BAB II

KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN HIPOTESIS

2.1 KAJIAN PUSTAKA

2.1.1 Efikasi Diri

2.1.1.1 Pengertian Efikasi Diri

Berikut ini peneliti akan menjelaskan beberapa pendapat para ahli mengenai definisi *efikasi diri* sebagai berikut :

Jerusalem dan Schwarez (Masraroh, 2012) mendefinisikan self-efficacy sebagai keyakinan seseorang untuk dapat melakukan tugas yang sulit atau mengatasi kesulitan dengan kemampuan yang dimilikinya. **Machmud (2009)** mendefinisikan self-efficacy sebagai suatu faktor penentu untuk pengembangan individu, ketekunan dalam menggunakan kemampuan untuk menghadapi kesulitan, dan pemikiran mempola serta reaksi-reaksi secara emosional yang mereka alami. **Woolfk (Andiny, 2008**) juga mendifinisikan self-efficacy sebagai kepercayaan yang dimiliki seseorang mengenai kompetensi atau efektivitasnya dalam era tertentu.

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).**

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

Masraroh (2012) mengungkapkan, keyakinan seseorang dalam self-efficacy tidak terkait dengan seberapa banyak kemampuan yang dimiliki seseorang namun terkait dengan keyakinan apa yang dapat dilakukan dengan kemampuan yang dimiliki dalam berbagai kondidsi.

Dari defiisi-definisi diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa efikasi diri adalah suatu kepercayaan terhadap kemampuan diri sendiri dalam mengerjakan suatu pekerjaan yang dianggap sulit untuk tujuan tertentu .

2.1.1.2Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Efikasi Diri

Menurut **Bandura (dalam Perepiczika, Chandler dan Becerra, 2011)**, persepsi self-eficacy dapat dibentuk dengan menginterpretasikan informasi dari empat sumber yaitu pencapaian diri (*personal accomplishment*), pengalaman orang lain (*vicarious learning experience*), kepercayaan verbal (*verbal persuasion*) dan emosi (*emotional arousal*).

1. Pencapaian diri

   Merupakan sumber yang paling berpengaruh, karena pengalaman kegagalan atau keberhasilan yang lalu seseorang akan menurunkan atau meningkatkan self-eficacy seseorang untuk pengalaman yang serupa dikemudian hari. Hasil penelitian **Hacket (Andiny, 2008),** menunjukkan pengalaman sukses menghasilkan peningkatan self-efficacy dan minat tugas sedangkan

kegagalan tugas menghasilkan penurunan self-efficacy dan minat pada tugas.

2. Pengalaman orang lain

   Dengan memperhatikan keberhasilan/kegagalan orang lain, seseorang dapat mengumpulkan informasi yang diperlukan untuk membuat pertimbangan tentang kemampuan dirinya sendiri. Pengalaman orang lain ini sangat berpengaruh apabila ia mendapat situasi yang serupa, sementara ia miskin pengalaman dalam hal tersebut. Hal ini akan mempengaruhi tingkat *self-eficacy* seseorang.

3. Kepercayaan verbal

   Pernyataan negatif tentang kompetensi seseorang dalam area tertentu sangat berakibat buruk terhadap mereka yang sudah kehilangan kepercayaan diri, misalnya pernyataan laki-laki lebih baik prestasi belajarnya dibandingkan dengan kaum perempuan.

4. Emosi

   Status emosi akan mempengaruhi kemampuan seseorang. Emosi yang tinggi seperti kecemasan akan mengubah kepercayaan diri seseorang tentang kemampuannya. Seseorang dalam keadaan stress, depresi atau tegang dapat menjadi indikator kecendrungan terjadinya kegagalan.

