

BAB II
KAJIAN PUSTAKA DAN PERUMUSAN HIPOTESIS

A. Penelitian Terdahulu

Terdapat penelitian terdahulu yang digunakan sebagai referensi dan landasan untuk melakukan penelitian untuk membandingkan pengaruh dalam variabel. Beberapa penelitian terdahulu antara lain :

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu

No	Judul dan Peneliti (Tahun)	Variabel	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1	Analisis Faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Penerima Bantuan Program Penumbuhan Wirausahawan Muda Pertanian (PWMP) di Sumatera Utara – Chatarina Sugiharti (2022)	Komitmen (X1), Pengalaman (X2), Keuangan (X3), Lokasi Usaha (X4), Motivasi (X5), Kemampuan Usaha (X6), Keberhasilan Usaha Pemuda (Y)	Penelitian bersifat kausal dengan pendekatan kuantitatif. Populasi mencakup seluruh kelompok penerima program PWMP di Sumatera Utara dari 2018–2020, yaitu sebanyak 39 kelompok. Analisis data menggunakan regresi linier berganda.	Hasil menunjukkan bahwa faktor komitmen, pengalaman, dan motivasi tidak berdampak secara signifikan terhadap keberhasilan wirausaha muda. Sementara itu, variabel keuangan, lokasi usaha, dan keterampilan usaha terbukti memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap kesuksesan usaha.
2	Pengaruh Pendidikan, Pengalaman, dan Mental terhadap Keberhasilan Usaha –	Pendidikan (X1), Pengalaman (X2), Mental Kewirausahaan (X3),	Menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif dengan sampel sebanyak 100 pelaku usaha kopi pasca panen	Hasil analisis menunjukkan bahwa pendidikan dan pengalaman memiliki pengaruh

No	Judul dan Peneliti (Tahun)	Variabel	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
	Herdian Aries, Akhmad Suharto, Tatit Diansari (2023)	Keberhasilan Usaha (Y)	di Kecamatan Kalibaru, Banyuwangi. Instrumen pengumpulan data berupa angket dan analisis dilakukan melalui SPSS 22.	signifikan secara parsial terhadap keberhasilan usaha. Sebaliknya, mental kewirausahaan tidak menunjukkan kontribusi signifikan dalam mendukung keberhasilan usaha.
3	Faktor-Faktor Keberhasilan Usaha pada Wirausahawan Muda di Kabupaten Pandeglang – Risma Eka Desiyani (2024)	Minat Usaha (X1), Motivasi Usaha (X2), Efikasi Diri (X3)	Penelitian dilakukan dengan pendekatan survei menggunakan kuesioner kepada wirausahawan di Kabupaten Pandeglang. Tujuannya untuk mengidentifikasi kecenderungan variabel-variabel terhadap kesuksesan usaha.	Temuan penelitian menyatakan bahwa minat terhadap dunia usaha dan efikasi diri berkontribusi signifikan dalam keberhasilan usaha. Namun, motivasi usaha ternyata tidak berpengaruh secara nyata terhadap kesuksesan wirausahawan muda.
4	Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha Pelaku UKM di Wilayah Sumur Batu Kecamatan Kemayoran –	Modal Usaha (X1), Kreativitas (X2), Lokasi Usaha (X3), Keberhasilan Usaha (Y)	Menggunakan pendekatan kuantitatif dengan pengumpulan data primer melalui observasi, wawancara, dan studi pustaka. Data dianalisis dengan teknik	Penelitian menunjukkan bahwa ketiga faktor – modal awal, tingkat kreativitas, dan lokasi bisnis – memberikan kontribusi signifikan

No	Judul dan Peneliti (Tahun)	Variabel	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
	Nur Wahyuni, Farah Diba, Anindhyta Budiarti, Farida (2023)		statistik kuantitatif.	terhadap pencapaian keberhasilan usaha pada pelaku UKM di wilayah tersebut.
5	Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Berwirausaha pada Generasi Milenial – Muttaqiyathun Ani & Ema Nurmaya (2021)	Kepribadian (X1), Adversity Quotient (X2), Kecerdasan Emosional (X3), Kreativitas (X4), Efikasi Diri (X5), Kebutuhan Prestasi (X6), Minat Berwirausaha (Y)	Pendekatan menggunakan teknik cluster sampling. Populasi terdiri dari mahasiswa aktif di Yogyakarta yang telah mengambil mata kuliah kewirausahaan pada tahun akademik 2020–2021. Analisis menggunakan regresi linier berganda.	Diperoleh bahwa kepribadian, efikasi diri, kebutuhan akan prestasi, serta spiritual quotient memberikan pengaruh positif terhadap minat menjadi wirausahawan. Sementara itu, adversity quotient dan kecerdasan emosional tidak berdampak signifikan terhadap minat tersebut.
6	Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Berwirausaha Generasi Milenial di Jakarta – Jefry & Lydiawati Soelaiman (2023)	Locus of Control (X1), Kebutuhan Prestasi (X2), Toleransi Risiko (X3), Kesigapan Wirausaha (X4), Keberhasilan Usaha (Y)	Penelitian ini menggunakan pendekatan survei dengan metode kuesioner dan melibatkan 100 responden dari kalangan generasi milenial di Jakarta.	Temuan studi menyimpulkan bahwa locus of control berperan penting dalam mendorong minat generasi milenial untuk berwirausaha. Mereka yang memiliki keyakinan kuat dalam mengendalikan hasil hidupnya lebih terdorong untuk memulai

No	Judul dan Peneliti (Tahun)	Variabel	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
				usaha secara mandiri.

B. Tinjauan Pustaka

Dalam menyusun sebuah penelitian yang komprehensif dan bermakna, sangat penting untuk mengacu pada berbagai sumber literatur yang relevan dan terpercaya. Oleh karena itu, pada bagian ini akan dipaparkan sejumlah referensi dan teori yang menjadi landasan utama dalam mengkaji variabel-variabel yang digunakan dalam penelitian ini. Tinjauan pustaka ini berfungsi untuk memberikan pemahaman yang mendalam mengenai konsep-konsep yang terkait serta kerangka teori yang menjadi dasar analisis. Berbagai kajian terdahulu dan teori-teori yang telah diakui kevalidannya dalam bidang penelitian sejenis menjadi sumber rujukan yang dapat memperkuat landasan pemikiran serta metodologi yang dipakai. Dengan demikian, tinjauan pustaka ini tidak hanya memberikan gambaran tentang konsep dan variabel yang akan diteliti, tetapi juga memperlihatkan bagaimana penelitian-penelitian sebelumnya memberikan kontribusi pada pemahaman topik secara lebih luas.

Di dalam tinjauan pustaka ini akan dibahas beberapa variabel utama yang menjadi fokus kajian, termasuk definisi operasional, teori-teori pendukung, dan hasil-hasil penelitian sebelumnya yang relevan. Pembahasan ini bertujuan untuk memberikan fondasi ilmiah yang kokoh sehingga penelitian dapat berjalan dengan sistematis dan terarah. Selain itu, landasan teori yang dijabarkan diharapkan dapat membantu dalam menjelaskan fenomena yang muncul dalam konteks penelitian ini dan memberikan argumen kuat dalam interpretasi hasil yang diperoleh. Lebih jauh, kajian pustaka ini juga menyajikan tinjauan kritis terhadap berbagai pendekatan dan hasil penelitian terdahulu, sehingga dapat mengidentifikasi gap atau kekurangan yang ada. Dengan begitu, penelitian ini diharapkan mampu memberikan kontribusi baru yang lebih inovatif dan aplikatif. Oleh karena itu, pemahaman mendalam terhadap literatur yang ada menjadi prasyarat utama sebelum melangkah ke

proses pengumpulan dan analisis data. Berikut adalah beberapa landasan teori yang digunakan dalam penelitian ini.

1. Teori *Human Capital* (Variabel Kreativitas)

Teori *Human Capital* ini menekankan variabel Kreativitas pentingnya pengetahuan, keterampilan, kemampuan, dan pengalaman individu dalam menentukan keberhasilan suatu usaha. Dalam konteks kewirausahaan, teori ini menjelaskan bahwa semakin tinggi tingkat keterampilan dan kemampuan seorang wirausahawan, semakin besar peluang mereka untuk sukses dalam memulai dan mengelola usaha. Human capital juga mencakup pendidikan dan pelatihan yang diperoleh, yang memungkinkan wirausahawan untuk membuat keputusan yang lebih baik dan efisien dalam mengelola usahanya.

Menurut Gary Becker, salah satu tokoh utama dalam pengembangan teori human capital, *human capital* adalah investasi yang dapat meningkatkan produktivitas dan kinerja individu. Becker berpendapat bahwa pendidikan dan pelatihan adalah bentuk investasi yang memberikan hasil jangka panjang, baik untuk individu maupun untuk masyarakat secara keseluruhan. Dalam dunia kewirausahaan, hal ini berarti bahwa wirausahawan yang memiliki pengetahuan yang luas tentang industri, manajemen, dan keuangan akan lebih mampu menghadapi tantangan yang muncul serta dapat mengidentifikasi peluang yang lebih baik.

Selain itu, menurut Teori Human Capital dari Schultz (1961), peningkatan *human capital* dapat berfungsi untuk mengurangi ketidakpastian dan risiko yang dihadapi oleh wirausahawan. Dengan adanya pengetahuan dan keterampilan yang memadai, wirausahawan dapat mengelola sumber daya yang ada dengan lebih efisien dan efektif, serta mengurangi kemungkinan kegagalan usaha. Schultz juga menekankan bahwa peningkatan modal manusia akan menghasilkan keputusan yang lebih rasional dan cerdas, yang pada akhirnya mendukung keberhasilan usaha dalam jangka panjang.

Pendapat ini juga didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh David Autor yang menunjukkan bahwa individu dengan tingkat pendidikan dan keterampilan yang tinggi memiliki kemungkinan yang lebih besar untuk menciptakan dan mengelola usaha yang sukses. Dalam penelitian tersebut, Autor menyoroti pentingnya keterampilan teknis dan manajerial dalam memulai usaha baru, serta pentingnya pengalaman praktis yang diperoleh melalui kerja di industri terkait. Oleh karena itu, bagi wirausahawan, memiliki modal manusia yang kuat menjadi faktor kunci dalam menciptakan keberhasilan usaha.

