

## **BAB II**

### **KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS**

#### **2.1 Kajian Pustaka**

##### **2.1.1 Efikasi Diri**

###### **2.1.1.1 Pengertian Self Efficacy**

Menurut Ormrod (2008:20) dalam Yulia (2015:62) Efikasi Diri adalah penilaian seseorang tentang kemampuannya sendiri untuk menjalankan perilaku tertentu atau mencapai tujuan tertentu. *Self efficacy* memengaruhi apakah individu mencoba untuk membangun kebiasaan yang sehat, sebanyak apakah usaha mereka dalam mengatasi stress, berapa lama mereka di dapat bertahan menghadapi rintangan, dan berapa banyak stres yang dialami.

Menurut Alwisol (2015) dalam Juli Iswari (2017:73) “Efikasi diri adalah persepsi diri sendiri mengenai seberapa bagus diri dapat berfungsi dalam situasi tertentu, efikasi diri berhubungan dengan keyakinan bahwa diri memiliki kemampuan melakukan tindakan yang diharapkan”.

Phillips dan Gully (1997; dalam Sahertian, 2010: 159) menyatakan bahwa efikasi diri adalah keyakinan seseorang atas kapabilitas yang dimilikinya guna mengorganisir dan melaksanakan kegiatan yang mensyaratkan pencapaian tingkat kinerja tertentu. Efikasi diri membantu seseorang dalam menentukan pilihan, usaha untuk maju, serta kegigihan dan ketekunan dalam mempertahankan tugas-tugas yang

mencakup kehidupan mereka. Menurut Bandura (2013:7) Efikasi diri merupakan suatu keyakinan atau kepercayaan diri individu mengenai kemampuannya untuk mengorganisasi, melakukan suatu tugas mencapai suatu tujuan, menghasilkan sesuatu dan mengimplementasi tindakan untuk mencapai kecakapan tertentu, penilaian orang tentang kemampuan mereka untuk mengatur dan melaksanakan program tindakan yang diperlukan untuk mencapai jenis yang ditunjuk dari kinerja. Sedangkan menurut Bandura dalam Alwisol (2014:287) Efikasi diri atau ekspektasi (*self efficacy-efficacy expectation*) adalah persepsi diri sendiri mengenai seberapa bagus diri dapat berfungsi dalam situasi tertentu.

Menurut Reveich dan Shatte (2002) dalam Wahyuni (2013:89) mendefinisikan efikasi diri sebagai keyakinan pada kemampuan diri sendiri untuk menghadapi dan memecahkan masalah dengan efektif. Sedangkan menurut Medhayanti dan Alit (2015) dalam Nurfitri Sutradawanti (2018:24) bahwa :“Individu yang mempunyai efikasi diri pastinya akan lebih aktif menyelesaikan tugas dengan kata lain akan lebih meningkatkan partisipasi dalam menyusun sebuah anggaran ataupun kinerja manajerialnya akan meningkat”.

Menurut Wibowo (2014:161) orang dengan *Self Efficacy* tinggi beryakinan bahwa mereka memiliki yang diperlukan untuk mengerjakan pekerjaan tertentu, bahwa mereka sanggup melakukan usaha yang diperlukan dan tidak ada kejadian diluar yang akan menghalangi mereka untuk mencapai tingkat kinerja yang diinginkan. Sebaliknya, orang dengan *Self Efficacy* rendah berkeyakinan bahwa betapa kerasnya mereka berusaha mereka tidak dapat mengelola lingkungan mereka dengan baik untuk berhasil. Semakin tinggi efikasi diri seseorang, semakin besar

pula kepercayaan orang tersebut atas kesanggupannya untuk berhasil dalam mencapai tujuan.

Menurut Zimmerer (1998) dalam Suryana dan Bayu (2010:165) kepercayaan diri memiliki nilai keyakinan, optimisme, individualitas, dan ketidaktergantungan. Seseorang yang memiliki kepercayaan diri cenderung memiliki keyakinan akan kemampuannya untuk mencapai keberhasilan. Berdasarkan definisi menurut para ahli diatas dapat di simpulkan bahwa efikasi diri adalah seseorang yang memiliki kepercayaan atas kemampuan diri sendiri untuk menyelesaikan suatu pekerjaan.

#### **2.1.1.2 Dimensi Self Efficacy**

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. Dengan kata lain magnitude adalah masalah yang berkaitan dengan derajat kesulitan tugas individu.

