BAB II

KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN HIPOTESIS

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 Efikasi Diri

2.1.1.1 Pengertian Efikasi Diri

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

Phillips dan Gully (1997) dalam Sahertian, (2010: 159) menyatakan bahwa efikasi diri adalah keyakinan seseorang atas kapabilitas yang dimilikinya guna mengorganisir dan melaksankan kegiatan yang mensyaratkan pencapaian tingkat kinerja tertentu.

Efikasi diri menurut Bandura (1997) dalam Mei dan Eni (2013:2) mendefinisikan efikasi diri sebagai kepercayaan seseorang atas kemampuan dirinya untuk menyelesaikan suatu pekerjaan.

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. Perspektif pribadi seperti ini memegang peranan penting dalam pengembangan intensi seseorang (Indarti dan Rostiani, 2008)

Bandura (1977) dalam Nobelina dan Alfi (2011:19) menyatakan bahwa efikasi diri adalah keyakinan seseorang individu mengenai kemampuannya dalam

mengorganisasi dan menyelesaikan suatu tugas yang diperlukan untuk mencapai hasil tertentu.

Efikasi diri didefinisikan sebagai kepercayaan individu atas kemampuannya dalam menyelesaikan pekerjaan. Efikasi diri terlihat dalam mempengaruhi perilaku dan kognisi seseorang. Efikasi diri diasosiasikan dengan peningkatan ekspektasi dan tujuan, peningkatan kinerja yang berkaitan dengan pekerjaannya (Cassar & Friedman, 2009). Efikasi diridapat dilihat secara spesifik efikasi diri seseorang terhadap karir yang akan ditempuhnya menggambarkan proses pemilihan dan penyesuaian diri terhadap pilihan

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 (Indarti dan Rostiani, 2008).

Semakin tinggi efikasi diri seseorang, semakin besar pula kepercayaaan orang tersebut atas kesanggupannya untuk berhasil dalam mencapai tujuan . efikasi merupakan faktor yang ikut mempengaruhi kinerja seseorang dalam mencapai tujuan (Robbins, 2003:127) .

Efikasi diri menurut Ormrod (2008:20) dalam Yulia (2015:62) adalah penilaian seseorang tentang kemampuannya sendiri untuk menjalankan perilaku tertentu atau mencapai tujuan tertentu.

Menurut Bandura (1997) dalam Daulay dan Ramadini (2013:2) Efikasi diri mengacu pada keyakinan individu mengenai kealam konteks tertentu .

2.1.1.2 Sumber Efikasi Diri

Menurut Bandura (1997) dalam Cassar & Friedman (2006) 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 dimilki 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 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 memilki 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 di warnai oleh ketegangan dan tidak merasakan adanya keluhan atau gangguan somantik 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 Bandura (1997) dalam Mei Le dan Eni Visantia (2013) Efikasi diri merupakan suatu penilaian atau persepsi subjektif induvidu 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

2.1.1.4 Aspek-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.

4.

   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.

2.1.2 Motivasi Usaha

2.1.2.1 Pengertian Motivasi Usaha

Motivasi menurut Winardi (2004:6) dalam Untung dan Agus (2010:48) adalah suatu kekuatan potensial yang ada di dalam diri seseorang manusia yang dapat dikembangkannya sendiri sendiri atau dikembangkan oleh sejumlah kekuatan luar yang pada intinya berkisar sekitar imbalan moneter dan imbalan non moneter yang dapat mempengaruhi hasil kinerjanya secara positif atau secara negatif, hal mana tergantung pada situasi dan kondisi yang dihadapi orang yang bersangkutan.

Menurut Vroom (1999) dalam Harry dan Veronika (2013:12) Motivasi merupakan akibat dari suatu hasil yang ingin dicapai oleh seseorang dan perkiraan yang bersangkutan bahwa tindakannya akan mengarah kepada hasil yang diinginkannya.

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 Hadari Nawawi (2000:351) dalam Untung dan Agus (2010:50) motivasi adalah suatu kondisi yang mendorong atau menjadi sebab seseorang melakukan perbuatan atau kegiatan yang berlangsung secara sadar.

Menurut Robbins (1996) dalam Untung dan Agus (2010:50) Motivasi adalah kesediaan untuk melaksanakan upaya tinggi untuk mencapai tujuan-tujuan keorganisasian yang dikondisikan oleh kemampuan upaya untuk memenuhi kebutuhan individual tertentu

Motivasi menurut Mangkunegara dalam Untung dan Agus (2010:50) adalah energi untuk membangkitkan dorongan dalam diri (drive arousal).

