

---

**ANALISIS FAKTOR KEGAGALAN WIRAUSAHA  
(STUDI KASUS PADA USAHA MIKRO, KECIL & MENENGAH)**

Oleh

Fahrul Husaini<sup>1)</sup>, Alliny Namilana Rambu Hutar<sup>2)</sup>

<sup>1,2</sup> Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Bisnis dan Humaniora, Universitas Kristen Wira  
Wacana Sumba

Email: <sup>1</sup>[fahrulhusaini15@gmail.com](mailto:fahrulhusaini15@gmail.com), <sup>2</sup>[allinynrh@unkriswina.ac.id](mailto:allinynrh@unkriswina.ac.id)

**Abstrak**

Fenomena yang diteliti dalam riset ini adalah faktor-faktor yang mempengaruhi kegagalan suatu wirausaha dari usaha di Kecamatan Kota Waingapu, Kabupaten Sumba Timur, Provinsi Nusa Tenggara Timur, sehingga membuat beberapa usaha mengalami kegagalan. Berdasarkan kondisi tersebut maka perlu dilakukan penelitian lebih lanjut tentang faktor-faktor kegagalan wirausaha di Kecamatan Kota Waingapu. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan informan dari lima usaha yang mengalami kegagalan yang beroperasi di wilayah Kecamatan Kota Waingapu. Metode pengumpulan data dilakukan dengan wawancara terstruktur kepada informan. Setelah dianalisis, hasil penelitian memiliki kesimpulan yaitu penyebab suatu usaha gagal terdiri atas, dua faktor, yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Wirausaha mengatakan bahwa: ketidakmampuan melakukan manajemen, kurangnya pengalaman berwirausaha, pengendalian terhadap keuangan yang buruk, lemahnya usaha pemasaran, pertumbuhan yang tidak terkendali, dan piutang usaha yang tidak dapat ditagih kepada konsumen merupakan faktor internal yang mempengaruhi kegagalan wirausaha dalam melaksanakan bisnisnya. Untuk faktor eksternal, lokasi berwirausaha merupakan faktor penyebab usaha mengalami kegagalan.

**Kata Kunci:** Kegagalan Usaha, Wirausaha, dan Usaha Mikro Kecil & Menengah.

**PENDAHULUAN**

Semakin maju dan terdidik suatu negara, semakin banyak pengangguran, dan Indonesia masih berusaha mengurangi pengangguran tersebut. Hal ini terjadi karena angkatan kerja yang bertambah setiap tahunnya, dan jumlah lapangan pekerjaan yang ada tidak mampu menampung angkatan kerja tersebut (Prasetyo, 2008; Mazzarol & Rebound, 2020).

Permasalahan dalam negeri secara garis besar, di tingkat pemerintah pusat, perusahaan maupun pada individu, mendorong pengembangan kewirausahaan, dan kemampuan untuk mengembangkan bisnis merupakan faktor paling dominan untuk memenangkan persaingan (Gunawan, 2018). Hal ini disebabkan banyaknya wirausahawan yang memiliki jiwa wirausaha merupakan salah satu indikator pertumbuhan ekonomi semua negara di dunia mengatakan bahwa

kewirausahaan berkontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi dengan menghemat devisa, produk domestik bruto, mengurangi kemiskinan dan lapangan kerja. Semakin banyak jumlah wirausahawan, maka semakin besar pula kontribusinya terhadap pertumbuhan ekonomi suatu negara dan semakin cepat pula kemajuan Negara tersebut.

Kewirausahaan merupakan isu penting dalam perekonomian negara-negara berkembang. Maju atau mundurnya perekonomian bangsa tersebut sangat dipengaruhi oleh kehadiran dan peran dari golongan wirausahawan ini (Primandaru, 2019). Menurut Mahesa & Rahardja (2012) kewirausahaan artinya perilaku yang mencerminkan kemampuan serta motivasi seorang agar dapat mengidentifikasi serta mengejar peluang dan membuat hal-hal yang baru atau keberhasilan ekonomi, dan

wirausaha yang melakukan aktivitas kewirausahaan yaitu wirausahawan. Wirausahawan yaitu seseorang yang membimbing atau memfokuskan bisnis baru. Semua proses perubahan ekonomi pada akhirnya tergantung pada orang yang menyebabkan perubahan, yaitu oleh "pengusaha". Sebagian besar perusahaan yang tumbuh dan berinovasi menunjukkan semangat kewirausahaan.

Kegiatan ekonomi merupakan upaya untuk meningkatkan kekuatan dan derajat hidup suatu masyarakat, karena dengan berkembangnya perekonomian maka kebutuhan masyarakat tersebut akan terpenuhi (Patimara & Pakereng, 2021). Agar dapat memenuhi kebutuhan masyarakat dibutuhkan lapangan pekerjaan yang dapat menyerap seluruh tenaga kerja yang ada. Sebagai negara yang kaya akan sumber daya alam, Indonesia belum mampu mengembangkan potensi yang dimiliki saat ini. Masyarakat perlu lebih mengembangkan kapasitas atau potensinya sendiri, serta daerahnya untuk memenuhi kebutuhan.

Perkembangan jumlah wirausahawan di Indonesia saat ini berdasarkan data dari Kementerian Koperasi dan UKM pada tahun 2021 baru mencapai 3,74 persen dari jumlah penduduk. Rasio ini masih lebih rendah dibandingkan dengan negara lain. Sedangkan perkembangan jumlah wirausahawan di negara lain di Asia Tenggara sudah melebihi 4% (Situmorang, 2021). Di era persaingan yang ketat dan globalisasi saat ini, pemberdayaan UMKM atau yang akrab dengan UMKM memaksa para pelaku UMKM untuk beradaptasi dengan perubahan tersebut dan siap menghadapi tantangan global. Era globalisasi menuntut peningkatan inovasi produk dan pelayanan, pengembangan teknologi, perluasan bidang pemasaran, dan pengembangan keterampilan sumber daya manusia (El Kalak & Hudson, 2016). Hal ini paling utama bagi pelaku UMKM untuk bersaing dengan produk luar negeri yang

sebagian besar sudah menguasai pasar di Indonesia.

Keberadaan UMKM sebagai komponen terbesar perekonomian nasional merupakan bentuk partisipasi masyarakat dalam berbagai sektor kegiatan ekonomi. UMKM terbukti menjadi penopang yang andal di saat krisis (Suci, 2017). Berdasarkan data Badan Pusat Statistik menunjukkan bahwa sesudah krisis ekonomi yang terjadi pada tahun 1997-1998, jumlah UMKM tidak mengalami penurunan, melainkan mengalami peningkatan, bahkan mampu menyerap hingga 119 juta tenaga kerja sampai pada tahun 2019. Pada tahun itu, jumlah pengusaha di Indonesia sebanyak 56.539.560 unit. Pada tahun 2019, UMKM menyumbang 60,5 persen dari PDB, 15,65 persen dari pendapatan ekspor dan 96,92 persen penciptaan lapangan kerja. Lebih lanjut, data Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah pada tahun 2019, terdapat sekitar 65,4 juta pelaku UMKM di Indonesia. Pada tahun 2020, dan beberapa tahun ke depan, diperkirakan jumlah pelaku UMKM akan terus bertambah (Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia, 2019).