##### **2. Generality**

Dimensi *generality* ini berhubungan dengan keyakinan seseorang terhadap kemampuan diri dapat berbeda dalam hal generalisasi. Jadi *generality* berkaitan dengan tingkah laku dimana individu merasa yakin terhadap kemampuannya. Individu dapat merasa yakin terhadap kemampuan dirinya, tergantung pemahaman kemampuan dirinya yang terbatas pada suatu aktivitas-aktivitas dan situasi tertentu atau pada serangkaian aktivitas dan situasi yang lebih luas dan bervariasi.

### 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. *Strength* mengacu pada ketahanan dan keuletan individu dalam menyelesaikan masalah. Individu yang memiliki keyakinan yang kuat terhadap kemampuannya untuk menyelesaikan masalah akan terus bertahan dalam usahanya meskipun banyak kesulitan dan tantangan. Dengan *self efficacy*, kekuatan untuk usaha yang lebih besar mampu didapat. Semakin kuat perasaan *self efficacy* dan semakin besar ketekunan, maka semakin tinggi kemungkinan kegiatan yang dipilih dan dilakukan dengan berhasil.

#### **2.1.1.3 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Self Efficacy**

Efikasi diri dapat diperoleh, diubah, ditingkatkan dan diturunkan, melalui salah satu atau beberapa kombinasi empat sumber. Menurut Bandura (dalam S

Izzah, 2012:7) ada empat sumber penting yang digunakan individu dalam membentuk efikasi diri yaitu :

1. Pengalaman Keberhasilan (*Mastery Experience*)

Keberhasilan yang didapatkan akan meningkatkan efikasi diri yang dimiliki seseorang sedangkan kegagalan akan menurunkan efikasi dirinya. Apabila 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 Meniru atau Vikarius (*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*)

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)

Stress dan kecemasan 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 stress dan kecemasan sebaliknya efikasi diri yang rendah ditandai oleh tingkat stress dan kecemasan yang tinggi pula.

Jadi efikasi diri adalah keyakinan seseorang bahwa dirinya akan mampu melaksanakan tingkah laku yang dibutuhkan dalam menyelesaikan suatu tugas yang didasari kemampuannya dapat dirasakan akan menuntun dirinya untuk berpikir mantap dan efektif.

##### **2.1.1.4 Indikator Self Efficacy**

Menurut Bandura (1997) dalam Mei Le dan Eni Visantia (2013) Efikasi diri merupakan suatu penilaian atau persepsi subjektif individu terhadap kemampuan dirinya atas :

#### 1. Tindakan

Tindakan yang dibutuhkan untuk mencapai performa yang diinginkan, antara lain:

##### a. Berkeinginan untuk maju & mengelolah sumber daya

- b. Tekun bekerja tidak mengenal lelah dan tidak putus asa dalam menghadapi tantangan
- c. Memotivasi karyawan untuk mencapai tujuan

## 2. Keyakinan Individu

Keyakinan Individu sebagai hasil persepsi tentang kemampuan yang dimiliki, bagaimana individu berperilaku, berfikir, dan bagaimana reaksi emosional pada situasi tertentu. Yang diharapkan untuk :

- a. Dapat mengatasi masalah-masalah dalam bisnis
- b. Dapat mengembangkan usaha
- c. Yakin untuk mendapatkan laba yang tinggi
- d. Kemampuan Bersaing

## 3. Sumber Daya Kognitif

Sumber daya kognitif yang harus dimiliki untuk mencapai performa yang diinginkan antara lain :

- a. Mampu menerima konsekuensi-konsekuensi dalam berbisnis
- b. Mampu menerima ketidakpastian penghasilan

### **2.1.2 Motivasi Usaha**

#### **2.1.2.1 Pengertian Motivasi Usaha**

Motivasi berwirausaha didefinisikan sebagai sesuatu yang melatarbelakangi atau mendorong seseorang melakukan aktivitas dan memberi energi yang mengarah pada pencapaian kebutuhan, memberi kepuasan ataupun mengurangi ketidakseimbangan dengan membuka suatu usaha atau bisnis (Zimmerer dalam Budiati, 2012:91). Menurut Wukir (2013:15) Motivasi Berwirausaha adalah proses

yang menjelaskan intensitas, arah, dan ketekunan seseorang dalam berusaha mencapai tujuannya. Motivasi seseorang bergantung kepada seberapa kuat motif mereka. Jika dalam diri seseorang tidak memiliki motivasi, maka kegiatan yang dilakukan tidak akan maksimal.

