Pengaruh Efiksi Diri dan Motivasi Usaha Terhadap Keberhasilan Usaha pada Pengrajin Boneka Di Cijerah Bandung

The influence of self efficacy and business motivation on business success on doll craftsmen in Cijerah Bandung

Drastian Yuseima [(1)]***, Rizki Zulfikar*** [(2)]

Program Studi Manajemen
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Komputer Indonesia

Email : ***drastianyuseima0103@gmail.com*** [(1)]***,*** ***rizki_zoel@yahoo.com*** [(2)]

The decline in the sale of dolls in the city of Bandung affected the economic stability of the puppet artisans in the place. That is because the puppet craftsmen in Cijerah in Bandung city feel less confident in the products they make. In addition, they also lack the motivation to develop their business to increase. This study takes the title "The Effect of Self Efficacy and Business Motivation on the Success of Puppet Craftsmen in Bandung City", and has a formulation of the problem of how much influence self-efficacy and business motivation have on the success of boneke craftsmen in Bandung. With the aim to determine the effect of self-efficacy and business motivation on the success of the business of puppet craftsmen in Cijerah Bandung partially and simultaneously The method used by the researcher is descriptive method and verification method. The data sources used are primary and secondary data. The researcher uses saturated sampling to determine the sample because all populations are used as samples. And data collection used is field research in the form of observations, interviews, and documents, and researchers also distribute questionnaires for data collection. Based on the research that has been done, it can be concluded that self-efficacy and business motivation are important for business people. In the development of the business of puppet craftsmen in Bandung, they must apply more about self-efficacy and motivation for usahaya success. The results of the research analysis show that Self Efficacy and Business Motivation have a significant positive effect on Business Success both partially and simultaneously.

Keywords : self efficacy, business motivation, business success

PENDAHULUAN

Pada saat ini di indonesia semakin banyak masyarakat yang memilih untuk membuat usaha, baik itu usaha dalam bidang jasa ataupun barang. Semakin meningkatnya pengusaha-pengusaha baru di Indonesia maka akan semakin baik perekonomian di Indonesia, karena akan semakin banyak barang atau jasa yang ditawarkan kepada masyarakat luas sehingga masyarakat akan cenderung memilih atau membeli barang karya dalam negeri. Oleh karena itu semakin banyak para pengusaha baru berlomba untuk mengembangkan bisnis nya dan berlomba dalam hal kreativitas untuk mengambil alih pasar internasional.

Jumlah pelaku usaha industri UMKM Indonesia termasuk paling banyak di antara negara lainnya, terutama sejak tahun 2014. Jumlah UMKM di Indonesia terus mengalami perkembangan dari tahun 2015, 2016 hingga tahun 2017 jumlah pelaku UMKM di Indonesia akan terus mengalami pertumbuhan. (data UMKM 2015, 2016, 2017)(lisubisnis.com, 2016). Beberapa tahun kebelakang ini populasi penduduk dengan usia produktif lebih banyak daripada jumlah lapangan pekerjaan . Maka dari itu semakin kesini semakin banyak masyarakat yang membuat usaha sendiri dan memberdayakan masyarakat yang belum mendapatkan pekerjaan dengan cara membuat usaha sendiri, baik itu di bidang jasa dan barang. Data dari Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah pada tahun 2014, terdapat sekitar 57,8 juta pelaku UKM di indonesia (lisubisnis.com, 2016).

Kota Bandung mmerupakan salah satu kota besar di Indonesia yang memiliki banyak UMKM. Tercatat sampai tahun 2017 Kota Bandung sudah memiliki 300 ribu UMKM (BPS Kota Bandung, 2017). Angka tersebut bisa saja bertambah, karena seperti yang ingin ditargetkan oleh pemerintah Kota Bandung, Kota Bandung berupaya meningkatkan jumlah pelaku usaha kecil menengah (UKM). Bahkan, Dinas Koperasi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (Diskop UMKM) Kota Bandung menargetkan 1.000 wirausaha UKM baru sepanjang 2017 sebagai upaya mengembangkan industri kreatif (ayooberita.com, 2017).

Dengan semakin banyaknya UMKM yang ada di Indonesia, maka akan semakin banyak pula persaingan yang akan didapatkan oleh para pebisnis tersebut. Maka dari itu ketika kita akan membuat suatu bisnis kita harus memikirkan matang-matang apa yang akan kita jalankan kedepannya untuk bisnis kita. Tidak hanya tentang modal dan yang lainya namun hal terpenting yang harus disiapkan untuk kita yang akan membuat suatu bisnis adalah mental kita sendiri. Apakah mental kita siap untuk melaksanakan bisnis ini atau tidak.

Berdasarkan data yang dipublikasikan Dinas Koperasi dan UKM Provinsi Jawa Barat sebagai hasil analisis tim LAPI (Lembaga Afiliasi Penelitian dan Industri) ITB tahun 2010 terhadap sentra UMKM di Jabar, kondisi sentra UMKM di wilayah Priangan Barat terkonsentrasi di Kabupaten Bandung (44%), disusul Kota Bandung (30%), Kabupaten Sumedang (17%) dan Kota Cimahi (19%). Kondisi sentra UMKM di wilayah Priangan Timur terkonsentrasi di Kabupaten Garut (28%), Kabupaten Tasikmalaya (26%), Kabupaten Ciamis (23%), Kota Tasikmalaya (17%) dan Kota Banjar (6%). (diskumkm.jabarprov.go.id, 2012).

Peneliti dalam penelitian ini mendapatkan fenomena mengenai ketidak percayadirian pengrajin boneka di Cijerah Bandung. Peneliti mengambil hal tersebut karena setelah melakukan survey awal pengrajin Boneka diCijerah tidak percaya diri akan kemampuannya sendiri dalam menyelesaikan tuggas dengan range yang sempit maupun luas . Terbukti dengan tidak membuat banyak macam-macam boneka yang notabene lebih susah pengerjaanya. Mereka beralasan tidak percaya diri untuk berinovasi dengan barang baru yang pengerjaanynya lebih susah karena mereka merasa bahwa produk mereka akan kalah saing dengan produk-produk yang dijual di tempat-tempat perbelanjaan besar di pusat kota. Mereka mengakui kalau boneka yang mereka buat tidak se-sempurna yang mereka lihat di tempat-tempat perbelanjaan di pusat kota itu.

Untuk masalah motivasi juga mereka tidak memiliki motivasi yang meluas untuk kemajuan perusahaannya. Mereka hanya mengetahhui motivasi mereka yakni berbisnis untuk mendapatkan uang saja. Padahal Salah satu dari itu banyak motivasi yang dapat mempengaruhi mereka untuk pengembangan bisnisnya, seperti motivasi untuk membuat produk yang lebih bagus dari yang dijual di tempat-tempat perbelanjaan di pusat kota , motivasi untuk memperluas pemasaran usaha mereka dan masih banyak lagi. Maka dari itu para pengrajin boneka di Cijerah sangat memerlukan motivasi untuk membangun kepercayaan diri mereka agar menjadi pebisnis yang berhasil di bidangnya.

Dalam hal ini peneliti memilih variabel (x1) Efikasi diri dan Motivasi (x2) untuk diteliti lebih mendalam pada pengrajin boneka di Cijerah Bandung. Untuk saat ini efikasi diri sangat lah cocok untuk keadaan pengrajin boneka di Cijerah, karena seperti definisinya Efikasi diri menurut **Jerusalem dan Schwarez (Masraroh, 2012)** mendefinisikan self-efficacy sebagai keyakinan seseorang untuk dapat melakukan tugas yang sulit atau mengatasi kesulitan dengan kemampuan yang dimilikinya. Apabila kita mempercayai kemampuan yang kita miliki maka tidak akan susah untuk menjalankasn suatu bisnis karena kita sudah memiliki modal awal yang sangat penting yaitu efikasi diri.

Pengrajin boneka di Cijerah Bandung merupakan sentra industri rumahan . Mereka menyerap tenaga kerjanya yang berasal dari penduduk disekitar rumah. Namunada juga pekerja yang bersal dari luar kota Bandung. Pengrajin boneka di Cijerah ini melakukan pembuatan boneka dengan cara manual oleh tangan-tangan terampil pekerjanya dan dibantu dengan mesin semi tradisional. Pengrajin boneka di Cijerah ini sudah memiliki pelanggan tetap. Namun meskipun mereka sudah memiliki pelanggan tetap, mereka harus mendapatkan konseumen lain. Para pengrajin boneka di Cijerah pada saat ini sedang memikirkan bagaimana cara mengembangkan bisnisnya tersebut. Karena sudah 2 tahun terakhir ini para pengrajin boneka di Cijerah mendapatkan penurunan penghhasilan dibandingkan tahun-tahun sebelumnya. Mereka mendapatkan penurunan penghasilan yang cukup besar. (hasil wawancara penulis, 2018)

Tabel 1.1

Perkembangan jumlah pengrajin boneka di Cijerah dri 2010-2018

NO	TAHUN	JUMLAH PENGRAJIN

1	2010	40
2	2011	40
3	2012	40
4	2013	40
5	2014	37
6	2015	36
7	2016	32
8	2017	30
9	2018	28

Sumber : (hasil wawancara penulis ,2018)

Dari data diatas dapat disimpulkan bahwa dari tahun 2010 sampai dengan tahun 2018 pengrajin boneka di Cijerah mengalami penurunan. Menurut hasil wawancara dari salah satu pengrajin boneka yang sudah bertahan lama di kawasan Cijerah tersebut, para pengrajin yang tidak bisa mempertahankan usahanya merupakan pengrajin musiman, jadi ketika ada trend boneka baru mereka dapat memproduksinya namun ketika tidak ada trend baru mereka tidak bisa mengembangkan inovasi lainnya.