Motivasi merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha karena motivasi utama seseorang untuk menjadi seorang *entrepreneur*adalah *be their own bosses* (Hutagalung *et al*., 2010). Motivasi merupakan satu penggerak dari dalam hati seseorang untuk melakukan atau mencapai sesuatu tujuan.Motivasi juga bisa dikatakan sebagai rencana atau keinginan untuk menuju kesuksesan dan menghindari kegagalan hidup.

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

Dari semua definisi yang ada dapat disimpulkan bahwa motivasi merupakan suatu tindakan yang mendorong seseorang ingin berusaha untuk mencapai tujuan atau sasaran usaha yang dipengaruhi oleh kemampuan usaha untuk memuaskan beberapa kebutuhan individu

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

2.1.3 Keberhasilan Usaha

2.1.3.1 Pengertian Keberhasilan Usaha

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 berusahanya jelas lebih berharga daripada sebuah organisasi besar yang dimulai dengan bergelimang fasilitas.

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).

2.1.3.2 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha

1. Faktor - faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha

Salah satu seminar Gerald Abraham salah seorang penasehat bisnis pada sebuah firma hukum, juga pemilik dan direktur sebuah konsultan keuangan di tahun 2006, berisi tentang menjadi sukses dengan memahami 9 aspek penting sebelum memulai usaha yaitu (1) Memahami konsep produk atau jasa secara baik, (2) Membuat visi dan misi bisnis, (3) Perlunya *winning, positive dan learning attitude* untuk menjadi sukses, (4) Membuat perencanaan dan strategi bisnis yang efektif akan menghindari usaha daripada risiko bisnis dan keuangan, (5) Pengetahuan dasar manajemen, organisasi dan sistem akan menghindari usaha daripada risiko manajemen, (6) Optimalisasi sumber daya manusia maka 50% usaha Anda sudah berhasil, (7) Mengapa kreativitas, kepemimpinan dan

proses pembuatan keputusan sangat penting, (8) Pengetahuan dasar pengelolaan keuangan dan pembiayaan (9) Pemasaran, pelayanan dan *product brand.*

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. Faktor - faktor yang mempengaruhi kegagalan usaha

Banyak kisah tentang wirausahawan yang cenderung menceritakan akan keberhasilan mereka dari pada alasan yang menyebabkan kegagalan. Pada kenyataannya wirausahawan yang menemui kegagalan jauh lebih banyak dari pada mereka yang berhasil.

Zimerrer (2002:23) mengemukakan beberapa faktor yang menyebabkan wirausaha gagal dalam menjalankan usaha baru :

a. Ketidakpastian manajemen. Lemahnya kemampuan pengambilan keputusan dan kurangnya pengalaman manajemen merupakan masalah utama dari kegagalan usaha.
b. Kurang pengalaman baik dalam kemampuan teknis, kemampuan menvisualkan usaha, mengkoordinasikan, kemampuan mengintergrasikan berbagai kegiatan bisnis menjadi keseluruhan yang sinergik, dan keterampilan mengelola orang – orang dalam organisasi serta memotivasi mereka untuk meningkatkan tingkat kinerja mereka.
c. Lemahnya kendali keuangan. Dua kesalahan keuangan yang sering terjadi diperusahaan kecil: kekurangan modal dan kelemahan dalam kebijakan kredit terhadap pelanggan.
d. Gagal mengembangkan perencanaan strategis. Membangun suatu perencanaan strategis memaksa seseorang wirausahawan untuk menilai secara *realistis* potensi bisnis yang diusulkan.
e. Pertumbuhan tak terkendali. Kadang - kadang wirausahawan mendorong pertumbuhan cepat usahanya hingga melewati kemampuannya dalam mengelola usaha tersebut.
f. Lokasi yang buruk. Pemilihan lokasi yang tepat untuk usahawan merupakan suatu seni dan ilmu.
g. Pengendalian persedian yang tidak baik. Pengendalian persediaan adalah salah satu tanggung jawab manajerial yang paling sering diabaikan sehingga dapat mengakibatkan kekurangan pelanggan.

h. Ketidakmampuan membuat transisi. Pertumbuhan usaha memerlukan perubahan gaya manajemen yang secara drastis berada dan mengharuskan wirausahawan untuk mendelegasikan wewenang serta melepaskan pengendalian sehari – hari.

