

PENGARUH EFIKASI DIRI DAN MOTIVASI TERHADAP KEBERHASILAN USAHA PADA PEMILIK TOKO PAKAIAN DI PUSAT GROSIR METRO TANAH ABANG, JAKARTA

Oleh:
Mei Ie
Eni Visantia
Universitas Tarumanagara

Abstract: A lot of factor affecting business success, among others are self-efficacy and motivation. This study was conducted to determine the influence of self-efficacy and motivation to business success. The population was all of shop owner in Pusat Grosir Metro Tanah Abang, Jakarta. The purposive sampling methods used in this research. The methods of data collection were conducted by distributing questionnaires to 50 respondents. The techniques of data analysis were using multiple regression analysis. The findings of this research showed that self-efficacy and motivation simultaneously affect to business success. While the self-efficacy is partially affect to business success and motivation also is partially affect to business success.

Keywords: business success, self-efficacy, motivation.

Pendahuluan

Tingkat pengangguran yang tinggi merupakan fenomena empiris yang terjadi di Indonesia. Dari Data Biro Pusat Statistik (BPS) pada bulan Agustus tahun 2013 menunjukkan bahwa tingkat pengangguran di Indonesia mencapai 6,25%. Ini memberikan pelajaran berharga tentang perlunya setiap individu untuk mempunyai motivasi, kepercayaan diri, kreativitas, pengetahuan, dan keahlian untuk menciptakan lapangan pekerjaan untuk diri sendiri dan orang lain.

Seorang wirausaha memerlukan modal, hubungan sosial, dan peluang untuk mencapai keberhasilan usaha, tetapi keyakinan diri atau efikasi diri dan motivasi juga diperlukan dalam melakukan pekerjaannya untuk dapat meraih keberhasilan dalam usaha.

Efikasi diri (*self efficacy*) merujuk kepada keyakinan atau kepercayaan seseorang bahwa dia memiliki kemampuan, motivasi dan sumber daya untuk menyelesaikan suatu tugas dengan berhasil (McShane & Glinow, 2004; dalam Muchtar dan Ramadini, 2011: 200).

Motivasi (*motivation*) untuk daya penggerak yang menciptakan kegairahan kerja seseorang, agar mereka mau bekerja sama, bekerja efektif dan terintegrasi dengan segala daya dan upaya untuk mencapai kepuasan (Hasibuan, 2000; dalam Purnama dan Suyanto, 2010: 179). Motivasi sangat dibutuhkan seorang wirausahawan untuk mencapai keberhasilan usaha karena dapat menciptakan suatu keinginan untuk bekerja keras atau giat, berprestasi dan sukses. Suatu usaha dapat

meraih keberhasilan usaha apabila jumlah penjualan meningkat, hasil produksi meningkat, keuntungan atau profit bertambah, pertumbuhan dan perkembangan usaha berkembang cepat dan memuaskan (Kasmir, 2006; dalam Muchtar dan Ramadini, 2011 : 200).

Sektor perdagangan tekstil yang bergerak dalam bidang produksi dan penjualan pakaian sangat memerlukan upaya ekstra untuk mencapai keberhasilan usaha. Hal ini disebabkan tingginya tingkat persaingan dalam industri tekstil dan juga semakin banyaknya tekstil (termasuk pakaian jadi) yang diimpor dari luar negeri. Oleh karena itu pemilik usaha maupun toko pakaian harus memiliki keyakinan atas kemampuannya untuk dapat menghasilkan pakaian yang dapat memenuhi kebutuhan pasar dan juga motivasi yang kuat untuk bekerja keras dan bertahan dalam persaingan pasar yang semakin ketat.

Masa-masa kritis yang harus dilalui perusahaan adalah selama lima tahun pertama sejak didirikan. Ternyata lebih dari 50% usaha kecil gagal melewati usia dua tahun pertamanya. Tidak sedikit usaha yang maju pada saat ukuran usaha kecil, namun kemudian jatuh setelah besar. Di samping itu, banyak pula usaha kecil yang cukup sukses ketika masih dikelola pendirinya. Dalam hal ini, pengetahuan penyebab keberhasilan tersebut berguna sekali sebagai bahan pembelajaran agar dapat mencapai keberhasilan usaha.

Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian yang sudah disampaikan pada bagian sebelumnya, maka dari itu dapat dirumuskan permasalahan yang diteliti adalah:

- a. Apakah efikasi diri dan motivasi secara sama-sama mempengaruhi keberhasilan usaha?
- b. Apakah efikasi diri secara parsial mempengaruhi keberhasilan usaha?
- c. Apakah motivasi secara parsial mempengaruhi keberhasilan usaha?

Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan yang ada, tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh efikasi diri dan motivasi secara bersama-sama terhadap keberhasilan usaha.
- b. Untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh efikasi diri secara parsial terhadap keberhasilan usaha.
- c. Untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh motivasi secara parsial terhadap keberhasilan usaha.

Tinjauan Pustaka

Efikasi Diri

Bandura (1977; dalam Indarti dan Rostiani, 2008: 6) mendefinisikan efikasi diri sebagai kepercayaan seseorang atas kemampuan dirinya untuk menyelesaikan suatu pekerjaan.

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

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

Dari definisi-definisi diatas, dapat diambil kesimpulan bahwa efikasi diri merupakan keyakinan seseorang terhadap kemampuannya untuk menghadapi dan memecahkan masalah, serta keyakinan dapat megorganisir dan menyelesaikan suatu pekerjaan agar dapat mencapai tingkat kinerja tertentu.

Efikasi diri merupakan sebagai keyakinan individu atau kepercayaan tentang kemampuannya untuk menggerakkan motivasi, sumber daya kognitif dalam strategi pemikiran, dan cara bertindak yang diperlukan untuk berhasil melaksanakan tugas dalam konteks tertentu (Luthans, 2006; dalam Daulay dan Ramadini, 2013: 2).

Motivasi

Hasibuan (2001; dalam Sunyoto, 2012: 191) menyatakan motivasi adalah suatu perangsang keinginan (*want*) daya penggerak kemauan bekerja seseorang; setiap motif mempunyai tujuan tertentu yang ingin dicapai.

Robbins (2001; dalam Purnama dan Suyanto, 2010: 179) mengatakan bahwa motivasi sebagai suatu kerelaan untuk berusaha seoptimal mungkin dalam mencapai tujuan organisasi yang dipengaruhi oleh kemampuan usaha untuk memuaskan beberapa kebutuhan individu.

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

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

Menurut Wirasmita (1994: 8), terdapat beberapa alasan mengapa seseorang menjadi wirausaha karena:

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

Keberhasilan Usaha

Suryana (2003; dalam Lestari, 2013: 9) keberhasilan usaha adalah keberhasilan dari bisnis dalam mencapai tujuannya.

Menurut Daulay dan Ramadini (2013: 3) keberhasilan usaha merupakan sesuatu keadaan yang menggambarkan keadaan lebih baik daripada sebelumnya.

Menurut Ranto (2007; dalam Daulay dan Ramadini, 2013: 3) keberhasilan berwirausaha tidaklah identik dengan seberapa berhasil seseorang mengumpulkan uang atau harta serta menjadi kaya, karena kekayaan bisa diperoleh dengan

berbagai cara sehingga menghasilkan nilai tambah. Berusaha lebih dilihat dari bagaimana seseorang bisa membentuk, mendirikan, serta menjalankan usaha dari sesuatu yang tadinya tidak berbentuk, tidak berjalan atau mungkin tidak ada sama sekali.

Dari semua definisi yang ada dapat disimpulkan bahwa keberhasilan usaha adalah suatu keadaan usaha yang lebih baik daripada keadaan sebelumnya serta dapat mencapai tujuan yang diinginkan.

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

- a. Jumlah penjualan meningkat.
- b. Hasil produksi meningkat.
- c. Keuntungan atau profit bertambah.
- d. Pertumbuhan usaha.
- e. Perkembangan usaha berkembang cepat dan memuaskan.

Hubungan Antar Variabel

Pengaruh Efikasi Diri dan Motivasi terhadap Keberhasilan Usaha

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

Memiliki kepercayaan diri yang besar merupakan salah satu ukuran untuk memperoleh hasil. Ukuran lainnya, adalah mempunyai dorongan (motivasi) yang kuat untuk terus berjuang mencari peluang hingga memperoleh hasil (Suryana, 2006:26; dalam Daulay dan Ramadini, 2013:2).

Pengaruh Efikasi Diri terhadap Keberhasilan Usaha

Efikasi diri (kepercayaan diri) merupakan suatu panduan sikap dan keyakinan seseorang dalam menghadapi tugas atau pekerjaan (Wijandi, 1988; dalam Suryana dan Bayu, 2010: 165). Keyakinan pada diri individu ini akan mengontrol pikiran, perasaan dan perilakunya. Proses berwirausaha gagal dan bangkitnya ini tentunya adalah suatu pengalaman yang dijalani individu yang membutuhkan keyakinan individu bahwa dirinya mampu menjalankan tugas dan menjadi wirausaha sukses.

