

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kewirausahaan atau entrepreneurship adalah tindakan mengambil risiko untuk menjalankan bisnis sendiri dengan menangkap peluang untuk meluncurkan usaha baru atau menggunakan strategi baru untuk menumbuhkan perusahaan yang dikelola menjadi entitas yang signifikan dan otonom yang tidak bergantung pada pemerintah atau pihak lain untuk memenuhi tantangan pasar. Begitupun menurut (Viswanathan et al. 2019), mengambil peluang, bertanggung jawab atas diri sendiri, menangkap peluang, menghasilkan sesuatu yang baru, menggunakan solusi kreatif, dan mandiri adalah komponen penting dari kewirausahaan.

Salah satu sektor kewirausahaan adalah usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang merupakan entitas bisnis yang mempunyai peranan strategis dalam meningkatkan perekonomian nasional. Peran usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) dalam perekonomian ditunjukkan oleh populasinya sebagai pelaku usaha terbesar, serta kontribusinya dalam penyerapan tenaga kerja, pembentukan produk domestik bruto (PDB), ekspor dan penciptaan modal tetap/investasi. Sebagai pelaku usaha terbesar dalam perekonomian, usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) memainkan peran penting dalam perekonomian berkat penciptaan lapangan kerja, pembentuk PDB, penciptaan ekspor, dan penciptaan modal/investasi tetap (Sucuahi, 2013).

Eksistensi UMKM memanglah tidak dapat diragukan, karena teruji mampu menjadi roda penggerak perekonomian dan dapat bertahan di tengah krisis ekonomi yang terjadi beberapa dekade belakangan ini. Usaha mikro, kecil dan menengah merupakan industri yang vital, berfungsi sebagai penyangga dalam mengatasi pengangguran dan menciptakan lapangan kerja. Lebih dari 97 persen tenaga kerja Indonesia bekerja pada sektor UMKM. Kementerian Koperasi dan UMKM (2021) menunjukkan kontribusi UMKM pada PDB 2021 mencapai 61,07 persen. Sebagai penopang perekonomian sudah seharusnya UKM diberdayakan agar pertumbuhan ekonomi semakin berkualitas dan diharapkan menjadi solusi bagi kesenjangan ekonomi.

Masalah tidak dapat dihindari, menurut persepsi para pelaku UMKM. Ada banyak masalah yang perlu diperbaiki dan jawaban yang ditawarkan saat

membangun perusahaan ini (Arenius, 2020). Setiap pelaku UMKM di Indonesia perlu melakukan banyak upaya karena mereka masih kekurangan keterampilan untuk memasukkan konsep kreatif ke dalam item komersial (Viswanathan et al., 2019). Xuhua (2019) mengatakan bahwa pelaku UMKM dituntut untuk mampu melakukan inovasi, meningkatkan pertumbuhan bisnis, menciptakan produk dan pelayanan yang terdiferensiasi serta kemampuan mengurangi biaya dalam aktivitas bisnis yang didukung dengan penggunaan teknologi untuk mendapatkan keunggulan bersaing. Membangun konsep diri di era digital dan mengembangkan pola pikir positif adalah langkah penting yang harus diambil untuk menjadi pengusaha hebat dan memberi diri keberanian untuk meluncurkan bisnis sendiri (Mcfarland et al., 2017).

Menurut Graff Zivin (2019) literasi kewirausahaan merupakan satu-satunya strategi terpenting untuk mengembangkan dan memperluas perekonomian Indonesia. Menurut (Lia Rolenta Hutagaol, 2022), mendefinisikan literasi sebagai bentuk konsultasi seseorang dalam mencari solusi atas masalah yang dihadapinya. Seperti sejauh mana seseorang memahami kewirausahaan dan mampu tumbuh baik secara pribadi maupun profesional untuk memberi manfaat bagi dirinya dan lingkungannya dikenal dengan literasi kewirausahaan. Untuk menciptakan prospek bisnis yang layak, diperlukan keterampilan literasi. Dasar dari sumber daya kewirausahaan bawaan individu adalah pengetahuan kewirausahaan. Pendidikan, kepribadian, dan dunia sekitar dapat menjadi sumber keahlian kewirausahaan.

Secara keseluruhan, literasi kewirausahaan mencakup berbagai aspek yang luas dan penting untuk diketahui oleh para pelaku usaha. Pendidikan literasi kewirausahaan menjadi hal yang sangat penting dalam mengembangkan sektor UMKM di Indonesia, sehingga dapat berkontribusi secara signifikan pada perekonomian nasional (Yohana et al., 2021). Menurut (Mcfarland et al., 2017). penguatan merupakan bentuk dukungan terhadap seseorang yang bertujuan untuk membuat sesuatu yang lemah menjadi kuat. Menurut Muh. Uzer Usman di (Mcfarland et al., 2017).penguatan adalah bentuk timbal balik dari sesuatu yang telah diperoleh yang kemudian dinyatakan dalam bentuk sifat dan perilakunya.

Literasi wirausaha adalah pengetahuan tentang bagaimana mengubah ide bisnis menjadi peluang bagi diri sendiri, masyarakat, atau klien dengan memiliki berbagai kualitas inspiratif, imajinatif, dan positif (Ripain et al., 2017).

Melalui pendidikan kewirausahaan, seseorang dapat secara intelektual memperoleh dan memiliki pengetahuan kewirausahaan, yang kemudian dapat membantu individu dan kelompok dalam berinovasi dan terlibat dalam kewirausahaan. Kemampuan menciptakan sesuatu yang baru melalui tindakan inovatif dan berpikir kreatif juga dapat diartikan sebagai pengetahuan kewirausahaan. Pengetahuan ini dapat diterapkan untuk memulai bisnis baru, mengembangkan organisasi, memproduksi barang atau jasa baru, dan menciptakan nilai tambah baru.

