

**PENGARUH EFIKASI DIRI DAN MOTIVASI USAHA TERHADAP
KEBERHASILAN USAHA PADA PEMILIK DISTRO PAKAIAN DI PLAZA
PARAHYANGAN BANDUNG**

*The Effect Of Self-Efication And Business Motivation On Business Success In Clothing
Distro Owners In Plaza Parahyangan Bandung*

Dendi Pirman Rahayu ⁽¹⁾, Linna Ismawati⁽²⁾

Program Studi Manajemen
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Komputer Indonesia
Jl. Dipatiukur 112-114, Bandung

E-mail : dendyrman21@gmail.com⁽¹⁾, linna.ismawati@email.unikom.ac.id⁽²⁾

ABSTRACT

One of the biggest problems that hit Indonesia is the still large unemployment rate which according to the Central Statistics Agency (BPS) revealed that there has been an increase in the number of unemployed people in Indonesia by 10,000 in August 2017. So from this deciding to become an entrepreneur is a solution to reduce the unemployment rate will have an impact on the reduction in the amount of poverty, besides being able to create their own employment, it can also help others.

This research uses deskriptif and verification methods. The unit of analysis in this study is the owner of a clothing distro at Plaza Parahyangan, Bandung, with a population of 204 distribution owners with 70 samples. Techniques for collecting data through questionnaires and interviews. The testing of this study uses multiple regression analysis, Pearson product moment correlation analysis, classic assumption test, coefficient of determination, F test and T test.

The results of the study based on descriptive analysis for the variables of self-efficacy are in a fairly good category, the business motivation variables are included in the unfavorable category, and the variables of business success are in the fairly good category. Correlation analysis test shows self efficacy and business motivation have a moderate relationship with a positive direction towards business success both partially and simultaneously. The results of hypothesis testing state that self-efficacy and business motivation have a significant effect on business success, both partially and simultaneously.

Keywords : Self-Efficacy, Business Motivation, Business Success

PENDAHULUAN

Salah satu masalah terbesar yang melanda Indonesia adalah masih besarnya tingkat pengangguran dimana menurut Badan Pusat Statistik (BPS) mengungkapkan, pada tahun 2017 telah terjadi kenaikan jumlah pengangguran di Indonesia sebesar 10.000 orang menjadi 7,04 juta orang pada Agustus 2017 dari Agustus 2016 sebesar 7,03 juta orang (Badan Pusat Statistik, 2017).

Maka dari ini memutuskan untuk menjadi seorang wirausaha adalah solusi untuk mengurangi angka pengangguran yang akan berdampak pada berkurangnya jumlah kemiskinan, selain dapat menciptakan lapangan kerja sendiri juga dapat membantu orang lain. wirausaha memerlukan, hubungan sosial dan peluang untuk mencapai keberhasilan usaha, tetapi keyakinan diri atau efikasi diri dan motivasi juga diperlukan dalam melakukan pekerjaan untuk mencapai keberhasilan usaha.

Efikasi diri (self efficacy) merujuk kepada keyakinan atau kepercayaan seseorang bahwa dia memiliki kemampuan, motivasi dan sumber daya untuk menyelesaikan suatu tugas dengan berhasil (McShane & Glinow, 2004; dalam Muchtar dan Ramadini, 2011: 200).

Motivasi (motivation) untuk daya penggerak yang menciptakan kegairahan kerja seseorang, agar mereka mau bekerja sama, bekerja efektif dan terintegrasi dengan segala daya dan upaya untuk mencapai kepuasan (Hasibuan, 2000; dalam Purnama dan Suyanto, 2010: 179). Motivasi sangat dibutuhkan seorang wirausahawan untuk mencapai keberhasilan usaha karena dapat menciptakan suatu keinginan untuk bekerja keras atau giat, berprestasi dan sukses. Suatu usaha dapat meraih keberhasilan usaha apabila jumlah penjualan meningkat, hasil produksi meningkat, keuntungan atau profit

bertambah, pertumbuhan dan perkembangan usaha berkembang cepat dan memuaskan (Kasmir, 2006; dalam Muchtar dan Ramadini, 2011 : 200).

Sektor perdagangan yang bergerak dalam penjualan pakaian sangat memerlukan upaya ekstra untuk mencapai keberhasilan usaha. Hal ini disebabkan tingginya tingkat persaingan. Oleh karena itu pemilik usaha pakaian harus memiliki keyakinan atas kemampuannya untuk dapat menghasilkan pakaian yang dapat memenuhi kebutuhan pasar dan juga motivasi yang kuat untuk bekerja keras dan bertahan dalam persaingan pasar yang semakin ketat.

