

PENGARUH MOTIVASI BISNIS TERHADAP KINERJA USAHA MIKRO KECIL MENENGAH PADA USAHA DAGANG DI KECAMATAN LUAHAGUNDRE MANIAMOLO

Deswinta Feronika Fau

Kecamatan Luahagundre Maniamolo, Kabupaten Nias Selatan, Provinsi Sumatera Utara,
Indonesia

(faudeswinta@gmail.com)

Abstrak

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui Pengaruh Motivasi Bisnis Terhadap Kinerja Usaha Mikro Kecil Menengah Pada Usaha Dagang di Kecamatan Luahagundre Maniamolo. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kuantitatif. Jenis data yang digunakan pada penelitian ini adalah jenis data primer yaitu data yang diperoleh langsung dari responden. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dari pelaku usaha dagang dengan cara menggunakan angket, dengan populasi dan sampel dalam penelitian ini adalah sebanyak 32 responden. Teknik pengumpulan data adalah angket dengan memberikan daftar pernyataan kepada responden untuk diisi. Metode analisis data yang digunakan adalah analisis regresi sederhana. Berdasarkan hasil penelitian pengujian hipotesis dengan nilai $t_{hitung} = 4,069 > t_{tabel} = 1,694$, artinya ada pengaruh motivasi bisnis terhadap kinerja usaha Mikro Kecil Menengah pada Usaha Dagang di Kecamatan Luahagundre Maniamolo. Penelitian ini dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh motivasi bisnis terhadap kinerja usaha Mikro Kecil Menengah pada Usaha Dagang di Kecamatan Luahagundre Maniamolo. Saran penelitian ini adalah (1) Untuk meningkatkan kinerja usaha khususnya di Kecamatan Luahagundre Maniamolo maka mestinya pemerintah memberikan motivasi bagi setiap pelaku usaha mikro melalui pinjaman dengan bunga relatif kecil dengan memperlancar perputaran ekonomi masyarakat. (2) Kepedulian pelaku usaha mikro dalam melaksanakan kegiatannya semestinya ditingkatkan dari sebelumnya untuk meningkatkan volume penjualan. (3) Dalam mencapai keberhasilan usaha mikro di Kecamatan Luahagundre Maniamolo maka sebaiknya fasilitas yang dibutuhkan di kegiatan penjualan dapat dilengkapi sesuai dengan kebutuhan masyarakat. (4) Keadaan usaha dagang meningkat ketika pelaku usaha memberikan pelayanan yang baik terhadap pembelian yang didukung oleh modal usaha.

Kata Kunci: *Motivasi Bisnis; Kinerja Usaha; Mikro Kecil Menengah*

Abstract

The purpose of this study is to determine the Influence of Business Motivation on the Performance of Micro Small Medium Enterprises in Trading Businesses in Luahagundre Maniamolo District. This research uses a quantitative approach. The type of data used in this study is primary data obtained directly from respondents. The data source used in this research is from trading business operators using questionnaires, with a population and sample of 32 respondents. The data collection

technique is through questionnaires, providing a list of statements for respondents to fill out. The data analysis method used is simple regression analysis. Based on the hypothesis testing results with a t -value of $4.069 > t\text{-table} = 1.694$, it means there is an influence of business motivation on the performance of Micro Small Medium Enterprises in Trading Businesses in Luahagundre Maniamolo District. This study concludes that there is an influence of business motivation on the performance of Micro Small Medium Enterprises in Trading Businesses in Luahagundre Maniamolo District. Suggestions from this research are: (1) To enhance business performance, especially in Luahagundre Maniamolo District, the government should provide motivation to micro-business operators through loans with relatively low interest rates to facilitate community economic circulation. (2) The commitment of micro-business operators in their activities should be increased to boost sales volume. (3) In achieving the success of micro-businesses in Luahagundre Maniamolo District, sales facilities should be equipped according to community needs. (4) Trading business conditions improve when business operators provide good service supported by business capital.

Keywords: *Business Motivation; Business Performance; Micro Small Medium Enterprises*

A. Pendahuluan

Didalam era perkembangan zaman pada saat ini dan pertumbuhan perekonomian yang semakin meningkat pesat di Indonesia, banyak pengusaha baru yang sedang merintis usahanya agar dapat tumbuh dan berkembang, dengan banyaknya para pengusaha ini membuat terjadinya persaingan ketat. Terlebih pada saat ini banyak sekali pengusaha yang sedang berlomba-lomba untuk berkarya dan berinovasi agar usahanya tetap berkembang dan tidak hilang tergerus oleh waktu. Tentu hal ini adalah dampak positif yang diberikan oleh para pengusaha untuk mengurangi tingkat pengangguran dan mengurangi nilai kemiskinan di Indonesia.

Salah satu usaha yang sedang berkembang di Indonesia adalah Usaha Mikro, Kecil dan Menengah atau yang bisa kita kenal dengan istilah UMKM. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan salah satu sektor ekonomi yang

memberi kontribusi terhadap perekonomian Indonesia. Selain sebagai salah satu alternatif lapangan kerja, UMKM juga berperan dalam mendorong laju pertumbuhan ekonomi pasca krisis moneter di saat perusahaan-perusahaan besar mengalami kesulitan dalam mengembangkan usahanya. UMKM memiliki pasar yang luas dan mampu menyerap banyak tenaga kerja. Keberadaan UMKM yang makin besar jumlahnya sangat berperan dalam mengurangi tingkat pengangguran yang ada di Indonesia. UMKM dapat menyerap banyak tenaga kerja Indonesia yang masih menganggur. Perkembangan UMKM yang sangat pesat ini harus didukung dengan pengembangan usaha dengan mengedepankan penyediaan pelayanan yang baik pada konsumen, pengembangan kapabilitas baru dan komitmen pada kualitas, pengembangan inovasi, kreativitas, inisiatif serta

pengelolaan sumber daya manusia secara lebih efektif.