2.1.1.3Dimensi Efikasi Diri

Bandura membedakan self-efficacy ke dalam beberapa dimensi yaitu magnitude, strenght dan generality (Bandura, 1997).

a. Dimensi magnitude/ level

Dimensi magnitude mengacu kepada persepsi tugas yang dianggap sulit oleh individu. Persepsi terhadap tugas yang sulit ini dipengaruhi oleh kompetensi yang dimiliki oleh individu tersebut. Sebagai contoh, ketika siswa mengerjakan tugas yang diberikan oleh guru. Keyakinannya ini didasari oleh pemahamannya terhadap materi yang diberikan. Individu yang memiliki self-efficacy yang tinggi cendrung akan memilih tugas yang tingkat kesukarannya sesuai kemampuannya. Dalam pengembangan skala self-efficac, peneliti harus menggambarkan pemahaman siswa terhadap tugas-tugas pembelajaran yang dapat dicapai dengan sukses.

b. Dimensi Strength

Dimensi strengt terkait dengan kekuatan self-efficacy seseorang ketika menghadapi tuntutan tugas atau suatu permasalahan. Self-efficacy yang lemah dapat dengan mudah ditiadakan dengan pengalaman yang mencemaskan ketika menghadapi sebuah tugas. Sebaliknya orang yang memilki keyakinan yang kuat akan tekun pada usahanya meskipun ada tantangan. Self-efficacy ini menjadi dasar dirinya melakukan usaha yang keras, bahkan ketika menemui hambatan yang keras sekalipun. Dimensi ini mencakup kepada derajat kemantapan individu terhadap keyakinannya. Kemantapan terhadap keyakinan ini yang akan menentukan ketahanan dan keuletan individu.dimensi ini biasanya berkenaan langsung dengan

dimensi magnitude. Semakin tinggi taraf kesulitan tugas maka semakinlemah keyakinan yang dirasakan untuk menyelesaikannya.

c. Dimensi generality

Dimensi generality mengacu kepada taraf keyakinan dan kemampuan siswa dalam menggeneralisasikan tugas dan pengalaman sebelumnya. Seseorang dapat menilai dirinya memiliki self-efficacy pada banyak aktivitas atau pada aktivitaas tertentu. Seseorang yang dapat menerapkan self-efficacy dalam berbagai kondisi, maka semakin tinggi self-efficacy yang dimilikinya.

Dimensi generality

2.1.1.4Ciri-Ciri Efikasi Diri

Ciri-ciri orang yang memiliki self-eficacy tinggi adalah jika seseorang tersebut merasa yakin bahwa mereka mampu menangani sescara efektif peristiwa dan situasi yang mereka hadapi, tekun dalam menyelesaikan tugas, yakin terhadap kemampuan diri yang mereka miliki. Mereka akan cendrung semangat menyelesaikan tugas yang diberikan. Mereka juga cendrung bangkit untuk mencoba kembali menyelesaikan masalah yang diberikan.

2.1.1.5 Indikator Efikasi Diri

Indikator self efficacy mengacu pada 3 dimensi self efficacy yaitu dimensi magnitude, dimensi streght, dan dimensi generality. **Brown dkk (dalam Yunianti Elis, dkk, 2016)** merumuskan beberapa indikator *self efficacy* yaitu :

a. Yakin dapat menyelesaikan tugas tertentu, individu yakin bahwa dirinya mampu menyelesaikan tugas tertentu, yang mana individu sendiirilah yang menetapkan tugas (target) apa yang harus di selesaikan.

b. Yakin dapat memotivasi diri untuk melakukan tindakan yang diperlukan dalam menyelesaikan tugas, individu mampu menumbuhkan motivasi pada diri sendiri untuk bisa memilih dan melekukan tindakan-tindakan yang di perlukan dalam rangka menyelesaikan tugas.

c. Yakin bahawa dirinya mampu berusaha dengan keras,gigih dan tekun.adanya usaha yang keras dari individu untuk menyelesaikan tugas yang di tetapkan dengan menggunakan segala daya yang di miliki.

d. Yakin bahwa diri mampu menghadapi hambatan dan kesulitan. Individu mampu bertahan saat menghadapi kesulitan dan hambatan yang muncul serta mampu bangkit dari kegagalan.

e. Yakin dapat menyelesaikan tugas yang memiliki range yang luas ataupun sempit (spesifik). Individu yakin bahwa dalam setiap tugas apapun dapat ia selesaikan meskipun itu luas atau spesifik.