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 Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1 Hasil Penelitian Terdahulu

No	Judul Penelitian/ Judul Referensi	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1	Pengaruh Efikasi diri Dan Lingkungan Keluarga Terhadap Minat Berwirausaha Siswa	Terdapat pengaruh positif yang signifikan secara parsial antara variabel efikasi diri dan variabel	Mengunakan variable independent yang sama, efikasi diri.	Mengunakan variable dependen yang berbeda, minat berwirausaha.

No	Judul Penelitian/ Judul Referensi	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
	Oleh: Yulia Evaliana (2015). Jurnal Pendidikan Bisnis dan Manajemen Vol. 1, No. 1, Juli 2015	lingkungan keluarga terhadap minat berwirausaha siswa, dan variabel efikasi merupakan variabel dominan yang mempengaruhi minat berwirausaha siswa		
2	Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Intensi Wirausaha Mahasiswa Universitas Muhammadiyah Ponorogo. Oleh: Hadi Sumarsono (2013). Jurnal Ekuilibrium, Vol. 11, No. 2, Maret 2013	menunjukkan bahwa variabel efikasi diri berpengaruh 10% terhadap intensi mahasiswa UMY ponorogo. .	Mengunakan efikasi diri sebagai variable independen.	Mengunakan variable dependen yang berbeda, intensi berwirausaha.
3	Pengaruh Kompetensi, Motivasi, Komu nikasi Dan Kesejahteraan Terhadap Kinerja Pegawai Dinas Pendidikan. Oleh:Untung Sri Widodo, Agus Budhi Haryanto (2010). Jurnal Manajemen Sumber Daya Manusia Vol. 4 No. 1 Juni 2010	Sumbangan yang diberikan variabel variabel kompetensi, motivasi, komunikasi dan kesejahteraan dalam mempengaruhi kinerja pegawai sebesar 47,4%.	Mengunakan motivasi sebagai variable independent.	Menggunakan variabel dependen yang berbeda, Kinerja Pegawai .
4	Efikasi Diri, Dukungan Sosial Keluarga Dan Self Regulated	Ada hubungan positif yang sangat signifikan antara	Menggunakan variable efikasi diri sebagain faktor	Ada variable pendukung lain yang di gunakan.

No	Judul Penelitian/ Judul Referensi	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
	Learning Pada Siswa Kelas VIII Oleh: Nobelina Adicondro, Alfi Purnamasari Purwanto (2011). Humanitas Vol. 8 No. 1 Januari 2011	efikasi diri dan dukungan sosial keluarga dengan *self regulated learning.*	penentu *self regulated learning.*	
5	Motivasi dan Kemampuan Usaha Dalam Meningkatkan Keberhasilan Usaha Industri Kecil (Studi Pada Industri Kecil Sepatu di Jawa Timur Oleh: Chamdan Purnama, Suyanto . (2010) JURNAL MANAJEMEN KEWIRAUSAHAAAN Vol. 12 NO. 2, SEPTEMBER 2010:177-184	Indikator Motivasi yang Berpengaruh Terhadap Tingkat Keberhasilan Usaha.	Menggunakan motivasi sebagai variable independen dan keberhasilan usaha sebagai variable dependen	Mengunakan variabel pendukung lain yaitu kemampuan usaha
6	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.	Mengunakan variabel lokasi sabagai penentu keberhasilan usaha	Objek penelitian yang dilakukan kepada para pemilik toko pakaian di pusat grosir metro tanah abang, jakarta

No	Judul Penelitian/ Judul Referensi	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
	Jurnal Manajemen Vol. 13 No. 1, November 2013			
7	Cultivating Competence, Self-Efficacy, and Intrinsic Interest Through Proximal Self-Motivation. Oleh: Albert Bandura, Dale H.Schunk (1981) Journal of Personality and Social Psycology 1981, Vol. 41, No 3, 586-598	Result of the present study confirm the influential role of proximal self-motivators in the cultivation of competence, self perceptsof efficacy and intrinsic interest.	Menggunakan variable independen efikasi diri.	Menggunakan 4 variabel
8	The relationship between career motivation and self-efficacy with protege career succces Oleh : Rachel Day, Tammy D. Allen (2003) Journal of Vocational Behaviour xxx (2003), 15 May 2003	Ada hubungan antara motivasi kerja, efikasi diri dengan keberhasilan karir anak didik	Menggunakan variable independen (X2) efikasi diri.	Menggunakan variabel dependen yang berbeda, keberhasilan karir anak didik
9	Between and within-Domain Relations of Academic Motivation Among Middle and High School Students: Self-Efficacy, Task Value, and Achievements Goals	The present result provide strong empirical support for the subjects specificity of self efficacy, task value and various achievements goals.	Menggunakan variabel pendukung yang sama, efikasi diri	Mengunakan variable lain, task value, achievements goals