Wirausaha merupakan faktor pendukung yang menentukan maju mundurnya perekonomian suatu negara. Hal ini akan teratasi apabila masyarakat mempunyai minat untuk menciptakan lapangan pekerjaan sendiri yaitu dengan bekerja sesuai keterampilan dan pengetahuan yang dimiliki, tidak perlu mengandalkan untuk mendapatkan pekerjaan dari orang lain atau bekerja pada instansi pemerintah. Wirausahawan yang sukses umumnya memiliki kompetensi yang ditunjukkan oleh sikap dan perilakunya dalam menjalankan usaha. Sikap dan perilaku yang terarah dapat membantu seseorang mencapai prestasi atau kinerja yang diharapkan. Usaha yang dapat berkembang merupakan keinginan setiap wirausaha mampu bersaing dan mengikuti kemajuan zaman. Karena itu, tujuan yang diharapkan oleh wirausaha dapat tercapai dengan baik. Kemajuan wirausaha dipengaruhi oleh faktor-faktor lingkungan yang bersifat internal dan eksternal.

Motivasi bisnis merupakan suatu dorongan yang datang dari dalam atau luar diri seorang wirausaha untuk bekerja lebih keras agar dapat mewujudkan tujuan mereka di bisnis yang sedang atau akan dijalani. Motivasi bisnis tidak selalu berkaitan dengan uang, tetapi juga manfaat bagi sekitar. Untuk dapat menjalankan usaha yang berhasil diperlukan suatu motivasi usaha bagi pelaku usaha. Setiap

wirausahawan dituntut untuk menggali potensi dan juga mampu untuk berinovasi dengan semaksimal mungkin supaya dapat tercapainya keinginan dan juga kebutuhan dengan menjalankan usahanya, tidak hanya itu seorang wirausaha juga harus memiliki suatu keyakinan atau kepercayaan diri mengenai kemampuan seorang wirausaha untuk mengorganisasikan, melakukan suatu tugas serta tercapainya suatu tujuan untuk menghasilkan sesuatu serta mengimplementasikan tindakan untuk mencapai kecakapan tertentu. Jika pelaku usaha memiliki motivasi usaha diharapkan akan meningkatkan kinerja usaha.

Kinerja merupakan sebuah gambaran atau kondisi mengenai pencapaian pelaksanaan suatu kegiatan atau program dalam mewujudkan sasaran, tujuan, visi dan misi organisasi. Kinerja yang baik disemua sektor baik keuangan, produksi, distribusi, maupun pemasaran merupakan syarat mutlak bagi UMKM untuk bisa terus hidup. Dengan kinerja yang baik pula bagi UMKM diharapkan akan semakin kokoh jadi tulang punggung perekonomian dan akan semakin berperan penting dalam perekonomian Nasional. UMKM merupakan sebuah identitas yang terus menjadi perhatian dan selalu mendapat prioritas oleh pemerintah.

UMKM pada Usaha Dagang memiliki peran penting dalam perekonomian suatu negara. Kinerja UMKM pada usaha dagang dapat diukur melalui beberapa aspek yang mencakup keuangan, pemasaran, operasional, dan manajemen. Ada pun

beberapa aspek usaha dagang seperti aspek manajemen, faktor eksternal, inovasi dan diversifikasi, dan keberlanjutan yang memiliki pengaruh motivasi bisnis dalam sebuah keberhasilan.

Berdasarkan hasil observasi awal yang dilakukan oleh peneliti pada Kinerja Usaha Dagang di Kecamatan Luahagundre Maniamolo, selama 3 bulan dari bulan Agustus-Oktober 2023, bahwa kinerja UMKM menurun dikarenakan motivasi usaha semakin berkurang, hal ini dapat diuraikan beberapa permasalahan adalah kurangnya keyakinan usaha akan berhasil, terlihat pada tabel 1.

Tabel 1
Data Pendapatan Usaha Dagang di
Kecamatan Luahagundre Maniamolo
Kabupaten Nias Selatan

No	Nama Usaha	Pendapatan			
		Agustus	September	Oktober	Total
1	Tasari mae	500.000	500.000	1.000.000	2.000.000
2	UD. Jasmin	15.000	10.500	5.000.000	30.500.00
3	Apos	2.000.000	1.000.000	1.000.000	4,000.000
4	Batubara	800.000	1.000.000	1.500.000	3.300.000
5	Nellis	950.000	1.000.000	1.500.000	3.450.000
6	Kosta	1.000.000	500.000	1.000.000	2.500.000
7	Feti	1.000.000	500.000	500.000	2.000.000
8	Wilman	2.000.000	1.000.000	1.500.000	4.500.000
9	UD.	2.000	2.000	1.500.00	5.500.000