Menurut Wikanso (2013) mengemukakan bahwa motivasi dapat dikatakan sebagai keseluruhan elemen daya penggerak di dalam diri seorang wirausaha yang menimbulkan kegiatan wirausaha yang menjamin kelangsungan dari kegiatan wirausaha dan yang memberi arah pada kegiatan wirausaha tersebut sehingga tujuan yang dikehendaki dapat tercapai. Motivasi berwirausaha adalah dorongan kuat dari dalam diri seseorang untuk memulai mengaktualisasi potensi diri dalam berfikir kreatif dan inovatif untuk menciptakan produk baru serta bernilai tambah guna kepentingan bersama (Huarng *et al.*, 2018).

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 Eddy Soeryanto Soegoto (2009:3) dalam Trustorini Handayani dan Yusuf Tanjung (2017: 31) Wirausaha adalah orang yang berjiwa kreatif dan inovatif yang mampu mendirikan, membangun, mengembangkan, memajukan, dan menjadikan perusahaannya unggul. Seorang wirausahawan haruslah yang mampu melihat ke depan. Seorang wirausaha akan muncul ketika individu tersebut berani mengembangkan usaha-usaha dan ide-ide barunya. Membuat seseorang menjadi

berani mengembangkan usaha dan idenya melalui motivasi berwirausaha yang kuat (Minola *et al.*, 2016).

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. 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.

Timbulnya motivasi karena seseorang merasakan kebutuhan tertentu karena perbuatan tersebut mengarah kepada pencapaian tujuan, apabila tujuan telah tercapai maka ia akan merasa puas. Perbuatan yang telah memberikan kepuasan terhadap suatu kebutuhan maka cenderung diulang kembali, sehingga perbuatan itu menjadi lebih kuat.

Dapat disimpulkan bahwa motivasi usaha dapat dimaknai sebagai suatu rangsangan yang dapat mendorong seseorang untuk melakukan usaha yang dilakukan dengan penuh semangat, kreatif, inovatif serta berani mengambil risiko dalam rangka memperoleh keuntungan, baik berupa uang (laba) maupun kepuasan diri.

Menurut Daryanto (2013:3), terdapat beberapa alasan mengapa seseorang menjadi wirausaha karena:

- a. Banyak orang yang terlibat dalam usaha kecil
- b. Usaha-usaha kecil menghasilkan kelompok “senasib”, yang bisa sangat vokal dan besar, sehingga secara politis tidak mungkin diabaikan.
- c. Para pelaku (pekerja, dan kadang pemilik) cenderung kurang mampu (terkait dengan pendapatan dan standar hidup).
- d. Usaha kecil menawarkan banyak kesempatan kerja.
- e. Usaha kecil mengurangi kemiskinan dan memiliki sumbangan terhadap pembangunan ekonomi nasional.

#### **2.1.2.2 Tujuan Motivasi**

Menurut Suryana & Bayu (2010: 102-117) motivasi memiliki tujuan untuk dapat menunjang karakteristik dari seorang wirausaha antara lain:

##### **1. Pekerja Keras**

Kerja keras merupakan modal dasar untuk keberhasilan seseorang (wirausahawan). Kerja keras atau etos kerja keras sering dianggap ebagai mimpi kuno dan seharusnya diganti, tetapi *hardwork and smartwork* tidak dapat dipisahkan lagi. Jadi selain kerja keras, efektif dalam bekerja merupakan 2 hal yang tidak dapat dipisahkan.

##### **2. Tidak Pernah Menyerah**

Dalam menjadi seorang wirausaha, tidak diperkenankan memiliki sifat yang mudah menyerah. Banyak wirausahawan yang telah berhasil dan

sukses setelah wirausahawan tersebut melewati tantangan dan tetap berjuang untuk meraih kesuksesan.

### 3. Memiliki Semangat

Seorang wirausahawan harus selalu gembira di dalam setiap situasi. Kegembiraan tersebut yang menjadi semangat untuk menjadi kekuatan. Dengan semangat dan kekuatan akan menumbuhkan keberanian yang akan mendukung keberhasilan.

### 4. Memiliki Komitmen

Komitmen merupakan proses pada individu untuk menyesuaikan dengan aturan, nilai dan tujuan dari perusahaan. Seorang wirausaha yang baik akan memiliki komitmen yang kuat untuk memberikan tenaga dan tanggung jawab yang dapat memajukan bisnisnya.