2. Teori Kewirausahaan Schumpeter (Variabel Inovasi)

Teori Kewirausahaan Schumpeter berfokus pada peran wirausahawan sebagai agen inovasi yang dapat mengubah struktur pasar dan ekonomi melalui proses "kreatif destruksi". Schumpeter mengemukakan bahwa wirausahawan yang sukses adalah mereka yang mampu menciptakan produk, layanan, atau metode produksi baru yang dapat mengganggu pasar yang ada dan menghasilkan perubahan besar dalam perekonomian. Dalam konteks ini, kewirausahaan tidak hanya berkaitan dengan memulai usaha, tetapi juga dengan kemampuan untuk menciptakan inovasi yang mampu meraih keuntungan kompetitif dan mendominasi pasar. Inovasi ini merupakan faktor kunci dalam kesuksesan usaha, karena dengan berinovasi, wirausahawan dapat menawarkan solusi baru yang dibutuhkan oleh pasar, yang pada gilirannya dapat memperluas pangsa pasar dan meningkatkan keuntungan.

Menurut Schumpeter, inovasi tidak hanya terbatas pada pengenalan produk baru, tetapi juga dapat mencakup peningkatan dalam metode produksi, organisasi usaha, serta penerapan teknologi baru. Para ahli seperti Peter Drucker dan Michael Porter juga mendukung pandangan ini dengan menekankan pentingnya inovasi sebagai pendorong utama keberhasilan bisnis. Drucker, dalam bukunya *Innovation and Entrepreneurship* (1985), menyatakan bahwa kewirausahaan adalah proses yang membutuhkan kreativitas untuk mengidentifikasi peluang yang dapat diwujudkan melalui

inovasi. Porter, di sisi lain, dalam bukunya *Competitive Strategy* (1980), mengungkapkan bahwa inovasi yang berkelanjutan adalah kunci untuk menciptakan keunggulan kompetitif yang tahan lama bagi perusahaan. Oleh karena itu, para wirausahawan yang dapat beradaptasi dengan perubahan dan selalu menciptakan inovasi baru akan memiliki peluang lebih besar untuk sukses dalam menjalankan usaha mereka.

Referensi dari berbagai penelitian juga menunjukkan bahwa inovasi memiliki hubungan erat dengan kesuksesan usaha. Sebagai contoh, sebuah studi oleh Zahra dan George (2002) dalam *Academy of Management Journal* menemukan bahwa perusahaan yang secara aktif berinovasi cenderung memiliki kinerja yang lebih baik dan mampu bertahan lebih lama di pasar. Inovasi yang dilakukan oleh wirausahawan memungkinkan mereka untuk membedakan diri dari pesaing, menjawab kebutuhan pasar yang terus berubah, serta menciptakan model bisnis yang lebih efisien dan efektif. Oleh karena itu, menurut teori Schumpeter, faktor kewirausahaan yang didorong oleh inovasi menjadi elemen utama khususnya dalam menentukan keberhasilan dan keberlanjutan usaha.

3. Teori Kebutuhan Berprestasi oleh David McClelland (1961) (Variabel Pendidikan)

David McClelland, dalam teori Kebutuhan Berprestasi (Need for Achievement) pendidikan yang dikemukakan pada tahun 1961, mengidentifikasi bahwa individu yang memiliki dorongan untuk mencapai prestasi lebih tinggi akan cenderung memiliki motivasi intrinsik yang kuat untuk sukses. Dalam konteks kewirausahaan, hal ini mengarah pada pengusaha yang memiliki ambisi besar untuk mencapai tujuan yang lebih tinggi. McClelland menyatakan bahwa pengusaha dengan kebutuhan berprestasi tinggi cenderung mencari tantangan dan berusaha mengatasi hambatan yang ada untuk mencapai tujuan mereka.

Teori ini menyarankan bahwa motivasi berprestasi merupakan salah satu pendorong utama dalam kewirausahaan. Pengusaha yang memiliki dorongan

kuat untuk sukses, baik secara finansial maupun prestise, akan lebih bertekad untuk menemukan solusi inovatif dan mengambil tindakan yang diperlukan. Mereka tidak takut menghadapi kegagalan karena mereka melihatnya sebagai bagian dari proses untuk mencapai tujuan yang lebih besar. Menurut McClelland, wirausahawan yang memiliki kebutuhan berprestasi tinggi akan lebih cenderung mengelola risiko dengan hati-hati. Mereka cenderung membuat keputusan yang terukur, memilih untuk mengejar peluang yang dapat memberikan hasil yang optimal dalam jangka panjang. Karakteristik ini sangat penting untuk keberhasilan usaha, karena kewirausahawan yang dapat mengelola risiko dan merencanakan langkah ke depan dengan baik akan lebih bertahan di pasar yang kompetitif.

Penelitian oleh McClelland juga menunjukkan bahwa individu dengan kebutuhan berprestasi yang tinggi memiliki kecenderungan untuk bekerja lebih keras dan mencari cara untuk meningkatkan keterampilan mereka. Hal ini akan mendorong mereka untuk melakukan inovasi yang berdampak pada kinerja usaha mereka, baik dalam hal produk, pemasaran, maupun operasional. Intinya, teori ini relevan dalam konteks kewirausahaan karena menunjukkan bahwa pengusaha yang termotivasi oleh kebutuhan berprestasi tinggi memiliki potensi lebih besar untuk berhasil. Mereka cenderung memiliki fokus yang jelas, siap menghadapi tantangan, dan lebih mampu beradaptasi dengan perubahan pasar.

4. Teori Inovasi Terbuka oleh Henry Chesbrough (2003) (Variabel Pengalaman Usaha)

Teori Inovasi Terbuka (Open Innovation) diperkenalkan oleh Henry Chesbrough pada tahun 2003, yang menekankan bahwa inovasi tidak hanya terjadi di dalam organisasi, tetapi juga melibatkan kolaborasi dengan pihak luar, seperti mitra bisnis, pelanggan, atau bahkan pesaing. Chesbrough mengemukakan bahwa perusahaan yang sukses harus terbuka terhadap ide dan teknologi dari luar untuk menciptakan nilai yang lebih besar. Teori ini mengusulkan bahwa mengandalkan hanya pada riset dan pengembangan internal bisa menghambat potensi inovasi yang ada di pasar. Dalam konteks

kewirausahaan, teori ini memberikan pemahaman bahwa pengusaha harus bersedia untuk bekerja sama dengan pihak eksternal guna mengakses pengetahuan dan teknologi baru yang dapat meningkatkan produk atau layanan mereka. Wirausahawan yang terbuka terhadap kolaborasi eksternal dapat mempercepat proses inovasi mereka, memanfaatkan sumber daya yang lebih luas, dan meningkatkan keunggulan kompetitif.

Chesbrough berpendapat bahwa inovasi terbuka juga mencakup penggunaan lisensi dan penjualan teknologi yang memungkinkan perusahaan untuk mendapatkan keuntungan dari teknologi yang tidak mereka kembangkan sendiri. Dalam dunia kewirausahaan, hal ini berarti bahwa pengusaha dapat memanfaatkan teknologi yang ada di luar perusahaan mereka untuk meningkatkan efisiensi operasional dan kualitas produk, yang akan mendukung keberhasilan usaha dalam jangka panjang. Penelitian oleh Chesbrough dan rekan-rekannya menunjukkan bahwa perusahaan yang mengadopsi model inovasi terbuka dapat lebih mudah beradaptasi dengan perubahan pasar dan mengatasi tantangan yang muncul. Dalam kewirausahaan, inovasi terbuka memungkinkan wirausahawan untuk merespons kebutuhan pasar dengan lebih cepat dan mengurangi waktu diperlukan untuk membawa produk baru ke pasar. Secara keseluruhan, teori ini menyoroti pentingnya kolaborasi dan pertukaran pengetahuan dalam menciptakan inovasi yang lebih cepat dan lebih efektif. Oleh karena itu, pengusaha yang mampu mengadopsi inovasi terbuka akan memiliki peluang lebih besar untuk mencapai kesuksesan dalam pasar yang sangat kompetitif.

5. Teori Keunggulan Kompetitif oleh Michael Porter (1985) (Variabel Kesiapan Teknologi)

Teori Keunggulan Kompetitif dalam persiapan Teknologi oleh Michael Porter, yang pertama kali diperkenalkan dalam bukunya *Competitive Advantage* pada tahun 1985, mengemukakan bahwa untuk mencapai keberhasilan dalam pasar yang kompetitif, perusahaan harus memiliki keunggulan yang membedakan mereka dari pesaing. Porter menjelaskan bahwa

ada dua strategi utama yang dapat diadopsi oleh perusahaan untuk mencapai keunggulan kompetitif, yaitu strategi biaya rendah dan strategi diferensiasi. Dalam konteks kewirausahaan, teori ini sangat penting karena menunjukkan bahwa wirausahawan harus dapat memilih antara menawarkan produk dengan harga yang lebih rendah dibandingkan pesaing atau menciptakan produk yang unik dan berbeda. Bagi pengusaha, strategi diferensiasi yang melibatkan inovasi produk atau layanan menjadi kunci untuk menarik konsumen yang mencari nilai lebih dari produk yang mereka beli. Pengusaha yang berhasil dalam diferensiasi dapat mempertahankan pelanggan lebih lama dan menghadapi persaingan yang lebih sedikit.

Porter juga menyatakan bahwa keberhasilan dalam menurunkan biaya atau menciptakan diferensiasi produk dapat menciptakan keunggulan kompetitif yang berkelanjutan. Bagi wirausahawan, mengadopsi strategi ini memungkinkan mereka untuk mengelola biaya operasional dengan efisien, sekaligus menawarkan produk yang lebih bernilai di mata konsumen. Oleh karena itu, pengusaha yang dapat mengelola biaya dengan baik dan memiliki produk yang berbeda akan lebih mampu bertahan dan berkembang di pasar. Porter lebih lanjut mengemukakan bahwa keberhasilan perusahaan dalam jangka panjang bergantung pada kemampuan untuk berinovasi dan menjaga keunggulan kompetitif mereka. Hal ini menekankan bahwa wirausahawan yang dapat beradaptasi dengan perubahan pasar dan menciptakan produk yang memenuhi kebutuhan konsumen yang terus berubah akan memiliki peluang lebih besar untuk sukses. Teori ini menjelaskan bahwa kewirausahaan yang mampu menemukan keunggulan kompetitif dan menerapkannya dalam strategi bisnis mereka memiliki peluang lebih besar untuk bertahan dan berkembang dalam pasar yang dinamis dan kompetitif.

