

PENGARUH FAKTOR KEUANGAN DAN NON-KEUANGAN MENCAPAI KEBERHASILAN *START-UP* BISNIS

Sri Nathasya Br Sitepu

Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Ciputra Surabaya

e-mail: nathasya.sitepu@ciputra.ac.id

ABSTRACT

Business start-up is the term used for the many new efforts applied when business growth is a fairly rapidly. The success of start-up businesses can be measured from a factor of financial and non-financial. Financial factors reflected in the magnitude of profit obtained start-up business. Non-financial factors are measured from the attitude of the young entrepreneur: self-efficacy and risk taking propensity. Business start-up community run difficult growing due to lack of knowledge to measure business success factors based on financial and non-financial. The purpose of this research helps the entrepreneur to measure the success of start-up businesses are run. The object of the research is a start-up business that produces chips of banana at the Mojowarno. This research uses a quantitative approach to process data and information research. The results of the research presents that financial and non-financial achievements affect simultaneously results.

Keywords: Business Start-up the Financial Factors Non-financial, a Successful Business Start-up.

1. Pendahuluan

Pekerjaan mayoritas masyarakat yang tinggal di kecamatan Mojowarno Kabupaten Jombang merupakan petani. Sektor pertanian merupakan penyumbang PDRB terbesar berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik menyebutkan Produk Domestik Bruto (PDRB) atas dasar harga berlaku tahun 2013 di kabupaten Jombang provinsi Jawa Timur dari sektor pertanian menghasilkan 5.602.623,09 (dalam juta rupiah). Pendapatan dari sektor pertanian sangat bergantung kepada hasil pertanian dan harga jual dari komoditas pertanian. Hasil produksi petani sering sekali mengalami kendala diakibatkan cuaca buruk sehingga dampak akhirnya pada pengurangan hasil pertanian sementara, kenaikan harga jual komoditi tidak sebanding dengan kenaikan biaya pupuk dan perawatan tanaman. Hal inilah yang berdampak pada pengurangan keuntungan

yang diperoleh petani sehingga banyak petani yang mengeluhkan tidak mampu memenuhi semua kebutuhan rumah tangga jika hanya mengandalkan hasil dari lahan pertanian. Sehingga sebagian penduduk beralih profesi mengeluti dunia bisnis atau bahkan ada yang menjalani dua profesi sebagai petani dan merangkap pebisnis. Sektor bisnis mulai berkembang di kabupaten jombang hal ini terbukti berdasarkan data dari BPS memperlihatkan kemampuan dari sektor industri pengolahan tanpa minyak bumi khususnya industri makanan, minuman dan tembakau mampu menghasilkan sebesar Rp. 1.294,486, 44 (dalam juta rupiah). Data diatas membuktikan bahwa industri makanan dan minuman saat ini mengalami pertumbuhan. Peningkatan sektor perindustrian bidang makanan dan minuman di kabupaten jombang tidak

terlepas dari kerja keras penduduk setempat untuk menggeluti *start-up* bisnis.

Universitas Ciputra bekerjasama dengan *entrepreneur* yang memiliki bisnis untuk meningkatkan pertumbuhan *start-up* bisnis melalui, pelatihan kewirausahaan yang diberikan pada *entrepreneur* yang menjalankan *start-up* bisnis keripik bonggol pisang. Pelatihan di berikan langsung oleh para dosen dan pelaku bisnis. Proses pelatihan dilaksanakan selama satu tahun dimulai dari proses persiapan hingga evaluasi kegiatan. Pelatihan kewirausahaan akan membekali *entrepreneur* bagaimana cara mengelola sebuah *start-up* bisnis dan mengukur keberhasilan *start-up* bisnis. Peserta pelatihan dibekali mengenal faktor keuangan dan faktor non-keuangan yang ada dalam sebuah *start-up* bisnis.

Entrepreneur yang memiliki pemahaman tentang faktor keuangan dan faktor non-keuangan dengan baik akan dengan mudah mengatur operasional dan mengukur kinerja keberhasilan *start-up* bisnis yang mereka jalankan. Faktor keuangan dirumuskan menggunakan indikator keuangan yang menjadi penentu kesuksesan bisnis menurut (Blocher *et al.*, 2011, p.60) dibagi empat klasifikasi yaitu:

1. Profitabilitas, merupakan ukuran profitabilitas berupa laba operasi, tren laba.
2. Likuiditas, berupa bentuk berupa arus kas, tren arus kas, penutupan bunga, perputaran aktiva, piutang, perputaran persediaan, perputaran piutang.
3. Penjualan, yaitu ukuran penjualan dapat dilihat dari tingkat penjualan pada kelompok produk utama, tren penjualan, presentase penjualan

produk baru, keakuratan ramalan penjualan.

4. Nilai pasar

Evaluasi keberhasilan bisnis diukur dari faktor non-keuangan memegang peran penting hal ini sejalan dengan temuan penelitian (Inggarwati, K., & Kaudin, A.: 2012) yang menunjukkan bahwa faktor individual pengusaha mempunyai pengaruh terhadap intensi mengembangkan usaha. Dalam konteks usaha mikro, karakteristik psikologis yang cenderung mendominasi seseorang untuk berperilaku *entrepreneurial* (mengembangkan usaha) adalah motivasi awal mendirikan usaha *self-efficacy* dan *risk taking propensity*. Semakin tinggi derajat *self-efficacy* pengusaha, semakin tinggi pula intensi untuk mengembangkan usaha. Namun demikian, walau seorang pengusaha mikro dalam sampel memiliki derajat *risk taking propensity* yang cukup tinggi, bila usaha tidak dijalankan karena dorongan faktor-faktor motivasi yang positif atau dengan derajat *self-efficacy* yang tinggi terdapat kemungkinan keinginan untuk mengembangkan usaha juga rendah.

Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji faktor keuangan, non-keuangan serta mengukur keberhasilan *start-up* bisnis yang dipengaruhi oleh faktor keuangan dan non-keuangan. Pemahaman pada faktor keuangan dan non-keuangan akan sangat bermanfaat bagi para *entrepreneur* dalam menjalankan operasional *start-up* bisnis mencapai pertumbuhan bisnis. Keberhasilan *start-up* bisnis berdampak pada peningkatan pendapatan masyarakat Mojowarno namun *start-up* bisnis juga memiliki resiko mengalami kegagalan. Kegagalan *start-up*

bisnis memiliki dampak negatif dan positif. Dampak negatif berupa penurunan motivasi masyarakat untuk menjalankan bisnis. Dampak positif kegagalan *start-up* bisnis dijadikan sebagai tantangan oleh *entrepreneur* untuk melakukan bisnis yang lebih baik lagi. Demi mencapai tujuan *start-up* (meningkatkan pendapatan masyarakat Mojowarno) maka penelitian ini menjadi sangat penting untuk dilakukan agar *entrepreneur* memperhatikan faktor keuangan dan non-keuangan. Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana keberhasilan *start-up* bisnis yang dijalankan *entrepreneur* di Mojowarno?
2. Bagaimana pengaruh faktor keuangan terhadap keberhasilan *start-up* bisnis yang dijalankan *entrepreneur* di Mojowarno?
3. Bagaimana pengaruh faktor non-keuangan (*risk taking propensity* dan *risk taking propensity*) pada *start-up* bisnis yang dijalankan *entrepreneur* di Mojowarno?

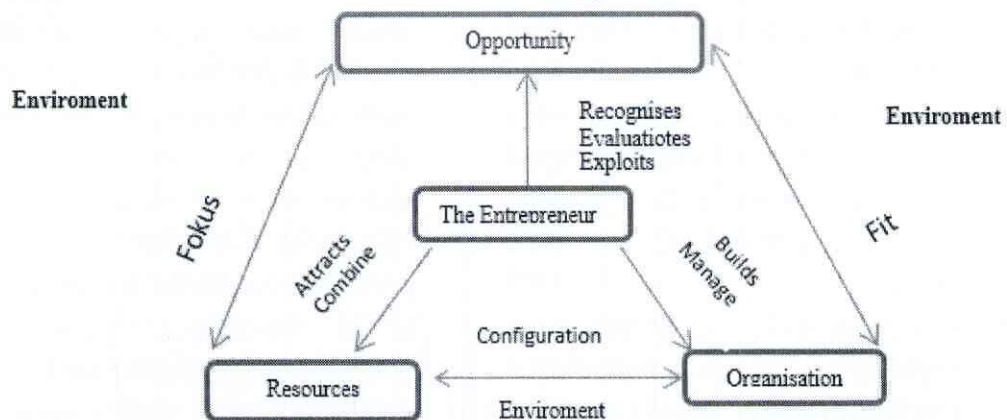
2. Kajian Teori

Keberhasilan *Start-up* Bisnis

Entrepreneurship atau yang biasa disebut kewirausahaan merupakan sebuah proses, membuktikan kemampuan individualis atau mengidentifikasi peluang yang baru dan menerapkannya kedalam produk atau servis di pasar (Schaper *et al.*, 2011). Berdasarkan definisi *entrepreneurship* maka *entrepreneur* harus memaksimalkan kemampuannya. Pengertian *entrepreneur* adalah:

“The entrepreneur is the cornerstone of the entrepreneurial process – the chief conductor who perceives an opportunity, marshals the resources to pursue this opportunity and builds an organization that combines the resources necessary to exploit the opportunity”
(Schamper *et al.*, 2011, p.5).

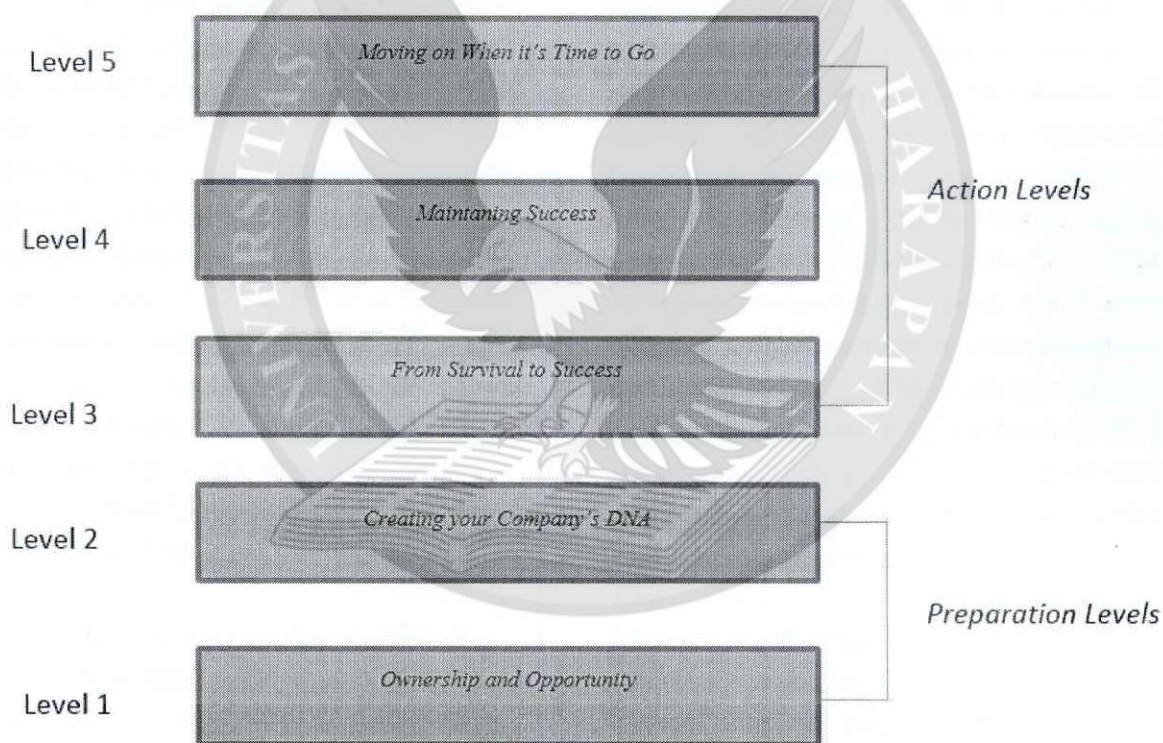
Penjelasan definisi *entrepreneur* diatas secara jelas menjabarkan bahwa seorang *entrepreneur* harus memiliki kemampuan untuk mensinergikan elemen dari *entrepreneurship* sehingga bisnis yang dijalankan mengalami pertumbuhan. *Entrepreneur* harus bisa melihat peluang dari ketersediaan sumber daya serta mewujudkannya dalam organisasi dimana, organisasi akan bertujuan untuk mendapatkan keuntungan. Berikut ini adalah gambar dari elemen kewirausahaan.