#### **2.1.2.3 Indikator Motivasi Usaha**

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

Keberhasilan usaha menurut Menurut Ranto (2007:20) dalam Isniar Budiarti (2017:54) keberhasilan berwirausaha tidaklah identik dengan seberapa berhasil seseorang mengumpulkan uang atau harta serta menjadi kaya, karena kekayaan bisa diperoleh dengan berbagai cara sehingga menghasilkan nilai tambah. 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 Suyanto (2013:179) keberhasilan usaha industri kecil di pengaruhi oleh berbagai faktor. 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 Moch. Kohar mudzakar dalam Ressa Andari (2012:21) mengemukakan keberhasilan usaha adalah sesuatu keadaan yang menggambarkan lebih dari pada yang lainnya yang sederajat atau sekelasnya. 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 Albert Wijaya (2013:168) yang mengemukakan bahwa faktor yang merupakan tujuan yang kritis dan menjadi ukuran dari keberhasilan suatu perusahaan adalah laba. Sedangkan menurut Ranto (2007:20) dalam Heffi Christya Rahayu (2015:174) keberhasilan berwirausaha tidaklah identik dengan seberapa berhasil seseorang mengumpulkan uang atau harta serta menjadi kaya, karena kekayaan bisa diperoleh dengan berbagai cara sehingga menghasilkan nilai tambah. Berusaha lebih dilihat dari bagaimana seseorang bisa membentuk, mendirikan, serta menjalankan usaha dari sesuatu yang tadinya tidak berbentuk, tidak berjalan atau mungkin tidak ada sama sekali. Seberapa pun kecilnya ukuran suatu usaha jika dimulai dari nol dan bisa berjalan dengan baik maka nilai berusahnya jelas lebih berharga daripada sebuah organisasi besar yang dimulai dengan bergelimang fasilitas.

Menurut Sony Heru Priyanto (2013:59) Seseorang yang memiliki kewirausahaan tinggi dan digabung dengan kemampuan manajerial yang memadai akan menyebabkan dia sukses dalam usahanya. Selain dari laba, keberhasilan usaha dapat dilihat dari target yang dibuat oleh pengusaha. Hal ini seperti yang terungkap oleh Dalimunthe (2013:27) yang menyatakan bahwa kita dapat menganalisis keberhasilan usaha dengan mengetahui kinerja suatu perusahaan yang dapat dirumuskan melalui suatu perbandingan nilai yang dihasilkan perusahaan dengan nilai yang diharapkan dengan memanfaatkan sumberdaya yang dimiliki. Dengan memanfaatkan sumber daya yang dimiliki perusahaan akan mampu melakukan

inovasi dalam pembuatan suatu produk yang dimiliki perusahaan, seperti yang disampaikan oleh Cooper dalam Trustorini Handayani (2018:346) inovasi merupakan proses menggambarkan perubahan dalam cara organisasi memproduksi produk dan jasa akhir dari suatu perusahaan.

Menurut Suryana (2017:63) orang yang berhasil dalam berwirausaha adalah orang yang dapat menggabungkan nilai, sifat utama (pola sikap), dan perilaku dengan bekal pengetahuan, pengalaman, dan keterampilan praktis. Seperti yang dikemukakan oleh Suryana (2011:66) bahwa “Untuk menjadi wirausaha yang sukses harus memiliki ide atau visi bisnis (*business vision*) yang jelas, kemudian ada kemauan dan keberanian untuk menghadapi resiko baik waktu maupun uang”.

### **2.1.3.2 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha**

Ada beberapa faktor yang dapat mempengaruhi seseorang untuk menjadi wirausaha berdasarkan beberapa para ahli. Menurut Buchari Alma (2013:7) “Dorongan membentuk wirausaha juga datang dari teman sepergaulan, lingkungan keluarga, sahabat dimana mereka dapat berdiskusi tentang ide wirausaha masalah yang dihadapi dan cara-cara mengatasi masalahnya”.

Menurut Basrowi (2014:19-21) keberhasilan usaha ditentukan oleh faktor - faktor berikut :

#### **a. 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 ).

b. Usia

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

c. 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)

d. 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 Wirasasmita (1994:8) dalam Mei Le dan Eni Visantia (2013) terdapat beberapa alasan mengapa seseorang termotivasi menjadi wirausaha:

- a) Alasan keuangan, yaitu mencari nafkah, untuk menjadi kaya, untuk mencari pendapatan tambahan dan sebagai jaminan stabilitas keuangan.

- b) Alasan sosial, yaitu memperoleh gengsi atau status, untuk dapat dikenal dan dihormati dan agar dapat bertemu dengan orang banyak.
- c) Alasan pelayanan, yaitu memberi pekerjaan kepada masyarakat, membantu anak yatim, membahagiakan orang tua dan demi masa depan keluarga.
- d) Alasan pemenuhan diri, yaitu menjadi atasan atau mandiri, untuk mencapai sesuatu yang diinginkan, untuk menghindari ketergantungan pada orang lain dan untuk menjadi produktif dan untuk menggunakan kemampuan pribadi.