2.1.2. Motivasi Usaha

2.1.2.1 Pengertian Motivasi

Didalam membuat suatu usaha, sangat dibutuhkan motivasi untuk memancing semangat kita dalam bekerja. Motivasi juga dapat membuat kepercayaan kita meningkat .

Menurut **Sunyoto (2012)** bahwa motivasi adalah suatu perangsang keinginan (want) daya penggerak kemauan bekerja seseorang, setiap motif mempunyai tujuan tertentu yang ingin dicapai. Motivasi merupakan hubungan sistematik antara suatu respons atau suatu himpunan respon dan keadaan dorongan tertentuyang terdiri

motif, harapan, insentif, laba, kebebasan, impian personal dan kemandirian **(Saiman, 2011; Fahmi, 2014; Hendro, 2011; Alma, 2013; Rusdiana, 2013).**

Motivasi merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha karena motivasi utama seseorang untuk menjadi seorang entrepreneuradalah be their own bosses**(Hutagalung dkk, 2010)**

Motivasi merupakan proses yang menjelaskan intensitas, arah, dan ketekunan usaha untuk mencapai suatu tujuan **(Robbins dan Timothy, 2009:222).**

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

Menurut **Veizthal Rivai (2011)** dalam **Hilman dan Acep (2016: 50)** mengatakan bahwa motivasi merupakan serangkaian sikap dan nilai-nilai yang mempengaruhi individu untuk mencapai hal yang spesifik sesuai dengan tujuan individu.

Dari beberapa definisi mengenai motivasi diatas dapat disimpulkan bahwa motivasi adalah suatu sikap yang dapat mempengaruhi individu untuk membangkitkan dorongan dalam diri untuk tujuan tertentu yang ingin dicapai.

2.1.2.2 Faktor-faktor yang mempengaruhi motivasi

Menurut **Sunyoto (2013: 13-17)** faktor-faktor motivasi ada tujuh yaitu:

1. Promosi

Promosi adalah kemajuan seorang karyawan pada suatu tugas yang lebih baik, baik dipandang dari sudut tanggung jawab yang lebih berat, martabat atau status yang lebih tinggi, kecakapan yang lebih baik, dan terutama tambahan pembayaran upah atau gaji.

2. Prestasi Kerja

Pangkal tolak pengembangan karier seseorang adalah prestasi kerjanya melakukan tugas-tugas yang dipercayakan kepadanya sekarang. Tanpa prestasi kerja yang memuaskan, sulit bagi seorang karyawan untuk diusulkan oleh atasannya agar dipertimbangkan untuk dipromosikan ke jabatan atau pekerjaan yang lebih tinggi di masa depan.

3. Pekerjaan itu sendiri

Tanggung jawab dalam mengembangkan karier terletak pada masing- masing pekerja. Semua pihak seperti pimpinan, atasan langsung, kenalan dan para spesialis di bagian kepegawaian, hanya berperan memberikan bantuan, semua terserah pada karyawan yang bersangkutan, apakah akan memanfaatkan berbagai kesempatan mengembankan diri atau tidak.

4. Penghargaan

Pemberian motivasi dengan melalui kebutuhan penghargaan, seperti penghargaan atas prestasinya, pengakuan atas keahlian dan sebagainya. Hal yang sangat diperlukan untuk memacu gairah kerja bagi pada karyawan. Penghargaan di sini dapat merupakan tuntutan faktor manusiawi atas kebutuhan dan keinginan untuk menyelesaikan suatu tantangan yang harus dihadapi.

