

BAB II

KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

2.1. Kajian Pustaka

2.1.1. Efikasi Diri

2.1.1.1. Pengertian Efikasi Diri

Bandura (1977; dalam Indarti dan Rostiani, 2008: 6) mendefinisikan efikasi diri sebagai kepercayaan seseorang atas kemampuan dirinya untuk menyelesaikan suatu pekerjaan.

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).

Reveich dan Shatte (2002; dalam Wahyuni, 2013: 89) mendefinisikan efikasi diri sebagai keyakinan pada kemampuan diri sendiri untuk menghadapi dan memecahkan masalah dengan efektif.

2.1.1.2. Sumber Efikasi Diri

Menurut Bandura (1997) dalam Cassar & Friedman (2009) ada empat sumber penting yang digunakan individu dalam membentuk efikasi diri yaitu :

1. Pengalaman Keberhasilan (*Mastery Experience*)

keberhasilan yang didapatkan seseorang lebih banyak karena faktor-faktor di luar dirinya, biasanya tidak akan membawa pengaruh terhadap peningkatan

efikasi diri. Akan tetapi, apabila keberhasilan itu didapat melalui hambatan yang besar dan merupakan hasil perjuangan sendiri hal itu akan membawa pengaruh terhadap peningkatan efikasi diri.

2. Pengalaman vikarius atau meniru (*Vicarius Experience*)

Pengalaman keberhasilan orang lain yang memiliki kemiripan dengan individu dalam mengerjakan suatu tugas biasanya akan meningkatkan efikasi diri seseorang dalam mengerjakan tugas yang sama. Efikasi tersebut didapat melalui social models yang biasanya terjadi pada diri seseorang yang kurang pengetahuan tentang kemampuan dirinya sehingga melakukan modeling. Namun efikasi diri yang didapat tidak akan berpengaruh bila model yang diamati tidak memiliki kemiripan atau berbeda dengan model.

3. Persuasi Sosial (*Social Persuasion*)

Persuasi sosial disebut juga umpan balik spesifik atas kinerja. Informasi tentang kemampuan yang disampaikan secara verbal oleh seseorang yang berpengaruh biasanya digunakan untuk menyakinkan seseorang bahwa ia cukup mampu melakukan suatu tugas.

4. Kondisi Fisik dan Emosional (*Physiological & Emotion State*)

Kecemasan dan stres yang terjadi dalam diri seseorang ketika melakukan tugas sering diartikan suatu kegagalan. Pada umumnya seseorang cenderung akan mengharapkan keberhasilan dalam kondisi yang tidak diwarnai oleh ketegangan dan tidak merasakan adanya keluhan atau gangguan somatik

lainnya. Efikasi diri biasanya ditandai oleh rendahnya tingkat stres dan kecemasan sebaliknya efikasi diri yang rendah ditandai oleh tingkat stres dan kecemasan yang tinggi pula. Dari keempat hal tersebut dapat menjadi sarana bagi tumbuh dan berkembangnya efikasi diri dan dapat diupayakan untuk meningkatkan dengan membuat manipulasi melalui empat hal tersebut.

2.1.1.3. Indikator Efikasi Diri

Menurut Zimmerman (dalam Flora Puspitaningsih 2016:77) *Self efficacy* dibedakan atas tiga dimensi, yaitu *Level/magnitude*, *Generallity* dan *Strength*.

Berikut ini adalah dimensi dan indikator dari *Self Efficacy* :

1. *Magnitude* (Tingkat kesulitan tugas)
 - a. Menghindari situasi dan perilaku di luar batas kemampuan.
 - b. Analisis pilihan perilaku yang akan dicoba.
 - c. Menyesuaikan dan menghadapi langsung tugas-tugas yang sulit.
2. *Generality* (Luas bidang perilaku)
 - a. Keyakinan yang menyebar pada berbagai bidang perilaku.
 - b. Keyakinan hanya pada bidang khusus.
3. *Strength* (Derajat keyakinan atau pengharapan)
 - a. Keyakinan efikasi yang lemah.
 - b. Menilai dirinya tidak mampu menyelesaikan tugas.
 - c. Keyakinan yang mantap bertahan dalam usahanya.
 - d. Memiliki keyakinan akan kesuksesan terhadap apa yang dikerjakannya.

2.1.1.4. Aspek Efikasi Diri

Bandura (1977) dalam Nobelina dan Alfi (2011:19) menyebutkan bahwa ada tiga dimensi *self efficacy*, yaitu *magnitude*, *generality*, dan *strength*.

1. *Magnitude*

Dimensi *magnitude* ini berkaitan dengan derajat kesulitan tugas. Apabila tugas-tugas yang dibebankan pada individu disusun menurut tingkat kesulitannya, maka perbedaan *self efficacy* secara individual mungkin terbatas pada tugas-tugas yang sederhana, menengah atau tinggi. Individu akan melakukan tindakan yang dirasakan mampu untuk dilaksanakannya dan akan tugas-tugas yang diperkirakan di luar batas kemampuan yang dimilikinya.

2. *Generality*

Dimensi *generality* ini berhubungan dengan keyakinan seseorang terhadap kemampuan diri dapat berbeda dalam hal generalisasi. Maksudnya seseorang mungkin menilai keyakinan dirinya untuk aktivitas-aktivitas tertentu saja.