### **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**

Penjualan meningkat merupakan tujuan dari bisnis. Penjualan meningkat merupakan indikasi berhasil tidaknya usaha dalam persaingan.

#### **2. Hasil Produksi meningkat**

Besar kecilnya produktivitas usaha akan mengetahui besarnya produksi usaha. Hal itu akan memengaruhi besar kecilnya penjualan pada akhirnya menentukan pendapatan sehingga mempengaruhi besar kecilnya laba yang di peroleh.

#### **3. Keuntungan atau Profit Bertambah**

Keuntungan merupakan nilai lebih yang diperoleh dari hasil penjualan setelah dikurangi modal dan biaya produksi yang dapat menentukan hasil produktivitas selanjutnya.

#### 4. Pertumbuhan Usaha

Pertumbuhan usaha dapat dilihat dari penjualan, laba, dan aktiva. Pertumbuhan usaha dapat dilihat dengan baik dengan semakin tinggi tingkat pertumbuhan suatu usaha maka semakin baik usaha tersebut

#### 5. Perkembangan usaha berkembang cepat dan memuaskan.

Suatu bentuk usaha kepada usaha itu sendiri agar dapat berkembang menjadi lebih baik lagi dan agar mencapai pada satu titik atau puncak menuju kesuksesan. Perkembangan usaha dilakukan oleh usaha yang sudah mulai terproses dan terlihat ada kemungkinan untuk lebih maju lagi.

### 2.1.4 Penelitian Terdahulu

**Tabel 2.1**  
**Hasil Penelitian Terdahulu**

No	Nama peneliti	Judul	Kesimpulan	Persamaan	Perbedaan
1	Mei Ie, Eni Visantia (2013) Jurnal Manajemen Vol. 13 No. 1, November 2013  ISSN 1411-9293	Pengaruh Efikasi Diri dan Motivasi Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Pemilik Toko Pakaian Di Pusat Grosir Metro Tanah Abang, Jakarta	Efikasi diri dan motivasi secara bersama-sama berpengaruh terhadap keberhasilan usaha pada pemilik toko pakaian di pusat grosir metro tanah abang, jakarta	Menggunakan variabel efikasi diri dan motivasi sebagai variabel X yang mempengaruhi variabel Y yaitu Keberhasilan usaha	Objek penelitian yang dilakukan kepada para pemilik toko pakaian di pusat grosir metro tanah abang, jakarta
2	Siti Nur Azizah & Diana Ma'rifah (2017)	Motivasi usaha sebagai mediator hubungan antara perilaku inovatif dan kreativitas terhadap	Penelitian ini membuktikan bahwa kreativitas berpengaruh positif	Memiliki kesamaan variabel X1 dan Y	Objek penelitian yang dilakukan kepada pengusaha batik

	<p>ISSN 1829-6467 (Print)</p> <p>ISSN 2615-8094 (Online)</p>	<p>keberhasilan usaha pengusaha batik tulis di Kabupaten Kebumen</p>	<p>terhadap motivasi dan keberhasilan usaha. Sedangkan, perilaku inovatif tidak berpengaruh terhadap motivasi dan keberhasilan usaha. Sehingga, motivasi tidak memediasi hubungan antara perilaku inovatif dengan keberhasilan usaha</p>		<p>tulis di Kabupaten Kebumen</p>
3	<p>Siti Halimah &amp; Nur Laily (2018) Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen : Volume 7, Nomor 3, Maret 2018</p> <p>e-ISSN : 2461-0593</p>	<p>PENGARUH EFIKASI DIRI, MOTIVASI DAN KEMANDIRIAN TERHADAP KEBERHASILAN USAHA WANITA</p>	<p>Efikasi diri dan motivasi berpengaruh positif terhadap keberhasilan usaha pada anggota Kampung Kue</p>	<p>Menggunakan variabel efikasi diri dan motivasi sebagai variabel X yang mempengaruhi variabel Y yaitu Keberhasilan usaha</p>	<p>Objek penelitian yang dilakukan kepada pelaku usaha wanita kampung kue di Surabaya</p>
4	<p>Eni Farida dan Rahayu Widayanti</p> <p>ISSN 0854-4190</p>	<p>Analisis Pengaruh Motivasi, Kemampuan kerja dan Jiwa Wirausaha terhadap Keberhasilan Usaha pada Sentra Keripik Tempe Sanan Malang</p>	<p>Banyak faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha, di antaranya adalah adanya motivasi, kemampuan kerja yang didukung oleh kemampuan akademik yang memadai serta karekteristik wirausaha yang dimiliki oleh pelaku usaha, khususnya usaha kecil menengah seperti pada sentra industri keripik tempe Sanan Malang.</p>	<p>Menggunakan variabel Motivasi sebagai variabel X1 yang mempengaruhi variabel Y yaitu Keberhasilan Usaha</p>	<p>Menggunakan Kemampuan kerja sebagai variabel X2 dan Jiwa Wirausaha sebagai variabel X3</p>
6	<p>Widianingrum (2017)</p>	<p>Pengaruh Efikasi Diri dan Kemandirian Terhadap Keberhasilan Usaha pada Anggota</p>	<p>Terdapat pengaruh yang signifikan efikasi diri dan kemandirian</p>	<p>Menggunakan variabel Efikasi Diri sebagai variabel X1 yang</p>	<p>Menggunakan Kemandirian sebagai variabel X2 dan objek</p>