	Arjun	.000	.000	0	
10	Fristin	1.000.000	1.000.000	1.000.000	3.000.000
11	UD. Tanida	2.000.000	1.500.000	2.000.000	5.500.000
12	UD. Cinda	2.000.000	2.500.000	2.000.000	6.500.000
13	UD. Tellyz	1.000.000	2.000.000	1.500.000	4.500.000
14	Koma	1.000.000	800.000	1.500.000	3.300.000
15	Azka	500.000	1.000.000	800.000	2.300.000
16	UD. Safina	1.000.000	950.000	500.000	2.450.000
17	Howu howu	500.000	1.000.000	800.000	2.300.000
18	UD. Oki	2.000.000	1.500.000	2.000.000	5.500.000
19	UD. Joes	2.500.000	2.000.000	1.000.000	5.500.000
20	UD. Mentari	1.500.000	2.000.000	1.000.000	4.500.000
21	UD. Eben Nezer	2.000.000	1.500.000	1.000.000	4.500.000
22	UD. Fero	1.000.000	800.000	1.500.000	3.300.000
23	UD. Preas	1.000.000	1.000.000	500.000	2.500.000
24	Warto	800.000	1.000.000	500.000	2.300.000
25	Septianis	950.000	800.000	1.000.000	2.750.000
26	UD. Yuankin	1.000.000	1.000.000	1.500.000	3.500.000
27	UD. Falda	2.000.000	1.500.000	1.000.000	4.500.000
28	Siska	1.000.000	500.000	500.000	2.000.000
29	Anwar	500.000	500.000	800.000	1.800.000

30	UD. Lim	1.000 .000	1.000 .000	1.000.00 0	3.000.000
31	UD. Gresia	1.000 .000	800.0 00	500.000	2.300.000
32	UD. Mauren	1.000 .000	800.0 00	500.000	2.300.000
Total		53.50 0.000	45.50 0.000	38.900.0 00	

Sumber : Data Hasil Survei Peneliti (2023)

Berdasarkan uraian di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul penelitian: *“Pengaruh Motivasi Bisnis Terhadap Kinerja Usaha Mikro Kecil Menengah pada Usaha Dagang di Kecamatan Luahagundre Maniamolo”*.

Konsep Motivasi Bisnis

Pada hakikatnya motivasi bisnis adalah suatu dorongan yang ada pada diri seorang individu yang menyebabkan individu tersebut untuk melakukan aktivitas atau kegiatan dalam rangkalah mencapai tujuan tertentu. Menurut Sitorus (2020:56) menyatakan bahwa motivasi bisnis merupakan salah satu hal yang mempengaruhi perilaku manusia, motivasi disebut juga sebagai pendorong, keinginan, pendukung atau kebutuhan-kebutuhan yang dapat membuat seseorang bersemangat dan termotivasi untuk mengurangi serta memenuhi dorongan diri sendiri, sehingga dapat bertindak dan berbuat menurut cara-cara tertentu yang akan membawa kearah yang optimal.

Menurut Rivai dalam Sunatar (2023:20) menyatakan bahwa “motivasi

bisnis adalah serangkaian sikap dan nilai-nilai yang mempengaruhi individu untuk mencapai hal yang spesifik sesuai dengan tujuan individu”. Sikap dan nilai tersebut merupakan suatu yang *invisible* yang memberikan kekuatan untuk mendorong individu bertindak laku dalam mencapai tujuan. Dorongan tersebut terdiri dari dua komponen, yaitu arah perilaku (kerja untuk mencapai tujuan), dan kekuatan perilaku (seberapa kuat usaha individu dalam bekerja). Motivasi meliputi perasaan unik, pikiran dan pengalaman masa lalu yang merupakan bagian dari hubungan internal dan eksternal perusahaan. Selain itu motivasi dapat pula diartikan sebagai dorongan individu untuk melakukan tindakan karena mereka ingin melakukannya. Apabila individu termotivasi, mereka akan membuat pilihan yang positif untuk melakukan sesuatu, karena dapat memuaskan keinginan mereka.

Menurut Nuridayanti (2022:21) menyatakan bahwa motivasi bisnis adalah dorongan yang ada dalam diri seseorang yang dapat menggerakkan dan mengarahkan tingkah lakunya mencapai tujuan tertentu. Motivasi inilah yang menyebabkan seseorang melakukan sesuatu tindakan sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya. Tindakan seseorang yang melakukan sesuatu atas dasar motivasi akan terarah pada apa yang telah direncanakan sebelumnya. Selain itu, tindakan-tindakan yang dapat mempercepat tercapainya

tujuan tersebut akan menjadi prioritasnya..

Menurut Hooper dkk dalam Charli (2023:2) menyatakan bahwa bisnis adalah segala dan keseluruhan kompleksitas yang ada pada berbagai bidang seperti penjualan (*commerce*) dan industri, industri dasar, *processing*, dan industri manufaktur dan jaringan, distribusi, perbankan, asuransi, transportasi, dan seterusnya yang kemudian melayani dan memasuki secara utuh (*which serve and interpenetrate*) dunia bisnis secara menyeluruh. Menurut Mc Naughton dalam Dhevyanto (2023:3) menyatakan bahwa bisnis adalah pertukaran barang-barang, uang ataupun jasa untuk keuntungan mutual.

Dari uraian teori diatas, maka peneliti menyimpulkan bahwa motivasi bisnis adalah dorongan pada diri seorang pebisnis secara sadar maupun tidak sadar untuk melakukan suatu tindakan dalam mencapai kesuksesan.

