

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Gambaran Umum Obyek Penelitian

UMKM merupakan usaha kecil, mikro yang dapat berkontribusi terhadap perekonomian nasional. Di Semarang, UMKM bertumbuh dengan baik terlihat pada saat ini jumlah UMKM di Semarang mencapai 16764 UMKM yang terdiri dari banyak jenis produk yang dihasilkan oleh UMKM Semarang yaitu handycraft, tas, batik, jamu, logam, mebel, lunpia, bandeng, dan olahan pangan. Berdasarkan data, jenis UMKM makanan memiliki jumlah UMKM di Semarang yang paling banyak dibanding jumlah jenis UMKM lainnya. Tetapi terdapat Kecamatan di Kota Semarang yang jumlah UMKM makanan paling rendah yaitu Kecamatan Genuk. (Sumber: <https://diskopumkm.semarangkota.go.id>).

Pada Penelitian ini mengambil lokasi penelitian di Kecamatan Genuk Kota Semarang dengan obyek penelitian yaitu UMKM makanan sebanyak 32 UMKM. UMKM makanan di Kecamatan Genuk memiliki jumlah yang paling rendah dibanding dengan Kecamatan lainnya sehingga butuh penanaman karakteristik kewirausahaan yang baik untuk pemilik UMKM agar usaha yang dijalankannya dapat berhasil.

4.2. Gambaran Umum Responden

Populasi dalam penelitian ini adalah pelaku UMKM makanan di Kecamatan Genuk Semarang, dengan jumlah sampel 32 responden. Dengan menggunakan teknik pengambilan sampel *Purposive sampling* yaitu lama usaha minimal 2 tahun, dan adanya peningkatan omset setiap tahunnya.

Untuk mendapatkan data responden dilakukan melalui hasil kuesioner maka peneliti mendapatkan data yaitu data jenis kelamin, usia, lama usaha, dan omset.

4.2.1 Pengelompokan Respoden Berdasarkan Jenis Kelamin Pelaku UMKM

Di bawah ini merupakan tabel mengenai pengelompokan responden berdasarkan jenis kelamin pelaku UMKM makanan di Kecamatan Genuk Semarang sebagai berikut:

Tabel 4.1
Pengelompokan Respoden Berdasarkan Jenis Kelamin Pelaku UMKM

NO	Jenis Kelamin	Frekuensi	Presentase
1.	Laki-laki	20	62,5
2.	Perempuan	12	37,5
	Total	32	100

Sumber: Data Primer (olahan data peneliti, 2020)

Dari Tabel 4.1 diketahui bahwa pada penelitian ini sebagai pelaku UMKM makanan di Kecamatan Genuk sebanyak 20 orang (62,5%) adalah laki-laki sedangkan sisanya 12 orang (37,5%) adalah perempuan. Pada penelitian ini, laki-laki lebih banyak sebagai pelaku UMKM dibanding perempuan dikarenakan usaha tersebut sebagai mata pencaharian sumber pendapatan keluarga.

4.2.2 Pengelompokan Respoden Berdasarkan Usia Pelaku UMKM

Di bawah ini merupakan tabel mengenai pengelompokan responden berdasarkan usia pelaku UMKM makanan di Kecamatan Genuk Semarang sebagai berikut:

Cara pengelompokan usia:

$$RS = \frac{n_{max} - n_{min}}{m}$$

Keterangan:

RS = Rentan skala

nmax = Nilai Tertinggi

nmin = Nilai Terendah

m = Jumlah kategori

$$RS = \frac{60 - 21}{4} = 9,75 \rightarrow 10$$

Tabel 4.2

Pengelompokan Responden Berdasarkan Usia Pelaku UMKM

No	Usia	Frekuensi	Presentase
1.	21 – 30 tahun	4	12,5
2.	31 – 40 tahun	9	28,125
3.	41 – 50 tahun	14	43,75
4.	51 – 60 tahun	5	15,625
	Jumlah	32	100

Sumber: Data Primer (olahan data peneliti, 2020)

Dari Tabel 4.2 pengelompokan responden berdasarkan usia pelaku UMKM, pada usia 21-30 tahun terdapat 4 orang (12,5%), usia 31-40 tahun terdapat 9 orang (28,125%), usia 41-50 tahun terdapat 14 orang (43,75%), usia 51-60 tahun terdapat 5 orang (15,625%). Pada penelitian ini, usia responden paling banyak 41 – 50 tahun yaitu sejumlah 14 orang (43,75%).

4.2.3 Pengelompokan Respoden Berdasarkan Lama Usaha

Di bawah ini merupakan tabel mengenai pengelompokan lama usaha yang dilakukan oleh pelaku UMKM makanan di Kecamatan Genuk Semarang sebagai berikut:

Cara pengelompokan lama usaha:

$$RS = \frac{n_{max} - n_{min}}{m}$$

Keterangan:

RS = Rentan skala

n_{max} = Nilai Tertinggi

n_{min} = Nilai Terendah

m = Jumlah kategori

$$RS = \frac{15 - 3}{4} = 3$$

Tabel 4.3

Pengelompokan Responden Berdasarkan Lama Usaha

No	Lama Usaha	Frekuensi	Presentase
1.	3 – 5 tahun	22	68,75
2.	6 – 8 tahun	6	18,75
3.	9 – 11 tahun	2	6,25
4.	12 - 15 tahun	2	6,25
	Jumlah	32	100

Sumber: Data Primer (olahan data peneliti, 2020)

Dari Tabel 4.3 pengelompokan responden berdasarkan lama usaha, pada 3-5 tahun terdapat 22 usaha (68,75%), 6-8 tahun terdapat 6 usaha (18,75%), 9-11 tahun terdapat 2 usaha (6,25%), 12-15 tahun terdapat 2 usaha (6,25%). Pada penelitian ini, lama usaha paling banyak 3-5 tahun yaitu sejumlah 22 usaha (67,75%) dikarenakan masih banyak UMKM yang masih berkembang.

4.2.4 Pengelompokan Respoden Berdasarkan Omset Usaha yang Diperoleh Tiap Bulan

Di bawah ini merupakan tabel mengenai pengelompokan berdasarkan omset usaha yang diperoleh tiap bulan oleh pelaku UMKM makanan di Kecamatan Genuk Semarang sebagai berikut:

Cara pengelompokan omset usaha:

$$RS = \frac{n_{max} - n_{min}}{m}$$

Keterangan:

RS = Rentan skala

n_{max} = Nilai Tertinggi

n_{min} = Nilai Terendah

m = Jumlah kategori

$$RS = \frac{50.000.000 - 5.000.000}{5} = 9.000.000$$

Tabel 4.4

Pengelompokan Respoden Berdasarkan Omset Usaha yang Diperoleh Tiap Bulan

No	Omset usaha (bulanan)	Frekuensi	Presentase
1.	Rp 5.000.000 – Rp 13.999.999	23	71,875
2.	Rp 14.000.000 – Rp 22.999.999	8	25
3.	Rp 23.000.000 – Rp 31.999.999	0	0
4.	Rp 32.000.000 – Rp 40.999.999	0	0
5.	Rp 41.000.000 – Rp 50.000.000	1	3,125
Jumlah		32	100

Sumber: Data Primer (olahan data peneliti, 2020)

Dari Tabel 4.4 pengelompokan responden berdasarkan omset usaha yang diperoleh tiap bulannya. Pada omset Rp 5.000.000 – Rp 13.999.999 terdapat 23 usaha (71,875%), omset Rp 14.000.000 – Rp 22.999.999 terdapat 8 usaha (25%), omset Rp 23.000.000 – Rp 31.999.999 terdapat 0 usaha (0%), omset Rp 32.000.000 – Rp 40.999.999 terdapat 0 usaha (0%), omset Rp 41.000.000 – Rp 50.000.000 terdapat 1 usaha (3,125%). Pada penelitian ini, omset usaha yang diperoleh tiap bulan oleh UMKM paling banyak omset Rp 5.000.000 – Rp 13.999.999 terdapat 21 usaha (70%).

4.3. Uji Validitas Dan Reliabilitas

4.3.1 Uji Validitas

Uji validitas menurut Gozhali (2006:45) (dalam Ekananta, 2016) digunakan untuk mengukur valid atau tidaknya instrumen penelitian. Suatu instrumen penelitian dikatakan valid jika instrumen penelitian dapat mengukur dengan benar sesuatu yang akan diukur. Dalam penelitian ini diuji dengan korelasi product moment. Pengujian menggunakan taraf signifikansi 0,05. Pengujian validitas selengkapnya dapat dilihat pada tabel berikut ini :

4.3.1.1 Uji Validitas Karakteristik Kewirausahaan

Tabel 4.5
Hasil Uji Validitas Percaya Diri (X1)

Pertanyaan	r hitung	rtabel	Keterangan
x1.1	0,891	0,349	Valid
x1.2	0,933	0,349	Valid
x1.3	0,945	0,349	Valid
x1.4	0,858	0,349	Valid

Sumber: Data primer yang diolah (2020)

Berdasarkan pada Tabel 4.5 dapat dijelaskan nilai r hitung lebih besar dari r tabel (0,349) maka dapat disimpulkan bahwa semua item dalam indikator-indikator variabel percaya diri adalah valid.

Tabel 4.6
Hasil Uji Validitas Pengambilan Resiko (X2)

Pertanyaan	r hitung	rtabel	Keterangan
x2.1	0,925	0,349	Valid
x2.2	0,946	0,349	Valid

Sumber: Data primer yang diolah (2020)

Berdasarkan pada Tabel 4.6 dapat dijelaskan nilai r hitung lebih besar dari r tabel (0,349) maka dapat disimpulkan bahwa semua item dalam indikator variabel pengambilan resiko adalah valid.