	<p><b>ISSN 2477-2666 (cetak)</b></p> <p><b>ISSN 2477-2647 (online)</b></p>	Komunitas Tangan Di Atas (TDA) Samarinda	terhadap keberhasilan usaha anggota komunitas Tangan Di Atas (TDA) Samarinda	mempengaruhi variabel Y yaitu Keberhasilan usaha	penelitian yang dilakukan pada Anggota Komunitas Tangan Di Atas (TDA) Samarinda
7	<p>Singgih Santoso and Budi Sutedjo Dharma Oetomo (2018)</p> <p><b>ISSN 2344-6773</b></p>	Influence of Motivation and Self-Efficacy on Entrepreneurial Intention to Run a Business	Self-efficacy has a positive and significant impact on Entrepreneurial Intention, Motivation has a positive and significant impact on Entrepreneurial Intention, Parents' Profession does not moderate the relationship between Self-efficacy and Motivation with Entrepreneurial Intention.	Menggunakan variabel Motivation dan Self Efficacy sebagai variabel X	Menggunakan Niat Wirausaha sebagai variabel Y.
8	<p>Jacob Cherian and Jolly Jacob (2013)</p> <p><b>ISSN 1833-3850</b></p> <p><b>E-ISSN 1833-8119</b></p>	Impact of Self Efficacy on Motivation and Performance of Employees	Performance of the employees is positively influenced by the overall self-efficacy. It is also proved that the organizational behaviour of the sceptical practicing professionals is usually influenced a significant amount of confidence.	Menggunakan variabel Self Efficacy dan Motivation sebagai variabel X	Menggunakan variabel Performance of employees sebagai variabel Y
9	<p>Abd Azis Muthalib, Muh. Nur, Yulianti (2015)</p> <p><b>ISSN (e): 2319 – 1813</b></p>	The Effect of Entrepreneurial Motivation on Business Performance in the Culinary Industrial Sector	Entrepreneurial motivation in culinary industrial classified as very good, Business performance in culinary industrial classified as very	Menggunakan variabel Motivasi sebagai variabel X	Menggunakan variabel Kinerja Bisnis sebagai variabel Y

	ISSN (p): 2319 – 1805		good, Entrepreneurial motivation positive and significant effect on the business performance in culinary industrial.		
--	-----------------------	--	--	--	--

## 2.2 Kerangka Pemikiran

Efikasi diri sebagai hal yang perlu diperhatikan oleh pengusaha dalam menjalankan usahanya dikarenakan efikasi diri merupakan dasar dari seorang pengusaha percaya akan kemampuan dirinya yang berdasarkan dari apa yang dia dapat baik itu secara akademis maupun non akademis atau bisa disebut sebagai pengalaman dalam menjalani usaha, hal tersebut juga bisa jadi berpengaruh terhadap keberhasilan suatu usaha. Menurut Bandura (1997) dalam Mei Le dan Eni Visantia (2013) Efikasi diri merupakan suatu penilaian atau persepsi subjektif individu terhadap kemampuan dirinya atas tindakan, keyakinan individu, sumber daya kognitif

Motivasi merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha karena motivasi utama seseorang untuk menjadi seorang *entrepreneur* adalah *be their own bosses* (Hutagalung dkk, 2010; dalam Daulay dan Ramadini, 2013: 3). Motivasi berhubungan dengan dorongan atau kekuatan yang berada dalam diri manusia. Motivasi sangat dibutuhkan para pelaku usaha 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. Indikator yang terdapat di motivasi usaha adalah : motif, harapan dan insentif (Hasibuan, 2005:149 dalam Dina Ochtaviana, 2012 : 16).

