

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang**

Pada tahun 1997 negara Indonesia mengalami krisis moneter dan krisis nilai tukar rupiah terhadap dolar AS yang mengakibatkan dampak pada perekonomian Indonesia bisa kita sebut dengan “resesi ekonomi”. Hal ini merupakan pelajaran yang sangat penting bagi kita untuk mencermati kembali suatu pembangunan ekonomi yang benar – benar memiliki struktur yang kuat dan dapat bertahan dalam situasi apapun (Anggraini dan Nasution, 2013:105). Kondisi krisis ini berlangsung pada periode tahun 1997 hingga 1998. Namun Data badan pusat statistik merilis keadaan pasca krisis ekonomi dengan jumlah sektor Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) masih tetap berdiri kokoh tidak berkurang.

Hampir 90% dari total usaha yang ada di dunia merupakan kontribusi dari UMKM karena UMKM adalah usaha penyedia alternatif kegiatan produktif yang dapat meningkatkan pertumbuhan ekonomi nasional. Disamping itu, UMKM mempunyai kontribusi terhadap penyerapan tenaga kerja. Sementara itu, UMKM di Indonesia saat ini mempunyai peranan yang strategis dalam pembangunan, hal ini ditunjukkan dalam rencana pembangunan jangka panjang nasional (RPJPN) 2005 – 2025 yang dinyatakan untuk memperkuat daya saing bangsa.

Daya saing adalah produktivitas yang didefinisikan sebagai output yang dihasilkan oleh tenaga kerja. Daya saing ditentukan oleh suatu usaha/ perusahaan dan sangat bergantung pada tingkat sumber daya relatif yang dimiliki. Dengan salah satu kebijakan pembangunan jangka panjang nasional tersebut dapat

memperkuat perekonomian berbasis keunggulan masing – masing wilayah menuju keunggulan kompetitif. Perwujudan kebijakan ini dapat dilakukan dengan cara melalui pengembangan UMKM. Selain itu, dikeluarkannya instruksi presiden nomer enam tahun 2007 tentang percepatan perkembangan sektor riil, menunjukkan bahwa semakin kuatnya posisi UMKM dalam kebijakan pembangunan nasional.

Pembangunan nasional tersebut bukan hanya tanggung jawab pemerintah, melainkan merupakan tanggung jawab bersama. Masyarakat adalah pelaku utama pembangunan dan pemerintah punya andil besar dalam hal untuk dapat mengarahkan, membimbing dan menciptakan fasilitas penunjang. Semakin sempitnya lapangan kerja merupakan penyelesaian yang tidak bisa ditunda-tunda lagi, karena penduduk merupakan aset berharga bagi bangsa dan negara. Pertumbuhan masyarakat merupakan alternatif untuk pemecahan masalah.

Karena masyarakat memiliki sifat kewirausahaan di dalam dirinya, sehingga yang ingin berwirausaha dapat mendirikan usaha baru karena setiap wirausahawan memiliki hati nurani dan naluri bisnis yang tajam untuk menembus pangsa pasar yang kompetitif. Wirausaha umumnya mempunyai sifat yang sama, mereka adalah orang yang mempunyai tenaga, keinginan untuk berinovatif, kemauan menerima tanggung jawab pribadi, mewujudkan suatu peristiwa dengan cara yang mereka pilih, dan keinginan untuk berprestasi yang sangat tinggi. Meskipun imbalan dalam kewirausahaan menggiurkan, tapi ada juga biaya yang berhubungan dengan kepemilikan bisnis tersebut. Memulai dan mengoperasikan

bisnisnya sendiri, memerlukan kerja keras, menyita banyak waktu dan membutuhkan kekuatan emosi.

Seorang wirausahawan pernah mengalami tekanan pribadi yang tidak menyenangkan seperti kebutuhan untuk menginvestasikan lebih banyak waktu dan tenaganya dan banyak wirausahawan lain menggambarkan kariernya menyenangkan, tetapi sangat menyita segalanya. Kemungkinan gagal dalam bisnis adalah ancaman yang selalu ada bagi banyak wirausahawan, tidak ada jaminan kesuksesan, tantangan yang berupa kerja keras, tekanan emosional, dan resiko meminta tingkat komitmen dan pengorbanan. Namun disaat itulah karakteristik wirausahawan dapat berpengaruh terhadap perkembangan usahanya, keinginan mengambil resiko, percaya diri dan keinginan kuat untuk berbisnis. Karena karakteristik wirausahawan adalah ciri khas seseorang yang dituangkan dalam perbuatan atau tingkah laku yang mengarah pada sifat – sifat yang dimiliki wirausahawan.

Selain karakteristik wirausaha, modal psikologi adalah kondisi perkembangan psikologi positif seseorang yang ditandai dengan:

1. Memiliki kepercayaan diri (*self – efficacy*)
2. Membuat atribusi positif (*optimism*)
3. Memiliki ketekunan dalam berharap (*hope*)
4. Memiliki ketabahan dalam menghadapi berbagai permasalahan (*resiliency*)

Seseorang memutuskan untuk menjadi wirausaha bukan karena dia tidak mampu mendapatkan pekerjaan yang baik. Banyak wirausaha berpendidikan baik dan memiliki pekerjaan yang mapan sebelum memutuskan menjadi wirausaha.

Seseorang mau menjadi wirausaha karena tidak takut untuk bekerja keras, tetapi justru menganggap kerja keras sebagai tantangan. Keputusan untuk memulai usaha sendiri juga mensyaratkan adanya motivasi internal, seperti ingin beraktualisasi.

Namun untuk menghadapi krisis ekonomi global, UMKM juga dituntut untuk melakukan perubahan guna meningkatkan daya saingnya agar dapat terus berjalan dan berkembang. Salah satunya adalah dengan cara menggunakan Teknologi Informasi (TI). Penggunaan TI dapat meningkatkan transformasi bisnis melalui kecepatan, ketepatan, dan efisiensi pertukaran informasi dalam jumlah yang besar. UMKM dikatakan memiliki daya saing global apabila mampu menjalankan operasi bisnisnya secara reliable, seimbang, dan berstandar tinggi.

Karena Teknologi Informasi (TI), atau dalam bahasa Inggris dikenal dengan istilah *Information Technology (IT)* adalah teknologi yang mampu membuat, mengubah, menyimpan, mengomunikasikan dan/ atau menyebarkan informasi. Dalam konteks bisnis, *information technology association of America* menjelaskan bahwa penggunaan teknologi informasi dapat memudahkan kita untuk melakukan pengolahan, penyimpanan dan penyebaran vokal, informasi bergambar, teks, dan numerik oleh mikroelektronika berbasis kombinasi komputasi dan telekomunikasi.

