BAB II

KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 Orientasi Kewirausahaan

2.1.1.1 Definisi Kewirausahaan

Enterpreneurship atau kewirausahaan adalah usaha kreatif yang dibangun berdasarkan inovasi menghasilkan sesuatu yang baru, memiliki nilai tambah, memberi manfaat, menciptakan lapangan kerja dan hasilnya berguna bagi orang lain. (Eddy S. Soegoto, 2014: 26).

Menurut Siswanto Sudoto (1989) dalam (Eddy S.Soegoto, 2014:20) mengungkapkan bahwa segala sesuatu yang penting mengenai seorang wirausaha,yakni orang yang memiliki sifat bekerja keras dan berkorban, memusatkan segala daya dan berani mengambil resiko untuk mewujudkan gagasannya.

Menurut (Weerawerdeena,2003:411) dalam jurnal Wahyu Purnomo Aji (2014) Kewirausahaan adalah kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar,dan sumber daya untuk mencari peluang menuju kesuksesan. Beberapa literatur manajemen memberikan tiga landasan dimensi-dimensi dari kecenderungan organisasional untuk proses manajemen kewirausahaan, yakni kemampuan inovasi, kemampuan mengambil risiko, dan proaktif

2.1.1.2 Model Proses Kewirausahaan

Model proses perintisan pengembangan kewirausahaan ini digambarkan dalam Kewirausahaan Dr. Buchari Alma (2009:10) menjadi urutan langkah-langkah berikut ini:

1. Proses Inovasi

Beberapa faktor personal yang mendorong inovasi: keinginan berprestasi, adanya sifat penasaran, keinginan menanggung risiko, faktor pendidikan dan faktor pengalaman. Adanya inovasi yang berasal dari diri seseorang akan mendorong dia mencari pemicu ke arah memulai usaha.

2. Proses Pemicu

Beberapa faktor personal yang mendorong *triggering event*, artinya yang memicu atau memaksa seseorang untuk terjun ke dunia bisnis adalah :

a. Adanya ketidakpuasan terhadap pekerjaan yang sekarang.
b. Adanya pemutusan hubungan kerja (PHK), tidak ada pekerjaan lain.
c. Dorongan karena faktor usia.
d. Keberanian menanggung risiko.
e. Komitmen atau minat yang tinggi terhadap bisnis.

Faktor-faktor lingkungan (*environment*) yang mendorong menjadi pemicu bisnis:

1. Adanya persaingan dalam dunia kehidupan
2. Adanya sumber-sumber yang bisa dimanfaatkan, misalnya memiliki tabungan, modal, warisan, memiliki bangunan yang lokasi strategis, dan sebagainya.

3. Mengikuti latihan-latihan atau inkubator bisnis. Sekarang banyak kursus-kursus bisnis dan lembaga manajemen fakultas ekonomi melaksanakan pelatihan dan inkubator bisnis.
4. Kebijakan pemerintah, misalnya adanya kemudahan-kemudahan dalam lokasi berusaha ataupun fasilitas kredit, dan bimbingan usaha yang dilakukan oleh Depnaker.

Sedangkan faktor sosiologis (*sociological*) yang menjadi pemicu serta pelaksanaan bisnis:

1. Adanya hubungan-hubungan atau relasi-relasi dengan orang lain.
2. Adanya tim yang dapat diajak kerja sama dalam berusaha.
3. Adanya dorongan dari orangtua untuk membuka usaha.
4. Adanya bantuan famili dalam berbagai kemudahan.
5. Adanya pengalaman-pengalaman dalam dunia bisnis sebelumnya.

3. Proses Pelaksanaan

Beberapa faktor personal yang mendorong pelaksanaan dari sebuah bisnis adalah sebagai berikut:

a. Adanya seorang wirausaha yang sudah siap mental secara total.
b. Adanya manajer pelaksana sebagai tangan kanan, pembantu utama.
c. Adanya komitmen yang tinggi terhadap bisnis.
d. Adanya visi, pandangan yang jauh ke depan guna mencapai keberhasilan.

4. Proses Pertumbuhan

1. Proses pertumbuhan ini didorong oleh faktor organisasi antara lain:
2. Adanya tim yang kompak dalam menjalankan usaha sehingga semua rencana dan pelaksanaan operasional berjalan produktif.
3. Adanya strategi yang mantap sebagai produk dari tim yang kompak.
4. Adanya struktur dan budaya organisasi yang sudah membudaya
5. Adanya produk yang dibanggakan.