Gambar 1. Elemen Kunci kewirausahaan
Sumber: P.A. Wickham, 2004

Entrepreneur yang mampu mengelola elemen kunci kewirausahaan dengan maksimal secara otomatis dapat meningkatkan pertumbuhan bisnis. Definisi bisnis merupakan sebuah entitas diadakan dengan tujuan untuk membeli dan menjual produk, pelayanan, pengetahuan atau hal lain yang merupakan nilai sebuah perusahaan/organisasi untuk mengkoordinir dimana tujuannya menciptakan sebuah kegiatan yang menguntungkan sehingga memberi penghasilan/pendapatan berupa laba/keuangan bagi orang yang menjalankan bisnis (Abrams, 2012). Bisnis yang besar berawal dari sebuah *start-up* dimana pengertian *start-up* bisnis menurut Abrams (2012) mengatakan bahwa *start-*

up bisnis merupakan sebuah istilah yang digunakan untuk usaha baru, yang banyak diterapkan ketika bisnis bertumbuh menjadi cukup besar. Bisnis itu sendiri merupakan suatu entitas yang bertujuan untuk melakukan pembelian atau penjualan atas produk, jasa, pengetahuan maupun nilai (Abrams, 2012). *Small business* menurut AB Sutanto, (2008) adalah perusahaan yang memiliki kriteria/sfesisifikasi antara lain: umur perusahaan 0 – 5 tahun, karakter organisasinya kecil dan dinamis, tujuannya membuat bisnis awal ini sukses. Pada umumnya, terdapat 5 level dalam sebuah siklus kehidupan bisnis, yaitu:



Gambar 2.

The Level of Business Success

Sumber: McBean (2012)

Setiap bisnis berusaha bertumbuh dari level satu hingga level ke lima. *Start-up* bisnis akan dinyatakan berhasil dijalankan oleh seorang *entrepreneur* jika mampu menempuh level lima dimana usia

oprasional sudah lebih dari lima tahun. Kesuksesan sebuah bisnis juga bisa dilihat dari kemampuan untuk melakukan ekspansi dengan meningkatkan jumlah laba dan aset perusahaan.

Indikator Keberhasilan *Start-Up* Bisnis

Keberhasilan *start-up* bisnis harus memiliki indikator yang jelas sehingga kita dapat dengan mudah menentukan posisi keberhasilan sebuah *start-up* bisnis. Capaian tingkat keberhasilan *start-up* bisnis dapat menjadi masukan bagi entrepreneur untuk menetapkan target dan strategi bisnis dimasa yang akan datang. Inggarwati, K. dan Kaudin, A. (2012) dalam penelitiannya menunjukkan bahwa faktor individual dari pengusaha mempunyai pengaruh terhadap intensi mengembangkan usaha/bisnis. Sehingga peran *entrepreneur* sangat penting selaku pemilik dan pengelola sebuah *start-up* bisnis. Nigel Purves *et al.* (2015) juga memiliki temuan dalam penelitiannya dimana, Faktor keuangan dan faktor *non-keuangan* memiliki hubungan dengan keberhasilan dan kegagalan organisasi dalam perusahaan pertanian yang terkemuka di Australia. Berdasarkan hasil penelitian diatas maka penelitian ini mencoba mengukur keberhasilan *start-up* bisnis yang dijalankan menggunakan dua indikator yaitu: faktor keuangan dan faktor *non-keuangan* yang tersedia di dalam sebuah *start-up* bisnis.

Faktor keuangan

Hyun-Ah Lee (2015) dalam hasil penelitiannya menyebutkan faktor keuangan berhubungan dengan laporan keuangan dan biaya pajak perusahaan, hal tersebut berpengaruh efektif terhadap keputusan perusahaan untuk meminimalisir total biaya. Posisi faktor keuangan penting sehingga harus dikelola dengan baik. Pengertian dari faktor keuangan menurut (Hyun-Ah Lee, 2015):

"Financial factors are closely linked to the firms' financial reporting and tax costs. Thus, we explore how various financial factors including the level of debt ratio, debt maturity, financing deficit and access to the capital market influence the firm's decision making between earnings management and tax avoidance".

Pengertian faktor keuangan diatas sangat terukur dan memungkinkan untuk dimiliki oleh sebuah *start-up* bisnis yang sedang berjalan. Kepemilikan modal pada *start-up* bisnis relative masih kecil sehingga pendanaan kegiatan sebagian besar menggunakan modal sendiri atau menggunakan jasa pinjaman (hutang) modal dari lembaga keuangan dengan nominal yang relative kecil jika dibandingkan dengan bisnis skala menengah dan besar lainnya. Evaluasi *start-up* bisnis dari sisi keuangan dirumuskan menggunakan indikator keuangan yang menjadi penentu kesuksesan bisnis menurut (Blocher *et al.*, 2011) dibagi menjadi empat klasifikasi:

1. Profitabilitas

Ukuran profitabilitas berupa laba dari barang dan jasa yang diperdagangkan, kegiatan/operasi dari bisnis, tren laba yang diperoleh dalam waktu tertentu.

2. Likuiditas

Bentuk berupa arus kas, tren arus kas, penutupan bunga, perputaran aktiva, piutang, perputaran persediaan, perputaran piutang. Likuiditas keuangan memiliki perputaran yang cepat.

3. Penjualan

Ukuran penjualan dapat dilihat dari tingkat penjualan pada kelompok produk utama, tren penjualan, presentase penjualan produk baru,

keakuratan ramalan penjualan. Indikator penjualan tercermin pada banyaknya/quantity barang/jasa yang diterima konsumen.