6. Kreativitas

Kreativitas merupakan kemampuan seseorang untuk menghasilkan ide-ide baru, orisinal, dan bermanfaat yang dapat diaplikasikan dalam berbagai aspek kehidupan. Kreativitas tidak hanya terbatas pada bidang seni atau inovasi

teknologi, tetapi juga meliputi cara berpikir, pendekatan dalam memecahkan masalah, serta kemampuan beradaptasi terhadap perubahan. Dengan kreativitas, individu mampu melihat sesuatu dari perspektif berbeda dan mengembangkan solusi yang tidak terpikirkan sebelumnya, sehingga mendorong kemajuan dalam berbagai sektor.

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), kreativitas didefinisikan sebagai "daya atau kemampuan untuk mencipta; hasil mencipta; ciptaan yang baru dan asli." Definisi ini menekankan aspek penciptaan yang unik dan asli sebagai inti dari kreativitas. Hal ini menunjukkan bahwa kreativitas tidak hanya sekadar menghasilkan sesuatu yang baru, tetapi juga harus orisinal dan berbeda dari yang sudah ada. Dengan kata lain, kreativitas menjadi fondasi utama bagi inovasi yang membawa nilai tambah dan perkembangan dalam kehidupan sehari-hari.

Secara keseluruhan, kreativitas dapat disimpulkan sebagai proses mental dan perilaku yang memungkinkan seseorang untuk mengembangkan gagasan atau produk baru yang bernilai, baik dalam lingkup pribadi maupun profesional. Kreativitas bukanlah bakat bawaan saja, melainkan keterampilan yang dapat diasah dan dikembangkan melalui pengalaman, pembelajaran, dan lingkungan yang mendukung. Oleh karena itu, menumbuhkan kreativitas menjadi sangat penting untuk menghadapi tantangan zaman yang semakin kompleks dan dinamis.

1.1.Faktor-faktor Kreativitas

Menurut Rogers (dalam Eka, 2018), kreativitas seseorang dipengaruhi oleh berbagai faktor yang saling berkaitan dan dapat mempengaruhi tingkat kemampuan individu dalam menghasilkan ide atau karya baru. Faktor-faktor tersebut mencakup aspek internal dan eksternal yang secara bersama-sama membentuk potensi kreativitas. Pemahaman terhadap faktor-faktor ini penting agar proses kreatif dapat berkembang secara optimal dalam berbagai bidang kehidupan.

1. Faktor pertama yang memengaruhi kreativitas adalah faktor individu yang meliputi sifat kepribadian, motivasi, kemampuan kognitif, dan pengalaman hidup. Seseorang yang memiliki rasa ingin tahu yang tinggi, keberanian untuk mengambil risiko, serta kemampuan berpikir divergen cenderung lebih kreatif. Selain itu, tingkat pengetahuan dan pengalaman yang luas juga berperan dalam memperkaya sumber ide serta kemampuan untuk menghubungkan berbagai konsep baru. Individu yang terbuka terhadap hal-hal baru dan memiliki fleksibilitas berpikir lebih mudah menemukan solusi inovatif dalam menghadapi berbagai masalah.
2. Selanjutnya, terdapat faktor lingkungan yang turut menentukan munculnya kreativitas. Lingkungan yang mendukung seperti suasana kerja yang kondusif, kebebasan berekspresi, serta adanya dorongan dan apresiasi dari orang lain akan meningkatkan semangat dan motivasi seseorang untuk berkreasi. Selain itu, adanya sumber daya yang memadai, akses informasi, serta kolaborasi dengan orang-orang kreatif lainnya juga memperkuat proses penciptaan. Lingkungan yang terlalu kaku, penuh tekanan, atau kurang dukungan justru bisa menekan potensi kreatif yang dimiliki individu, sehingga penting untuk menciptakan ekosistem yang mendukung inovasi dan kebebasan berkreasi.

Dengan demikian, kreativitas tidak muncul secara spontan tanpa dipengaruhi oleh berbagai faktor yang kompleks, baik dari dalam diri individu maupun dari luar. Kombinasi antara karakter pribadi yang mendukung dan lingkungan yang kondusif akan memfasilitasi terciptanya ide-ide baru yang orisinal dan bernilai. Memahami faktor-faktor ini memungkinkan pengembangan strategi yang tepat dalam pendidikan, dunia kerja, dan kehidupan sehari-hari guna mengasah dan meningkatkan kemampuan kreatif setiap individu.

Munandar (2009) menjelaskan bahwa lingkungan sekitar seseorang memegang peranan penting dalam membentuk dan mengembangkan kreativitas individu. Lingkungan tersebut mencakup berbagai aspek mulai dari keluarga, institusi pendidikan, hingga komunitas sosial di mana seseorang berada. Keluarga sebagai lingkungan pertama dan utama memberikan fondasi awal bagi tumbuh kembang kreativitas melalui pola asuh, dukungan emosional, dan kesempatan bereksplorasi. Suasana hangat, penuh apresiasi, dan dorongan dari anggota keluarga mampu menumbuhkan rasa percaya diri serta kebebasan berekspresi yang sangat dibutuhkan untuk proses kreatif.

Selain itu, lingkungan sekolah juga memiliki pengaruh yang tidak kalah penting terhadap kemampuan berkreasi seseorang. Sekolah yang memberikan ruang bagi siswa untuk mengembangkan imajinasi, mengajarkan keterampilan berpikir kritis, serta menyediakan fasilitas dan metode pembelajaran yang inovatif akan mendukung lahirnya kreativitas. Lebih jauh lagi, masyarakat sekitar yang mendorong interaksi sosial, berbagi ide, serta menghargai perbedaan pendapat turut berkontribusi dalam memperkaya sudut pandang individu. Dengan demikian, sinergi dari lingkungan keluarga, sekolah, dan masyarakat membentuk ekosistem yang kondusif bagi pengembangan kreativitas yang optimal.

3.2. Indikator Kreativitas

Menurut Rhodes, kreativitas tidak hanya dapat dipahami secara sederhana, tetapi perlu ditinjau melalui beberapa aspek yang saling terkait dan membentuk sebuah kerangka komprehensif. Empat aspek utama yang disebut sebagai Four P's of Creativity ini meliputi: Person, Process, Press, dan Product. Keempat dimensi ini membantu mengidentifikasi indikator-indikator penting yang menunjukkan keberadaan dan kualitas kreativitas dalam berbagai konteks.

1. Pertama, aspek Person berfokus pada karakteristik individu yang berkekrativitas. Ini meliputi kemampuan berpikir orisinal, imajinatif, serta adanya motivasi internal yang kuat untuk menciptakan sesuatu yang baru. Faktor kepribadian seperti rasa ingin tahu, kepercayaan diri, dan

keterbukaan terhadap pengalaman baru juga menjadi penanda penting dalam aspek ini. Individu dengan ciri-ciri tersebut cenderung mampu memunculkan ide-ide segar dan solusi inovatif.

2. Kedua, aspek Process menitikberatkan pada bagaimana kreativitas itu diwujudkan melalui tahapan dan metode tertentu. Ini melibatkan pola pikir, teknik berpikir divergen, serta cara pengolahan informasi yang memungkinkan seseorang menghasilkan gagasan unik. Proses kreatif juga mencakup kemampuan mengatasi hambatan, melakukan eksplorasi ide, dan mengintegrasikan berbagai sumber inspirasi hingga menghasilkan sesuatu yang bernilai.
3. Ketiga, aspek Press menggambarkan pengaruh lingkungan eksternal yang memberikan tekanan atau dukungan terhadap kreativitas. Lingkungan yang kondusif seperti suasana yang bebas dari tekanan berlebihan, adanya dorongan untuk bereksperimen, serta adanya penghargaan terhadap keberanian mencoba hal baru dapat memicu lahirnya kreativitas. Sebaliknya, lingkungan yang kaku dan tidak mendukung akan menghambat proses kreatif seseorang.
4. Keempat, aspek Product merupakan hasil nyata dari proses kreatif tersebut. Produk kreatif ini bisa berupa karya seni, inovasi teknologi, solusi bisnis, ataupun gagasan yang memiliki nilai orisinalitas dan manfaat bagi masyarakat. Produk yang dihasilkan tidak hanya unik, tetapi juga relevan dan dapat diterima dalam konteks sosial atau bidang tertentu menjadi indikator keberhasilan kreativitas seseorang atau kelompok.

7. Inovasi

Inovasi dalam kewirausahaan merujuk pada kemampuan seorang wirausahawan untuk menciptakan dan menerapkan ide baru yang memberikan solusi atau nilai tambah di pasar. Inovasi bukan hanya berkaitan dengan pengembangan produk baru, tetapi juga bisa mencakup perbaikan dalam proses produksi, model bisnis, strategi pemasaran, dan cara-cara pengelolaan usaha yang lebih efisien. Wirausahawan yang berhasil seringkali adalah mereka yang mampu berinovasi untuk memenuhi kebutuhan pasar yang belum terpenuhi atau untuk

mengatasi masalah yang dihadapi oleh konsumen. Inovasi ini merupakan faktor kunci yang dapat memberikan keunggulan kompetitif dan meningkatkan daya tarik usaha di pasar.

Menurut Peter Drucker, seorang tokoh terkemuka dalam bidang manajemen, dalam bukunya *Innovation and Entrepreneurship* (1985), inovasi adalah proses yang sistematis dan tidak hanya sebuah kebetulan. Drucker berpendapat bahwa wirausahawan yang sukses adalah mereka yang mampu mengidentifikasi peluang untuk inovasi dengan menggunakan metode yang terstruktur, seperti mengamati tren pasar, mengeksplorasi teknologi baru, dan mengevaluasi kekuatan serta kelemahan pesaing. Inovasi, menurut Drucker, bukan hanya soal kreativitas tetapi juga tentang bagaimana cara mengelola dan mewujudkan ide-ide tersebut dalam bentuk produk atau layanan yang dapat diterima oleh pasar.