Bisnis distro merupakan bisnis yang sangat ketat karena selain memiliki kompetitor yang banyak bariers untuk memasuki bisnis ini terbilang cukup mudah hal ini membuat semakin bertambahnya pelaku bisnis distro yang ikut bersaing. Seperti halnya yang ada di Plaza Parahyangan Bandung dari lantai satu sampai dengan lantai empat banyak sekali parapengusaha distro pakaian. Pendapatan setiap tahunnya semakin menurun diawali sejak tahun 2015 hingga tahun 2018, penurunan pendapatan yang paling signifikan yaitu terjadi pada tahun 2018 dan hal ini

Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan maka rumusan masalah yang dapat diambil adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana tanggapan pemilik distro mengenai efikasi diri.
2. Bagaimana tanggapan pemilik distro mengenai motivasi usaha
3. Bagaimana tanggapan pemilik distro mengenai keberhasilan usaha.
4. Seberapa besar pengaruh efikasi diri dan motivasi terhadap keberhasilan usaha secara parsial maupun simultan.

membuat sebagian distro ada yang tutup.

Maksud dan Tujuan Penelitian

Maksud Penelitian

Maksud penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana Pengaruh Efikasi Diri Dan Motivasi Usaha terhadap Keberhasilan Usaha pada Pemilik Distro pakaian di Plaza Parahyangan Bandung.

Tujuan Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah di atas, penelitian ini mempunyai tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui tanggapan pemilik distro mengenai Efikasi Diri.
2. Untuk mengetahui tanggapan pemilik distro mengenai Motivasi Usaha.
3. Untuk mengetahui tanggapan pemilik distro mengenai Keberhasilan Usaha.
4. Untuk mengetahui besarnya Pengaruhh Efikasi Diri Dan Motivasi Terhadap Keberhasilan Usaha secara parsial dan simultan.

Kegunaan Penelitian

Kegunaan Praktis

Hasil Penelitian ini merupakan pengalaman berwirausaha dan mengembangkan suatu usaha dimana penulis dapat menambah wawasan mengenai Pengaruh Efikasi Diri Dan Motivasi Usaha Terhadap Keberhasilan Usaha pada pemiliik Distro di Plaza Parahyangan Bandung.

Kegunaan Akademis

Hasil penelitian ini berguna untuk peneliti lain dalam menambah ilmu dan sumber penelitian yang berguna bagi peneliti lain.

KAJIAN PUSTAKA

Efikasi Diri

Menurut Hasibuan (2005:149) dalam Dina Ochtaviana (2012 : 16) indikator motivasi

Kepercayaan diri memiliki nilai keyakinan, optimisme, individualitas, dan ketidaktergantungan. Seseorang yang memiliki kepercayaan diri cenderung memiliki keyakinan akan kemampuannya untuk mencapai keberhasilan (Zimmerer, 2008; dalam Suryana & Bayu, 2010: 165).

Menurut Zimmerman (dalam Flora Puspitaningsih 2016:77) Self efficacy dibedakan atas tiga dimensi, yaitu Level/magnitude, Generality dan Strength. Berikut ini adalah dimensi dan indikator dari Self Efficacy :

1. *Magnitude* (Tingkat kesulitan tugas)
2. *Generality* (Luas bidang perilaku)
3. *Strength* (Derajat keyakinan atau pengharapan)

Motivasi Usaha

Menurut Yuyus Suryana dan Katib Bayu (2011:98) motivasi merupakan proses psikologis yang mendasar, dan merupakan salah satu unsur yang dapat menjelaskan perilaku seseorang. Motivasi merupakan salah satu faktor penentu dalam pencapaian tujuan. Motivasi berhubungan dengan dorongan atau kekuatan yang berada dalam diri manusia.

usaha adalah sebagai berikut :

1. Motif
2. Harapan
3. Insentif

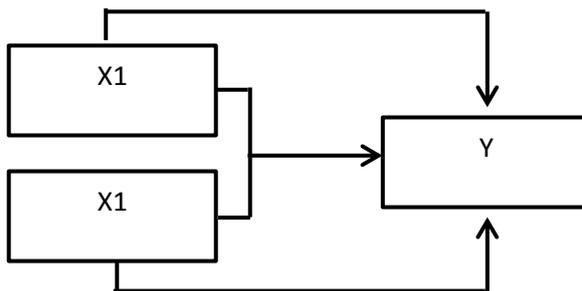
Keberhasilan Usaha

Menurut Raeni Dwi Santy (2014: 3) Definisi kesuksesan bisnis adalah keadaan bahwa bisnis telah meningkat dari hasil sebelumnya . Keberhasilann bisnis adalah tujuan akhir dari sebuah perusahaan, bahwa semua kegiatan di dalamnya dimaksudkan untuk mendapatkan kesuksesan.