Ketika krisis atau bencana terjadi, diyakini bahwa ketahanan bisnis menanggapi insiden dan mempertimbangkannya (Guampe et al., 2022). Perusahaan akan dinilai untuk melihat apakah dapat beroperasi secara normal atau jika kondisi tertentu harus dipenuhi. Karena penerapan sistem manajemen kinerja diantisipasi akan menghasilkan elastisitas bisnis yang baik dan peningkatan berkelanjutan akan meningkatkan kinerja bisnis, elastisitas usaha kecil, menengah, dan mikro harus diperhitungkan (Abad-Segura & González-Zamar, 2019). Setiap pelaku usaha UMKM perlu menggarisbawahi betapa pentingnya daya saing sebagai pondasi pertumbuhan usaha (Suminar et al., 2021). konsep *learning organization* yang dijelaskan oleh (Anas Iswanto et al., 2021) sebagai organisasi yang secara aktif menciptakan, memperoleh, dan mentransfer pengetahuan dapat dianalogikan dengan modal sosial pada UMKM, di mana jejaring, kepercayaan, dan kolaborasi antarpelaku usaha memperkuat efektivitas literasi kewirausahaan dalam mendorong keberhasilan usaha.

Keberadaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu pilar dari perekonomian Indonesia sehingga tidak dapat dihilangkan atau dihindari. Keberadaan usaha kecil ini sangat berguna dalam mendistribusikan pendapatan setiap individu. Selain itu, dapat mendukung bisnis yang semakin modern kreativitas dengan tetap mempertahankan unsur kearifan lokal atau berupa unsur tradisi dan budaya dari dimana bisnis berkembang. Ini menjadi fokus penting dalam membangun bisnis, karena sebenarnya membangun atau mengembangkan UMKM berbeda dengan mengembangkan perusahaan besar. Karena tingkat persaingan komersial yang meningkat, setiap usaha harus menggunakan sumber daya yang tersedia, termasuk bekerja untuk mengembangkan layanan pelanggan sebaik mungkin (Burchi et al., 2021). Kepuasan pelanggan adalah istilah untuk penilaian konsumen terhadap kualitas

layanan yang mereka terima (Martyn, 2014). Tujuan strategis perekonomian konsisten dengan peningkatan jumlah usaha kecil, menengah, dan mikro setiap tahunnya. Kontribusi yang kuat dan meningkatnya jumlah usaha kecil, menengah, dan mikro akan berdampak signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi (Trunk & Dermol, 2015).

Kota Makassar adalah salah satu kota yang mencapai pertumbuhan ekonomi yang digerakkan oleh sektor UMKM. Merujuk pada data Dinas Koperasi dan UMKM Kota Makassar, jumlah pelaku UMKM sejauh ini sebanyak 16.492 yang bergerak pada berbagai sektor. Dikarenakan sebelumnya terkhususnya di Kota Makassar dilanda virus Covid-19 di awal tahun 2020 sektor UMKM terkendala perkembangannya yang mengakibatkan sebanyak 36,7 persen UMKM tidak ada penjualan dan 26,6 persen penjualan turun selama pandemi tersebut. Dinas Koperasi dan UMKM kota Makassar pada tahun 2018 – sekarang mencatat jumlah UMKM yang tersebar di kota Makassar sebanyak 449 unit usaha dan 279 di antaranya adalah usaha pada UMKM kuliner.

Beberapa statistik menunjukkan bahwa tingkat kegagalan usaha kecil pasca COVID-19 memasuki 40%. UMKM di Kota Makassar diharapkan mampu menghasilkan kesejahteraan yang baik, namun untuk mewujudkan hal tersebut diperlukan beberapa pengaruh yang dominan yaitu dari segi modal sosial dan modal manusia. Unger et al., (2011) mendefinisikan sumber daya manusia sebagai keahlian dan pengetahuan individu yang diperoleh melalui investasi dalam pendidikan sekolah dan pengalaman. Modal manusia memiliki peran sentral dalam pembangunan ekonomi, selain modal fisik yang memiliki peran sentral berpengaruh pada pembangunan ekonomi. Di sisi lain, human capital cenderung bersifat akumulatif dan berjangka panjang dibandingkan dengan modal fisik. Sementara itu Acemoglu & Autor (2021) mendefinisikan modal manusia sebagai sesuatu yaitu berkaitan dengan pengetahuan atau karakteristik yang dimiliki pekerja (baik bawaan maupun didapat) itu kontribusi, yaitu produktivitas.

Sumber daya manusia merupakan faktor penting dalam meningkatkan produktivitas dan tingkat kualitas kerja organisasi di era globalisasi dan persaingan ekonomi yang semakin ketat (Kawamorita et al., 2020). Potensi sumber daya manusia yang tangguh dan berdaya saing sangat ditingkatkan dengan pengembangan sumber daya manusia melalui pendidikan dan pelatihan.

Keterampilan, pengalaman, informasi, dan sikap yang dimiliki orang yang bekerja untuk perusahaan disebut sebagai modal manusia. Sedangkan jaringan hubungan sosial yang dimiliki pelaku usaha, baik dengan pihak bisnis internal maupun eksternal, termasuk dalam modal sosial (Lochner et al., 2019).

Salah satu faktor yang mempengaruhi keberhasilan berwirausaha adalah modal sosial. Modal sosial secara luas sebagai sumber daya yang tersedia bagi orang-orang melalui hubungan sosial. Modal sosial bisa mempengaruhi kesuksesan karena informasi yang diperoleh dari kenalan bisnis dapat mempertajam persepsi kewirausahaan mengenai usaha yang dikelola. pemilik akan mempengaruhi hubungan antara luar lingkungan baik dengan pengusaha lain, instansi dan lembaga terkait, pemasok, konsumen dan lokal masyarakat.