Berdasarkan data di atas, terlihat bahwa usaha kecil, menengah dan mikro berperan penting dalam pertumbuhan ekonomi suatu bangsa, baik dalam menyerap tenaga kerja agar dapat memperbaiki kemiskinan, menghemat anggaran untuk mengeksport produk-produk usaha kecil, menengah dan mikro, atau memberikan kontribusi terbesar terhadap PDB. Data tersebut membuktikan bahwa UMKM merupakan salah satu penggerak perekonomian Indonesia. Hal ini memungkinkan UMKM untuk memainkan peran penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi, memperkuat struktur ekspor dan menciptakan lapangan kerja. Oleh karena itu, UMKM tidak hanya menjadi sumber penciptaan lapangan kerja dan pendapatan bagi masyarakat menengah ke bawah, tetapi juga sumber pemenuhan kebutuhan sehari-

hari. Namun, UMKM di Indonesia belum berkembang secara optimal (Kelen, 2022). Hal ini disebabkan dapat dilihat makin banyaknya UMKM yang “gulung tikar” atau bangkrut.

Perkembangan UMKM saat ini juga tersebar di berbagai provinsi di Indonesia khususnya pada Provinsi Nusa Tenggara Timur, Kabupaten Sumba Timur Kecamatan Kota Waingapu yang turut berkontribusi dalam memajukan perekonomian di Indonesia. Pertumbuhan UMKM yang ada di Sumba Timur memperlihatkan pertumbuhan yang baik. Provinsi Nusa Tenggara Timur banyak terdapat pelaku usaha atau masyarakat yang membuka usaha, baik itu usaha mikro, kecil, dan menengah. Berdasarkan data Dinas Koperasi, Tenaga Kerja dan Transmigrasi (Nakertrans) Provinsi Nusa Tenggara Timur, jumlah usaha Mikro Kecil dan menengah (UMKM) di Provinsi Nusa Tenggara Timur per 31 Desember 2019 sebanyak 104.188 UMKM. Keberadaan UMKM di Sumba Timur sendiri, pada tahun 2019 terdapat 495 Usaha Mikro Kecil dan Menengah dari berbagai sektor usaha. UMKM yang paling banyak ada di Kecamatan Kota Waingapu yaitu sekitar 272 usaha (Tuames, 2020).

Kecamatan Kota Waingapu memiliki empat Kelurahan yaitu Kelurahan Kamalapati, Kambajawa, Hambala dan Matawai. Empat Kelurahan yang ada di Kecamatan Kota Waingapu tersebut terdapat banyak pelaku UMKM. Menurut data dari Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (2019) memiliki 495 UMKM dan di Kecamatan Kota Waingapu sendiri memiliki 272 UMKM dengan macam-macam usaha yang berbeda, seperti jenis usaha pertanian, perdagangan, jasa layanan, industri, perikanan dan peternakan atau lebih detailnya sektor usaha tenun ikat, kios, bengkel, warung makan, meubel dan masih banyak lagi usaha yang ada. Dari data diatas ada sekitar 272 UMKM yang terdiri dari Kelurahan Kamalapati, Kambajawa, Hambala dan Matawai. UMKM yang masih bertahan memanglah sangat

banyak meskipun di satu sisi terjadi peningkatan pesat dari segi usaha namun di sisi lain ada fenomena kegagalan usaha. Diantara 272 usaha yang ada di Kecamatan Kota Waingapu 13 usaha diantaranya mengalami kegagalan dalam berwirausaha atau sekitar 4,77 persen usaha yang mengalami kegagalan, dan usaha yang masih bertahan berjumlah 259 usaha.

Tujuan didirikannya suatu kegiatan usaha tentunya agar dapat bertahan dalam jangka waktu yang lama atau terus berjalan tanpa adanya hambatan. Akan tetapi suatu usaha tidak selalu berkembang dengan baik seperti yang diharapkan. Dalam implementasinya, ada beberapa usaha yang gagal. Jawaban paling sederhana untuk kegagalan adalah ketidakberhasilan, gagal adalah tidak berhasil, tidak tercapai maksudnya. Kegagalan berkebalikan dengan keberhasilan. Tidak berhasil berarti pula tidak tercapainya target yang telah ditetapkan, karena ada target yang akan dijadikan ukuran keberhasilan. Oleh karena itu selalu ada kriteria sebagai tolak ukur untuk menentukan tercapai atau tidaknya suatu target. Penjelasan ini dapat ditarik dijelaskan bahwa kegagalan adalah tidak tercapainya target yang telah ditetapkan. Artinya, tidak adanya target yang ditetapkan juga akan meniadakan kegagalan. Maksudnya, seseorang tidaklah dapat dinyatakan gagal tentang sesuatu bila mana seseorang tersebut tidak memiliki target yang diharapkan (Jannah, 2015).

Saat seorang pengusaha gagal dalam bisnis, dan menetapkan untuk menutup bisnisnya. Dalam sekejap, pengusaha tersebut akan mengalami banyak hal negatif secara psikologis, sosial dan ekonomi. Hal negatif yang dialami secara psikologis adalah perasaan malu, marah, cemas, kecewa, tidak puas dan kehilangan kepercayaan diri untuk memulai karir baru. Namun, kegagalan bisa menjadi tonggak awal kesuksesan. Kegagalan adalah awal dari kesuksesan, dan jika seseorang menyerah dari kegagalan, itu berarti

dia tidak tahu bahwa kesuksesan sudah dekat. Dengan gagal, seseorang dapat belajar dari kesalahannya, dan menjadi lebih bertekad dalam pengalamannya diperbaiki dan menjadi berhasil. Selain hal-hal negatif yang dialami para pengusaha ini, terdapat juga beberapa hal positif. Pengusaha yang meninggalkan bisnis atau mengalami kegagalan bisnis cenderung memperoleh lebih banyak keterampilan kewirausahaan, dan mungkin lebih siap untuk mengidentifikasi peluang bisnis daripada pengusaha yang tidak pernah pergi. Faktanya, kegagalan tidak hanya dilihat sebagai hal yang positif, tetapi juga dilihat sebagai fondasi penting untuk sukses dan mesin penting untuk perubahan. Dalam hal ini, kegagalan dapat, sampai batas tertentu, mendorong pengusaha untuk belajar dari kesalahannya, dan mempraktikkan apa yang telah dipelajarinya (Tisnoaji & Meiyanto, 2019). Berdasarkan permasalahan yang telah dipaparkan di atas terkait kegagalan usaha di Kecamatan Kota Waingapu hal inilah yang membuat peneliti tertarik untuk mengambil topik penelitian ini dan ingin menggali informasi tentang faktor-faktor apa saja yang menyebabkan kegagalan Usaha Mikro Kecil Menengah di Kecamatan Kota Waingapu.

## LANDASAN TEORI

### Kewirausahaan

Tahara & Pujiati (2019) mengemukakan bahwa kewirausahaan ialah semua sesuatu yang sangat berharga bagi seorang wirausahawan, sehingga dapat dijelaskan sebagai: kemampuan khusus yang dimiliki wirausahawan, sifat-sifat khusus yang dimiliki wirausahawan, tindakan atau aktivitas dari Pengusaha, dan akibat dari pekerjaan atau tindakan yang dilakukan oleh pemberi kerja.