Kasmir (2006) dalam Muchtar dan Ramadini (2011: 200) keberhasilan usaha dapat diindikasikan dalam lima hal, yaitu:

1. Jumlah Penjualan Meningkat.
2. Hasil Produksi meningkat.
3. Keuntungan atau Profit Bertambah.
4. Pertumbuhan Usaha.
5. Perkembangan usaha berkembang cepat dan memuaskan.

Kerangka Pemikiran



Gambar 1 Kerangka Pemikiran

Hipotesis

Berdasarkan uraian kerangka pemikiran diatas, maka hipotesis penelitian adalah sebagai berikut:

1. Efikasi diri berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha pada Pemilik Distro di Plaza Parahyangan Bandung
2. Motivasi usaha berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha pada Pemilik Distro di Plaza Parahyangan Bandung.
3. Efikasi diri dan motivasi usaha berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha pada Pemilik Distro di Plaza Parahyangan Bandung.

METODOLOGI PENELITIAN

Objek Penelitian

Pengertian dari objek penelitian menurut Sugiyono (2011:32) adalah "Objek penelitian merupakan suatu atribut atau sifat atau nilai dari orang, objek atau kegiatan yang mempunyai variabel tertentu yang ditetapkan untuk dipelajari dan ditarik kesimpulan".

Sesuai dengan pengertian diatas bahwa pengertian objek penelitian adalah sesuatu yang menjadi sasaran dalam penelitian ilmiah. Objek dalam Penelitian ini adalah Efikasi Diri (X1), Motivasi Usaha (X1), dan Keberhasilan Usaha(Y). Penelitian ini dilakukan pada pelaku usaha distro di Plaza Parahyangan Bandung.

Metode Penelitian

Metode penelitian ini menggunakan metode deskriptif dan verifikatif. Penelitian ini dilakukan di Plaza Parahyangan Bandung.

Sumber Dan Teknik Penentuan Data Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini merupakan data primer dan sekunder.

Teknik Penentuan Data

Metode penarikan sampel yang digunakan mengacu pada pendekatan slovin, pendekatan ini dinyatakan dengan rumus sebagai berikut :

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

Keterangan :

n= jumlah sampel

N= jumlah populasi

e= batas kesalahan yang ditoleransi (1%, 5%, 10%)

Berdasarkan rumus Slovin, maka ukuran sampel pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

$$n = \frac{204}{1 + 204 \times (0.1)^2}$$

$$n = 67,10 = 70$$

Berdasarkan metode slovin, dari populasi yang berjumlah 204 dengan tingkat kesalahan 10% maka didapatkan sampel sebanyak 67 pelaku usaha, untuk menghindari kesalahan dari angket penelitian maka jumlah sampel diperbesar menjadi 70 pelaku usaha.

Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan dengan melakukan penelitian lapangan dan studi kepustakaan.

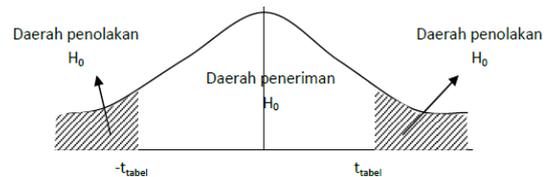
Uji Hipotesis Pengujian Parsial

H1 : $\beta_1 = 0$, Efikasi diri berpengaruh tidak signifikan terhadap keberhasilan usaha pada Pemilik Distro di Plaza Parahyangan Bandung..

H1 : $\beta_1 \neq 0$, Efikasi diri berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha pada Pemilik Distro di Plaza Parahyangan Bandung.

H2 : $\beta_2 = 0$, Motivasi usaha berpengaruh tidak signifikan terhadap keberhasilan usaha pada Pemilik Distro di Plaza Parahyangan Bandung.

H2 : $\beta_2 \neq 0$, Motivasi usaha berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha pada Pemilik Distro di Plaza Parahyangan Bandung.