5. Tanggung Jawab

Pertanggungjawaban atas tugas yang diberikan perusahaan kepada para karyawan merupakan timbal balik atas kompensasi yang diterimanya. Pihak perusahaan memberikan apa yang diharapkan oleh para karyawan, namun di sisi lain para karyawan pun harus memberikan kontribusi penyelesaian pekerjaan dengan baik pula dan penuh dengan tanggung jawab sesuai dengan bidangnya masing- masing.

6. Pengakuan

Pengakuan atas kemampuan dan keahlian bagi karyawan dalam suatu pekerjaan merupakan suatu kewajiban oleh perusahaan. Karena pengakuan tersebut merupakan salah satu kompensasi yang harus diberikan oleh perusahaan kepada karyawan yang memang mempunyai suatu keahlian tertentu dan dapat melaksanakan pekerjaan 9 dengan baik pula. Hal ini akan dapat mendorong para karyawan yang mempunyai kelebihan di bidangnya untuk berprestasi lebih baik lagi.

7. Keberhasilan dalam Bekerja

Keberhasilan dalam bekerja dapat memotivasi para karyawan untuk lebih bersemangat dalam melaksanakan tugas-tugas yang diberikan oleh perusahaan. Dengan keberhasilan tersebut setidaknya dapat memberikan rasa bangga dalam perasaan karyawan bahwa mereka telah mampu mempertanggungjawabkan apa yang menjadi tugas mereka.

2.1.2.3 Tujuan Motivasi

Tujuan Motivasi Adapun tujuan motivasi menurut **Sunyoto (2013: 17-18)** adalah sebagai berikut:

1. Mendorong gairah dan semangat kerja karyawan
2. Meningkatkan moral dan kepuasan kerja karyawan
3. Meningkatkan produktivitas kerja karyawan
4. Mempertahankan loyalitas dan kestabilan karyawan
5. Meningkatkan kedisiplinan dan menurunkan tingkat absensi karyawan
6. Mengefektifkan pengadaan karyawan
7. Menciptakan suasana dan hubungan kerja yang baik
8. Meningkatkan kreativitas dan partisipasi karyawan
9. Meningkatkan tingkat kesejahteraan karyawan
10. Mempertinggi rasa tanggung jawab karyawan terhadap tugas-tugasnya

2.1.2.4 Indikator Motivasi Usaha

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

1. Motif

Motif adalah suatu perangasang 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 menunjukan tidak ada kemungkinan bahwa suatu hasil akan muncul sesudah perilaku atau tindakan tertentu, sampai angka positif satu yang menunjukan 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

Menurut **Suryana (2011:38)** mengemukakan bahwa untuk menjadi wirausaha atau jadi pengusaha yang sukses pertama-tama harus memiliki ide atau visi bisnis (*business vision*) kemudian ada kemauan dan keberanian untuk menghadapi resiko

baik waktu maupun uang. Langkah selanjutnya yang sangat penting adalah dengan membuat perencanaan usaha, mengorganisasikan dan menjalankannya.

Menurut **Dedi Haryadi (2008:78)** Keberhasilan Usaha biasanya dilihat dengan membesarnya skala usaha yang dimilikinya. Hal tersebut bisa dilihat dari volume produksi yang 27 ,tadinya bisa manghabiskan sejumlah bahan baku perhari meningkat menjadi mampu mengolah bahan baku yang lebih banyak.

Menurut **Waridah (2002:15)** Keberhasilan Usaha, yaitu adanya peningkatan kegiatan usaha yang dicapai oleh para pengusaha industri kecil, baik dari segi peningkatan laba yang dihasilkan oleh pengusaha dalam kurun waktu tertentu.

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 (2011:21)** keberhasilan usaha adalah sesuatau keaadan yang menggambarkan lebih dari pada yang lainya yang sederajat/ sekelasnya.

Dari definisi-definisi diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa keberhasilan adalah suatu keadaan usaha yang di tandai dengan adanya peningkatan laba yang dihasilkan oleh parra pengusaha.