4. Nilai pasar

Besarnya nilai pasar terukur dari harga saham pada sebuah perusahaan. Semakin tinggi nilai jual saham sebuah perusahaan menunjukkan peningkatan perolehan keuntungan bagi perusahaan namun semakin rendah nilai pasar dari saham merupakan indikasi terjadi penurunan perolehan keuntungan perusahaan dari perdagangan saham milik perusahaan.

Indikator faktor keuangan berdasarkan uraian diatas yang pasti dapat ditemui dalam *start-up* bisnis adalah profitabilitas, likuiditas, penjualan, dan pajak yang dibatarkan oleh *start-up* bisnis kepada pemerintah. Indikator tersebut sangat mudah untuk diukur dengan menggunakan satuan rupiah dan besarnya perolehan dari masing-masing *start-up* bergantung pada pertumbuhan bisnis. Kesuksesan sebuah bisnis tidak hanya diukur dari faktor keuangan namun juga diukur dari faktor *non-keuangan* dimana, kedua faktor secara bersamaan akan mempengaruhi bisnis.

Faktor Non-Keuangan

Faktor *non-keuangan* melihat dari sudut pandang yang tidak berhubungan dengan ekonomi salah satunya adalah *entrepreneur* merupakan faktor *non-keuangan* yang penting dalam sebuah bisnis. Štemberger (2008) menyatakan dalam hasil penelitiannya orientasi/fokus kegiatan bisnis mengarah pada: Perbaikan kinerja *non-keuangan* dan secara tidak langsung berpengaruh terhadap kinerja

keuangan menjadi lebih baik. Berdasarkan hasil penelitian tersebut maka faktor *non-keuangan* tidak dapat dipandang sebelah mata lagi sehingga, penting untuk memaksimalkan peranan *entrepreneur* sebagai salah satu faktor *non-keuangan*. Ada banyak motivasi orang menjadi seorang *entrepreneur* menurut Jasen dan Marco (2006) terdapat otonomi adalah motif utama bagi sebagian besar pemula bisnis kecil. Sebagai penjelasan mengapa orang ingin bisnis mereka sendiri (otonom) itu adalah tautologis sehingga, terdapat dua jenis motif otonomi: motif proksimal yang berhubungan dengan karakteristik tugas menjadi wiraswasta (kebebasan putusan), dan motif distal yang otonomi adalah instrumental (untuk menghindari bos atau pembatasan, untuk bertindak dalam diri mendukung dan *self-kongruen* cara; dan bertanggung jawab).

Pendekatan sikap digambarkan dengan lebih terperinci sebagai alasan mengapa seseorang terdorong untuk berperilaku sebagai pengusaha dikelompokkan pada faktor *non-keuangan* oleh Inggarawati dan Kaudin 2015 didalam penelitian ilmiahnya. Faktor *non-keuangan* yang dievaluasi dari individual/*entrepreneur* berdasarkan karakteristik *entrepreneur*/individual yang tergambarkan dari alasan mengapa seseorang terdorong untuk berperilaku sebagai pengusaha (Inggarawati dan Kaudin 2015). Perilaku sebagai pengusaha dengan jelas tercermin dari karakteristik psikologis yang dibagi menjadi dua bagian yaitu:

a. *Self-efficacy* (ESE)

Pengertian *self-efficacy* mengacu pada Bandura (1986) didefinisikan sebagai keyakinan individu akan

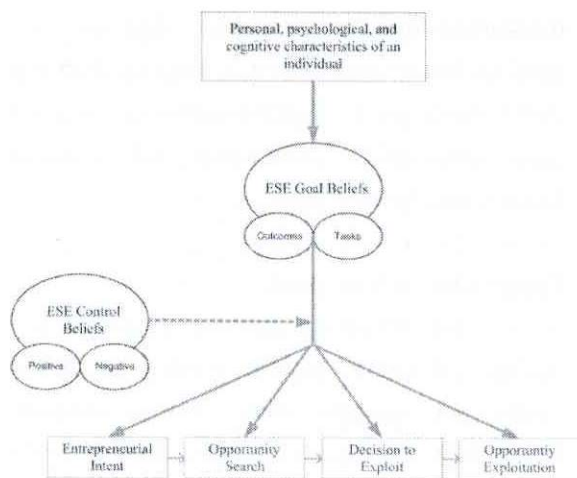
kemampuannya untuk mengorganisasi dan mengeksekusi seperangkat tindakan yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan tertentu (Barbosa *et al.*, 2007) dalam Inggarawati dan Kaudin (2015). Menurut Bandura (1986) dalam Barbosaka *et al.* (2007) dalam Inggarawati dan Kaudin (2015) menyatakan bahwa *self-efficacy* bersifat *task specific* dan seharusnya assessmentnya dilakukan berdasarkan tugas dan perilaku tertentu. Penjelasan dari DeNoble *et al.* (1999) dan Chen *et al.* (1998) dalam Inggarawati dan Kaudin (2015) menjelaskan jenis-jenis *task-specific* dan *self-efficacy* tersebut antara lain:

- *Opportunity Identification self-efficacy*: persepsi individu terhadap kemampuannya untuk mengidentifikasi dan mengembangkan peluang pasar dan produk baru.
- *Relationship self-efficacy*: persepsi individu terhadap kemampuan dirinya membina hubungan dengan para penyedia modal.
- *Managerial self-efficacy*: persepsi individu terhadap kemampuannya dalam pengelolaan keuangan dan mempertimbangkan aspek ekonomi.
- *Tolerance self-efficacy*: persepsi individu terhadap kemampuannya untuk bekerja produktif dalam situasi yang penuh tekanan konflik dan dinamis.

b. *Risk taking propensity*

Defenisi *risk taking propensity* menurut (Inggarawati & Kaudin, 2015) adalah salah satu faktor yang selalu ada dalam setiap kegiatan wirausahawan / *entrepreneur* termasuk dalam pendirian usaha maupun pengembangan usaha adalah resiko. Aktivitas kewirausahaan merupakan tindakan yang berisiko karena hasil kegiatan tersebut bervariasi. Variasi hasil dari aktivitas kewirausahaan bisa dibagi dua yaitu: berhasil atau mengalami kerugian. *Risk taking propensity* merupakan indikator untuk mengukur kesediaan seseorang menjalankan aktivitas yang berisiko/tidak berisiko.