Tabel 4.7
Hasil Uji Validitas Berorientasi Tugas dan Hasil (X3)

Pertanyaan	r hitung	Rtabel	Keterangan
x3.1	0,912	0,349	Valid
x3.2	0,925	0,349	Valid
x3.3	0,877	0,349	Valid

Sumber: Data primer yang diolah (2020)

Berdasarkan pada Tabel 4.7 dapat dijelaskan nilai r hitung lebih besar dari r tabel (0,349) maka dapat disimpulkan bahwa semua item dalam indikator variabel berorientasi tugas dan hasil adalah valid.

Tabel 4.8
Hasil Uji Validitas Kepemimpinan (X4)

Pertanyaan	r hitung	r tabel	Keterangan
x4.1	0,887	0,349	Valid
x4.2	0,915	0,349	Valid
x4.3	0,869	0,349	Valid

Sumber: Data primer yang diolah (2020)

Berdasarkan pada Tabel 4.8 dapat dijelaskan nilai r hitung lebih besar dari r tabel (0,349) maka dapat disimpulkan bahwa semua item dalam indikator variabel kepemimpinan adalah valid.

Tabel 4.9
Hasil Uji Validitas Keorisinilan (X5)

Pertanyaan	r hitung	r tabel	Keterangan
x5.1	0,947	0,349	Valid
x5.2	0,965	0,349	Valid
x5.3	0,945	0,349	Valid

Sumber: Data primer yang diolah (2020)

Berdasarkan pada Tabel 4.9 dapat dijelaskan nilai r hitung lebih besar dari r tabel (0,349) maka dapat disimpulkan bahwa semua item dalam indikator variabel keorisinilan adalah valid.

4.3.1.1 Uji Validitas Keberhasilan Usaha

Tabel 4.10

Hasil Uji Validitas Keberhasilan Usaha (Y)

Pertanyaan	r hitung	r tabel	Keterangan
y1.1	0,753	0,349	Valid
y1.2	0,592	0,349	Valid
y1.3	0,628	0,349	Valid
y1.4	0,606	0,349	Valid
y1.5	0,726	0,349	Valid
y1.6	0,634	0,349	Valid

Sumber: Data primer yang diolah (2020)

Berdasarkan pada Tabel 4.10 dapat dijelaskan nilai r hitung lebih besar dari r tabel (0,349) maka dapat disimpulkan bahwa semua item dalam indikator variabel keberhasilan usaha adalah valid.

4.3.2 Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas menurut Ghozali (2006: 41) (dalam Ekananta, 2016) adalah alat untuk mengukur suatu kuesioner yang merupakan indikator dari variabel. Suatu instrumen penelitian dikatakan reliabel jika jawaban responden terhadap pernyataan adalah konsisten atau stabil. Dalam penelitian ini uji reliabilitas menggunakan Cronbach Alpha. Suatu variabel dinyatakan reliabel jika memberikan nilai Cronbach Alpha > 0,6.

4.3.2.1 Uji Reliabilitas Karakteristik Kewirausahaan

Tabel 4.11
Hasil Uji Reliabilitas Variabel

No	Variabel	Nilai Cronbach Alpha	Nilai Standarisasi	Keterangan
1	Percaya Diri	0,928	0,6	Reliabel
2	Pengambilan Resiko	0,859	0,6	Reliabel
3	Berorientasi Tugas dan Hasil	0,889	0,6	Reliabel
4	Kepemimpinan	0,870	0,6	Reliabel
5	Keorisinilan	0,949	0,6	Reliabel
6	Keberhasilan Usaha	0,736	0,6	Reliabel

Sumber: Data primer yang diolah (2020)

Berdasarkan tabel 4.11 hasil uji reliabilitas variabel dapat dilihat percaya diri memiliki nilai cronbach alpha sebesar 0,928, pengambilan resiko memiliki nilai cronbach alpha sebesar 0,859, berorientasi tugas dan hasil memiliki nilai cronbach alpha sebesar 0,889, kepemimpinan memiliki nilai cronbach alpha sebesar 0,870, keorisinilan memiliki nilai cronbach alpha sebesar 0,949, Keberhasilan usaha memiliki nilai cronbach alpha sebesar 0,736. Nilai cronbach alpha semua variabel $> 0,6$ sehingga dapat dikatakan semua variabel dalam penelitian ini reliabel.

4.4. Analisis Data

4.4.1 Analisis Deskriptif

Analisis deskriptif adalah statistik yang digunakan untuk menganalisa data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi (Sugiyono, 2004:169) (dalam Ekananta, 2016).

4.4.1.1 Analisis Deskriptif untuk Variabel Karakteristik Kewirausahaan

Karakteristik kewirausahaan adalah sikap, ciri khas, perilaku, dan watak terhadap usaha. Dalam membangun usaha diperlukan karakter-karakter dalam berwirausaha agar usaha yang dijalankan dapat berjalan dengan baik dan bisa mencapai tujuan usaha. Menurut Meredith (1996) (dalam Marsellina, V. J., & Sugiharto, Y. 2019) karakteristik kewirausahaan adalah percaya diri, pengambilan resiko, berorientasi tugas dan hasil, kepemimpinan, dan keorisinilan.

4.4.1.1.1 Analisis Deskriptif Percaya Diri

Percaya diri merupakan salah satu karakter yang harus dimiliki oleh wirausaha. Menurut (Bezzina, 2010) (dalam Yusuf, Ahmad. 2013) kepercayaan diri merupakan individu yang percaya sehingga mampu dan melakukan segala sesuatu dengan baik cenderung termotivasi, ketekunan, dan perilaku dalam usaha. Dalam penelitian ini, indikator dari variabel percaya diri adalah keyakinan, independensi, individualistis, optimisme yang digunakan dalam penelitian responden.

Di bawah ini adalah tabel hasil tanggapan responden terkait variabel percaya diri:

Tabel 4.12

Rekapitulasi Jawaban Responden tentang Variabel Percaya Diri

Pernyataan	STS (1)		TS (2)		S (3)		SS (4)		Total Skor	Kategori
	F	Skor	F	Skor	F	Skor	F	Skor		
1. Percaya diri dapat menjalankan usaha.	2	2	9	18	12	36	9	36	92	Tinggi

2. Memiliki kebebasan dalam mengatur dan mengambil keputusan usaha yang dimiliki.	3	3	7	14	14	42	8	32	91	Tinggi
3. Mandiri dalam menjalankan tugas-tugas yang ada	5	5	8	16	14	42	5	20	83	Tinggi
4. Memiliki harapan baik untuk usaha.	3	3	7	14	12	36	10	40	93	Tinggi
Rata-rata									89,75	Tinggi

Sumber: Data Primer yang diolah (2020)

Berdasarkan tabel 4.12 di atas, rata-rata nilai variabel percaya diri yaitu sebesar 89,75 dan termasuk kategori tinggi. Artinya pelaku UMKM makanan di Kecamatan Genuk memiliki kepercayaan diri yang tinggi dalam menjalankan usaha ditunjukkan dalam hal memiliki pengalaman yang cukup lama contoh penjual molen sudah berjualan selama 4 tahun sehingga berpengalaman dalam menjalankan usahanya, berjualan di tempat yang strategis contoh penjual tahu gimbal mendirikan usaha di jalan raya yang ramai di lewati orang sehingga mudah ditemukan, memiliki kemampuan contoh penjual bakso berjualan bakso sebab memiliki kemampuan dalam membuat bakso. Dalam memiliki kebebasan dalam mengatur dan mengambil keputusan usaha yang dimiliki oleh UMKM makanan di Kecamatan Genuk yang tinggi ditunjukkan dalam hal jika terjadi kendala pemilik yang memberi keputusan secara langsung contoh penjual molen saat mengalami kendala langsung mengambil keputusan, berani mengerjakan karyawan untuk membantu usaha contoh penjual steak memutuskan untuk mengerjakan karyawan untuk membantu dalam melayani

pelanggan. Mandiri dalam menjalankan tugas yang ada oleh UMKM makanan di Kecamatan Genuk yang tinggi dapat ditunjukkan dalam melakukan persiapan jualan sendiri contoh penjual bakso melakukan persiapan sendiri mulai dari membeli bahan hingga melayani pelanggan, menyediakan makanan untuk pembeli, meracik bakso untuk jualan. Dalam memiliki harapan baik untuk usaha yang tinggi contoh: ingin membuka cabang contoh penjual molen ingin membuka molen di tempat lain. Namun, ada UMKM makanan yang berjualan di lokasi tidak strategis contoh penjual nasi kuning berjualan di dalam gang sehingga sulit ditemui, modal yang dimiliki sedikit contoh penjual nasi rames memiliki modal yang terbatas, dan target pasar yang tidak luas contoh penjual catering target pasar hanya mahasiswa aja, belum mandiri dalam usahanya contoh: penjual kari ayam dalam mempersiapkan warung dibantu oleh suami/ istri, mengambil keputusan perlu berunding dulu bersama dengan suami/ istri contoh penjual mie ayam ketika ingin menyetok lebih bahan mie harus berdiskusi dengan istrinya.

Tabel 4.13

Rekapitulasi Kesimpulan Jawaban Responden terhadap Variabel Percaya Diri

No	Pertanyaan	Rekapitulasi Kesimpulan Jawaban Responden
1.	Percaya diri dapat menjalankan usaha.	Lokasi tidak strategis, modal sedikit, sudah berpengalaman, agar tujuan tercapai, memiliki kemampuan, banyak yang beli, lokasi strategis, diminati semua kalangan, ada pesaing, target pasar tidak luas.
2.	Memiliki kebebasan dalam mengatur dan mengambil keputusan usaha yang dimiliki.	Masih dibantu keluarga/ orang lain, sebagai pemilik.

3.	Mandiri dalam menjalankan tugas-tugas yang ada	Masih dibantu keluarga/ orang lain, melakukan sendiri, memegang tanggung jawab, bekerja dengan giat.
4.	Memiliki harapan baik untuk usaha.	Cukup untuk memenuhi kebutuhan saja, ingin membuka cabang, usaha tetap berjalan, agar sukses, untuk sampingan saja.

