

PENGARUH INTERAKSI KEINGINAN DAN KEMAMPUAN USAHAWAN TERHADAP KEBERHASILAN USAHA MINUMAN BOBA DI KOTA BIREUEN

Asrida dan Haryani

Prodi Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi Universitas Almuslim
asrida03@gmail.com

ABSTRAK

Sektor usaha kecil berkaitan dengan pola kehidupan masyarakat seperti konsumsi, pangan, fashion, fotografer, kesenian dan lain sebagainya. Keberhasilan pembangunan identik dengan penyerapan tegara kerja dan terciptanya laju pertumbuhan ekonomi yang tinggi. Usaha kecil menengah menjadi salah satu sektor yang dapat mengurangi pengangguran. Keberhasilan usaha sangat berpengaruh bagi usaha kecil, agar tercapainya keinginan yang maksimal dalam berwirausaha maka harus didukung oleh kemampuan seorang usahawan itu sendiri, baik kemampuan dari segi pengetahuan, sikap, skill maupun kematangan emosional. Tercapainya keberhasilan usaha bagi pelaku usaha tentunya hanya bagi mereka yang fokus dengan peluang yang ada dan memanfaatkan sumber daya yang ada serta penggunaan strategi yang tepat untuk mencapai keberhasilan usaha.

Kata Kunci: *Interaksi Keinginan dan Kemampuan Usahawan.*

PENDAHULUAN

Seorang pelaku usaha harus memiliki keinginan yang tinggi untuk pengembangan usaha, semangat yang tinggi untuk bekerja, kemampuan dalam mengelola usahanya serta adanya kreativitas dalam membuat inovasi baru pada usahanya sehingga dapat mencapai keberhasilan dalam usahanya. Keberhasilan usaha itu sendiri dapat dinilai dari laba atau keuntungan yang diperoleh, kemampuan berdaya saing, kompetensi dan etika usaha yang merupakan akumulasi dari pengetahuan dan hasil pengalaman selama menjalani usaha, serta terbangunnya citra yang baik di mata konsumen. Oleh karena itu, keberhasilan usaha dapat disimpulkan menjadi suatu keadaan tercapainya suatu tujuan yang telah dijalankan oleh badan, tenaga dan pikiran. Kualitas sumber daya manusia, sistem manajemen, jaringan bisnis dan tingkat berwirausaha serta kemampuan usahawan akan mempengaruhi keberhasilan usaha.

Pelaku usaha yang memiliki keinginan terhadap usaha akan memiliki kecenderungan hati untuk tertarik menciptakan suatu usaha yang kemudian dapat mengelola dan menanggung segala resiko serta mengembangkan usaha yang dimiliki tersebut. Usahawan yang memiliki interaksi keinginan yang kuat akan mampu mencapai tingkat keberhasilan usaha yang baik. Hal ini berarti jika keinginan dalam berwirausaha meningkat maka tingkat keberhasilan usaha juga akan meningkat.

Keberhasilan usaha dapat diindikasikan dalam lima hal yaitu jumlah penjualan meningkat, hasil produksi meningkat, keuntungan atau profit bertambah, perkembangan dan pertumbuhan usaha berkembang cepat dan memuaskan. Ukuran keberhasilan usaha yaitu mampu memberikan kepuasan kepada pelanggan. Semakin banyak pelanggan yang menerima produk atau jasa yang ditawarkan, maka mereka semakin puas, dan ini berarti strategi yang dijalankan sudah cukup berhasil. Sehingga dapat disimpulkan bahwa suatu usaha dikatakan berhasil apabila mendapat laba, walaupun laba bukan merupakan satu-satunya aspek yang di nilai dari keberhasilan sebuah usaha. Tetapi alasan laba yang menjadi faktor penting adalah karena laba merupakan tujuan dari orang yang melakukan bisnis. Jika terjadi penurunan laba atau ketidakstabilan laba, maka perusahaan akan kesulitan untuk mengoperasikan kegiatan usahanya dan menjaga pertahanan usahanya.

Terdapat beberapa faktor yang kemungkinan memiliki pengaruh terhadap keberhasilan usaha yaitu antara lain keinginan dan kemampuan usahawan. Interaksi keinginan merupakan salah satu faktor penentu dalam pencapaian tujuan. Keberanian seseorang untuk mendirikan usaha

sendiri (wirausaha) sering kali terdorong oleh motivasi pribadi sehingga dapat membangkitkan minat untuk mulai mencoba berwirausaha hingga mencapai keberhasilan usaha tersebut. Selanjutnya faktor kemampuan usahawan. Kemampuan usahawan yang baik akan mendorong keberhasilan, karena para pelaku usaha sudah memiliki pengetahuan dan keterampilan untuk mampu menciptakan hal baru. Kemampuan yang dimiliki para pelaku usaha juga akan berpengaruh bagi para karyawan dalam melakukan pekerjaan untuk menyesuaikan tugas yang telah ditetapkan oleh pemilik usaha dalam upaya pencapaian tujuan.