Modal sosial ditekankan pada kebersamaan masyarakat untuk meningkatkan kualitas hidup bersama dan melakukan perubahan dan penyesuaian yang lebih baik secara terus menerus. Kemampuan masyarakat untuk saling bekerja sama tidak dapat dipisahkan darinya peran modal sosial yang dimilikinya. Hakikat modal sosial terletak pada bagaimana kemampuan manusia dalam suatu entitas atau kelompok untuk bekerja sama membangun jaringan untuk mencapai tujuan bersama. Sedangkan dilihat pada level individu, teori human capital memiliki arti sebagai akumulasi pengetahuan dan keterampilan yang diperoleh seseorang dari pendidikan, pelatihan atau dari pengalaman hidup Hubbard dalam (Jeentan et al., 2020). Definisi lain menetapkan bahwa konsep modal manusia pada dasarnya adalah pendidikan atau intelektual, keterampilan dan pengalaman kerja (Yan et al., 2019).

Dalam modal manusia terdapat modal sosial. Modal sosial mengacu pada aspek organisasi sosial, seperti keyakinan, norma, dan jaringan sosial yang dapat memfasilitasi tindakan kolektif. Teori modal sosial mengacu pada seseorang untuk mendapatkan keuntungan atau manfaat dari struktur sosial, jaringan sosial dan keanggotaan. Karena itu pada pengembangan usaha dibutuhkan modal manusia yang mengacu pada pengalaman saat ini dan masa lalu pengalaman pengusaha yang memungkinkan mereka untuk membentuk pikiran dan persepsi mereka tentang bisnis yang sedang berlari. Sumber daya manusia adalah jenis stok pengetahuan atau seperangkat keterampilan yang diperoleh di sekolah atau di tempat kerja pelatihan dan pengalaman, tetapi

manfaatnya meningkatkan nilai pekerja di tempat kerja dan atau produktivitas bisnis tempat mereka bekerja.

Pengembangan teori dan pemodelan harus mencakup berbagai faktor termasuk tipe manusia tertentu sumber daya, masalah keterampilan dan kemampuan, kepatuhan industri, perilaku personel yang dibutuhkan oleh pekerjaan modern, dan konsep keterampilan yang lebih tepat. Singkatnya, modernisasi pekerjaan membutuhkan konsep baru melalui modal manusia.

Dengan adanya fenomena tersebut, dengan adanya modal sosial dan modal manusia, dipandang perlu untuk memanfaatkannya dan sangat berpengaruh bagi pengembangan dan keberhasilan UMKM dalam pembangunan ekonomi. Salah satu usaha dalam mengembangkan UMKM itu sendiri adalah dengan meningkatkan literasi kewirausahaan. Sehingga penelitian ini sangat penting untuk dilakukan untuk mengetahui apakah ada dan seberapa besar pendidikan literasi kewirausahaan berpengaruh pada keberhasilan UMKM melalui modal manusia dan modal sosial.

Berdasarkan pemikiran dan permasalahan yang telah diuraikan di atas, maka penulis tertarik untuk mengadakan penelitian dengan judul “Pengaruh Pendidikan Literasi Kewirausahaan terhadap Keberhasilan UMKM di Kota Makassar (Moderasi Modal Manusia dan Modal Sosial”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian dari latar belakang yang telah dikemukakan sebelumnya, maka rumusan permasalahan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut.

1. Apakah ada pengaruh secara tidak langsung Pendidikan literasi kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha melalui modal manusia?
2. Apakah ada pengaruh secara tidak langsung pendidikan literasi kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha melalui modal manusia?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan permasalahan di atas, maka tujuan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut.

1. Untuk mengetahui pengaruh secara tidak langsung pendidikan literasi kewirausahaan terhadap keberhasilan UMKM melalui modal manusia.
2. Untuk mengetahui pengaruh secara tidak langsung pendidikan literasi kewirausahaan terhadap keberhasilan UMKM melalui modal manusia.

1.4 Manfaat Penelitian

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1.4.1 Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan referensi, dan dapat digunakan untuk melengkapi kajian teoritis yang berkaitan dengan pengaruh pendidikan literasi kewirausahaan terhadap keberhasilan UMKM melalui modal manusia dan modal sosial.

1.4.2 Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan sebagai sarana untuk menambah wawasan, pengetahuan dan pengalaman terkait permasalahan yang diteliti khususnya pendidikan literasi kewirausahaan terhadap keberhasilan UMKM melalui modal manusia dan modal sosial.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Kajian Teori

2.1.1 Pendidikan Literasi Kewirausahaan

Entrepreneurship berasal dari kata dasar entrepreneur. Entrepreneur berasal dari bahasa Prancis yaitu entrepreneurship yang berarti mengambil alih (to undertake). Kewirausahaan dalam konteks ini diartikan sebagai usaha melakukan silsilat dengan segala kebbaikannya, termasuk faktor produksi tenaga kerja, tenaga kerja, dan modal untuk menimbulkan prospek usaha baru, baik yang mencari keuntungan kumpuln yang tidak mencari keuntungan. Agar berhasil menyelesaikan salatul proyek, perlu memobilisasi sumber daya manusia, keuangan, dan material (Kramer, 2019).

Organisasi tipikal yang sebelumnya aktif secara fisik diubah menjadi jenis bisnis baru dengan menggunakan teknologi untuk menangani produk, distribusi, dan lokasi bisnis. Ini dikenal sebagai kewirausahaan digital. Menurut Hardy et al. (2022), "kewirausahaan digital" adalah mengejar pangsa pasar, pencapaian peluang bisnis baru untuk menghasilkan ulang, dan inovasi melalui media baru dan teknologi digital. Kewirausahaan adalah kombinasi dinamis dari visi, perubahan, dan kreativitas. Menggunakan dorongan dan kekuatan batin seseorang untuk menciptakan kreativitas, melaksanakan ide-ide baru, dan menghasilkan solusi kreatif adalah proses kewirausahaan (Masulkul et al., 2019).