Tabel 1.2

Rata-rata laba pengrajin boneka di Cijerah Bandung

periode desember 2017 – februari 2018 (dalam rupiah)

NO	BULAN	RATA-RATA	PRESENTASE	KETERANGAN
1	Desember	3.676	- 8,76	Turun
2	Januari	3.365	- 8,94	Turun
3	Februari	3.1554	- 5,71	Turun

Sumber : (hasil wawancara penulis , 2018)

Dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa rata-rata laba yang dihasilkan oleh para penngrajin boneka di cijerah dalam periode bulann desember-februari adanya penurunan setiap bulannya. Penurunan terjadi karena banyaknya pesaing didaerah lain yang memberikan kualitas lebih bagus.

Melihat fenomena diatas maka penulis berinisitif mengambil judul "**PENGARUH EFIKASI DIRI DAN MOTIVASIUSAHA TERHADAP KEBERHASILAN USAHA PADA PENGRAJIN BONEKA DI CIJERAH KOTA BANDUNG".**

IDENTIFIKASI DAN RUMUSAN MASALAH

IDENTIFIKASI MASALAH

Berdasarkan penjelasan pada latar belakag dan didukung dengan hasil survey awal yang dilakukan oleh peneliti, maka masalah yang dapat diidentifikasi yaitu para pengrajin boneka di Cijerah Bandung kurang merasa percaya diri untuk membangun usahanya. Selain itu mereka kurang bias mengerjakan tugas dengan range yang luas maupun sempit. Dalam hal motivasi pun mereka merasa kurang oleh karena itu para pegawai kurang mendapatkan motivasi dari pemilik usahanya. Hal tersebut mengakibatkan lambatnya pertumbuhan usaha para pengrajin boneka di Cierah Bandung.

RUMUSAN MASALAH

Berdasarkan latar belakang diatas, maka rumusan masalah yang diajukan adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana efikasi diri para pengrajin boneka di Cijerah Kota Bandung.
2. Bagaimana motivasi pengrajin boneka di Cijerah Kota Bandung dalam mengembangkan bisnisnya.
3. Bagaimana keberhasilan usaha pengrajin boneka di Cijerah Kota Bandung.

4. Seberapa besar pengaruh efikasi diri dan motivasiusaha terhadap keberhasilan usaha pada pengrajin boneka di Cijerah Kota Bandung secara parsial dan simultan.

MAKSUD DAN TUJUAN PENELITIAN

MAKSUD PENELITIAN

Penelitian ini dimaksudkan untuk memperoleh informasi yang diperlukan sebagaimana yang digambarkan dalam perumusan masalah mengenai Pengaruh Efikasi Diri dan Motivasi Usaha terhadap Keberhasilan Usaha pada Pengrajin Boneka di Cijerah.

TUJUAN PENELITIAN

1. Untuk mengetahui efikasi diri para pengrajin boneka di Cijerah Kota Bandung
2. Untuk mengetahui motivasi usaha para pengrajin boneka di Cijerah Kota Bandung
3. Untuk mengetahui keberhasilan usaha pengrajin boneka di Cijerah Kota Bandung
4. Untuk mengetahui besarnya pengaruh efikasi diri dan motivasi usaha terhadap keberhasilan usaha pengrajin boneka di Cijerah Kota Bandung secara parsial dan simultan.

KEGUNAAN PENELITIAN

Kegunaan Praktis

Penelitian ini dapat mengidentifikasi faktor apa saja yang menyebabkan adanya keberhasilan usaha dari pelaku usaha, sehingga dapat menjadi bahan pertimbangan dalam menerapkan efikasi diri dan motivasi usaha di waktu yang akan datang

Bagi Akademis

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan acuan atau referensi bagi penelitian lain yang sejenis diwaktu yang akan datang. Penelitian ini juga diharapkan dapat dijadikan saran mengaplikasikan teori yang sudah didapat, khususnya mengenai bisnis dan pemasaran serta jurnal yang ada, sehingga meningkatkan pemahaman terhadap teori dan kenyataan sesungguhnya yang ada

KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN HIPOTESIS

KAJIAN PUSTAKA

Pengertian Efikasi Diri

Indarti dan Rostiani, (2008) mengatakan bahwa **"**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 ".

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.

Motivasi Usaha

Pengertian Motivasi

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.

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.

Keberhasilan Usaha

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.

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

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.

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.

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*.

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.

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

OBJEK DAN METODE PENELITIAN

OBJEK PENELITIAN

Objek penelitian merupakan hal yang mendasar untuk melakukan sebuah penelitian. Dari objek penelitian inilah kita dapat mencari pemecahan masalahnya. Menurut Sugiyono (2010:13), “Objek penelitian adalah sasaran ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu tentang sesuatu hal objektif, valid, dan reliable tentang sesuatu hal (variabel tertentu)”.

Berdasarkan latar belakang dan kerangka penelitian yang sudah diuraikan pada bab sebelumnya yang menjadi objek penelitian ini adalah Efikasi Diri (X1) dan Motivasi Usaha (X2) sebagai variabel bebas, sedangkan yang menjadi variabel terikat adalah Keberhasilan Usaha (Y). Subjek penelitian adalah unit yang akan diteliti dalam penelitian ini yaitu pengrajin boneka di Cijerah Kota Bandunng.

METODE PENELITIAN

Menurut Sugiyono (2011:2) metode penelitian pada dasarnya merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu.

Metode yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif dan metode verifikatif. Metode deskriptif adalah suatu metode penelitian yang bertujuan untuk menggambarkan, menjelaskan keadaan berdasarkan data dan fakta yang dikumpulkan kemudian disusun secara sistematis yang selanjutnya dianalisis untuk mendapatkan kesimpulan.Sedangkan metode verifikatif adalah metode yang digunakan untuk menguji hipotesis dengan menggunakan statistik.

Sumber dan Teknik Pengumpulan Data

Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian adalah primer dan sekunder.Menggunakan data primer dan sekunder karena peneliti mengumpulkan informasi dari data yang telah diolah oleh pihak lain, yaitu informasi mengenai masalah-masalah yang ada diperusahaan.

Teknik Penentuan Data

Adapun Teknik Penentuan data terbagi menjadi dua bagian, yaitu populasi dan sampel.

Peneliti mengambil sampel jenuh sebanyak 28 pengrajin boneka yang ada di Cijerah , hal tersebut dikarenakan jumlah populasi juga sama dan sampel yang diambil sama yaitu 28 orang .

Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

1. Penelitian Lapangan (Field Research)
   Yaitu penelitian yang dilakukan secara langsung diperusahaan yang menjadi objek penelitian. Data yang diperoleh merupakan data primer yang diperoleh dengan cara :
   a. Observasi (Pengamatan Langsung)
      Dengan cara melakukan pengamatan secara langsung ke perusahaan untuk memperoleh data yang diperlukan.
   b. Wawancara
      Teknik pengumpulan data dengan melakukan tanya jawab langsung kepada pihak-pihak yang terkait dengan masalah yang diteliti.
   c. Dokumen-dokumen
      Pengumpulan data dengan cara mencatat data yang berhubungan dengan masalah yang akan diteliti dari dokumen-dokumen yang dimiliki perusahaan.
2. Kuesioner
   Merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk kemudian dijawabnya. Kuesioner yang digunakan adalah kuesioner tertutup yang telah diberi skor, dimana data tersebut nantinya

akan dihitung secara statistik. Kuesioner tersebut berisi daftar pertanyaan yang ditunjukkan kepada responden yang berhubungan dalam penelitian ini.Hasil dari kuesioner ini yaitu berupa data-data mengenai pengaruh disiplin kerja dan kompetensi terhadap kinerja pegawai.