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).

Pengaruh Motivasi terhadap Keberhasilan Usaha

Motivasi merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha karena motivasi utama seseorang untuk menjadi seorang *entrepreneur* adalah *be their own bosses* (Hutagalung dkk, 2010; dalam Daulay dan Ramadini, 2013: 3).

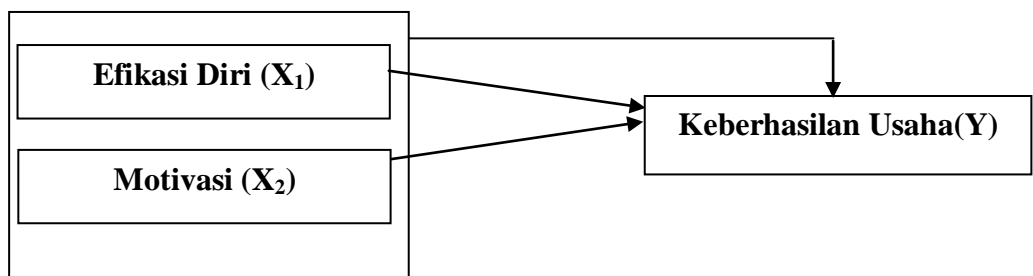
Motivasi sebagai suatu kerelaan untuk berusaha seoptimal mungkin dalam mencapai tujuan organisasi yang dipengaruhi oleh kemampuan usaha untuk memuaskan beberapa kebutuhan individu (Robbins, 2001; dalam Purnama dan Suyanto, 2010: 179).

Motivasi berkaitan dengan sejauhmana komitmen seseorang terhadap pekerjaannya dalam rangka mencapai tujuan usaha. Jika dalam menjalankan suatu usaha atau pekerjaan dengan motivasi yang rendah seseorang tidak akan memiliki komitmen dalam menjalankan usaha atau pekerjaannya yang dapat mempengaruhi keberhasilan suatu usaha.

Kerangka Pemikiran

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

Gambar 1
Kerangka Pemikiran



Hipotesis

Adapun hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

H₁: Terdapat pengaruh efikasi diri dan motivasi secara bersama-sama terhadap keberhasilan usaha.

H₂: Terdapat pengaruh efikasi diri secara parsial terhadap keberhasilan usaha.

H₃: Terdapat pengaruh motivasi secara parsial terhadap keberhasilan usaha.

Metode Penelitian

Pengambilan Sampel

Metode pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah *non-probability sampling* dengan teknik *purposive sampling*. *Purposive sampling* adalah teknik *sampling* yang digunakan oleh peneliti jika peneliti mempunyai pertimbangan-pertimbangan tertentu di dalam pengambilan sampelnya (Arikunto, 1995:128).

Sampel dalam penelitian ini adalah pengusaha tekstil yang menjual hasil produksi sendiri di Pusat Grosir Metro Tanah Abang, Jakarta. Jumlah sampel yang dipilih sebanyak lima puluh orang pengusaha.

Operasionalisasi Variabel

Variabel penelitian dalam penelitian ini diklasifikasikan menjadi dua, yaitu variabel independen (bebas) dan variabel dependen (terikat). Penelitian ini mempunyai dua variabel independen (bebas) dan satu variabel dependen (terikat). Efikasi diri sebagai variabel independen pertama (X_1) dan motivasi sebagai variabel independen (X_2), sedangkan keberhasilan usaha pada pemilik toko pakaian sebagai variabel dependen (Y).