Ciri-ciri yang tercantum di atas, menjelaskan bagaimana perilaku peluang usaha sukses. Selain itu, seorang wirausahawan melibatkan strategi yang cocok dan berbeda. Tanpa sifat-sifat tersebut di atas, sejumlah masalah akan berkembang, seperti:

a) Kehilangan peluang

Kurangnya kemampuan dan pengetahuan dalam membaca peluang akan membuat digital entrepreneur kesulitan dan bisa menyebabkan kehilangan peluang tersebut.

b) Tidak terarahnya Pengembangan bisnis digital

Pengembangan bisnis digital tanpa perencanaan jangka panjang yang matang akan menyebabkan timbulnya masalah dan menyebabkan usaha yang dijalankan tidak terarah. Perencanaan jangka panjang bertujuan untuk

mengantisipasi ancaman dan perubahan teknologi yang terus berkembang di masa depan.

c) Terbatasnya integrasi

Keterkaitan informasi dalam suatu sistem yang berbeda akan terbatas disebabkan kendala permasalahan komunikasi serta kerja sama antar anggota di suatu perusahaan, dan apabila hal tersebut terjadi maka suatu bisnis tidak akan mampu bertahan dalam transformasi teknologi.

Scarborough & Zimmerer (1993) mendefinisikan wirausaha (entrepreneur), yaitu wirausahawan adalah orang yang menciptakan suatu usaha baru dalam menghadapi risiko dan ketidakpastian dengan tujuan memperoleh keuntungan dan perkembangan dengan mengenali peluang dan menggabungkan sumber daya yang diperlukan untuk memanfaatkan peluang tersebut. Menurut Cunningham et al. (2002), kewirausahaan adalah mengintegrasikan karakteristik pribadi, kekuatan dan sumber daya, sehingga kewirausahaan adalah pekerjaan atau karir yang harus fleksibel dan imajinatif, mampu merencanakan, mengambil risiko, mengambil keputusan, dan mengambil tindakan untuk mencapai tujuan yang berdaya, korelatif, inisiatif, dan bersahaja dalam upaya meningkatkan pendapatan dalam kegiatan bisnis.

Orang yang melakukan kegiatan kewirausahaan disebut entrepreneur. Timbul pertanyaan mengapa seorang entrepreneur memiliki cara berpikir yang berbeda dengan manusia pada umumnya. Mereka memiliki motivasi untuk menggali jiwa, persepsi, dan emosi yang erat kaitannya dengan nilai, sikap, dan perilaku sebagai manusia unggul. Menurut Covin & Slevin (1991), orientasi kewirausahaan ditunjukkan oleh sejauh mana manajer puncak cenderung untuk mengambil risiko terkait dengan bisnis (dimensi risiko), melakukan perubahan dan inovasi untuk memperoleh keunggulan kompetitif bagi perusahaan (dimensi inovasi), dan bersaing secara agresif dengan perusahaan lain (dimensi proaktif).

Lelwin (2011) menyatakan bahwa salah satu bidang literasi yang sangat penting di era informasi adalah literasi wirausaha, karena dengan kesadaran dan pemahaman ekonomi yang baik dapat membuat masyarakat bertahan dan mengembangkan berbagai usaha di tengah kondisi ekonomi yang sulit. Hidup sehingga diharapkan nantinya dapat meningkatkan tingkat kreativitas seseorang dan pada akhirnya juga mampu mengembangkan jiwa wirausaha. Dengan ini, studi longitudinal dan cross-sectional tertentu menunjukkan hubungan positif

antara pendidikan kewirausahaan dan wirausaha, sedangkan studi lain menyajikan temuan pelalawan (Level & Wong, 2019). Secara umum dikatakan bahwa pendidikan kewirausahaan di sekolah menengah atau universitas tidak sesuai dengan kelebihan masing-masing pendiri perusahaan potensial (Thompson et al., 2010). Pentingnya pelatihan pengetahuan kewirausahaan dalam mengembangkan jiwa wirausaha pada mahasiswa sebagai bekal dalam berbisnis ketika ingin memulai, karena tanpa pengetahuan kewirausahaan yang memadai akan sulit bagi lulusan perguruan tinggi untuk memecahkan masalah terkait kewirausahaan dalam usahanya.

Menurut Linan (2019) pendidikan kewirausahaan dewasa ini dapat diklasifikasikan kedalam 4 (empat) kategori, yaitu:

a. Entrepreneurial Awareness Education.

Bertujuan untuk meningkatkan jumlah orang yang memiliki pengetahuan yang cukup mengenai kewirausahaan. Sehingga peserta didik mempertimbangkan alternatif sebagai pilihan yang rasional dan dapat dilakukan. Oleh karena itu kategori pendidikan ini tidak secara langsung bertujuan untuk menciptakan wirausaha. Contoh dari tipe pendidikan ini adalah mata kuliah kewirausahaan yang ada di perguruan tinggi. Dosen tidak mencoba untuk melanggar. Mahasiswa untuk menjadi seorang wirausaha, tetapi hanya membuat mereka melihat beberapa pilihan karir profesional di masa yang akan datang dalam perspektif yang lebih luas. Kenyataannya, pendidikan kewirausahaan kategori ini sering berhasil sebagai program penyadaran mahasiswa untuk menjadi seorang wirausaha..

b. Education for Start Up

Pendidikan ini terdiri dari persiapan sebagai pemilik sebuah bisnis konvensional kecil, seperti mayoritas perusahaan baru. Pendidikan ini dapat difokuskan terhadap aspek praktik yang spesifik yang berkaitan dengan tahap permulaan. Partisipan pada judul pendidikan ini biasanya memiliki motivasi yang tinggi akan keberhasilan usahanya, Sehingga mereka cenderung menumbuhkan minat besar terhadap perkuliahan kewirausahaan.

c. Education for Entrepreneurial Dynamism

Pendidikan ini mencoba mempromosikan perilaku kewirausahaan yang dinamis setelah tahapan menjadi seorang pebisnis pemula. Oleh karena itu, tujuannya bukan hanya meningkatkan minat untuk menjadi wirausaha, tetapi

juga minat untuk mengembangkan perilaku yang dinamis untuk memajukan perusahaan yang telah beroperasi.

d. Continuing Education for Entrepreneurs

Ini merupakan tripel pendidikan kewirausahaan yang terakhir. Pendidikan ini merupakan versi spesial dari pendidikan orang dewasa secara umum, dirancang untuk meningkatkan kemampuan wirausaha yang telah ada. Biasanya sulit untuk menarik para wirausahawan untuk ikut dalam program semacam ini, karena mereka cenderung menilai bahwa pendidikan ini sebagai hal yang terlalu umum untuk keberlanjutan tertentu dari perusahaannya.