Teknik pengolahan data hasil kuesioner digunakan skala likert dimana alternatif jawaban nilai 5 sampai dengan 1.Pemberian skor dilakukan atas jawaban pertanyaan baik mengenai efikasi diri (X_1), motivasi usaha (X_2) keberhasilan usaha (Y), karena data ini bersifat ordinal maka selanjutnya nilai-nilai dari alternatif tersebut dijumlahkan untuk setiap responden. Adapun kriteria pembobotan nilai untuk alternatif jawaban dapat dilihat pada tabel 3.5 dibawah ini :

Tabel 3.3

Skala Likert

Jawaban	Bobot Nilai (+)	Bobot Nilai (-)
a. Sangat Setuju (SS)	5	1
b. Setuju (S)	4	2
c. Kurang (C)	3	3
d. Tidak Setuju (TS)	2	4

Analisis Data Deskriptif/Kualitatif

Analisis deskriptif/kualitatif digunakan untuk menggambarkan tentangciri-ciri responden dan variabel penelitian, sedangkan analisis kuantitatif digunakan untuk menguji hipotesis dengan menggunakan uji statistik.

Analisis kualitatif digunakan dengan menyusun tabel frekuensi distribusiuntuk mengetahui apakah tingkat perolehan nilai (skor) variabel penelitian masukdalam kategori: sangat baik, baik, cukup, tidak baik, sangat tidak baik.

Selanjutnya untuk menetapkan peringkat dalam setiap variabel penelitian dapat dilhat dari perbandingan antara skor aktual dengan skor ideal. Skor aktual diperoleh melaluihasil perhitungan seluruh pendapat responden sesuai klasifikasibobot yang diberikan (1,2,3,4, dan 5). Sedangkan skor ideal diperoleh melaluiperolehan predisi nilai tertinggi dikalikan dengan jumlah kuesioner dikalikanjumlah responden.

Untuk menjawab deskripsi tentang masing-masing variabel penelitian ini, digunakan rentang kriteria penilaian sebagai berikut :

Sumber : Umi Narimawati (2007:84)

Keterangan :

$$\% \text{ Skor} = \frac{\text{Skor ideal}}{\text{Skor actual}} \times 100\%$$

a. Skor aktual adalah jawab seluruh responden atas kuesioner yang telah diajukan.
b. Skor Ideal adalah skor atau bobot tertinggi atau semua responden diasumsikan memilih jawaban dengan skor tertinggi.

Selanjutnya hasil perhitungan perbandingan antara skor actual dengan skor ideal dikontribusikan dengan tabel 3.8 sebagai berikut:

Tabel 3.8

Kriteria Persentase Tanggapan Responden

No	% Jumlah Skor	Kriteria
1	20.00% - 36.00%	Tidak Baik
2	36.01% - 52.00%	Kurang Baik
3	52.01% - 68.00%	Cukup
4	68.01% - 84.00%	Baik

5	84.01% - 100%	Sangat Baik

Sumber: Umi Narimawati, 2007:85

3.2.5.1.2Analisis Verifikatif (Kuantitatif)

Data yang telah dikumpulkan melalui kuesioner akan diolah dengan pendekatan kuantitatif. Oleh karena data yang didapat dari kuesioner merupakan data ordinal, sedangkan untuk menganalisis data diperlukan data interval, maka untuk memecahkan persoalan ini perlu ditingkatkan skala interval melalui "*Methode of Sucessive Interval*" (Hays, 1969:39).Dan selanjutnya dilakukan analisis regresi korelasi serta determinasi.

Untuk mengetahui pengaruh antara variabel dapat digunakan salah satunya adalah sebagai contoh analisis regresi berganda *(Multiple Regression)*.

2. Analisis Regresi dan Asumsi Klasik

Analisis Regresi linier berganda digunakan untuk menganalisa pengaruh beberapa variable bebas atau independen variable (X) terhadap satu variable tidak bebas atau dependen variable (Y) secara bersama-sama.

Persamaan Regresi Linier Berganda

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \varepsilon$$

$$Y = {}_0 + \beta_1 + \beta_2 X_2 \ldots + \beta_n X_n + \varepsilon$$

Dim ana:

Y = Variabel dependen (Komitmen Organisasi)

X1, X2 = Variabel independen (Konflik Peran, Stres Kerja)

A = Konstanta

β1,β2 = Koefisien masing-masing faktor

Dalam hubungan dengan penelitian ini, variabel independen adalah (X1) dan (X2), sedangkan variabel dependen adalah (Y), sehingga persamaan regresi berganda estimasinya:

Dimana:

Y = Variabel dependen

α = Konstanta dan persamaan regresi

β_1 = Koefisien regresi dari variabel X1,

β_2 = Koefisien regresi dari variabel X2,

X_1 = Variabel independen

X_2 = Variabel dependen

ε = Faktor-faktor lain yang mempengaruhi variabel Y

Beberapa asumsi klasik yang harus dipenuhi terlebih dahulu sebelum menggunakan analisis regresi berganda (*multiple linier regression)* sebagai alat untuk menganalisis pengaruh variable-variabel yang diteliti. Menurut Damodar Gujarati (2006), agar model regresi tidak bias atau agar model regresi BLUE (*BestLinear Unbiased Estimator*) maka perlu dilakukan uji asumsi klasik terlebih dahulu, pada penelitian ini akan menggunakan uji sebagai berikut:

Pengujian Hipotesis

Dalam penelitian ini yang akan diuji adalah pengaruh efikasi diri dan motivasi usaha terhadap keberhasilan usaha . Dengan memperhatikan karakteristik variabel yang akan diuji, maka uji statistik yang akan digunakan adalah melalui perhitungan analisis regresi dan korelasi.

Langkah-langkah dalam analisisnya sebagai berikut :

Pengujian secara parsial

Melakukan uji-t, untuk menguji pengaruh masing-masing variabel bebas terhadap variabel terikat hipotesis sebagai berikut :

a. Rumus uji t yang digunakan adalah :

$$t_{hitung}(x_{1,2}) = \frac{b_{1,2}}{se\ (b_{1,2})}$$

t_{hitung}diperoleh dari nilai koefisien regresi dibagi dengan nilai standarerrornya.

b. Hipotesis

H_{01} :β = 0, tidak terdapat pengaruh efikasi diri terhadap keberhasilan usaha.

H_{11} :$\beta \neq 0$,terdapat pengaruh efikasi diri terhadap keberhasilan usaha.

H_{02} :β= 0, tidak terdapat pengaruh motivasi usaha terhadap keberhasilan usaha

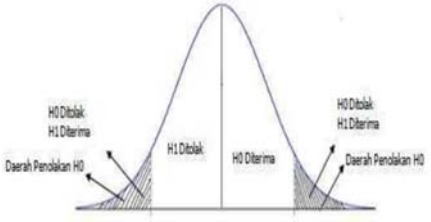
H_{12} :$\beta \neq 0$, terdapat pengaruh motivasi usaha terhadap keberhasilan usaha.

c. Kriteria pengujian

H_0ditolak apabila t_{hitung}< dari t_{tabel}(α=0,05)

Jika menggunakan tingkat kekeliruan (α = 0,01) untuk diuji dua pihak, maka kriteria penerimaan atau penolakan hipotesis yaitu sebagai berikut :

a. Jika $t_{hitung} \geq t_{tabel}$ maka H_0 ada di daerah penolakan, berarti Ha diterimaartinya diantara variabel X dan variabel Y ada hubungannya.
b. Jika $t_{hitung} \leq t_{tabel}$ maka H_0 ada di daerah penerimaan, berarti Ha ditolakartinya diantara variabel X dan variabel Y tidak ada hubungannya.



Gambar 3.1
Daerah penerimaan dan penolakan

Pengujian Secara Simultan
Melakukan uji F untuk mengetahui pengaruh seluruh variabel bebas secara simultan terhadap variabel terikat.

a. Rumus uji F yang digunakan adalah :

$$F_{hitung} = \frac{JK_{regresi} / k}{JK_{residu} / k\{n - (k + 1)\}}$$

Ganda

K = Jumlah Variabel

N = Jumlah anggota sampel

Pengujian ini dilakukan untuk mengetahui apakah semua variable bebassecara bersama–sama dapat berperan atas variable terikat. Pengujian ini dilakukan menggunakan distribusi F dengan membandingkan anatara nilai F – kritis dengannilai F-test yang terdapat pada Tabel Analisis of Variance (ANOVA) dari hasil perhitungan dengan microsoft. Jika nilai F_{hitung}> F_{kritis}, maka H0 yangmenyatakan bahwa variasi perubahan nilai variabel bebas tidak dapat menjelaskan perubahan nilai variabel terikat ditolak dan sebaliknya.

b. Hipotesis

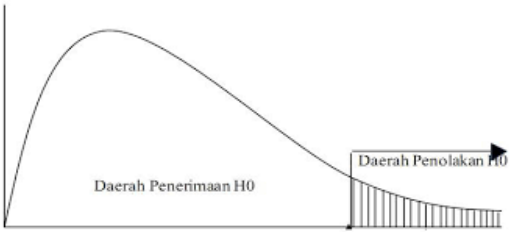
H0 ; $\beta_1\beta_2$= 0, tidak terdapat pengaruh efikasi diri dan motivasi usaha terhadap keberhasilan usaha.