Kewirausahaan yaitu ciri, sifat dan watak seseorang yang secara kreatif membawa ide-ide inovatif ke dunia nyata (Rindrayani, 2016). Kreativitas ialah memikirkan hal-hal baru, dan inovasi adalah mengambil tindakan untuk melakukan hal-hal baru. Kewirausahaan

menurut etimologis yaitu kekuatan berpikir, berinovasi, dan bertindak inovatif, sumber daya, dorongan, tujuan, strategi, dan teknik melawan kerasnya kehidupan. Sedangkan Mintardjo et al (2020) menjabarkan kewirausahaan sebagai pengalihan sumber daya ekonomi dari area dengan produktivitas rendah ke area dengan produktivitas tinggi dan output tinggi. kewirausahaan adalah kemampuan untuk berinovasi dalam rangka mentransfer sumber daya ekonomi dari daerah produktivitas rendah ke daerah produktivitas tinggi, dan manfaat sosial konsekuensi, dengan imbalan uang dan kepuasan pribadi. Srihadiastuti & Hidayatullah (2018) menjelaskan bahwa wirausahawan adalah seseorang yang menciptakan bisnis baru dengan mengambil risiko dan ketidakpastian sehingga dapat dikapitalisasi dengan menentukan kesempatan yang penting dan menyatukan sumber daya yang dibutuhkan untuk mencapai laba dan pertumbuhan.

### Kegagalan Berwirausaha

Menurut Nadaa (2013) kegagalan bisnis adalah buatan manusia, kegagalan adalah kegagalan, tetapi bukan kesalahan, asalkan tidak gagal dengan mengulangi hal yang sama. Gunakan kegagalan itu sebagai bahan penilaian diri dan lanjutkan ke proses selanjutnya untuk berhasil. Berbagai bentuk kegagalan antara lain tidak tercapainya tujuan seperti yang direncanakan semula, kebangkrutan, kegagalan, pembatalan, kegagalan, tertipu, terkecoh, terpedaya, malang, ditolak, gagal, diabaikan, dan tidak ada kemajuan. Hampir 80 persen perusahaan baru di Indonesia gagal dalam 5 tahun pertamanya (Ali & Kodrat, 2017).

### Faktor-Faktor Penyebab Kegagalan dalam Berwirausaha

Ketika memulai bisnis baru, wirausahawan lazimnya menghadapi risiko usaha yang banyak. Beberapa penyebab gagal dalam berwirausaha, menurut Anoraga &

Sudantoko (2002) ialah: 1) wirausahawan memasuki dunia wirausaha terlalu dini. Melompat terlalu terburu-buru ke usaha baru yang berisiko tanpa membuat rencana yang lebih terperinci sehingga pengusaha mengalami gagal, 2) pengusaha kekurangan uang. Bila seorang wirausaha tidak mampu menandingi honor atau menutupi segala yang dibutuhkan, jadi wirausaha tersebut dinyatakan gagal. Rencana keperluan uang tunai yang realistis sangat penting. Memperkirakan permintaan tipikal adalah prioritas utama sebelum memulai bisnis baru, 3) tidak memiliki rencana jelas merupakan kesalahan. Rencana bisnis yang terperinci mendorong wirausahawan untuk berpikir ke depan, merenungkan, dan memutuskan bagaimana bisnisnya akan bergerak maju.

Bisnis baru memiliki tingkat kegagalan yang lebih tinggi daripada bisnis besar dan mapan karena sumber daya yang terbatas, kurangnya pengetahuan manajemen, dan kurangnya stabilitas keuangan. Sari (2018) memaparkan faktor-faktor kegagalan wirausaha, antara lain: 1) tidak dapat menjalankan manajemen. Sistem manajemen yang salah adalah pemicu paling awal gagalnya wirausaha yang baru melakukan operasi. Sistem manajemen yang diterapkan secara tidak tepat, kepemimpinan yang kurang tegas, kewirausahaan yang terhambat atau bahkan kurang berkembang, dan membuat keputusan bisnis yang salah. Manajemen bisnis yang buruk membuat pengusaha bertanya-tanya bagaimana menjalankan bisnisnya, 2) kurangnya pengalaman berwirausaha. Seorang wirausahawan setidaknya mempunyai pengetahuan tentang ciri usaha yang dijalankannya. Pengetahuan ini mampu menjadi titik awal bagi wirausahawan untuk mengambil keputusan bisnis dan sebagai bahan untuk mengambil risiko. Jika pengusaha tidak berpengalaman dengan bisnis barunya, ia sering kurang percaya diri dalam mengambil risiko bisnis yang besar, 3) kontrol keuangan yang buruk. Kewirausahaan yang sukses

membutuhkan kontrol susunan uang yang baik. Pengusaha yang baru terjun pastinya sangat percaya diri dan salah menganggap uang yang diperlukan untuk menjalankan bisnisnya, 4) upaya pemasaran yang lemah. Memiliki rencana memasarkan yang baik adalah satu diantara cara untuk menjalankan bisnis. Wirausaha harus inovatif dan kreatif dalam memasarkan usahanya. Pemasaran yang sukses ditunjukkan oleh pelanggan tetap. Upaya pemasaran yang lemah dapat menghambat pertumbuhan bisnis, 5) gagal kembangkan rencana usaha. Tidak adanya rencana yang baik, pengusaha tidak memiliki pondasi yang berlangsung terus menerus untuk membuat serta mempertahankan keunggulan bisnisnya sendiri, dan mengembangkan rencana usaha menekankan pada pengusaha agar selalu percaya bahwa hasil akhir lebih tinggi dari usaha yang lain, 6) pertumbuhan yang tidak terkendali. Pengusaha kadang-kadang memacu perkembangan bisnis yang cepat, yang dapat memiliki konsekuensi negatif jika melebihi kemampuan pengusaha untuk mengelola bisnis. Semakin besar bisnis, semakin besar rintangan yang dihadapi pengusaha. Bisnis juga akan lebih kompetitif karena harus bersaing dengan pemain besar yang sudah tumbuh, 7) lokasi berwirausaha yang buruk. Memilih tempat yang tepat untuk memulai bisnis itu utama. Lokasi yang sesuai dan bagus letaknya akan berpengaruh terhadap kemajuan wirausaha, karena pelanggan cenderung kembali jika lokasi lokasi startup strategis dan mudah dijangkau. Tempat startup yang buruk dapat membuat klien tidak nyaman saat melakukan transaksi bisnis, 8) kontrol persediaan yang tidak tepat. Pengendalian persediaan pengusaha diperlukan agar pelanggan tidak merasa kecewa karena kehabisan barang yang diperdagangkan. Namun, banyak pengusaha “membuang-buang” uang dengan menumpuk persediaan yang tidak berguna. Persediaan yang tidak sesuai disebabkan oleh pengusaha yang tidak memikirkan strategi pemasaran, 9) penetapan

harga yang tidak sesuai. Pengusaha wajib bisa memilih nilai tukar yang sesuai untuk barangnya berdasarkan biaya produksi, pemasaran dan distribusi produk, dan juga harus memperhatikan pesaing dalam penetapan harga, 10) tidak dapat untuk melakukan transisi (peralihan) kewirausahaan. Sesudah seorang wirausahawan mulai menjadi besar, akan terjadi perubahan gaya manajemen yang drastis. Pertumbuhan mendorong pengusaha keluar dari kendalinya, sehingga cenderung gagal.

Berdasarkan faktor-faktor yang menyebabkan kegagalan tersebut, dapat disimpulkan bahwa penyebab utama kegagalan wirausaha terutama dari keterampilan pribadi atau faktor internal (kurangnya pengalaman berwirausaha, ketidakmampuan mengelola, kontrol keuangan yang buruk, kegagalan mengembangkan rencana bisnis, upaya pemasaran yang lemah, pertumbuhan yang tidak mencukupi). Kontrol penetapan harga yang tidak tepat, kontrol inventaris yang kurang tepat, tidak mampu untuk melakukan transformasi kewirausahaan. Pada saat yang sama, alasan kegagalan wirausaha berasal dari lingkungan eksternal, awal memulai usaha yang buruk atau buruknya lokasi.