Sehingga muncullah fenomena dimana Teknologi Informasi telah mempengaruhi setiap aspek kehidupan manusia secara tidak terkecuali, termasuk dalam bidang keuangan. Perkembangannya yang begitu pesat menyebabkan tiap pengguna harus terus menyesuaikan diri terhadap kemajuan arus Teknologi

Informasi. Informasi akuntansi adalah kegiatan jasa yang memiliki fungsi untuk menyediakan data informasi secara kuantitatif khususnya dibidang keuangan yang dapat dimanfaatkan untuk mengambil keputusan.

Berikut adalah Data UMKM dan Jumlah Usaha yang Terdaftar di Dinas Koperasi UKM Transmigrasi dan Tenaga Kerja Pada Tahun 2015 di Kecamatan Rambah Hilir:

**Tabel 1.1**  
**Data UMKM**

No	JENIS USAHA	JUMLAH USAHA
1.	Perdagangan	53
2.	Industri	8
3.	Jasa & Biro	8
4.	Kontruksi	9
5.	Produksi	17
6.	Listik, Air & Gas	3
7.	Angkutan & Prasarana	1
	<b>TOTAL</b>	<b>99</b>

**Sumber: Dinas Koperasi, 2015**

Berdasarkan latar belakang penelitian di atas peneliti tertarik untuk mengangkat sebuah judul penelitian **“PENGARUH TEKNOLOGI INFORMASI, MODAL PSIKOLOGI, KARAKTERISTIK WIRAUSAHA, DAN DAYA SAING TERHADAP PERKEMBANGAN UMKM (Kasus pada Wirausaha Kec. Rambah Hilir yang terdaftar di Dinas Koperasi UKM Transmigrasi dan Tenaga Kerja pada Tahun 2015)”**

## **1.2. Rumusan Masalah**

1. Apakah ada pengaruh Teknologi Informasi terhadap perkembangan UMKM ?
2. Apakah ada pengaruh Modal Psikologi terhadap perkembangan UMKM ?
3. Apakah ada pengaruh Karakteristik Wirausaha terhadap perkembangan UMKM ?
4. Apakah ada pengaruh Daya Saing terhadap Perkembangan UMKM ?
5. Apakah ada pengaruh Teknologi Informasi, Modal Psikologi, Karakteristik Wirausaha, dan Daya Saing secara simultan terhadap Perkembangan UMKM ?

## **1.3. Tujuan Penelitian**

Dari perumusan masalah di atas dapat di rumuskan tujuan penyusunan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui pengaruh Teknologi Informasi terhadap perkembangan UMKM.
2. Untuk mengetahui pengaruh Modal Psikologi terhadap perkembangan UMKM.
3. Untuk mengetahui pengaruh Karakteristik Wirausaha terhadap perkembangan UMKM.
4. Untuk mengetahui pengaruh Daya Saing terhadap perkembangan UMKM.

5. Untuk mengetahui pengaruh Teknologi Informasi, Modal Psikologi, Karakteristik Wirausaha, dan Daya Saing secara simultan terhadap Perkembangan UMKM.

#### **1.4. Manfaat Penelitian**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Bagi peneliti, diharapkan dapat pengetahuan dan pemahaman lebih mendalam tentang pengaruh Teknologi Informasi, Modal Psikologi, Karakteristik Wirausaha, dan Daya Saing terhadap Perkembangan UMKM
2. Bagi UMKM, diharapkan dapat memberikan masukan bagi pelaku UMKM mengenai penggunaan Teknologi Informasi, khususnya Informasi Akuntansi.
3. Bagi penelitian selanjutnya, diharapkan dapat digunakan sebagai bahan acuan atau referensi dan memo penelitian selanjutnya untuk pengusaha mikro, kecil dan menengah, melakukan penelitian tentang penggunaan informasi akuntansi baik untuk UMKM maupun yang relevan bagi UMKM di masa yang akan datang

#### **1.5. Batasan Masalah dan Originalitas**

##### **1.5.1 Batasan Masalah**

Berdasarkan latar belakang diatas, maka diperlukan pembatasan permasalahan yang akan dikaji dalam penelitian ini. Pembatasan masalah dikarenakan luasnya permasalahan yang diteliti. sehingga penelitian difokuskan

pada variabel *independent* yaitu teknologi informasi, modal psikologi, karakteristik wirausaha, dan daya saing yang mempengaruhi variabel *dependent* yaitu perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) (kasus pada wirausaha Kec. Rambah Hilir yang terdaftar di Dinas Koperasi UKM Transmigrasi dan Tenaga Kerja pada tahun 2015)

### **1.5.2 Originalitas**

Penelitian ini merupakan penelitian yang dilakukan dengan mengamati fenomena – fenomena yang terjadi di lingkungan dan beberapa replikasi dari penelitian yang dilakukan oleh Nur Wanita (2015) dengan judul skripsi Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Pasar Manonda Palu. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perkembangan UMKM dapat dilihat dari aspek pendapatan dari hasil penjualannya (omzetnya), penambahan jenis atau jumlah dagangan/ produk, dan penggunaan tenaga kerja. Terdapat faktor penghambat meliputi faktor internal yaitu permasalahan permodalan, sedangkan faktor eksternal yaitu adanya persaingan usaha, lokasi usaha, dan kebijakan pemerintah daerah

Namun penelitian ini jauh dari unsur penjiplakan maupun plagiat. Yang membedakan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian sebelumnya menggunakan jenis penelitian deskriptif kualitatif yaitu penelitian yang berupa kata – kata tertulis atau lisan dari orang – orang dan perilaku yang dapat diamati sedangkan dalam penelitian ini

jenis penelitian yang digunakan yaitu jenis penelitian kuantitatif dimana penelitian menggunakan data berupa angka sebagai alat menganalisis

#### **1.6. Sistematis Penulisan**

Sistematis penulisan skripsi ini diuraikan dalam bab – bab sebagai berikut:

##### **BAB I : PENDAHULUAN**

Berisi latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, batasan masalah dan originalitas serta sistematika penulisan.

##### **BAB II : KAJIAN PUSTAKA**

Bab ini membahas tentang teori yang digunakan sebagai dasar penelitian yang berkaitan dengan masalah yang dibahas, penelitian yang relevan yang menjadi referensi penulis, serta kerangka pemikiran dan perumusan hipotesis.

##### **BAB III : METODE PENELITIAN**

Bab ini menguraikan tentang objek penelitian, jenis penelitian, populasi dan sampel, jenis dan sumber data, teknik pengumpulan data, definisi operasional variabel penelitian, teknik analisis data, jadwal penelitian

##### **BAB IV: HASIL DAN PEMBAHASAN**

Pada bab ini penulis menguraikan tentang deskripsi data, pengujian hipotesis dan pembahasan.