Sedangkan faktor lingkungan (*enviroment*) yang mendorong implementasi dan pertumbuhan bisnis:

1. Adanya unsur persaingan yang cukup menguntungkan.
2. Adanya konsumen dan pemasok barang secara kontinyu.
3. Adanya bantuan dari pihak investor bank yang memberi fasilitas keuangan.
4. Adanya sumber-sumber yang tersedia yang masih bisa dimanfaatkan.
5. Adanya kebijakan pemerintah yang menunjang berupa peraturan bidang ekonomi yang menguntungkan.

2.1.1.3 Definisi Orientasi Kewirausahaan

Miller (1983:230) dalam jurnal Rita Indah Mutikowati dan Irma Tyasari (2014) menjelaskan orientasi kewirausahaan sebagai salah satu yang terlibat dalam inovasi produk-pasar, melakukan sedikit usaha berisiko, dan pertama kali datang dengan proaktif, inovasi, serta memberikan pukulan untuk mengalahkan pesaing. Dalam pandangannya, Miller menyatakan bahwa orientasi kewirausahaan

dapat ditentukan berdasarkan pada tiga dimensi, yaitu *proactive*, *innovative* dan *risk – Taking*.

Menurut .Avlontis dan Salavou (2007:27) dalam jurnal Elia Quantanda dan Bambang Haryadi (2015) Orientasi Kewirausahaan merupakan suatu fenomena organisasi yang mencerminkan kemampuan manajerial mereka, sebagaimana perusahaan memulai untuk berinisiatif dan mengubah tindakan kompetitif mereka sehingga dapat menguntungkan bisnis yang dijalaninya .

Wirausaha (*entrepreneur)* menurut Hisrich, R.D. *et al*. (2005:7) didefinisikan sebagai seseorang yang membawa sumber daya berupa tenaga kerja, material, dan aset lainnya pada suatu kombinasi yang menambahkan nilai yang lebih besar daripada sebelumnya, dan juga dilekatkan pada orang yang membawa perubahan, inovasi, dan aturan baru. Seorang wirausaha memiliki karakteristik perilaku yang meliputi: pengambilan inisiatif, mengorganisasi, dan mengorganisasi kembali mekanisme sosial dan ekonomi untuk mengubah sumber daya dan situasi pada perhitungan praktis dan penerimaan terhadap risiko dan kegagalan.

Melalui pengertian tersebut, terdapat empat hal yang menjadi orientasi seseorang berwirausaha:

1. Proaktif, yakni mengambil inisiatif untuk mengkreasikan sesuatu yang baru dengan menambahkan nilainya. Pertambahan nilai ini diorientasikan untuk meningkatkan kepuasan pelanggan.
2. Keberanian dalam mengambil risiko dalam mengimplementasikan sesuatu yang baru dengan menambahkan nilainya. Risiko tersebut termasuk risiko

waktu dan biaya semakin besar fokus dan perhatian yang diberikan dalam usaha ini, maka akan mendukung proses keberhasilan inovasi usaha.

3. Memperkirakan risiko yang mungkin timbul. Dalam hal ini risiko yang mungkin terjadi berkisar pada resiko keuangan, fisik, dan risiko sosial.
4. Memperoleh *reward.* Dalam hal ini *reward* yang terpenting adalah independensi atau kebebasan yang diikuti dengan kepuasan pribadi. Sedangkan *reward* berupa uang biasanya dianggap sebagai suatu bentuk derajat kesuksesan usahanya.

2.1.1.4 Dimensi Orientasi Kewirausahaan

Untuk mengukur orientasi kewirausahaan (*entrepreneurial orientation)* digunakan Dimensi yang dikembangkan dari penelitian Lee dan Tsang (2001) dalam Mahmud Arianti Anomsari (2011:27) :

1. *Need for Achievment,* indikatornya adalah :
   a. Tidak puas bila yang diinginkan belum diperoleh
   b. Terus berusaha meskipun orang lain mengatakan tidak mungkin
   c. Terus bekerja sampai mencapai tujuan yang diinginkan
2. *Locus of Control,* indikatornya adalah :
   a. Apa yang dicapai adalah hasil kerja keras (*Internal Locus of Control)*
   b. Untung atau ruginya usaha ditentukan oleh diri sendiri (*Internal Locus of Control)*
   c. Mampu menguasai diri (*Internal Locus of Control)*
3. *Self Reliance*, indikatornya adalah :
   a. Orang lain banyak yang dapat bekerja sebaik saya

b. Suka mengambil keputusan sendiri

c. Saya lebih suka melibatkan teman

4. *Extroversion*, indikatornya adalah :

a. Suka berjumpa dengan orang baru

b. Berinisiatif untuk memulai pembicaraan

c. Menyukai banyak kesibukan

2.1.2 Efikasi Diri

2.1.2.1 Definisi Efikasi Diri

Menurut (Indarti 2008:8) dalam jurnal Rina Wahyuni Daulay dan Frida Ramadini Efikasi diri adalah kepercayaan seseorang atas kemampuan dirinya untuk menyelesaikan suatu pekerjaan. Kondisi motivasi seseorang yang lebih didasarkan pada apa yang mereka percaya daripada apa yang secara objektif benar. Persepsi pribadi seperti ini memegang peranan penting dalam pengembangan intensi seseorang