Tabel 1
Operasionalisasi Variabel

Variabel	Indikator	Pernyataan	Skala
Efikasi Diri (X1) Luthans (2006; dalam Daulay dan Ramadini, 2013 : 2)	Keyakinan individu	<ul style="list-style-type: none"> • Saya yakin saya dapat mengatasi masalah-masalah dalam berbisnis • Saya yakin dapat mengembangkan usaha tekstil ini • Saya yakin akan mendapatkan laba yang tinggi • Saya mampu bersaing dengan pedagang-pedagang lain 	Likert
	Tindakan	<ul style="list-style-type: none"> • Saya berkeinginan untuk maju dan dapat mengelola sumber daya dengan baik • Saya selalu tekun bekerja, tidak mengenal lelah, tidak mudah putus asa atau pantang menyerah dalam menghadapi tantangan • Saya dapat memotivasi karyawan agar terus-menerus mau bekerja keras agar tercapainya tujuan usaha. 	
	Sumber daya kognitif	<ul style="list-style-type: none"> • Saya dapat menerima konsekuensi-konsekuensi bisnis • Saya dapat menerima ketidakpastian penghasilan 	
Motivasi (X2) Wirasmita (1994 : 8)	Alasan keuangan	<ul style="list-style-type: none"> • Saya ingin memperoleh pendapatan yang lebih baik • Saya ingin meningkatkan perekonomian keluarga • Saya ingin memanfaatkan modal yang dimiliki untuk mengembangkan sebuah usaha 	Likert
	Alasan sosial	<ul style="list-style-type: none"> • Saya ingin memperoleh posisi yang lebih baik di lingkungan sosial 	

		<ul style="list-style-type: none"> • Saya ingin lebih banyak dikenal oleh orang lain • Saya ingin menjadi panutan buat orang lain • Saya merasa lebih terhormat mempunyai usaha sendiri dibandingkan bekerja dengan orang lain 	
	Alasan pelayanan	<ul style="list-style-type: none"> • Saya ingin membuka lapangan pekerjaan baru • Saya ingin memenuhi kebutuhan permintaan pasar 	
	Alasan pemenuhan diri	<ul style="list-style-type: none"> • Saya ingin memiliki usaha sendiri • Saya ingin dapat membagi waktu antara usaha dengan keluarga • Saya ingin meneruskan usaha orangtua • Saya ingin meneruskan tradisi keluarga dalam berbisnis 	
<p>Keberhasilan Usaha (Y) Kasmir (2006:172; dalam Muchtar dan Ramadini, 2011:200)</p>	Jumlah penjualan	<ul style="list-style-type: none"> • Jumlah penjualan meningkat setiap tahunnya • Penjualan meningkat menjelang hari raya 	Likert
	Hasil produksi	<ul style="list-style-type: none"> •Jumlah produksi terus meningkat •Jumlah produksi dapat memenuhi permintaan pasar 	
	Profit usaha	<ul style="list-style-type: none"> •Pendapatan usaha meningkat setiap bulannya •Secara umum pendapatan usaha meningkat setiap tahun 	
	Pertumbuhan usaha	<ul style="list-style-type: none"> •Jumlah pelanggan terus bertambah •Pelanggan ada di berbagai daerah atau di luar JABODETABEK •Pemasaran tidak hanya mencakup daerah tertentu saja 	
	Perkembangan usaha	<ul style="list-style-type: none"> •Saya telah menambah jumlah toko atau tempat usaha •Saya membuka usaha tekstil selain di tanah abang •Adanya peningkatan dalam sarana usaha •Adanya perluasan tempat usaha 	

Hasil Pembahasan Penelitian

Pengujian Validitas dan Reliabilitas

Pengujian Validitas

Uji validitas digunakan untuk mengetahui kelayakan butir-butir dalam suatu daftar pertanyaan dalam mendefinisikan suatu variabel. Syarat minimum untuk dianggap memenuhi syarat adalah jika $r = 0,3$. Jadi, jika korelasi antara butir dengan skor total kurang dari 0,3 maka butir dalam instrumen tersebut dinyatakan tidak valid (Sugiyono, 2010: 134).

Adapun hasil uji validitas diketahui bahwa semua pernyataan dalam masing-masing variabel telah berada di atas 0,3 sehingga pernyataan-pernyataan tersebut dinyatakan valid.

Pengujian Reliabilitas

Menurut Aritonang (1998: 138) mengemukakan bahwa instrumen yang reliabel adalah instrumen yang dapat menghasilkan pengukur yang sama bila instrumen itu digunakan untuk mengukur objek yang sama pada dua atau lebih waktu yang berbeda. Pengujian reliabilitas instrumen diuji dengan menggunakan *Cronbach's Alpha*. Reliabilitas suatu konstruk variabel dikatakan baik jika memiliki nilai *Cronbach's Alpha* > dari 0,6 (Malhotra, 2004: 268).

Dari hasil pengolahan data diperoleh hasil mengenai variabel efikasi diri memiliki nilai *alpha cronbach* sebesar 0,815, variabel motivasi memiliki nilai *alpha cronbach* sebesar 0,787, dan variabel keberhasilan usaha memiliki nilai *alpha cronbach* sebesar 0,828. Hal tersebut menandakan bahwa pernyataan-pernyataan dalam ketiga variabel tersebut telah reliabel karena nilai *alpha cronbach* lebih besar dari 0,6.