2.1.3.2 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha

Menurut **Barowi (2014:19-21)** faktor-faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha adalah sebagai berikut:

a. Motivasi

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

b. Usia

Menurut *National Federation of Independent Businesess,* 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

2.1.3.3 Ciri-ciri Wirausaha yang Berhasil

Dalam menjalankan usaha mendapatkan keberhasilan itu adlah sebagai pemicu semangat untuk meningkatkan produktivitas dalam usaha. **Kasmir**

(2011:30-31) mengungkapkan beberapa ciri wirausahawan yang dikatakan berhasil yaitu sebagai berikut:

1. Memiliki visi dan tujuan yang jelas.
2. Inisiatif dan selalu proaktif.
3. Berorientasi pada prestasi.
4. Berani mengambil risiko.
5. Kerja keras.
6. Bertanggung jawab terhadap segala aktifitas yang dijalankannya, baik sekarang maupun dimasa yang akan datang.
7. Komitmen pada berbagai pihak merupakan ciri yang harus dipegang teguh dan harus ditepati.
8. Mengembangkan dan memelihara hubungan baik dengan berbagai pihak, baik yang berhubungan langsung dengan usaha yang dijalankan maupun tidak

2.1.3.4 Indikator Keberhasilan Usaha

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

1. Jumlah Penjualan Meningkat

   Untuk mengukur keberhasilan usaha, jumlah barang yang di jual oleh perusahaan tersebut haruslah meningkat.

2. Hasil Produksi meningkat

   Dalam segi produksi, perusahaan harus memiliki hasil produksi yang meningkat demi menunjang keberhasilan usahanya.

3. Keuntungan atau Profit Bertambah

Untuk setiap perusahaan dapat dikatakan berhasil adalah ketika profit yang didapat oleh perusahaan itu bertambah / tidak berkurang.

4. Pertumbuhan Usaha

   Pertumbuhanan usaha dapat dilihat dari peningkatan penjualan perusahaan.

5. Perkembangan usaha berkembang cepat dan memuaskan

   Dalam setiap waktu perusahaan

2.2 Penelitian Terdahulu

No	Judul Penelitian/ Judul Referensi	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1	Pengaruh Efikasi Diri dan Motivasi terhadap Keberhasilan Usha 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 variabel efikasi diri dan motivasi sebagai variabel X1yang mempengaruhi variabel Y yaitu Keberhasilan usaha	Penulis melaksanakan penelitian di pengrajin boneka di Cijerah , sedangkan pada penelitian terdahulu ini tempat penelitiannya pada Pemilik Toko Pakaian di Pusat Grosir Metro Tanah Abang, Jakarta
2	Pengaruh Efikasi diri Dan Lingkungan Keluarga Terhadap Minat Berwirausaha Siswa Oleh : Yulia Evaliana (2015).	Terdapat pengaruh positif yang signifikan secara parsial antara variabel efikasi diri dan variabel lingkungan keluarga terhadap minat berwirausaha siswa, dan variabel efikasi merupakan variabel dominan yang	Menggunakan variabel X1 yang sama dengan penulis yaitu efikasi diri	Menggunakan variabel X2 lingkungan keluarga yang mempengaruhi variabel Y yaitu Minat Berwirausaha Siswa