3. *Strength*

Dimensi *strength* ini berkaitan dengan tingkat kekuatan atau kemantapan seseorang terhadap keyakinannya. Tingkat *self efficacy* yang lebih rendah mudah digoyahkan oleh pengalaman-pengalaman yang memperlemahnya.

Berdasarkan teori dan penjelasan efikasi diri di atas. Maka dapat disimpulkan bahwa efikasi diri adalah keyakinan pada diri seseorang atas kemampuan yang dimilikinya untuk menyelesaikan masalah yang dihadapinya dan setiap individu memiliki keyakinan atas kemampuannya berbeda-beda dalam setiap menyelesaikan masalah yang dihadapinya tergantung dari pengalaman dan kepribadian dari setiap individu.

2.1.2. Motivasi Usaha

2.1.2.1. Pengertian Motivasi Usaha

Motivasi menurut Robbins dan Timothy (2009) dalam Daulay dan Ramadini (2013:2) adalah proses yang menjelaskan intensitas, arah dan ketekunan usaha untuk mencapai suatu tujuan.

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.

Menurut Goleman (2006) dalam Ernawati (2010:77) motivasi yaitu kemampuan untuk mendorong dan menghasilkan energi untuk mencapai hasil atau tujuan.

Menurut Muhammad Iffan (2018:208) Motivasi wirausaha dan niat wirausaha adalah penentu utama faktor kesuksesan dalam kesuksesan kewirausahaan. Selain itu, Motivasi wirausaha memainkan peran penting intensi berwirausaha. Motivasi memiliki nilai yang besar karena itu membuat orang untuk bertindak. Sementara itu Niat wirausaha didefinisikan sebagai keinginan seseorang untuk memulai bisnis baru atau menciptakan nilai bisnis baru. Motivasi wirausaha meliputi sikap terhadap perilaku, norma subjektif dan kontrol perilaku yang dirasakan. Niat kewirausahaan mencakup jangka waktu dekat niat dan niat masa depan.

2.1.2.2. Indikator Motivasi Usaha

Menurut Hasibuan (2005:149) dalam Dina Ochtaviana (2012 : 16) indikator motivasi usaha adalah sebagai berikut :

1. Motif

Motif adalah suatu perangsang keinginan (want) dan daya penggerak kemauan bekerja seseorang. Setiap motif mempunyai tujuan tertentu yang ingin dicapai.

2. Harapan

Harapan adalah suatu kesempatan yang diberikan terjadi karena perilaku. Harapan mempunyai nilai yang berkisar dari nol yang menunjukkan tidak ada kemungkinan bahwa suatu hasil akan muncul sesudah perilaku atau tindakan tertentu, sampai angka positif satu yang menunjukkan kepastian bahwa hasil tertentu akan mengikuti suatu tindakan atau perilaku.

3. Insentif

Insentif adalah sebagai sarana motivasi, untuk memberi batasan perangsang atau pendorong yang diberikan dengan sengaja kepada para pekerja agar dalam diri mereka timbul semangat yang lebih besar untuk berprestasi lagi.

2.1.3. Keberhasilan Usaha

2.1.3.1. Pengertian Keberhasilan Usaha

Sedangkan menurut Panigoro (1983: 42) dalam Trustorini Handayani (2013: 40) keberhasilan usaha adalah sebagai suatu prestasi yang berhasil diraih oleh suatu perusahaan dari satu periode ke periode lainnya.

Menurut David C. McClelland (dalam Suryana 2006:62) mengemukakan kewirausahaan di tentukan oleh motif berprestasi, optimism, sikap nilai, dan status kewirausahaan atau keberhasilan. Orang yang berhasil dalam berwirausaha adalah orang yang dapat menggabungkan nilai, sifat utama (pola sikap), dan perilaku dengan bekal pengetahuan, pengalaman, dan keterampilan praktis. (Suryana 2017:63).

Menurut Daulay dan Ramadini (2013:3) dalam Mei dan Eni (2013: 3) keberhasilan usaha merupakan sesuatu keadaan yang menggambarkan keadaan lebih baik daripada sebelumnya.

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

2.1.3.2. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha

Menurut Barowi (2014:19-21) faktor-faktor yang Mempengaruhi

Keberhasilan Usaha adalah sebagai berikut:

1. Motivasi

Hasil penelitian yang dilakukan oleh *Center for Entrepreneurial Research* menemukan 69% siswa menengah atas ingin mulai menjalankan usaha sendiri. Motivasi utama adalah *be their own bosses*. (Zimmerer & Scarborough, 1998).

2. Usia

Menurut *National Federation of Independent Businesses*, Washington, usia saat seorang memulai usaha sendiri adalah antara usia 25-30 tahun. (Zimmerer & Scarborough, 1998).

3. Pengalaman

Pengalaman dalam menjalankan sebuah usaha merupakan prediktor terbaik bagi keberhasilan, terutama bila bisnis baru itu berkaitan dengan pengalaman sebelumnya. Tingkat keterlibatan seseorang dalam suatu kegiatan usaha bisa menjadi tolak ukur pengalaman dalam berusaha. (Staw, 1991).

4. Pendidikan

Tingkat pendidikan rata-rata wirausaha adalah pendidikan menengah atas. Pendidikan merupakan salah satu faktor yang menunjang keberhasilan usaha skala kecil, dengan asumsi bahwa pendidikan yang lebih baik akan memberikan yang lebih baik dalam mengelola usaha.