Sumber: Data Primer yang diolah (2020)

Dari tabel 4.12 dan 4.13 dapat diketahui penjelasan mengenai jawaban responden di atas yang didapat dari seluruh pernyataan pada variabel percaya diri, dapat diambil kesimpulan bahwa memiliki rata-rata total skor sebesar 89,75 dan termasuk kategori tinggi. Itu artinya pelaku UMKM makanan di Kecamatan Genuk memiliki rasa percaya diri yang tinggi seperti pelaku UMKM makanan di Kecamatan Genuk sudah menjalankan usahanya selama 2 tahun lebih sehingga memiliki pengalaman dalam usahanya, pelaku UMKM berjualan sesuai dengan kemampuannya seperti pelaku UMKM makanan bakso berjualan bakso sebab memiliki kemampuan dalam membuat bakso, pelaku UMKM makanan menjual makanan yang diminati berbagai kalangan seperti penjual martabak dan kue bandung menjual makanan dan diminati berbagai kalangan, pelaku UMKM berjualan ditempat yang strategis seperti penjual nasi padang berjualan di pinggir jalan yang dilewati banyak orang sehingga tempat mudah di ketahui orang dan menarik pembeli, pelaku UMKM makanan di Kecamatan Genuk merupakan pemilik UMKM sehingga memiliki kebebasan dalam mengatur dan mengambil keputusan seperti penjual nasi rames bebas menentukan menu makanannya sendiri untuk berjualan, pelaku umkm makanan di Kecamatan genuk juga mandiri dalam menjalankan tugas-tugasnya seperti penjual molen dalam melakukan usahanya mempersiapkan jualannya dilakukan sendiri, penjual steak menyediakan sendiri bahan-bahan untuk jualan, meracik bakso sendiri, dan UMKM makanan di Kecamatan Genuk memiliki harapan

jauh ke depan pada usahanya seperti penjual geprek menginginkan membuka cabang di tempat lain, pelaku UMKM menginginkan usaha yang dijalankan saat ini dapat berjalan terus dan pembeli terus membeli makanan yang dijual agar dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari. Namun, ada UMKM yang berada di lokasi yang tidak strategis seperti penjual nasi kuning berjualan di dalam gang sehingga sulit untuk diketahui maka pembeli hanya yang langganan saja, pelaku UMKM hanya memiliki modal yang sedikit sehingga berjualan dengan ala kadarnya seperti warung makan nasi rames memiliki modal yang pas-pasan sehingga berjualan hanya itu-itu saja tidak bisa melakukan penambahan menu-menu baru, pelaku UMKM masih bergantung dengan bantuan orang lain dalam membantu mengatur dan mengambil keputusan dalam usahanya seperti penjual nasi kuning, warung makan nasi rames mereka masih mempertimbangkan keputusan mereka dengan suami sebab usaha mereka lakukan bersama-sama, dalam menjalankan tugas-tugas usaha masih ada UMKM makanan di Kecamatan Genuk yang memerlukan bantuan orang lain seperti penjual soto ayam, dan catering masih dibantu oleh keluarganya dalam jualan sehingga sangat tergantung dengan orang lain, dan ada pelaku UMKM yang berjualan hanya untuk sampingan saja agar ada tambahan pemasukan seperti catering 57 berjualan hanya untuk sampingan sehingga usaha yang dilakukan tidak maksimal.

Pelaku UMKM makanan di Kecamatan Genuk Kota Semarang yang menjadi responden penelitian, memiliki kepercayaan diri dalam menjalani usaha yang dijalani karena pelaku UMKM makanan di Kecamatan Genuk Kota Semarang mempunyai pengalaman yang cukup lama dalam menjalankan usahanya sehingga pelaku UMKM makanan sudah mengerti yang harus dilakukan dalam usahanya.

4.4.1.1.2 Analisis Deskriptif Pengambilan Resiko

Menurut Idroes (2008) resiko adalah bahaya, ancaman atau kemungkinan tindakan atau kejadian yang berdampak yang berlawanan dengan tujuan yang diinginkan. Dalam berwirausaha diperlukan kemampuan wirausahawan dalam berani dalam mengambil resiko. Dalam penelitian ini, indikator dari variabel pengambilan resiko adalah kemampuan mengambil resiko dan suka pada tantangan yang digunakan dalam penelitian responden.

Di bawah ini adalah tabel hasil tanggapan responden terkait variabel pengambilan resiko.

Tabel 4.14
Rekapitulasi Jawaban Responden tentang Variabel Pengambilan Resiko

Indikator	STS (1)		TS (2)		S (3)		SS (4)		Total Skor	Kategori
	F	Skor	F	Skor	F	Skor	F	Skor		
1. Berani mengambil resiko dari setiap keputusan yang saya ambil.	2	2	15	30	11	33	4	16	81	Tinggi
2. Berani menghadapi tantangan yang terjadi di usaha.	6	6	12	24	10	30	4	16	76	Rendah
Rata-rata									78,5	Rendah

Sumber : Data Primer yang diolah (2020)

Berdasarkan tabel 4.14 di atas, rata-rata nilai variabel pengambilan resiko yaitu sebesar 78,5 dan termasuk kategori rendah. Artinya pelaku UMKM makanan di Kecamatan Genuk dalam pengambilan resiko rendah ditunjukkan dengan tidak berani mengambil resiko secara langsung harus dibantu dengan orang terdekat seperti penjual nasi kuning tidak berani mengambil keputusan sehingga harus berdiskusi dulu dengan suaminya, susah dalam mencari jalan

keluar contoh penjual ayam penyet menyediakan banyak makanan untuk pelanggan tapi tidak habis dan bingung untuk menjualnya, salah dalam mengambil keputusan contoh penjual kari ayam berpikir saat liburan banyak yang beli lalu berani menyediakan makanan banyak tetapi makanan masih sisa banyak sehingga bingung untuk menjualnya, pelaku UMKM makanan di Kecamatan Genuk tidak ingin beresiko contoh penjual mie ayam hanya membuat mie sesuai pesanan saja, lalu bingung saat menghadapi tantangan contoh penjual molen mulai muncul pesaing sehingga bingung untuk menghadapi pesaing tersebut, lebih suka tidak ada tantangan contoh rumah makan nasi rames ingin usaha tidak ada tantangan (ayem-ayem saja), kurangnya pengalaman contoh penjual kari ayam bingung jika terjadi tantangan. Namun, ada pelaku UMKM beranggapan pengambilan keputusan merupakan hak pemilik untuk melakukannya contoh ayam geprek dan ayam goreng lamongan berani menghadapi walau ada resiko pada keputusan yang dibuat, dalam menghadapi tantangan memerlukan inovasi menu contoh ayam geprek asik menginovasi geprek bakar, dan memerlukan promo agar lebih menarik pelanggan contoh rumah makan melakukan promo makanan dan minuman dengan harga terjangkau.

Tabel 4.15

Rekapitulasi Kesimpulan Jawaban Responden terhadap Variabel Pengambilan Resiko

No	Pertanyaan	Rekapitulasi Kesimpulan Jawaban Responden
1.	Berani mengambil resiko dari setiap keputusan yang Diambil.	Dibantu dengan keluarga, susah mencari jalan keluar, hak pemilik, tidak ingin beresiko, salah mengambil keputusan.

2	Berani menghadapi tantangan yang terjadi di usaha.	Bingung menghadapi tantangan, lebih suka tidak ada tantangan, kurang berpengalaman, untuk mempertahankan usaha, dapat menghadapinya, melakukan inovasi.
---	--	---

Sumber: Data Primer yang diolah (2020)

Dari tabel 4.14 dan 4.15 dapat diketahui penjelasan mengenai jawaban responden di atas yang didapat dari seluruh pernyataan pada variabel pengambilan resiko, dapat diambil kesimpulan bahwa memiliki rata-rata total skor sebesar 78,5 dan termasuk kategori rendah. Itu artinya pelaku UMKM makanan di Kecamatan Genuk tergolong rendah dalam mengambil resiko dari setiap keputusan yang diambil didukung dengan pelaku UMKM makanan di Kecamatan Genuk kadang masih bingung untuk berbuat sesuatu dalam menghadapi tantangan seperti penjual mie ayam muncul pesaing maka bingung untuk dapat bersaing dengan pesaingnya, pelaku UMKM kurang berpengalaman dalam menghadapi masalah sehingga kesulitan dalam mengatasi masalah yang muncul dalam usahanya seperti penjual ayam goreng kurang berpengalaman dalam menghadapi masalah yang ada di usahanya sehingga bingung untuk mengatasi, dalam mengambil keputusan pelaku UMKM tidak berani mengambil keputusan secara cepat dan tepat seperti penjual nasi kuning saat dibutuhkan keputusan yang cepat tetapi dalam mengambil keputusan perlu berdiskusi dengan suaminya dahulu sehingga saat terjadi masalah dalam usaha tersebut masalah tidak cepat kelar sehingga perlu waktu dalam menyelesaikan masalah, pelaku UMKM makanan di Kecamatan Genuk kesulitan dalam mencari jalan keluar jika terjadi masalah dan salah dalam mengambil keputusan seperti penjual kari ayam berani menyediakan makanan banyak saat tidak laku bingung untuk menjualnya, pelaku UMKM tidak ingin beresiko dalam melakukan sehingga menjual apa adanya saja seperti penjual nasi kuning menyediakan porsi yang terbatas yang penting selalu habis

tidak ingin beresiko untuk menambah porsi. Namun, ada UMKM yang dalam usahanya dapat menghadapi tantangan seperti penjual nasi padang berani menyediakan makanan yang banyak agar dapat menarik pembeli dan bersaing dengan penjual lain, pelaku UMKM makanan di Kecamatan Genuk dalam menghadapi tantangan berani melakukan inovasi seperti melakukan promo-promo seperti penjual nasi rames membuat paket murah nasi rames dan minuman dengan harga terjangkau sehingga pembeli dapat tertarik untuk membeli, pelaku UMKM makanan di Kecamatan Genuk juga berani mengambil resiko sebab sebagai pemilik harus berani menanggung resiko seperti penjual martabak dan kue Bandung berani membuat adonan dengan jumlah banyak dan segala resiko siap ditanggungnya. Pengambilan resiko memiliki nilai rata-rata yang rendah disebabkan pelaku UMKM makanan di Kecamatan Genuk Kota Semarang sudah mengetahui resiko yang akan terjadi saat mengambil keputusan yang beresiko contoh penjual kari ayam saat liburan mengambil keputusan untuk menambah jumlah porsi, ternyata keputusannya salah sehingga kari ayam sisa banyak dan bingung untuk menjualnya. Maka selanjutnya, tidak akan menambah porsi jumlah makanan yang dijual, menyetok bahan makanan dengan jumlah banyak dengan prediksi liburan akan banyak yang membeli ternyata salah prediksi sehingga bahan makanan basi maka dari itu, tidak berani untuk menyetok bahan makanan dengan jumlah banyak sebab sudah tahu resiko yang akan terjadi maka lebih baik menghindari resiko dengan tidak mengambil keputusan yang beresiko.