Selain itu, Clayton Christensen dalam bukunya *The Innovator's Dilemma* (1997) menekankan pentingnya inovasi disruptif bagi keberhasilan usaha. Christensen menjelaskan bahwa perusahaan yang berfokus pada inovasi bertahap atau peningkatan bertahap mungkin akan tertinggal dalam menghadapi kemajuan teknologi yang lebih radikal dan disruptif. Wirausahawan yang dapat menciptakan inovasi disruptif, yaitu inovasi yang mengubah cara industri atau pasar beroperasi, memiliki peluang besar untuk mengalahkan pemain besar yang sudah mapan. Inovasi disruptif sering kali membuka peluang bagi usaha kecil atau baru untuk bersaing dengan perusahaan besar dengan cara yang lebih efisien dan lebih sesuai dengan kebutuhan pasar yang terus berubah.

Referensi dari berbagai penelitian juga menunjukkan bahwa inovasi memiliki dampak yang signifikan terhadap kesuksesan jangka panjang sebuah usaha. Sebuah studi oleh Tushman dan O'Reilly (1996) dalam *Harvard Business Review* menemukan bahwa perusahaan yang mampu berinovasi secara berkelanjutan cenderung memiliki daya tahan yang lebih kuat dalam menghadapi persaingan dan perubahan pasar. Dengan kata lain, inovasi bukan hanya penting untuk mengawali usaha, tetapi juga untuk memastikan usaha dapat berkembang dan beradaptasi dengan dinamika pasar yang terus berkembang. Beberapa ahli juga memberikan pendapat tentang inovasi sebagai berikut :

- a) Menurut Schumpeter (1934), inovasi dapat dipahami sebagai proses pengenalan elemen-elemen baru yang mengubah secara fundamental cara suatu industri beroperasi. Inovasi ini tidak terbatas hanya pada pengembangan produk baru saja, melainkan juga mencakup penerapan proses produksi yang berbeda dan lebih efisien. Selain itu, inovasi bisa berarti pembukaan pasar yang sebelumnya belum tersentuh oleh produk atau jasa tertentu, sehingga memperluas jangkauan dan peluang bisnis. Schumpeter juga menekankan pentingnya restrukturisasi organisasi sebagai bagian dari inovasi, yang memungkinkan perusahaan untuk menyesuaikan diri dengan dinamika pasar dan meningkatkan daya saingnya secara menyeluruh. Dengan demikian, inovasi menjadi kekuatan pendorong utama dalam transformasi ekonomi dan kemajuan industri.
- b) Sementara itu, Rogers (2003) memberikan definisi inovasi dari sudut pandang yang lebih subjektif dan sosial. Inovasi bagi Rogers adalah setiap ide, praktik, atau objek yang dirasakan sebagai sesuatu yang baru oleh individu atau kelompok yang mengadopsinya. Artinya, inovasi tidak harus selalu sesuatu yang benar-benar revolusioner, melainkan bisa berupa sesuatu yang relatif baru dalam konteks tertentu dan bagi orang atau komunitas yang menggunakannya. Pandangan ini menyoroti bahwa penerimaan dan persepsi terhadap kebaruan adalah kunci dalam proses inovasi, sehingga inovasi sangat bergantung pada bagaimana unit adopsi — baik individu maupun organisasi — memahami dan mengintegrasikan hal baru tersebut khusus dalam aktivitas mereka sehari-hari.
- c) OECD (2005), dalam Oslo Manual-nya yang menjadi standar internasional dalam pengukuran inovasi, mendefinisikan inovasi secara lebih luas dan terstruktur sebagai penerapan nyata dari produk baru atau produk yang telah ditingkatkan secara signifikan, baik dari

segi fungsi maupun kualitas. Selain produk, inovasi juga mencakup perubahan dalam proses produksi yang mampu meningkatkan efisiensi dan efektivitas kerja. Metode pemasaran yang baru, yang mencakup strategi promosi, distribusi, dan penetapan harga, juga termasuk dalam kategori inovasi apabila membawa perubahan signifikan. Tak kalah penting adalah inovasi dalam metode organisasi, yaitu cara perusahaan mengelola praktik bisnis, struktur kerja, dan hubungan eksternal seperti kemitraan dan jaringan kerja sama yang berdampak pada peningkatan kinerja organisasi secara keseluruhan. Dengan pengertian yang komprehensif ini, inovasi menjadi faktor penting untuk mendorong pertumbuhan ekonomi, daya saing perusahaan, dan kemajuan sosial.

8. Pendidikan

Pendidikan adalah upaya untuk membantu individu menjalani kehidupan yang memuaskan, meningkatkan kondisi kehidupan yang baik baik secara individu maupun kolektif. Dibutuhkan sistem yang terstruktur dan efisien dengan tujuan yang jelas agar prosesnya lebih mudah. Pendidikan adalah proses yang berkesinambungan, komponen kunci dari tujuan yang kompleks dan jelas.

Pendidikan kewirausahaan sejatinya bertujuan untuk menanamkan dan mengembangkan sikap serta budaya kewirausahaan di kalangan peserta didik. Fokus utama dari pendidikan ini bukan semata-mata pada penciptaan bisnis baru secara langsung, melainkan lebih pada pengembangan pengetahuan, keterampilan, dan sikap yang akan membentuk kompetensi kewirausahaan yang esensial. Dengan demikian, pendidikan kewirausahaan berfungsi sebagai sarana pembentukan karakter kewirausahaan yang nantinya menjadi dasar bagi individu untuk mampu beradaptasi dan berinovasi dalam dunia bisnis maupun kehidupan sehari-hari.

Kompetensi kewirausahaan yang terbentuk melalui pendidikan tersebut menjadi tolok ukur keberhasilan proses pembelajaran kewirausahaan. Untuk menyusun kurikulum dan metode pengajaran yang tepat, perlu dilakukan analisis kebutuhan yang mendalam agar konten pendidikan bisa disesuaikan dengan

tuntutan dan perkembangan dunia usaha. Pendekatan ini memastikan bahwa materi yang diberikan tidak hanya teoritis, tetapi juga aplikatif dan relevan dengan tantangan nyata yang akan dihadapi peserta didik saat terjun ke dunia kewirausahaan.

Menurut pandangan Lengeveld yang dikutip oleh Ahmad Suriansyah (2021), pendidikan merupakan suatu proses yang sengaja dirancang untuk mempengaruhi dan membimbing anak didik menuju kedewasaan serta kemampuan hidup mandiri. Pendidikan bukan sekadar memberikan pengetahuan, tetapi juga mengandung nilai-nilai luhur yang harus menjunjung martabat dan hakikat kemanusiaan. Tujuan akhir dari pendidikan adalah menghasilkan individu yang mampu menjalani kehidupannya secara mandiri tanpa bergantung pada orang lain, sehingga setiap bimbingan dan pengaruh yang diberikan harus memiliki kualitas yang mendalam dan bermakna agar benar-benar menjadi proses pendidikan yang sesungguhnya. Beberapa ahli juga turut memberikan definisi Pendidikan sebagai berikut :

- a) Gibb (1993): Pendidikan di kewirausahaan adalah proses pembelajaran yang mendorong individu untuk berpikir kreatif, berani mengambil risiko, serta mengembangkan inisiatif dalam menghadapi tantangan bisnis.
- b) Hisrich, Peters, & Shepherd (2017): Pendidikan dalam kewirausahaan adalah proses yang memberikan individu keterampilan dan pengetahuan yang dibutuhkan untuk memulai dan mengelola usaha dengan sukses.

5.1. Faktor-faktor Pendidikan

Menurut Elfachmi (2016) faktor-faktor yang mempengaruhi pendidikan adalah sebagai berikut :

1. Faktor Individu

Setiap individu memiliki karakteristik dan kemampuan yang berbeda-beda, seperti minat, bakat, serta kondisi fisik dan psikologis, yang sangat memengaruhi proses dan hasil pendidikan. Perbedaan-perbedaan ini menentukan bagaimana seseorang dapat menerima dan mengolah informasi yang diberikan selama proses belajar.

2. Faktor Lingkungan Keluarga

Keluarga berperan sebagai lingkungan pertama yang memberikan pengaruh besar terhadap perkembangan pendidikan seseorang. Suasana rumah, pola asuh, serta dukungan moral dan materi dari keluarga sangat menentukan motivasi dan kesempatan anak untuk belajar secara optimal.

3. Faktor Sekolah

Sekolah sebagai lembaga pendidikan formal memiliki peran penting dalam membentuk pengetahuan, keterampilan, dan sikap siswa. Kualitas guru, metode pengajaran, sarana prasarana, serta suasana belajar di sekolah semuanya merupakan elemen yang dapat memperkuat atau melemahkan efektivitas pendidikan.

4. Faktor Masyarakat dan Budaya

Nilai-nilai sosial, kebiasaan, serta norma budaya yang berkembang di masyarakat turut mempengaruhi cara pandang dan perilaku peserta didik dalam menempuh pendidikan. Dukungan atau tantangan dari lingkungan sosial di luar keluarga dan sekolah dapat berpengaruh pada keberhasilan atau kegagalan proses belajar mengajar.

5.2. Indikator Pendidikan

Menurut Tanjung dalam Amalia (2022) indikator- indikator pendidikan sebagai berikut:

1.) Jenjang Pendidikan

Dalam Undang-Undang Sistem Pendidikan Nasional Nomor 20 Tahun 2003, jenjang pendidikan didefinisikan sebagai serangkaian tahapan pendidikan yang disusun secara berjenjang berdasarkan perkembangan kemampuan dan tingkat kematangan peserta didik. Selain itu, jenjang ini juga disesuaikan dengan tujuan pembelajaran yang hendak dicapai pada setiap tahapnya serta kompetensi yang diharapkan tumbuh dan berkembang pada peserta didik. Secara garis besar, jenjang

pendidikan ini dibagi menjadi tiga kategori utama yang saling melengkapi dan bertingkat sesuai proses pertumbuhan dan pengembangan siswa.