Konsep Kinerja Usaha

UMKM merupakan penopang pembangunan ekonomi nasional. Dengan berkembangnya UMKM diharapkan dapat mengurangi tingkat pengangguran yang pada akhirnya akan meningkatkan daya beli masyarakat dan menjadikan pertumbuhan ekonomi negara menjadi meningkat. Menurut Helfet dalam Muin (2020:41) menyatakan bahwa “kinerja usaha adalah hasil dari semua laporan manajemen yang dilakukan secara terus menerus.”

Menurut Abdurrohman (2021:72) menyatakan bahwa “kinerja usaha adalah hasil yang telah dicapai dari apa yang telah dilakukan seseorang dalam melaksanakan kerja”. Menurut Ndraha dalam Rahmi (2020) menyatakan bahwa “kinerja usaha adalah suatu sikap mental yang selalu berusaha mempunyai pandangan bahwa mutu kehidupan hari ini harus lebih dari hari kemarin dengan hari esok lebih baik dari hari ini.” Menurut Kore dan Septarini (2018) menyatakan bahwa “kinerja usaha adalah hasil atau tingkat keberhasilan yang telah diraih oleh pelaku UMKM dalam menjalankan usahanya berdasarkan target yang telah ditetapkan.”

Berdasarkan pendapat diatas, maka peneliti menyimpulkan bahwa kinerja usaha merupakan suatu fungsi hasil kegiatan yang ada di dalam suatu perusahaan yang dipengaruhi oleh faktor intern dan ekstern dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan selama periode waktu tertentu.

Pengaruh Motivasi Bisnis Terhadap Kinerja Usaha

Menurut Wernerfelt (1984) teori RBV menjelaskan bahwa sumber daya perusahaan mempengaruhi hasil dan proses yang kompetitif secara eksternal. Teori Resource-Based View (RBV) yang dipelopori pertama kali oleh memandang bahwa sumber daya dan kemampuan perusahaan penting bagi perusahaan karena merupakan pokok atau dasar dari kemampuan daya saing serta kinerja perusahaan.. Menurut Kumura (2020)

kewirausahaan diartikan sebagai kekuatan dalam menghasilkan suatu barang atau jasa yang digunakan sebagai menciptakan nilai tambah untuk menghadapi risiko dalam berbisnis.

Motivasi bisnis merupakan suatu unsur perangsang keinginan daya penggerak kemauan bekerja seseorang terhadap tujuan tertentu yang ingin dicapai. Menurut Alifuddin dan Razak (2015:106) bahwa hubungan bahwa antara motivasi bisnis dengan kinerja usaha salah satu sesuatu yang positif, dalam arti meningkatkan motivasi bisnis akan menghasilkan kinerja usaha (prestasi usaha) yang lebih baik dan sebaliknya perbaikan kinerja usaha akan meningkatkan motivasi bisnis karena menimbulkan perasaan berpretasi. Bagaimana tertarik seseorang untuk mengerjakan sesuatu, tidak akan mampu melakukannya jika tidak memiliki kecakapan yang dibutuhkan.

Menurut Kurniawan (2020) seorang wirausaha tidak dapat hidup sendiri dalam menjalankan usahanya, namun ada keterkaitan dengan pihak luar baik sebagai pemasok, pelanggan, maupun pedagang perantara. Oleh karena itu, diperlukan suatu jaringan usaha agar usaha yang kita jalankan berkelanjutan. Untuk bertahan dalam dunia yang penuh persaingan, penting sekali untuk mengembangkan sebuah *entrepreneurial* dan jaringan social dari informasi dan lainnya. Jaringan usaha memiliki peran penting dalam mendukung

eksportir dan mengembangkan dan internasional dan hubungan perdagangan.

Indikator Motivasi Bisnis

Motivasi bisnis merupakan suatu dorongan yang sangat penting bagi seseorang dalam melakukan suatu tindakan untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan. Menurut Rusdiana (2017:71) ada beberapa indikator motivasi bisnis yaitu:

- Harapan, yaitu keinginan atau keyakinan bahwa sesuatu usaha yang dilakukan pasti akan berhasil.
- Valensi, yaitu tingkat ikatan, keterlibatan, keikutsertaan batin seseorang terhadap suatu aktivitasnya atau dapat dikatakan mempunyai kepedulian terhadap usaha yang sedang dilaksanakan.
- Peralatan atau kebutuhan, yaitu pendukung alat, kemampuan yang dimiliki seseorang guna mencapai tujuan yang diinginkan.

Menurut Alifuddin dan Razak, (2015:96) aspek motivasi seorang wirausahawan adalah:

- Dorongan atau keinginan yang kuat untuk maju dan sukses.
- Usaha kuat untuk menghindari kegagalan.

Berdasarkan penjelasan di atas dapat peneliti simpulkan bahwa indikator motivasi bisnis merupakan tolak ukur dalam mencapai kinerja usaha yang tinggi, melalui harapan, valensi dan fasilitas, percaya diri, inovatif, berjiwa kepemimpinan.