Menurut Suryana (2003:44) keberhasilan usaha ditentukan oleh faktor - faktor berikut :

1. Kemampuan dan kemauan.
2. Memiliki tekad yang kuat dan kerja keras.
3. Ketepatan dan peluang.

Faktor - faktor penting dalam menciptakan dan membangun awal kesuksesan usaha : yaitu : (1) Mempunyai visi jangka panjang, (2) Merekrut orang terbaik dan mengelolanya dengan baik, (3) Tetap fokus, (4) Inovasi ; jangan meniru, (5) Membuat ekspektasi yang realistis, (6) Memiliki pemahaman pasar dan kompetisi dengan jelas, (7) Jalankan bisnis dengan disiplin, (8) Mencari rekan yang tepat, (9) Mengembangkan budaya sukses didalam organisasi, (10) Melakukan tinjauan bisnis dan market secara teratur, (11) Belajar, dan terus belajar, (12) Siap untuk perubahan.

2.1.3.3. Indikator Keberhasilan Usaha

Dari semua definisi yang ada dapat disimpulkan bahwa keberhasilan usaha adalah suatu keadaan usaha yang lebih baik daripada keadaan sebelumnya serta dapat mencapai tujuan yang diinginkan.

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.

2.1.4. Hasil Peneliti Terdahulu

Sebelum melakukan penelitian, penulis mencari, mempelajari dan membaca penelitian yang dilakukan oleh para peneliti terdahulu, untuk menjaga keaslian penelitian, maka dapat dibandingkan dengan penelitian-penelitian terdahulu yang berkaitan dengan variabel yang akan diteliti oleh penulis dalam penelitian ini.

1. Yasmin Chairunisa Muchtar & Frida Ramadini (2011)

Dalam penelitiannya yang berjudul “Pengaruh efikasi diri terhadap keberhasilan usaha pedagang makanan kaki lima di kawasan gedung johor, kecamatan Medan Johor” model analisis yang digunakan pada penelitian ini adalah analisis regresi sederhana. Dengan hasil analisis yang telah dilakukan hasil uji secara simultan atau secara serentak menunjukkan bahwa variable efikasi diri mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keberhasilan usaha pedagang makanan kaki lima dan hasil uji secara individual atau secara parsial menunjukkan bahwa variable efikasi diri mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha pedagang makanan kaki lima.

2. Mei Ie Eni Visantia (2013)

Dalam penelitiannya yang berjudul “Pengaruh efikasi diri dan motivasi terhadap Keberhasilan usaha pada pemilik toko Pakaian di pusat grosir metro

tanah abang, Jakarta”. Metode purposive sampling yang digunakan dalam penelitian ini Metode pengumpulan data dilakukan dengan menyebarkan kuesioner kepada 50 responden. Teknik analisis data menggunakan analisis regresi berganda. Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa efikasi diri dan motivasi secara bersamaan mempengaruhi keberhasilan usaha. Sedangkan efikasi diri sebagian memengaruhi keberhasilan usaha dan motivasi bisnis juga sebagian memengaruhi keberhasilan usaha.

3. Rinda Wahyuni Daulay & Firda Ramadini (2013)

Dalam penelitiannya yang berjudul “pengaruh Efikasi diri dan motivasi terhadap keberhasilan usaha pada usaha foto copy dan alat tulis kantor di Kecamatan Panyabungan Kabupaten Mandailing Natal” . Metode analisis yang digunakan adalah metode analisis deskriptif dan analisis regresi berganda statistik. Teknik pengumpulan data adalah wawancara, kuesioner, studi dokumentasi. Hasil penelitian ini menunjukkan faktor efikasi diri dan motivasi secara serentak mempengaruhi keberhasilan usaha foto copy di Kecamatan Panyabungan Kabupaten Mandailing Natal.

4. Abd Aziz Muthalib, et all (2015)

Dalam penelitiannya yang berjudul “*The Effect of Entrepreneurial Motivation on Business Performance in the Culinary Industrial Sector*”. Metode analisis data yang digunakan adalah regresi linier sederhana dengan menggunakan program SPSS versi 20.0. Hasil dari penelitian ini menunjukkan Motivasi wirausaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja bisnis industri

kuliner di Kendari, Hal ini menunjukkan bahwa semakin baik motivasi berwirausaha dari industri usaha kuliner yang dimiliki, semakin baik kinerja bisnisnya.

5. Tuğba Konaklı (Vol 94, Issue 1, 2015)

Dalam penelitiannya yang berjudul “*Effects of self-efficacy on social entrepreneurship in education: a correlational research*”. Studi ini mengungkapkan bahwa upaya dan ketekunan yang merupakan dimensi *self-efficacy* umum meramalkan kreativitas pribadi dan fitur pengambilan risiko kewirausahaan sosial. Menurut temuan penelitian, inisiatif, upaya dan dimensi ketekunan memprediksi kepercayaan diri yang merupakan karakteristik kewirausahaan sosial. Akhirnya dapat disarankan bahwa praktik yang berorientasi untuk mengembangkan keyakinan *self-efficacy* dan karakteristik kewirausahaan sosial harus mengambil bagian dalam program pelatihan guru karena praktik-praktik ini dapat membantu guru tentang cara mengajar berbagai keterampilan kepada siswa.