Pertama, terdapat jenjang pendidikan dasar yang merupakan fondasi awal pendidikan formal. Tahapan ini berlangsung selama sembilan tahun pertama masa sekolah dan terdiri dari pendidikan tingkat dasar yang meliputi Sekolah Dasar (SD) dan Sekolah Menengah Pertama (SMP). Pendidikan dasar ini bertujuan memberikan pengetahuan, keterampilan, serta nilai-nilai dasar yang menjadi pijakan utama bagi peserta didik dalam melanjutkan ke jenjang berikutnya. Dengan pembelajaran yang komprehensif, jenjang ini sangat penting untuk membangun dasar intelektual dan karakter anak agar siap menyongsong pendidikan lebih lanjut. Kedua, ada jenjang pendidikan menengah yang disebut juga pendidikan atas. Jenjang ini merupakan kelanjutan dari pendidikan dasar dan berfungsi sebagai jembatan menuju pendidikan tinggi. Pendidikan menengah terdiri dari Sekolah Menengah Atas (SMA) dan Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) yang dirancang untuk lebih mengasah kemampuan akademik, keterampilan teknis, serta pengetahuan yang lebih spesifik. Pada tingkat ini, peserta didik diperkenalkan pada materi yang lebih kompleks dan diarahkan untuk mengembangkan minat dan bakatnya sesuai dengan bidang yang diminati sebagai persiapan memasuki dunia kerja atau studi lanjut

Terakhir, jenjang pendidikan tinggi adalah tahap pendidikan lanjutan setelah menempuh pendidikan menengah. Pendidikan tinggi mencakup berbagai program akademik dan profesional yang diselenggarakan oleh perguruan tinggi, baik universitas, institut, sekolah tinggi, maupun akademi. Program yang tersedia meliputi jenjang sarjana (S1), magister (S2), doktoral (S3), dan program spesialis yang bertujuan untuk menciptakan tenaga ahli, peneliti, dan profesional di berbagai bidang ilmu pengetahuan dan teknologi. Pendidikan tinggi berperan penting dalam mengembangkan ilmu pengetahuan secara mendalam serta menghasilkan lulusan yang siap berkontribusi secara signifikan di masyarakat dan dunia kerja.

2.) Kesesuaian jurusan

Kesesuaian jurusan merujuk pada proses penyesuaian antara bidang studi yang telah ditempuh seseorang dengan jenis usaha yang akan dijalankan. Sebelum memulai sebuah bisnis, seorang calon wirausaha perlu melakukan evaluasi mendalam terkait latar belakang pendidikannya, khususnya jurusan yang telah dipelajari. Hal ini penting agar keputusan yang diambil sejalan dengan keahlian dan pengetahuan yang dimiliki. Dengan menyesuaikan jurusan pendidikan, pelaku usaha dapat memaksimalkan potensi kompetensi yang dimiliki sehingga lebih mudah dalam mengelola bisnis dan menghadapi tantangan di bidang tersebut.

Selain itu, menyesuaikan jurusan pendidikan dengan bidang usaha juga membantu pelaku bisnis untuk menentukan strategi pengembangan usaha yang tepat. Keselarasan antara pendidikan dan bidang usaha memungkinkan pengusaha memahami aspek teknis dan manajerial dengan lebih baik, sehingga dapat mengambil keputusan berdasarkan informasi yang akurat dan pengalaman akademik. Dengan demikian, kesesuaian jurusan menjadi salah satu faktor kunci yang dapat meningkatkan peluang keberhasilan dan memperkecil risiko kegagalan dalam dunia kewirausahaan.

9. Pengalaman Usaha

Pengalaman usaha dapat diartikan sebagai akumulasi pengetahuan dan keterampilan yang diperoleh seseorang selama menjalani aktivitas profesionalnya. Lama waktu bekerja tidak hanya sekadar angka, tetapi juga mencerminkan tingkat pemahaman serta keahlian yang semakin berkembang seiring berjalannya waktu. Seorang pekerja dengan pengalaman yang cukup biasanya memiliki kemampuan yang lebih matang dalam menyelesaikan tugas-tugasnya dan dapat menghadapi berbagai situasi kerja dengan lebih percaya diri dan efektif. Selain itu, pengalaman usaha juga berfungsi sebagai modal penting yang membantu individu untuk mengoptimalkan pelaksanaan tanggung jawab yang dipercayakan kepadanya. Melalui pengalaman sebelumnya, seorang pekerja dapat mengenali tantangan dan solusi yang tepat dalam konteks pekerjaan, sehingga hasil kerja menjadi lebih maksimal. Dengan kata lain, pengalaman usaha bukan hanya soal durasi, melainkan

juga kualitas penguasaan tugas dan penerapan keterampilan yang diperoleh sepanjang masa kerja tersebut. (Kurniawan, dkk, 2021). Beberapa definisi pengalaman usaha menurut para ahli:

- a) Politis & Gabrielsson (2009): Pengalaman usaha berkontribusi terhadap pengembangan keterampilan dan pengetahuan praktis yang mendukung pengambilan keputusan dalam berwirausaha.
- b) Delmar & Shane (2006): Pengalaman usaha sebelumnya membantu dalam mengakumulasi keterampilan bisnis, membangun jaringan, dan meningkatkan kemungkinan keberhasilan usaha.
- c) Shane (2000): Pengalaman industri sebelumnya memungkinkan seorang wirausahawan untuk memahami dinamika pasar, strategi kompetitif, dan kebutuhan pelanggan lebih baik.

6.1.Faktor-faktor Pengalaman Usaha

Menurut Basari (2012), pengalaman usaha seseorang dipengaruhi oleh beberapa faktor penting yang saling berkaitan dan menentukan kualitas serta efektivitas penguasaan tugas dalam pekerjaan. Pertama adalah durasi masa kerja, yaitu lamanya waktu seseorang bekerja di bidang tertentu yang memungkinkan pengetahuan dan keterampilan semakin secara bertahap. Semakin lama seseorang menjalani pekerjaannya, maka semakin banyak pula pengalaman praktis yang diperoleh, yang pada akhirnya mening terasah katkan kompetensi kerjanya secara signifikan. Faktor kedua adalah jenis pekerjaan yang dijalani, di mana kompleksitas dan karakteristik pekerjaan turut menentukan tingkat pengalaman yang diperoleh. Pekerjaan dengan tuntutan yang tinggi dan beragam biasanya menuntut pengembangan kemampuan yang lebih intensif, sehingga pengalaman yang terkumpul juga lebih kaya dan beragam. Sedangkan pekerjaan yang monoton cenderung memberikan pengalaman yang lebih terbatas dan kurang menantang.

Ketiga adalah kesempatan pembelajaran dan pengembangan selama bekerja. Lingkungan kerja yang mendukung pengembangan diri, seperti adanya pelatihan, mentoring, dan tantangan pekerjaan yang variatif, akan mempercepat proses

peningkatan pengalaman. Faktor ini sangat penting karena tidak hanya durasi dan jenis pekerjaan, tetapi juga kualitas proses belajar yang terjadi selama menjalani pekerjaan tersebut. Terakhir, Basari menekankan pentingnya motivasi dan sikap pekerja dalam menyerap pengalaman usaha. Individu yang memiliki motivasi tinggi dan sikap proaktif dalam menghadapi tugas dan tanggung jawab cenderung lebih cepat menguasai pekerjaan dan mampu mengembangkan keahliannya secara maksimal. Sikap terbuka terhadap pembelajaran baru dan kemampuan beradaptasi juga menjadi faktor krusial dalam pembentukan pengalaman usaha yang bermutu.

6.2.Indikator Pengalaman Usaha

Berikut adalah tiga indikator pengukuran dari variabel Pengalaman Usaha menurut Foster dalam Sartika (2015), dengan penjelasan detail dan unik dalam format poin:

1. Lama Waktu Bekerja

Mengukur durasi atau periode waktu seseorang telah menjalani pekerjaan atau usaha tertentu. Indikator ini menilai seberapa lama pengalaman praktis yang dimiliki, yang berkaitan langsung dengan penguasaan tugas dan tanggung jawab dalam bidang tersebut.

2. Kompetensi yang Diperoleh

Menilai tingkat kemampuan dan keahlian yang dikembangkan selama menjalani pekerjaan. Kompetensi ini mencakup keterampilan teknis, pengetahuan praktis, dan pemahaman proses kerja yang diperoleh secara bertahap dari pengalaman langsung.

3. Keberhasilan dalam Melaksanakan Tugas

Mengukur efektivitas dan hasil yang dicapai selama periode kerja, seperti pencapaian target, penyelesaian proyek, atau peningkatan produktivitas. Indikator ini menilai sejauh mana pengalaman usaha berdampak positif terhadap performa dan hasil kerja individu.

10. Kesiapan Teknologi

Kesiapan teknologi telah membawa perubahan besar dalam dunia kewirausahaan, mempengaruhi hampir setiap aspek dari cara usaha dijalankan, mulai dari pemasaran hingga pengelolaan operasional. Wirausahawan kini dapat memanfaatkan berbagai alat digital untuk mengakses informasi pasar, menjual produk, serta berinteraksi dengan pelanggan secara lebih efisien. Perkembangan digital membawa perubahan signifikan dalam cara bisnis beroperasi, terutama dalam hal memperluas cakupan pasar hingga ke tingkat internasional. Dengan memanfaatkan teknologi digital seperti situs web, aplikasi mobile, dan berbagai platform online, pelaku usaha dapat menjangkau konsumen di berbagai negara tanpa harus membuka cabang fisik. Hal ini membuka peluang baru meningkatkan volume penjualan sekaligus memperluas basis pelanggan secara signifikan.

Selain itu, digitalisasi juga membantu menekan biaya operasional melalui otomatisasi proses bisnis dan pengurangan kebutuhan akan infrastruktur fisik. Misalnya, penggunaan sistem manajemen inventaris digital dan alat pemasaran online memungkinkan pelaku bisnis melakukan efisiensi sumber daya serta mendapatkan data analitik yang mendalam. Dengan cara ini, inovasi teknologi tidak hanya mempermudah pengelolaan usaha, tetapi juga memperkuat posisi kompetitif bisnis di pasar yang semakin dinamis dan penuh tantangan.