Berdasarkan paparan dan fenomena diatas, peneliti memiliki ketertarikan untuk meneliti pengaruh variabel-variabel yang ada pada keberhasilan usaha diantaranya interaksi keinginan dan kemampuan kewirausahaan. Penelitian ini berfokus pada usaha Minuman Boba di Kota Bireuen, berdasarkan fenomena yang dipaparkan dilatar belakang maka peneliti mengambil judul “Pengaruh Interaksi Keinginan dan Kemampuan Usahawan terhadap Keberhasilan Usaha Minuman Boba di Kota Bireuen.”

METODE PENELITIAN

Objek penelitian pada penelitian ini terdiri dari tiga variabel, adapun variabel independen yaitu keberhasilan usaha. Sedangkan variabel dependen adalah interaksi keinginan dan kemampuan usahawan. Lokasi penelitian ini dilakukan di Kota Bireuen. Waktu penelitian pada bulan Maret 2023.

Jenis penelitian yang digunakan pada penelitian ini yaitu penelitian kuantitatif. Penelitian ini berguna untuk meneliti sampel dan juga populasi. Data yang akan dikumpulkan dapat menggunakan berbagai alat ukur yang tersedia, kemudian data tersebut akan dianalisis dengan menggunakan statistik atau dengan kata lain secara kuantitatif.

Sumber data peneliti terhadap penelitian ini adalah data primer. Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung dari sumber asli atau tidak melalui perantara. Dalam penelitian ini data diambil langsung dari responden menggunakan alat pengukuran berupa kuesioner. Dalam penelitian jenis data yang digunakan adalah data primer melalui penyebaran kuesioner dan mewawancarai pengusaha atau penjual minuman boba di Kota Bireuen.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kota Bireuen merupakan daerah yang berada di Kecamatan Kota Juang, Kabupaten Bireuen. Kecamatan Kota Juang dinamakan Kota Juang karena terkait dengan masa penjajahan Belanda menjadi basis perjuangan dan pernah menjadi ibu kota ketiga sementara Republik Indonesia, setelah jatuhnya Yogyakarta. Kota Bireuen terletak pada jalur Banda Aceh-Medan atau jalan lintas Sumatera, sehingga membuat wilayah tersebut menjadi daerah transit yang maju.

Boba atau Bubble Pearl terbuat dari tepung tapioca yang diolah bersama gula merah yang dikombinasikan dengan minuman asin dan disajikan dingin. Bubble memiliki tekstur yang kenyal saat digigit. Bubble atau boba adalah minuman manis yang berasal dari asia yang sedang populer dan digemari oleh banyak kalangan anak muda. Boba ini dikenalkan pertama kali sebagai isian minuman the susu atau kopi susu. Minuman boba ini berasal dari sebuah kedai the yaitu Chun Shui Tang Teahouse di Taichung, Taiwan pada 1980-an. Minuman boba ini pertama kali diciptakan oleh karyawan Chun Shui Tang yaitu Lin Hsui Hun yang bereksperimen mencampurkan tepung tapioca dari sebuah penutup yang populer di Taiwan yaitu Fen Yuan kedalam segelas es teh susu.

Ada berbagai varian minuman yang dijual oleh para penjual minuman boba seperti brown sugar milk tea, taro boba milk tea, hazelnut chocolate boba milk, black milk tea, matcha latte

boba, green tea, milk foam green tea boba, thai milk tea, milo boba, capucino boba, banana milk boba dan lain sebagainya.