6. Md. Aminul Islam (2016)

Dalam penelitiannya yang berjudul “*Effect Of Entrepreneur And Firm Characteristics On The Business Success Of Small And Medium Enterprise (Smes) In Bangladesh*”. Penelitian ini menguji pengaruh karakteristik wirausahawan dan karakteristik perusahaan terhadap keberhasilan usaha Usaha Kecil dan Menengah di Bangladesh. Penelitian ini didasarkan pada metodologi survei melalui kuesioner yang diberikan pada pemilik dan

karyawan perusahaan kecil. Data dianalisis menggunakan paket statistik untuk ilmu sosial (SPSS). Hasil analisis menunjukkan bahwa hanya satu faktor demografi yang merupakan durasi organisasi yang dioperasikan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keberhasilan bisnis UKM.

7. Siti Nur Azizah & Diana Ma'rifah (2017)

Dalam penelitiannya yang berjudul “Motivasi usaha sebagai mediator hubungan antara perilaku inovatif dan kreativitas terhadap keberhasilan usaha pengusaha batik tulis di Kabupaten Kebumen”. Dengan menggunakan Responden dalam penelitian ini adalah para pengusaha batik tulis di Kabupaten Kebumen. Jumlah sampel yang diujikan sebanyak 58 orang dan analisis data menggunakan uji *Partial Least Square* (PLS). Hasil penelitian menunjukkan bahwa kreativitas berpengaruh terhadap motivasi dan keberhasilan usaha, dan motivasi memediasi hubungan antara kreativitas dengan keberhasilan usaha. Namun, perilaku inovatif tidak berpengaruh terhadap motivasi maupun keberhasilan usaha. Sehingga, motivasi tidak memediasi hubungan antara perilaku inovatif dengan keberhasilan usaha.

8. Robby Muldani (2017)

Dalam penelitiannya yang berjudul “Pengaruh Efikasi Diri dan Motivasi Usaha terhadap Keberhasilan Usaha pada Sentra Industri Ukiran Kayu Cipacing Kabupaten Sumedang”. Metode penelitian ini adalah metode deskriptif dan verifikatif. Unit analisis dalam penelitian ini adalah 12 pemilik usaha. Uji statistik menggunakan uji validitas, reliabilitas, analisis regresi

berganda, korelasi, koefisien determinasi, uji hipotesis, dengan bantuan program aplikasi SPSS 21 *for windows*. Hasil analisis menunjukkan bahwa variabel *self efficacy* cukup baik dengan keyakinan individu sebagai indikator tertinggi dan terendah adalah tindakan. motivasi bisnis dalam kategori cukup baik dengan indikator tertinggi adalah alasan keuangan dan indikator terendah adalah alasan pemenuhan diri. Keberhasilan bisnis cukup baik dengan indikator tertinggi adalah jumlah penjualan dan terendah adalah produksi.

9. Widianingrum Renaningtyas (2017)

Dalam penelitiannya yang berjudul “Pengaruh efikasi diri dan kemandirian terhadap keberhasilan usaha pada anggota komunitas tangan di atas (TDA) Samarinda”. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif, yaitu regresi. Metode pengumpulan data menggunakan skala Likert. Subyek dalam penelitian ini adalah anggota masyarakat Tangan Di Atas (TDA) Samarinda yang memiliki bisnis dan masih menjalankannya dengan jumlah sampel sebanyak 60 anggota. Hasil penelitian menunjukkan bahwa self efficacy terhadap keberhasilan bisnis memiliki pengaruh yang signifikan dengan perolehan $\beta = 0,275$, $t_{hitung} > t_{tabel} = (2,162 > 2,002)$, dan $p = 0,035 < 0,050$.

10. Isniar Budiarti (2017)

Dalam penelitiannya yang berjudul “Pengaruh Kepemimpinan Dan Kemampuan Karyawan Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Distributor Susu CV. UMSKEY Bandung. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah

metode deskriptif - verifikatif, sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah sensus atau sampling jenuh. Analisis yang digunakan yaitu analisis regresi linier berganda, uji asumsi klasik, analisis korelasi pearson, analisis koefisien determinasi dengan uji hipotesis menggunakan Uji-F dengan menggunakan software SPSS 17.0. Hasil penelitian yang diperoleh dengan analisis regresi linier berganda adalah sebagai berikut : Keberhasilan usaha = $0.270 + 0.374*(Kepemimpinan) + 1.172*(Kemampuan\ karyawan) + 14.1 (\epsilon)$. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengaruh yang paling dominan terhadap Keberhasilan usaha di CV UMSKEY Bandung adalah kemampuan karyawan dengan kontribusi 61%.

11. Galuh Oktavia DS. dan Eny Trimeiningrum (2018)

Dalam penelitiannya yang berjudul “Pengaruh Percaya Diri Dan Keberanian Mengambil Risiko Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Umkm Makanan Ringan Di Kota Semarang”. Metode analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif dan inferensial dengan menggunakan alat analisis regresi linier berganda. Hasil penelitian ini ditemukan bahwa percaya diri berpengaruh positif terhadap keberhasilan usaha dengan nilai koefisien regresi sebesar 9,777. Variabel keberanian mengambil risiko juga berpengaruh positif terhadap keberhasilan usaha dengan koefisien regresi sebesar 2,585. Bila dilakukan pengujian secara bersama keduanya berpengaruh terhadap keberhasilan usaha.