### **Bentuk Kegagalan Usaha**

Wartika (2015) menyebutkan kegagalan merupakan bagian yang tidak terelakkan dari proses menjadi seorang wirausaha. Berbagai bentuk kegagalan usaha diantaranya tidak tercapainya tujuan seperti yang direncanakan semula, bangkrut, kalah dalam persaingan, batal, rugi, tertipu, terkecoh, terpedaya, celaka, disisihkan, ditolak, tidak lulus, diabaikan, dan tidak ada kemajuan.

Beberapa kelemahan umum dalam manajemen usaha yang terkadang muncul dapat dikelompokkan ke dalam kategori berikut: 1) aspek manajemen pemasaran adalah kegiatan manajemen berdasarkan fungsinya, yang pada intinya berusaha untuk menentukan apa yang benar-benar dibutuhkan konsumen dan bagaimana cara

memuaskannya, 2) aspek manajemen operasi, yaitu penerapan manajemen berdasarkan fungsinya untuk menghasilkan produk sesuai standar yang ditetapkan berdasarkan kebutuhan konsumen, dengan menggunakan teknik produksi seefisien mungkin, 3) manajemen sumber daya manusia, yaitu penerapan manajemen berdasarkan fungsinya, untuk memperoleh sumber daya manusia yang terbaik bagi usaha yang dioperasikan, bagaimana mempertahankan sumber daya manusia yang terbaik, dan terus bekerja sama dengan banyak pihak, dan dengan cara yang berkesinambungan atau peningkatan kualitas kerja, 4) aspek pengelolaan keuangan: Kegiatan pengelolaan didasarkan pada fungsinya dan tujuan utamanya adalah untuk memastikan bahwa kegiatan usaha yang dilakukan dapat mencapai tujuannya secara ekonomis, diukur dengan keuntungan. Berbekal kompetensi umum tersebut, wirausahawan yang baik membutuhkan keterampilan manajemen dasar untuk mencapai keunggulan (Hidayat, 2015).

Sifat wirausahawan, proses pendirian, dan karakteristik jenis usaha termasuk ke dalam faktor internal, sedangkan lingkungan termasuk ke dalam faktor eksternal. Sifat kewirausahaan mengacu pada watak, sifat dan karakteristik yang melekat pada orang yang memiliki kemauan kuat untuk mewujudkan ide-ide inovatif dalam dunia bisnis dan mampu mengembangkannya dengan ketahanan. proses kreativitas dan inovasi termasuk dalam proses pendirian.

Kreativitas adalah kemampuan untuk menemukan cara baru dan mengembangkan ide-ide baru ketika masalah dan peluang diidentifikasi. Inovasi adalah kombinasi baru dari cara lama atau pengenalan cara baru untuk mengubah input menjadi output, sehingga menghasilkan perubahan yang nyata dalam rasio antara nilai guna dan harga yang diberikan kepada konsumen atau pengguna. Karakteristik jenis usaha memberikan gambaran jelas tentang perusahaan yang

direncanakan sehingga menjamin proses pencapaian tujuan dan sasaran. Lingkungan yang termasuk ke dalam faktor eksternal penyebab kegagalan dibagi ke dalam lingkungan mikro adalah lingkungan yang bersangkutan langsung dengan kegiatan yang bisa diterapkan dalam kelompok. Lingkungan makro yaitu lingkungan yang tidak berhubungan langsung dengan kegiatan yang bisa diterapkan dalam kelompok (Hidayat, 2015).

Landasan teori yang digunakan dalam menganalisis data yaitu menggunakan teori kewirausahaan dari Zimmerer dan Scarborough. Pendapat mereka menjelaskan bahwa kurangnya pengalaman berwirausaha, ketidakmampuan melakukan manajemen, kendali uang yang tidak baik, gagal kembangkan rencana usaha, lemahnya usaha pemasaran, cara kendali persediaan yang tidak tepat, pertumbuhan yang tak terkendali, ketidakmampuan membuat peralihan kewirausahaan, penetapan harga yang tidak betul dan lokasi berwirausaha yang buruk (Scarborough & Cornwall, 2018).

#### Penelitian Terdahulu

Berikut ini penjelasan terkait hasil dan temuan beberapa penelitian terdahulu yang membahas terkait kegagalan usaha maupun seorang wirausaha dalam menjalankan bisnisnya.

**Tabel 1.**  
**Penelitian Terdahulu**

Nama Peneliti	Temuan
Atsan (2016)	Dalam hal penyebab kegagalan, temuan penelitian menunjukkan bahwa pengusaha menghubungkan kegagalannya dengan faktor internal dan eksternal. Pengusaha membahas kegagalan usaha karena hubungan kerja, kecakapan keuangan, minimnya informasi penting, dan bimbingan sebagai pengaruh internal, sementara informan menyebutkan kondisi ekonomi, perubahan dalam kebijakan pemerintah, dan kejadian "sial" merupakan faktor eksternal.
Tisnoaji &	Hasil dari penelitian ini menyatakan

Meiyanto (2019)	tentang sifat khas pribadi pengusaha dapat berperan.
Jannah (2015)	Keuntungan tidak boleh disamakan dengan uang milik sendiri. Pengusaha harus selalu "hati-hati" menghitung modal yang mampu menghasilkan, pendapatan total dan mengambil untung sebanyak-banyaknya. Dalam berbisnis harus ada prosedur operasional yang baku, dan ketika memasuki tempat kerja harus ada norma.
Rindrayani (2016)	Pembelajaran kewirausahaan berbeda di setiap jenjang sekolah karena menyesuaikan dengan tingkat kemampuan siswa.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa persamaan dengan penelitian terdahulu yaitu dari konteks penelitian dilakukan dalam kondisi usaha gagal dalam menjalankan bisnisnya. Sedangkan perbedaannya yaitu dari segi lokasi dan waktu penelitian.

#### METODE PENELITIAN

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan metode penelitian kualitatif. Sugiyono (2017) menyatakan metode penelitian kualitatif yaitu metode penelitian yang berlandaskan pada aturan yang nyata untuk mengkaji kondisi alam, dimana peneliti yaitu alat kunci dan teknik pengumpulannya adalah triangulasi (kombinasi). Temuan kualitatif menekankan makna daripada membentuk ide atau kesimpulan dari suatu peristiwa.

Waktu dan lokasi penelitian yakni faktor utama yang mendukung kelangsungan penelitian. Mengenai waktu pelaksanaan akan disesuaikan dengan waktu dari orang dalam terkait. Kemudian dalam kaitannya dengan lokasi atau lokasi penelitian ini dilakukan pada UMKM di wilayah Kecamatan Kota Waingapu. Namun, selama penelitian berlangsung, baik lokasi maupun waktu disesuaikan dengan subjek penelitian.

Informan penelitian ini adalah pemilik UMKM yang pernah mengalami kegagalan berwirausaha di wilayah perkotaan Waingapu. Agar mendapatkan informasi yang diperlukan, beberapa kriteria menjadi dasar bagi peneliti

untuk memilih informan, antara lain: 1) pemilik usaha kecil dan menengah di wilayah perkotaan Waingapu. 2) mempunyai cukup banyak informasi terkait kegagalan usaha. 3) mempunyai Alamat yang jelas dan dapat dijangkau oleh peneliti. 4) usaha mikro kecil menengah yang mengalami kegagalan. 5) bersedia menjadi narasumber dalam penelitian. Penentuan penyedia informasi mengacu pada informasi yang akan dibutuhkan untuk penelitian yang akurat. Sesudah itu jumlah informan yang dipilih yaitu lima informan yang gagal, pemilik UMKM yang tinggal di wilayah perkotaan Waingapu.