Efikasi diri yang telah dijelaskan merupakan keyakinan diri seperti dijelaskan dan diperkuat oleh Spears dan Jordon (Maryati, 2008:50) yang mengistilahkan keyakinan sebagai efikasi diri yaitu keyakinan seseorang bahwa dirinya akan mampu melaksanakan tingkah laku yang dibutuhkan dalam suatu tugas. Pikiran individu terhadap efikasi diri menentukan seberapa besar usaha yang akan dicurahkan dan seberapa lama individu akan tetap bertahan dalam menghadapi hambatan atau pengalaman yang tidak menyenangkan.

(Judge dan Bono,2005) jurnal *core self evaluations and life satifaction* . Efikasi diri merupakan salah satu aspek pengetahuan tentang diri atau self-

knowledge yang paling berpengaruh dalam kehidupan manusia sehari-hari karena efikasi diri yang dimiliki ikut memengaruhi individu dalam menentukan tindakan yang akan dilakukan untuk mencapai suatu tujuan, termasuk di dalamnya perkiraan terhadap tantangan yang akan dihadapi.

Efikasi diri Berasal dari pengalaman tersebut yang akan digunakan untuk memprediksi perilaku orang lain dan memandu perilakunya sendiri. Lebih lanjut lagi Crick dan Dodge dalam (Maryati, 2008:48) menjelaskan efikasi diri merupakan repsentasi mental individu atas realitas, terbentuk oleh pengalaman-pengalaman masa lalu dan masa kini, dan disimpan dalam memori jangka panjang. Dimana skema-skema spesifik, keyakinan-keyakinan, ekspektasi-ekspektasi yang terintegrasi dalam sistem keyakinan akan mempengaruhi interpertasi individu terhadap situasi spesifik. Proses interpretasi perilaku seseorang.

2.1.2.2 Proses Terjadinya Efikasi Diri

Menurut Bandura (1997: 200), proses psikologis dalam Efikasi Diri yang turut berperan dalam diri manusia ada 4 yakni proses kognitif, motivasional, afeksi dan proses pemilihan/seleksi.

a. Proses kognitif

Proses kognitif merupaka proses berfikir, didalamya termasuk pemerolehan, pengorganisasian, dan penggunaan informasi. Kebanyakan tindakan manusia bermula dari sesuau yang difikirkan terlebih dahulu. Individu yang memiliki Efikasi Diri yang tinggi lebih senang membayangkan tentang kesuksesan. Sebaliknya individu yang Efikasi Diri-nya rendah lebih banyak

membayangkan kegagalan dan hal-hal yang dapat menghambat tercapainya kesuksesan (Bandura, 1997: 202). Bentuk tujuan personal juga dipengaruhi oleh penilaian akan kemampuandiri. Semakin seseorang mempersepsikan dirinya mampu maka individu akan semakin membentuk usaha-usaha dalam mencapai tujuannnya dan semakin kuat komitmen individu terhadap tujuannya (Bandura, 1997: 202).

b. Proses motivasi

Kebanyakan motivasi manusia dibangkitkan melalui kognitif. Individu memberi motivasi/dorongan bagi diri mereka sendiri dan mengarahkan tindakan melalui tahap pemikiran-pemikiran sebelumnya. Kepercayaan akan kemampuan diri dapat mempengaruhi motivasi dalam beberapa hal, yakni menentukan tujuan yang telah ditentukan individu, seberapa besar usaha yang dilakukan, seberapa tahan mereka dalam menghadapi kesulitan-kesulitan dan ketahanan mereka dalam menghadapi kegagalan (Bandura, 1997: 204).

Menurut Bandura (1997: 206), ada tiga teori yang menjelaskan tentang proses motivasi. Teori pertama adalah *causal attributions* (atribusi penyebab). Teori ini fokus pada sebab-sebab yang mempengaruhi motivasi, usaha, dan reaksi-reaksi individu. Individu yang memiliki Efikasi Diri tinggi bila mengahadapi kegagalan cenderung menganggap kegagalan tersebut diakibatkan usaha-usaha yang tidak cukup memadai. Sebaliknya, individu yang Efikasi Dirinya rendah, cenderung menganggap kegagalanya diakibatkan kemampuan mereka yang terbatas. Teori kedua, *outcomes experience* (harapan akan hasil), yang menyatakan bahwa motivasi dibentuk melalui harapan-harapan. Biasanya individu

akan berperilaku sesuai dengan keyakinan mereka tentang apa yang dapat mereka lakukan. Teori ketiga, *goal theory* (teori tujuan), dimana dengan membentuk tujuan terlebih dahulu dapat meningkatkan motivasi.