Sumber : Sugiyono (2009:185)

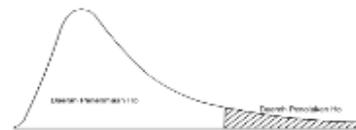
Gambar 2

Daerah penerimaan dan penolakan H_0

Uji Hipotesis Simultan

H_0 : $\beta_1\beta_2 = 0$, Efikasi diri dan motivasi usaha tidak berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha pada Pemilik Distro di Plaza Parahyangan Bandung..

H_1 : $\beta_1\beta_2 \neq 0$, Efikasi diri dan motivasi usaha berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha pada Pemilik Distro di Plaza Parahyangan Bandung.



Sumber : Sugiyono (2009:185)

Gambar 3

Daerah penolakan dan penerimaan Hipotesis pada Uji F (Simultan)

HASIL DAN PEMBAHASAN Analisis Regresi Linier Berganda

Dari perhitungan regresi yang telah diolah diatas, maka diperoleh persamaan regresi linier sebagai berikut:

$$Y = 3,371 + 0,090 \text{ Efikasi Diri} + 0,289 \text{ Motivasi Usaha}$$

3,371 Artinya jika Efikasi Diri dan Motivasi Usaha bernilai konstan (nol)/tidak ada peningkatan, maka Keberhasilan Usaha akan bernilai sebesar 3,371.

0,090 Artinya setiap peningkatan yang terjadi pada Efikasi Diri, maka akan berdampak pada meningkatnya Keberhasilan Usaha sebesar 0,090.

0,289 Artinya setiap peningkatan yang terjadi pada Motivasi Usaha, maka akan berdampak pada meningkatnya Keberhasilan Usaha sebesar 0,289.

Uji Asumsi Klasik
Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal atau tidak. Model regresi yang baik harus mempunyai distribusi normal atau mendekati normal Untuk mendeteksi ada tidaknya pelanggaran asumsi normalitas dapat dilihat dengan menggunakan metode Kolmogorov-Smirnov (K-S) dengan ketentuan sebagai berikut:

- a. Jika probabilitas > 0,05 maka distribusi dari populasi adalah normal.
- b. Jika probabilitas < 0,05 maka distribusi dari populasi adalah tidak normal.

Tabel 1
Hasil Uji Normalitas Data

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		70
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	,0000000
	Std. Deviation	1,24098248
Most Extreme Differences	Absolute	,159
	Positive	,094
	Negative	-,159
Kolmogorov-Smirnov Z		1,328
Asymp. Sig. (2-tailed)		,059

a. Test distribution is Normal.
b. Calculated from data.

Sumber: Olah data SPSS.21 terlampir, 2019

Dari tabel di atas dapat dilihat nilai signifikansi (Asymp. Sig. (2-tailed)) dari uji Kolmogorov-Smirnov sebesar 0,059 dan lebih besar dari 0,05. Karena nilai signifikansi uji Kolmogorov-Smirnov lebih besar dari 0,05 maka dapat disimpulkan bahwa model regresi telah memenuhi asumsi normalitas.

Uji Multikolinieritas

Table 2
Uji Multikolinieritas

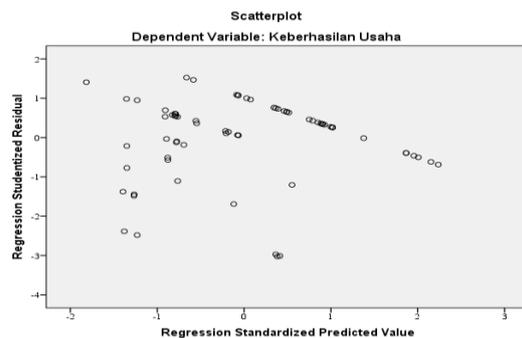
Coefficients ^a			
Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	Efikasi Diri	,755	1,324
	Motivasi Usaha	,755	1,324

a. Dependent Variable: Keberhasilan Usaha

Sumber: Olah data SPSS.21 terlampir, 2019

Berdasarkan nilai VIF yang diperoleh seperti terlihat pada tabel di atas, nilai tolerance untuk seluruh variabel bebas > 0,1 dan nilai VIF seluruh variabel bebas < 10. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi multikolinieritas pada data tersebut.

Uji Heteroskedastisitas



Sumber: Olah data SPSS.21 terlampir, 2019

Gambar 4 Uji Heteroskedastisitas

Dari grafik scatterplot terlihat bahwa titik-titik menyebar secara acak serta tersebar merata baik diatas maupun dibawah angka 0 pada sumbu Y, sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi heterokedastisitas pada model regresi.