Dalam kewirausahaan terdapat beberapa kompetensi, yaitu pengetahuan, sikap, dan keterampilan yang terhubung menjadi satu dengan yang lainnya, yang diperlukan wirausaha untuk dilatih dan dikembangkan agar mampu menghasilkan kinerja terbaik dalam mengelola usahanya dan harus mampu menjalankan fungsi perencanaan, pengorganisasian, menggerakkan, dan pengawasan agar usaha yang dijalankannya dapat mencapai tujuan yang diinginkan. Keterampilan ini merupakan syarat mutlak untuk menjadi wirausaha sukses. Walaupun demikian, pengetahuan kewirausahaan bukan menjadi satu-satunya faktor penentu efektifnya pengelolaan kewirausahaan, pengetahuan penting untuk mempersiapkan calon wirausahawan, namun demikian pengetahuan tidak serta merta akan melahirkan seseorang wirausahawan. Adapun indikator pada pendidikan literasi kewirausahaan yang dikemukakan oleh Martina & Goksel (2022) yaitu:

1. Keterampilan Kewirausahaan Sosial, Kemampuan untuk menciptakan perubahan sosial yang positif melalui bisnis atau inisiatif kewirausahaan.
2. Keterampilan Pengembangan Produk, Kemampuan untuk mengembangkan produk atau layanan baru yang inovatif dan menarik bagi pelanggan.
3. Kreativitas dan Inovasi, Kemampuan untuk mengembangkan gagasan-gagasan baru dan solusi inovatif untuk masalah-masalah bisnis.
4. Pengambilan Keputusan, Kemampuan untuk membuat keputusan yang tepat dan mengambil risiko dengan bijak dalam bisnis.
5. Pengetahuan Industri, Pemahaman yang baik tentang pasar dan tren industri yang relevan dapat membantu UMKM.
6. Mengidentifikasi Peluang Baru, Kemampuan untuk mengelola risiko dan membuat keputusan yang lebih cerdas.

2.1.2 Keberhasilan Usaha

Keberhasilan bisnis adalah tujuan utama perusahaan atau bisnis, dengan semula operasi yang betul jalan untuk mencapai tujuan itu. Sebuah perusahaan dikatakan berhasil jika menghasilkan keuntungan, namun keuntungan bukan satu-satunya faktor yang menentukan keberhasilan perusahaan. Keuntungan, di sisi lain, adalah aspek penting karena keuntungan adalah tujuan seorang pengusaha. Menurut (Sulpelni et al., 2019) Sikap yang diperlukan untuk mencapai kesuksesan bisnis adalah kemauan untuk menerima risiko yang dinilai dari tiga kriteria: tanggung jawab, daya saing, dan pengambilan keputusan. Korporasi akan mengalami masalah dalam menjalankan operasi bisnis dan menjaga ketahanan bisnis jika terjadi penurunan pendapatan atau ketidakstabilan pendapatan.

Pengertian tentang keberhasilan usaha menurut Delpart Elemen Koperasi dan UKM (2007) merupakan salah satu kondisi atau keadaan bertambah majunya suatu maksud dalam suatu kegiatan yang dilihat dari volume usaha, nilai aset, dan laba bersih. Dari pengertian itu, keberhasilan usaha dapat diartikan suatu kegiatan dengan mengerahkan tenaga dan pikiran agar terjadi perubahan yang lebih baik atau bertambah maju, baik dari segi kualitatif maupun kuantitatif sesuai dengan tujuan yang ditetapkan. Dalam penelitiannya, Mulzaki (2016) memperoleh hasil bahwa minat dan motivasi usaha berpengaruh secara positif terhadap keberhasilan usaha pada UMKM Desa Jarak Kecamatan Plosoklaten di Kabupaten Kediri. Dengan demikian, hal mendasar yang paling dibutuhkan oleh para wirausaha muda adalah motivasi serta minat yang tinggi agar keberlangsungan hidup usaha yang dijalankannya dapat lebih berumur panjang. Motivasi serta minat itu dapat dipupuk secara terus menerus melalui berbagai penguatan yang mampu menjaga konsistensi dan kestabilannya (Raulter et al., 2019; Barba-Sánchez & Atienza-Sahuquillo, 2019).

Keberhasilan usaha biasanya diidentifikasi dengan membesarnya skala usaha yang dimilikinya, yang bisa dilihat dari volume produksi yang tadinya bisa menghabiskan sejumlah bahan baku per hari meningkat menjadi mampu mengolah bahan baku yang lebih banyak. Kriteria keberhasilan usaha

didasarkan pada jumlah karyawan (banyaknya karyawan yang bekerja, rendahnya turnover karyawannya, tingkat lamanya bekerja karyawan, dan tingkat pendidikan karyawan) dan peningkatan omzet penjualan (tingkat banyaknya pesanan, tingkat promosi pesanan, tingkat harga yang ditawarkan, dan tingkat penghasilan dari penjualan). Keberhasilan usaha adalah keberhasilan dari bisnis dalam mencapai tujuannya. Kriteria keberhasilan usaha meliputi meningkatnya modal, meningkatnya pendapatan, meningkatnya volume penjualan, meningkatnya output produksi serta meningkatnya tenaga kerja. Keberhasilan usaha dapat dilihat melalui kemampuan bertahan hidup dan semakin berkembangnya suatu perusahaan, antara lain dengan adanya peningkatan volume produksi; adanya tambahan tenaga kerja; adanya tambahan alat produksi dengan berharap adanya peningkatan kemampuan produksi; serta adanya tambahan modal yang berasal dari laba ditahan.