Pelaku UMKM makanan di Kecamatan Genuk Kota Semarang yang menjadi responden penelitian. Dalam variabel pengambilan resiko yang dilakukan oleh pelaku UMKM lebih memilih untuk tidak mengambil resiko karena mereka selalu kebingungan dan susah mengatasi resiko yang terjadi sehingga pelaku UMKM meminimalisir resiko yang terjadi dalam usaha yang dijalankan.

4.4.1.1.3 Analisis Deskriptif Berorientasi Tugas dan Hasil

Berorientasikan tugas dan hasil adalah pelaku usaha yang mempunyai pandangan atau menitik beratkan pandangan terhadap tugas, dan hasil. Menurut Meredith (1996) (dalam Marsellina, V. J., & Sugiharto, Y. 2019) berorientasi tugas dan hasil merupakan seorang wirausaha yang biasanya lebih memusatkan pada hasil bukannya teknik dan proses untuk mencapai hasil tersebut. Dalam penelitian ini, indikator dari variabel berorientasi tugas dan hasil adalah suka bekerja keras, memiliki tekad yang kuat, berorientasi pada laba, dan cara pandang yang berorientasi pada masa depan yang digunakan dalam penelitian responden.

Di bawah ini adalah tabel hasil tanggapan responden terkait variabel berorientasi tugas dan hasil:

Tabel 4.16
Rekapitulasi Jawaban Responden tentang Variabel Berorientasi Tugas dan Hasil

Pernyataan	STS (1)		TS (2)		S (3)		SS (4)		Total Skor	Kategori
	F	Skor	F	Skor	F	Skor	F	Skor		
1. Pekerja keras dan tidak kenal lelah dalam menjalankan usaha.	1	1	13	26	13	39	5	20	86	Tinggi
2. Memiliki kemauan yang keras agar mendapatkan hasil yang baik.	2	2	14	28	10	30	6	24	84	Tinggi
3. Menitik beratkan/mementingkan pada laba yang diperoleh.	3	3	14	28	10	30	5	20	81	Tinggi

Rata-rata										83,67	Tinggi
-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--------

Sumber: Data Primer yang diolah (2020)

Berdasarkan tabel 4.16 di atas, rata-rata nilai variabel berorientasi pada tugas dan hasil yaitu sebesar 83,67 dan termasuk kategori tinggi. Artinya pelaku UMKM makanan di Kecamatan Genuk itu bekerja keras tinggi contoh membuka warung setiap hari dari jam 7 pagi - jam 9 malam, bekerja keras untuk mempertahankan kelangsungan hidup keluarga, tidak istirahat sebelum pekerjaan selesai. Memiliki tekad yang kuat seperti membuat variasi rasa baru agar semakin laris contoh penjual molen membuat rasa baru seperti coklat, keju, selalu mengecek kualitas produk contoh penjual geprek selalu mengontrol ayam yang digunakan sebelum dimasak. Memiliki orientasi pada laba ditunjukkan dalam hasil dari usaha yang menghasilkan keuntungan untuk memenuhi keperluan keluarga contoh hasil dari jualan tahu gimbal untuk pendidikan anak, tidak hanya laba tetapi kualitas juga dipentingkan contoh ayam geprek mementingkan rasa dan bahan-bahan yang digunakan.

Tabel 4.17

Rekapitulasi Kesimpulan Jawaban Responden terhadap Variabel Berorientasi Tugas dan Hasil

No	Pertanyaan	Rekapitulasi Kesimpulan Jawaban Responden
1.	Pekerja keras dan tidak kenal lelah dalam menjalankan usaha.	Dibantu keluarga/ orang lain, buka setiap hari, bekerja dengan santai, untuk kelangsungan hidup, turut mengambil alih.

2	Memiliki kemauan yang keras agar mendapatkan hasil yang baik.	Hasil tidak terlalu dipikir biar mengalir, membuat variasi baru, hak pemilik, punya tujuan yang harus dicapai, cukup mencukupi kebutuhan, pesaing semakin banyak, ingin sukses, sedikit yang laku/ pasaran lagi sepi.
3	Menitik beratkan/ mementingkan pada laba yang diperoleh.	Mementingkan kualitas, agar dapat meningkatkan usaha, tujuan usaha, mementingkan pelayanan, mementingkan rasa, untuk mensejahterakan keluarga.

Sumber: Data Primer yang diolah (2020)

Dari tabel 4.16 dan 4.17 dapat diketahui penjelasan mengenai jawaban responden di atas yang didapat dari seluruh pernyataan pada variabel berorientasi tugas dan hasil, dapat diambil kesimpulan bahwa memiliki rata-rata total skor sebesar 83,67 dan termasuk kategori tinggi. Itu artinya pelaku UMKM makanan di Kecamatan Genuk bekerja keras dan tidak kenal lelah dalam menjalankan usaha didukung dengan pelaku UMKM makanan di Kecamatan Genuk membuka warung setiap hari dari senin- minggu, mulai berjualan jam 7 pagi – 9 malam seperti penjual molen membuka setiap hari dari pagi hingga malam sehingga dapat dilihat kerja kerasnya, pelaku UMKM lebih mengutamakan pekerjaannya dibandingkan yang lain sebab pelaku UMKM memiliki tanggungan keluarga dalam kelangsungan hidup keluarganya seperti penjual ayam bakar madu bekerja keras untuk keluarganya agar dapat memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Pelaku UMKM makanan di Kecamatan Genuk memiliki kemauan yang keras sehingga usaha yang dilakukan dapat terus menghasilkan didukung dengan pelaku UMKM makanan di Kecamatan Genuk selalu membuat variasi menu baru agar pembeli semakin tertarik seperti penjual molen yang dulu hanya isi pisang saja sehingga membuat pembeli bosan, dan sekarang mulai ada rasa coklat, keju agar pembeli

bisa memilih rasa yang diinginkan. Pelaku UMKM makanan di Kecamatan Genuk mementingkan laba yang diperoleh didukung dengan pelaku UMKM makanan di Kecamatan Genuk bekerja untuk menghasilkan keuntungan sehingga dengan adanya keuntungan yang diperoleh dapat meningkatkan usaha dan laba yang dihasilkan untuk tabungan keperluan keluarga seperti penjual nasi rames bekerja untuk menghasilkan uang untuk keluarganya. Pelaku UMKM makanan memiliki pandangan jauh ke depan didukung dengan usaha ingin lebih maju dari saat ini seperti dapat membuka cabang lain dan mempunyai banyak rencana untuk ke depan seperti kedepan tidak ingin jual ayam saja tapi ingin berinovasi, Namun, ada pelaku UMKM makanan di Kecamatan Genuk yang bekerja dengan santai dan menikmati usahanya seperti penjual nasi rames bekerja dengan santai yang penting setiap hari ada penghasilan yang masuk dan tidak terlalu memikirkan hasil yang didapat yang terpenting setiap hari menghasilkan dan usahanya biar mengalir saja, pelaku UMKM makanan di Kecamatan Genuk lebih mementingkan kualitas makanannya dari pada hasil yang didapat sebab mereka beranggapan bahwa dengan menjaga kualitas makanan maka laba akan naik juga seperti penjual ayam geprek menjaga kualitas ayam yang digunakan maka pembeli sudah percaya dengan kualitas makanan tersebut dan akan repeat order.

Pelaku UMKM makanan di Kecamatan Genuk Kota Semarang yang menjadi responden penelitian. Dalam variabel berorientasi tugas dan hasil, pelaku UMKM lebih memusatkan pada hasil dari pada proses sebab usaha yang dijalani untuk kelangsungan hidup keluarga maka fokusnya pada keuntungan yang diperoleh dalam usaha yang dijalankan.

4.4.1.1.4 Analisis Deskriptif Kepemimpinan

Berwirausaha harus memiliki sifat kepemimpinan. Karakter kepemimpinan adalah watak seseorang yang memiliki jiwa sebagai pemimpin.

Menurut Moejiono (2002) kepemimpinan adalah kemampuan seseorang dalam memberi pengaruh satu arah, memiliki kualitas tertentu yang membedakan dengan pengikutnya. Dalam penelitian ini, indikator dari variabel kepemimpinan adalah bertingkah laku sebagai pemimpin, mudah bergaul dengan orang lain, siap menerima saran dan kritik.