Analisis Data

Metode analisis data dalam penelitian ini menggunakan analisis regresi ganda. Sebelum menggunakan model regresi tersebut, hal pertama yang harus dilakukan adalah melakukan pengujian asumsi klasik terlebih dahulu. Pengujian asumsi klasik tersebut terdiri dari uji normalitas, uji multikolinearitas dan uji heterokedastisitas.

Pengujian Asumsi Klasik

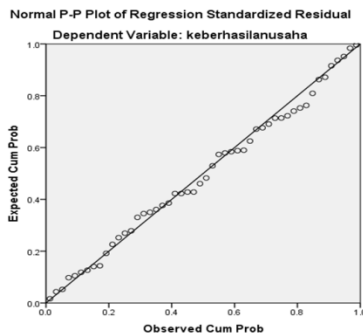
Uji normalitas

Normalitas terjadi bila nilai variabel independen dan variabel dependen berdistribusi normal atau mendekati normal. Model regresi yang baik seharusnya distribusi datanya normal atau mendekati normal. Adapun cara mendeteksi adanya normalitas: (Santoso & Tjjiptono, 2004)

- a) Jika data menyebar di sekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal, maka model regresi tersebut memenuhi asumsi normalitas.
- b) Jika data menyebar jauh dari garis diagonal dan/atau tidak mengikuti arah garis diagonal, maka model regresi tersebut tidak memenuhi asumsi normalitas.

Adapun hasil pengolahan data untuk melakukan uji normalitas adalah sebagai berikut:

Gambar 2
Pengujian Normalitas



Dengan melihat tampilan grafik normal *P-P Plot of regression standardized residual* terlihat titik-titik menyebar di sekitar garis diagonal dan penyebarannya mengikuti arah garis diagonal, sehingga dapat disimpulkan bahwa asumsi normalitas terpenuhi.

Uji multikolinieritas

Multikolinieritas terjadi bila antar dua atau lebih dari dua variabel independen memiliki korelasi yang signifikan atau sempurna atau mendekati 1 atau -1. Model regresi yang baik seharusnya tidak terdapat multikolinieritas. Salah satu cara mendeteksi adanya multikolinieritas adalah berdasarkan besaran VIF (*Variance Inflation Factor*). $VIF > 5$, berarti terdapat multikolinieritas. (Santoso & Tjiptono, 2004)

Adapun hasil pengolahan data untuk melakukan uji multikolinieritas adalah sebagai berikut:

Tabel 2
Pengujian Multikolinieritas

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	531	.247		2.154	.036		

efikasidiri	355	.106	.423	3.358	.002	.343	2.9 14
motivasi	498	.130	.484	3.845	.000	.343	2.9 14

a. *Dependent Variable:* keberhasilan usaha

Pada tabel 2 di atas diketahui VIF yang diperoleh oleh variabel efikasi diri dan motivasi kurang dari 5. Hal ini menunjukkan bahwa tidak terjadi multikolinearitas.

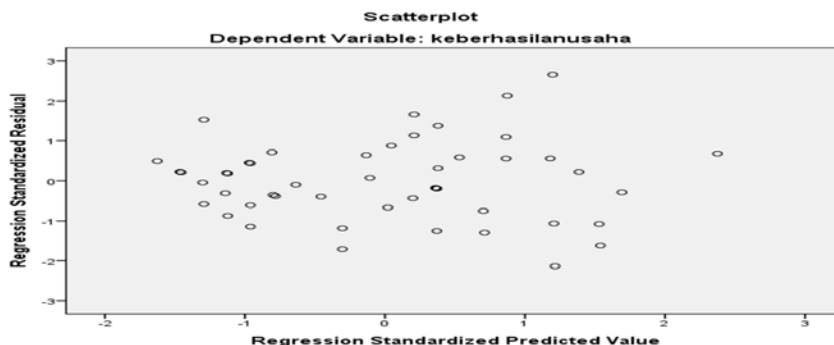
1) Uji heteroskedastisitas

Heteroskedastisitas terjadi bila untuk setiap nilai variabel independen terdapat beberapa skor variabel dependen dengan variansi yang berbeda. Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi heteroskedastisitas. Adapun cara mendeteksi adanya heteroskedastisitas: (Santoso & Tjiptono, 2004)

- a) Jika ada pola tertentu, seperti titik-titik yang membentuk suatu pola yang teratur (bergelombang, melebar kemudian menyempit) atau titik-titik tersebut mengumpul di satu sisi, berarti terjadi heteroskedastisitas.
- b) Jika tidak ada pola yang jelas serta titik-titik menyebar (memencar) di atas dan di bawah angka 0 (nol) pada sumbu Y, berarti tidak terjadi heteroskedastisitas.