Menurut para ahli seperti Klaus Schwab dalam bukunya *The Fourth Industrial Revolution* (2016), teknologi digital bukan hanya sebagai alat, tetapi juga sebagai faktor yang mengubah paradigma kewirausahaan. Schwab berpendapat bahwa revolusi digital memungkinkan terciptanya model bisnis baru yang lebih fleksibel dan responsif terhadap perubahan kebutuhan konsumen. Teknologi digital mendukung kewirausahaan dengan menciptakan ekosistem yang memungkinkan kolaborasi, akses ke pasar yang lebih luas, serta kemampuan untuk beradaptasi dengan cepat terhadap tren dan permintaan pasar yang berubah. Hal ini sangat penting bagi wirausahawan dalam menjalankan usaha yang relevan di era yang serba cepat dan terhubung ini.

Dalam konteks lebih praktis, Clayton Christensen dalam bukunya *The Innovator's Dilemma* (1997) menekankan bahwa teknologi digital memungkinkan

wirausahawan untuk mengembangkan produk atau layanan yang disruptif, yang dapat mengubah pasar yang sudah mapan. Teknologi seperti kecerdasan buatan (AI), blockchain, dan Internet of Things (IoT) memberikan peluang bagi wirausahawan untuk menciptakan solusi yang lebih efisien dan lebih menarik bagi konsumen. Selain itu, digitalisasi memudahkan wirausahawan untuk mengumpulkan data pelanggan yang berharga, yang dapat digunakan untuk mengembangkan strategi pemasaran yang lebih terarah dan personal. Oleh karena itu, teknologi digital menjadi kekuatan utama yang dapat mempercepat pertumbuhan usaha dan memastikan keberlanjutan di pasar yang semakin kompetitif. Berikut beberapa definisi teknologi digital menurut para ahli:

- a) McKinsey & Company (2019): Digital readiness dalam bisnis adalah kesiapan suatu perusahaan dalam menggunakan teknologi digital untuk mencapai keunggulan kompetitif.
- b) OECD (2020): Kesiapan teknologi digital dalam kewirausahaan mencakup keterampilan digital, infrastruktur teknologi, dan kebijakan organisasi dalam mengadopsi inovasi digital.
- c) Chatterjee et al. (2021): Kesiapan digital dalam kewirausahaan adalah tingkat adaptasi teknologi oleh pengusaha dalam meningkatkan efisiensi bisnis dan membuka peluang pasar baru.

11. Kewirausahaan

Menurut Suryana (2014), Kewirausahaan memiliki arti sebagai usaha untuk menciptakan nilai ekstra dengan menggabungkan sumber daya melalui metode baru dan inovatif untuk mencapai keunggulan dalam kompetisi. Nilai ekstra dapat dihasilkan melalui pengembangan teknologi dan pengetahuan, peningkatan efisiensi produksi barang dan jasa, meningkatkan mutu produk dan layanan, dan menciptakan pendekatan baru dalam memenuhi kepuasan konsumen.

Kewirausahaan adalah kemampuan individu atau kelompok untuk menghasilkan terobosan dengan menciptakan hal-hal baru atau berbeda (kreativitas) dan mengimplementasikannya (inovasi). Nilai yang dihasilkan dari hal baru atau berbeda bertujuan untuk memenuhi atau menciptakan kebutuhan

konsumen. Proses terobosan dilakukan dengan keberanian dan perhitungan yang matang, mengempertimbangkan sumber daya dan situasi yang ada. Fungsi dan peran kewirausahaan dapat dipahami melalui pendekatan mikro dan makro. Peran kewirausahaan memiliki peran sebagai pendorong pertumbuhan ekonomi negara, berkontribusi pada perketumbuhan ekonomi lanjut.

Semua orang yang melakukan kegiatan berwirausaha tentu ingin berhasil dan sukses. Karena itu keberhasilan dalam menjalankan suatu usaha merupakan tujuan utama. Oleh sebab itu seseorang dapat dikatakan berhasil dalam melakukan kegiatan berwirausaha adalah sebagai penjelasan berikut :

1. Keberhasilan Usaha

Keberhasilan usaha menurut Suryana (2013: 285) yakni merupakan utama dari sebuah perusahaan dimana segala aktivitas yang ada didalamnya ditujukan untuk mencapai suatu keberhasilan. Dalam pengertian umum, keberhasilan menunjukan suatu keadaan yang lebih baik atau unnggul dari pada masa sebelumnya. Menurut Andari (2011: 21), keberhasilan sebuah usaha dapat diartikan sebagai kondisi di mana usaha tersebut menunjukkan performa yang lebih unggul dibandingkan dengan usaha lain yang sejenis atau sekelas. Dengan kata lain, keberhasilan usaha tidak hanya diukur dari pencapaian standar tertentu, melainkan dari kemampuannya untuk melampaui prestasi usaha sejenis dalam waktu yang bersamaan atau dibandingkan dengan periode sebelumnya.

Berdasarkan pemahaman tersebut, sebuah bisnis dikatakan berhasil ketika mampu menghasilkan keuntungan yang konsisten. Meskipun keuntungan bukan satu-satunya indikator keberhasilan, hal ini tetap menjadi faktor krusial karena laba mencerminkan tujuan utama para pelaku usaha. Jika keuntungan mengalami penurunan atau fluktuasi yang tidak menentu, maka akan berdampak pada kelangsungan operasional dan daya tahan bisnis dalam jangka panjang, sehingga perusahaan menghadapi tantangan dalam mempertahankan eksistensinya di pasar. Beberapa ahli juga memberikan definisi mengenai keberhasilan usaha sebagai berikut :

- a) Lussier & Pfeifer (2001): Keberhasilan usaha adalah kondisi di mana bisnis mampu bertahan dan berkembang dalam jangka panjang dengan menghasilkan keuntungan yang stabil.
- b) Zimmerer & Scarborough (2008): Keberhasilan bisnis ditentukan oleh pertumbuhan pendapatan, penciptaan lapangan kerja, dan kepuasan pelanggan.
- c) Davidsson & Wiklund (2000): Keberhasilan usaha tidak hanya diukur dari profitabilitas tetapi juga dari inovasi dan daya saing perusahaan dalam industri.

2. Faktor Keberhasilan Usaha

Untuk mencapai kesuksesan sebagai seorang pengusaha, individu perlu memiliki ide atau visi yang jelas tentang usaha yang akan dijalankan. Selain itu semangat dan keberanian untuk menghadapi tantangan. Setelah siap menghadapi tantangan dan resiko, Langkah selanjutnya adalah merencanakan jenis usaha dan melaksanakannya. Selain berusaha keras agar usahanya berhasil, pengusaha juga perlu membangun hubungan yang baik dengan mitra serta pihak yang berkepentingan dengan usaha yang dijalankan.

Menurut Zulkifi (2009:33), ada beberapa faktor utama yang mendorong keberhasilan seorang wirausaha, antara lain rasa percaya diri yang kuat, fokus pada pencapaian hasil, serta keberanian dalam menghadapi tantangan dan resiko. Selain itu, jiwa kepemimpinan yang baik, kreativitas dalam menciptakan ide-ide baru, dan orientasi yang jelas terhadap masa depan juga menjadi modal penting untuk meraih kesuksesan dalam berwirausaha. Untuk menjadi wirausaha yang berhasil, seseorang harus memiliki visi usaha yang terarah dan jelas, serta tekad yang kuat disertai keberanian dalam mengambil risiko yang mungkin muncul. Setelah kesiapan mental menghadapi risiko tersebut tercapai, tahap berikutnya adalah menyusun rencana bisnis yang matang, kemudian mengorganisasi

sumber daya yang ada, dan menjalankan usaha tersebut dengan konsisten dan terencana.

3. Indikator Keberhasilan Usaha

Berikut adalah tiga indikator keberhasilan usaha menurut Suryana (2013) beserta penjelasannya secara rinci:

1. **Keuntungan Finansial**

Keberhasilan sebuah usaha sangat sering diukur dari kemampuan menghasilkan keuntungan finansial yang berkelanjutan. Keuntungan ini menunjukkan bahwa usaha tersebut mampu mengelola sumber daya secara efisien dan menghasilkan nilai tambah yang positif. Dengan keuntungan yang stabil atau meningkat, perusahaan dapat mengembangkan usahanya, membayar kewajiban, dan memberikan imbal hasil kepada pemilik atau investor. Selain itu, keuntungan yang cukup juga menjadi indikator bahwa produk atau jasa yang ditawarkan diterima oleh pasar. Tanpa adanya keuntungan, usaha akan sulit bertahan dalam jangka panjang. Oleh sebab itu, menjaga arus kas positif dan meningkatkan laba bersih merupakan tujuan utama yang harus dicapai oleh setiap pengusaha.

2. **Pertumbuhan Usaha**

Indikator kedua adalah pertumbuhan usaha yang mencerminkan ekspansi bisnis dalam berbagai aspek seperti volume penjualan, jumlah pelanggan, cakupan pasar, atau bahkan jumlah karyawan. Pertumbuhan usaha menandakan bahwa bisnis tidak hanya bertahan, tetapi juga berkembang dan mampu bersaing di pasar yang dinamis. Hal ini juga menunjukkan bahwa strategi yang diterapkan berhasil menarik minat konsumen baru dan mempertahankan pelanggan lama. Pertumbuhan yang berkelanjutan dapat memberikan sinyal positif kepada stakeholder seperti investor, karyawan, dan mitra bisnis bahwa usaha tersebut memiliki prospek yang baik. Dengan

kata lain, pertumbuhan usaha adalah tanda bahwa bisnis terus maju dan memperkuat posisinya di pasar.

3. **Kepuasan Pelanggan**

Kepuasan pelanggan merupakan indikator penting yang menggambarkan seberapa baik usaha memenuhi kebutuhan dan harapan konsumennya. Pelanggan yang puas cenderung akan melakukan pembelian ulang dan merekomendasikan produk atau jasa kepada orang lain, sehingga menciptakan efek promosi yang positif tanpa biaya tambahan. Tingkat kepuasan yang tinggi juga dapat meningkatkan loyalitas pelanggan dan membangun reputasi baik usaha di masyarakat. Sebaliknya, ketidakpuasan dapat menyebabkan hilangnya pelanggan dan menurunnya pendapatan. Oleh karena itu, usaha yang berhasil harus terus berupaya memperbaiki kualitas produk, pelayanan, dan pengalaman pelanggan agar mampu mempertahankan serta memperluas basis konsumennya secara berkelanjutan.