c. Proses afektif

Proses afeksi merupakan proses pengaturan kondisi emosi dan reaksi emosional. Menurut Bandura (1997: 206), keyakinan individu akan *coping* mereka turut mempengaruhi level stres dan depresi seseorang saat mereka menghadapi situasi yang sulit. Persepsi Efikasi Diri tentang kemampuannya mengontrol sumber stres memiliki peranan penting dalam timbulnya kecemasaan. Individu yang percaya akan kemampuannya untuk mengontrol situasi cenderung tidak memikirkan hal-hal yang negatif. Individu yang merasa tidak mampu mengontrol situasi cenderung mengalami level kecemasan yang tinggi, selalu memikirkan kekurangan mereka, memandang lingkungan sekitar penuh dengan ancaman, membesar-besarkan masalah kecil, dan terlalu cemas pada hal-hal kecil yang sebenarnya jarang terjadi (Bandura, 1997: 207).

d. Proses seleksi

Kemampuan individu untuk memilih aktivitas dan situasi tertentu turut mempengaruhi efek dari suatu kejadian. Individu cenderung menghindari aktivitas dan situasi yang diluar batas kemampuan mereka. Bila individu merasa yakin bahwa mereka mampu menangani suatu situasi, maka mereka cenderung tidak menghindari situasi tersebut. Dengan adanya pilihan yang dibuat, individu

kemudian dapat meningkatkan kemampuan, minat, dan hubungan sosial mereka (Bandura, 1997: 210)

2.1.2.3 Aspek-Aspek Efikasi Diri

Bandura (1997: 42) dalam Mustaqim (2008: 37) 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.

Sedangkan, orang yang memiliki self efficacy yang kuat akan tekun dalam meningkatkan usahanya meskipun dijumpai pengalaman yang memperlemahnya.

Berdasarkan beberapa teori dan penjelasan self efficacy di atas, maka dapat disimpulkan bahwa inti dari self efficacy adalah keyakinan atas kemampuan diri. Kemudian, perkembangan self efficacy, dalam tiap fase perkembangan dibutuhkan kompetensi dari individu untuk berhasil melalui tiap fase perkembangan tersebut. Meskipun, tahap perkembangan yang dilalui individu tidaklah sama.

2.1.3 Keberhasilan Usaha

2.1.3.1 Definisi Keberhasilan Usaha

Menurut Suyatno (2010:179) keberhasilan usaha industri kecil di pengaruhi oleh berbagai faktor. Kinerja usaha perusahaan merupakan salah satu tujuan dari setiap pengusaha. Kinerja usaha industri kecil dapat diartikan sebagai tingkat keberhasilan dalam pencapaian maksud atau tujuan yang diharapkan. Sebagai ukuran keberhasilan usaha suatu perusahaan dapat dilihat dari berbagai aspek, seperti: kinerja keuangan dan *image* perusahaan.

Menurut Glancey dalam Sony Heru Priyanto (2009:73) Wirausaha yang memiliki kemampuan mengambil keputusan yang superior akan dapat meningkatkan performansi usaha seperti peningkatan profit dan petumbuhan usaha.

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.

Dalimunthe dalam Edi Noersasongko (2005:27) 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. Kinerja perusahaan adalah output dari berbagai faktor di atas yang oleh karenanya ukuran ini menjadi sangat penting untuk mengetahui tingkat adaptabilitas bisnis dengan lingkungannya. Kinerja usaha perlu dihubungkan dengan target perusahaan yang ditentukan oleh manajer-pemilik usaha. Apapun targetnya, kinerja usaha merupakan tolak ukur untuk menilai seberapa besar tingkat pencapaian suatu target atau tujuan usaha.