H1 ; $\beta_1\beta_2 \neq 0$, terdapat pengaruh efikasi diri dan motivasi usaha terhadap keberhasilan usaha

c. Kriteria pengujian

H0 ditolak apabila F_{hitung}> dari F_{tabel} (α = 0,05)

Apabila pada pengujian secara simultan H0 ditolak, artinya sekurang-kurangnya ada sebuah yxi 0. Untuk mengetahui ρyxi yang tidak sama dengan nol,maka dilakukan pengujian secara parsial.



Gambar 3.2
Daerah Penerimaan dan Penolakan Hipotesis Simultan

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Persamaan Regresi Linier Berganda

Model persamaan regresi linier berganda yang akan dibentuk adalah sebagai berikut:

$$Y= a + \beta_1X_1 + \beta_2X_2$$

Keterangan :

a : Konstanta
Y : Keberhasilan Usaha
X_1 : Efikasi Diri
X_2 : Motivasi Usaha
b_1 dan b_2: Koefisien regresi

Berdasarkan hasil pengolahan data dengan menggunakan SPSS, diperoleh hasil sebagai berikut:

Tabel 4.22

Persamaan Regresi Linier Berganda

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.103	1.611		.064	.949
	Efikasi Diri	.436	.132	.455	3.289	.003
	Motivasi Usaha	.712	.204	.484	3.492	.002

a. Dependent Variable: Keberhasilan Usaha

Dari tabel output di atas diperoleh nilai a sebesar 0,103, β_1 sebesar 0,436 dan β_2 sebesar 0,712. Dengan demikian, persamaan regresi linier berganda yang akan dibentuk adalah sebagai berikut:

$$Y= 0,103 + 0,436X_1 + 0,712X_2$$

a = 0,103 artinya jika variabel Efikasi diri (X_1) dan Motivasi Usaha (X_2) bernilai nol (0), maka variabel Keberhasilan Usaha (Y) akan bernilai 0,103 satuan.

β_1= 0,436 artinya jika Efikasi Diri (X_1) meningkat sebesar satu satuan dan variabel Motivasi Usaha (X_2) konstan, maka variabel Keberhasilan Usaha (Y) akan meningkat sebesar 0,436 satuan.

β_2= 0,712 artinya jika Motivasi Usaha (X_2) meningkat sebesar satu satuan dan variabel Efikasi Diri (X_1) konstan, maka variabel pengembangan usaha(Y) akan meningkat sebesar 0,712 satuan.

Berdasarkan analisis regresi berganda diatas dapat disimpulkan bahwa setiap kenaikan dengan nilai 1 pada variabel independen yaitu Efikasi Diri dan Motivasi usaha akan menyebabkan kenaikan nilai pada variabel dependen yaitu Keberhasilan Usaha. Hal tersebut dapat diartikan bahwa apabila variabel Efikasi Diri yang terdiri dari indikator keyakinan menyelesaikan tugas, keyakinan memotivasi diri, keyakinan mampu berusaha keras, keyakinan menghadapi hambatan dan beban, keyakinan menyelesaikan tugas dengan range yang luas atau sempit, dan variabel Motivasi Usaha dengan indikator Motif, Harapan, dan Insentif ditingkatkan maka keberhasilan usaha pun akan meningkat.

Hal tersebut sejalan dengan teori yang telah dikemukakan 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.

Uji Asumsi Klasik

Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal atau tidak. Model regresi yang baik harus mempunyai distribusi normal atau mendekati normal Untuk mendeteksi ada tidaknya pelanggaran asumsi normalitas dapat dilihat dengan menggunakan metode *Kolmogorov-Smirnov* (K-S) dengan ketentuan sebagai berikut:

a. Jika probabilitas > 0,05 maka distribusi dari populasi adalah normal.
b. Jika probabilitas < 0,05 maka distribusi dari populasi adalah tidak normal.

Tabel 4.23
Hasil Uji Normalitas Data

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		28
Normal Parameters[a,b]	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.91015936
Most Extreme Differences	Absolute	.085
	Positive	.085
	Negative	-.080
Kolmogorov-Smirnov Z		.449
Asymp. Sig. (2-tailed)		.988

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Berdasarkan hasil pengujian normalitas data di atas, diketahui bahwa nilai signifikansi variabel residual yang diperoleh sebesar 0,988 > 0,05 yang menunjukan bahwa data yang digunakan memiliki sebaran yang normal. Dengan kata lain asumsi normalitas data terpenuhi.

Uji Multikolinieritas

Uji multikolinearitas bergunauntuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel independen. Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi di antara variabel independen. Jika variabel bebas saling berkorelasi, mak a variabel tersebut tidak membentuk variabel ortogonal.. Model regresi yang baik yaitu tidak terdapatnya multikolinearitas atau tidak terjadi korelasi yang kuat antar variabel independen. Untuk melihat nilai multikolinieritas dapat dilihat dengan nilai *tolerance* dan *Variance Inflation Factor* (VIF). Jika nilai *tolerance* > 0,10 dan VIF < 10, maka tidak terjadi multikolinieritas. Sebaliknya jika *tolerance* < 0,10 dan VIF > 10 maka terjadi multikolinieritas. Dari pengolahan data yang telah dilakukan, diperoleh hasil uji multikolinieritas sebagai berikut:

Tabel 4.24
Hasil Uji Multikolinieritas

Coefficients[a]

Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	Efikasi Diri	.940	1.064
	Motivasi Usaha	.940	1.064

a. Dependent Variable: Keberhasilan Usaha

Tabel di atas menunjukan hasil pengujian multikolinieritas data. Dari data yang disajikan pada table di atas, terlihat bahwa nilai *tolerance* yang diperoleh kedua variabel bebas masing-masing sebesar 0,940 > 0,1 dan *Variance Inflation Factor* (VIF) kurang dari 10. Hal ini menunjukan bahwa tidak ditemukan adanya korelasi yang kuat diantara variabel bebas, sehingga asumsi multikolinieritas data terpenuhi.

Menurut **DamodarGujarati (2003: 362)** Dengan demikian berarti semakin besar korelasi diantara sesama variabel independen, maka tingkat kesalahan dari koefisien regresi semakin besar yang mengakibatkan standar errornya semakin besar pula. Cara yang digunakan untuk mendeteksi ada tidaknya multikoliniearitas adalah dengan menggunakan Variance Inflation Factors (VIF).

Uji Heteroskedastisitas

Uji Heteroskedastisitas bertujuan menguji apakah dalam regresi terjadi ketidaksamaan variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Jika variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain tetap, maka disebut Homoskesatisitas dan jika berbeda disebut Heteroskedastisitas. Untuk mendeteksi ada tidaknya pelanggaran asumsi heteroskedastisitas dapat dilihat dengan menggunakan uji korelasi rank spearman, yaitu dengan mengkorelasikan antara varabel bebas dengan nilai absolute residual. Jika hasil korelasi tidak signifikan (sig > 0,05), maka dapat dikatakan bahwa variance residual bersifat homogen, tetapi jika hasil korelasi signifikan (sig < 0,05) dapat dikatakan bahwa variance residual bersifat heteroskedastisitas. Hasil pengujian heteroskedastisitas dapat dilihat sebagai berikut:

Tabel 4.25

Hasil Pengujian Heteroskedastisitas

Correlations

			Abs
Spearman's rho	Efikasi Diri	Correlation Coefficient	.029
		Sig. (2-tailed)	.882
		N	28
	Motivasi Usaha	Correlation Coefficient	.327
		Sig. (2-tailed)	.089
		N	28

Dari hasil pengujian heteroskedastisitas di atas, terlihat bahwa nilai signifikansi yang diperoleh kedua variabel bebas > 0,05 yang menunjukan bahwa varians residual dalam data bersifat homokedastisitas, dengan kata lain, tidak ditemukan adanya pelanggaran asumsi heteroskedastisitas. Hal tersebut dapat terlihat dari hasil pengujian heteroskedastisitas pada Efikasi Diri (X1) memiliki nilai signifikansi 0.882, dan nilai signifikansi Motivasi Usaha (X2) adalah 0,089 ,yang berarti nilai tersebut menunjukan varians residual yang bersifat homokedastisitas dan tidak di temukan pelanggaran sumsi heteroskedastisitas karena memiliki nilai signifikansi diatas 0,05.

Menurut Imam Ghozali (2013: 105) Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain, jika variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain berbeda maka disebut heteroskedastisitas.