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah: Metode wawancara (*interview*). Penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data melalui wawancara. Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan itu dilakukan oleh kedua belah pihak, yaitu pewawancara (*interview*) yang mengajukan pertanyaan dan yang diwawancarai yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu.

Proses analisis data yang dilakukan dalam penelitian ini menurut Moleong (2018) adalah sebagai berikut : 1) reduksi data. Reduksi data diartikan sebagai proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan, dan transformasi data “kasar” atau data yang belum dikelola yang muncul dari catatan lapangan. Reduksi dilakukan sejak pengumpulan data, dimulai dengan membuat ringkasan, mengkode, menelusuri tema, menulis memo, dan lain sebagainya, dengan maksud menyisihkan data atau informasi yang tidak relevan, kemudian data tersebut diverifikasi. 2). penyajian data. Penyajian data adalah pendeskripsian sekumpulan informasi tersusun yang memberikan kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Penyajian data kualitatif disajikan dalam bentuk teks naratif, dengan tujuan dirancang guna menggabungkan informasi yang tersusun dalam bentuk yang

padu dan mudah dipahami. 3) penarikan kesimpulan. Penarikan kesimpulan atau verifikasi merupakan kegiatan akhir penelitian kualitatif. Peneliti harus sampai pada kesimpulan dan melakukan verifikasi, baik dari segi makna maupun kebenaran kesimpulan yang disepakati oleh tempat penelitian itu dilaksanakan. Makna yang dirumuskan peneliti dari data harus diuji kebenaran, kecocokan, dan kekokohnya. Peneliti harus menyadari bahwa dalam mencari makna, ia harus menggunakan pendekatan emik, yaitu dari kaca mata *key information*, dan bukan penafsiran makna menurut pandangan peneliti (pandangan etik).

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dan pembahasan terbagi atas tiga bagian yaitu gambaran umum informan penelitian, faktor internal penyebab kegagalan wirausaha, dan faktor eksternal penyebab kegagalan wirausaha.

### Gambaran Umum Informan Penelitian

Jumlah wirausaha berdasarkan data dari Dinas Perdagangan dan Perindustrian Kabupaten Sumba Timur pada tahun 2019 memiliki 495 usaha, dan lokasi Kecamatan Kota Waingapu sendiri memiliki 272 usaha.

**Tabel 2.**  
**Informan Penelitian**

Inisial Usaha	Inisial Informan	Umur (Tahun)	Gender	Pendidikan
DUW	TTS	51	P	SMA
BK	MI	52	L	SMA
BH	AK	28	L	SMP
DF	AUBS	29	L	SMA
D	Z	38	L	SMA

Sumber: data diolah, 2022

Penelitian ini mengambil sejumlah 5 usaha yang mengalami kegagalan dalam berwirausaha. 5 usaha ini sudah tidak beroperasi lagi. Berikut gambaran singkat informan penelitian. Identitas nama pemilik, nama usaha dan alamat dari usaha tidak



disajikan karena alasan privasi dari informan yang diwawancari.

Pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan selama empat bulan yaitu dengan mewawancarai informan mengenai faktor-faktor yang menyebabkan usahanya mengalami kegagalan, wawancara dimulai dari bulan Agustus sampai dengan November 2021. Setelah itu proses selanjutnya peneliti merangkum semua data yang telah diperoleh dari informan dan memilah data sesuai dengan pokok permasalahan atau pengumpulan informasi yang terkait, yang dilakukan selama 2 (dua) bulan yang dimulai dari bulan Oktober sampai dengan bulan November 2021.

### **Faktor Internal Penyebab Kegagalan Wirausaha**

Penyebab terjadinya kegagalan dalam usaha adalah faktor manajemen yang buruk. Dari hasil wawancara yang dilakukan, faktor ketidakmampuan melakukan manajemen dari empat usaha yang telah mengalami kegagalan sangat tidak tepat atau lebih tepatnya wirausahawan tidak tahu cara melakukan manajemen yang baik sehingga membuat manajemen usaha tersebut menjadi terhambat dan usaha tersebut mengalami kegagalan. Jadi dalam penelitian ini dapat dikatakan bahwa berdasarkan analisis ketidakmampuan melakukan manajemen keempat usaha tersebut tidak mengerti melakukan manajemen yang baik. Hal ini terlihat dari wawancara keempat usaha tersebut:

“Kalau dari penjelasannya... juga sepertinya memang saya tidak pernah tahu yang begituan... Saya hanya tahu buka usaha saja... dan mendapatkan keuntungan...” (TTS, wawancara pada tanggal 28 November 2021)

Sejalan dengan penjelasan diatas berikut penjelasan dari informan (MI, AH dan Z) terkait ketidakmampuan melakukan manajemen sebagai berikut:

“Manajemen saya tidak tahu juga... saya hanya melihat apa yang sedang trendinglah kalau bahasa gaulnya dulu

makanya saya juga tidak lihat lagi faktor yang lain juga, jujur umbu tau sudah kita ini tidak belajar yang begitu, justru saat ini baru saya sedikit tahu tentang bagaimana buka usaha itu harus dilihat dari hal lain yang saya tahu buka saja dulu yang paling penting modal. ternyata salah yah.” (MI, wawancara pada tanggal 10 Oktober 2021)

“Kalau manajemen begitu mana saya tahu lagi...”(AH, wawancara pada tanggal 25 Oktober 2021).

“Faktor manajemen ya... sepertinya saya tidak tahu yang begitu begitu... kalau dilihat juga dari penjelasan... memang keputusan saya membuka usaha ini juga bisa dibilang buru buru.” (Z, wawancara pada tanggal 17 November 2021).

Faktor kurangnya pengalaman menjadi salah satu faktor yang membuat empat usaha tersebut mengalami kegagalan, salah satu mempunyai pengalaman tetapi pengalaman yang didapat dari daerah yang lain beda dengan daerah tempat usaha yang dibukanya sekarang. Dengan kegagalan yang didapatkan sekarang ini membuatnya mengerti tentang pengalaman berwirausaha. Jadi dalam penelitian ini dapat dikatakan bahwa berdasarkan analisis kurangnya pengalaman berwirausaha keempat usaha tersebut memang belum memiliki pengalaman berwirausaha untuk menentukan keputusan bisnis dan sebagai pertimbangan dalam pengambilan resiko. Hal ini terlihat dari wawancara keempat usaha tersebut:

“Untuk pengalaman sih baik juga... karena sebelumnya saya pernah membuka usaha kios di Jawa Timur tepatnya di Surabaya, di sana sendiri lumayan sih... berjalan lancar usaha saya, alasan saya ingin pindah ke kampung asal supaya lebih dekat dengan ibu saya yang sudah berumur, kasihan juga ibu saya

kepikiran terus adik, dan suami saya tetap di Surabaya adik seringkali dia datang kesini juga maklumi saja suami istri.” (TTS, wawancara pada tanggal 28 November 2021).

Sejalan dengan penjelasan diatas berikut penjelasan dari informan (MI, AH, dan Z) terkait ketidakmampuan melakukan manajemen sebagai berikut:

“Pengalaman saya tidak ada sama sekali adik, hanya coba-coba saja memulai usaha...mungkin dengan membuka usaha ini saya bisa dapat pengalaman yang bagus begitu.” (MI, wawancara pada tanggal 10 Oktober 2021).