Di bawah ini adalah tabel hasil tanggapan responden terkait variabel kepemimpinan:

Tabel 4.18

Rekapitulasi Jawaban Responden tentang Variabel Kepemimpinan

Pernyataan	STS (1)		TS (2)		S (3)		SS (4)		Total Skor	Kategori
	F	Skor	F	Skor	F	Skor	F	Skor		
1. Memegang kendali sepenuhnya dalam usaha.	1	1	10	20	18	54	3	12	87	Tinggi
2. Dapat berkomunikasi dengan baik terhadap orang lain.	1	1	9	18	18	54	4	16	89	Tinggi
3. Bisa menerima saran dan kritik dari orang lain.	4	4	4	8	20	60	4	16	88	Tinggi
Rata-rata									88	Tinggi

Sumber: Data Primer yang diolah (2020)

Berdasarkan tabel 4.18 di atas, rata-rata nilai variabel kepemimpinan yaitu sebesar 88 dan termasuk kategori tinggi. Artinya pelaku UMKM makanan di Kecamatan Genuk memiliki tingkah laku sebagai pemimpin ditunjukkan dengan sebagai pemilik memiliki hak dalam memegang kendali usaha agar semua berjalan sesuai keinginan contoh penjual ayam geprek memberikan tugas kepada karyawannya agar dapat bekerja lebih giat. Mudah bergaul dengan

orang lain ditunjukkan dengan selalu berkomunikasi dengan pembeli, bersikap ramah dengan pelanggan contoh penjual nasi kuning selalu berkomunikasi dengan pembeli agar pembeli merasa senang. Siap menerima saran dan kritik ditunjukkan dengan jika kurang bumbu/ apapun siap dikritik, adanya kritik untuk memperbaiki setiap kekurangan agar lebih baik kedepannya contoh penjual bakso dalam masakan kurang bumbu maka akan diperbaiki.

Tabel 4.19

Rekapitulasi Kesimpulan Jawaban Responden terhadap Variabel Kepemimpinan

No	Pertanyaan	Rekapitulasi Kesimpulan Jawaban Responden
1.	Memegang kendali sepenuhnya dalam usaha	Sebagai pemilik usaha, dilakukan dengan keluarga, hak pemilik, dibantu karyawan, ingin berjalan sesuai dengan keinginan.
2	Dapat berkomunikasi dengan baik terhadap orang lain.	Ramah terhadap pelanggan, agar pembeli senang, kadang malu, hanya dengan yang kenal saja, agar lebih menarik pelanggan.
3	Bisa menerima saran dan kritik dari orang lain.	Sebagai evaluasi, agar usaha tetap berjalan, kadang tidak memberi solusi, agar usaha lebih maju, sudah memiliki pengalaman, kemampuan terbatas.

Sumber: Data Primer yang diolah (2020)

Dari tabel 4.18 dan 4.19 dapat diketahui penjelasan mengenai jawaban responden di atas yang didapat dari seluruh pernyataan pada variabel kepemimpinan, dapat diambil kesimpulan bahwa memiliki rata-rata total skor sebesar 88 dan termasuk kategori tinggi. Itu artinya pelaku UMKM makanan di

Kecamatan Genuk memiliki tingkah laku sebagai pemimpin ditunjukkan dalam hal pelaku UMKM makanan di Kecamatan Genuk merupakan pemilik usaha maka memiliki hak dalam memegang kendali usaha mereka contoh penjual mie ayam mengatur usaha dan pegawainya agar usaha yang dijalankan sesuai dengan keinginannya, pelaku UMKM selalu bersikap ramah agar pembeli senang dan bisa tertarik untuk membeli seperti penjual nasi kuning selalu berkomunikasi dengan pembeli sehingga pembeli merasa senang dan menarik untuk membeli lagi, pelaku UMKM bisa menerima kritik dan saran sebab mereka beranggapan dengan adanya evaluasi makanan yang dihasilkan dari pembeli akan membuat usaha lebih maju seperti penjual steak dulu saos yang digunakan hanya saos original setelah pembeli memberi saran untuk menambah varian rasa saos sekarang ada saos jamur, dan awalnya hanya jual ayam geprek saja lalu pembeli memberi saran untuk menjual gorengan sebagai pelengkap makanan dan penjual geprek berinovasi menambah gorengan. Namun, ada pelaku UMKM makanan di Kecamatan Genuk tidak sepenuhnya dapat memegang kendali dalam usaha sebab usaha yang dilakukan bersama dengan keluarga sehingga tidak berani mengendalikan usaha secara penuh seperti penjual ayam goreng istrinya ikut dalam mengatur usahanya, pelaku UMKM memiliki sifat pemalu dalam berkomunikasi dengan pembeli sehingga hanya berkomunikasi dengan yang kenal-kenal saja seperti penjual ayam goreng sungkan berkomunikasi dengan pembeli yang belum dikenal, pelaku UMKM beranggapan kritik dari pembeli kadang tidak memberikan solusi untuk usahanya seperti penjual geprek mendapat kritik agar ayamnya lebih besar lagi dan harga tidak ingin dinaikan, maka pelaku UMKM tidak bisa memenuhi kritik pembeli, pelaku UMKM memiliki kemampuan yang terbatas sehingga tidak bisa menerima kritik dan saran seperti penjual ayam bakar diminta oleh pembeli untuk berjualan menu sayuran untuk menambah variasi menu tetapi tidak bisa dipenuhi sebab tidak memiliki kemampuan memasak menu sayur.

Pelaku UMKM makanan di Kecamatan Genuk Kota Semarang yang menjadi responden penelitian. Dalam variabel kepemimpinan, pelaku UMKM memegang kendali dalam usaha yang dilakukan maka pelaku UMKM bebas mengambil keputusan-keputusan yang dibutuhkan dalam usaha yang dilakukan sehingga usaha yang dijalankan dapat berjalan sesuai yang diharapkan.

4.4.1.5 Analisis Deskriptif Keorisinilan

Menurut Meredith (1996) (dalam Marsellina, V. J., & Sugiharto, Y. 2019) Karakter keorisinilan adalah wirausahawan yang memiliki inovasi dan kreatifitas yang tinggi, fleksibel dalam segala hal, serta bisa dan memiliki jaringan bisnis atau relasi yang luas. Sifat keorisinilan tidak selalu ada dimiliki oleh diri seseorang. Orisinilan tidak bisa ditiru oleh orang lain sebab orisinilan memiliki pendapat, dan ide sendiri atau memiliki kemampuan diri sendiri untuk melakukan sesuatu. Dalam penelitian ini, indikator dari variabel keorisinilan adalah inovasi, kreatifitas, dan jaringan bisnis yang luas.

Di bawah ini adalah tabel hasil tanggapan responden terkait variabel keorisinilan:

Tabel 4.20

Rekapitulasi Jawaban Responden tentang Variabel Keorisinilan

Pernyataan	STS (1)		TS (2)		S (3)		SS (4)		Total Skor	Kategori
	F	Skor	F	Skor	F	Skor	F	Skor		
1. Dapat melakukan pengembangan/ pembaharuan produk yang dijual.	3	3	9	18	14	42	6	24	87	Tinggi
2. Dapat menciptakan ide baru/ cara baru untuk usaha	5	5	6	12	14	42	7	28	87	Tinggi

3. Memiliki jaringan yang luas untuk mengenalkan produk.	6	6	4	8	14	42	8	32	88	Tinggi
Rata-rata									87.3	Tinggi

Sumber: Data Primer yang diolah (2020)

Berdasarkan tabel 4.20 di atas, rata-rata nilai variabel keorisinilan yaitu sebesar 87,3 dan termasuk kategori tinggi. Artinya pelaku UMKM makanan di Kecamatan Genuk memiliki jiwa keorisinilan yang tinggi ditunjukkan dalam hal mengembangkan produk yang dijual seperti menambah varian rasa baru contoh ayam geprek ada topping keju mozarella, dulu hanya jual bakso sekarang jualan tahu bakso juga, dulu hanya nasi goreng ayam saja sekarang ada nasi goreng sosis. Menciptakan ide baru dalam usahanya contoh ayam geprek menambah wifi untuk usahanya agar pembeli tertarik, dulu hanya jual bakso tetapi menambah minuman yaitu es campur. Memiliki jaringan yang luas untuk mengenalkan produk ditunjukkan dalam hal penjual ayam geprek mempromosikan gepreknya melalui mulut ke mulut dan media sosial agar produk dikenal banyak orang contoh ayam penyet diketahui orang melalui temannya.

Tabel 4.21

Rekapitulasi Kesimpulan Jawaban Responden terhadap Variabel keorisinilan

No	Pertanyaan	Rekapitulasi Kesimpulan Jawaban Responden
1.	Dapat melakukan pengembangan/ pembaharuan produk yang dijual.	Takut tidak disukai, produk yang dijual cukup itu saja, varian rasa baru, takut tidak laku, untuk menarik pembeli, agar tidak bosan, tidak ingin mengambil resiko, agar fokus pada satu produk, kemampuan terbatas, belum punya modal lebih, agar usaha mengalami peningkatan.

2	Dapat menciptakan ide baru untuk usaha.	Tidak mau mengambil resiko, perlu biaya besar, menambah menu baru, untuk menaikkan daya beli, agar tidak bosan, menambah fasilitas, belum punya ide baru.
3	Memiliki jaringan yang luas agar mudah dalam mempromosikan produk yang dijual.	Pembeli hanya tetangga sekitar, gaptek, promosi melalui media sosial, untuk meningkatkan pembelian, orang rantauan, dibantu teman-teman.