Analisis Korelasi

Analisis korelasi bertujuan untuk mengukur kuat lemahnya hubungan linier yang terjadi antara variabel bebas dengan variabel terikat, dalam hal ini untuk melihat hubungan yang terjadi antara efikasi diri (X_1) dan motivasi usaha (X_2) dengan keberhasilan usaha (Y)baik secara simultan maupun secara parsial. Teknik analisis korelasi yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan analisis korelasi *pearson product moment.*

Husein Umar (2011:131) mengatakan,Mengukur kedekatan hubungan antara variabel x dan variabel y dapat dilakukan dengan menghitung koefisien korelasi *pearson product moment* atau disebut juga rumus Pearson.

Analisis Korelasi Simultan

Dengan menggunakan *software* SPSS, diperoleh hasil analisis korelasi simultan antaraefikasi diri (X_1) dan motivasi usaha (X_2) dengan keberhasilan usaha (Y) sebagai berikut:

Tabel 4.26
Hasil Analisis Korelasi Simultan

Model Summary[b]

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.741[a]	.549	.513	1.98510

a. Predictors: (Constant), Motivasi Usaha, Efikasi Diri
b. Dependent Variable: Keberhasilan Usaha

Berdasarkan tabel di atas, diperoleh informasi bahwa nilai korelasi yang diperoleh antara efikasi diri dan motivasi usaha dengan keberhasilan usaha adalah sebesar 0,741. Berdasarkan interpretasi koefisien korelasi, nilai sebesar 0,741 termasuk kedalam kategori hubungan yang cukup tinggi, berada dalam kelas interval antara 0,61 – 0,80. Artinya efikasi diri dan motivasi usaha dapat meningkatkan kinerja pengrajin boneka Cijerah Bandung dalam mencapai keberhasilan usaha. Dimana efikasi diri merupakan kepercayaan seseorang atas kemampuan dirinya dalam menyelesaikan tugas, dan motivasi pun mendukung keyakinan seseorang dalam mengerjakan suatu tugas untuk mencapai suatu tuujjuan tertentu. Dengan kata lain keberhasilan usaha dapat dicapai dengan adanya efikasi diri dan didukung dengan adanya motivasi. Sebagaimana menurut **(Sugiyono, 2009:183)**, menghitung keeratan hubungan atau koefisien korelasi antara variabel X dengan variabel Y yang dilakukan dengancara menggunakan perhitungan analisis koefisien korelasi *Product Moment Method* atau dikenal dengan rumus *Pearson*.

Analisis Korelasi Parsial

Dengan menggunakan *software* SPSS, diperoleh hasil analisis korelasi parsial antaraefikasi diri (X_1) dan motivasi usaha (X_2) dengan keberhasilan usaha (Y) sebagai berikut:

Tabel 4.27
Hubungan Antara Efikasi Diri dengan Keberhasilan Usaha

Correlations

		Efikasi Diri	Keberhasilan Usaha
Efikasi Diri	Pearson Correlation	1	.574**
	Sig. (2-tailed)		.001
	N	28	28
Keberhasilan Usaha	Pearson Correlation	.574**	1
	Sig. (2-tailed)	.001	
	N	28	28

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Berdasarkan tabel di atas, diketahui bahwa nilai korelasi yang diperoleh antara efikasi diri dengan keberhasilan usaha adalah sebesar 0,775. Nilai korelasi sebesar 0,775 berdasarkan kriteria yang dikemukakan oleh Syahri Alhusin (2003:157) termasuk kedalam kategori hubungan yang cukup tinggi, berada dalam kelas interval antara 0,61 – 0,80.

Artinya bahwa efikasi diri dapat berpengaruh terhadap keberhasilan usaha. Efikasi diri merupakan kepercayaan terhadap kemampuan diri sendiri dalam mengerjakan tugas untuk tujjuan tertentu. Dimana efikasi diri pengrajin boneka di Cijerah Bandung cukup tinggi untuk menunjang keberhasilan usaha. Sebagaimana yang telah dikemukakan oleh **(Zimmerer, 2008; dalam Suryana & 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.

Tabel 4.28

Hubungan Antara Motivasi Usaha dengan Keberhasilan Usaha

Correlations

		Motivasi Usaha	Keberhasilan Usaha
Motivasi Usaha	Pearson Correlation	1	.595**
	Sig. (2-tailed)		.001
	N	28	28
Keberhasilan Usaha	Pearson Correlation	.595**	1
	Sig. (2-tailed)	.001	
	N	28	28

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Berdasarkan tabel di atas, diketahui bahwa nilai korelasi yang diperoleh antara motivasi usaha dengan keberhasilan usaha adalah sebesar 0,595. Nilai korelasi sebesar 0,595 berdasarkan kriteria yang dikemukakan oleh Syahri Alhusin (2003:157) termasuk kedalam kategori hubungan yang sedang, berada dalam kelas interval antara 0,41 – 0,60. Artinya motivasi usaha dapat mempengaruhi keberhasilan usaha. Dimana motivasi usaha pengrajin boneka Cijerah Bandung memiliki materi motivasi yang biasa saja, hal tersebut dapat terlihat dari tidak maksimalnya pemilik usaha boneka Cijerah Bandung dalam memberikan motivasi terhadap pekerjanya. Sebagaimana menurut (**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*.

Koefisien Determinasi

Koefisien determinasi (KD) merupakan kuadrat dari koefisien korelasi (R) atau disebut juga sebagai *R-Square*. Koefisien determinasi berfungsi untuk mengetahui seberapa besar pengaruh yang diberikan masing-masing variabel bebas terhadap variabel terikat dalam bentuk persentase. Dengan menggunakan SPSS, diperoleh koefisien determinasi yang dapat dilihat pada tabel output berikut:

Tabel 4.29

Koefisien Determinasi Simultan

Model Summary[b]

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.741[a]	.549	.513	1.98510

a. Predictors: (Constant), Motivasi Usaha, Efikasi Diri
b. Dependent Variable: Keberhasilan Usaha

Berdasarkan tabel di atas, diperoleh informasi bahwa nilai koefisien korelasi atau (R) yang diperoleh sebesar 0,741. Dengan demikian koefisien determinasi dapat dihitung sebagai berikut:

Kd = $(r)^2$ x 100 %
Kd = $(0{,}741)^2$ x 100 %
Kd = 54,9%

Berdasarkan hasil perhitungan di atas, terlihat bahwa nilai koefisien determinasi yang diperoleh sebesar 0,549

atau 54,9%. Hal ini menunjukan bahwa kedua variabel bebas yang terdiri dari efikasi diri dan motivasi usaha memberikan kontribusi terhadap keberhasilan usaha sebesar 54,9%, sedangkan sisanya sebesar 45,1% lainnya merupakan kontribusi dari variabel lain yang tidak diteliti sebagai contoh yang telah di teliti sebelumnya oleh *Widianingrum Renaningtyas (2017)* yaitu Pengaruh Efikasi diri dan Kemandirian pada Anggota Komunitas Tangan di atas(TDA) Samarinda. terhadap keberhasilan usaha. Artinya Efikasi diri dan motivasi usaha sama-sama saling berhubungan kuat dengan Keberhasilan Usaha.

Sedangkan untuk melihat besarnya kontribusi pengaruh yang diberikan oleh masing-masing variabel bebas terhadap variabel terikat, maka dilakukan perhitungan sebagai berikut:

Tabel 4.30

Koefisien Determinasi Parsial

Coefficients[a]

Model		Standardized Coefficients	Correlations
		Beta	Zero-order
1	Efikasi Diri	.455	.574
	Motivasi Usaha	.484	.595

a. Dependent Variable: Keberhasilan Usaha

Berdasarkan output di atas dilakukan perhitungan sebagai berikut:

Pengaruh X_1 terhadap Y = 0,455 x 0,574= 0,261atau 26,1%

Pengaruh X_2 terhadap Y = 0,484 x 0,595 = 0,288 atau 28,8%

Berdasarkan hasil perhitungan di atas, diketahui bahwa motivasi usaha memberikan kontribusi paling dominan terhadap keberhasilan usaha dengan kontribusi yang diberikan sebesar 28,8%, sedangkan 26,1% lainnya diberikan oleh efikasi diri. Karena dalam mengembangkan sebuah bisnis motivasi merupakan salah satu kunci untuk mencapai keberhasilan usaha.

Apabila dalam suatu bisnis atau pekerjaan tidak menemukan motivasi usahanya maka bisnisnya tersebut tidak akan berjalan dengan lancar, dan untuk para pegawai tidak akan bersemangat dalam bekerja. Karena semangat bekerja para pegawai juga mempengaruhi hasil produksi dibandingkan dengan efikasi diri yang hanya memberikan keyakinan pada para pengrajin untuk mengerjakan tugas pada waktu tertentu.

Pengujian Hipotesis

Pengujian Hipotesis Parsial (Uji t)

1. Pengujian Hipotesis Parsial X_1

H_1 :β_1= 0 Artinya, secara parsialefikasi diri tidak berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha.