ANALISIS KOEFISIEN KORELASI

Analisis Korelasi Simultan

Table 3 Koefisien Korelasi Simultan

Model Summary ^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,604 ^a	,365	,346	1,25937

a. Predictors: (Constant), Motivasi Usaha, Efikasi Diri

b. Dependent Variable: Keberhasilan Usaha

Sumber: Olah data SPSS.21 terlampir, 2019

Nilai R sebesar 0,604 pada output di atas menunjukkan kekuatan hubungan kedua variabel independen (Efikasi Diri dan Motivasi Usaha) secara simultan dengan Keberhasilan Usaha. Nilai korelasi sebesar 0,604 jika mengacu pada kriteria Sugiyono (2017:184) termasuk dalam kriteria hubungan yang kuat karena berada pada interval 0,60 – 0,799. Sehingga dapat disimpulkan terdapat hubungan yang kuat antara Efikasi Diri dan Motivasi Usaha pada Pemilik Distro Pakaian di Plaza Parahyangan Bandung memiliki nilai yang kuat maka Keberhasilan Usaha pada pemilik Distro Pakaian di Plaza Parahyangan Bandung juga memiliki nilai yang kuat.

Analiss Korelasi Parsial

Table 4 Analisis Korelasi Parsial

Correlations		
		Keberhasilan Usaha
Efikasi Diri	Pearson Correlation	,495
	Sig. (2-tailed)	,000
	N	70
Motivasi Usaha	Pearson Correlation	,546
	Sig. (2-tailed)	,000
	N	70

Sumber: Olah data SPSS.21 terlampir, 2019

Nilai korelasi yang diperoleh antara antara Efikasi Diri dengan Keberhasilan Usaha adalah sebesar 0,495. Nilai korelasi bertanda positif yang menunjukkan bahwa hubungan yang terjadi adalah searah,

dimana semakin baik Efikasi Diri maka akan diikuti dengan meningkatnya Keberhasilan Usaha. Berdasarkan interpretasi koefisien korelasi, angka sebesar 0,495 termasuk dalam kategori hubungan yang sedang karena berada pada rentang interval 0,40-0,599.

Nilai korelasi yang diperoleh antara antara Motivasi Usaha dengan Keberhasilan Usaha adalah sebesar 0,546. Nilai korelasi bertanda positif yang menunjukkan bahwa hubungan yang terjadi adalah searah, dimana semakin baik Motivasi Usaha maka akan diikuti dengan tingginya Keberhasilan Usaha. Berdasarkan interpretasi koefisien korelasi, angka sebesar 0,546 termasuk dalam kategori hubungan yang sedang karena berada pada rentang interval 0,40-0,599.

Analisis Koefisien Determinasi Analisis Koefisien Determinasi Simultan

Table 5 Koefisien Determinasi

Model Summary ^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,604 ^a	,365	,346	1,25937

a. Predictors: (Constant), Motivasi Usaha, Efikasi Diri

b. Dependent Variable: Keberhasilan Usaha

Sumber: Olah data SPSS.21 terlampir, 2019

00

Berdasarkan tabel di atas, diperoleh informasi bahwa nilai koefisien korelasi atau (R) yang diperoleh sebesar 0,604. Dengan demikian koefisien determinasi dapat dihitung sebagai berikut:

$$Kd = (r)^2 \times 100 \%$$

$$Kd = (0,604)^2 \times 100 \%$$

$$Kd = 36,5\%$$

Berdasarkan hasil perhitungan di atas, terlihat bahwa nilai koefisien determinasi yang diperoleh sebesar 0,365 atau 36,5%. Hal ini menunjukkan bahwa efikasi diri dan motivasi usaha memberikan kontribusi terhadap keberhasilan pada Pemilik Distro Pakaian Di Plaza Parahyangan Bandung sebesar 36,5%, sedangkan 63,5% lainnya

merupakan kontribusi dari variabel lain yang tidak diteliti.

Analisis Koefisien Determinasi Parsial

Table 6 Pengaruh Parsial

Coefficients ^a			
Model		Standardized Coefficients	Correlations
		Beta	Zero-order
1	Efikasi Diri	,297	,495
	Motivasi Usaha	,399	,546

a. Dependent Variable: Keberhasilan Usaha

Sumber: Olah data SPSS.21 terlampir, 2019

Berdasarkan tabel di atas, dapat dilakukan perhitungan untuk memperoleh pengaruh parsial dari setiap variabel bebas sebagai berikut:

Efikasi Diri (X1)

$$0,297 \times 0,495 = 0,147 \text{ atau } 14,7\%$$

Motivasi Usaha (X2)

$$0,399 \times 0,546 = 0,218 \text{ atau } 21,8\%$$

$$\text{Total Pengaruh} = 0,365 \text{ atau } 36,5\%$$

Berdasarkan perhitungan di atas, diketahui bahwa pengaruh variabel Efikasi Diri (Efikasi Diri) terhadap Keberhasilan Usaha adalah sebesar 14,7% dan Motivasi Usaha (Motivasi Usaha) memberikan kontribusi pengaruh sebesar 21,8%. Sehingga dapat disimpulkan variabel yang paling dominan mempengaruhi Keberhasilan Usaha adalah Motivasi Usaha dengan besaran pengaruh yang diberikan sebesar 21,8%.