Pentingnya pengaruh *self-efficacy* untuk mencapai keberhasilan *start-up* bisnis juga dijelaskan oleh Drnovsek *et al.* (2010) dalam penelitiannya menemukan bahwa *Entrepreneurial self-efficacy* dipandang merupakan yang terbaik sebagai konstruk multidimensi yaitu: adanya tujuan dan pengawasan/mengontrol terhadap keyakinan, dan proposisi untuk dua dimensi yang berbeda ini akan memainkan masing-masing peran pada tahapan dalam proses memulai pengembangan *start-up* bisnis baru. Hubungan kedua tujuan dari *self-efficacy* pada proses sebuah *start-up* bisnis dapat dilihat pada gambar di bawah ini.



Gambar 3.

Penerapan Self-Efficacy Kewirausahaan Pada Proses Start-up Bisnis

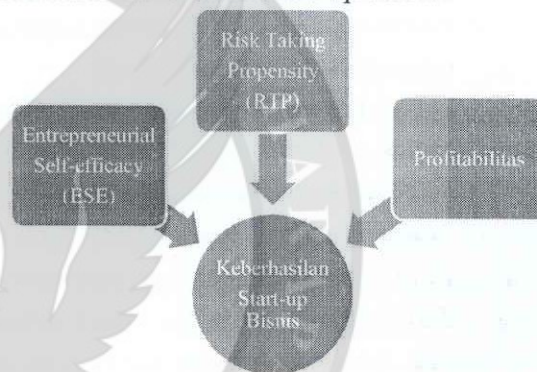
Sumber: Drnovsek *et al* , 2010, pp, 329 – 348.

Gambar di atas menjelaskan kombinasi dari ESE dalam mencapai tujuan dan ESE yang mengendalikan dimiliki oleh *entrepreneur* sebagai personal yang independent sehingga, *entrepreneur* memiliki tekad/komitmen berwirausaha, mencari peluang, kemampuan untuk mengambil keputusan yang bertujuan untuk mengusahakan/mengeksploitasi dan terakhir *entrepreneur* diharapkan dapat mengeksploitasi semua peluang yang ada. Ketika semua *entrepreneur* sudah melakukan tahapan diatas dengan dukungan pengendalian ESE yang positif semakin mempermudah pencapaian kesuksesan sebuah *start-up* bisnis. Tanda panah yang menggunakan garis yang lurus mencerminkan hubungan langsung antara tujuan ESE dengan keempat cara mencapainya namun, garis putus –putus merupakan efek dari pengendalian/control ESE dalam menjalankan keempat langkah kerja yang harus dijalankan *entrepreneur* pada *start-up* bisnis.

3. Metode Penelitian

3.1 Model Penelitian

Penelitian pada kesuksesan sebuah *start-up* bisnis sangat penting untuk dilakukan guna dijadikan panduan menentukan strategi dan keputusan oleh *entrepreneur*. Penelitian ini menggunakan kerangka model penelitian akan disajikan pada gambar 4. Model penelitian menggambarkan pengaruh faktor keuangan (laba), *Entrepreneurial Self-efficacy* (ESE), dan *Risk Taking Propensity* (RTP) terhadap keberhasilan *start-up* bisnis. Ketiga variabel tersebut memiliki pengaruh yang positif terhadap keberhasilan sebuah *start-up* bisnis.



Gambar 4.
Model Penelitian

3.2 Metode Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif yang dapat diartikan sebagai metode penelitian yang melakukan pengukuran yang akurat terhadap perilaku, pengetahuan, opini atau sikap konsumen dimana tujuan dari riset kuantitatif untuk menguji teori (Cooper & Schindler, 2006). Penelitian ini mengambil 25 *entrepreneur* yang menjalankan bisnis keripik bonggol pisang di desa Mojowarno kabupaten Jombang. Pengambilan sampel menggunakan metode *purposive sampling* dimana teknik penentuan sampel

dengan pertimbangan tertentu (Sugiono, 2007) pertimbangan pemilihan sampel (*entrepreneur*) yang dipilih jika sudah memenuhi kriteria sebagai berikut:

1. *Entrepreneur* yang komitmen dan mengikuti pelatihan kewirausahaan dari Universitas Ciputra Surabaya.
2. *Entrepreneur* yang memiliki produk untuk diperdagangkan.
3. *Entrepreneur* sudah melakukan transaksi jual-beli sehingga menghasilkan laba/profit.
4. *Entrepreneur* yang sudah memiliki siklus produksi, pendapatan dan pengeluaran.
5. *Entrepreneur* yang mampu menetapkan HPP barang yang diproduksi.

Data diperoleh dengan kuisioner yang dibagi dalam dua bagian besar pertanyaan meliputi: faktor keuangan dan faktor *non-keuangan*. Pertanyaan faktor keuangan menanyakan besarnya perolehan laba dari bisnis yang dijalankan. Pertanyaan faktor keuangan menanyakan tentang *Entrepreneurial Self-Efficacy* (ESE), *Risk Taking Propensity*. Responden didampingi oleh enumerator ketika mengisi kuisioner.

Jumlah responden penelitian terdiri dari 15(60%) orang perempuan dan 10(40%) laki-laki, dengan kisaran usia dari 20–50 tahun. Mayoritas pendidikan responden adalah lulus sekolah dasar sebesar 60% lulus SMA 30% dan 10 % Sarjana. Perkembangan usaha dari responden jika dipetakan maka 71,43% dari total responden memiliki perkembangan usaha yang baik terbukti dari adanya transaksi dan peningkatan jumlah reseller yang dimiliki setiap bisnis sementara 28,57% perkembangan kurang

maksimal hal ini ditandai dengan ciri jumlah laba yang diterima kurang dari Rp 300.000 (level 1). Lokasi usaha (produksi) dari responden menyebar di seputar kecamatan Mojowarno.