## BAB V: PENUTUP

Pada bab ini hasil dalam penelitian dijelaskan secara ringkas, kesimpulan yang merupakan inti dari semua kegiatan yang dilakukan dalam penelitian dan juga mengemukakan tentang saran-saran demi mengembangkan hasil penelitian.

## **BAB II**

### **KAJIAN PUSTAKA**

#### **2.1. Landasan Teori**

##### **2.1.1. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)**

###### **1. Definisi UMKM**

Menurut UUD 1945 kemudian dikuatkan melalui TAP MPR NO.XVI/MPR-RI/1998 tentang politik ekonomi dalam rangka demokrasi ekonomi, usaha mikro, kecil, dan menengah perlu diberdayakan sebagai bagian integral ekonomi rakyat yang mempunyai kedudukan, peran, dan potensi strategis untuk mewujudkan struktur perekonomian nasional yang makin seimbang, berkembang, dan berkeadilan. Selanjutnya dibuatkanlah pengertian UMKM melalui UU No.9 Tahun 1999 dan karena keadaan perkembangan yang semakin dinamis dirubah ke UU No.20 Pasal 1 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, kecil dan menengah maka pengertian UMKM adalah sebagai berikut:

- a) Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/ atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang – Undang
- b) Usaha Kecil adalah usaha ekonomi 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

- c) Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang – Undang
- d) Usaha Besar adalah usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan lebih besar dari usaha menengah, yang meliputi usaha nasional milik negara atau swasta, usaha patungan, dan usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia
- e) Dunia usaha adalah usaha kecil, usaha mikro, usaha menengah, dan usaha besar yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia dan berdomisili di Indonesia

## 2. Kriteria UMKM

Menurut Pasal 6 UU No.20 Tahun 2008 tentang kriteria UMKM dalam bentuk permodalan adalah sebagai berikut:

- a) Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut:
  - 1. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
  - 2. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

b) Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut:

1. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
2. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

c) Kriteria Usaha Menengah adalah sebagai berikut:

1. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
2. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

### **2.1.2. Teknologi Informasi**

Istilah Teknologi Informasi (TI) mulai populer di akhir tahun 70-an. Pada masa sebelumnya istilah teknologi informasi biasa disebut teknologi komputer atau pengolahan data elektronik (*Electronic Data Processing*). Teknologi Informasi didefinisikan sebagai teknologi pengolahan dan penyebaran data menggunakan perangkat keras (*Hardware*) dan perangkat lunak (*Software*), komputer, komunikasi, dan elektronik digital.

Teknologi Informasi adalah suatu teknologi yang digunakan untuk mengolah data, termasuk memproses, mendapatkan, menyusun, menyimpan, memanipulasi data dalam berbagai cara untuk menghasilkan informasi yang berkualitas, yaitu informasi yang relevan, tepat waktu, yang digunakan untuk keperluan pribadi, bisnis, dan strategis untuk pengambilan keputusan. Teknologi ini menggunakan seperangkat komputer untuk mengolah data, sistem jaringan untuk menghubungkan satu komputer dengan komputer yang lain sesuai dengan kebutuhan, dan teknologi telekomunikasi digunakan agar data dapat disebar dan diakses secara global.

Dengan demikian, secara umum teknologi informasi dapat diartikan sebagai suatu subyek yang luas yang berkenaan tentang teknologi dan aspek lain tentang bagaimana melakukan manajemen dan pemrosesan dan pengolahan data menjadi informasi. Teknologi Informasi ini merupakan subsistem dari sistem informasi (*Information System*). Terutama dalam tinjauan dari sudut pandang teknologinya.

### **2.1.3. Daya Saing**

Daya Saing dapat didefinisikan sebagai kemampuan untuk mempertahankan pangsa pasar. Kemampuan ini sangat ditentukan oleh faktor suplai yang tepat waktu dan harga yang kompetitif. Secara berjenjang, suplai tepat waktu dan harga yang kompetitif dipengaruhi oleh dua faktor penting lainnya, yaitu fleksibilitas (kemampuan untuk melakukan adaptasi terhadap keinginan konsumen) dan manajemen differensiasi produk.

Begitu pula halnya dengan fleksibilitas dan differensiasi produk dapat dicapai sepanjang adanya kemampuan untuk melakukan inovasi dan adanya efektivitas dalam sistem pemasaran. Korelasi antara faktor – faktor tersebut di atas disajikan pada gambar 1.



**Gambar 1**  
**Konsep Daya Saing**

Disamping itu, berdasarkan gambar di atas, daya saing mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap peningkatan produktivitas perusahaan dan memperluas akses pasar. Hal ini akan bermuara kepada peningkatan omzet penjualan dan profitabilitas perusahaan.

Menurut Tambunan (2008), UMKM yang berdaya saing tinggi dicirikan oleh:

1. Kecenderungan yang meningkat dari laju pertumbuhan volume produksi,
2. Pangsa pasar domestik dan atau pasar ekspor yang selalu meningkat,
3. Untuk pasar domestik, tidak hanya melayani pasar lokal saja tetapi juga nasional, dan
4. Untuk pasar ekspor, tidak hanya melayani di satu negara tetapi juga banyak negara.

Dalam mengukur daya saing UMKM harus dibedakan antara daya saing produk dan daya saing perusahaan. Daya saing produk terkait erat dengan daya saing perusahaan yang menghasilkan produk tersebut.

Beberapa indikator yang digunakan untuk mengukur daya saing sebuah produk diantaranya adalah:

1. Pangsa ekspor per tahun (% dari jumlah ekspor),
2. Pangsa pasar luar negeri per tahun (%),
3. Laju pertumbuhan ekspor per tahun (%),
4. Pangsa pasar dalam negeri per tahun (%),
5. Laju pertumbuhan produksi per tahun (%),
6. Nilai atau harga produk,
7. Diversifikasi pasar domestik,
8. Diversifikasi pasar ekspor, dan
9. Kepuasan konsumen.

#### **2.1.4. Karakteristik Wirausaha**

Wirausahawan mempunyai karakteristik umum serta berasal dari kelas yang sama, Schumpeter menulis bahwa wirausahawan tidak membentuk suatu kelas sosial tetapi berasal dari semua kelas. Wirausahawan umumnya mempunyai sifat yang sama. Mereka adalah orang yang mempunyai tenaga, keinginan untuk terlibat dalam peluang inovatif, kemauan untuk menerima tanggung jawab pribadi dalam mewujudkan suatu peristiwa dengan cara yang mereka pilih, dan keinginan untuk berprestasi yang sangat tinggi.