“Jujur saja untuk pengalaman saya tidak ada sama sekali... hanya sekedar mencoba saja memulai usaha... yah mungkin dengan buka usaha saya bisa dapat pengalaman yang bagus begitu na.” (AH, wawancara pada tanggal 25 Oktober 2021).

“Pengalaman saya sama sekali tidak punya... salah satu juga yang membuat saya gagal... tapi sepertinya sekarang saya mendapat pengalaman yang baik.” (Z, wawancara pada tanggal 17 November 2021).

Faktor pengendalian keuangan yang buruk menjadi salah satu faktor yang paling menonjol dikarenakan kelima usaha tersebut tidak bisa melakukan pengendalian keuangan, keuangan usaha dan kebutuhan rumah tangga masih digabungkan sehingga pengaturan keuangannya menjadi bermasalah. Jadi dalam penelitian ini dapat dikatakan bahwa berdasarkan analisis faktor pengendalian keuangan yang buruk menjadi salah satu faktor yang membuat usaha tersebut mengalami kegagalan. Hal ini terlihat dari wawancara keempat usaha tersebut:

“Kalau yang ini sih jangan ditanya lagi... sudah pasti masalah ini yang membuat usaha saya seperti sekarang ini, jujur untuk kendalikan keuangan itu susah... apalagi... tahu sendiri kalau di Sumba itu misalnya ada acara pasti kumpul kita sumbang... lebih parahnya lagi kalau ada yang hutang dan belum dilunasi hutangnya yah palingan susah juga putar uangnya... awal pertama saya buka sih aman saja... tapi setelah lama kelamaan mulai sudah ada yang hutang adik, tidak dikasih juga kasihan saudara masalahnya kita semua... harus saling membantu akhirnya seperti sekarang ini usaha tidak berjalan, hutang pun hilang terus, susah juga kalau seperti ini. Padahal saya sudah membuka usaha saya dalam waktu yang lama... 10 tahun, saya membuka usaha ini tapi karena masalah hutang akhirnya seperti ini.” (TTS, wawancara pada tanggal 28 November 2021).

Sejalan dengan penjelasan diatas berikut penjelasan dari informan (MI, AUBS, AH, dan Z) terkait ketidakmampuan melakukan manajemen sebagai berikut:

“Sudah pasti adik masalah uang jadi hal yang paling utama, apalagi kita semua disini kan saudara makanya kalau ada acara keluarga sudah pasti basumbang sudah. Kalau basumbang pun saya pakai saja uang yang ada karena memang uang usaha dengan uang pribadi saya tidak pisahkan... Apalagi keperluan sehari-hari saya pakai uang yang ada, belum lagi anak masuk sekolah dan perlu biaya juga kan... satu lagi uang untuk bayar pinjaman di bank juga salah satunya.” (MI, wawancara pada tanggal 10 Oktober 2021).

“Dia lebih kepada lambatnya perputaran modal dan umbu tau sudah budaya kita di Sumba sini yang jiwa sosialnya tinggi jadi kalau ada saudara yang susah ya mau tidak mau kita harus bantu sudah ambil uangnya dari kas usaha, nah itu kadang yang jadi persoalan juga.” (AUBS, wawancara pada tanggal 07 November 2021).

“Masalah uang itu yang paling bahaya... kalau usaha begini... tahu sendiri sudah ini alat kalau perbaiki pasti mahal... pokoknya semua kendala di modal untuk perbaiki ini alat isi ulang tidak ada... kalau dapat uang hasil isi ulang air galon sehari-hari saya pakai saja untuk keperluan rumah tangga.. makanya pas kemarin alat rusak ya sudah saya tutup saja sekalian ini usaha... tinggal cari kerja lain sudah untuk keperluan rumah tangga, makanya selama ini... tahu sudah saya jadi buruh di dermaga, dan kadang kadang juga saya turun laut.” (AH, wawancara pada tanggal 25 Oktober 2021).

“Keuangan kalau dari usaha saya aman saja... saya bisa mengatur keuangan dengan baik... tapi tetap juga uang usaha dengan uang sehari-hari tetap saya gabung... Walaupun saya gabung begitu tetap aman... uang yang saya pakai sehari-hari juga saya hanya mengambil sedikit saja dari uang usaha contohnya untuk beli sayur begitu... atau kebutuhan anak dan istri... Apalagi istri saya juga kan bekerja... jadi bisa dibilang cukuplah uangnya... dengan... omong begini saya baru kepikiran kalau uang usaha dan uang sehari-hari harus dipisahkan, biar bisa

lihat keuntungan juga.” (Z, wawancara pada tanggal 17 November 2021).

Dari hasil analisis yang dilakukan, empat usaha yang telah mengalami kegagalan melakukan pemasaran dan satu usaha tidak melakukan pemasaran. Pemasaran yang dilakukan yaitu melalui media sosial dan *word of mouth* atau dari mulut ke mulut. Pemasaran yang dilakukan oleh ketiga usaha tersebut sangat bagus dan 2 diantaranya tidak melakukannya dikarenakan wirausahawan percaya usahanya tanpa pemasaran pun usahanya akan tetap berjalan. Jadi dalam penelitian ini dapat dikatakan bahwa berdasarkan analisis lemahnya usaha pemasaran berperan penting dalam hal kegagalan usaha-usaha tersebut. Hal ini terlihat dari wawancara pemilik usaha tersebut:

“Kalau pemasaran saya tidak melakukannya... karena... tahu sendiri di sini kan usaha yang saya jalankan cukup bagus adik banyak pembeli apalagi di jalan besar tempatnya cukup strategis.” (TTS, wawancara pada tanggal 28 November 2021).

Dari hasil analisis yang dilakukan, lima usaha yang telah mengalami kegagalan terkait faktor pertumbuhan yang tidak terkendali menjadi salah satu faktor juga yang membuat tiga usaha diantaranya mengalami kegagalan. Kegagalan diantaranya muncul pesaing yang sudah lebih dulu berkembang dan usaha yang menjual produk yang sama dan ditempat yang sama pula. Sehingga pertumbuhan yang tidak terkendali menjadi salah satu faktor yang membuat usahanya mengalami kegagalan. Hal ini terlihat dari wawancara ketiga usaha tersebut:

“...dulu usaha begini belum terlalu, akhirnya sekarang banyak sekali usaha seperti ini, apalagi dengan adanya konter yang besar-besar sudah pasti kita yang usaha

kecil begini bisa apa.”(MI, wawancara pada tanggal 10 Oktober 2021).

Sejalan dengan penjelasan diatas berikut penjelasan dari informan (AUBS, TTS) terkait ketidakmampuan melakukan manajemen sebagai berikut:

“...Nah itu dia... sekarang mah banyak anak anak lebih asik di rumah main hp begitu daripada keluar rumah ya kan...” (AUBS, wawancara pada tanggal 07 November 2021).

“Bisa juga sih... karena waktu awal saya buka usaha ini belum banyak sih yang membuka usaha seperti saya di kampung ini, tapi setelah lama kelamaan mulai banyak yang membuka usaha yang sama... yah bisa dibilang persaingan juga kalau tidak salah ... saya tidak berpikir kalau usaha yang saya jalankan banyak yang mengikuti. Tapi tetap banyak yang membeli... tidak terlalu pengaruh kayaknya.” (TTS, wawancara pada tanggal 28 November 2021).