	Jurnal Pendidikan Bisnis dan Manajemen Vol. 1, No. 1, Juli 2015	mempengaruhi minat berwirausaha siswa		
3	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 Kewirausahaan Vol. 12 NO. 2, SEPTEMBER 2010:177-184	Indikator Motivasi yang Berpengaruh Terhadap Tingkat Keberhasilan Usaha.	Menggunakan variabel motivasi usaha yang berpengaruh terhadap variabel Y yaitu keberhasilan usaha	Tempat penelitian yang dilakukan oleh penulis pada pengrajin boneka di Cijerah sedangkan penelitian terdahulu melakukan penelitian pada industri kecil sepatu di Jawa Timur
4	Efikasi Diri dan Motivasi terhadap Keberhasilan Usaha padausaha foto copydan alat tulis kantordi Kecamatan Panyabungan Kabupaten Manddailing Natal Oleh : Rina Wahyuni Daulay & Frida Ramadin	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa hasil tes dengan nilai 36,814 F menunjukkan bahwa variabel yang terdiri dari self-efficacy dan motivasi dapat digunakan untuk memperkirakan keberhasilan bisnis di Kabupaten Panyabungan.	Memiliki kesamaan variabel X1 yaitu efikasi diri dan X2 yaitu Motivasi yang berpengaruh terhadap variabel Y yaitu Keberhasilan usaha	Tempat penelitian yang dilakukan oleh penulis pada pengrajin boneka di Cijerah sedangkan penelitian terdahuulu pada usaha foto copy dan alat tulis kantor di kecamatan panabungan kabupaten mandailing natal
5	Pengaruh Motivasi Usaha terhadap Keberhasilan Usaha	Hasil penelitian bahwa motivasi usaha berpengaruh signifikan	Memiliki kesamaan variabel motivasi yang	penulis menggunakan model regresi

	dengan Kemampuan Usaha sebagai Variabel Mediasi pada Industri Kecil Menengah Makanan Ringan Priangan Timur-Indonesia Jurnal Manajemen Teknologi Indonesian Oleh : Dwi Gemina , Endang Silaningsih, dan Erni Yuningsih (2016)	dan berbanding lurus (positif) terhadap kemampuan usaha, semakin tinggi motivasi usaha akan diikuti tinggi kemampuan usaha. Kema mpuan usaha berpengaruh signifikan dan berbanding lurus (positif) terhadap keberhasilan usaha, semakin tinggi kemampuan usaha akan diikuti tinggi keberhasilan usaha. Selanjutnya pengaruh motivasi usaha terhadap keberhasilan usaha melalui variabel kemampuan usaha sebagai mediasi signifikan atau dapat diterima, sehingga motivasi usaha berpengaruh terhadap keberhasilan usaha melalui kemampuan usaha	berpengaruh terhadap variabel keberhasilan usaha	berganda sedangkan penelitian terdahulu menggunakan path analisis
6	Effects of self-efficacy on social entrepreneurship in education: a correlational research Oleh : Tuğba Konaklı (Vol 94, Issue 1, 2015)	Hasil penelitian menunjukkan bahwa upaya dan ketekunan yang merupakan dimensi self-efficacy umum yang diprediksi kreativitas pribadi dan fitur pengambilan risiko kewirausahaan sosial.	Melakukan penelitian tentang efikasi diri	Penulis melakukan penelitian terhadap pengrajin boneka tetapi penelitian terdahulu meneliti kepada para guru.

Sumber : diolah penulis, 2018

2.3. Kerangka Pemikiran

Efikasi diri merupakan salah satu hal penting yang mendasar untuk seseorang dalam membuat sebuah bisnis. 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. **Jerusalem dan Schwarez (Masraroh, 2012)** mendefinisikan self-efficacy sebagai keyakinan seseorang untuk dapat melakukan tugas yang sulit atau mengatasi kesulitan dengan kemampuan yang dimilikinya.Ada beberapa faktor yang mempengaruhi efikasi diri seseorang diantaranya adalah pencapaian diri, pengalaman orang lain, kepercayaan verbal, emosi. Faktor-faktor tersebut sangat berperan penting dalam pengembangan efikasi diri pada seseorang. Ciri-ciri efikasi diri adalah jika seseorang percaya pada kemampuannya sendiri untuk menyelesaikan tugas/pekerjaanya, maka mereka akan lebih senang dalam melakukan pekerjaan itu .

