesar 3,29. Hal ini menunjukkan bahwa variabel motivasi usaha (X1) dan kemampuan usaha (X2) berpengaruh secara serempak/simultan terhadap keberhasilan usaha (Y) di UMKM Mekarsari Kelurahan Rowosari. Artinya, ketika motivasi usaha dan kemampuan usaha dari seorang pelaku UMKM meningkat maka akan mempengaruhi peningkatan keberhasilan usahanya.

Diperoleh juga bahwa variabel motivasi usaha dan kemampuan usaha memiliki hasil uji parsial atau uji t dimana nilai t<sub>hitung</sub>-nya sebesar 3,285 untuk motivasi usaha dan 3,107 untuk kemampuan usaha. Nilai t dari kedua variabel x tersebut lebih besar dibandingkan nilai t<sub>tabel</sub> yang sebesar 2,03693. Melihat dari nilai signifikansinya pun keduanya memiliki nilai kurang dari 0,05. Hal ini menunjukkan bahwa motivasi usaha dan kemampuan usaha berpengaruh secara parsial terhadap keberhasilan usaha.

Hasil ini sesuai dengan yang dikatakan oleh Ic dan Visantri (2013) bahwa motivasi usaha berpengaruh baik secara simultan maupun parsial terhadap keberhasilan usaha. Hal ini disebabkan karena ketika seseorang memiliki suatu tujuan perlu adanya dorongan yang membuat ia untuk bisa terus mencapai tujuan tersebut. Dalam penelitian ini faktor-faktornya diambil dari Teori ERG atau *Existance, Relatedness, dan Growth* yang dikemukakan oleh Clayton Alderfer (1992) dalam Uno (2007). Berdasarkan tiga faktor tersebut para anggota UMKM Mekarsari merasa bahwa faktor *growth* memiliki peran yang lebih besar dalam memunculkan

motivasi usaha didalam diri para anggota. Hal ini diperkuat dengan pernyataan Muzaki (2016) bahwa hal mendasar yang dibutuhkan oleh para wirausaha adalah motivasi serta minat yang tinggi agar keberlangsungan usaha yang dijalankan dapat berumur panjang.

Purnomo dan Suryanto (2010) menunjukkan hasil bahwa kemampuan usaha berpengaruh positif terhadap keberhasilan usaha di industri kecil. Sama halnya dengan yang disampaikan oleh Indriyatni (2013) bahwa *skill*/kemampuan menjadi salah satu faktor yang berpengaruh terhadap keberhasilan usaha. Hal ini dijelaskan karena terdapat faktor eksternal dan internal yang dapat mempengaruhi tercapainya suatu tujuan yang dalam penelitian ini digambarkan sebagai tercapainya suatu keberhasilan usaha. Faktor eksternal tersebut ialah kemampuan usaha yang didalamnya memiliki komponen-komponen yang perlu diperhatikan yaitu sumber daya manusia, bahan baku, modal, metode, peralatan, dan strategi pemasaran. Berdasarkan enam aspek tersebut sebagian besar anggota setuju bahwa aspek pemasaran memiliki peran yang penting dalam peningkatan kemampuan usaha. Pemilihan strategi untuk memasarkan produk memiliki dampak yang besar seperti ketika pemasaran yang dilakukan sudah efektif maka masyarakat dapat dengan mudah mengenali produk dan percaya akan produk tersebut, sehingga keinginan untuk membeli menjadi lebih tinggi. Hal ini akan berdampak pada peningkatan laba yang didapat dan kesempatan untuk meningkatkan faktor yang lain menjadi lebih besar. Dapat dikatakan usaha yang dikeluarkan akan sebanding dengan hasil yang diterima dan hal tersebut dapat meningkatkan usaha yang dikeluarkan menjadi lebih besar dari sebelumnya.

## SIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang telah dilaksanakan di usaha pengolahan pisang yang tergabung dalam kelompok UMKM Mekarsari, Kelurahan Rowosari, Kecamatan