Pengukuran Variabel

Keberhasilan *start-up* bisnis dapat diukur dengan ketersediaan kapasitas faktor keuangan dan *non-keuangan*. Profitabilitas menurut (Blocher *et al.*, 2011) merupakan salah satu faktor keuangan yang tercermin dari besarnya laba dari bisnis. Penelitian ini menggunakan laba sebagai salah satu instrument mengukur keberhasilana *start-up* bisnis dari sisi keuangan. Seluruh transaksi (jual-beli) yang dilakukan *entrepreneur* akan di hitung dan dikurangkan dengan biaya produksi sehingga dapat dengan mudah diketahui besarnya perolehan laba. Besarnya laba relative sangat kecil namun penelitian ini mencoba melihat dari sisi tahapan untuk perolehan laba. Satuan pengukurannya menggunakan ukuran mata uang Rupiah sehingga variabel ini akan menghasilkan data nominal. Penelitian ini membagi tingkat perolehan laba dari bisnis menjadi lima interval yaitu: 1 (Rp 0 – Rp 300.000), 2 (Rp 300.001 – Rp 600.000), 3 (Rp 600.001 – Rp 900.000), 4 (Rp 900.001 – Rp 1200.000) dan 5 (> Rp 1.200.001).

Pengukuran variabel *non-keuangan* diukur dari *Entrepreneurial Self-Efficacy* (ESE), *risk taking propensity*. Variabel *non-keuangan* bertujuan untuk mengukur tingkat keberhasilan *start-up* bisnis. Penelitian (Inggarawati & Kaudin 2015) memperoleh data ESE dengan melakukan wawancara mendalam serta dilanjutkan dengan memberikan sebelas pertanyaan.

Pengukuran *risk taking propensity* dilakukan dengan memberikan sebelas pertanyaan. Skala likert digunakan untuk mengukur responden subjek kedalam lima poin atau tujuh poin skala dengan interval yang sama (Jogiyanto, 2013). Kuisioner akan memuat poin penilaian 1 (sangat tidak setuju), 2 (tidak setuju), 3 (tidak tau), 4 (tidak setuju), 5 (setuju) untuk semua pertanyaan yang bertujuan mengukur tingkat *Entrepreneurial Self-Efficacy* (ESE), *risk taking propensity*.

Uji Validitas dan Reabilitas

Penelitian ini melakukan uji validitas dan reabilitas. Jogiyanto (2013) merumuskan definisi uji validitas menunjukkan bahwa suatu pengujian benar-bener mengukur apa yang harusnya diukur sementara, uji reabilitas adalah tingkat seberapa suatu pengukuran diukur dengan stabil dan konsisten. Besarnya tingkat reabilitas ditunjukkan oleh nilai koefisiennya yaitu, koefisien reabilitas. Perhitungan uji validitas dan reabilitas menggunakan program SPSS. Hasil pengujian merupakan tahapan awal dari pengolahan data yang diperoleh dari sampel dengan cara membagikan kuisioner.

Teknik Analisis

Keberhasilan start-up bisnis dipengaruhi oleh faktor keuangan dan non-keuangan dimana, *Entrepreneurial Self-Efficacy* (ESE), *risk taking* dan laba merupakan variabel independent. Dengan demikian semua variabel diatas memiliki keterkaitan antara satu dengan yang lainnya. Keterkaitan satu variabel terhadap lebih dari satu variabel penjelas dikenal dengan istilah regresi dua variabel

(Gujarati & Porter, 2010). Keterkaitan antar variabel dianalisis menggunakan analisis korelasi Pearson yang merupakan sebuah analisis dengan tujuan mengukur keeratan hubungan secara linear antara dua variabel yang memiliki distribusi data normal (Priyanto, 2014,). Penelitian ini menggunakan analisis Penelitian ini menggunakan metode regresi berganda (regresi dua variabel) yang bertujuan untuk menggambarkan hubungan linier pada variabel independen dan dengan mempertimbangkan keterbatasan dari ketersediaan sampel. Tahapan awal dilakukan uji asumsi klasik terdiri dari uji asumsi klasik terdiri dari uji normalitas, linearitas.

Penelitian menggunakan persamaan regresi berganda yang terdiri dari variabel independen dan dependen. Keberhasilan *Start-up* Bisnis merupakan variabel dependent (Y) sedangkan tingkat laba, *Entrepreneurial Self-Efficacy* (ESE) dan *risk taking* merupakan variabel independent. Penelitian ini menggunakan model persamaan regresi berganda sebagai berikut:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3$$

dimana:

Y (Variabel Dependent)	= Keberhasilan <i>Start-up</i> bisnis keripik bonggol pisang
β_0	= Slope kemiringan
X_1 (Independent)	= Laba <i>start-up</i> bisnis
X_2	= <i>Entrepreneurial self-efficacy</i>
X_3	= <i>Risk Taking Propensity</i>

4. Hasil dan Pembahasan Perkembangan *Start-up* Bisnis di Mojowarno

Pertumbuhan bisnis di Kabupaten Jombang khususnya daerah Mojowarno mengalami pertumbuhan yang signifikan. *Start-up* bisnis sangat berkembang hal ini dibuktikan melalui data sekunder dan data primer. Pertumbuhan *start-up* bisnis bisa terlihat dari data BPS yang menyatakan bahwa jumlah UMKM sebanyak 45 unit bisnis (www.bps.jombang.go.id). Data primer menyebutkan UMKM yang berkembang di Jombang saat ini mengalami peningkatan 20% lebih banyak dibandingkan dari perolehan data sekunder. Peningkatan pertumbuhan *start-up* bisnis di kabupaten Jombang khususnya Mojowarno tidak terlepas dari pembangunan infrastruktur jalan alternatif dengan rute Surabaya menuju kota Malang, Kediri dan Pare. Infrastruktur berupa jalan raya meningkatkan jumlah volume yang melintas di daerah Mojowarno sehingga membuat *start-up* bisnis bidang makanan mengalami pertumbuhan yang sangat cepat. Pertumbuhan *start-up* bisnis kurang maksimal dikarenakan kurangnya keahlian masyarakat yang sekaligus juga *entrepreneur* dalam mengelola *start-up* bisnis. Hampir 70% dari *start-up* bisnis yang dijalankan oleh masyarakat pendatang yang berpindah domisili di daerah Mojowarno dan sekitarnya. Masyarakat yang mendapat pelatihan *entrepreneur* dari Universitas Ciputra menjalankan *start-up* bisnis lebih baik

dibandingkan *entrepreneur* yang tidak mendapatkan pelatihan bisnis.