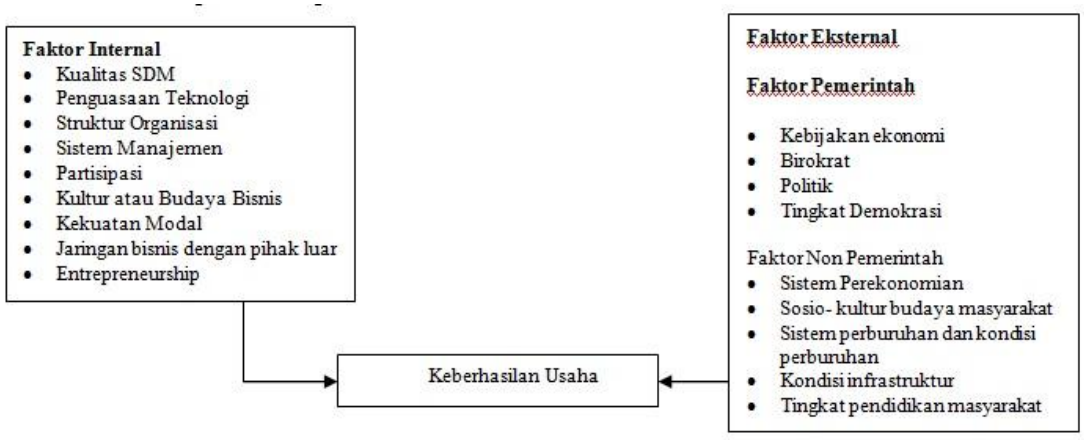
Menurut Ina Primiana (2009:49) mengemukakan bahwa Keberhasilan usaha adalah permodalan sudah terpenuhi, penyaluran yang produktif.

Menurut Albert Wijaya dalam Suryana (2011:168) yang mengemukakan bahwa Faktor yang merupakan tujuan yang kritis dan menjadi ukuran dari keberhasilan suatu perusahaan adalah laba .

Dwi Riyanti (2003:29) keberhasilan usaha yaitu usaha kecil berhasil karena wirausaha memiliki otak yang cerdas, yaitu kreatif, mengikuti perkembangan teknologi dan dapat menerapkan secara proaktif. Mereka juga memiliki energi yang melimpah serta dorongan dan kemampuan asertif.

Menurut Ranto (2007:20) dalam jurnal Rina Wahyuni Daulay dan Fridaa Ramadini 2012 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 berusahanya jelas lebih berharga daripada sebuah organisasi besar yang dimulai dengan bergelimang fasilitas.

2.1.3.2 Faktor-faktor yang mempengaruhi Keberhasilan Usaha



Sumber: Tulus Tambunan (2002:14) dalam Rizki Pamungkas 2014
Gambar 2.1
Faktor-faktor Keberhasilan usaha

Terlihat dari skema di atas bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha dapat diketahui dari dua faktor yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal yang diantarannya yaitu; kualitas sdm, penguasaan organisasi, struktur organisasi, sistem manajemen, partisipasi, kultur/budaya bisnis, kekuatan modal, jaringan bisnis dengan pihak luar, tingkat entrepreneurship.

Faktor eksternal dapat dibagi menjadi dua yaitu faktor pemerintah dan non pemerintah. Faktor pemerintah diantarannya; kebijakan ekonomi, birokrat, politik, dan tingkat demokrasi. Faktor non pemerintah yaitu; sistem perekonomian, sosio- kultur budaya masyarakat, sistem perburuhan dan kondisi perburuhan, kondisi infrastruktur, tingkat pendidikan masyarakat, dan lingkungan global.

Menurut Luk dalam Suyatno (2010:179) berkaitan dengan faktor penentu keberhasilan usaha industri kecil ini, hasil penelitiannya menemukan bahwa keberhasilan usaha kecil ditandai oleh inovasi, perilaku mau mengambil resiko. Begitu juga hasil penelitian Murphy dalam sumber yang sama menemukan bahwa keberhasilan usaha kecil disumbangkan oleh kerja keras, dedikasi, dan komitmen terhadap pelayanan dan kualitas. Berbagai faktor penentu keberhasilan usaha industri kecil hasil identifikasi penelitian luk tersebut pada dasarnya adalah cerminan dari kemampuan usaha (pengetahuan, sikap dan keterampilan), pengalaman yang relevan, motivasi kerja dan tingkat pendidikan seseorang pengusaha.

Sehingga dapat diketahui bahwa keberhasilan usaha dapat dipengaruhi oleh kemampuan usaha yang tercermin diantarannya melalui pengetahuan, sikap, dan keterampilan dari pengusaha. Keberhasilan suatu usaha diidentikkan dengan laba atau penambahan material yang dihasilkan oleh pengusaha, tetapi pada dasarnya keberhasilan usaha tidak hanya dilihat dari hasil secara fisik tetapi keberhasilan usaha dirasakan oleh pengusaha dapat berupa panggilan pribadi atau kepuasaan batin.

2.1.3.3 Dimensi Keberhasilan Usaha

Keberhasilan usaha diidentikkan dengan perkembangan perusahaan. Istilah itu diartikan sebagai suatu proses peningkatan kuantitas dari dimensi perusahaan. Perkembangan perusahaan adalah proses dalam pertambahan jumlah karyawan, peningkatan modal, dan lain-lain.

Beberapa indikator dalam menentukan keberhasilan usaha menurut Henry Faizal Noor (2007:397) adalah sebagai berikut :

1. (Laba/*Profitability*)

Laba merupakan tujuan utama dari bisnis. Laba usaha adalah selisih antara pendapatan dengan biaya.