Tembalang, Semarang dapat disimpulkan bahwa: (1) Tingkat motivasi usaha, kemampuan usaha dan keberhasilan usaha di UMKM Mekarsari tergolong tinggi. Dorongan untuk menjalin hubungan antar sesama atau dalam teori motivasi ERG disebut *growth* memiliki nilai paling tinggi diantara kedua faktor lainnya. Motivasi menjadi hal mendasar yang dibutuhkan oleh para wirausaha agar keberlangsungan usaha yang dijalankan dapat berumur panjang. Sedangkan untuk kemampuan usaha, faktor pemasaran memiliki nilai paling tinggi karena dengan strategi pemasaran yang efektif dan efisien peluang untuk meningkatkan kemampuan yang lain menjadi lebih besar. (2) Hasil uji regresi liner berganda menunjukkan bahwa motivasi usaha dan kemampuan usaha berpengaruh secara serempak atau simultan terhadap keberhasilan suatu usaha. Hal ini disebabkan karena ketika seseorang memiliki target atau motivasi dalam membangun sebuah usaha maka mereka akan selalu memiliki sebuah alasan untuk terus berkembang dan mencapai target yang telah direncanakan. Begitu juga dengan kemampuan usaha, aspek-aspek didalamnya akan sangat menunjang keberlangsungan suatu usaha untuk terus berkembang dan memudahkan segala proses yang dijalankan.

## SARAN

Saran untuk pelaku UMKM pengolahan pisang yang tergabung ke dalam kelompok UMKM Mekarsari di Kelurahan Rowosari, Tembalang Semarang untuk meningkatkan motivasi dalam berwirausaha salah satu caranya dengan banyak mengikuti berbagai seminar maupun pelatihan demi mengembangkan kualitas diri dalam berwirausaha serta meningkatkan strategi pemasaran yang akan berdampak langsung pada peningkatan produksi dan laba usaha. Selain itu perlu adanya pendampingan yang dibentuk oleh pemerintah atau instansi terkait guna mengembangkan UMKM yang telah berjalan sehingga memiliki daya saing yang

tinggi. Serta perlu adanya penelitian lebih lanjut terkait faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha diluar variabel yang sudah diuraikan dalam penelitian ini.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Andriani, Nina dan Zuliyati. 2015. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penggunaan Informasi Akuntansi (Studi pada UMKM Kain Tenun Ikat Troso Jepara).
- Anggraeni, F. D., I. Hardjanto, dan A. Hayat. 2018. Pengembangan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) melalui fasilitasi pihak eksternal dan potensi internal. *J. Administrasi Publik*. 1(6): 1286 – 1295.
- Badan Pusat Statistik. 2020. Kecamatan Tembalang dalam Angka 2020. Badan Pusat Statistik, Semarang.
- Fernanda, R. 2016. Pengaruh Kompensasi, Kepuasan Kerja, Motivasi Kerja dan Gaya Kepemimpinan Terhadap Kinerja Karyawan Pada UMKM Di Desa Wisata Bobung Gunungkidul Yogyakarta. *J. Barometer Riset Akuntansi dan Manajemen*. 5(2): 81 – 95.
- Gemina, D., E. Silaningsih, dan E. Yuningsih. 2016. Pengaruh Motivasi Usaha Terhadap Keberhasilan Usaha dengan Kemampuan Usaha sebagai Variabel Mediasi Pada Industri Kecil Menengah Makanan Ringan Priangan Timur-Indonesia. *J. Manajemen Teknologi*. 15(3): 297 – 323.
- Gerungan, W. A. 2014. Psikologi Sosial. PT. Gresco, Bandung.
- Hamzah, M. F., dan W. Hidayat. 2018. Analisis pendapatan petani pisang di Desa Kandangtepus Kecamatan Senduro Kabupaten Lumajang. *J. Ilmu Ekonomi JIE*. 2 (2): 283 – 293.
- Hartono dan D. D. Hartomo. 2014. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perkembangan UMKM di Surakarta. *J. Bisnis dan Manajemen*. 14(1): 16 – 30.
- Ic, M. dan E. Visantia. 2013. Pengaruh Efikasi Diri dan Motivasi Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Pemilik Toko Pakaian di Pusat Grosir Metro Tanah Abang Jakarta. *J. Manajemen*. 13 (1): 1 – 14.
- Indriyatni, L. 2013. Analisis Faktor-Faktor Yang Berpengaruh Terhadap Keberhasilan Usaha Mikro dan Kecil (Studi Kasus Pada Usaha Kecil di Semarang Barat). *J. STIE Semarang*. 5(1): 54 – 50.
- Inggawati, K. dan K. Kaudin. 2010. Peranan faktor-faktor individual dalam mengembangkan usaha. *J. Manajemen Bisnis*. 3(2): 185 – 202.
- Kasmadi dan N. S. Sunariah. 2013. Panduan Modern Penelitian Kuantitatif. Alfabeta, Bandung.
- Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia. 2021. Dukungan pemerintah bagi UMKM agar pulih di masa pandemi.
- Maulida, S., dan A. Yunani. 2017. Peluang dan Tantangan Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dari Berbagai Aspek Ekonomi. *J. Ilmiah Manajemen dan Bisnis*. 2(1): 181 – 196.
- Muzaki, A. 2016. Pengaruh Karakteristik, Minat, dan Motivasi Usaha Pada UMKM Desa Jarak Kecamatan Plosoklaten. (Skripsi). Makasar. Universitas Negeri Makasar.
- Noor, H F. 2007. Ekonomi Manajerial PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Nugroho, I., W. Sumekar, dan K. Prayoga. 2021. Hubungan Frekuensi Penggunaan *Whatsapp* Terhadap Keberhasilan Pemasaran Kopi di Gapoktan Gunung Kelir Kecamatan Jambu Kabupaten Semarang. *J. Agroland: J. Ilmu-Ilmu Pertanian*. 28(1): 17 – 31.
- Nuritha I. 2013. Identifikasi pengaruh lokasi usaha terhadap tingkat keberhasilan usaha minimarket waralaba di Kabupaten Jember dengan sistem