Menurut Ari Fadianti dan Dedi Purwana dalam buku *Menjadi Wirausaha Sukses* (2011) adalah sebagai berikut:

1. Keinginan untuk berprestasi

Kebutuhan ini didefinisikan sebagai keinginan atau dorongan dalam diri orang yang memotivasi perilaku kearah pencapaian tujuan. Pencapaian tujuan merupakan tantangan dari bagi individu.

2. Keinginan untuk bertanggung jawab.

Wirausahawan menginginkan tanggung jawab pribadi sebagai pencapaian tujuan. Mereka memilih menggunakan sumber daya sendiri dengan cara bekerja sendiri untuk mencapai tujuan dan bertanggung jawab sendiri terhadap hasil yang dicapai.

3. Referensi kepada risiko-risiko menengah.

Wirausahawan bukanlah penjudi, mereka memilih menetapkan tujuan – tujuan yang membutuhkan tingkat kinerja yang tinggi, suatu tingkatan yang

mereka percaya akan menuntut usaha keras tetapi yang dipercaya bisa mereka penuhi.

#### 4. Persepsi pada kemungkinan berhasil.

Keyakinan pada kemampuan untuk mencapai keberhasilan adalah kualitas kepribadian wirausahawan yang penting. Ketika semua fakta tidak sepenuhnya tersedia, mereka berpaling pada sikap percaya diri mereka yang tinggi dan melanjutkan tugas-tugas tersebut.

#### 5. Aktivitas enerjik

Wirausahawan menunjukkan energi yang jauh lebih tinggi dibandingkan rata – rata orang. Mereka bersifat aktif mempunyai proporsi waktu yang besar dalam mengerjakan tugas dengan cara baru. Mereka sangat menyadari perjalanan waktu. Kesadaran ini merangsang mereka untuk terlibat secara mendalam pada kerja yang mereka lakukan.

#### 6. Orientasi ke masa depan

Wirausahawan melakukan perencanaan dan berpikir kedepan, mencari dan mengantisipasi kemungkinan yang terjadi jauh di masa depan.

#### 7. Ketrampilan dalam pengorganisasian.

Wirausahawan menunjukkan ketrampilan dalam mengorganisasi kerja dan orang-orang dalam mencapai tujuan. Mereka sangat obyektif di dalam memilih individu – individu untuk tugas tertentu. Mereka akan memilih yang ahli dan bukannya teman agar pekerjaan bisa dilakukan dengan efisien.

## 8. Sikap terhadap uang

Keuntungan finansial adalah nomor dua dibandingkan arti penting dari prestasi kerja mereka. Mereka hanya memandang uang sebagai lambang kongkret dari tercapainya tujuan sebagai pembuktian bagi kompetensi mereka.

Karakteristik Wirausaha terdiri dari dua faktor yaitu faktor psikologi dan faktor sosiologi.

### 1. Faktor Psikologi

Wirausahawan bersifat kompleks menurut Ari Fadianti dan Dedi Purwana dalam buku *Menjadi Wirausaha Sukses* (2011) bahwa orang yang mengejar karier seperti wirausahawan mempunyai kebutuhan untuk berprestasi. Suka mengambil risiko, dan adanya risiko akan lebih mendorong mereka berusaha lebih keras. Wirausahawan memerlukan rasa percaya diri, daya saing, optimisme, dan semangat untuk meluncurkan dan mengoperasikan bisnis, tanpa kepastian mendapatkan gaji yang tetap, mereka bersedia mengambil risiko keamanan untuk memperoleh keuntungan finansial.

### 2. Faktor Sosiologi

Bagi wirausahawan minoritas seperti wanita, merasa mendapat diskriminasi dari kaum pria yang lebih banyak jumlahnya. Adanya kebutuhan untuk dihargai dan diterima oleh lingkungan, membuat mereka melakukan inovasi usaha yang tidak memerlukan modal besar, sehingga tidak bersaing secara langsung dengan kaum mayoritas.

### 2.1.5. Modal Psikologi

#### 1. Pengertian *Psychological Capital*

*Psychological capital* atau modal psikologis secara singkat telah disebutkan dalam berbagai karya tentang ekonomi, investasi, dan sosiologi, namun istilah *Psychological capital* dalam bidang psikologi positif cenderung baru (Luthans, 2015). *Psychological capital* berbeda halnya dengan modal ekonomi tradisional (*traditional economic capital*), modal manusia (*human capital*), dan modal sosial (*social capital*). Modal ekonomi tradisional mencakup keuangan dan aset berwujud. Modal manusia mencakup pengalaman, pendidikan, keterampilan, pengetahuan, dan ide-ide. Modal sosial menekankan hubungan, jaringan kontak, dan pertemanan. Sedangkan Modal psikologis (*Psychological capital*) yang positif menekankan pada kepercayaan, harapan, optimisme, dan ketahanan (Luthans, 2015).

Modal psikologis didefinisikan sebagai keadaan psikologis yang positif pada diri individu yang ditandai dengan:

- 1) memiliki kepercayaan (*self – efficacy*) untuk mengambil dan meletakkan upaya yang diperlukan untuk sukses dalam tugas yang menantang;
- 2) membuat atribusi positif (*optimisme*) tentang sukses sekarang dan di masa depan;
- 3) tekun menggapai tujuan dan bila perlu, mengarahkan jalan agar tujuan (harapan) berhasil

## 2. Dimensi *Psychological Capital*

Terdapat empat dimensi dalam *psychological capital* yang biasa disingkat menjadi HORE, yakni *Hope, Optimism, Resilience, dan Self Efficacy*. Menurut Luthans (Luthans, 2015) keempat dimensi tersebut diperinci dalam uraian berikut:

### 1) *Hope* (Harapan)

*Hope* atau harapan adalah sesuatu yang tampak sebagai emosi, meski juga berkaitan dengan komponen kognitif. *Hope* secara ringkas dapat diterjemahkan sebagai suatu emosi yang berakar pada pengalaman terdahulu dan dipengaruhi oleh faktor eksternal serta kontrol keyakinan kolaboratif. Harapan juga dapat dikatakan sebagai sesuatu yang mampu memotivasi tindakan dan mempengaruhi pikiran serta perilaku. Dalam psikologi positif, *hope* atau harapan diidentifikasi sebagai sebuah gaya pengaktif yang memungkinkan orang-orang, meski sedang menghadapi banyak sekali hambatan, untuk membayangkan masa depan yang menjanjikan dan untuk mengatur serta mengejar target.

### 2) *Optimism* (Optimisme)

Optimisme adalah suatu tendensi atau kecenderungan untuk mengharapkan hasil yang menguntungkan (Srivastava & Angelo, 2009). Dengan kata lain, optimisme mengharapkan hal – hal untuk berlangsung sebagaimana seharusnya. Optimisme ini berkaitan dengan kekuatan ego dan pengendalian internal.