Wirausaha adalah orang-orang yang memiliki sifat-sifat kewirausahaan: berani mengambil risiko, keutamaan, kreativitas, dan keteladanan dalam menangani usaha atau perusahaan dengan berpijak pada kemauan dan kemampuan sendiri. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan penopang perekonomian bangsa. Keberhasilan usaha pada hakikatnya adalah keberhasilan dari bisnis dalam mencapai tujuannya, dan keberhasilan usaha adalah tujuan utama dari perusahaan atau bisnis yang segala aktivitasnya di dalamnya ditujukan untuk mencapai suatu keberhasilan atau kesuksesan. Dalam pengertian UMKM, keberhasilan menunjukkan suatu keadaan yang lebih baik atau unggul daripada masa sebelumnya.

Keberhasilan usaha adalah suatu keadaan di mana usaha mengalami peningkatan dari hasil yang sebelumnya dan menjadi bagian utama dari sebuah perusahaan, di mana segala aktivitas yang ada di dalamnya ditunjukkan untuk mencapai suatu keberhasilan. Keberhasilan dan/atau kegagalan wirausaha dipengaruhi berbagai faktor, baik eksternal maupun internal. Faktor internal yang berpengaruh di antaranya adalah kemauan, kemampuan, dan kelemahan yang ada pada diri. Sedangkan untuk faktor eksternalnya adalah kesempatan dan peluang bagi usaha yang ditekuni. Suatu usaha dapat dinyatakan berhasil

apabila memiliki suatu kelebihan dibandingkan periode sebelumnya atau perusahaan sekelasnya (Nagel & Sulhartatik, 2021).

Keberhasilan yang dimiliki oleh wirausahawan tersebut pastinya dipengaruhi oleh beberapa faktor. Faktor tersebut berupa motivasi, kompetensi, dan kreativitas. Penelitian yang telah dilakukan oleh Djoul & Lukiasuti (2021) menemukan bukti untuk mendukung gagasan bahwa kesuksesan wirausaha berkorelasi dengan tingkat motivasi mereka. Motivasi adalah dorongan pengusaha untuk berusaha semaksimal mungkin. Motivasi ini terwujud dalam manajemen bisnisnya sebagai passion. Wirausahawan tidak begitu saja puas dengan hasil yang didapatkan, tetapi wirausahawan akan terpacu untuk bisa mengembangkan usahanya. Dengan kata lain, motivasi untuk mengembangkan usaha sangatlah penting untuk menunjang keberlangsungan usaha.

Keberhasilan suatu bisnis usaha tergantung pada ide, peluang, dan pelaku bisnis. Pelaku bisnis harus mampu menciptakan ide-ide baru agar dapat memberikan nilai lebih (value) kepada konsumen. Selain itu, pelaku bisnis juga harus mampu untuk melihat peluang bisnis yang berkembang. Untuk menjadi wirausaha yang sukses harus memiliki ide atau visi bisnis (business vision) yang jelas, kemudian ada kemampuan dan keberanian untuk menghadapi risiko, baik waktu maupun modal. Yang dikatakan El Lelah (2007) adalah, "Suatu usaha dikatakan berhasil di dalam usahanya apabila setelah jangka waktu tertentu usaha tersebut mengalami peningkatan, baik dalam permodalan, skala usaha, hasil atau laba, jenis usaha, atau pengelolaan." Ma et al. (2019) mengklaim bahwa peningkatan penjualan, peningkatan output, peningkatan pendapatan atau keuntungan, dan bisnis yang selalu berkembang adalah tanda-tanda bisnis yang sukses. Suatu perusahaan dianggap berhasil jika tetap beroperasi dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat. Oleh karena itu, para pelaku usaha harus terus berinovasi untuk mencegah kerugian pada perusahaannya mengingat semakin banyaknya pesaing.

Berikut adalah indikator keberhasilan usaha yang dikemukakan oleh Davis, Franzell, dan Hildebrand (2016):

1. Volume Penjualan dapat mengukur dan menunjukkan banyaknya atau besarnya jumlah barang ataupun jasa yang terjual.

2. Pendapatan dapat digunakan untuk menilai keberhasilan usaha atau dapat dikatakan sebagai suatu kenyataan pelaksanaan antara rencana dengan proses pelaksanaan dan hasil yang dicapai.
3. Pertumbuhan bisnis dapat dicapai dengan berbagai cara, seperti peningkatan jumlah pelanggan dan ekspansi ke pasar baru.

2.1.3 Modal Manusia (*Human Capital*)

Modal manusia juga memiliki peran yang sangat penting dalam meningkatkan keberhasilan usaha, terutama pada usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Modal manusia mencakup pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan yang dimiliki oleh individu yang terlibat dalam suatu usaha, seperti pemilik usaha, manajer, dan karyawan (Hotel Gilels T.; Koultroulmanis, Delan A., 2012). Dalam konteks UMKM di Kota Makassar, modal manusia yang baik dan berkualitas menjadi faktor kunci yang dapat meningkatkan keberhasilan usaha (Martin & Iulcul, 2014). Dalam persaingan yang semakin ketat, UMKM yang memiliki modal manusia yang berkualitas akan lebih mampu dalam mengembangkan strategi bisnis yang tepat, meningkatkan efisiensi dan produktivitas, serta beradaptasi dengan perubahan lingkungan bisnis yang cepat (Kawamorita et al., 2020).