Dalam membuat suatu bisnis motivasi merupakan bagian dari keberhasilan seseorang dalam pengembangan bisnisnya tersebut. Karena tidak dapat disepelekan, motivasi dapat memberi rasa percaya diri kepada kita. Selain itu juga motivasi dapat memberikan semangat baru . 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).**. Menurut **Sunyoto (2013: 13-17)** faktor-faktor motivasi ada tujuh yaitu promosi, prestasi kerja, pekerjaan itu sendiri, penghargaan, tanggung jawab, keberhasilan dalam bekerja. Faktor-faktor tersebut lah yang dapat menunjang motivasi seseorang. Jika salah satu dari faktor tersebut di terapkan dalam ussaha kita maka itu akan menambah produktivitas kinerja para pegawai.

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)** faktor-faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha adalah motivasi, usia, pengalaman, usia. Selain itu juga efikasi diri dan motivasi usaha sangat berpengaruh terhadap keberhasilan usaha. Karena apabila kita percaya kepada kemampuan yang kita punya untuk membangun bisnis tersebut dan didukung oleh motivasi maka itu akan membuat keberhasilan dalam usahayang kita buat.

2.3.1 KeterkaitanEfikasi Diri Terhadap Keberhasilan Usaha Pengrajin Boneka di Cijerah Kota Bandung

Dalam membuat sebuah bisnis kepercayaan diri sangatlah dibutuhkan. Efikasi diri merupakan sakah satu faktor penunjang agar sukses membuat sebuah bisnis .**Jerusalem dan Schwarez (Masraroh, 2012)** mendefinisikan self-efficacy sebagai keyakinan seseorang untuk dapat melakukan tugas yang sulit atau mengatasi kesulitan dengan kemampuan yang dimilikinya.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). Dari data diatas dapat di simpulkan bahwa efikasi diri dapat menunjang keberhasilan usaha.

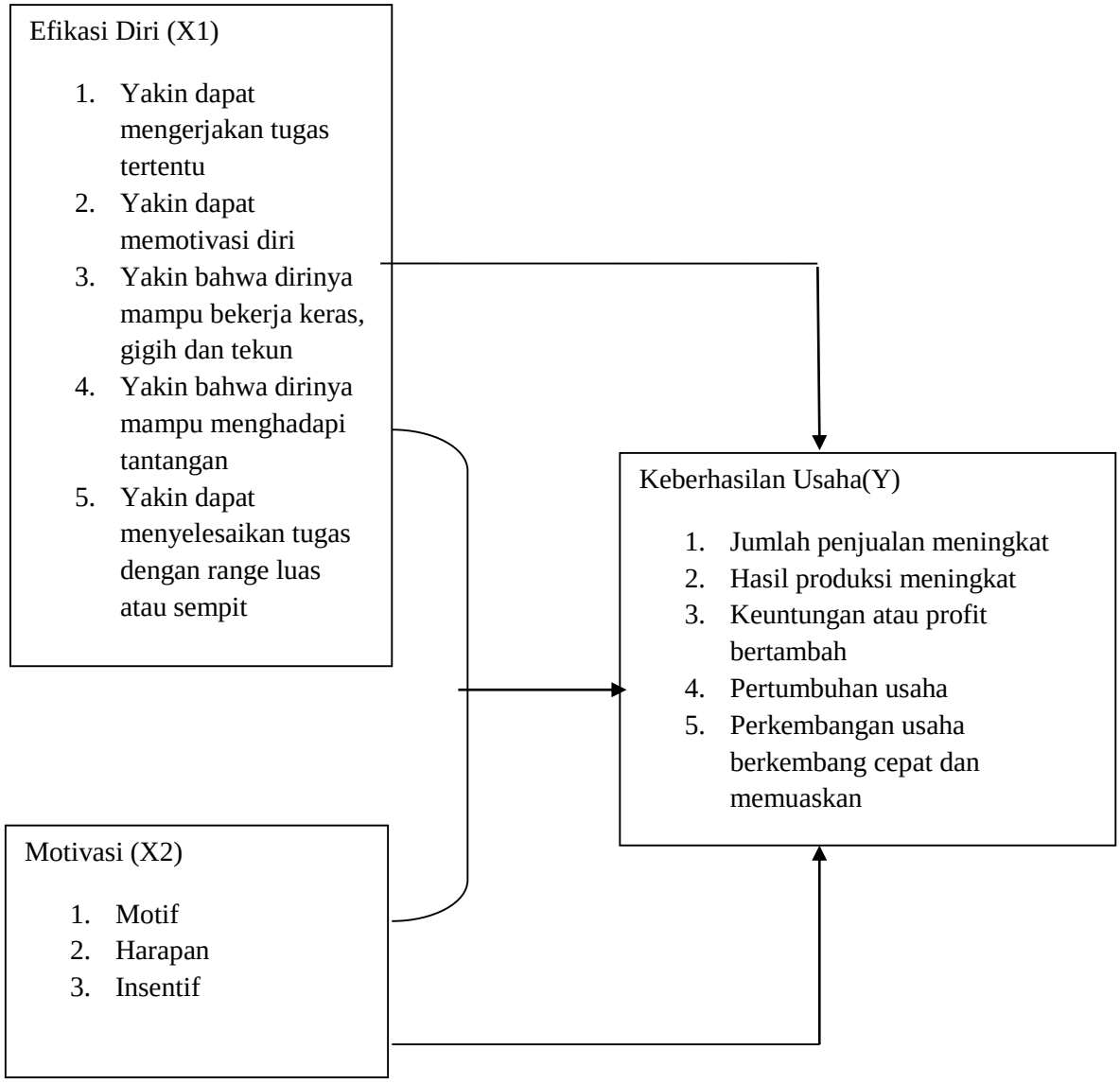
2.3.2 KeterkaitanMotivasiUsaha terhadap Keberhasilan Usaha Pengrajin Boneka di Cijerah Kota Bandung