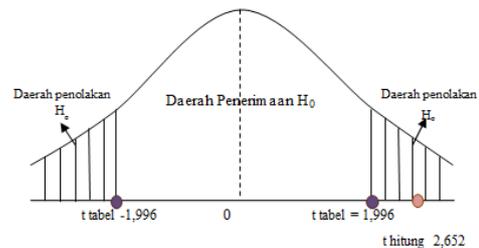
Pengujian Hipotesis Pengujian Secara Parsial (Uji t)

Table 7 Uji Hipotesis Parsial (Uji t)

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	3,371	,822		4,102	,000
	Efikasi Diri	,090	,034	,297	2,652	,010
	Motivasi Usaha	,289	,081	,399	3,561	,001

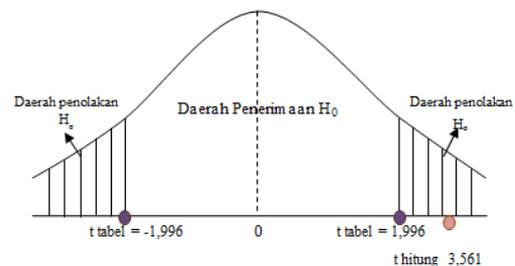
a. Dependent Variable: Keberhasilan Usaha

Sumber: Olah data SPSS.21 terlampir, 2019



Gambar 5 Grafik Penolakan dan Penerimaan Ho Variabel Efikasi Diri Terhadap Keberhasilan Usaha

Efikasi Diri berpengaruh secara signifikan terhadap Keberhasilan Usaha karena nilai t-hitung (2,652) lebih besar dari t tabel (1,996) dan t hitung berada pada daerah penolakan H₀, sehingga H₀ ditolak, artinya terdapat pengaruh signifikan dari Efikasi Diri terhadap Keberhasilan Usaha di Plaza Parahyangan Bandung. Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Widianingrum Renaningtyas (2017) yang menyatakan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan efikasi diri terhadap keberhasilan usaha.



Gambar 6 Grafik Penolakan dan Penerimaan Ho Variabel Motivasi Usaha Terhadap Keberhasilan Usaha

Pengujian Secara Simultan (Uji f)

Table 8 Uji F ANOVA

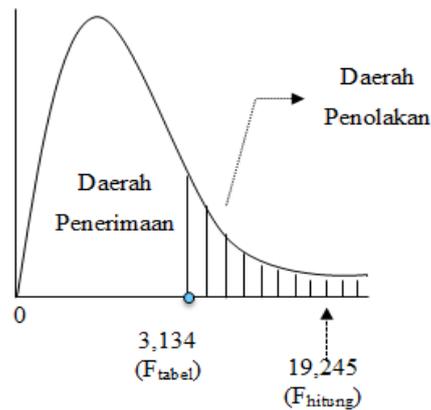
ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	61,045	2	30,522	19,245	,000 ^b
	Residual	106,263	67	1,586		
	Total	167,307	69			

a. Dependent Variable: Keberhasilan Usaha

b. Predictors: (Constant), Motivasi Usaha, Efikasi Diri

Sumber: Olah data SPSS.21 terlampir, 2019

Berdasarkan tabel di atas dapat dilihat bahwa nilai Fhitung sebesar 19,245 dengan nilai signifikansi sebesar 0,000. Nilai ini menjadi statistik uji yang akan dibandingkan dengan nilai F dari tabel dimana pada tabel F untuk $\alpha = 0,05$ dan $db1/df1$ (banyaknya variabel bebas): 2 dan $db2: n-k-1 (70-2-1) = 67$ maka diperoleh nilai Ftabel sebesar 3,134. Karena Fhitung (19,245) lebih besar dibanding Ftabel (3,134) maka pada tingkat kekeliruan 5% ($\alpha=0,05$) diputuskan untuk menolak H_0 dan menerima H_a . Artinya dengan tingkat kepercayaan 95% dapat disimpulkan bahwa Efikasi Diri dan Motivasi Usaha berpengaruh signifikan terhadap Keberhasilan Usaha di Plaza Parahyangan Bandung. Penelitian ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Rina Wahyuni Daulay dan Frida Ramadini(2013:6) menyatakan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan efikasi diri dan motivasi usaha terhadap keberhasilan usaha. Jika digambarkan dalam bentuk kurva hipotesis, maka akan tampak sebagai berikut:



Gambar 7 Kurva Uji F Simultan Pengaruh Efikasi Diri dan Motivasi Usaha Terhadap Keberhasilan Usaha

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya, mengenai pengaruh efikasi diri dan motivasi usaha terhadap keberhasilan usaha pada pemilik distro pakaian di Plaza Parahyangan Bandung maka dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Efikasi diri terdiri dari tiga indikator yaitu magnitude, generality, dan strength. Berdasarkan hasil analisis deskriptif, efikasi diri yang dimiliki pemilik distro di plaza parahyangan Bandung berada dalam kategori cukup baik atau cukup percaya diri. Hal ini ditandai dengan nilai persentase tertinggi pada indikator strength menunjukkan bahwa pemilik distro memiliki keyakinan atau kemantapan cukup baik pada usaha yang dilakukan sedangkan nilai persentase terendah ada pada indikator generality yang diakibatkan pemilik distro tidak percaya diri akan keberhasilan usaha yang dilakukan pada bidang usaha lain.
2. Motivasi usaha terdiri dari tiga indikator yaitu motif, harapan dan insentif. Berdasarkan hasil analisis

deskriptif, nilai persentase tertinggi pada indikator harapan. Hal ini dikarenakan pemilik distro berharap memiliki cabang lain untuk dapat meningkatkan pendapatan mereka. Sedangkan nilai persentase terendah ada pada indikator insentif yang diakibatkan para pemilik distro menganggap insentif untuk pegawai tidaklah begitu memiliki peranan penting.

3. Keberhasilan usaha terdiri dari 5 indikator yaitu jumlah penjualan, hasil produksi, profit usaha, pertumbuhan usaha dan perkembangan usaha. Berdasarkan hasil analisis deskriptif, nilai persentase tertinggi pada indikator pertumbuhan usaha. Hal ini dikarenakan para pelanggan tidak sedangkan nilai persentase terendah ada pada indikator profit bertambah yang menunjukkan kurang baik yang diakibatkan pendapatan mengalami penurunan dari tahun 2015 sampai dengan 2018.
4. Hasil analisis dalam penelitian ini menunjukkan bahwa :
 - a. Variable efikasi diri berpengaruh positif signifikan terhadap variable keberhasilan usaha pada pemilik distro pakaian di plaza parahyangan bandung. dimana semakin tinggi tingkat efikasi diri, maka pengaruh terhadap keberhasilan usaha tersebut akan lebih tinggi.
 - b. Variable motivasi usaha berpengaruh positif signifikan terhadap variable keberhasilan usaha pada pemilik distro pakaian di plaza parahyangan bandung. Dimana semakin tinggi motivasi usaha maka pengaruh terhadap keberhasilan usaha juga akan semakin tinggi.
 - c. Variable efikasi diri dan motivasi usaha secara bersama-sama memiliki pengaruh positif signifikan terhadap variable keberhasilan usaha pada pemilik

distro pakaian di plaza parahyangan bandung. dimana semakin tinggi efikasi diri dan motivasi usaha secara bersama-sama, maka akan berpengaruh tinggi pada tingkat keberhasilan usaha .

Saran

Berdasarkan kesimpulan dan hasil pembahasan dalam penelitian ini, maka penulis mencoba memberikan saran kepada pihak yang berkaitan maupun pihak lainnya sebagai bahan pertimbangan yaitu sebagai berikut :

1. Efikasi diri adalah hal yang penting untuk sebuah bisnis, namun saran untuk pemilik usaha distro pakaian di plaza parahyangan bandung harus melihat aspek-aspek lain untuk menunjang kepercayaan diri pemilik usaha itu sendiri maupun untuk pegawainya. Karena kepercayaan diri merupakan hal penting untuk para pelaku bisnis. Dalam hal ini pemilik usaha harus mampu meyakinkan para pegawainya agar dapat bersemangat dalam bekerja dan dapat menyelesaikan tugas produksi dengan sempurna. Sebagai contoh adalah ketika pemilik usaha lebih banyak berinteraksi dengan pegawai dan sekaligus memberikan dorongan agar semangat berkerja.
2. Hal yang disarankan untuk motivasi usaha pemilik distro pakaian yaitu harus mampu memotivasi dirinya sendiri maupun memotivasi para pegawainya. Dalam hal ini tiga aspek yang harus diperhatikan dan ditingkatkan adalah motif, harapan, dan insentif memiliki nilai persentase rendah, maka dari itu pemilik usaha harus lebih bersemangat dalam mengerjakan tugasnya. Hal tersebut juga dapat mempengaruhi hasil produksi karena apabila para pegawai mendapatkan motivasi mereka akan berkontribusi lebih untuk usaha