H_1 :$\beta_1 \neq 0$ Artinya, secara parsial efikasi diri berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha.

Dengan taraf signifikansi 0,05

Kriteria : Tolak H_0 jika t hitung > dari t tabel, terima dalam hal lainnya

Dengan menggunakan SPSS, diperoleh hasil uji hipotesis parsial X_1 sebagai berikut:

Tabel 4.31
Pengujian Hipotesis Parsial X_1

Coefficients[a]

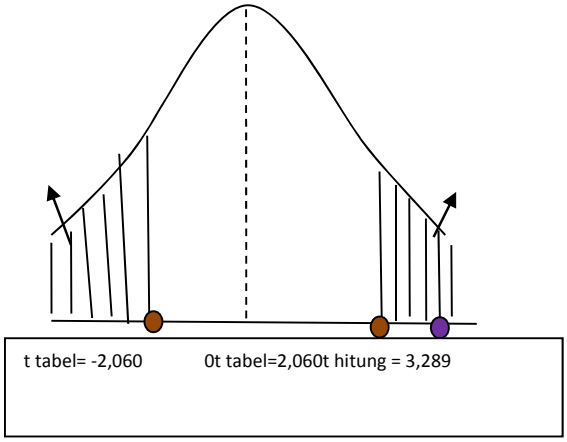
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
		B	Std. Error	Beta	t	Sig.
1	(Constant)	.103	1.611		.064	.949
	Efikasi Diri	.436	.132	.455	3.289	.003
	Motivasi Usaha	.712	.204	.484	3.492	.002

a. Dependent Variable: Keberhasilan Usaha

Berdasarkan tabel di atas, diketahui bahwa nilai t-hitung yang diperoleh efikasi diri (X_1) adalah sebesar 3,289. Nilai ini akan dibandingkan dengan nilai t-tabel pada tabel distribusi t. Dengan α=0,05, df=n-k-1=28-2-1= 25, diperoleh nilai t-tabel untuk pengujian dua pihak sebesar±2,060. Dari nilai-nilai di atas terlihat bahwa nilai t-hitung yang diperoleh sebesar 3,289, berada diluar nilai t-tabel (-2,060 dan 2,060). Sesuai dengan kriteria pengujian hipotesis bahwa H_0 ditolak dan H_1 diterima, artinya secara parsial efikasi diri berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha. Sebagaimana didukung oleh penelitian terdahulu 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).**

Jika disajikan dalam grafik, nilai t-hitung dan t-tabel tersebut dapat dilihat pada table berikut ini:



Gambar 4.4

Uji Hipotesis Parsial X_1

Dari data diatas diperoleh nilai t_{hitung} untuk variabel Efikasi Diri (X1) sebesar 3,289dan t_{tabel}2,060 Dikarenakan nilai $t_{hitung}>t_{tabel}$, maka H_0ditolak dan H_1 diterima, artinya Efikasi Diri berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha..

Berdasarkan hasil survey tersebut, Efikasi Diri berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha. Maka dari itu aspek-aspek dari Efikasi Diri seperti keyakinan menyelesaikan tugas, keyakinan memotivasi diri, keyakinan mampu berusaha dengan keras, keyakinan menghadapi hambatan dan kesulitan serta keyakinan menyelesaikan tugas dengan range yang luas dan sempit merupakan hal penunjang untuk meningkatkan keberhasilan usaha.

2. Pengujian Hipotesis Parsial X_2

H_2 :β_2= 0 Artinya, secara parsialmotivasi usaha tidak berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha.

H_2 :$\beta_2 \neq$ 0 Artinya, secara parsialmotivasi usaha berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha.

Dengan taraf signifikansi 0,05

Kriteria : Tolak H_0 jika t hitung > dari t tabel, terima dalam hal lainnya

Dengan menggunakan SPSS, diperoleh hasil uji hipotesis parsial X_2 sebagai berikut:

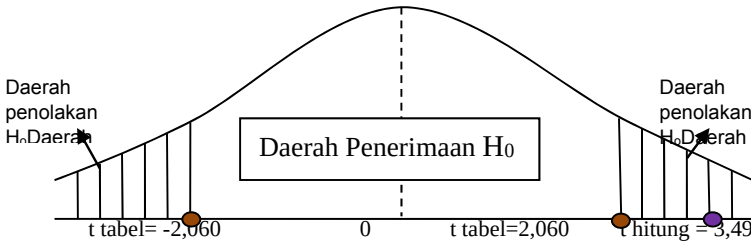
Tabel 4.32
Pengujian Hipotesis Parsial X_2

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
		B	Std. Error	Beta	t	Sig.
1	(Constant)	.103	1.611		.064	.949
	Efikasi Diri	.436	.132	.455	3.289	.003
	Motivasi Usaha	.712	.204	.484	3.492	.002

a. Dependent Variable: Keberhasilan Usaha

Berdasarkan tabel di atas, diketahui bahwa nilai t-hitung yang diperoleh motivasi usaha (X_2) adalah sebesar 3,492. Nilai ini akan dibandingkan dengan nilai t-tabel pada tabel distribusi t. Dengan α=0,05, df=n-k-1=28-2-1= 25, diperoleh nilai t-tabel untuk pengujian dua pihak sebesar±2,060. Dari nilai-nilai di atas terlihat bahwa nilai t-hitung yang diperoleh sebesar 3,492, beradsa diluar nilai t-tabel (-2,060 dan 2,060). Sesuai dengan kriteria pengujian hipotesis bahwa H_0 ditolak dan H_1 diterima, artinya secara parsialmotivasi usaha berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha. Sebagaimana yang telah dikemukakan 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*. Jika disajikan dalam grafik, nilai t-hitung dan t-tabel tersebut dapat dilihat pada table berikut ini:



Gambar 4.5

Uji Hipotesis Parsial X_2

Dari output *SPSS* diatas diperoleh nilai t_{hitung} untuk variabel Motivasi Usaha (X_2)

sebesar 3,492dan t_{tabel}2,060 Dikarenakan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$, maka H_0 ditolak dan H_1 diterima, artinya motivasi usaha berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha..

Berdasarkan hasil survey tersebut, motivasi Usaha berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha. Maka dari itu aspek-aspek dari motivasi usaha seperti motif, harapan, dan insentif merupakan hal penunjang untuk meningkatkan keberhasilan usaha.

Pengujian Hipotesis Simultan (Uji F)

Untuk membuktikan apakah kedua variabel bebas yang terdiri dari efikasi diri dan motivasi usaha berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha, maka dilakukan pengujian hipotesis dengan rumusan hipotesis sebagai berikut:

H_1 :β_1 , β_2 = 0, artinya secara simultan, kedua variabel bebas yang terdiri dari efikasi diri (X1) dan motivasi usaha (X2) tidak berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha (Y).

H_1 :β_1 , $\beta_2 \neq 0$, artinya secara simultan, kedua variabel bebas yang terdiri dari efikasi diri (X1) dan motivasi usaha (X2) berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha(Y).

Tarafsignifikansi (α) : 0,05

Kriteria uji : tolak H_0 jika nilai t-hitung > t-tabel, H_1 terima

Nilai statistik uji F dapat diketahui dari tabel output berikut:

Tabel 4.33
Pengujian Hipotesis Simultan (Uji F)

ANOVA[a]

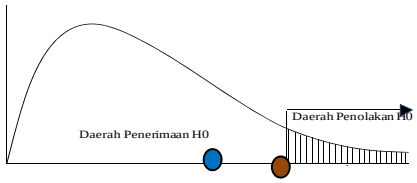
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	119.961	2	59.981	15.221	.000[b]
	Residual	98.515	25	3.941		
	Total	218.476	27			

a. Dependent Variable: Keberhasilan Usaha
b. Predictors: (Constant), Motivasi Usaha, Efikasi Diri

Berdasarkan hasil perhitungan di atas, terlihat bahwa nilai F-hitung yang diperoleh sebesar15,221. Nilai ini akan dibandingkan dengan nilai F-tabel pada tabel distribusi F. Dengan α=0,05, db_1=2 dan db_2=25, diperoleh nilai F-tabel sebesar 3,385. Dari nilai-nilai di atas, terlihat bahwa nilai F_{hitung} (15,221) > F_{tabel} (3,385), sesuai dengan kriteria pengujian hipotesis bahwa H_0 ditolak dan H_1 diterima.

Artinya secara simultan kedua variabel bebas yang terdiri dari efikasi diri dan motivasi usaha berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha. Sebagaimana telah dikemukakan oleh **Suryana, 2006:26; dalam Daulay dan Ramadini, 2013:2** yang menyatakan bahwaMemiliki 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. Selain itu menurut McShane & Glinow (2004:51) Efikasi diri (self efficacy) merujuk kepada keyakinan atau kepercayaan seseorang bahwa dia memiliki kemampuan, motivasi, dan sumber daya- sumber daya untuk menyelesaikan suatu tugas dengan berhasil .