Pengaruh Faktor Keuangan dan *Non-Keuangan* Terhadap Keberhasilan *Start-up* Bisnis

Tingkat keberhasilan *start-up* bisnis keripik bonggol pisang yang diukur berdasarkan faktor keuangan dan *non-keuangan* yang diolah dengan program SPSS menunjukkan rata-rata tingkat keberhasilan *start-up* 2.84 dengan laba rata-rata sebesar Rp. 684.336, *Entrepreneurial self-efficacy* rata-rata 3.83 dan rata-rata *risk taking* sebesar 3.70 dari skala maksimal 5. Hubungan antara variabel dependen (keberhasilan *start-up* bisnis) yang dipengaruhi oleh variabel independen (laba, *entrepreneurial self-efficacy*, dan *risk taking*) tergambarkan dari hasil table korelasi dimana korelasi antara laba dengan tingkat keberhasilan sebesar 0.996 dan korelasi *entrepreneurial self-efficacy* dengan keberhasilan *start-up* bisnis sebesar 0.819, kedua angka korelasi diatas 0.75 berarti merupakan korelasi yang sangat kuat. Sementara itu korelasi antara keberhasilan *start-up* bisnis dengan *Risk Taking Propensity* menunjukkan nilai 0.439 berarti memiliki korelasi yang cukup (berkorelasi antara variabel dependen dan variabel independen). Berdasarkan hasil perhitungan korelasi bivariate maka variabel independen terbukti memiliki korelasi dengan variabel dependen sehingga, Penelitian ini dapat melanjutkan perhitungan menggunakan regresi linear berganda.

Tabel 1. Hasil Analisis *Descriptive Statistics*

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
Keberhasilan Bisnis	2.8400	1.57268	25
Laba	684336.0000	478048.79883	25
Self Efficacy	3.8300	.36600	25
Risk Taking	3.7000	.63738	25

Tabel 2. Hasil Analisis Data Korelasi Antar Variabel Independen dan Dependen

Correlations

		Keberhasilan Bisnis	Laba	Self Efficacy	Risk Taking
Keberhasilan Bisnis	Pearson Correlation	1	.996**	.819**	.439*
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.028
	N	25	25	25	25
Laba	Pearson Correlation	.996**	1	.847**	.433*
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.031
	N	25	25	25	25
Self Efficacy	Pearson Correlation	.819**	.847**	1	.487*
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.014
	N	25	25	25	25
Risk Taking	Pearson Correlation	.439*	.433*	.487*	1
	Sig. (2-tailed)	.028	.031	.014	
	N	25	25	25	25

Pengolahan data dengan regresi linear berganda dimana variabel bebas (independen) terdiri dari tiga komponen yaitu: risk taking, laba dan *entrepreneurial self-efficacy* sementara variabel dependen adalah keberhasilan *start-up* bisnis keripik bonggol pisang di Mojowarno. Besarnya angka R square 0.997 memiliki arti bahwa 99,7% keberhasilan *start-up* bisnis keripik

bonggol pisang dipengaruhi oleh variabel independent (laba, *entrepreneurial self-efficacy* dan *risk taking*). Sehingga hasil *standard error of estimate* adalah 0.12361 dimana angka sebelumnya standar deviasi 1.57268 maka model regresi yang kita peroleh jauh lebih baik untuk meramalkan keberhasilan *start-up* bisnis dengan menggunakan rata-rata.

Tabel 3. Hasil Analisis Variables Entered

Variables Entered/Removed^a

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Risk Taking , Laba, Self Efficacy ^b		Enter

Tabel 4. Hasil Entered dan Model Summary dari Data Penelitian

Model Summary ^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.997 ^a	.995	.994	.12361

a. Predictors: (Constant), Risk Taking , Laba, Self Efficacy

b. Dependent Variable: Keberhasilan Bisnis

Tahapan selanjutnya dengan uji ANOVA dengan Uji F maka diperoleh angka 1287.970 dengan tingkat signifikansi 0.000 dimana nilainya lebih kecil dari tingkat alfa (0.05) maka dapat dikatakan model penelitian kita dapat diaplikasikan sebagai alat prediksi keberhasilan *start-up* bisnis. Setiap adanya peningkatan laba Rp 100.000 maka keberhasilan bisnis mengalami peningkatan sebesar 3.512 namun apabila laba, *entrepreneurial self-efficacy* dan *risk taking* tidak mengalami peningkatan maka keberhasilan *start-up* bisnis sebesar 1.809. Hal menarik dari perhitungan menggunakan regresi linear untuk variabel X_2 nilai konstanta (-0.413) artinya *entrepreneurial self efficacy* yang dimiliki entrepreneur tidak mempengaruhi keberhasilan bisnis. Peningkatan *entrepreneurial self efficacy* berbanding terbalik dengan peningkatan bisnis. Hasil

temuan ini memiliki kesesuaian dengan fakta di lapangan dimana *entrepreneur* di Mojowarno yang memiliki kapasitas/kemampuan namun enggan memulai bisnis karena doktrin turun temurun kepercayaan masyarakat bahwa profesi sebagai *entrepreneur* adalah pekerjaan yang tidak dapat memberi penghidupan yang pasti(adanya kemungkinan rugi). Koefesien regresi dari variabel risk taking sebesar 0.057 berarti bahwa setiap satu kali pengambilan resiko bisnis akan meningkatkan keberhasilan sebesar 0.057. Sehingga dengan demikian pengaruh resiko bisnis sangat kecil terhadap keberhasilan *start-up* bisnis dengan demikian table dibawah ini menunjukan hasil persamaan regresi sebagai berikut:

$$Y = 1.809 + 3.512 X_1 - 0.413 X_2 + 0.057 X_3$$

Tabel 5. Hasil Analisis ANOVA

ANOVA ^a					
Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	59.039	3	19.680	1287.970	.000 ^b
Residual	.321	21	.015		
Total	59.360	24			

a. Dependent Variable: Keberhasilan Bisnis

b. Predictors: (Constant), Risk Taking , Laba, Self Efficacy

Tabel 6. Hasil Analisis Coefficients

Coefficients ^a								
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics		
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF	
1	(Constant)	1.809	.443	4.084	.001			
	Laba	3.512E-006	.000	1.068	.35318	.282	3.549	
	Self Efficacy	-.413	.134	-3.082	.006	.265	3.779	
	Risk Taking	.057	.045	.023	1.246	.762	1.313	