Menurut Barowi (2014:19-21) faktor-faktor yang mempengaruhi Keberhasilan Usaha adalah motivasi, usia, pengalaman. Selain itu juga efikasi diri dan motivasi usaha sangat berpengaruh terhadap keberhasilan usaha. Karena apabila kita percaya kepada kemampuan yang kita miliki untuk membangun bisnis atau mnejalankan bisnis tersebut dan didukung oleh motivasi maka itu akan menghasilkan keberhasilan dalam usaha yang kita miliki. Keberhasilan usaha dapat diindikasikan dalam 5 hal, yaitu : jumlah penjualan meningkat, hasil produksi meningkat, keuntungan atau profit bertambah, pertumbuhan usaha dan perkembangan usaha berkembang cepat dan memuaskan (Kasmir, 2006 dalam Muchtar dan Ramadini, 2011: 200).

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

### **2.2.1 Self Efficacy Berpengaruh Terhadap Keberhasilan Usaha**

Menurut Robbins (2003) dalam (Ernawati, 2010:77) mendefinisikan efikasi diri merupakan faktor yang ikut mempengaruhi kinerja seseorang dalam mencapai suatu tujuan tertentu. Keyakinan pada diri individu ini akan mengontrol pikiran, perasaan dan perilakunya. Proses berwirausaha gagal dan bangkitnya ini tentunya

adalah suatu pengalaman yang dialami individu yang membutuhkan keyakinan individu bahwa dirinya mampu menjalankan tugas dan menjadi wirausaha sukses (Mei Le dan Eni Visantia, 2013).

Menurut Robbins (2003) dalam Ernawati (2010:77) Efikasi diri merupakan faktor yang ikut mempengaruhi kinerja seseorang dalam mencapai suatu tujuan tertentu. Kepercayaan diri memiliki nilai keyakinan, optimisme, individualitas, dan ketidaktergantungan. Seseorang yang memiliki kepercayaan diri cenderung memiliki keyakinan akan kemampuannya untuk mencapai keberhasilan (Zimmerer, 1998 dalam Suryana & Bayu, 2010: 165).

### **H1 = Self Efficacy berpengaruh terhadap Keberhasilan Usaha**

#### **2.2.2 Motivasi Usaha Berpengaruh Terhadap Keberhasilan Usaha**

Motivasi adalah kesediaan untuk melaksanakan upaya tinggi untuk mencapai tujuan-tujuan keorganisasian yang dikondisikan oleh kemampuan upaya untuk memenuhi kebutuhan individual tertentu (Robbins (1996) dalam Untung dan Agus (2010:50). Gemima *et al.* (2016) mengatakan bahwa motivasi usaha merupakan suatu kerelaan untuk berusaha seoptimal mungkin dalam mencapai tujuan organisasi yang dipengaruhi oleh kemampuan usaha untuk memuaskan beberapa kebutuhan individu.

Motivasi dapat dikatakan sebagai keseluruhan elemen daya penggerak di dalam diri seorang wirausaha yang menimbulkan kegiatan wirausaha yang menjamin kelangsungan dari kegiatan wirausaha dan yang memberi arah pada kegiatan wirausaha tersebut sehingga tujuan yang dikehendaki dapat tercapai (Wikanso, 2013).

## **H2 = Motivasi Usaha berpengaruh terhadap Keberhasilan Usaha**

### **2.2.3 Self Efficacy dan Motivasi Usaha Berpengaruh Terhadap Keberhasilan Usaha**

Keberhasilan atau kegagalan dalam berwirausaha dipengaruhi oleh sifat kepribadiannya seseorang. Ciri kewirausahaan dalam hal ini yaitu, memiliki keinginan yang kuat untuk berdiri sendiri, memiliki kemauan untuk mengambil resiko, memiliki kemampuan untuk belajar dari pengalaman, mampu memotivasi terhadap diri sendiri, memiliki semangat untuk bersaing, memiliki orientasi terhadap kerja keras, memiliki kepercayaan diri yang besar, memiliki dorongan untuk berprestasi, tingkat energi yang tinggi, tegas, yakin terhadap kemampuan diri sendiri.