### 3) *Resilience* (Resiliensi)

Resiliensi (daya lentur, ketahanan) adalah kemampuan atau kapasitas insani yang dimiliki seseorang, kelompok atau masyarakat yang

memungkinkannya untuk menghadapi, mencegah, meminimalkan dan bahkan menghilangkan dampak – dampak yang merugikan dari kondisi yang tidak menyenangkan, atau mengubah kondisi kehidupan yang menyengsarakan menjadi suatu hal yang wajar untuk diatasi (Desmita, 2009: 201). Individu yang memiliki daya resiliensi akan cenderung membuat hidupnya menjadi lebih kuat. Maksudnya yaitu bahwa resiliensi akan membuat seseorang berhasil menyesuaikan diri dalam berhadapan dengan kondisi yang tidak menyenangkan pada kondisi stres hebat. Stres hebat merupakan kondisi dimana individu berada di bawah tekanan besar baginya. Contohnya bisa berupa bencana alam, perceraian orang tua, trauma, kehilangan orang yang disayangi dan lain sebagainya. Meskipun resiliensi merupakan daya bertahan dalam situasi yang *stressfull*, tidak berarti bahwa resiliensi merupakan suatu sifat atau traits melainkan lebih merupakan suatu proses dan menurut Werner & Smith (dalam Desmita, 2009: 201), resiliensi dapat dipelajari. Coutu (Luthans, 2015) menjelaskan bahwa seorang yang resiliensi dikenali sebagai sebagai seorang yang:

- a) tabah menerima kenyataan;
- b) berkeyakinan penuh, sering kali ditopang oleh nilai-nilai yang digenggam kuat, bahwa hidup itu penuh arti;
- c) berkemampuan luar biasa untuk berbuat seadanya dan beradaptasi terhadap perubahan yang signifikan.

Sedangkan menurut Wolins (dalam Desmita, 2009: 202), individu yang resiliensi memiliki tujuh karakteristik sebagai berikut:

- a) *Initiative* (inisiatif), yang terlihat dari upaya mereka melakukan eksplorasi terhadap lingkungan mereka dan kemampuan individual untuk mengambil peran/ bertindak.
- b) *Independence* (independen), yang terlihat dari kemampuan seseorang menghindari atau menjauhkan diri dari keadaan yang tidak menyenangkan dan otonomi dalam bertindak.
- c) *Insight* (berwawasan), yang terlihat dari kesadaran kritis seseorang terhadap kesalahan atau penyimpangan yang terjadi dalam lingkungannya atau bagi orang dewasa ditunjukkan dengan perkembangan persepsi tentang apa yang salah dan menganalisis mengapa ia salah.
- d) *Relationship* (hubungan), yang terlihat dari upaya seseorang menjalin hubungan dengan orang lain.
- e) *Humor* (humor), yang terlihat dari kemampuan seseorang mengungkapkan perasaan humor di tengah situasi yang menegangkan atau mencairkan suasana kebekuan.
- f) *Creativity* (kreativitas), yang ditunjukkan melalui permainan kreatif dan pengungkapan diri.
- g) *Morality* (moralitas), yang ditunjukkan dengan pertimbangan seseorang tentang baik dan buruk, mendahulukan kepentingan orang lain dan bertindak dengan integritas.

#### 4) *Self – Efficacy* (Kepercayaan Diri)

*Self – Efficacy* atau yang secara umum disebut confidence secara bahasa berarti kepercayaan diri. Stajkovic & Luthans (Luthans, 2004) mendefinisikan

*self – efficacy* sebagai keyakinan individu terhadap kemampuannya untuk mengerahkan motivasi, sumber kognitif, dan metode kerja yang dibutuhkan untuk melaksanakan dengan sukses sebuah tugas tertentu dalam sebuah konteks yang telah diberikan. Dalam teori sosialnya, Bandura (Malik, 2013) menjelaskan *self – efficacy* sebagai kepercayaan seseorang terhadap kapabilitas dirinya untuk melakukan suatu tugas yang spesifik. *Self – efficacy* ini memiliki tiga dimensi, yakni:

- a) *Magnitude* (ukuran besarnya), terkait level kesulitan tugas yang seseorang percayai dapat merealisasikan;
- b) *Strength* (kekuatan), mengacu pada apakah keyakinan terhadap *magnitude* kuat atau lemah; dan
- c) *Generality* (keumuman) menunjukkan atau mengindikasikan bagaimana tingkat pengharapan digeneralisasikan pada berbagai situasi.

### 3. Cara Mengembangkan *Psychological Capital*

*Psychological capital* atau modal psikologis seseorang dapat dikembangkan dan ditingkatkan berdasarkan masing-masing dimensinya.

#### 1) *Hope*

Snyder, Luthans & Jensen (Luthans, 2015) menyampaikan cara mengembangkan harapan (*hope*) sebagai berikut:

- a) Mengatur dan mengklarifikasi target pribadi dan organisasi yang spesifik dan menantang.
- b) Melakukan “metode langkah” untuk memecah target menjadi sublangkah yang dapat diatur sehingga dapat menandai peningkatan dan membuat

pengalaman langsung terkait setidaknya kemenangan dan kesuksesan kecil.

- c) Mengembangkan setidaknya satu alternatif atau jalan kemungkinan untuk target yang telah disusun dengan disertai rencana tindakan.
- d) Akui kesenangan dalam proses bekerja untuk menggapai target, dan jangan hanya fokus pada pencapaian akhir.
- e) Bersiap dan bersedialah untuk menekuni rintangan dan permasalahan.
- f) Bersiap dan terampil mengetahui kapan dan jalan alternatif mana yang bisa dipilih ketika rute utama menuju pencapaian target tidak lagi dapat dilakukan atau tidak lagi produktif.
- g) Bersiap dan pintar dalam mengetahui kapan dan bagaimana menarget kembali untuk menghindari jebakan atau harapan yang salah.

## 2) *Optimism*

Untuk mengembangkan optimisme, Schulman (Luthans, 2004) menjelaskan langkah-langkah berikut:

- a) Identifikasi keyakinan menakutkan diri ketika dihadapkan pada sebuah tantangan.
- b) Evaluasi keakuratan keyakinan.
- c) Sekali keyakinan yang tidak berfungsi secara normal tereduksi, ganti dengan keyakinan yang lebih membangun dan akurat yang telah dikembangkan.

### 3) *Resiliency*

Reivich & Shatte (Luthans, 2015) menjelaskan cara pengembangan resiliensi dengan tahapan berikut:

- a) Hindari jebakan pemikiran negatif ketika suatu hal mulai memburuk.
- b) Uji keakuratan keyakinan terhadap permasalahan dan bagaimana mencari solusi jitu.
- c) Tetapkan ketenangan dan kefokuskan ketika emosi dan stres menyerbu.