5. Penutup

5.1 Kesimpulan

Perkembangan *start-up* bisnis di Mojowarno mengalami perumbuhan yang sangat pesat. Hal ini tandai dengan bertambahnya *entrepreneur* yang menjalankan *start-up* bisnis makanan khususnya keripik bonggol pisang. Perumbuhan *start-up* bisnis didukung oleh pembangunan infrastruktur berupa jalan raya antar kota. Pembangunan sarana infrastruktur mendorong pertumbuhan ekonomi khususnya *start-up* bisnis. Peluang asset ini dimaksimalkan oleh *entrepreneur* berserta tambahan ilmu pelatihan kewirausahaan yang diperoleh dari pelatihan *entrepreneurship* yang diberikan universitas Ciputra Surabaya.

Faktor Ekonomi (besarnya laba) dan faktor non-keuangan (*risk taking*) berpengaruh positif terhadap keberhasilan *start-up* bisnis. Sementara itu faktor non-keuangan dengan variabel *entrepreneurial self-efficacy* berpengaruh negatif terhadap keberhasilan *start-up* bisnis dibuktikan dengan munculnya *slope negative* dari nilai variabel hal ini dikarenakan *entrepreneur* di Mojowarno pada dasarnya mampu menghasilkan laba tanpa harus memiliki *self efficacy* yang tinggi hanya saja mereka harus diberikan pelatihan lagi untuk memastikan keberlangsungan dan

konsistensi dari *start-up* bisnis yang dijalankan. Keberhasilan *start-up* bisnis keripik bonggol pisang sangat dipengaruhi oleh faktor keuangan (laba) dan faktor non-keuangan khususnya *risk taking* akan tetapi *entrepreneurial self efficacy* berpengaruh negatif terhadap keberhasilan bisnis.

5.2 Saran dan Keterbatasan Penelitian

Keberhasilan *start-up* bisnis keripik bonggol pisang akan lebih maksimal jika para *entrepreneur* meningkatkan perolehan laba dan keberanian mengambil resiko (*risk taking*) sehingga dengan begitu *start-up* bisnis akan bisa berkembang. *Entrepreneur* harus membuat target perolehan laba dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Pemanfaatan peluang bisnis lebih banyak sehingga timbul sikap *calculate risk taking* yang pada akhirnya juga akan meningkatkan level keberhasilan bisnis. Penelitian ini memiliki keterbatasan pada jumlah responden terbatas hanya 25 orang dan juga terdapat keterbatasan daerah penelitian (fokus pada *entrepreneur* keripik bonggol pisang di Mojowarno). Penelitian keberhasilan *start-up* bisnis selanjutnya sebaiknya menambah jumlah sampel, memperluas daerah penelitian dan juga mengkaji tambahan variabel lain yang termasuk kedalam faktor keuangan dan non-keuangan.

DAFTAR PUSTAKA

- Abrams, R. (2012). *Entrepreneurship: a Real World Approach*. USA: PlanningShop.
- Cokies, G., David, & Blocher, J. E. (2010). *Manajemen Biaya*. Jakarta: Salemba Empat.
- Cooper, D.R., & Schindler, P. S. (2006). *Bussines Research Methods*, 9Th Edition. New York: McGraw-Hill Companies, Inc.
- Drnovsek, M., Joakim, W., & Melissa S.C. (2010). Entrepreneurial Self-efficacy and Business Start-up: Developing a Multi – Dimensional Definition. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 16(4), 329 – 348.
- Gujarati, D.N., & Dawn, C. P. (2010). *Dasar – Dasar Ekonometrika*, Edisi 5. Jakarta: Salemba Empat.
- Inggarwati, K., & Kaudin, A. (2012). Peranan Faktor-Faktor Individual dalam Mengembangkan Usaha Studi Kuantitatif pada Wirausaha Kecil di Salatiga. *International Research Journal Of Business Studies*, 3(2).
- Jasen, P., & Marco, V. G. (2006). Autonomy as a Start-up Motive. *Journal of small Business and Enterprose Development*, 13(1), 23-32.
- Jogiyantio. (2013). *Pedoman Survei Kuesioner: Mengembangkan Kuesioner, Mengatasi Bias dan Meningkatkan Respon*. Yogyakarta, BPFE.
- Lee Yusung Koh Hyun-Ah. (2015). The Effect of Financial Factors On Firms' Financial and Tax Reporting Decisions. *Asian Review of Accounting*, 23(2).
- Priyanto, D. (2014). *SPPS 22 Pengolah Data Terpraktis*. Yogyakarta: Penerbit Andi.
- Wickha, P.A. (2004). *Strategic Entrepreneurship*, Prentice Hall, Halow, 134.
- Sloan Keith: Scott, J.N., & Keith, S. (2015). On the Relationship between Financial and Non-financial Factors: A Case Study Analysis of Financial Failure Predictors of Agribusiness Firms in Australia. *Agricultural Finance Review*, 75(2).
- Stemberger, M.I., Rok, Š., & Vesna, B.V. (2008). The Impact of Business Process Orientation on Financial and Non-financial Performance. *Business Process Management Journal*, 14(5), 738 – 754.
- Sugiyono. 2007. *Metodologi Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta.
- Susanto, A.B., et al. (2008). *The Jakarta Consulting Group on Family Business*. Jakarta: The Jakarta Consulting Group.