Indikator Kinerja Usaha

Kinerja usaha merupakan seperangkat hasil yang dicapai dan merujuk pada tindakan pencapaian serta pelaksanaan suatu pekerjaan atau tugas yang diminta. Menurut Abdurrohman (2021:74) indikator kinerja usaha yaitu:

a. Modal usaha

Modal adalah faktor usaha yang harus tersedia sebelum melakukan kegiatan. Besar kecilnya modal akan mempengaruhi terhadap perkembangan usaha dalam pencapaian pendapatan.

b. Karakteristik wirausaha

Seorang wirausahawan harus memiliki beberapa karakteristik berikut ini agar berhasil yaitu memiliki rasa percaya diri untuk bekerja secara independen, kerja keras dan memahami risiko sebagai bagian dari upaya meraih sukses.

c. Teknologi informasi

Teknologi informasi sebagai suatu kebutuhan yang tidak dapat di tinggalkan.

d. Strategi pengembangan

Untuk menentukan strategi pengembangan UMKM secara tepat, maka atas dasar hasil survey dapat diketahui berbagai masalah yang dihadapi oleh pelaku UMKM.

Selanjutnya, Menurut Iskandar dalam Rejeki (2022:19) indikator kinerja usaha yaitu:

a. Interpersonal competence, kemampuan seseorang untuk menjalin hubungan baik dengan orang lain serta

kemampuan untuk bekerja sama dengan rekan kerja lainnya.

b. Effort, jumlah usaha dalam kerja nyata yang diperlihatkan oleh karyawan dalam upayanya menyelesaikan pekerjaan yang dapat melihat dari inisiatif dan giat tidaknya seorang karyawan dalam bekerja.

c. Prestasi kerja adalah hasil kerja secara kualitas yang mencapai oleh seorang karyawan dalam melaksanakan tugas sesuai dengan tanggung jawab yang diberikan kepadanya.

d. Quality kerja merupakan suatu hasil yang dapat diukur dengan efektivitas dan efesiensi suatu pekerjaan yang dilakukan oleh sumber daya manusia atau sumber daya lainnya dalam mencapai tujuan atau sasaran perusahaan dengan baik dan berdaya guna.

e. Quantity kerja merujuk pada jumlah kerja yang telah dicapai karyawan perusahaan.

Selanjutnya, Menurut Kore dan Septarini (2018) indikator kinerja usaha yaitu:

a. Tingkat pertumbuhan pendapatan penjualan yang meningkat pertumbuhan penjualan merupakan keberhasilan investasi produk masa lalu dan dapat menjadikan sebagai prediksi pertumbuhan masa yang akan datang.

b. Tingkat pertumbuhan modal/finansial yang meningkat pertumbuhan modal adalah tingkat pertumbuhan modal yang digunakan untuk kegiatan usaha apa

lagi dibandingkan dengan jumlah modal yang digunakan pada periode sebelumnya.

- c. Tingkat pertumbuhan tenaga kerja yang tinggi tenaga kerja adalah orang yang bekerja pada pemilik usaha untuk menjalankan setiap aktivitas yang ada dalam perusahaan semakin besar perusahaan, sehingga semakin banyak aktivitas dalam perusahaan, sehingga semakin banyak tenaga kerja yang dipakai oleh perusahaan.
- d. Tingkat pertumbuhan pasar yang luas pertumbuhan pasar mencerminkan tingkat perubahan penerimaan pasar atas produk atau jasa yang di tawarkan perusahaan. Semakin tinggi pertumbuhan pasar akan meningkatkan tingkat pengembalian investasi, sehingga kinerja perusahaan menjadi lebih baik.
- e. Tingkat pertumbuhan laba/keuntungan terus meningkatkan laba adalah kelebihan pendapatan diatas biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan. Setiap kegiatan usaha bertujuan untuk memperoleh laba yang maksimal agar dapat mempertahankan kelangsungan usahanya. Laba yang sering digunakan sebagai ukuran kinerja suatu usaha.

Selanjutnya, Menurut Aprilyanti (2021) indikator kinerja usaha yaitu:

- a. Peningkatkan penjualan, dapat diukur menurut penilaian pelaku usaha dengan rata-rata tingkat penjualan selama 3 tahun.
- b. Peningkatan profit, keuntungan atau laba pengukurannya dinilai dari rata-

rata tingkat keuntungan perusahaan selama kurung waktu 3 tahun terakhir.

- c. Pertumbuhan memuaskan, menilai seberapa puas wirausahawan terhadap pertumbuhan usaha selama kurung waktu 3 tahun.

Dari beberapa teori diatas maka penulis menyimpulkan bahwa kinerja usaha dapat diukur dari peningkatan pendapatan atas profitabilitas yang dicapai, perluasan wilayah pemasaran, dan peningkatan penjualan.

B. Metode Penelitian

Jenis Penelitian

Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian kuantitatif yang bersifat asosiatif. Data primer adalah jenis data yang dikumpulkan secara langsung dan sumber utamanya seperti wawancara, survey, eksperimen. Data primer biasanya selalu bersifat spesifik karena disesuaikan oleh kebutuhan peneliti. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dari pelaku usaha dagang dengan cara menggunakan angket. Tempat penelitian ini adalah di Kecamatan Luahagundre Maniamolo, sedangkan waktu observasi penelitian ini dilakukan sejak bulan November s/d selesai penelitian angket 2024. Populasi dalam penelitian ini adalah pelaku usaha dagang di Kecamatan Luahagundre Maniamolo. Populasi tersebut memiliki jumlah yang besar, sehingga penulis menggunakan sampel dari populasi tersebut. Mengingat jumlah populasi tidak terlalu banyak maka sampel

dalam penelitian ini menggunakan penarikan sampel dengan teknik sampling jenuh artinya populasi sekaligus menjadi sampel.