Table 2.1 Hasil Penelitian terdahulu

No	Judul Penelitian/Judul Referensi	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1	Pengaruh efikasi diri terhadap keberhasilan usaha pedagang makanan kaki lima di kawasan gedung johor, kecamatan medan johor Oleh : Yasmin Chairunisa Muchtar & Frida Ramadini (2011)	Hasil uji secara simultan atau secara serentak menunjukkan bahwa variabel efikasi diri mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keberhasilan usaha pedagang makanan kaki lima.	Menggunakan efikasi diri sebagai variable independen yang mempengaruhi variable dependen yaitu keberhasilan usaha	Penulis menggunakan tiga variable yaitu efikasi diri dan motivasi terhadap keberhasilan usaha
2	Pengaruh efikasi diri dan motivasi terhadap Keberhasilan usaha pada pemilik toko Pakaian di pusat grosir metro tanah abang, Jakarta Oleh: Mei Ie Eni Visantia (2013)	Efikasi diri dan motivasi secara bersama-sama berpengaruh terhadap keberhasilan usaha pada pemilik toko pakaian di Pusat Grosir Metro Tanah Abang, Jakarta.	Menggunakan efikasi diri dan motivasi sebagai variable independen yang mempengaruhi variable dependen yaitu keberhasilan usaha	Terdapat perbedaan unit analisis yang digunakan peneliti yaitu pemilik toko Pakaian di pusat grosir metro tanah abang, Jakarta sedangkan penulis pada pemilik distro di plaza parahyangan bandung
3	Efikasi diri dan motivasi terhadap keberhasilan usaha pada usaha foto copy dan alat tulis kantor di kecamatan panyabungan kabupaten mandailing natal Oleh : Rinda Wahyuni Daulay & Firda Ramadini (2013)	Faktor efikasi diri dan motivasi secara serentak mempengaruhi keberhasilan usaha foto copy di Kecamatan Panyabungan Kabupaten Mandailing Natal	Menggunakan efikasi diri dan motivasi sebagai variable independen yang mempengaruhi variable dependen yaitu keberhasilan usaha	Terdapat perbedaan unit analisis yang digunakan peneliti yaitu usaha foto copy dan alat tulis kantor di kecamatan panyabungan kabupaten mandailing natal sedangkan penulis pada pemilik distro di plaza parahyangan bandung
4	<i>The effect of entrepreneurial motivation on business performance in the culinary industrial sector</i> Oleh : Abd Aziz Muthalib, Muh. Nur, Yuliant (2015)	<i>Entrepreneurial motivation in culinary industrial classified as very good. This can be evidenced by the statement of the majority of respondents stated strongly agree to all of the indicators used in measuring the</i>	Penulis dan peneliti sama-sama menggunakan motivasi sebagai variabel independen	Terdapat perbedaan dalam unit analisis yang digunakan peneliti menggunakan sektor industri kuliner sedangkan penulis pada pemilik distro pakaian di plaza parahyangan bandung

No	Judul Penelitian/Judul Referensi	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
		<p><i>entrepreneurial motivation variable. This means that entrepreneurial motivation variables that measured achievement motivation, motivation to achieve business growth, have aspirations and expectations, and has an instinct for business activities as very good.</i></p>		
5	<p><i>Effects of self-efficacy on social entrepreneurship in education: a correlational research</i></p> <p>Oleh : Tuğba Konaklı (Vol 94, Issue 1, 2015)</p>	<p>Hasil penelitian Menunjukkan bahwa upaya dan ketekunan yang Merupakan dimensi <i>self efficacy</i> umum yang diprediksi kreativitas pribadi dan fitur pengambilan risiko kewirausahaan sosial.</p>	<p>Melakukan penelitian tentang efikasi diri</p>	<p>Penulis melakukan penelitian terhadap pemilik distro pakaian tetapi penelitian terdahulu meneliti kepada para guru.</p>
6	<p><i>Effect Of Entrepreneur And Firm Characteristics On The Business Success Of Small And Medium Enterprise (Smes) In Bangladesh</i></p> <p>Oleh : Md. Aminul Islam (2016)</p>	<p><i>Firm characteristics affect the Business Success of SMEs in Bangladesh and found out that entrepreneurs' characteristics have significant effect on Business Success of SMEs in Bangladesh.</i></p>	<p>Penulis dan peneliti sama-sama menggunakan Keberhasilan Usaha sebagai Variabel dependen</p>	<p>Tidak terdapat Variabel independen perusahaan dan karakteristik perusahaan pada variabel penulis.</p>
7	<p>Motivasi usaha sebagai mediator hubungan antara perilaku inovatif dan kreativitas terhadap keberhasilan usaha pengusaha batik tulis di Kabupaten Kebumen</p> <p>Oleh : Siti Nur Azizah & Diana Ma'rifah (2017)</p>	<p>Penelitian ini membuktikan bahwa kreativitas berpengaruh positif terhadap motivasi dan keberhasilan usaha. Motivasi menjadi mediator hubungan antara kreativitas dan keberhasilan usaha</p>	<p>Menggunakan motivasi sebagai variable independen yang mempengaruhi variable dependen yaitu keberhasilan usaha</p>	<p>Tidak terdapat variabel kreatif dan inovatif pada variabel penulis.</p>
8	<p>Pengaruh Efikasi Diri dan Motivasi Usaha terhadap</p>	<p>Secara parsial maupun simultan</p>	<p>Menggunakan efikasi diri dan motivasi</p>	<p>Terdapat perbedaan unit analisis yang</p>