- tersebut. Sebagai contoh adalah pemilik usaha harus sering memberikan hadiah untuk pegawainya yang rajin masuk kerja tepat waktu.
3. Keberhasilan usaha dikatakan cukup baik. Namun adapun hal yang disarankan untuk ditingkatkan kembali oleh para pemilik distro di plaza parahyangan bandung yaitu dengan memberi keyakinan terhadap pegawainya maupun dirinya sendiri. Selain itu juga pemberian motivasi kepada dirinya sendiri dan pegawainya merupakan hal yang dapat menunjang keberhasilan usaha. Selain itu juga para pemilik distro pakaian harus membuat inovasi baru dengan tujuan untuk meningkatkan penjualan dan profit mereka. Sebagai contoh adalah pembauran antara pemilik dan pegawai, pemberian hadiah, selain itu juga sesekali harus mengadakan acara dengan pegawai agar mereka tidak jenuh dan dapat mengembalikan kinerja yang maksimal kembali.
 4. Dari hasil penelitian, menunjukkan bahwa efikasi diri dan motivasi usaha terhadap keberhasilan usaha pada pemilik distro pakaian di plaza parahyangan bandung memiliki pengaruh secara parsial maupun secara simultan atau bisa dikatakan baik. Maka disarankan untuk para pemilik distro pakaian di plaza parahyangan bandung untuk terus memberikan keyakinan terhadap diri pemilik usaha dan pegawainya selain itu harus bisa memberikan motivasi kepada diri sendiri dan pegawainya dan dapat membuat inovasi untuk barang produksinya. Hal tersebut agar menciptakan kesuksesan dan keberhasilan usaha pada bisnis mereka. Sebagai contoh adalah banyak berinteraksi antara pemilik dan pegawai, saling memberi motivasi dan pemberian insentif.

DAFTAR PUSTAKA

Chamdan Purnama dan Suyanto.

"Motivasi dan Kemampuan Usaha dalam Meningkatkan Keberhasilan Usaha Industri Kecil." Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan, 2010: 177-184.

Dina Ochtaviana. *"Pengaruh Karakteristik Kewirausahaan dan Motivasi Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Sentra UKM Boneka Kain Di Sukamulya Bandung."* Jurnal Universitas Komputer Indonesia Bandung, 2012.

Kasmir. *Kewirausahaan*. Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada, 2006.

— . *Kewirausahaan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2011.

Raeni Dwi Santy. *Business Success In Terms Of The Spirit Of Entrepreneurship And Creativity (Survey On The Craftsmen Of Angklung Souvenir In Saung Angklung Udjo Neighborhood Bandung West Java)*, 2014.

Rina Wahyuni Daulay dan Frida Ramadini. *"Efikasi Diri dan Motivasi terhadap Keberhasilan Usaha pada Usaha Fotocopy dan Alat Tulis Kantor di Kecamatan Panyabungan Kabupaten Mandailing Natal."* 2013.

Robby Muldani . *"Pengaruh Efikasi Diri dan Motivasi Usaha terhadap Keberhasilan Usaha pada Sentra Industri Ukiran Kayu Cipacing"*

Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2011.

— . *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2017.

Widianingrum Renaningtyas . *"Pengaruh efikasi diri dan kemandirian terhadap keberhasilan usaha pada anggota komunitas tangan di atas (TDA) Samarinda."* 2017.

Yasmin Chairunisa Muchtar dan Frida Ramadini. *"Pengaruh Efikasi Diri terhadap Keberhasilan Usaha Pedagang Makanan Kaki Lima di Kawasan Gedung Johor, Kecamatan Medan Johor."* 2011.

Yuyus Suryana dan Kartib Bayu. *Kewirausahaan Pendekatan Karakteristik Wirausahawan Sukses.* Jakarta: Prenada Media Group, 2011.

Zimmerer, Thomas dan Norman M Scarborough. *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil.* Jakarta: Salemba Empat, 2008.