Sumber: Data Primer yang diolah (2020)

Dari tabel 4.20 dan 4.21 dapat diketahui penjelasan mengenai jawaban responden di atas yang didapat dari seluruh pernyataan pada variabel keorisinilan, dapat diambil kesimpulan bahwa memiliki rata-rata total skor sebesar 87,3 dan termasuk kategori tinggi. Itu artinya pelaku UMKM makanan di Kecamatan Genuk mempunyai jiwa keorisinilan yang tinggi didukung dengan pelaku UMKM makanan di Kecamatan Genuk melakukan penambahan varian rasa yang baru agar pembeli tidak bosan dengan rasa yang begitu-begitu saja sehingga pembeli dapat memilih rasa sesuai dengan keinginannya seperti ayam geprek yang dulu hanya ayam geprek saja sekarang ada penambahan topping keju mozarella, penjual bakso dulu hanya menjual bakso saja sekarang jualan tahu bakso juga, dulu hanya nasi goreng ayam saja sekarang ada nasi goreng sosis agar pembeli tertarik dan tidak bosan dengan menu-menu itu saja sehingga dapat menaikkan penghasilan. Pelaku UMKM makanan di Kecamatan Genuk dapat menciptakan ide baru yang dilakukan dalam usahanya ditunjukkan dengan menambah fasilitas di tempat usahanya agar pembeli merasa nyaman dan senang membeli di tempat tersebut seperti penjual ayam geprek menambah wifi untuk usahanya agar bisa menarik pembeli untuk datang ke gepreknya, dan pelaku UMKM makanan di Kecamatan Genuk melakukan penambahan menu baru seperti dulu hanya jual bakso dan menambah menu minuman yaitu es campur, .Pelaku UMKM memiliki jaringan bisnis yang luas dalam membantu

mempromosikan makanannya seperti penjual ayam geprek melakukan promosi melalui mulut ke mulut dan media sosial sehingga ayam geprek bisa diketahui luas oleh banyak orang dan menambah pembeli, Pelaku UMKM memiliki produk makanan yang dikenal banyak orang seperti ayam penyet diketahui orang melalui temannya yang merekomendasikan. Namun, ada pelaku UMKM makanan di Kecamatan Genuk yang tidak melakukan pengembangan produk sebab pelaku UMKM beranggapan makanan yang dijual cukup itu saja sehingga tidak perlu ada tambahan lain sebab terbatasnya modal yang dimiliki oleh pelaku maka pelaku UMKM membatasi dirinya untuk berinovasi seperti penjual ayam goreng hanya menjual ayam saja sebab kalau ada menu baru perlu modal lagi karena modal yang dimiliki terbatas, pelaku UMKM takut jika melakukan pengembangan produk, produknya tidak disukai oleh pembeli dan tidak laku seperti penjual mie ayam takut berinovasi sebab takut tidak disukai pembeli sehingga tidak laku terjual, pelaku UMKM makanan di Kecamatan Genuk sebagian besar pendatang dari kota-kota lain sehingga belum mengenal banyak orang maka relasi yang dimiliki terbatas seperti penjual ayam bakar pemiliknya berasal dari solo dan mulai usaha 3 tahun lalu belum mengenal banyak orang disekitaran tempat usahanya, pelaku UMKM makanan di Kecamatan Genuk kebanyakan usia yang tergolong tua sehingga kurang paham atau gagap teknologi dalam melakukan promosi melalui media sosial dan ojek online seperti penjual nasi rames berusia 41 tahun dan berasal dari desa sehingga tidak bisa menggunakan hp.

Pelaku UMKM makanan di Kecamatan Genuk Kota Semarang yang menjadi responden penelitian. Dalam variabel keorisinilan, pelaku UMKM memiliki inovasi-inovasi dalam usaha yang dijalankan sebab mulai banyak pesaing yang muncul sehingga inovasi sangat penting agar usaha yang dijalankan saat ini dapat tetap berjalan terus.

4.4.1.2 Analisis Deskriptif untuk Keberhasilan Usaha

Keberhasilan usaha adalah salah satu tujuan wirausahawan dalam berwirausaha. Dalam berwirausaha dalam mencapai berhasil tidak diperoleh secara instan atau tiba-tiba, tetapi melalui perencanaan, visi dan misi, kerja keras dan memiliki keberanian yang bertanggung jawab. Menurut Andreas (2011) (dalam Indriyatni, 2013) indikator keberhasilan usaha yaitu usaha tetap bertahan, kesejahteraan keluarga terjamin, dan usaha dapat berkembang

Usaha yang dimiliki pasti ingin dapat bertahan lama sehingga menurut Noor (2007:397) (dalam Farisi, 2013) agar usaha agar tetap bertahan adalah pendapatan lebih banyak dibandingkan dengan biaya, semakin besar produktifitas maka produksi akan besar dan mempengaruhi laba, kemampuan bersaing perhatian dan loyalitas konsumen dengan kompetitor. Menurut UU no 10 tahun 1992 kesejahteraan keluarga adalah keluarga yang dibentuk dari pernikahan yang sah, mampu memenuhi kebutuhan hidup material dan spiritual yang layak. Ferguson Horwood dan Beutrais (dalam Sumarwan dan Tahira, 1993) menyatakan kesejahteraan keluarga dapat dibedakan 2 yaitu kesejahteraan ekonomi dan kesejahteraan material. Berwirausaha pasti menghasilkan profit, dari profit itulah yang akan menjadi pemenuh kebutuhan keluarga wirausahawan. Berwirausaha pasti menginginkan usaha yang dijalankan terus berkembang dan maju. Salah satu target yang harus dicapai oleh wirausaha adalah usaha dapat tumbuh dan berkembang. Keberhasilan usaha dapat dilihat dari usaha yang dilakukan oleh wirausahawan apakah usaha yang dijalankan dapat berkembang atau tidak. Usaha berkembang dapat dilihat dari omset usaha yang terus meningkat, dengan meningkatnya omset maka penjualan juga meningkat.

Tabel 4.22

Rekapitulasi Jawaban Responden tentang Keberhasilan Usaha

Pernyataan	STS (1)		TS (2)		S (3)		SS (4)		Total Skor	Kategori
	F	Skor	F	Skor	F	Skor	F	Skor		
1. Usaha dapat bersaing dengan kompetitor/ pesaing			1	2	20	60	11	44	106	Sangat Tinggi
2. Produk yang dijual masih diterima oleh konsumen/ pembeli.					2	6	30	120	126	Sangat tinggi
3. Dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari keluarga.			1	2	22	66	9	36	104	tinggi
4. Memiliki tempat tinggal yang layak dan nyaman.					19	57	13	52	109	Sangat Tinggi
5. Omset tahunan usaha terus meningkat.					20	60	12	48	108	Sangat Tinggi
6. Usaha terus mengalami peningkatan penjualan produk.					17	51	15	60	111	Sangat Tinggi
Rata-rata									110.6	Sangat Tinggi

Sumber: Data Primer yang diolah (2020)

Berdasarkan tabel 4.22 di atas, rata-rata nilai variabel keberhasilan usaha yaitu sebesar 110,6 dan termasuk kategori sangat tinggi. Artinya pelaku UMKM makanan di Kecamatan Genuk berhasil yang sangat tinggi dalam usahanya ditunjukkan dengan dapat bersaing dengan kompetitor contoh penjual

bakso memiliki ciri khas rasa yang membedakan dengan bakso lain, penjual geprek melakukan promo, penjual warung nasi rames melakukan sistem layanan dengan pembeli dapat mengambil sendiri makanan sesuai dengan porsinya membuat lebih tertarik. Produk masih diterima oleh konsumen contoh ayam bakar madu sangat banyak yang minat sehingga banyak yang beli, ayam geprek dijual dengan harga terjangkau tanpa mengurangi rasa dan kualitas, ayam goreng memperhatikan kualitas ayam dan kepuasan pembeli. Dapat memenuhi kebutuhan keluarga dapat ditunjukkan dalam hal hasil usaha untuk menafkahi keluarga contoh penjual masakan seafood dari hasil usahanya dapat menafkahi keluarganya, dapat memenuhi pendidikan anak contoh penjual tahu gimbal dari hasil usahanya dapat membiayai biaya pendidikan anaknya. Memiliki tempat tinggal yang layak dan nyaman ditunjukkan dalam hal keluarga pelaku UMKM dapat tinggal dengan nyaman contoh penjual nasi rames memiliki tempat tinggal untuk keluarganya meski tidak besar tapi nyaman. Omzet tahunan usaha meningkat dapat ditunjukkan dalam hal pembeli semakin banyak contoh penjual nasi padang minang setiap tahu pembeli selalu bertambah. Peningkatan penjualan produk ditunjukkan dalam hal kuantitas makanan selalu meningkat tiap tahunnya contoh penjual tahu gimbal dulu hanya 10-20 porsi sekarang mencapai 40-50 porsi seharinya.

Tabel 4.23

Rekapitulasi Kesimpulan Jawaban Responden terhadap Keberhasilan Usaha

No	Pertanyaan	Rekapitulasi Kesimpulan Jawaban Responden
1.	Usaha dapat bersaing dengan kompetitor/ pesaing	Menjaga kualitas makanan dan pelayanan, memiliki strategi, melakukan inovasi, memiliki ciri khas, terbatasnya sasaran

2	Produk yang dijual masih diterima oleh konsumen/ pembeli.	Tetap menjaga kualitas produk dan pelayanan, konsumen masih tertarik membeli produk, konsumen tetap repeat order, menjual produk dengan harga terjangkau tanpa mengurangi rasa dan kualitas.
3.	Dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari keluarga.	Beban kebutuhan keluarga, hasil kerja keras, sebagai tulang punggung keluarga, omset belum besar.
4.	Memiliki tempat tinggal yang layak dan nyaman.	Menyejahterakan keluarga, apresiasi kerja keras, hasil jeri lelah.
5.	Omset tahunan usaha terus meningkat.	Memiliki target, peningkatan penjualan, giat bekerja, memperluas promosi, pembeli bertambah, menjaga kualitas.
6.	Usaha terus mengalami peningkatan penjualan produk.	Penjualan meningkat, mengadakan promo, peningkatan jumlah produksi, memuaskan pelanggan, ada target.