No	Judul Penelitian/ Judul Referensi	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
	Oleh: Mimi Bong (2001) Journal of Educational Psychology 2001, Vol. 93, No. 1, 23-24			

2.2 Kerangka Pemikiran

Efikasi diri dari seorang pelaku usaha sangat mempengaruhi kesuksesan yang akan mereka dapatkan. Efikasi diri merupakan salah satu modal utama untuk meraih sebuah kesuksesan tanpa adanya efikasi diri, seseorang cenderung takut untuk melangkah dan mudah untuk menyerah dengan segala masalah yang mereka hadapi. Dengan modal efikasi diri yang tinggi, seorang pelaku usaha berani menentukan target kerja yang rasional dan berani mengambil resiko yang besar untuk mendapatkan keuntungan yang lebih menjanjikan.

Motivasi merupakan sebuah dorongan psikologis dalam mengarahkan seseorang pada sebuah tujuan bisnisnya. Motivasi dapat membantu mempertahankan bisnis dan menyukseskan bisnis. Oleh karena itu motivasi sangat penting dalam berbisnis agar tujuan bisnis tercapai dan membuat seseorang lebih berani dalam mengambil sebuah tindakan dalam berbisnis. Motivasi merupakan salah satu faktor yang dapat menetukan sukses atau tidaknya suatu bisnis dimana motivasi bermanfaat sebagai pendorong seseorang untuk bekerja dengan semangat yang tinggi dan lebih baik. Semangat yang tingghi tersebut

secara langsung akan berdampak pada meningkatnya produktivitas kerja yang akan berdampak pada penghasilan dari usaha yang kita jalankan.

Seseorang menekuni usahanya yang tujuannya untuk mencapai keberhasilan usaha, sebagai pelaku usaha wirausaha perlu memanfaatkan sumber daya yang ada, untuk mencapai keberhasilan usaha para pelaku usaha haruslah memilki pengetahuan yang luas akan dunia usaha, bekerja yang ulet, serta mau berkorban dan bersaing dengan perusahaan lain. Karena dalam kegiatan usaha akan banyak ditemui halangan dan rintangan. Oleh karena itu seora pelaku usaha harus benar – benar dibekali ilmu yang memadai sebelum terjun ke dalam dunia usaha. Hal tersebut juga dimaksudkan agar dalam hal pencapiaan keberhasilan usaha akan lebih maksimal.

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

2.2.1 Hubungan Antara Efikasi Diri Dengan 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 (Mei Le dan Eni Visantia, 2013)

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, 1998 dalam Suryana & Bayu, 2010: 165).