12. Generasi Milenial

Generasi Milenial adalah kelompok orang yang lahir setelah generasi x disebut milenial, juga disebut generasi y atau generasi langgas. Tidak seperti generasi lainnya, milenial tidak memiliki tanggal pasti di mana mereka akan mulai dan berakhir. Namun, dari awal tahun 1980-an hingga awal tahun 2000-an, para ahli dan peneliti biasanya mengelompokkan milenial menurut batas waktu tertentu.

Istilah milenial pertama kali diperkenalkan oleh dua penulis ternama, William Strauss dan Neil Howe, yang pada tahun 1987 mengemukakan konsep ini sebagai cara untuk menggambarkan kelompok generasi muda yang sedang tumbuh saat itu. Mereka dianggap sebagai pencetus istilah milenial yang kemudian berkembang luas dalam kajian sosial dan budaya. Ketika istilah ini muncul pertama kali, anak-anak yang lahir sekitar tahun 1987 mulai memasuki tahap pendidikan pra-sekolah, sehingga media massa pun mulai mengadopsi istilah milenial untuk menggambarkan kelompok usia ini yang dianggap memiliki karakteristik khusus

dan berbeda dengan generasi sebelumnya. Istilah tersebut juga menggambarkan era pergantian milenium, yang menandai perubahan signifikan dalam pola pikir dan gaya hidup generasi tersebut.

Manheim dalam Rasyada (2018) menjelaskan bahwa generasi merupakan sebuah konstruksi sosial yang terbentuk dari sekelompok orang yang memiliki usia dan pengalaman historis yang serupa. Definisi ini menekankan bahwa generasi bukan hanya soal umur, tetapi juga berkaitan erat dengan konteks sosial dan peristiwa penting yang dialami bersama dalam periode tertentu. Dengan kata lain, sebuah generasi dianggap terbentuk apabila anggotanya mengalami dan dipengaruhi oleh peristiwa-peristiwa historis yang memberikan dampak signifikan terhadap cara pandang dan perilaku mereka. Konsep ini memperluas pemahaman tentang generasi, yang tidak hanya dilihat sebagai kategori usia saja, tetapi juga sebagai kelompok sosial yang dibentuk oleh pengalaman kolektif.

Definisi tentang generasi ini kemudian dikembangkan lebih lanjut oleh Ryder pada tahun 1965, yang menyatakan bahwa generasi merupakan sekumpulan individu yang melewati peristiwa-peristiwa penting dan bersejarah dalam kurun waktu yang sama. Ryder menegaskan bahwa pengalaman tersebut membentuk karakteristik sosial dan psikologis yang membedakan satu generasi dengan generasi lainnya. Pendekatan ini menekankan hubungan antara waktu, pengalaman bersama, dan identitas generasi, di mana proses pembentukan nilai-nilai dan sikap terjadi secara kolektif dalam lingkup waktu tertentu. Hal ini juga menjadi dasar pemahaman bahwa generasi milenial memiliki ciri khas tersendiri yang berbeda karena pengalaman-pengalaman historis mereka yang unik di era digital dan globalisasi.

Menurut Harovitz (dalam Suryadi, 2015), generasi milenial didefinisikan sebagai kelompok individu yang berada dalam rentang usia remaja hingga awal tiga puluhan dan lahir antara awal 1980-an sampai awal 2000-an. Definisi ini menegaskan bahwa generasi milenial mencakup rentang usia yang cukup luas, yang mengalami perubahan sosial dan teknologi yang sangat cepat dan intens selama masa pertumbuhan mereka. Mereka dikenal dengan karakteristik adaptif, kreatif,

dan sangat terhubung dengan perkembangan teknologi informasi serta media sosial, yang turut membentuk gaya hidup dan pola komunikasi mereka. Penetapan rentang waktu ini memberikan gambaran yang lebih spesifik tentang kapan generasi milenial mulai muncul dan bagaimana mereka mengalami masa transisi dari era pra-digital ke era digital.

Sementara itu, Strauss dan Howe memberikan batasan yang sedikit berbeda dengan menyatakan bahwa generasi milenial adalah mereka yang lahir dari tahun 1977 hingga mendekati pergantian milenium, sekitar akhir tahun 1998 (dalam Anggainsi dan Soehandji, 2016). Pendekatan ini menyoroti bagaimana batas kelahiran dapat menjadi acuan untuk menentukan generasi berdasarkan pengalaman sejarah dan budaya yang mereka alami bersama. Dengan rentang kelahiran tersebut, generasi milenial dianggap sebagai kelompok yang hidup di masa perubahan besar, termasuk pergantian milenium dan revolusi teknologi digital. Hal ini menjadikan mereka unik dalam hal nilai-nilai, preferensi, dan cara mereka berinteraksi dengan dunia dibandingkan dengan generasi sebelumnya maupun yang datang sesudahnya.

C. Perumusan Hipotesis

1. Pengaruh Kreativitas Dalam Keberhasilan Kewirausahaan

Kreativitas memainkan peranan penting dalam kesuksesan kewirausahaan karena merupakan sumber utama ide-ide baru yang dapat dijadikan dasar dalam menciptakan produk atau layanan bernilai tambah. Dengan pemahaman mendalam tentang kreativitas, seorang wirausahawan mampu membangun fondasi yang kuat untuk mengembangkan berbagai aspek bisnisnya. Kreativitas tidak hanya sekadar menghasilkan gagasan baru, tetapi juga melibatkan kemampuan untuk memikirkan solusi inovatif yang efektif dalam mengatasi berbagai tantangan serta memanfaatkan peluang yang ada di pasar.

Menurut Suryana dalam Ovilini dan Desta (2020), kreativitas adalah kemampuan untuk merancang sesuatu yang orisinal serta menemukan pendekatan baru dalam menyelesaikan masalah. Hal ini menunjukkan bahwa kreativitas bukan hanya soal menemukan sesuatu yang belum pernah ada

sebelumnya, tetapi juga kemampuan adaptasi dan improvisasi yang memicu terciptanya nilai tambah dalam usaha. Sikap kreatif ini menjadi modal penting dalam menjalankan kewirausahaan yang dinamis dan penuh tantangan, sehingga wirausahawan dapat terus berinovasi sesuai dengan kebutuhan pasar dan perkembangan zaman.

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Ovilini dan Desta (2020), ditemukan bahwa tingkat kreativitas dan inovasi berkontribusi signifikan terhadap pemahaman karakteristik yang mendukung keberhasilan wirausaha. Temuan tersebut menguatkan bahwa kreativitas tidak hanya memperkaya ide, tetapi juga meningkatkan kemampuan pelaku usaha untuk bertahan dan berkembang di tengah persaingan. Dengan kreativitas yang tinggi, seorang wirausahawan lebih siap menghadapi risiko dan mampu mengambil langkah strategis yang diketahui berdampak positif terhadap kemajuan usahanya.

Dunia bisnis telah sangat dipengaruhi oleh era digital, dengan banyak perusahaan inovatif yang memanfaatkan teknologi baru untuk menarik pelanggan dan mengembangkan bisnis mereka. Namun, generasi muda hanya dapat bertindak sebagai bisnis owners dengan cara yang sangat sederhana dan dapat mengambil keuntungan dari penggunaan teknologi informasi, yang dapat mendorong pertumbuhan ekonomi nasional.

H₁ : Kreativitas Berpengaruh Terhadap Keberhasilan Kewirausahaan Pada Generasi Milenial

2. Pengaruh Inovasi terhadap Keberhasilan Usaha

Penelitian mengenai inovasi dalam keberhasilan usaha generasi milenial menekankan pentingnya adopsi teknologi dan pendekatan kreatif dalam menciptakan peluang bisnis yang relevan dengan preferensi pasar yang terus berkembang. Generasi milenial, yang sangat akrab dengan teknologi digital, cenderung lebih terbuka terhadap model bisnis inovatif dan produk yang menawarkan solusi yang cepat, praktis, dan ramah lingkungan. Sebuah studi oleh Gursoy et al. (2017) menunjukkan bahwa perusahaan yang dapat mengintegrasikan inovasi teknologi, seperti platform e-commerce atau aplikasi berbasis mobile, memiliki peluang lebih besar untuk menarik perhatian

konsumen milenial. Selain itu, penelitian tersebut juga menyoroti pentingnya pengalaman pelanggan yang dipersonalisasi dan keberlanjutan dalam produk atau layanan sebagai faktor utama dalam menarik minat generasi milenial. Oleh karena itu, inovasi yang berfokus pada kebutuhan dan preferensi digital milenial dapat menjadi strategi sukses bagi perusahaan yang ingin tumbuh dan berkembang dalam pasar yang sangat dinamis ini (Gursoy et al., 2017).

H₂ : Inovasi Berpengaruh Positif Dalam Keberhasilan Kewirausahaan Pada Generasi Milenial.

3. Pengaruh Pendidikan terhadap Keberhasilan Kewirausahaan

Pendidikan merupakan suatu rangkaian proses yang sistematis dan terencana dengan tujuan utama mengembangkan kapasitas dan potensi yang dimiliki oleh setiap individu. Melalui pendidikan, seseorang tidak hanya memperoleh pengetahuan, tetapi juga mengalami peningkatan kedewasaan serta kematangan dalam berpikir dan bertindak. Azis (2022) menegaskan bahwa pendidikan tidak hanya berperan dalam pengembangan diri seseorang, tetapi juga berkontribusi secara signifikan terhadap kemajuan dan pembangunan suatu bangsa secara keseluruhan.