Sumber: Data Primer yang diolah (2020)

Dari tabel 4.22 dan 4.23 dapat diketahui penjelasan mengenai jawaban responden di atas yang didapat dari seluruh pernyataan pada variabel keberhasilan usaha, dapat diambil kesimpulan bahwa memiliki rata-rata total skor sebesar 110,6 dan termasuk kategori sangat tinggi. Itu artinya pelaku UMKM makanan di Kecamatan Genuk berhasil dalam usahanya ditunjukkan dengan pelaku UMKM makanan di Kecamatan Genuk dapat bersaing dengan kompetitor dengan menjaga kualitas makanan dan pelayanan dalam usaha

seperti penjual masakan seafood menggunakan bahan-bahan dengan kualitas baik dan melayani pelanggan dengan baik juga, memiliki strategi sendiri dalam berjualan seperti penjual nasi goreng membuat paketan murah agar pembeli bisa tertarik dengan harga yang ditawarkan, pelaku UMKM melakukan inovasi dalam sistem layanannya agar pembeli tertarik seperti penjual nasi rames membebaskan pembeli mengambil nasi dan lauk sendiri sesuai dengan porsinya hal ini membuat sistem pelayanan berbeda dibanding warung lain, pelaku UMKM memiliki ciri khas sendiri yang membedakan dengan pesaingnya seperti penjual bakmi surabaya menggunakan bumbu-bumbu khusus yang rahasia sehingga membedakan dengan penjual bakmi lainnya agar dapat bersaing dengan pesaingnya. Pelaku UMKM makanan di Kecamatan Genuk menghasilkan produk yang masih diterima oleh konsumen dapat ditunjukkan dengan masih banyak pembeli yang membeli makanannya sebab harga yang terjangkau sehingga pembeli masih setia membeli di tempat warung tersebut seperti penjual pecel menjual harga pecel dengan harga 5000 rupiah yang harganya terbilang murah dan sejauh ini banyak yang membeli pecel tersebut. Pelaku UMKM makanan di Kecamatan Genuk dapat memenuhi kebutuhan keluarga ditunjukkan dengan pelaku UMKM makanan di Kecamatan Genuk kebanyakan laki-laki sehingga sebagai kepala keluarga yang menjadi tulang punggung maka hasil dari kerja keras yang dilakukan oleh usahanya untuk kebutuhan keluarga seperti biaya kebutuhan anak, mencukupi sandang, pangan seperti penjual tahu gibal hasil dari usahanya untuk kebutuhan keluarga dan biaya pendidikan anak-anaknya. Pelaku UMKM makanan di Kecamatan Genuk memiliki tempat tinggal yang layak ditunjukkan dengan hasil kerja keras yang dihasilkan oleh pelaku UMKM untuk mensejahterakan keluarganya dalam hal tempat tinggal yang nyaman agar keluarganya dapat tinggal ditempat yang nyaman dan layak. Pelaku UMKM makanan di Kecamatan Genuk tiap tahunnya mengalami peningkatan omset dapat ditunjukkan dengan pelaku UMKM memiliki target dalam usahanya maka target tersebut menjadi acuan

mereka dalam berusaha untuk dicapai seperti penjual nasi kuning memiliki target sehari bisa mendapatkan uang 300 ribu rupiah seharusnya dengan berbagai usaha yang dilakukan, pelaku UMKM makanan terus melakukan promosi agar makanan yang mereka jual dapat dikenal banyak orang seperti penjual tahu gimbal memanfaatkan media sosial dan ojek online agar tahu gimbalnya dapat dikenal dan dibeli oleh orang banyak sehingga pembeli dapat terus bertambah. Pelaku UMKM tiap tahunnya mengalami peningkatan penjualan ditunjukkan dengan jumlah porsi yang terjual tiap tahunnya bertambah seperti penjual tahu gimbal awal tahun berdiri hanya 10-20 porsi sehari sekarang mencapai 40-50 porsi, penjual soto ayam dulu hanya 30 porsi sehari sekarang bisa 50 porsi sehari. Namun, ada pelaku UMKM makanan di Kecamatan Genuk yang kesulitan dalam bersaing dengan kompetitor seperti sasaran pasar yang sempit sehingga pasar yang ditargetkan tidak luas seperti catering 57 sasarannya hanya anak kuliah saja maka pasar yang dituju hanya anak kuliah saja sehingga makanan yang dihasilkan tidak dapat terjual luas, dalam memenuhi kebutuhan ada UMKM makanan di Kecamatan Genuk yang belum bisa memenuhi sepenuhnya sebab omset yang dihasilkan belum banyak contoh catering 57 omset sebulan hanya 5-7 juta.

Pelaku UMKM makanan di Kecamatan Genuk Kota Semarang yang menjadi responden penelitian. Dalam variabel keberhasilan usaha, pelaku UMKM memiliki beban untuk mensejahterakan keluarga sehingga mereka dalam menjalankan usaha memiliki tujuan untuk memenuhi kebutuhan maka pelaku UMKM dari hasil usaha yang dilakukan sepenuhnya untuk memenuhi kebutuhan keluarga.

4.5. ANALISIS REGRESI LINIER BERGANDA

Analisis regresi linier berganda merupakan alat untuk mengetahui pengaruh variabel bebas (X_1 , X_2 , X_3 , X_4 , X_5) terhadap variabel terikat (Y).

Dalam penelitian ini variabel bebas yaitu percaya diri, berorientasi tugas dan hasil, pengambilan resiko, kepemimpinan, keorisinilan. Sedangkan variabel terikatnya adalah keberhasilan usaha. Proses menghitung regresi linier berganda menggunakan software SPSS 16.

Tabel 4.24

Tabel Koefisien Regresi Variabel Karakteristik Kewirausahaan

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	12.830	.493		26.031	.000
	X1	.140	.051	.237	2.758	.011
	X2	.307	.113	.251	2.712	.012
	X3	.217	.085	.249	2.554	.017
	X4	.207	.077	.205	2.698	.012
	X5	.133	.061	.186	2.189	.038

a. Dependent Variable: Y

Dari tabel di atas dapat diketahui persamaan regresi dalam penelitian ini adalah

$$Y = a + b_1 \cdot x_1 + b_2 \cdot x_2 + b_3 \cdot x_3 + b_4 \cdot x_4 + b_5 \cdot x_5$$

$$Y = 12,830 + 0,140 x_1 + 0,307 x_2 + 0,217 x_3 + 0,207 x_4 + 0,133 x_5$$

4.6. Pengujian Hipotesis

Hipotesis dalam penelitian ini adalah:

Hipotesis: Karakteristik kewirausahaan berpengaruh terhadap keberhasilan UMKM makanan di Kecamatan Genuk Semarang

Setelah melakukan pengujian regresi pada seluruh variabel karakteristik kewirausahaan berdasarkan dari hasil tabel 4.24 maka dapat dilihat bahwa seluruh nilai signifikansi variabel karakteristik kewirausahaan lebih rendah dari $\alpha = 0.05$ maka dapat dikatakan karakteristik kewirausahaan yang meliputi karakter percaya diri, karakter pengambilan resiko, karakter berorientasi tugas dan hasil, karakter kepemimpinan, karakter keorisinilan semuanya itu berpengaruh terhadap keberhasilan UMKM makanan di Kecamatan Genuk Kota Semarang. Berikut penjelasan pervariabel karakteristik kewirausahaan:

4.6.1 Variabel Percaya Diri

Berdasarkan hasil tabel 4.24 maka dapat dilihat bahwa nilai signifikan sebesar $0,011 < 0,05$ maka variabel percaya diri berpengaruh positif terhadap keberhasilan UMKM makanan di Kecamatan Genuk Semarang. Nilai koefisien pada variabel percaya diri berpengaruh positif pada tingkat signifikansi sebesar 0,140 yang berarti bahwa percaya diri memiliki pengaruh positif dengan keberhasilan UMKM makanan di Kecamatan Genuk, dimana semakin tinggi percaya diri maka mengakibatkan keberhasilan UMKM makanan di Kecamatan Genuk semakin meningkat.

Berdasarkan analisis regresi, percaya diri berpengaruh terhadap keberhasilan UMKM makanan di Kecamatan Genuk. Hal ini didukung oleh hasil deskriptif yang menunjukkan bahwa tingginya percaya diri dalam menjalankan usaha, memiliki kebebasan dalam mengatur dan mengambil keputusan, mandiri dalam menjalankan tugas, dan memiliki harapan yang baik untuk usaha.

Temuan pada penelitian ini sama dengan dua penelitian sebelumnya yaitu penelitian yang dilakukan oleh Oktavia (2018) dan oleh Jumaedi (2012) bahwa percaya diri berpengaruh positif terhadap keberhasilan usaha.

Berdasarkan jawaban responden dari pertanyaan terbuka kuesioner mengenai percaya diri terhadap keberhasilan UMKM makanan didapatkan hasil yaitu percaya diri harus memiliki pengalaman dalam usaha dengan pengalaman yang dimiliki maka

pelaku UMKM akan dengan tenang dalam menjalankan usahanya, dengan memiliki kemampuan maka pelaku UMKM akan lebih percaya diri sebab mampu menjalankan usahanya, berjualan di tempat yang strategis dengan berjualan di tempat yang strategis maka lebih diuntungkan sebab tempat mudah ditemui oleh banyak orang, memegang tanggung jawab penuh dapat menambah percaya diri pelaku UMKM sebab mereka dapat dengan bebas mengatur sendiri usahanya, mandiri dalam menjalankan tugas-tugas yang ada membuat pelaku UMKM tidak bergantung dengan orang lain sehingga mereka dapat dengan sendiri menjalankan usahanya, keinginan sukses ke depannya yang dijadikan motivasi acuan yang harus didapatkan. Hal itu yang membuat karakter percaya diri berpengaruh terhadap keberhasilan UMKM makanan di Genuk.