2. Produktivitas dan Efisiensi

Besar kecilnya produktivitas suatu usaha akan menentukan besar kecilnya produksi. Hal ini akan mempengaruhi besar kecilnya penjualan dan pada akhirnya menentukan besar kecilnya pendapatan, sehingga mempengaruhi besar kecilnya laba yang diperoleh.

3. Daya Saing

Daya saing adalah kemampuan atau ketangguhan dalam bersaing untuk merebut perhatian dan loyalitas konsumen. Suatu bisnis dapat dikatakan berhasil, bila dapat mengalahkan pesaing atau paling tidak masih bisa bertahan menghadapi pesaing.

4. Kompetensi dan Etika Usaha

Kompetensi merupakan akumulasi dari pengetahuan, hasil penelitian, dan pengalaman secara kuantitatif maupun kualitatif dalam bidangnya sehingga dapat menghasilkan inovasi sesuai dengan tuntutan zaman.

5. Terbangunnya citra baik

Citra baik perusahaan terbagi menjadi dua yaitu, *trust internal* dan *trust external*. *Trust internal* adalah amanah atau trust dari segenap orang yang ada dalam perusahaan. Sedangkan *trust external* adalah timbulnya rasa amanah atau percaya dari segenap *stakeholder* perusahaan, baik itu konsumen, pemasok, pemerintah, maupun masyarakat luas, bahkan juga pesaing.

Indikator keberhasilan usaha menurut Dwi Riyanti (2003:28), kriteria yang cukup signifikan untuk menentukan keberhasilan suatu usaha dapat dilihat dari :

1. Peningkatan dalam akumulasi modal atau peningkatan modal
2. Jumlah produksi
3. Jumlah pelanggan

4. Perluasan usaha

5. Perluasan daerah pemsaran

6. Perbaikan sarana fisik dan pendapatan usaha

Adapun indikator keberhasilan usaha menurut Suryana (2003: 85) keberhasilan usaha terdiri dari :

1. Modal

2. Pendapatan

3. Volume Penjualan

4. Output produksi

5. Tenaga Kerja

Dapat diketahui bahwa terdapat banyak pendapat dan pandangan mengenai dimensi keberhasilan usaha. Maka dimensi yang digunakan untuk penelitian ini menggunakan pendapat Dwi Riyanti (2003:28) bahwa dimensi keberhasilan usaha yaitu diantarannya adalah Peningkatan dalam akumulasi modal atau peningkatan modal, Jumlah produksi, Jumlah pelanggan, Perluasan usaha, Perluasan daerah pemsaran, Perbaikan sarana fisik dan Pendapatan usaha.

Tabel 2.1

Penelitian Sebelumnya

NO	Nama Peneliti	Judul	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1	Rina Wahyuni Daulay dan Frida Ramadini (2013)	Efikasi Diri dan Motivasi Terhadap Keberhasilan Usaha pada Usaha Foto Copy Dan Alat Tulis Kantor Di Kecamatan Panyabungan Kabupaten Mandailing Natal	Faktor Efikasi diri dan motivasi serentak mempengaruhi Keberhasilan Usaha Foto Copy Di Kecamatan Panyabungan Kabupaten Mandailing Natal	Menggunakan varibel independent efikasi diri dan variabel dependent Keberhasilan Usaha	Penggunaan varibel motivasi sebagai variabel independent
2	Mei Le dan Eni Visantia	Pengaruh Efikasi Diri dan Motivasi Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Pemilik Toko Pakaian Di Pusat Grosir Metro Tanah Abang Jakarta (2013)	Efikasi diri dan motivasi secara bersama-sama berpengaruh tehadap keberhasilan usaha pada pemilik toko grosir Metro Tanah Abang Jakata	Pengunaan variabel Efikasi diri sebagai variabel independen dan variabel keberhasilan usaha sebagai variabel dependent	Pengunaan satu varibel independen yang berbeda yaitu motivasi
3	Rita Indah Mustikowati	Orientasi Kewirausahaan, inovasi, dan Strategi Bisnis Untuk Meningkatkan Kinerja Perusahaan (Studi Pada UKM Sentra Kabupaten Malang)	hasil penelitian menunjukan bahwa Orientasi Kewirausahaan, inovasi dan strategi bisnis berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja perusahaan.	Penggunaan variabel orientasi kewirausahaan	Penggunaan tiga varibel independen sedangkan penulis menggunakan dua variabel independen dan penggunaan variabel dependen yang berbeda
4	Cynthia Vanessa Djodobo dan Hendra N.Tawas, Jurnal EMBA Vol 2 No 3 September 2014, Hal 1214-1224 ISSN 2303-1174	Pengaruh orientasi Kewirausahaan, Inovasi produk dan keunggulan bersaing terhadap kinerja pemasaran usaha nasi kuning di Kota Manado	Keunggulan bersaing secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja pemasaran usaha nasi kuning di Kota Manado	Penggunaan Variabel Orinetasi kewirausahaan	Penggunaan tiga variabel independen sedangkan penulis menggunakan dua varibel dependen