No	Judul Penelitian/Judul Referensi	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
	Keberhasilan Usaha pada Sentra Industri Ukiran Kayu Cipacing Kabupaten Sumedang Oleh : Robby Muldani (2017)	penelitian ini menunjukkan adanya Pengaruh antara Efikasi Diri dan Motivasi Usaha Terhadap Keberhasilan Usaha Sentra Industri Ukiran Kayu Cipacing Kabupaten Sumedang.	sebagai variable independen yang mempengaruhi variable dependen yaitu keberhasilan usaha	digunakan peneliti yaitu pada sentra industry kayu cipacing kabupaten sumedang sedangkan penulis pada pemilik distro di plaza parahyangan bandung
9	Pengaruh efikasi diri dan kemandirian terhadap keberhasilan usaha pada anggota komunitas tangan di atas (TDA) Samarinda Oleh: Widianingrum Renaningtyas (2017)	Terdapat pengaruh yang signifikan efikasi diri terhadap keberhasilan usaha anggota komunitas Tangan Di Atas (TDA) Samarinda.	Menggunakan efikasi diri sebagai variable independen yang mempengaruhi variable dependen yaitu keberhasilan usaha	Tidak terdapat variable kemandirian pada variable penulis
10	Pengaruh Kepemimpinan Dan Kemampuan Karyawan Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Distributor Susu CV. UMSKEY Bandung Oleh : Isniar Budiarti (2017)	pengaruh yang paling dominan terhadap Keberhasilan usaha di CV UMSKEY Bandung adalah kemampuan karyawan dengan kontribusi 61%.	Penulis dan peneliti sama-sama menggunakan Keberhasilan Usaha sebagai Variabel dependen	Tidak terdapat variable kepemimpinan dan kemampuan karyawan pada variable penulis
11	Pengaruh Percaya Diri Dan Keberanian Mengambil Risiko Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Ukm Makanan Ringan Di Kota Semarang Oleh: Galuh Oktavia DS. dan Eny Trimeiningrum (2018)	Percaya diri dan keberanian mengambil risiko secara bersama juga memiliki pengaruh terhadap keberhasilan usaha pada UMKM makanan ringan di Kota Semarang.	Penulis dan peneliti sama-sama menggunakan percaya diri atau efikasi diri sebagai variable independen yang mempengaruhi variable dependen yaitu keberhasilan usaha	Tidak terdapat variable keberanian mengambil risiko pada variable penulis.

2.2. Kerangka Pemikiran

Efikasi diri merupakan salah satu hal penting bagi seorang entrepreneur untuk mencapai keberhasilan usaha. Seorang entrepreneur harus memiliki efikasi diri atau

kepercayaan diri bahwa dirinya mampu menyelesaikan suatu tugas atas kemampuan yang dimilikinya untuk mencapai keberhasilan usaha. Efikasi diri dapat diukur dengan indikator seperti yang dikatakan Zimmerman (dalam Flora Puspitaningsih 2016:77) Self efficacy dibedakan atas tiga dimensi, yaitu Level/magnitude, Generallity dan Strength. Berikut ini adalah dimensi dan indikator dari Self Efficacy :

(1) *Magnitude* (Tingkat kesulitan tugas) yaitu: (a) Menghindari situasi dan perilaku di luar batas kemampuan. (b) Analisis pilihan perilaku yang akan dicoba. (c) Menyesuaikan dan menghadapi langsung tugas-tugas yang sulit. (2) *Generality* (Luas bidang perilaku) yaitu: (a) Keyakinan yang menyebar pada berbagai bidang perilaku. (b) Keyakinan hanya pada bidang khusus. (3) *Strength* (Derajat keyakinan atau pengharapan) yaitu: (a) Keyakinan efikasi yang lemah. (b) Menilai dirinya tidak mampu menyelesaikan tugas. (c) Keyakinan yang mantap bertahan dalam usahanya. (d) Memiliki keyakinan akan kesuksesan terhadap apa yang dikerjakannya. Jika efikasi diri ini dimiliki oleh seorang entrepreneur maka akan mendorong untuk meningkatkan keberhasilan usaha.

Motivasi merupakan sebuah dorongan psikologis dalam mengarahkan seorang entrepreneur pada sebuah tujuan bisnisnya. Motivasi dapat membantu mempertahankan bisnis dan mensukseskan bisnis. Oleh karena itu motivasi sangat penting dalam berbisnis supaya tujuan bisnis tercapai dan membuat seorang entrepreneur lebih lebih berani dalam mengambil sebuah tindakan dalam bisnis. Motivasi merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha karena

motivasi utama seseorang untuk menjadi seorang entrepreneur adalah *betheir own bosses* (**Hutagalung dkk, 2010; dalam Daulay dan Ramadini, 2013: 3**). Motivasi dapat diukur dengan beberapa indikator seperti yang dikatakan Hasibuan (2005:149) dalam Dina Ochtaviana (2012 : 16) indikator motivasi Usaha adalah sebagai berikut :