Dari hasil analisis yang dilakukan kelima usaha yang mengalami kegagalan dari faktor piutang, menjadi salah satu faktor yang membuat salah satu usaha kios tersebut mengalami kegagalan. Jadi dari segi faktor piutang ada beberapa usaha yang memang salah dalam memberikan piutang. Hal ini terlihat dari wawancara usaha tersebut:

“...kalau itu sudah pasti hampir semua di sini hutang... kayak tadi saya bilang sampai sekarang pun belum dibayar hutang mereka dan mereka rasa biasa saja na, mau tagih juga serba perasaan, susah kalau sudah begini... jadi serba salah yang ada.” (TTS, wawancara pada tanggal 28 November 2021)

Berdasarkan temuan dari faktor penghambat usaha secara internal, ada enam

hal yang menyebabkan kegagalan suatu usaha yaitu: 1) ketidakmampuan wirausaha dalam melakukan manajemen usahanya, 2) kurangnya pengalaman berwirausaha, 3) pengendalian keuangan yang buruk, 4) lemahnya usaha dalam pemasaran usahanya, 5) pertumbuhan yang tidak terkendali 6) piutang usaha yang tidak tertagihkan.

### **Faktor Eksternal Penyebab Kegagalan Wirausaha**

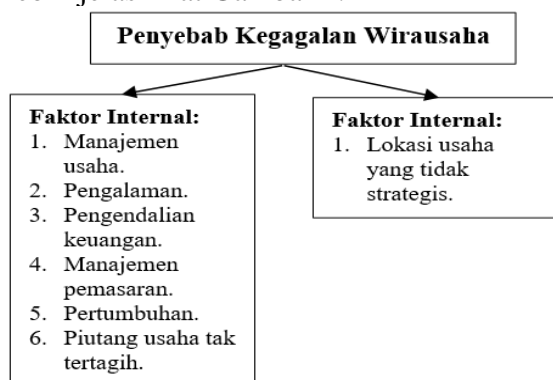
Dari hasil analisis yang dilakukan, kelima usaha yang mengalami kegagalan faktor lokasi usaha hanya terjadi pada usaha distro, sedangkan usaha yang lain sangat bagus dan strategis dikarenakan berada di pinggir jalan besar. Jadi dari segi faktor lokasi usaha ada beberapa usaha yang memang salah dalam menempatkan lokasi usahanya. Sehingga menjadi salah satu faktor juga yang mempengaruhi gagalnya usaha tersebut. Hal ini terlihat dari wawancara keempat usaha tersebut:

“Tadi kan saya bilang awalnya saya membuka ini usaha dikarenakan saya melihat konsumen yang pergi membeli pakaian ke arah pusat kota... makanya saya buka sudah usaha distro ini agar konsumen tidak perlu lagi pergi ke kota untuk membeli pakaian, satu bulan berjalan usaha saya mengalami keuntungan dikarenakan waktu saya membuka usahanya sebelum hari natal, waktu itu banyak sekali yang datang membeli saya senang awalnya... tapi setelah pergantian tahun, pelanggan mulai berkurang bahkan tidak ada sama sekali yang datang membeli untuk melihat pun tidak ada... saya tetap yakin dengan usaha saya tapi semakin hari sama sekali tidak ada yang belanja, dan akhirnya ya sudah saya memilih untuk menutup saja

usaha saya... mungkin lain kali saya harus membuka usaha di pusat kota sepertinya... lokasi juga di sini bagus sebenarnya tapi saya salah... tidak selamanya konsumen juga cari pakaian kan... beda kalau di kota pasti ada saja konsumen yang datang atau sekedar lihat-lihat.” (Z, wawancara pada tanggal 17 November 2021).

Berdasarkan temuan ada satu hal yang menyebabkan kegagalan suatu usaha berdasarkan faktor eksternal yaitu: lokasi berwirausaha yang kurang strategis. Hal ini menunjukkan pentingnya sebuah analisis kelayakan usaha sebelum suatu usaha dijalankan (Takaeb & Kelen, 2021). Sehingga meminimalisir kegagalan wirausaha dalam menjalankan bisnisnya.

Jadi dapat disimpulkan berdasarkan temuan yang telah dipaparkan diatas, peneliti mengkajikan sebuah kerangka yang dapat dipandang sebagai “teori mini” (Ihalauw, 2019) yaitu sebagai berikut, faktor internal 1) ketidakmampuan melakukan manajemen, 2) kurangnya pengalaman berwirausaha, 3) pengendalian terhadap keuangan yang buruk, 4) lemahnya pemasaran usaha, 5) pertumbuhan yang tidak terkendali 6) piutang usaha yang tidak dapat ditagih kepada konsumen. Sedangkan faktor eksternal yaitu lokasi berwirausaha yang kurang srategis. Untuk lebih jelas lihat Gambar 1.



**Gambar 1.**

**Faktor Penyebab Kegagalan Wirausaha Dalam Menjalankan Usahanya.**

## PENUTUP

### Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan ditinjau dari analisis faktor-faktor penyebab kegagalan wirausaha di Kecamatan Kota Waingapu, faktor-faktor yang berpengaruh pada kegagalan seorang wirausaha bahwa faktor penyebab kegagalan suatu usaha disebabkan oleh dua faktor, yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Wirausaha menjelaskan terdapat enam faktor internal yang menyebabkan usahanya gagal, yaitu: 1) ketidakmampuan melakukan manajemen, 2) kurangnya pengalaman berwirausaha, 3) pengendalian terhadap keuangan yang buruk, 4) lemahnya usaha pemasaran, 5) pertumbuhan yang tidak terkendali dengan baik, 6) piutang usaha yang tidak dapat ditagih kepada konsumennya. Sedangkan untuk faktor eksternal, lokasi berwirausaha merupakan faktor penyebab usaha mengalami kegagalan. Sehingga dapat disimpulkan bahwa faktor internal dan faktor eksternal dapat mempengaruhi kegagalan wirausaha dalam menjalankan suatu usaha.

### Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dikemukakan yang merujuk pada tingkat kepentingan penelitian, saran yang dapat diberikan oleh peneliti yaitu sebagai berikut: 1) peneliti berharap penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan informasi kepada para pelaku usaha yang baru memulai dan mengembangkan usahanya termasuk para informan terkait agar memperhatikan faktor internal dan eksternal yang dapat menghambat dan membuat usahanya gagal. 2) untuk peneliti berikutnya yang tertarik dengan penelitian tentang faktor-faktor penyebab kegagalan usaha mikro kecil dan menengah lebih mengarah ke motivasi membangun usaha kembali dari kegagalan itu sendiri, serta dapat menganalisis dari sudut penelitian kuantitatif.