Modal manusia diharapkan sebagai pendorong dalam menciptakan suatu produk atau pun jasa, di mana produk atau jasa tersebut nantinya akan memberikan suatu nilai yang lebih atau kelangsungan yang dihasilkan dalam proses produksi. Modal manusia yang dimiliki oleh pelaku bisnis dapat dilihat dari beberapa indikator yang terkait dengan modal manusia itu sendiri. Adapun indikator yang digunakan yaitu pengetahuan (*knowledge*), di mana pengetahuan berfungsi sebagai cara untuk melakukan identifikasi, belajar, serta pembelajaran yang sesuai dengan kebutuhan lahan perusahaan. Keterampilan atau *skill* yang dimiliki oleh individu juga merupakan hal yang penting, yang dapat berguna untuk membantu menjalankan tugas atau pekerjaan yang diberikan kepada karyawan.

Berdasarkan sudut pandang ekonomi, hal ini dapat dikatakan sebagai akumulasi modal manusia dan juga investasi efektifnya dalam kegiatan pengembangan ekonomi. Selain itu, pengembangan modal manusia juga dapat dilakukan melalui pembelajaran insentif dan penghargaan kepada karyawan yang berprestasi, serta melalui pengembangan budaya organisasi yang

mendorong partisipasi dan inisiatif dari seluruh anggota tim (Rastiti et al., 2021). Dengan adanya modal manusia yang baik dan berkualitas, UMKM di Kota Makassar dapat lebih mudah dalam menghadapi tantangan dan peluang yang ada di lingkungan bisnis, sehingga mampu meningkatkan keberhasilan usahanya. Pengembangan modal manusia harus menjadi prioritas bagi para pelaku UMKM di Kota Makassar dalam mengembangkan usahanya secara berkelanjutan (Islami, 2019). Oleh sebab itu, para pelaku UMKM membentuk modal manusia yang mampu menjalankan aktivitas usahanya agar dapat meningkatkan tingkat pendapatannya. Modal manusia yang berkompeten akan mendorong usaha untuk bergerak lebih maju; apabila usaha berjalan dengan baik, maka pendapatan akan meningkat.

Modal manusia mewakili penyediaan pengetahuan individu sulatul organisasi yang dipresentasikan karyawannya (Bontis et al., 2000). Jadi bisa dikatakan modal manusia mencerminkan kemampuan kolektif individu untuk menghasilkan solusi terbaik berdasarkan pengetahuan yang dimiliki individu tersebut. Perusahaan yang mampu menggunakan pengetahuan yang dimiliki oleh karyawannya akan meningkatkan modal manusia perusahaan tersebut. Human Capital (HC) adalah hubungan yang baik terhadap pelanggan sehingga perusahaan memiliki karyawan yang ahli dan kompeten dalam memproduksi kumpulan menawarkan barang dan jasa.

Modal manusia meliputi proses yang mampu menciptakan tingkat pengetahuan yang lebih tinggi dan melahirkan pengusaha yang kompetitif serta mampu menjalankan bisnis dengan lebih baik. Faktor kemampuan dan keterampilan modal manusia yang berkualitas diperlukan untuk meningkatkan kinerja perusahaan, terutama dalam industri kecil dan menengah (Skulls et al., 2005). Dalam perkembangannya, konsep modal manusia dapat dijelaskan sebagai kemampuan atau kapasitas, baik sejak lahir maupun keterampilan yang dibentuk selama usia bekerja secara produktif, diikuti dengan bentuk-bentuk modal atau input lain yang penting untuk mencapai kemapanan ekonomi. Definisi lain menyebutkan bahwa secara lebih spesifik, konsep modal manusia pada dasarnya adalah pendidikan atau intelektual, keterampilan, dan pengalaman kerja. Istilah modal manusia selanjutnya didefinisikan sebagai akumulasi pendidikan, termasuk pengetahuan dan keterampilan pada usia kerja yang terkumpul melalui pendidikan formal, pelatihan, dan pengalaman.

Adapun indikator modal manusia yang dikemukakan oleh Haara (2018) yakni hal yang disebutkan penunjang modal manusia yaitu:

1. Kreativitas, Kemampuan seseorang dalam menghasilkan ide-ide baru dan inovatif dapat dijadikan indikator kreativitasnya.
2. Kesehatan dan Kondisi Fisik, Kesehatan dan kondisi fisik seseorang dapat mempengaruhi kemampuan dan produktivitasnya dalam bekerja.
3. Motivasi, Tingkat motivasi seseorang untuk bekerja dapat mencerminkan tingkat keterlibatannya dalam pekerjaannya.
4. Kemampuan Beradaptasi, Kemampuan seseorang dalam beradaptasi dengan lingkungan kerja yang berubah-ubah dapat mencerminkan fleksibilitas dan ketangkasan seseorang.
5. Produktivitas, Produktivitas dapat diukur dengan membandingkan output yang dihasilkan oleh seseorang dengan input yang diberikan, seperti waktu, usaha, dan sumber daya lainnya.

Berdasarkan Resources Based Theory (RBT), jika suatu perusahaan mengoptimalkan sumber daya secara efektif, maka perusahaan tersebut dapat meningkatkan kinerjanya. Salah satu sumber daya perusahaan yang berperan penting adalah aset tidak berwujud, yaitu human capital. Menurut Hartati (2014), aktiva tidak berwujud salah satunya adalah intellectual capital, yang salah satu bagiannya adalah human capital. Apabila perusahaan, khususnya usaha mikro, memiliki sumber daya manusia (SDM) atau human capital yang unggul, maka perusahaan tersebut akan memiliki keunggulan kompetitif yang dapat menunjang kinerja perusahaan. Human capital menjadi faktor pendorong yang meningkatkan kinerja perusahaan.