Selain itu, Ihsan (2008) menekankan bahwa fungsi utama pendidikan adalah sebagai sarana pembimbingan dan pembinaan yang memungkinkan peserta didik mengasah kemampuan pribadi mereka agar mampu diaplikasikan dalam kehidupan sehari-hari. Dengan demikian, pendidikan bukan sekadar transfer ilmu, melainkan sebuah proses yang menyiapkan individu agar dapat menghadapi tantangan kehidupan secara mandiri dan bertanggung jawab, sehingga peran pendidikan sangat vital dalam membentuk karakter dan keterampilan hidup yang berkelanjutan. Dengan pendidikan, seseorang tidak hanya memperoleh informasi dan keterampilan tetapi juga mencapai pola hidup pribadi dan sosial yang lebih baik (Azis, 2022).

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Wicaksono, Bagus Putra (2020) menunjukkan adanya hubungan positif yang signifikan antara tingkat pendidikan dengan tingkat keberhasilan usaha. Dengan kata lain, semakin tinggi

jenjang pendidikan yang dimiliki seorang pelaku usaha, maka kemungkinan besar keberhasilan usahanya juga akan meningkat. Pendidikan yang lebih tinggi diyakini mampu memberikan pemahaman yang lebih baik dalam pengelolaan usaha, pengambilan keputusan, serta strategi bisnis yang efektif.

Lebih lanjut, penelitian ini menegaskan bahwa pendidikan tidak hanya sekedar meningkatkan pengetahuan, tetapi juga membekali individu dengan keterampilan dan wawasan yang penting dalam dunia kewirausahaan. Oleh karena itu, peningkatan jenjang pendidikan dapat menjadi faktor kunci yang memengaruhi keberhasilan seorang wirausahawan dalam mengembangkan dan mempertahankan usahanya di tengah persaingan pasar yang semakin kompetitif.

H₃ : Pendidikan Berpengaruh Positif Dalam Keberhasilan Kewirausahaan Pada Generasi Milenial.

4. Pengaruh Pengalaman usaha terhadap Keberhasilan Kewirausahaan

Pengalaman usaha merujuk pada pengetahuan dan kemampuan yang diperoleh seseorang berdasarkan durasi waktu mereka menjalani suatu pekerjaan. Menurut Amalia dalam Bayu, Gde., dkk. (2023), pengalaman usaha mencerminkan sejauh mana seorang pegawai memahami dan menguasai tugas-tugasnya melalui waktu yang telah dilalui dalam lingkungan kerja tersebut. Semakin lama seseorang bekerja, maka tingkat penguasaan dan pemahamannya terhadap pekerjaan akan semakin mendalam.

Selain itu, pengalaman usaha juga dapat diartikan sebagai ukuran waktu akumulatif yang telah dijalani oleh seorang individu dalam menjalankan berbagai tugas profesional. Kurniawan, dkk. (2021) menegaskan bahwa lamanya masa kerja memungkinkan pekerja untuk menguasai tanggung jawab yang melekat pada posisinya sehingga mampu melaksanakan pekerjaan dengan lebih baik dan efisien. Dengan demikian, pengalaman usaha berperan penting dalam meningkatkan kompetensi serta kinerja seorang pegawai di bidangnya.

Kepeneletian dari Parwita, Bayu., dkk (2023) didapatkan suatu kesimpulan bahwa pengalaman usaha berpengaruh positif signifikan dalam kegiatan berwirausaha.

H₄ : Pengalaman Usaha Berpengaruh Positif Dalam Keberhasilan Kewirausahaan Pada Generasi Milenial.

5. Pengaruh Kesiapan Teknologi terhadap Keberhasilan Kewirausahaan

Pengaruh teknologi digital dalam keberhasilan usaha generasi milenial menunjukkan bahwa generasi ini sangat bergantung pada penggunaan teknologi untuk mengembangkan dan menjalankan bisnis. Teknologi digital memungkinkan mereka untuk berinovasi dalam berbagai aspek, mulai dari pemasaran digital hingga penjualan online, yang semuanya berperan penting dalam meningkatkan efisiensi dan jangkauan pasar. Sebuah studi oleh Poon et al. (2018) mengungkapkan bahwa generasi milenial, yang memiliki keterampilan digital yang kuat, lebih cepat mengadopsi teknologi baru, seperti media sosial dan platform berbasis aplikasi, untuk mendukung pertumbuhan usaha mereka. Teknologi digital juga memungkinkan mereka demi personal dan interaktif. Dengan demikian, penguasaan dan pemanfaatan teknologi digital menjadi elemen penting dalam keberhasilan usaha yang dijalankan oleh generasi milenial di era modern ini (Poon et al 2018).

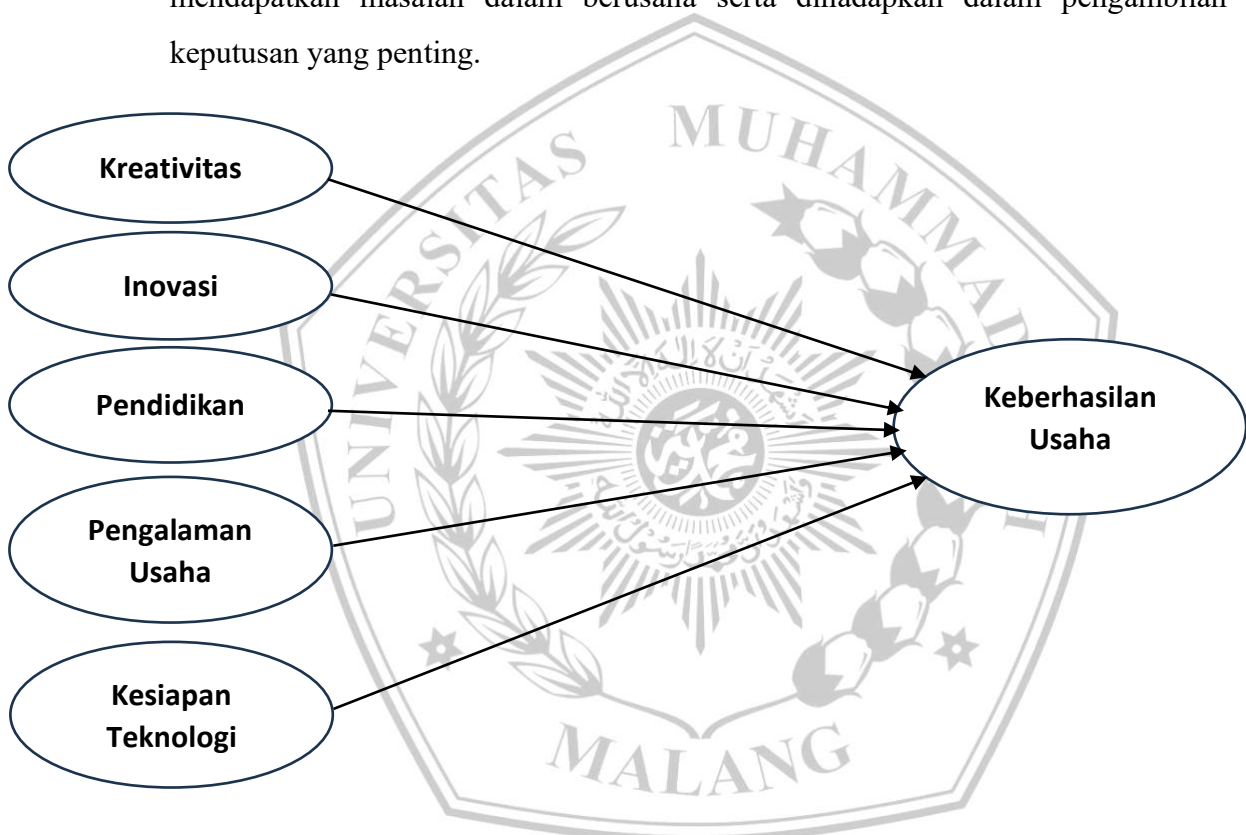
H₅ : Kesiapan Teknologi Berpengaruh Positif Dalam Keberhasilan Kewirausahaan Pada Generasi Milenial.

D. Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran merupakan hasil pengembangan dari berbagai teori dan konsep yang relevan dengan masalah yang sedang diteliti. Melalui pemilihan landasan teori yang tepat, kerangka ini berfungsi sebagai panduan dalam memahami hubungan antar variabel yang dikaji. Biasanya, kerangka pemikiran dituangkan dalam bentuk diagram atau alur yang menjelaskan proses dan hubungan sebab-akibat secara sistematis. Selain itu, kerangka pemikiran juga menjadi dasar untuk merumuskan hipotesis penelitian yang akan diuji kebenarannya. Dengan demikian, kerangka ini tidak hanya membantu dalam memperjelas arah dan fokus

penelitian, tetapi juga memperkuat landasan teoritis sehingga hasil penelitian dapat lebih terarah dan terukur secara ilmiah.

Menurut Himawati (2024) Sumber Daya Manusia yang Kompeten, Jaringan yang Luas, serta Inovasi dan Kreatifitas Tinggi merupakan factor penentu keberhasilan usaha. Dalam hal ini sumber daya manusia yang kompeten berupa pendidikan dan ilmu yang cukup. Selain itu menurut Kristopani (2024) Pengalaman usaha dan kesiapan teknologi adalah sesuatu yang dapat berguna ketika kita mendapatkan masalah dalam berusaha serta dihadapkan dalam pengambilan keputusan yang penting.



Gambar 2.1. Kerangka Berpikir Faktor Kewirausahaan dan Keberhasilan Usaha

Kerangka Berpikir diatas menunjukan Kreativitas Inovasi Pendidikan, Pengalaman usaha, Kesiapan Teknologi lewat Faktor Kewirausahaan berpengaruh pada Keberhasilan Usaha.

Berdasarkan model hipotesis, maka hipotesis penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. H1= Diduga terdapat pengaruh yang signifikan variabel Kreativitas (X1) terhadap Keberhasilan Usaha (Y).
2. H2= Diduga terdapat pengaruh yang signifikan variabel Inovasi (X2) terhadap Keberhasilan Usaha (Y).
3. H3= Diduga terdapat pengaruh yang signifikan variabel Pendidikan (X3) terhadap Keberhasilan Usaha (Y).
4. H4= Diduga terdapat pengaruh yang signifikan variabel Pengalaman Usaha (X4) terhadap Keberhasilan Usaha (Y).
5. H5= Diduga terdapat pengaruh yang signifikan variabel Kesiapan Teknologi (X5) terhadap Keberhasilan Usaha (Y).