Jika disajikan dalam gambar, nilai $F_{-hitung}$ dan F_{-tabel} tersebut dapat dilihat sebagai berikut:



Gambar 4.6
Kurva Uji Hipotesis Simultan X_1 dan X_2 terhadap Y

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya, maka penulis mengambil beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Tanggapan responden terhadap variabel Efikasi diri yaitu, bahwa dari lima indikator yang digunakan, nilai persentase tertinggi pada variabel efikasi diri adalah indikator keyakinan untuk mengerjakan tugas tertentu. Dan untuk nilai persentase terendah adalah indikator keyakinan untuk mennyelesaikan tugas dengan range yang luas atau sempit. Hal ini menunjukan bahwa keyakinan para pengrajin boneka Cijerah Bandung untuk menyelesaikan tugas sudah baik akan tetapi mereka masih kurang dalam penyelesaiian tugas dengan range yang luas maupun sempit yang mereka terima dari pelanggan atau konsumen.
2. Tanggapan responden terhadap variabel motivasi usaha yaitu, bahwa dari tiga indikator yang digunakan, nilai persentase tertinggi pada variabel motivasi usaha adalah indikator harapan. Hal ini dikarenakan para pengrajin boneka Cijerah Bandung sangat berharap kepada usaha nya ini. Karena usahanya ini merupakan salah satu penghasilan utama mereka. Sedangkan untuk indikator dengan presentasi paling rendah adalah insentif. Hal tersebut karena para pemilik usaha menganggap insentif untuk pegawai tidaklah begitu memiliki peranan penting.. Sehingga dapat disimpulkan bahwa pengrajin boneka Cijerah Bandung memiliki motivasi usaha yang cukup baik, yang memiliki harapan tinggi untuk usahanya namun masih memiliki kekurangan dalam hal penunjangnya yaitu salah satunya pemberian insentif.
3. Tanggapan responden terhadap variabel keberhasilan usaha yaitu, bahwa dari lima indikator yang digunakan, nilai persentase tertinggi pada variabel keberhasilan usaha adalah indikator peningkatan produksi. Hal ini dikarenakan para pengrajin boneka Cijerah Bandung sudah memiliki model boneka yang sudah biasa dibuat setiapharinya. Dan untuk nilai persentase terendah adalah indikator peningkatan penjualan. Hal ini dikarenakan kurangnya minat konsumen akan barang yang disediakan oleh pengrajin boneka Cijerah Bandung. Mereka tidak bisa berinovasi lebih untuk barang baru yang dapat menarik konsumen. Sehingga dapat diambil kesimpulan bahwa keberhasilan usaha pengrajin boneka Cijerah Bandung memiliki kaategori yang cukup baik.
4. Hasil analisis dalam penelitian ini menunjukkan bahwa :
   a. Variabel efikasi diri berpengaruh positif signifikan terhadap variabel keberhasilan usaha pada pengrajin boneka Cijerah Bandung. Dimana semakin tinggi tingkat efikasi diri, maka pengaruh terhadap keberhasulan usaha nya tersebut akan lebih tinggi juga.
   b. Variabel motivasi usaha berpengaruh positif signifikan terhadap variabel keberhasilan usaha pengrajin boneka Cijerah Bandung. Dimana semakin tinggi tingkat motivasi usaha, maka tpengaruh terhadap keberhasilan usaha juga akan semakin tinggi juga.
   c. Variabel efikasi diri dan motivasi usaha secara bersama-sama memiliki pengaruh positif signifikan terhadap variabel keberhasilan usaha pada pengrajin boneka Cijerah Bandung. Dimana semakin tinggi efikasi diri ddan motivasi usaha secara bersama-sama, maka akan berpengaruh tinggi pada tingkat keberhasilan usaha.

Saran

Berdasarkan kesimpulan dan hasil pembahasan dalam penelitian ini, maka penulis mencoba memberikan saran kepada pihak yang berkaitan maupun pihak lainnya

sebagai bahan pertimbangan yaitu sebagai berikut :

1. Efikasi diri adalah hal yang penting untuk sebuah bisnis, namun saran untuk pemilik usaha boneka Cijerah Bandung harus melihat aspek-aspek lain untuk menunjang kepercayaan diri pemilik usaha itu sendiri maupun untuk pegawainya. Karena kepercayaan diri merupakan hal penting untuk para pelaku bisnis. Dalam hal ini pemilik usaha harus mampu meyakinkan para pegawai nya agar dapat bersemangat dalam bekerja dan dapat menyelesaikan tugas produksi dengan sempurna. Sebagai contoh adalah ketik pemilik usaha lebih banyak berinteraksi dngan pegawai dan sekaligus memberikan dorongan agar semangat bekerja.
2. Hal yang disarankan untuk motivasi usaha pengrajin boneka Cijerah yaitu mereka harus mampu memotivasi dirinya sendiri maupun memotivasi para pegawainya. Dalam hal ini tiga aspek yang harus diperhatikan dan ditingkatkan adalah motif, harapan, dan insentif. Karena disini insentif memiliki nilai presentase yang rendah, maka dari itu pemilik usaha harus lebih memperhatikan masalah insentif pegawai, agar para pegawai lebih bersemangat dalam mengerjakan tugasnya. Hal tersebut juga dapat mempengaruhi hasil produksi karena apabila para pegawai mendapatkan motivasi mereka akan berkontribusi lebih untuk bisnis tersebut. Sebagai contoh adalah pemilik usaha harus sering memberikan hadiah untuk pegawainya apabila telah melakukan pekerjaan dengan tingkat kesulitan yang tinggi atau setelah menyelesaikan pekerjaan dengan pesanan banyak.
3. Keberhasilan usaha dikatakan sudah cukup baik. Namun adapun hal yang disarankan untuk ditingkatkan kembali oleh para pengrajin boneka Cijerah Bandung yaitu dengan memberi keyakinan terhadap pegawainya maupun dirinya sendiri. Selain itujuga pemberian motivasi kepada dirinya sendiri dan pegawainya merupakan hal yang dapat menunjang keberhasilan usaha. Selain itu juga para pengrajin boneka Cijerah Bandung harus membuat inovasi baru dengan tujuan untuk meningkatkan penjualan dan profit mereka. Sebagai contoh adalah pembauran antara pemilik dan pegawai, pemberian hadiah/reward, selain itu juga sesekali harus mengadakan acara dengan para pegawai agar mereka tidak jenuh dan dapat mengembalikan kinerja yang maksimal kembali.
4. Dari hasil penelitian, menunjukkan bahwa efikasi diri dan motivasi usaha terhadap keberhasilan usaha pada pengrajin boneka Cijerah Bandung memiliki pengaruh secara parsial maupun simultan atau bisa dikatakan baik. Maka disarankan untuk para pengrajin boneka Cijerah Bandung unntuk terus memberikan keyakinan terhadap diri pemilik usaha dan pegawainya selain itu harus bisa memberikan motivasi kepada diri sendiri dan pegawainya dan dapat membuat inovasi untuk barang produksinya. Hal tersebut agar menciptakan kesuksesan dan keberhasilan usaha pada bisnis mereka. Sebagai contoh adalah banyak berinteraksi antara pemilik dan pegawai, saling memberikan motivasi, dan pemberian insentif.

Daftar Pustaka

Andika Chandra S. dan R.R. Retno Ardianti. 2014.*FAKTOR-FAKTOR PENGHAMBAT PERTUMBUHAN USAHA MIKRO DAN KECIL PADA SEKTOR FORMAL DAN INFORMAL DI JAWA TIMUR 2014*

Arikunto, Suharsimi. 2009. *Dasar-dasar Evaluasi Pendidikan*. Jakarta: Aneka Cipta.