- informasi geografis. J. Sistem Informasi. 1(1): 825 – 835.
- Pejabat Pengelola Informasi dan Dokumentasi. 2018. Dinas Koperasi dan Usaha Mikro Kota Semarang. Pejabat Pengelola Informasi dan Dokumentasi, Semarang.
- Prasetyo, A. S., W. Sumekar, D. A. Kurniasari, dan A. Musabikin. 2020. Aktivitas dan Tingkat Partisipasi Anggota dalam Usahatani Ternak Sapi Perah di Kelompok Tani Ternak Rejeki Lumintu Gunungpati, Kota Semarang. 4(2): 186 – 196.
- Purnomo, R. 2019. Pengaruh Motivasi dan Kemampuan Usaha Terhadap Keberhasilan Usaha Amplang di Kota Samarinda. Fakultas Ilmu Sosial dan Politik. Universitas Mulawarman. (Skripsi).
- Purnomo, C. dan Suryanto. 2010. Motivasi dan Kemampuan Usaha Dalam Meningkatkan Keberhasilan Usaha Industri Keci (Studi Pada Industri Kecil Sepatu Di Jawa Timur). J. Manajemen dan Kewirausahaan. 12(2): 117 – 184.
- Rahma N., I. Susilowati, dan E. Y. Purwanti. 2017. Minat wisatawan terhadap makanan lokal Kota Semarang. J. Ekonomi dan Pembangunan. 18(1): 53 – 76.
- Sari, W. I . K., dan D. Harjanti. 2016. Analisis Hubungan Faktor Demografi dengan Kesuksesan Wirausaha Pada Pengusaha Makanan dan Minuman di Surabaya. J. Agora. 4(1): 613 – 619.
- Simin, I. 2014. Analisis nilai tambah buah pisang menjadi keripik pisang pada Industri Rumah Tangga Sofie di Kota Palu. Universitas Tadulako Palu.
- Sharma, A., M. S. Sapnadua, dan V. Hatwal. 2012. *Microenterprise development and rural women entrepreneurship: way for economic empowerment. Economics and Management Journal*. 1(6): 1 – 10.
- Slamet, M., dan E. Bintoro. 2019. Pengaruh Pengalaman, Penggunaan Informasi Akuntansi dan Tingkat Pendidikan Terhadap Keberhasilan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Industri di Kecamatan Tanggulangin Kabupaten Sidoarjo. *Management and Accounting Research Journal*. 4(1): 92 – 102.
- Sugiyono. 2011. Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D. Bandung:Alfabeta.
- Sule, M. 2014. *The role of entrepreneurship education on job cration among youth in Nigeria. International Letters of Social and Humanistic Sciences*. 4(1): 421 – 442.
- Suryana. 2011. Kewirausahaan. Jakarta:Salemba Empat.
- Tambunan, E. S. 2020. Pengaruh Modal Usaha, Kemampuan Wirausaha Dan Strategi Pemasaran Terhadap Keberhasilan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Pasar Tiban *Sunday Morning UGM. J. Pendidikan dan Ekonomi*. 9(3): 219 – 247.
- Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM).
- Uno, B. H. 2007. Teori Motivasi dan Pengukurannya. Bumi Aksara, Jakarta.
- Yusniar. 2017. Pengaruh motivasi dan kemampuan usaha terhadap peningkatan keberhasilan usaha industri kecil batu bata di Kecamatan Muara Batu dan Dewantara Kabupaten Aceh Utara. *J. Visioner & Strategis*. 6(2): 59 – 67.