1. Uji Validitas

Menurut Sugiyono (2019:193) "Valid berarti instrument tersebut dapat digunakan untuk mengukur apa yang hendak diukur." Pengujian validitas pada penelitian ini menggunakan aplikasi komputer dengan bantuan program SPSS 22.0 for windows. Kemudian untuk menghitung nilai korelasi antara data pada masing-masing pernyataan dengan skor total memakai rumus teknik korelasi *produk moment* menurut (Sugiyono, 2019:273) dengan rumus sebagai berikut:

$$r_{xy} = \frac{n\sum XY - \sum X \sum Y}{\sqrt{(n\sum X^2 - (\sum X)^2)(n\sum Y^2 - (\sum Y)^2)}}$$

Keterangan:

r_{xy} = Koefisien korelasi
 n = Jumlah subyek
 X = Skor setiap item
 Y = Skor setiap item

2. Uji Reliabilitas

Menurut (Sugiyono, 2019:203) "pengujian reliabilitas instrument dapat dilakukan secara eksternal dan internal." Pengujian reliabilitas ini hanya dilakukan secara terhadap butir-butir yang valid yang diperoleh melalui uji validitas. Salah satu teknik yang dapat digunakan adalah dengan metode konsistensi internal (*internal consistency*), dalam hal ini digunakan koefisien *Cronbach Alpha* (G). Pengujian reliabilitas ini dilakukan

terhadap butir-butir yang valid yang diperoleh melalui uji validitas. SPSS memberikan fasilitas untuk mengukur reliabilitas.

Uji Model Asumsi Klasik

1. Uji Normalitas

Uji normalitas yang dimaksudkan untuk mengetahui apakah residual yang telah distandardisasikan berdistribusi normal atau tidak. Nilai residual yang dikatakan berdistribusi normal jika nilai residual tersebut sebagian besar mendekati nilai rata-ratanya. Untuk mendeteksi apakah nilai residual terstandarisasi berdistribusi normal atau tidak, dapat dilakukan melalui uji statistic non parametric *Kolmogorov-Sminorov* (K-S). Jika hasil *Kolmogorov-Sminorov* menunjukkan nilai signifikan di atas 0,05 maka data residual terdistribusi dengan normal. Sedangkan jika hasil *Kolmogorov-Sminorov* menunjukkan nilai signifikan di bawah 0,05 maka data residual terdistribusi tidak normal.

2. Heteroskedastisitas

Adanya heteroskedastisitas berarti ada varian variabel dalam model yang tidak sama (konstan). Untuk mendeteksi ada atau tidaknya heteroskedastisitas dapat dilakukan dengan mengamati *scatter plot* dimana sumbu horizontal menggambarkan nilai prediksi sedangkan sumbu vertikal menggambarkan nilai residual kuadrat. Jika *scatter plot* membentuk pola tertentu, maka hal tersebut menunjukkan adanya masalah heteroskedastisitas dan jika *scatter plot* menyebar secara acak, maka

menunjukkan tidak adanya masalah heteroskedastisitas.

Pengujian Hipotesis

Pengujian hipotesis dilakukan untuk mengetahui seberapa besar variabel independen menjelaskan variabel dependen. Untuk itu bentuk pengujian yang digunakan adalah Uji Parsial dan Koefisien determinasi.

Uji Parsial (Uji t)

Uji parsial (Uji t) digunakan untuk menguji pengaruh secara parsial (pervariabel) terhadap variabel terikatnya, apakah memiliki pengaruh yang berarti terhadap variabel terikat atau tidak. Rumus yang digunakan untuk menghitung besarnya nilai t_{hitung} adalah menurut Bambang Sudaryana (2022:281):

$$t = \frac{\beta_1}{t - \beta}$$

Keterangan:

t = Nilai t_{hitung}

b_2 = Penaksiran

B_2 = Nilai yang dihipotesiskan

$Se(b_2)$ = Kesalahan standar dari penaksiran

Apabila $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka variabel bebas secara parsial memiliki pengaruh signifikan terhadap variabel terikat dengan *degree of freedom* (df) (n-k-1). Begitu sebaliknya, apabila $t_{hitung} < t_{tabel}$ maka variabel bebas secara parsial tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap variabel terikat.

Koefisien Determinasi (R^2)

Menurut Dergibson Siagian (2020:259) menyatakan bahwa koefisien determinasi merupakan ukuran untuk mengetahui kesesuaian atau ketepatan hubungan antara variabel dependen dan variabel independen dalam suatu persamaan regresi. Untuk menghitung koefisien determinasi.

C. Temuan Penelitian dan Pembahasan

UMKM sebagai penyambung produk domestik bruto (PDM) Nasional memiliki peran penting bagi pemulihan ekonomi Indonesia. Pemerintah berkomitmen untuk terus mendukung UMKM agar mampu bertahan, berkembang dan bertumbuh di tengah transformasi melalui program, pemulihan Ekonomi Daerah. Sosialisasi dari fasilitas kemudahan perizinan berusaha bagi pelaku usaha mikro sebagai implementasi dalam melaksanakan. Di Kecamatan Luahagundre Maniamolo sebanyak 32 pelaku usaha dagang.

Tabel 2

Uji Persial (Uji t)

Penelitian merupakan jenis penelitian kuantitatif. Masing-masing variabel dituangkan dalam bentuk indikator dan dibuat butir pernyataan (instrument). Butir pernyataan untuk variabel motivasi bisnis sebanyak 15 pernyataan, kinerja usaha sebanyak 15 pertanyaan.