## DAFTAR PUSTAKA

- [1] Ali, M. Y., & Kodrat, D. S. (2017). Faktor-Faktor Penyebab Kegagalan Bisnis Pada Perusahaan Mitra Jaya Abadi. *Performa: Jurnal Manajemen Dan Start-Up Bisnis*, 2(1), 5–24. <https://journal.uc.ac.id/index.php/performa/article/view/445>
- [2] Anoraga, P., & Sudantoko, H. D. (2002). *Koperasi, Kewirausahaan, dan Usaha Kecil*. Rineka Cipta.
- [3] Atsan, N. (2016). Failure Experiences of Entrepreneurs: Causes and Learning Outcomes. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 235(October), 435–442. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2016.11.054>
- [4] Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Menengah. (2019). *Data UMKM dan Jenis Usaha 2019*.
- [5] El Kalak, I., & Hudson, R. (2016). The effect of size on the failure probabilities of SMEs: An empirical study on the US market using discrete hazard model. *International Review of Financial Analysis*, 43, 135–145. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2015.11.009>
- [6] Gunawan, K. (2018). Peranan Studi Kelayakan Bisnis Dalam Peningkatan UMKM (Studi Kasus UMKM di Kabupaten Kudus). *Jurnal Bisnis Dan Manajemen Islam*, 6(1), 102–115.
- [7] Hidayat, A. W. (2015). Identifikasi Faktor Internal Dan Eksternal Di Kelurahan Citeureup Kota Cimahi (Studi Kasus Pada Usaha Tahu Di Kampung Sukaresmi Tahun 2014). In *E-Proceeding Of Management* (Vol. 2, Issue 1). <https://repository.telkomuniversity.ac.id/home/catalog/id/100115/slug/identifikasi-faktor-internal-dan-eksternal-penyebab-kegagalan-usaha-pada-industri-tahu-di-kelurahan-citeureup-kota-cimahi-studi-kasus-pada-usaha-tahu-di-kampung-sukaresmi-tahun-2014-.ht>
- [8] Ihalauw, J. J. (2019). *Dari Realitas Bisnis Ke Teori Mini* (Kedua). FEB UKSW dan Tisara Grafika.
- [9] Jannah, M. (2015). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kegagalan Usaha. *Islamicconomic: Jurnal Ekonomi Islam*, 6(1), 25–42. <https://doi.org/10.32678/ije.v6i1.29>
- [10] Kelen, L. H. S. (2022). Pengaruh Socioemotional Wealth Terhadap Keputusan Struktur Modal. *Jurnal Ilmu Manajemen Dan Bisnis*, 13(1), 1–10.
- [11] Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia. (2019). Kementerian Koperasi dan Usaha Mikro Kecil dan Menengah. In *Kementerian Koperasi dan Usaha Mikro Kecil dan Menengah*. <https://www.depkop.go.id>
- [12] Mahesa, A. D., & Rahardja, E. (2012). Analisis Faktor-Faktor Motivasi Yang Mempengaruhi Minat Berwirausaha. *Diponegoro Journal of Management*, 1(1), 130–137. <http://www.ejournal-s1.undip.ac.id/index.php/djom/article/view/787>
- [13] Mazzarol, T., & Rebound, S. (2020). Small Business Management Development. In *Springer*.
- [14] Mintardjo, C. M. O., Ogi, I. W., Kawung, G. M. V., & Raintung, M. C. (2020). Sejarah Teori Kewirausahaan: Dari Saudagar Sampai Ke Teknopreneur Startup. *Jurnal Ilmiah Manajemen Bisnis Dan Inovasi Universitas Sam Ratulangi*, 7(2), 187–196. <https://doi.org/https://doi.org/10.35794/jmbi.v7i2.30256>
- [15] Moleong, L. J. (2018). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. PT Remaja Rosdakarya.
- [16] Nadaa, N. (2013). *Perbedaan Minat Kewirausahaan Pada Remaja Etnis Arab, Jawa Dan Cina*. Universitas Muhammadiyah Surakarta.

- [17] Patimara, D. D., & Pakereng, Y. M. (2021). Analisis Pemanfaatan Kredit Untuk Pengembangan Usaha (Studi Pada Nasabah Pegadaian Cabang Waingapu). *Transformatif*, X(November), 15–27. <https://ojs.unkriswina.ac.id/index.php/transformatif/article/view/211>
- [18] Prasetyo, P. E. (2008). Peran Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dalam Penanggulangan Kemiskinan & Pengangguran. *Akmenika UPY*, 2.
- [19] Primandaru, N. (2019). Pengaruh Entrepreneurial Education, Risk Tolerance Dan Self Efficacy Terhadap Entrepreneurial Intention Pada Mahasiswa. *Jurnal Bisnis Dan Manajemen*, 19(1), 11–24. <https://doi.org/10.26460/jm.v9i2.707>
- [20] Rindrayani, S. R. (2016). Strategi Pengembangan Umkm Melalui Pembelajaran Kewirausahaan Sebagai Penggerak Ekonomi Indonesia. *Seminar Nasional Manajemen Ekonomi Akuntansi (Senmea)*, 259–269. <https://doi.org/10.31219/osf.io/6wfbv>
- [21] Sari, D. P. (2018). Identifikasi Faktor-Faktor Kegagalan Bisnis Pada Le Creme. *Jurnal Manajemen Dan Start-Up Bisnis*, 2(6), 1–10. <https://journal.uc.ac.id/index.php/performa/article/view/610>
- [22] Scarborough, N. M., & Cornwall, J. R. (2018). Essentials of Entrepreneurship and Small Business Management, Global Edition. In *Upper Saddle River*. Pearson.
- [23] Situmorang, A. P. (2021). Rata-Rata Rasio Wirausaha di Negara Maju 12 Persen, Indonesia Baru 3,74 Persen. *Liputan* 6. <https://www.liputan6.com/bisnis/read/4617800/rata-rata-rasio-wirausaha-di-negara-maju-12-persen-indonesia-baru-374-persen>
- [24] Srihadiastuti, R., & Hidayatullah, D. S. (2018). Analisis Penyebab Kegagalan Mendirikan Usaha Baru Pada Para Lulusan Program Wirausaha Baru Jawa Barat Kelas Ide Bisnis. *Jurnal Ekonomi Pendidikan Dan Kewirausahaan*, 6(1), 31–44. <https://doi.org/10.26740/jepk.v6n1.p31-44>
- [25] Suci, Y. R. (2017). Perkembangan UMKM (Usaha Mikro Kecil Dan Menengah) Di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Cano Ekonomos*, 6(1), 51–58. <https://e-journal.upp.ac.id/index.php/Cano/article/view/1239>
- [26] Sugiyono. (2017). Metode Penelitian Kualitatif kuantitatif dan R&D. *Bandung Alfabeta*, 15(2010).
- [27] Tahara, V., & Pujiati, A. (2019). Peran Penugasan Prakarya Dan Kewirausahaan Terhadap Minat Berwirausaha Siswa Sma. *Economic Education Analysis Journal*, 7(3), 1056–1070. <https://doi.org/10.15294/eeaj.v7i3.28339>
- [28] Takaeb, M. Z., & Kelen, L. H. S. (2021). Analisis Kelayakan Investasi pada Usaha Barbershop di Kabupaten Sumba Timur. *Juremi: Jurnal Riset Ekonomi*, 1(2), 35–42.
- [29] Tisnoaji, H., & Meiyanto, I. J. K. S. (2019). Pembelajaran Kewirausahaan Dari Pengusaha Yang Pernah Mengalami Kegagalan Usaha. *Jurnal Psikohumanica*, 11(2), 184–202. <https://doi.org/https://doi.org/10.31001/jpsi.v11i2.696>
- [30] Tuames, H. (2020). *UMKM di NTT Saat Ini Sebanyak 104.188*. <https://www.suarantnt.com/2020/02/06/umkm-di-ntt-saat-ini-sebanyak-104-188/>
- [31] Wartika, I. W. (2015). Analisis Faktor Penyebab Kegagalan Usaha Penerima Program Mahasiswa Wirausaha (PMW) di Universitas Pendidikan Ganesha (Undiksha Tahun 2013). *Ekuitas: Jurnal Pendidikan Ekonomi*, 5(1). <https://doi.org/10.23887/ekuitas.v3i1.12775>

---

HALAMAN INI SENGAJ DIKOSONGKAN