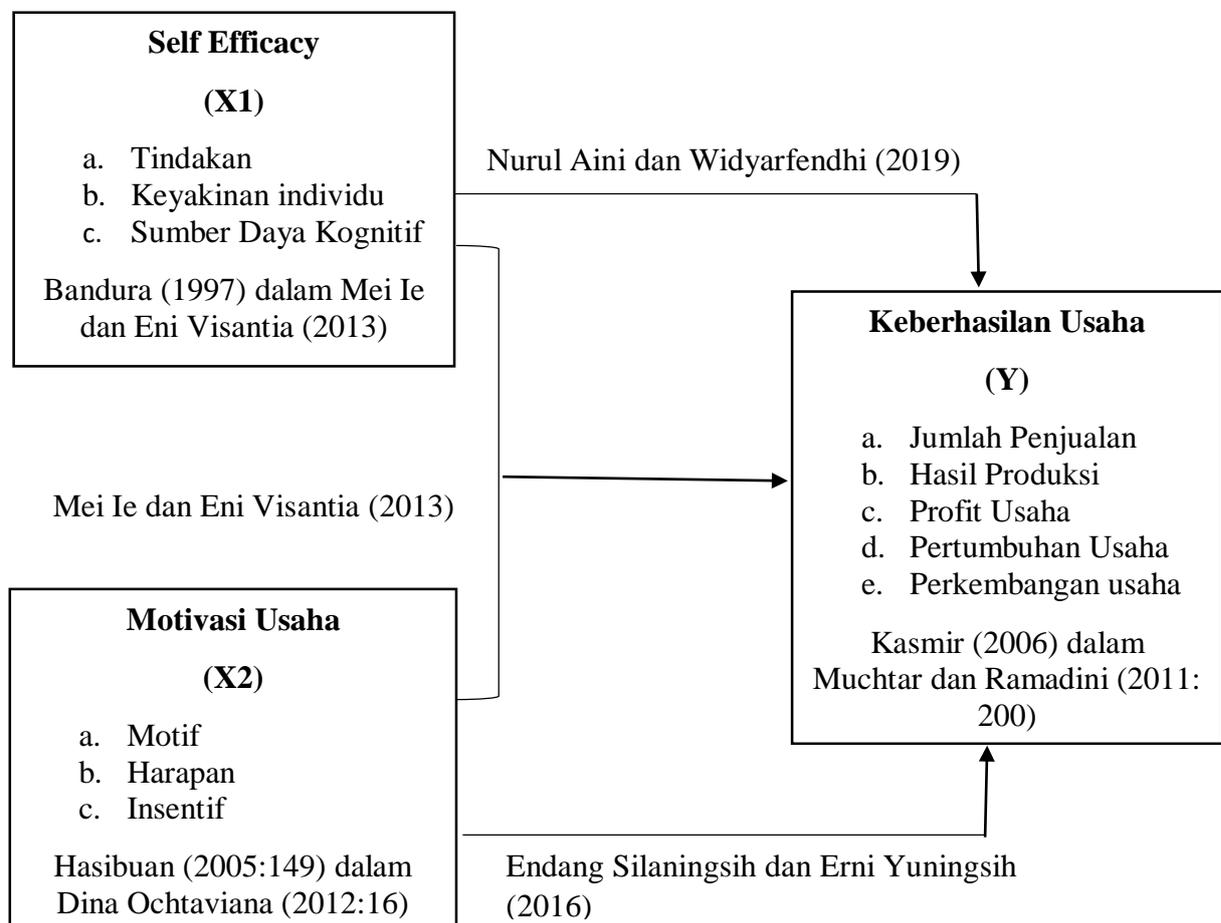
Meredith dalam (Suryana, 2013:22) mengemukakan karakteristik dan watak seorang wirausahawan antara lain sebagai berikut:

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.

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.

### **H3 = Self Efficacy dan Motivasi Usaha berpengaruh terhadap Keberhasilan Usaha**



**Gambar 2.1**

### **Paradigma Penelitian**

### 2.3 Hipotesis

Definisi hipotesis menurut Husein Umar (2002:62) dalam Muhammad Iffan dan Lia Yulianti (2017:23) adalah “Pernyataan sementara yang perlu dibuktikan benar atau tidak” setiap riset terhadap suatu objek harus dibawah tuntunan suatu hipotesis yang berfungsi sebagai pegangan sementara yang harus dibuktikan kebenarannya. Hipotesis dirumuskan atas dasar kerangka konseptual yang merupakan jawaban sementara atas masalah yang dirumuskan.

Hipotesis Utama :

Terdapat Pengaruh *Self Efficacy* dan Motivasi Usaha Terhadap Keberhasilan Usaha pada Sentra Percetakan Pagarsih Bandung.

Sub Hipotesis

1. *Self Efficacy* Berpengaruh Terhadap Keberhasilan Usaha pada Sentra Percetakan Pagarsih Bandung.
2. Motivasi Usaha Berpengaruh Terhadap Keberhasilan Usaha pada Sentra Percetakan Pagarsih Bandung.