No	Nama Peneliti	Judul	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
5	Andreas Rauch	Entrepreneurial orientation and bussiness performance: an assessment of past research and suggestions for the future	Terdapat hubungan parsial yang berpengaruh positif antara variabel orientasi kewirausahaan dan kinerja perusahaan	Penggunaan variabel orientasi kewirausahaan	Penggunaan satu variabel independen sedangkan penulis menggunakan satu varibel dependen
6	Muhammed Yusuf	The impact of self efficacy, achievement motivation, and self regulated learning strategies on student academic achievement	Adanya hubungan positif dengan metode path analisis antara variabel-variabel yang ada	Penggunaan variabel efikasi diri sebagai x1	Penggunaan tiga variabel independen dan 1 variabel dependen

2.2 Kerangka Pemikiran

Saat ini banyak hal yang dilakukan untuk mencapai keberhasilan di segala bidang baik itu pendidikan, politik, maupun juga bisnis. Khususnya dalam bidang bisnis banyak hal yang dapat mempengaruhi keberhasilan usaha atau bisnis yang dijalankan mulai dari faktor internal seperti kualitas SDM, teknologi yang digunakan, sistem organisasi, kultur budaya bisnis, *entrepreneurship* serta faktor eksternal seperti kebijkan pemerintah, birokrat, politik, dan tingkat demokrasi, sistem perekonomian dan lain sabagainya.

Untuk menunjang keberhasilan usaha tersebut ada dua hal penting yang harus diketahui yaitu orientasi kewirausahaan yang digunakan dalam menjalankan bisnis atau usahanya serta Efikasi diri sebagai kepercayaan diri atau keyakinan diri berdasar dari pengetahuan serta pemahaman yang dimiliki untuk melakukan suatu pekerjaan atau tugas.

Dalam hal orientasi kewirausahaan dapat diartikan sebagai arah atau sikap dari seorang pengusaha terhadap apa yang akan dilakukannya untuk menjalankan bisnis dan menjaga bisnis atau usaha tersebut untuk dapat berhasil misalkan dengan cara mengenali produk baru, menemukan sesuatu yang baru, merencanakan strategi bisnis yang akan dilakukan, menangkap peluang yang ada, yang dapat diartikan hal yang dilakukan tersebut menjadi penunjang keberhasilan usaha.

Selanjutnya ada Efikasi diri sebagai hal yan perlu diperhatikan oleh pengusaha dalam menjalankan bisnisnya sebab 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 bisnis, hal tersebut bisa jadi berpengaruh terhadap keberhasilan suatu bisnis

2.2.1 Hubungan antara Orientasi Kewirausahaan dengan Keberhasilan Usaha

Orientasi Kewirausahaan atau cara berpikir, penentuan arah atau sikap harus dimiliki setiap pengusaha agar apa yang dijalankan dapat berhasil yang tentunya harus memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi usaha atau bisnis yang dijalankan oleh sebab itu orientasi kewirausahaan menjadi sangat penting dimiliki oleh setiap pengusaha.

McGrath dan MacMillan dalam Rambat Lipiyoadi (2004:20) menegaskan bahwa *entrepreneurial mindset* akan mempengaruhi keberhasilan wirausaha,