Tabel 3

Hasil Uji Normalitas Data

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.596 ^a	.356	.334	3.855

a. Predictors: (Constant), Motivasi Bisnis

b. Dependent Variable: Kinerja Usaha

Sumber : Hasil Pengujian Parsial SPSS (2024)

Berdasarkan hasil uji t pada penelitian ini bahwa nilai $t_{hitung} 4,069 > t_{tabel} 1,694$ dengan *degree of freedom* (df) $(n-k-1) (32-1-1) = 30$ (Lampiran 9) dan tingkat signifikan sebesar, $000 < 0,05$. Sehingga peneliti dapat menyimpulkan bahwa motivasi bisnis memiliki pengaruh signifikan terhadap kinerja usaha mikro kecil menengah pada usaha dagang di Kecamatan Luahagundre Maniamolo.

Berdasarkan hasil uji determinasi bahwa nilai R^2 sebesar 0.356 artinya motivasi bisnis mampu menjelaskan variabel kinerja usaha sebesar 35,6% sedangkan 64,4% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak disebutkan dalam penelitian ini.

Metode Analisis Regresi Sederhana

Metode analisis regresi liner sederhana dapat digunakan untuk memprediksi nilai dari variabel terikat apabila nilai variabel bebas mengalami kenaikan dan penurunan. Berdasarkan hasil pengolahan data penelitian terdapat nilai model regresi sederhana.

D. Penutup

Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian ini, maka peneliti menarik kesimpulan bahwa

motivasi bisnis memiliki pengaruh signifikan terhadap kinerja usaha mikro kecil menengah pada usaha dagang di Kecamatan Luahagundre Maniamolo, dengan nilai $t_{hitung} 4,069 > t_{tabel} 1,694$.

Saran

Peneliti menguraikan beberapa poin yang menjadi saran pada penelitian yaitu: Untuk meningkatkan kinerja usaha khususnya di Kecamatan Luahagundre Maniamolo, maka semestinya pemerintah memberikan motivasi bisnis bagi setiap pelaku usaha mikro melalui pinjaman dengan bunga relatif kecil dengan memperlancar perputaran ekonomi masyarakat.

E. Daftar Pustaka

- Arum Widiatul Aini, & Adriani Kala'lembang. (2024). PENGARUH KOMUNIKASI DAN PELATIHAN TERHADAP KUALITAS PELAYANAN KARYAWAN KEBUN RAYA PURWODADI PASURUAN. *PARETO : Jurnal Riset Bisnis Dan Manajemen*, 9(2), 1-11. <https://doi.org/10.57094/pareto.v9i2.2343>
- Buulolo, R. (2024). Analisis Tata Cara Pemungutan Penyetoran Dan Pelaporan Pajak Penghasilan Pasal 22 Oleh Bendaharawan Pemerintah Studi Kasus Kabupaten Nias Barat. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Nias Selatan*, 7(2), 265-276. <https://doi.org/10.57094/jim.v7i2.1384>
- Dhevyanto. (2023). Pengantar Bisnis Ilmu Manajemen. Penerbit Adab CV. Adanu Abilmata.

- Evi Susilawati; dkk. (2023). Model-model pembelajaran di era metaverse. Nuta Media
- Evi Susilawati; dkk. (2023). Project based learning dalam pembelajaran digital. Nuta Media
- Gaho, Y. (2023). PENGARUH PENGEMBANGAN KARIR DAN MOTIVASI TERHADAP KINERJA PEGAWAI. PARETO : Jurnal Riset Bisnis Dan Manajemen, 8(2), 23-29. <https://doi.org/10.57094/pareto.v8i2.1050>
- Harefa, D, Dkk. (2023). Relationship Student Learning Interest To The Learning Outcomes Of Natural Sciences. International Journal of Educational Research and Social Sciences (IJERSC), 4(2), 240-246. <https://doi.org/https://doi.org/10.51601/ijersc.v4i2.614>
- Harefa, D. (2024). Preservation Of Hombo Batu: Building Awareness Of Local Wisdom Among The Young Generation Of Nias. HAGA : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, 3(2), 1-10. <https://doi.org/10.57094/haga.v3i2.2334>
- Harefa, D. (2024). Strengthening Mathematics And Natural Sciences Education Based On The Local Wisdom Of South Nias: Integration Of Traditional Concepts In Modern Education. HAGA : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, 3(2), 63-79. <https://doi.org/10.57094/haga.v3i2.2347>
- Harefa, D. (2024). The Influence Of Local Wisdom On Soil Fertility In South Nias. Jurnal Sapta Agrica, 3(2), 18-28. <https://doi.org/10.57094/jsa.v3i2.2333>
- Harefa, D., & Fatolosa Hulu. (2024). Mathematics Learning Strategies That Support Pancasila Moral Education: Practical Approaches For Teachers. Afore : Jurnal Pendidikan Matematika, 3(2), 51-60. <https://doi.org/10.57094/afore.v3i2.2299>
- Harefa, D., (2017). Pengaruh Presepsi Siswa Mengenai Kompetensi Pedagogik Guru Dan Minatbelajar Siswa Terhadap Prestasi Belajar Ilmu Pengetahuan Alam (Survey pada SMK Swasta di Wilayah Jakarta Utara). Horison Jurnal Ilmu Pendidikan Dan Lingusitik, 7(2), 49-73.
- Jon, E. L., Fanggidae, R. E., Salean, D. Y., & Nursiani, N. P. (2004). Pengaruh motivasi kerja dan orientasi
- Laia, H. (2023). PENGARUH GAYA KEPEMIMPINAN DAN BUDAYA ORGANISASI TERHADAP KINERJA PEGAWAI PADA PUSKESMAS. PARETO : Jurnal Riset Bisnis Dan Manajemen, 8(2), 1-9. <https://doi.org/10.57094/pareto.v8i2.1047>
- Laia, S. I. (2022). Pengaruh Efikasi Diri Dan Motivasi Terhadap Kinerja Usaha DiTelukdalam (Studi Kasus pada Pelaku Usaha Onlineshop Di Kelurahan Pasar Teluk Dalam). Jurnal Ilmiah Mahasiswa Nias Selatan , 5(1), 67-79. <https://jurnal.uniraya.ac.id/index.php/jim>
- Ndruru, S. (2023). PENGARUH MANAJEMEN KONFLIK TERHADAP KINERJA PEGAWAI PUSKESMAS. PARETO : Jurnal Riset Bisnis Dan Manajemen, 8(2), 37-42. <https://doi.org/10.57094/pareto.v8i2.1052>