### 4) *Self – Efficacy* atau *Confidence*

*Self-efficacy* atau kepercayaan diri dapat dikembangkan dengan memperhatikan pendekatan yang disusun Bandura (Luthans, 2015) sebagai berikut:

- a) Pengalaman ahli atau pencapaian performa. Hal ini sangat potensial untuk mengembangkan kepercayaan diri karena melibatkan informasi langsung terkait sukses. Bagaimanapun, pencapaian tidak secara langsung membangun kepercayaan diri. Proses situasional, seperti tugas yang kompleks, dan proses kognitif, seperti persepsi terhadap kemampuan seseorang, sama-sama berpengaruh terhadap perkembangan percaya diri.
- b) Pengalaman atas nama orang lain atau memperagakan. Jika seseorang melihat orang lain seperti diri mereka berhasil dengan usaha yang dipertahankan, mereka akan mulai percaya bahwa diri mereka juga memiliki kapasitas untuk berhasil.

- c) Persuasi sosial Seorang individu yang kompeten dapat membantu mengembangkan kepercayaan diri orang lain dengan mempersuasi atau meyakinkan.
- d) Rangsangan atau motivasi fisik dan psikis Orang-orang sering kali bergantung pada apa yang mereka rasakan, baik secara fisik maupun psikis, untuk mengukur kapabilitas mereka. Bagaimanapun, kondisi fisik dan mental yang sempurna dapat menyebabkan tumbuhnya kepercayaan diri.

## **2.2. Hasil Penelitian yang Relevan**

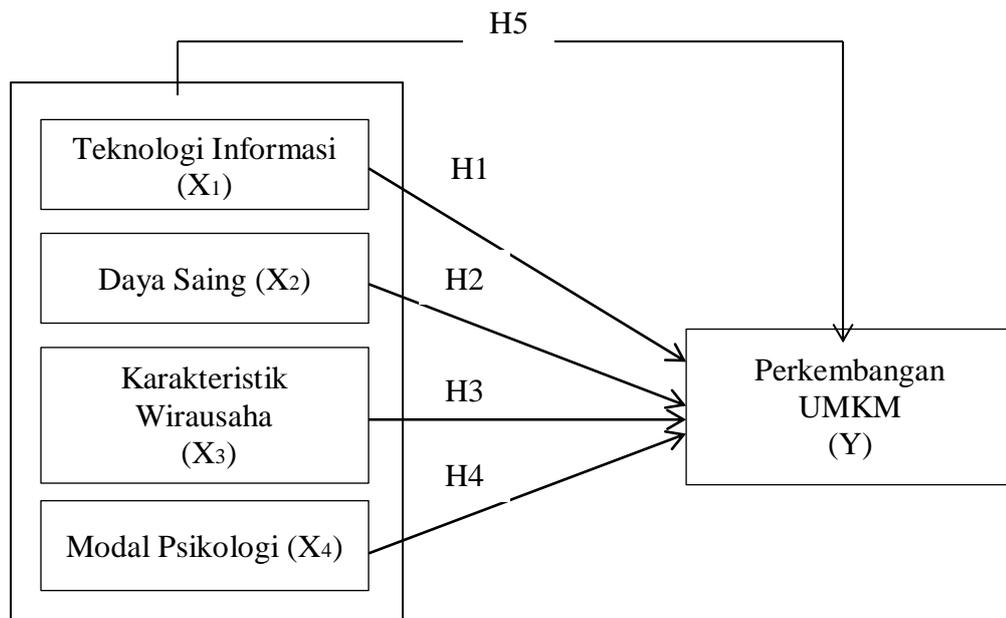
1. Penelitian yang dilakukan oleh Reni Shinta Dewi yang berjudul Pengaruh Faktor Modal Psikologis, Karakteristik Entrepreneur, Inovasi, Manajemen Sumber Daya Manusia, dan Karakteristik Ukm Terhadap Perkembangan Usaha Pedagang Di Pasar Tradisional. Hasil Penelitian : Menunjukkan bahwa berkembang atau tidaknya sebuah usaha bisnis sangat dipengaruhi oleh modal psikologis dari pedagang itu sendiri. Ketatnya persaingan dengan ritel modern, kondisi demografis yang mendukung maupun tidak mendukung pribadi pedagang, dan kondisi fisik pasar yang dianggap kurang mendukung usaha pedagang, akan mendorong pedagang untuk berfikir kreatif dan inovatif serta tanggap atas perubahan pasar yang terjadi. Permasalahan yang dihadapi oleh pedagang sembako di pasar tradisional Peterongan akan mendorong jiwa kewirausahaan yang lebih baik dalam menghadapi segala kendala yang ada saat ini. Dengan

kemampuan berwirausaha yang baik maka akan mendorong perkembangan usaha yang baik dan sesuai dengan perencanaan yang diharapkan oleh pedagang.

2. Penelitian yang dilakukan oleh Endang Purwanti yang berjudul Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Modal Usaha, Strategi Pemasaran terhadap Perkembangan Umkm di Desa Dayaan dan Kalilondo Salatiga. Hasil Penelitian: Menunjukkan pengaruh positif, yang berarti semakin tinggi karakteristik wirausaha maka akan semakin tinggi perkembangan usaha UMKM di desa Dayaan dan desa Kalilondo Salatiga, hal ini berarti untuk meningkatkan perkembangan usaha perlu adanya kemampuan berinovasi, kemampuan untuk mengelola para karyawan atau tenaga kerja serta mempunyai keinginan berprestasi dalam memproduksi produk yang dihasilkan.
3. Penelitian yang dilakukan oleh Arief Rahmana yang berjudul Peranan Teknologi Informasi dalam Peningkatan Daya Saing Usaha Kecil Menengah. Hasil Penelitian: Menunjukkan bahwa UMKM perlu memanfaatkan TI untuk meningkatkan daya saingnya, mengingat di era globalisasi ini arena persaingan semakin kompetitif, dan bersifat mendunia. Seperti yang telah dijelaskan, salah satu strategi untuk meningkatkan daya saing UMKM adalah dengan melalui pemanfaatan TI. Dengan pemanfaatan TI akan mendorong UMKM untuk mendapatkan peluang ekspor dan peluang bisnis lainnya.