_____,bekerjakeras menurut paraahli https://bdkpadang.kemenag.go.id/index.php?option=com_content&view=article&id=737:desides&catid=41:top-headlines&Itemid=158(diakses tanggal 7 Agustus 2018)

Chuswatun Chasanah. 2012.*Faktor-faktor Pemicu Kepercayaan Organisasi dan Komitmen Profesi pada Pegawai Kantor Pelayanan Pajak*

_____, ciri-ciri wirausaha yang sukses https://text-id.123dok.com/document/4yr26d67z-ciri-ciri-seorang-wirausaha-yang-sukses-faktor-penyebab-keberhasilan-dan-kegagalan-wirausaha.html (diakses tanggal 6 Agustus 2018)

Daulay, Rina W. dan Frida Ramadini. 2013. *Efikasi Diri dan Motivasiterhadap Keberhasilan Usaha pada Usaha Fotocopy dan Alat Tulis Kantor di Kecamatan Panyabungan Kabupaten Mandailing Natal.*

_____ . defini self efficacy menurut para ahli. https://psikologihore.com/self-efficacy-efikasi-diri/, diakses tanggal 20 April 2018

_____definisi self efficacy. http://zackyborju.blogspot.com/2015/06/self-efficacy.html (diakses tanggal 7 Agustus 2018)

Damodar N. Gujarati. 2003.*Ekonometrika Dasar: Edisi Keenam. Jakarta: Erlangga.*

Dina Ochtaviana. 2012. *Pengaruh Karakteristik Kewirausahaan dan Motivasi Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Sentra UKM Boneka Kain Di Sukamulya Bandung*. Jurnal Universitas Komputer Indonesia Bandung

_____ . fungsi struktur organisasi koperasi http://www.startkampus.net/2016/10/pengertian-struktur-dan-ciri-ciri.html/(diakses tanggal 7 Agustus 2018)

Gustina. 2016.*karakteristik pengusaha laki-laki dan perempuan*

Haryadi,Dedi .2008.*Tahap Perkembangan Usaha : Dinameka Peta Potensi Pertumbuhan*.Bandung:Yayasan AKATIGA

Hilman Firmansyah dan Acep Syamsudin. 2016. *ORGANISASI DAN MANAJEMEN BISNIS*. Yogyakarta: Ombak (AnggotaIKAPI)

Husein Umar.2014. *Metode PenelitianUntuk Skripsi dan Tesis Bisnis*. Edisi-2. Cetakan ke-13. Jakarta : Rajawali Pers

Indarti N dan Rostiani, 2008.*"**Intensi Kewirausahaan Mahasiswa: Studi Perbandingan antara Indonesia,Jepang, dan Norwegia"***. Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia Vol.23, No. 4.Hal. 3.

Jurnal Manajemen Vol.13,No1, November 2013 Muchtar, Yasmin C. Dan

Frida Ramadini. 2011. *Pengaruh Efikasi Diri terhadap Keberhasilan Usaha Pedagang Makanan Kaki Lima di Kawasan Gedung Johor, Kecamatan Medan Johor , Prosiding Seminar Internasional dan Call for Papers "Towards Excellent Small Business*

_____, Jumlah UMK di Bandung http://jabarprov.go.id/index.php/news/22387/2017/04/08/Bandung-Miliki-300-Ribu-UMKM(diakses tanggal 7 Agustus 2018)

_____, Kondisi sentra UMKM di Jawa Barat http://diskumkm.jabarprov.go.id/(diakses tanggal 7 Agustus 2018)

Kasmir.2011. *KEWIRAUSAHAAN*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.

Mei Le dan Eni Visantia. 2013. *Pengaruh Efikasi Diri Dan Motivasi Terhadap*

Keberhasilan Usaha Pada Pemilik Toko Pakaian. Jurnal Manajemen Vol.13,No1, November 2013

_____, konsep keberhailan usaha

http://nugraha0215.blogspot.com/2013/09/konsep-keberhasilan-usaha.html

Mei Le dan EniVisantia. 2013. *Pengaruh Efikasi Diri Dan Motivasi*

Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Pemilik Toko Pakaian.

_____. Self efficacy. http://zackyborju.blogspot.co.id/2015/06/self-efficacy.html (indikator, diakses tanggal 21 April 2018)

Mangkunegara, A.P. 2005. *Sumber Daya Manusia Perusahaan.*

Bandung: Remaja. Rosdakarya.

MILA PRATIWI JAYA. 2017. *MEKANISME PELAYANAN SURAT IZIN MENGEMUDI DI KEPOLISIAN RESORT KOTA BONTANG*

Muchtar, Yasmin C. dan Frida Ramadini. 2011. *Pengaruh Efikasi Diri terhadap Keberhasilan Usaha Pedagang Makanan Kaki Lima di Kawasan Gedung Johor,Kecamatan Medan Johor , Prosiding Seminar Internasional dan Call for Papers "Towards Excellent Small Business*".

_____motif dan motivasi https://text-id.123dok.com/document/nq7wo05dz-motif-dan-motivasi-kerangka-teori.html

Masraroh, L. (2012).*Meningkatkan Self-efficacyMelalui Bimbingan Kelompok Teknik Modeling*. Pendidikan, 1(1):84-120.

_____nilai analisis korelasi

https://text-id.123dok.com/document/wq2m65ljy-persamaan-analisis-korelasi-kajian.html (diakses tanggal 6 Agustus 2018)

_____. Perkembagan jumlah UMKM di Indonesia. http://www.lisubisnis.com/2016/12/perkembangan-jumlah-umkm-di-indonesia.html, diakses tanggal 20 April 2018

_____, Pembangunan Jumlah UMKM di Indonesia

http://www.lisubisnis.com/2016/12/perkembangan-jumlah-umkm-di-indonesia.html(diakses tanggal 20 April 2018)

_____, pengertian konsisten menurut para ahli

http://www.definisimenurutparaahli.com/pengertian-konsisten-dan-contohnya/(diakses tanggal 6 Agustus 2018)

_____. pengertian harapan

http://hellorizz.blogspot.com/2016/12/pengertian-harapan.html (diakses tanggal 6 Agustus 2018)

Robinns, Stephen P. Dan Judge, Timothy A. 2009. *Perilaku Organisasi*. Jakarta: Salemba Empat.

Sunyoto,D.(2012).*Manajemensumberdaya manusia*.Jakarta: Center For Academic Publishing Service.

Sunyoto, Danang. 2013. *Teori, Kuisioner, dan Analisis Data Sumber Daya Manusia (Praktik Penelitian)*.Yogyakarta:CAPS

Suryana. 2011. *Kewirausahaan, Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta: Salemba Empat.

Sugiyono. 2009. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan*

R & D. Bandung :Alfabetis.

Sugiyono(2010).*Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D,* ALFABETA.CV Bandung

Suryana, Yuyus dan Kartib Bayu. 2010. *Kewirausahaan, Jakarta: Kencana.*

Ernawati. 2010. Pengaruh Kompetensi, Kecerdasan Emosional

dan Efikasi Diri terhadap Kenyamanan Pimpinan dalam Melakukan Penilaian Kinerja Karyawan, Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan 10, 1: 74 –82

Sugiyono, 2013. *Metode penelitian Bisnis*. Banndung:alfabeta

Suryana. 2006. *Kewirausahaan Pedoman Praktis: Kiat dan Proses Menuju Sukses*.Jakarta: Salemba Empat. ISBN 979 -691-297-X,

Suryana, 2011. *Kewirausahaan, Jakarta: Salemba Empat*

Suyatno Purnama, Chamdan. 2010. *Motivasi dan Kemampuan Usaha Dalam meningkatkan Keberhasilan Usaha Industri Kecil (Studi Pada Industri Kecil Sepatu di Jawa Timur). Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan, pp.177-184*.

Tiolina Evi. 2009. *KAJIAN TEORITIS ANALISA HUBUNGAN PEMBERIAN INSENTIF DENGAN SEMANGAT KERJA KARYAWAN*

_____, Target UKM baru di Bandung http://ayooberita.com/berita-2017-kota-bandung-targetkan-1000-ukm-baru(diakses tanggal 6 Agustus 2018)

_____, Tugas dan kewenangan pembina koperasi https://www.scribd.com/doc/221093712/Tugas-Dan-Wewenang-Pembina-Pengawas-Pengurus(diakses tanggal 6 Agustus 2018)

_____uji asumsi klasik

http://akuriiiinduuu.blogspot.com/2017/11/uji-asumsi-klasik.html(diakses tanggal 6 Agustus 2018)

Umi Narimawati. 2008. *Metodologi Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif*. Bandung: agung media

Umi, narimawati, Sri Dewi, Anggadini dan Linna, Ismawati. (2010).*Penulisan Karya Ilmiah: Panduan Awal Menyusun Skripsi dan Tugas Akhir Aplikasi Pada Fakultas Ekonomi UNIKOM*.Bekasi: Penerbit Genesis.

Umi Narimawati. 2007. *Riset Manajemen Sumber Daya Manusia. Jakarta: Agung Media*

Waridah, Siti dkk. 2003. *Sosiologi jilid II. Jakarta. Bumi Aksara*

Basrowi. 2014. Kewirausahaan untuk Perguruan Tinggi. Bogor: Gahalia Indonesia.

Yulia Evaliana 2015. *Pengaruh Efikasi diri Dan Lingkungan Keluarga Terhadap Minat Berwirausaha Siswa*, Jurnal Pendidikan Bisnis dan Manajemen Vol. 1, No. 1, Juli 2015

Yunianti Elis, dkk. 2016. *Pengaruh Model Pembelajaran Dan Self-EfficacyTerhadap Hasil Belajar Matematika Siswa Sma Negeri 1 Parigi*: E-JurnalMitra Sains. Vol 4. No.1

Zimmerer, Thomas dan Norman M. Scarborough, 2008.*Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*.Jakarta : Penerbit Salemba Empat