Keberhasilan suatu usaha menjadi patokan untuk para pengusaha. Setiap orang yang akan mendirikan usaha pasti menginginkan usahanya berhasil. Namun suatu bisnis tidak akan berhasil apabila tidak ada usaha untuk mengembangkan bisnisnya tersebut. Salah satu hal yang harus ditingkatkan untuk keberhasilan usaha adalah motivasi usaha. Motivasi usaha sangat berperan penting dalam keberhasilan suatu usaha. Seperti yang di kemukakan oleh (**Hutagalung dkk, 2010; dalam Daulay dan Ramadini, 2013: 3)** Motivasi merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha karena motivasi utama seseorang untuk menjadi seorang *entrepreneur* adalah *be their own bosses*.

2.3.3 Keterkaitan Efikasi Diri dan Motivasi Usaha Terhadap Keberhasilan Usaha Pengrajin Boneka di Cijerah Koota Bandung

Dalam membuat sebuah bisnis kepercayaan diri dibutuhkan. Tidak hanya modal usaha , namun sebelum itu ada hal yang harus dipersiapkan sebelum membuat suatu bisnis yaitu efikasi diri. Selain itu mmotivasi juga sangat penting utuk menunjang keberhasilan usaha. Hal tersebut dikarenakan apabila seorang pekerja sudah mendapatkan motivasi dalam dirinya maka hal itu akan menambah kepercayaan diri mereka, sehingga dpat meningkatkan kinerja mereka. Seperti yang tekemukakan oleh **(Suryana, 2006:26; dalam Daulay dan Ramadini, 2013:2)**

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.



Paradigma Kerangka Pemikiran

2.4 Hipotesis

Berdasarkan permasalahan dari kerangka pemikiran diatas, maka hipotesis yang dapat diambil adalah :

H1 : Efikasi diri berpengaruh terhadapkeberhasilan usaha pengrajin boneka di Cijerah Kota Bandung

H2 : Motivasi berpengaruh terhadap keberhasilan usaha pengrajin boneka di Cijerah Kota Bandung

H3 : Efikasi diri dan Motifasi berpengaruhterhadapkeberhasilan usaha pengrajin boneka di Cijerah Kota Bandung