### 2.3. Kerangka Pemikiran

Berdasarkan hubungan antara variabel indenpenden (variabel bebas) dan variabel dependen (terikat) terdapat kerangka pemikiran sebagai berikut:



**Gambar 2**  
**Kerangka Pemikiran**

### 2.4. Perumusan Hipotesis

Hipotesis adalah jawaban sementara yang akan diuji kebenarannya dengan melihat hasil peneltian, Berdasarkan uraian diatas maka dalam penelitian ini dapat dibuat hipotesis sebagai berikut:

H1: Diduga Teknologi Informasi berpengaruh signifikan terhadap perkembangan UMKM

H2: Diduga Daya Saing berpengaruh signifikan terhadap perkembangan UMKM

H3: Diduga Karakteristik Wirausaha berpengaruh signifikan terhadap Perkembangan UMKM

H4: Diduga Modal Psikologi berpengaruh signifikan terhadap perkembangan UMKM

H5: Diduga Teknologi Informasi, Daya Saing, Karakteristik Wirausaha, Modal Psikologi secara simultan berpengaruh terhadap perkembangan UMKM

## **BAB III METODE PENELITIAN**

### **3.1. Objek Penelitian**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah Teknologi Informasi, Modal Psikologi, Karakteristik Wirausaha, dan Daya Saing berpengaruh terhadap Perkembangan UMKM di wilayah Kecamatan Rambah Hilir. Dengan Objek Penelitian yaitu seluruh wirausaha yang terdaftar oleh Dinas Koperasi UKM Transmigrasi dan Tenaga Kerja pada tahun 2015

### **3.2. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian menggunakan jenis penelitian kuantitatif yaitu penelitian yang menggunakan data berupa angka sebagai alat menganalisis.

### **3.3. Populasi dan Sampel**

#### **3.3.1. Populasi**

Menurut Sugiyono (2017:80) populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri dari obyek /subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.

Adapun Populasi dalam penelitian ini adalah Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Kec. Rambah Hilir yang terdaftar di Dinas Koperasi UKM Transmigrasi dan Tenaga Kerja pada tahun 2015. Dengan jumlah populasi

sebanyak 99 UMKM yang terdaftar di Dinas Koperasi UKM Transmigrasi dan Tenaga Kerja

### 3.3.2. Sampel

Menurut Sugiyono (2017:81) sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Dalam penentuan jumlah sampel yang akan diolah dari jumlah populasi, maka pemilihan sampel dalam penelitian ini menggunakan *probability sampling* dengan metode random sederhana (*simple random sampling*). Dimana random sederhana merupakan metode pengambilan sampel dimana objek – objek yang akan dijadikan sampel diambil secara acak dan tidak memperhatikan strata (tingkatan) yang ada di populasi. Sedangkan jumlah sampel ditentukan dengan menggunakan rumus Slovin sebagai berikut:

$$n = \frac{N}{1 + (Nxe^2)}$$

Dimana:

n = Ukuran Sampel

N = Populasi

e = Presentasi kelonggaran karena kesalahan pengambilan sampel yang masih diinginkan

$$n = \frac{N}{1 + (Nxe^2)}$$

$$n = \frac{99}{1 + (99 \times 0.1^2)}$$

$$n = \frac{99}{1 + (0,99)}$$

$$n = \frac{99}{1,99}$$

$$n = 49,75$$

Berdasarkan perhitungan dari rumus Slovin di atas, penelitian ini menggunakan *simple random sampling* sebanyak 49 Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

### **3.4. Jenis dan Sumber Data**

#### **3.4.1. Jenis Data**

Jenis data yang digunakan ialah data kuantitatif yaitu data yang diinput ke dalam skala pengukuran statistik. Fakta dan fenomena dalam data ini tidak dinyatakan dalam bahasa alami, melainkan numerik.

#### **3.4.2. Sumber Data**

Sumber data adalah segala sesuatu yang dapat memberikan informasi mengenai data. Sumber data yang digunakan ialah data primer dan data sekunder, sumber data primer ialah sumber data yang diperoleh secara langsung dari sumber aslinya yang berupa wawancara, kuesioner, jajak pendapat dari individu atau kelompok (orang) maupun hasil observasi dari suatu objek, kejadian atau hasil pengujian (benda). Dengan kata lain, peneliti membutuhkan pengumpulan data dengan cara menjawab pertanyaan riset (metode survei) atau penelitian benda (metode observasi). Data yang digunakan dalam penelitian ini diperoleh melalui

kuisisioner yang diberikan kepada responden, sedangkan sumber data sekunder ialah data yang di peroleh peneliti dari sumber yang sudah ada. Data yang berupa Laporan Rekapitulasi Responden dari Dinas Koperasi UKM Transmigrasi dan Tenaga Kerja

### 3.5. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini yaitu menggunakan kuisisioner, yaitu metode pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawab, dimana peneliti bertemu langsung dengan responden.

### 3.6. Variabel Penelitian dan Defenisi Operasional Variabel

Adapun operasional variabel dapat dilihat pada tabel 3.1:

**Tabel 3.1**  
**Definisi dan Operasional Variabel**

Variabel	Indikator	Sumber	Skala pengukuran
Teknologi Informasi (X1) merupakan suatu teknologi yang digunakan untuk mengolah data, termasuk memproses, mendapatkan, menyusun data dalam berbagai cara strategis untuk pengambilan keputusan.	1. Pemahaman 2. Kelebihan 3. Kemudahan bertukar Informasi	Arief Rahmana (2009)	Skala Likert
Daya Saing (X2) merupakan kemampuan suatu komoditi untuk memasuki dan bertahan dalam pasar dalam maupun luar negeri yang diukur dari keunggulan komparatif dan	1. Inovasi 2. Biaya produksi 3. Promosi	Endang Purwanti (2012)	Skala Likert

keunggulan kompetitifnya.			
Modal Psikologi (X3) adalah keadaan psikologis yang positif pada diri individu.	1. <i>Self – efficacy</i> 2. <i>Optimisme</i> 3. <i>Hope</i> 4. <i>Resilience</i>	Reni Shinta Dewi (2013)	Skala Likert
Karakteristik Wirausaha (X4) merupakan karakteristik seseorang yang membuka usaha sendiri dengan menghasilkan barang atau jasa	1. Keinginan berprestasi 2. Kemandirian 3. Keterbukaan 4. Internal locus of control	Indra Yanti Sari (2016)	Skala Likert
Perkembangan UMKM (Y) adalah perkembangan usaha yang mempunyai peranan penting dalam perekonomian negara	1. Karakteristik wirausaha 2. Modal Psikologi 3. Teknologi Informasi 4. Daya Saing	Endang Purwanti (2012)	Skala Likert

### 3.6.1. Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian merupakan alat yang digunakan untuk mengumpulkan data dalam penelitian, di dalam penelitian ini yaitu berupa kuisioner. Instrumen yang digunakan adalah daftar pertanyaan pada lembar angket yang akan dibagikan kepada wirausaha Kec. Rambah Hilir yang terdaftar oleh Dinas Koperasi UKM Transmigrasi dan Tenaga Kerja pada tahun 2015. Suatu instrumen dapat dikatakan baik apabila telah memenuhi persyaratan, yaitu validitas dan reliabilitas.