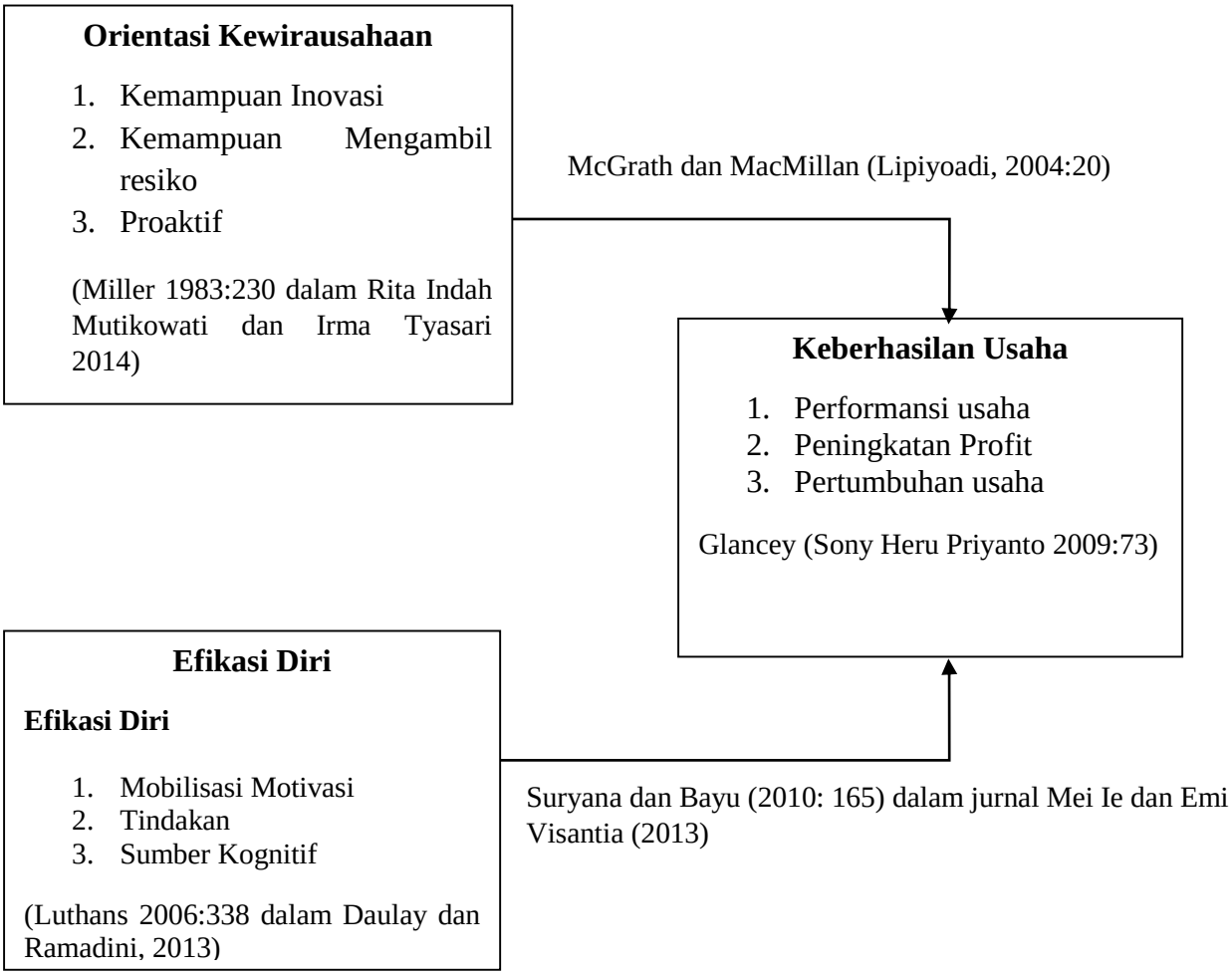
setidaknya ada tiga keunggulan dari entrepreneurial mindset, salah satunya suatu kesuksesan wirausaha disebabkan orientasi pada tindakan (action-oriented) yang berada dalam kerangka berpikir wirausaha dimana ide-ide yang timbul dapat segera diterapkan walaupun dalam situasi yang tidak menentu.

2.2.2 Hubungan antara Efikasi Diri dengan Keberhasilan Usaha

Efisifikasi diri adalah kepercayaan diri yang harus dimiliki oleh setiap pengusaha dalam menjalankan usahanya percaya akan kemampuan dirinya yang bisa terwalkili oleh perasaan dan perilakunya dalam menghadapi tugas atau pekerjaan yang menantinya atau yang sedang dijalankannya.

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 akan kemampuannya untuk mencapai keberhasilan Suryana dan Bayu (2010: 165) dalam jurnal Mei Ie dan Emi Visantia (2013)

PARADIGMA PENELITIAN



Gambar 2.2
Paradigma Penelitian

2.3 Hipotesis

Menurut Sugiyono (2011:64) menjelaskan tentang Hipotesis sebagai berikut :

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pernyataan. Dikatakan sementara, karena jawaban yang diberikan baru 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.

Karena sifatnya dugaan, maka hipotesis hendaknya mengandung implikasi yang peneliti simpulkan dalam penelitian ini adalah :

H_1 : Terdapat Pengaruh Orientasi Kewirausahaan terhadap Keberhasilan Usaha pada Sentra Industri Boneka Sukamulya Bandung

H_2 : Terdapat Pengaruh Efikasi Diri terhadap Keberhasilan Usaha pada Sentra Industri Boneka Sukamulya Bandung

Hipotesis Utama :

Terdapat Pengaruh Orientasi Kewirausahaan dan Efikasi Diri terhadap Keberhasilan Usaha pada Sentra Industri Boneka Sukamulya Bandung.