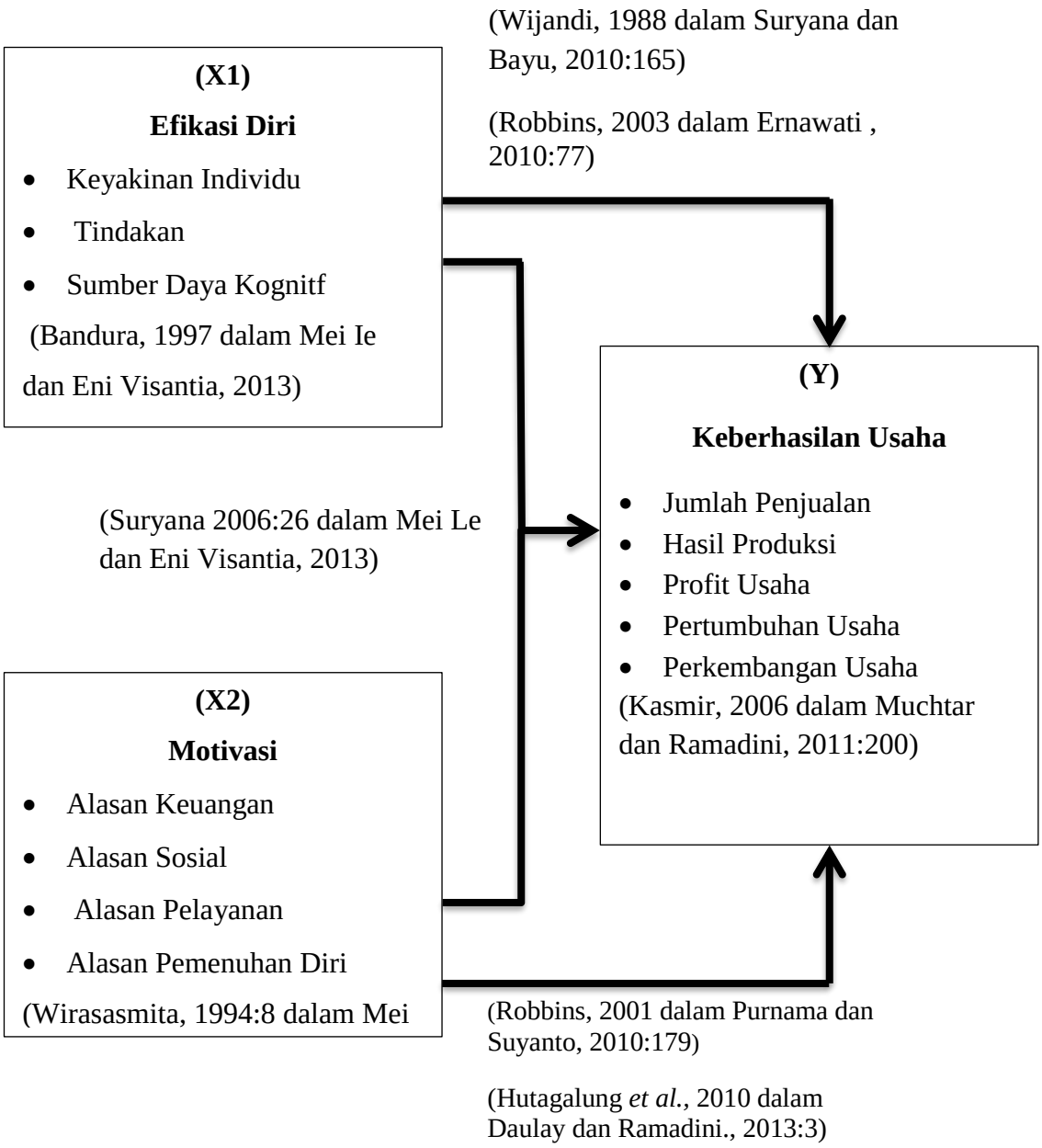
2.2.2 Hubungan Antara Motivasi Usaha Dengan Keberhasilan Usaha

Motivasi merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha karena motivasi utama seseorang untuk menajdi seorang *entrepreneur* adalah *be their own bosses* (Hutagalung *et al.,* 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, (Zimmerer, 2002 dalam Purnama dan Suyanto, 2010: 179). Motivasi berkaitan dengan sejauh mana 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 (Mei Le dan Eni Visantia, 2013).

2.2.3 Hubungan Antara Efikasi Diri Dan Motivasi Usaha Terhadap Keberhasilan Usaha

Keberhasilan atau kegagalan wirausaha dipengaruhi oleh sifat kepribadiannya. 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.

Memiliki kepercayaan diri yang besar merupakan salah satu ukuran untuk memperoleh hasil. Ukuran lainnya, adalah mempunyai dorongan (motivasi) yang kuat untuk terus berjuang mencari peluang hingga memperoleh hasil (Suryana, 2006:26 dalam Daulay dan Ramadini, 2013)



Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran

2.3 Hipotesis

Menurut Sugiyono (2014:93) "Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, oleh karena itu rumusan masalah penelitian biasanya disusun dalam bentuk kalimat pertanyaan.

Hipotesis Utama :

Terdapat Pengaruh Efikasi Diri dan Motivasi Usaha terhadap Keberhasilan Usaha pada Sentra Industri Ukiran Kayu Cipacing Kabupaten Sumedang.

Sub Hipotesis :

H_1 : Efikasi Diri Berpengaruh terhadap Keberhasilan Usaha pada Sentra Industri Ukiran Kayu Cipacing Kabupaten Sumedang.

H_2 : Motivasi Usaha Berpengaruh terhadap Keberhasilan Usaha pada Sentra Industri Ukiran Kayu Cipacing Kabupaten Sumedang.