2.1.4 Modal Sosial (Social Capital)

Istilah modal sosial sebenarnya merujuk pada kapasitas individu untuk memperoleh barang material atau simbolik yang bernilai berdasarkan kebijakan hubungan sosial dan keanggotaan dalam kelompok sosial, atau kapasitas pluralitas individu untuk menikmati keuntungan dari tindakan kolektif berdasarkan kebaikan dari partisipasi sosial, kepercayaan terhadap institusi, atau komitmen untuk menetapkan cara dalam melakukan silsilah (Fathy, 2019). Modal sosial mencakup kemampuan perusahaan untuk mendapatkan manfaat berdasarkan

keanggotaan di jejaring sosial. Hubungan timbal balik sangat penting dalam mengembangkan modal sosial (Level & Jones, 2015). Menurut Koka dan Prescott dalam (Tipul & Fantazy, 2018), modal sosial dari suatu organisasi mewakili seperangkat total sumber daya yang menciptakan nilai yang dinikmati organisasi karena hubungan antar perusahaan dan perusahaan lain.

Modal sosial dibagi menjadi tiga kategori, yaitu: modal kognitif, modal struktural, dan modal relasional (Lele & Jones, 2015). Modal relasional merupakan hubungan yang menggarisbawahi kepercayaan dan timbal balik berdasarkan interaksi sebelumnya. Modal kognitif menunjukkan bahwa para pihak yang berinteraksi satu sama lain memiliki makna bersama dan interpretasi yang sama. Hal ini mendorong mereka untuk mengembangkan nilai dan tujuan bersama. Modal struktural melibatkan konfigurasi struktural dan memberikan batasan bagi peserta yang terlibat dalam struktur modal. Hal ini mendorong komunikasi manajerial dan pemahaman teknis antar peserta.

Modal sosial adalah salah satu faktor yang sangat penting dalam keberhasilan sebuah organisasi atau usaha (Arrhenius, 2020). Modal sosial mengacu pada jaringan dan hubungan sosial yang dimiliki oleh individu atau kelompok dalam suatu masyarakat (Sulculahi, 2013). Modal sosial dapat membantu mengatasi berbagai tantangan dan masalah yang dihadapi oleh sebuah organisasi atau usaha. Dalam era persaingan bisnis yang semakin ketat dan kompleks, modal sosial menjadi kunci penting dalam memperoleh dukungan dari masyarakat, pemerintah, dan mitra bisnis. Oleh karena itu, mengembangkan modal sosial yang kuat dan efektif dapat membantu meningkatkan keberhasilan sebuah organisasi atau usaha (Bulchi et al., 2021).

Modal sosial bisa dikatakan sebagai sumber daya yang melekat pada hubungan sosial dan dapat dieksploitasi serta digunakan untuk tujuan-tujuan tertentu. Namun, modal sosial bersifat tidak berwujud (intangible). Modal sosial dapat diartikan sebagai hasil kerja sama masyarakat jangka panjang yang dilakukan secara terus-menerus. Keinginan untuk mencapai tujuan bersama akan memengaruhi interaksi, komunikasi, dan kerja sama, meskipun tujuan bersama tersebut berbeda dengan tujuan pribadi individu (Batjargal, 2019). Modal sosial telah digunakan untuk menjelaskan berbagai topik, seperti pertumbuhan ekonomi, kinerja sekolah, pembubaran perusahaan, keuntungan

organisasi, keberhasilan kewirausahaan, inovasi di tingkat negara, kinerja pemasok, serta kinerja inovasi (Liu et al., 2019).

Kemampuan untuk berinovasi menjadi sarana utama dalam mencapai kesuksesan UMKM. Hal ini senada dengan pendapat Nurhayati et al. (2011), yang menyatakan bahwa karakteristik inovasi didefinisikan sebagai kemampuan untuk menghasilkan hal-hal baru dalam setiap pekerjaan yang dilakukan, dan pada akhirnya dimiliki oleh pelaku UMKM. Namun, kenyataannya, inovasi yang dilakukan oleh pelaku UMKM saat ini masih didominasi oleh gagasan hasil modifikasi dari ide yang sudah ada, bukan hasil dari ciptaan sendiri. Secara teoretis, hasil penelitian menunjukkan bahwa modal sosial berperan penting dalam pengembangan usaha, terutama pada sektor usaha kecil dan menengah (UMKM). Identifikasi dan peningkatan modal sosial di setiap daerah dalam pembangunan ekonomi telah dilaksanakan, namun masih belum tercatat secara menyeluruh. Oleh karena itu, diperlukan analisis mengenai seberapa besar pengaruh modal sosial dalam peningkatan dan pengembangan kewirausahaan. Norma sosial, jaringan sosial, serta kepercayaan yang ada dalam masyarakat menjadi elemen penting dari modal sosial untuk mendukung pengembangan kewirausahaan masyarakat.

Faktor lain selain modal sosial yang memengaruhi kesuksesan usaha adalah modal manusia. Menurut Mulcishell (2019), sumber daya manusia merupakan salah satu faktor penting dalam menentukan keberhasilan suatu usaha atau industri. Wirausahawan mampu mengembangkan usahanya dengan cepat jika mampu memanfaatkan dan menggunakan modal sosial secara efektif. Modal sosial adalah proses yang berkaitan dengan jaringan, kerja sama, dan komunikasi dalam masyarakat untuk mencapai kualitas hidup yang lebih baik (Primadona & Emrizal, 2017). Teori inti kesuksesan menyatakan bahwa hubungan kerja sama dapat meningkatkan semangat kerja, rasa saling menghormati, dan kepercayaan (Kim, 2018). Pelaku UMKM yang memiliki modal sosial tinggi cenderung mampu menemukan ide-ide menarik untuk memulai usaha sendiri dibandingkan dengan mereka yang memiliki modal sosial rendah (Primadona, 2015).

Berdasarkan berbagai konsep dan pendapat ahli, dapat disimpulkan bahwa modal sosial adalah hubungan atau interaksi individu dengan struktur lingkungan sosialnya serta kemampuan individu untuk mengatur sumber daya yang langka