4.6.2 Variabel Pengambilan Resiko

Berdasarkan hasil tabel 4.24 maka dilihat bahwa nilai signifikan sebesar 0,012 <0,05 maka variabel pengambilan resiko berpengaruh positif terhadap keberhasilan UMKM makanan di Kecamatan Genuk Semarang. Nilai koefisien pada variabel pengambilan resiko berpengaruh positif pada tingkat signifikansi sebesar 0,307 yang berarti bahwa variabel pengambilan resiko memiliki pengaruh positif dengan keberhasilan UMKM makanan di Kecamatan Genuk, dimana semakin tinggi pengambilan resiko maka mengakibatkan keberhasilan UMKM makanan di Kecamatan Genuk semakin meningkat.

Berdasarkan analisis regresi, pengambilan resiko berpengaruh terhadap keberhasilan UMKM makanan di Kecamatan Genuk . Hal ini dapat dilihat dari analisis deskriptif yang tergolong kategori rendah. Hal itu disebabkan, karena pelaku UMKM makanan di Kecamatan Genuk Kota Semarang sudah mengetahui resiko yang akan terjadi saat mengambil keputusan yang

Temuan pada penelitian ini sama dengan dua penelitian sebelumnya yaitu penelitian yang dilakukan oleh Oktavia (2018) dan oleh Jumaedi (2012) bahwa pengambilan resiko pengaruh positif terhadap keberhasilan usaha.

Berdasarkan jawaban responden dari pertanyaan terbuka kuesioner mengenai pengambilan resiko terhadap keberhasilan UMKM makanan di dapatkan hasil yaitu semua responden berani dalam mengambil setiap resiko dan berani dalam menghadapi tantangan yang terjadi untuk mendorongnya keberhasilan UMKM makanan di Kecamatan Genuk. Hal itu yang membuat karakter pengambilan resiko berpengaruh terhadap keberhasilan UMKM makanan di Genuk.

4.6.3 Variabel berorientasi tugas dan hasil

Berdasarkan hasil tabel 4.24 maka dapat dilihat bahwa nilai signifikan sebesar $0,017 < 0,05$ maka variabel berorientasi tugas dan hasil berpengaruh positif terhadap keberhasilan UMKM makanan di Kecamatan Genuk Semarang. Nilai koefisien pada variabel berorientasi tugas dan hasil adalah berpengaruh positif pada tingkat signifikansi sebesar 0,217 yang berarti bahwa variabel berorientasi tugas dan hasil memiliki pengaruh positif dengan keberhasilan UMKM makanan di Kecamatan Genuk, dimana semakin tinggi berorientasi tugas dan hasil maka mengakibatkan keberhasilan UMKM makanan di Kecamatan Genuk semakin meningkat.

Berdasarkan analisis regresi, walaupun berorientasi tugas dan hasil berpengaruh terhadap keberhasilan UMKM makanan di Kecamatan Genuk. Hal ini dapat dilihat dari analisis deskriptif bahwa pelaku UMKM makanan di Kecamatan Genuk pekerja keras dan tidak kenal lelah, memiliki kemauan yang keras agar mendapatkan hasil yang baik, mementingkan pada laba yang diperoleh, dan memiliki pandangan jauh ke depan.

Temuan pada penelitian ini sama dengan penelitian sebelumnya yaitu penelitian yang dilakukan oleh Oktavia (2018) bahwa pengambilan resiko berpengaruh positif terhadap keberhasilan usaha.

Berdasarkan jawaban responden dari pertanyaan terbuka kuesioner mengenai berorientasi tugas dan hasil terhadap keberhasilan UMKM makanan di dapatkan hasil yaitu memerlukan kerja keras dalam menjalankan usahanya sebab dengan kerja keras

maka menghasilkan hasil yang baik, beban untuk mempertahankan kelangsungan hidup keluarga menjadi dorongan agar terus bekerja keras untuk memenuhinya, selalu mengecek kualitas makanan agar pembeli tetap setia membeli. Hal itu yang membuat karakter berorientasi tugas dan hasil berpengaruh terhadap keberhasilan UMKM makanan di Genuk.

4.6.4 Variabel Kepemimpinan

Berdasarkan hasil tabel 4.24 maka dapat dilihat bahwa nilai signifikan sebesar $0,012 < 0,05$ maka variabel kepemimpinan berpengaruh positif terhadap keberhasilan UMKM makanan di Kecamatan Genuk Semarang. Nilai koefisien pada variabel kepemimpinan adalah berpengaruh positif pada tingkat signifikansi sebesar 0,207 yang berarti bahwa variabel kepemimpinan memiliki pengaruh positif dengan keberhasilan UMKM makanan di Kecamatan Genuk, dimana semakin tinggi kepemimpinan maka mengakibatkan keberhasilan UMKM makanan di Kecamatan Genuk semakin meningkat.

Berdasarkan analisis regresi, kepemimpinan berpengaruh terhadap keberhasilan UMKM makanan di Kecamatan Genuk. Hal ini didukung oleh hasil deskriptif yang menunjukkan memegang kendali sepenuhnya dalam usaha, dapat berkomunikasi dengan baik terhadap orang lain, bisa menerima kritik dan saran dari orang lain.

Temuan pada penelitian ini sama dengan dua penelitian sebelumnya yaitu penelitian yang dilakukan oleh Satrio (2017) dan oleh Rinaldi (2017) bahwa kepemimpinan berpengaruh positif terhadap keberhasilan usaha.

Berdasarkan jawaban responden dari pertanyaan terbuka kuesioner mengenai kepemimpinan terhadap keberhasilan UMKM makanan di dapatkan hasil yaitu semua responden sebagai pemilik memegang kendali sepenuhnya dalam usaha seperti beli bahan, memasak, menyajikan, dapat berkomunikasi dengan pembeli dengan baik sehingga pelaku UMKM dengan mudah mengatur usahanya sesuai dengan

keinginannya, dengan bersikap ramah dengan pembeli maka pembeli akan merasa senang membeli di tempat tersebut, bisa menerima kritik dan saran dari pembeli dengan adanya kritik dan saran maka segala kekurangan usaha dapat diperbaiki kedepannya. Hal itu yang membuat karakter kepemimpinan berpengaruh terhadap keberhasilan UMKM makanan di Genuk.

4.6.5 Variabel Keorisinilan

Berdasarkan hasil tabel 4.24 maka dapat dilihat bahwa nilai signifikan sebesar $0,038 < 0,05$ maka variabel keorisinilan berpengaruh positif terhadap keberhasilan UMKM makanan di Kecamatan Genuk Semarang. Nilai koefisien pada variabel keorisinilan adalah berpengaruh positif pada tingkat signifikansi sebesar 0,133 yang berarti bahwa variabel keorisinilan memiliki pengaruh positif dengan keberhasilan UMKM makanan di Kecamatan Genuk, dimana semakin tinggi keorisinilan maka mengakibatkan keberhasilan UMKM makanan di Kecamatan Genuk semakin meningkat.

Berdasarkan analisis regresi, keorisinilan berpengaruh terhadap keberhasilan UMKM makanan di Kecamatan Genuk. Hal ini didukung oleh hasil deskriptif yang menunjukkan dapat melakukan pengembangan/ pembaharuan produk yang dijual, dapat menciptakan ide baru untuk usaha, memiliki jaringan yang luas agar memudahkan promosi.

Temuan pada penelitian ini sama dengan dua penelitian sebelumnya yaitu penelitian yang dilakukan oleh Yuli (2010) bahwa keorisinilan berpengaruh positif terhadap keberhasilan usaha.

Berdasarkan jawaban responden dari pertanyaan terbuka kuesioner mengenai keorisinilan terhadap keberhasilan UMKM makanan di dapatkan hasil yaitu responden dapat melakukan pengembangan produk seperti menambah varian rasa sehingga banyak pilihan untuk dibeli oleh pembeli, menciptakan ide baru untuk usaha seperti menambah menu baru, menambah fasilitas agar pembeli tidak merasa bosan dan dapat

membeli makanan secara berulang, memiliki jaringan yang luas agar makanan yang dijual dapat dikenal banyak orang dan mudah ditemui. Hal itu yang membuat karakter keorisinilan berpengaruh terhadap keberhasilan UMKM makanan di Genuk.

4.7. Rekapitulasi Koefisien regresi Variabel

Tabel 4.25

Rekapitulasi Koefisien Regresi Variabel

Variabel	Sig	Kesimpulan
Percaya diri	0,011 < 0,05	Berpengaruh
Pengambilan resiko	0,012 < 0,05	Berpengaruh
Berorientasi tugas dan hasil	0,017 < 0,05	Berpengaruh
Kepemimpinan	0,012 < 0,05	Berpengaruh
Keorisinilan	0,038 < 0,05	Berpengaruh

Sumber: Data Primer yang diolah (2020)

Dari tabel 4.25 hasil uji koefisien regresi variabel di atas dapat diketahui bahwa dari lima karakteristik kewirausahaan yaitu percaya diri, pengambilan resiko, berorientasi tugas dan hasil, kepemimpinan, dan keorisinilan terbukti bahwa semua karakteristik kewirausahaan berpengaruh terhadap keberhasilan UMKM makanan di Kecamatan Genuk Semarang. Dimana semua karakteristik kewirausahaan dapat mendorong keberhasilan UMKM makanan di Kecamatan Genuk sebab karakter tersebut harus menjadi dasar dalam memulai usaha sehingga harus benar-benar dimiliki oleh pelaku UMKM makanan di Kecamatan Genuk agar dapat mencapai keberhasilan usaha.

Maka dapat disimpulkan bahwa karakteristik kewirausahaan berpengaruh terhadap keberhasilan UMKM makanan di Kecamatan Genuk sebab semua nilai signifikansi variabel karakteristik kewirausahaan lebih rendah dari $\alpha = 0.05$ maka karakteristik kewirausahaan yang meliputi karakter percaya diri, karakter pengambilan

resiko, karakter berorientasi tugas dan hasil, karakter kepemimpinan, karakter keorsnilan seluruhnya berpengaruh terhadap keberhasilan UMKM makanan di Kecamatan Genuk.