(1) Motif Motif adalah suatu perangsang keinginan (want) dan daya penggerak kemauan bekerja seseorang. Setiap motif mempunyai tujuan tertentu yang ingin dicapai. (2) Harapan Harapan adalah suatu kesempatan yang diberikan terjadi karena perilaku. Harapan mempunyai nilai yang berkisar dari nol yang menunjukkan tidak ada kemungkinan bahwa suatu hasil akan muncul sesudah perilaku atau tindakan tertentu, sampai angka positif satu yang menunjukkan kepastian bahwa hasil tertentu akan mengikuti suatu tindakan atau perilaku. (3) Insentif Insentif adalah sebagai sarana motivasi, untuk memberi batasan perangsang atau pendorong yang diberikan dengan sengaja kepada para pekerja agar dalam diri mereka timbul semangat yang lebih besar untuk berprestasi lagi. Motivasi merupakan salah satu faktor yang dapat menentukan sukses atau tidaknya suatu bisnis dimana motivasi bermanfaat sebagai pendorong seseorang untuk bekerja dengan semangat yang tinggi dan lebih baik. Semangat yang tinggi tersebut secara langsung akan berdampak pada meningkatnya produktivitas kerja yang akan berdampak pada penghasilan dari usaha yang kita jalankan.

Keberhasilan dalam usaha merupakan tujuan setiap orang yang membuka bisnis. Seperti yang dikatakan oleh **Daulay dan Ramadini (2013:3)** dalam **Mei dan Eni (2013: 3)** keberhasilan usaha merupakan sesuatu keadaan yang menggambarkan

keadaan lebih baik daripada sebelumnya. Menurut **Barowi (2014:19-21)** factor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha adalah motivasi, usia, pengalaman dan pendidikan. Selain itu efikasi diri dan motivasi usaha sangat berpengaruh terhadap keberhasilan usaha. Karena apabila kita percaya kepada kemampuan yang kita miliki untuk membangun bisnis tersebut dan didukung oleh motivasi maka itu akan membuat keberhasilan usaha akan lebih maksimal.

Dalam penelitian yang dilakukan sebelumnya bahwa efikasi diri dan motivasi memiliki peran yang besar dalam keberhasilan usaha. Namun perlu diperhatikan untuk menjadi wirausaha yang sukses diperlukan upaya untuk menimbulkan kepercayaan diri atau efikasi diri dan motivasi yang tinggi untuk mencapai keberhasilan usaha.

2.2.1. Hubungan Efikasi Diri Terhadap Keberhasilan Usaha

Efikasi diri (kepercayaan diri) merupakan suatu panduan sikap dan keyakinan seseorang dalam menghadapi tugas atau pekerjaan (Wijandi, 1988; dalam Suryana dan Bayu, 2010: 165). Keyakinan pada diri individu ini akan mengontrol pikiran, perasaan dan perilakunya. Proses berwirausaha gagal dan bangkitnya ini tentunya adalah suatu pengalaman yang dijalani individu yang membutuhkan keyakinan individu bahwa dirinya mampu menjalankan tugas dan menjadi wirausaha sukses. Efikasi diri merupakan faktor yang ikut mempengaruhi kinerja seseorang dalam mencapai suatu tujuan tertentu (Robbins, 2003; dalam Ernawati, 2010 : 77). 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).

2.2.2. Hubungan Motivasi Usaha Terhadap Keberhasilan Usaha

Motivasi merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha karena motivasi utama seseorang untuk menjadi seorang entrepreneur adalah *betheir own bosses* (Hutagalung dkk, 2010; dalam Daulay dan Ramadini, 2013: 3).

Motivasi sebagai suatu kerelaan untuk berusaha seoptimal mungkin dalam mencapai tujuan organisasi yang dipengaruhi oleh kemampuan usaha untuk memuaskan beberapa kebutuhan individu (Robbins, 2001; dalam Purnama dan Suyanto, 2010: 179). Motivasi berkaitan dengan sejauhmana komitmen seseorang terhadap pekerjaannya dalam rangka mencapai tujuan usaha. Jika dalam menjalankan suatu usaha atau pekerjaan dengan motivasi yang rendah seseorang tidak akan memiliki komitmen dalam menjalankan usaha atau pekerjaannya yang dapat mempengaruhi keberhasilan suatu usaha.

2.2.3. Hubungan Efikasi Diri Dan Motivasi Usaha Terhadap Keberhasilan Usaha

Banyak ahli menjabarkan karakteristik kewirausahaan dengan konsep yang berbeda-beda. Meredith dalam (Suryana, 2013) mengemukakan karakteristik dan watak seorang wirausahawan antara lain sebagai berikut:

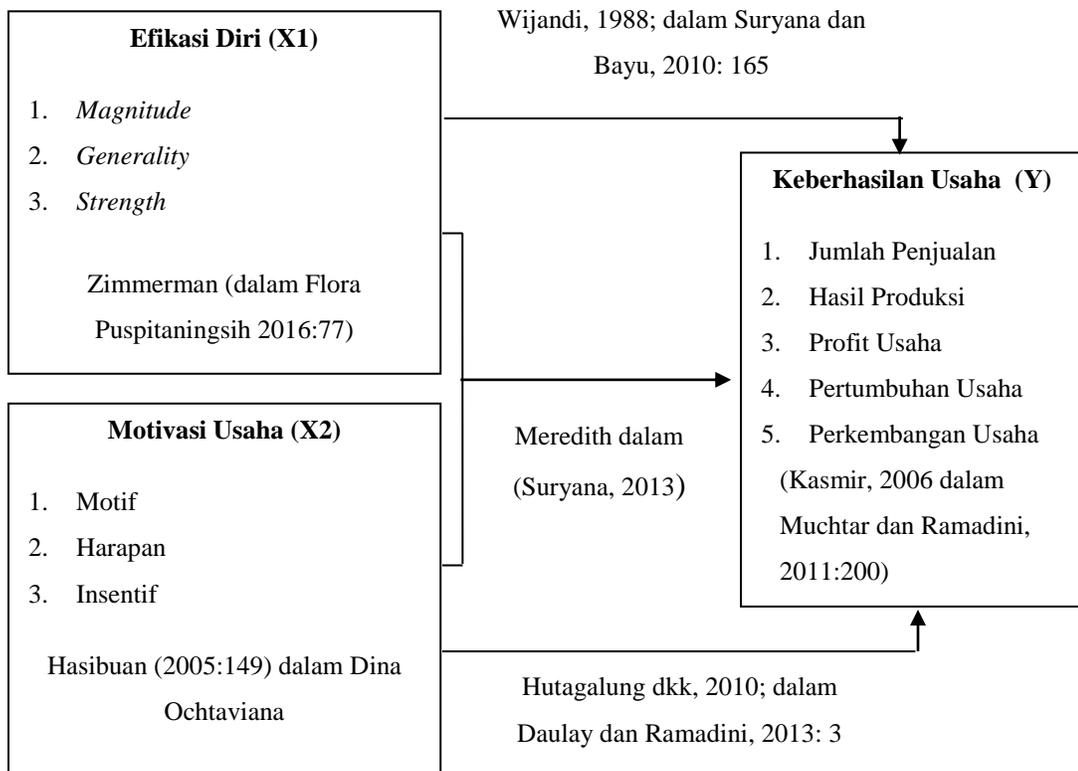
1. Percaya diri dan optimis, memiliki watak kepercayaan diri yang kuat, ketergantungan terhadap orang lain, dan bersikap individual.
2. Berorientasi pada tugas dan hasil, memiliki kebutuhan untuk berprestasi, berorientasi pada keuntungan finansial, mempunyai motivasi yang kuat, energik, tekun, tabah, memiliki tekad untuk bekerja keras, dan inisiatifnya tinggi.
3. Berani mengambil risiko dan menyukai tantangan, dan mampu mengambil risiko yang wajar.
4. Memiliki jiwa kepemimpinan, mudah beradaptasi dengan orang lain, dan terbuka terhadap saran dan kritik dari orang lain.
5. Orisinalitas tinggi, memiliki watak inovatif, kreatif, dan fleksibel.
6. Berorientasi, memiliki visi dan perspektif terhadap masa depan.

Sedangkan menurut Zimmerer dalam (Suryana, 2013) mengemukakan beberapa karakteristik seorang wirausaha yang berhasil, diantaranya:

1. Proaktif, yaitu berinisiatif serta tegas dalam mengambil tindakan dan keputusan.
2. Berorientasi pada prestasi yang tercermin dalam pandangan dan tindakan terhadap peluang, orientasi efisiensi, mengutamakan kualitas pekerjaan, penuh perencanaan, dan mengutamakan pengawasan.

3. Memiliki komitmen yang kuat kepada orang lain, misalnya dalam mengadakan kontrak dan hubungan kerjasama.

Oleh karena itu dari berbagai pendapat para ahli diatas dapat di simpulkan bahwa seorang wirausaha yang sukses harus memiliki karakteristik antara lain percaya diri dan optimis dengan kemampuan yang dimiliki, berorientasi pada tugas dan hasil serta memiliki motivasi yang kuat, berani dalam mengambil risiko dan lebih menyukai tantangan, memiliki jiwa kepemimpinan, serta selalu kreatif dan inovatif. Karakteristik tersebut yang menuntun seorang wirausaha dalam menuju sebuah keberhasilan dalam mengelola usahanya, karena sebuah usaha yang berhasil tidak terlepas dari seorang wirausaha yang berkarakteristik.



Gambar 2.1 Kerangka pemikiran

2.3. Hipotesis Penelitian

Menurut Sugiyono (2011:64) dalam Trustorini Handayani (2017:33), menjelaskan tentang hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pernyataan. Dikatakan sementara, karena jawaban yang diberikan baru didasarkan pada teori yang relevan, belum didasarkan pada fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data. Jadi hipotesis juga dinyatakan sebagai jawaban teoritis terhadap rumusan masalah penelitian, belum jawaban yang empirik. Hipotesis penelitian dapat diartikan sebagai jawaban yang bersifat sementara terhadap masalah penelitian, sampai terbukti melalui data yang terkumpul dan harus diuji secara empiris. Berdasarkan uraian kerangka pemikiran diatas, maka hipotesis penelitian adalah sebagai berikut:

Sub Hipotesis :

H1: Efikasi diri berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha pada Pemilik Distro di Plaza Parahyangan Bandung

H2: Motivasi usaha berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha pada Pemilik Distro di Plaza Parahyangan Bandung.

H3: Efikasi diri dan motivasi usaha berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha pada Pemilik Distro di Plaza Parahyangan Bandung.

Hipotesis Utama :

Efikasi diri dan motivasi usaha berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha pada Pemilik Distro Pakaian di Plaza Parahyangan Bandung.