Pada bagian ini akan dijelaskan mengenai data-data deskriptif yang diperoleh dari responden, data penelitian disajikan agar dapat dilihat profil data penelitian dan hubungan yang ada antara variable yang akan digunakan dalam penelitian. Kuisioner ini dibagi pada 30 responden yang menjadi sampel penelitian. Dalam hal ini peneliti menggambarkan berdasarkan usia, jenis kelamin dan pendidikan. Adapun hasil penelitian karakteristik responden yaitu sebagai berikut:

1. Usia; bahwa yang berumur ≤ 25 tahun sebanyak 29 orang, usia 26-30 tahun sebanyak 1 orang. Sedangkan pada tingkat usia 31-35, 36-40 dan ≥ 41 tahun tidak ada. Dengan ini dapat disimpulkan bahwa sebagian besar pengusaha boba berusia ≤ 25 tahun.
2. Jenis Kelamin; pengusaha boba yang berjenis kelamin laki-laki sebanyak 30 orang sedangkan perempuan tidak. Hal ini menunjukkan bahwa semua responden berjenis kelamin laki-laki.
3. Pendidikan; tingkat pendidikan terakhir pengusaha boba minuman boba di Kota Bireuen menunjukkan bahwa mayoritas responden lulusan SMA sebanyak 26 orang (86,7%), lalu untuk tingkat D3 sebanyak 3 orang (10%), lulusan S1 sebanyak 2 orang (3,3%) dan untuk lulusan S2 tidak ada. Hal ini berarti sebagian besar responden memiliki tingkat pendidikan SMA.

Pembahasan

Pengaruh Interaksi Keinginan Terhadap Keberhasilan Usaha Minuman Boba di Kota Bireuen

Berdasarkan hasil uji regresi linier berganda diketahui interaksi keinginan tidak berpengaruh terhadap keberhasilan usaha minuman boba di Kabupaten Bireuen. Hal ini dikarenakan tidak semua orang yang memiliki keinginan untuk berwirausaha akan tertarik untuk berwirausaha karena tidak semua dari mereka dapat mengelola dan menanggung segala resiko dalam mengembangkan sebuah usaha. Keinginan memang dapat memotivasi seseorang dalam menjalankan usahanya, akan tetapi jika mereka tidak memperkuat keinginan mereka untuk berwirausaha akan berdampak pada minimnya keberhasilan dalam usaha. Percaya diri saja tidak cukup untuk mencapai keberhasilan usaha. Para pelaku usaha harus memiliki modal yang cukup, kreatifitas yang tinggi serta mampu menemukan ide-ide baru untuk mengembangkan usahanya agar masyarakat tertarik untuk membeli produk yang dijual.

Dalam mencapai keberhasilan usaha butuh waktu yang cukup lama, keinginan saja tidak cukup tetapi juga harus memperhatikan karyawan yang bekerja padanya. Hal ini dikarenakan dalam sebuah usaha sangat diperlukan kerjasama tim, sehingga tujuan usaha akan tercapai. Selain itu pelaku usaha juga harus merencanakan dan memikirkan segala kemungkinan yang akan terjadi saat menjalankan usahanya. Jika pengusaha hanya memiliki orientasi dalam jangka pendek untuk menjalankan usaha maka mereka akan cenderung mengalami kegagalan dalam berwirausaha.

Pengaruh Kemampuan Usahawan Terhadap Keberhasilan Usaha Minuman Boba di Kota Bireuen

Berdasarkan hasil uji regresi linier berganda diketahui bahwa kemampuan usahawan berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha minuman boba di Kabupaten Bireuen. Hal ini berarti ketika kemampuan seorang usahawan meningkat maka akan keberhasilan dalam berwirausaha juga akan meningkat. Keterampilan atau skill dalam proses bisnis dapat menunjang keberhasilan usaha di masa mendatang. Penjual minuman boba yang menggunakan strategi marketing sosial media selling dan direct selling seperti

mempromosikan aneka minuman boba melalui sosial media dapat meningkatkan keberhasilan usahanya, hal ini dikarenakan masyarakat sudah mengenali produk dari usaha minuman boba. Namun penjual minuman boba harus melakukan inovasi produk agar terlihat lebih unik dan menarik dibandingkan penjual lainnya sehingga dapat menarik minat konsomen untuk membeli minuman boba. Hal ini akan berdampak pada peningkatan keuntungan yang diperoleh dan perluasan kesempatan pada faktor lain menjadi lebih besar.

Ada berbagai varian minuman yang dijual oleh para penjual minuman boba seperti bubble gum, tiramisu, red velvet, vanilla latte, vanilla blue, brown sugar dan lain sebagainya. Hal ini juga menarik minat masyarakat untuk membeli karena ingin menyicipi minuman dengan citra rasa yang berbeda. Tentunya ini juga akan meningkatkan keberhasilan dalam berwirausaha karena meningkatnya penjualan. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Wastuti, *et.al* (2021) menyatakan kemampuan usahawan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha UMKM Pengolahan Pisang di Kelurahan Rowosari. Kemampuan usaha akan meningkat apabila strategi marketing yang dimiliki usahawan baik. Pemilihan strategi untuk pemasaran produk punya dampak besar misalnya pemasaran produk dengan mengenalkan produk kepada masyarakat dengan cepat dan mudah sehingga mudah dikenali dan dipercaya. Sehingga daya beli masyarakat meningkat. Hal ini akan berdampak pada peningkatan keuntungan yang diperoleh dan perluasan kesempatan pada faktor lain menjadi lebih besar.