#### 1. Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk mengukur valid atau tidaknya suatu kuisioner. Pengujian dilakukan dengan membandingkan  $r_{hitung}$  dengan  $r_{tabel}$ . Nilai  $r_{hitung}$  merupakan hasil korelasi jawaban responden pada masing-masing pertanyaan disetiap variabel yang dianalisis dengan program SPSS dan outputnya bernama *corrected item correlation*. Untuk mendapatkan  $r_{tabel}$  dilakukan dengan

*tabel product moment*,  $t_{tabel}$  sebesar 0,195. Tingkat kevalidan indikator atau kuisisioner dapat ditentukan apabila  $r_{hitung} > r_{tabel}$  maka dikatakan valid, dan jika  $r_{hitung} < r_{tabel}$  maka tidak valid.

## 2. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas adalah uji tingkat kestabilan suatu alat pengukur dalam mengukur suatu gejala atau kejadian. Uji reliabilitas dilakukan untuk mengetahui apakah hasil jawaban dari kuisisioner oleh responden benar-benar stabil dalam mengukur suatu gejala atau kejadian. Semakin tinggi reliabilitas, semakin stabil pula alat pengukur tersebut dan sebaliknya jika reliabilitas alat pengukur tersebut rendah, maka alat yang dimiliki tidak stabil dalam mengukur suatu gejala. Dalam penelitian ini pengukuran reliabilitas menggunakan uji *cronbach's alpha* ( $\alpha$ ) yaitu jika  $\alpha > 0,60$  maka variabel dikatakan *reliable* atau handal.

### 3.7. Teknik Analisis Data

Dalam Teknik Analisis data peneliti menggunakan teknik analisis regresi dimana analisis ini dipergunakan untuk menelaah hubungan antara dua variabel atau lebih, terutama untuk menelusuri pola hubungan yang modelnya belum diketahui dengan sempurna, atau untuk mengetahui bagaimana variasi dari beberapa variabel independen mempengaruhi variabel dependen dalam suatu fenomena yang kompleks.

### **3.7.1 Analisis Deskriptif**

Teknik analisis data dalam penelitian ini merupakan upaya pengukuran secara kuantitatif dari hasil pengumpulan data yang bersifat kualitatif dan untuk selanjutnya dilakukan analisis data pengukuran tersebut. Analisis yang digunakan adalah deskriptif kuantitatif yaitu data yang terkumpul kemudian dikategorikan menurut kriterianya masing-masing dan disajikan dalam bentuk tabel, kemudian dianalisa secara deskriptif berdasarkan teori-teori yang ada.

### **3.7.2. Uji Asumsi Klasik**

#### **1 Uji Normalitas data**

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah data yang akan digunakan dalam model regresi berdistribusi normal. Analisis yang digunakan untuk menguji normalitas dalam penelitian ini yaitu dengan Uji Kolmogrov-Smirnov Test dengan ketentuan jika nilai signifikan Kolmogrov-Smirnov Test pada variabel lebih kecil dari nilai signifikansi ( $\alpha < 0,05$ ) yang telah ditetapkan maka data tidak berdistribusi normal. Sebaliknya jika nilai Signifikansi Kolmogrov-Smirnov Test pada variabel lebih besar dari nilai signifikansi yang telah ditetapkan ( $\alpha > 0,05$ ) maka berdistribusi normal.

#### **2 Uji Heteroskedastisitas**

Uji heteroskedastisitas digunakan untuk menguji apakah model regresi terjadi ketidaksamaan variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Model regresi yang baik maka tidak terjadi heteroskedastisitas. Tidak terjadi heteroskedastisitas, jika nilai  $t_{hitung}$  lebih kecil dari  $t_{tabel}$  dan nilai signifikansi lebih

besar dari 0,05. Sebaliknya terjadi heteroskedastisitas, jika nilai  $t_{hitung}$  lebih besar dari  $t_{tabel}$  dan nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05.

### 3 Uji Multikolinieritas

Uji multikolinieritas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antara variabel bebas (independen). Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi antara variabel bebas.

#### 3.7.3. Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis regresi linier berganda digunakan untuk mengetahui dan mengukur ada atau tidaknya pengaruh antara beberapa variabel independen, yaitu teknologi informasi, modal psikologi, karakteristik wirausaha, dan daya saing terhadap variabel dependen yaitu perkembangan UMKM.

Dalam penelitian ini data diolah dengan menggunakan sistem komputerisasi dengan memanfaatkan Software Statistik SPSS (Statistic Product and Service Solutions) versi 20.

Menurut Sugiono (2014), bentuk umum dari regresi linier berganda secara sistematis adalah sebagai berikut:

$$Y = a + b_1 x_1 + b_2 x_2 + b_3 x_3 + b_4 x_4$$

Dimana:

Y = Perkembangan UMKM

A = Konstanta

$b_1, b_2, b_3, b_4$  = Koefisien Regresi

$x_1$  = Teknologi Informasi

- x2 = Modal Psikologi
- x3 = Karakteristik Wirausaha
- x4 = Daya Saing

#### 3.7.4. Pengujian Hipotesis

##### 1. Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ ) adalah persamaan dalam statistik yang digunakan untuk mengetahui ketepatan hubungan satu variabel atau lebih terhadap variabel dependennya dalam satu persamaan regresi linier berganda. Koefisien determinasi dihitung dengan mengkuadratkan koefisien korelasi ( $R^2$ ).

##### 2. Uji Signifikansi Parsial (Uji t)

Tujuan dilakukan pengujian ini adalah untuk mengetahui seberapa jauh pengaruh variabel bebas (*independen variable*) secara individual terhadap variabel terikat (*dependen variable*). Dengan tingkat signifikan 0,05 maka dapat ditentukan apakah  $H_0$  diterima atau  $H_0$  ditolak.

Jika hasil penelitian menunjukkan  $t_{hitung} < t_{tabel}$  pada taraf signifikan 0,05 maka  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak, sedangkan jika hasil penelitian menunjukkan  $t_{hitung} \geq t_{tabel}$  pada taraf signifikan 0,05 maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima (Riduwan:2013).

##### 3. Uji Signifikansi Secara Simultan (Uji F)

Uji F digunakan untuk mengetahui apakah semua variabel Independen (teknologi informasi, modal psikologi, karakteristik wirausaha, dan daya saing)

mempunyai pengaruh secara serentak terhadap variabel Dependen yaitu perkembangan UMKM.

Jika hasil penelitian menunjukkan  $F_{hitung} < F_{tabel}$  pada taraf signifikan 0,05 maka  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak, sedangkan jika hasil penelitian menunjukkan  $F_{hitung} \geq F_{tabel}$  pada taraf signifikan 0,05 maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima (Riduwan:2013).