- Nisa, K., & Ziyad, M. (2019). Pengaruh Motivasi dan Inovasi Produk terhadap Kinerja Usaha. *Jurnal Ilmu Manajemen Indonesia*, 2(2), 196–206.
- Nuridayanti. (2022). Mengembangkan Motivasi dan Hasil Belajar Dengan Pendekatan Problem Possing. Penerbit NEM.
- Rezeki. (2022). Strategi dan Implementasi Kinerja Karyawan Pada Usaha Dagang. PT Kimshafi Alung Cipta.
- Rita Sari., Dkk. (2022). Metode penelitian SD/MI. Nuta Media
- Rustiani Duha, & Harefa, D. (2024). Kemampuan Pemecahan Masalah Matematika. CV Jejak (Jejak Publisher).
- Sarumaha, M, S., Dkk. (2023). Model-model pembelajaran. CV Jejak. <https://tokobukujejak.com/detail/model-model-pembelajaran-0BM3W.html>
- Sarumaha, M,S., Dkk. (2023). Pendidikan karakter di era digital. CV. Jejak. <https://tokobukujejak.com/detail/pendidikan-karakter-di-era-digital-X4HB2.html>
- Sarumaha, M., & Harefa, D. (2022). Model Pembelajaran Inquiry Terbimbing Terhadap Hasil Belajar Ipa Terpadu Siswa. *NDRUMI: Jurnal Pendidikan Dan Humaniora*, 5(1), 27–36. <https://jurnal.uniraya.ac.id/index.php/NDRUMI>
- Sarumaha, M., Dkk. (2023). Sosialisasi Tumbuhan Ciplukan (Physalis Angulata L.) Sebagai Obat Tradisional. *HAGA : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2), 22-35. <https://doi.org/10.57094/haga.v2i2.1994>
- Sarumaha, M., Dkk. (2024). Pendidikan Berbasis Kearifan Lokal Nias Selatan: Membangun Identitas Budaya Pada Generasi Muda. 12(3), 663. <https://doi.org/10.37081/ed.v12i3.6585>
- Simanulang, N.R., Dkk. (2022). Kumpulan aplikasi materi pembelajaran terbaik sekolah menengah atas. CV. Mitra Cendekia Media
- Sitorus. (2020). Pengaruh Komunikasi Antarpribadi Pimpinan Terhadap Motivasi Kerja. Scopindo Media Pustaka.
- Sri Firmiaty., Dkk. (2023). Pengembangan peternakan di Indonesia. Nuta Media
- Sugiyono. 2019. Metode Penelitian Kuantitatif. Bandung: Alfabeta.
- Telaumbanua, K., & Harefa, D. (2024). Efektivitas Layanan Penguasaan Konten Dalam Meningkatkan Kreativitas Belajar. *FAGURU: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Keguruan*, 3(2), 16-29. <https://doi.org/10.57094/faguru.v3i2.1919>
- Toni Hidayat, Amaano Fau, & Darmawan Harefa. (2023). Pengaruh Model Pembelajaran Index Card Match Terhadap Hasil Belajar Siswa Pada Mata Pelajaran Ipa Terpadu. *TUNAS : Jurnal Pendidikan Biologi*, 4(1), 61 - 72. <https://doi.org/10.57094/tunas.v4i1.885>
- Warae, Y. (2023). PENGARUH STRES KERJA DAN BEBAN KERJA TERHADAP KINERJA PEGAWAI. *PARETO : Jurnal Riset Bisnis Dan Manajemen*, 8(2), 30-36. <https://doi.org/10.57094/pareto.v8i2.1051>
- Waruwu, Y., & Tafonao, A. (2023). PENGARUH PELATIHAN TERHADAP KINERJA PEGAWAI DI KOMISI PEMILIHAN UMUM NIAS BARAT. *PARETO : Jurnal Riset Bisnis*

Dan Manajemen, 8(2), 17-22.
<https://doi.org/10.57094/pareto.v8i2.1049>

Wau, F. T., & Mario Andrias Kiton. (2023).
PENGARUH KEMAMPUAN,
MOTIVASI KERJA DAN DISIPLIN
KERJA TERHADAP KINERJA
PEGAWAI. PARETO : Jurnal Riset
Bisnis Dan Manajemen, 8(2), 10-16.
<https://doi.org/10.57094/pareto.v8i2.1048>