PENUTUP

Simpulan

Berdasarkan hasil uji hipotesis dan pembahasan pada bab sebelumnya, maka dapat dibuat beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Interaksi keinginan tidak berpengaruh terhadap keberhasilan usaha minuman boba di Kota Bireuen. Hal ini tidak sesuai dengan hipotesis yang menyatakan interaksi keinginan berpengaruh terhadap keberhasilan usaha minuman boba di Kota Bireuen.
2. Kemampuan usahawan berpengaruh terhadap keberhasilan usaha minuman boba di Kota Bireuen. Hal ini sesuai dengan hipotesis yang menyatakan kemampuan usahawan berpengaruh terhadap keberhasilan usaha minuman boba di Kota Bireuen.
3. Interaksi keinginan dan kemampuan usahawan berpengaruh terhadap keberhasilan usaha minuman boba di Kota Bireuen.

Saran

Berdasarkan kesimpulan hasil penelitian, maka saran yang dapat diberikan diantaranya:

1. Bagi pelaku UMKM terkhusus pelaku usaha minuman boba sebaiknya lebih meningkatkan Kemampuan terutama dalam menciptakan menu-menu yang baru agar pelanggan tidak merasa bosan, karena faktor tersebut memiliki pengaruh signifikan terhadap keberhasilan Usaha.
2. Bagi Pelaku UMKM setelah mengetahui pengaruh interaksi keinginan dan kemampuan usaha terhadap keberhasilan usaha diharapkan dapat menjadi dasar kebijakan bagi pelaku usaha terkhusus pelaku usaha minuman boba di Kota Bireuen tentang keberhasilan usaha.
3. Bagi pemerintah diharapkan dapat mendukung para pelaku usaha baik dari segi modal maupun kebijakan guna mencapai keberhasilan yang dijalankan oleh para pelaku usaha terkhusus pelaku usaha minuman boba di Kota Bireuen.
4. Peneliti selanjutnya diharapkan dapat melakukan penelitian dengan menambah variabel lain dalam Keberhasilan Usaha, seperti kerja keras, inovasi, dan peluang.

DAFTAR PUSTAKA

- Amir M.S. 2017. *Makro Ekonomi*. Jakarta: Erlangga.
- Griffin, Jill. 2016. *Customer Loyalty, Menumbuhkan dan Mempertahankan Kesetiaan Pelanggan*. Alih Bahasa Dwi Kartini Yahya. Jakarta: Erlangga.
- Gujarati, Damodar N. 2015. *Dasar-Dasar Ekonometrika*. 5th ed. Jakarta: Salemba Empat.
- Kotler dan Amstrong. 2008. *Prinsip-prinsip Pemasaran. Jilid 1 dan 2. Edisi 12*. Erlangga, Jakarta.
- Lupiyoadi, Hamdani. 2006. *Manajemen Pemasaran Jasa, Edisi Kedua*. Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Mankiw N, Gregory 2016, *Pengantar Ekonomi Makro*. Jakarta: Salemba Empat.
- Nanga, Muana. 2017. *Makro Ekonomi*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Prasanna. 2017. *International Business: Edisi 9*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sukirno, Sadono. 2017. *Pengantar Teori Makroekonomi*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Tjiptono, Fandy. 2008. *Strategi Pemasaran. Edisi tiga*. Andi, Jakarta.
- Todaro, M. and S.C. Smith. 2016. *Pembangunan Ekonomi*. Jakarta: Erlangga.
- Achmad, Noor dan Liana. 2017. Pengaruh Suku Bunga dan Kurs Dollar Terhadap Harga Saham di BEI. *Jurnal Ilmiah Ranggagading* Vol.12, No.2. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesatuan Bogor.
- Irham & Yogi. 2017. Analisis Perkembangan Ekspor dan Pengaruhnya Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Indonesia. *Jakarta Jurnal*.
- Nanang, Tasunar. 2006. *Kualitas Pelayanan sebagai Strategi Menciptakan Kepuasan pada Pangkalan Pendaratan Ikan (PPI) Morodemak*. *Jurnal Sains Pemasaran Indonesia*, Vol. V, No. 1 Mei 2006, h. 41-62. Jakarta.