Adapun hasil pengolahan data untuk melakukan uji heteroskedastisitas adalah sebagai berikut:

Gambar 3
Pengujian Heteroskedastisitas



Dari gambar *scatterplot* di atas terlihat titik-titik menyebar secara acak. Hal ini dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas pada model regresi, sehingga model regresi layak digunakan untuk menganalisis data.

Hasil uji asumsi menunjukkan bahwa terdapat normalitas, tidak terdapat multikolinearitas, dan tidak terdapat heteroskedastisitas. Jadi kesimpulan akhir dari uji asumsi adalah model regresi dapat digunakan untuk menganalisis data.

a. Analisis Regresi Ganda

Adapun hasil analisis regresi ganda ditampilkan dalam tabel 3 dan tabel 4 di bawah ini

Tabel 3
Analisis Regresi

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	.531	.247		2.154	.036
1 Efikasi diri	.355	.106	.423	3.358	.002
Motivasi	.498	.130	.484	3.845	.000

a. *Dependent Variable:* keberhasilan usaha

Tabel 4
Koefisien Determinasi Ganda

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.863 ^a	.744	.734	.14550

Tabel 4 menunjukkan nilai koefisien determinasi ganda sebesar 0,744, yang berarti variansi variabel keberhasilan usaha yang dapat dijelaskan oleh variabel efikasi diri dan motivasi sebesar 74,4%, dan sisanya sebesar 25,6% dijelaskan oleh variabel lain.

1. Pengujian Hipotesis

a. Uji F

Uji F digunakan untuk mengetahui apakah variabel independen secara bersama-sama berpengaruh secara signifikan terhadap variabel dependen.

Tabel 5
Uji F

Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	2.898	2	1.449	68.451	.000 ^b
Residual	.995	47	.021		
Total	3.893	49			

a. *Dependent Variable:* keberhasilan usaha

b. *Predictors:* (Constant), motivasi, efikasi diri)

Pada tabel 5 diketahui nilai signifikansi sebesar 0,000. Hal ini menunjukkan bahwa efikasi diri dan atau motivasi secara bersama-sama mempengaruhi keberhasilan usaha dengan tingkat keyakinan 95% karena nilai signifikansi (sebesar 0,000) lebih kecil daripada nilai alpha (sebesar 0,005).

b. Uji t

Uji ini digunakan untuk mengetahui apakah dalam model regresi variabel independen secara parsial berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen. Pada tabel 3 dapat diketahui juga bahwa nilai signifikansi variabel efikasi diri sebesar 0,002 dan signifikansi variabel motivasi sebesar 0,000. Berdasarkan nilai signifikansi pada tabel 3, hasil uji t (β_1) menunjukkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan dari efikasi diri secara parsial terhadap keberhasilan usaha dengan tingkat keyakinan 95% karena nilai signifikansi (sebesar 0,002) lebih kecil daripada nilai alpha (sebesar 0,005). Demikian pula uji t (β_2) juga menunjukkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan dari motivasi terhadap keberhasilan usaha dengan tingkat keyakinan 95% karena nilai signifikansi (sebesar 0,000) lebih kecil daripada nilai alpha (sebesar 0,005).

2. Pembahasan

Berdasarkan hasil analisis data yang telah dilakukan, variabel efikasi diri berpengaruh terhadap keberhasilan usaha pada pemilik toko pakaian di Pusat Grosir Metro Tanah Abang, Jakarta karena pengusaha yang memiliki efikasi diri yang tinggi, berarti memiliki kepercayaan diri akan memiliki kemampuan untuk bekerja dalam mengorganisasi, mengawasi dan meraih kesuksesan. Para pengusaha ini selalu tekun bekerja, tidak mengenal lelah, tidak mudah putus asa atau pantang menyerah dalam menghadapi tantangan dan dapat menerima ketidakpastian pendapatan. Dengan demikian keberhasilan usaha dapat mereka raih.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel motivasi berpengaruh terhadap keberhasilan usaha pada pemilik toko pakaian di Pusat Grosir Metro Tanah Abang, Jakarta karena pengusaha atau pedagang ingin meneruskan tradisi keluarga dalam berbisnis dan ingin lebih banyak dikenal oleh orang lain serta ingin memperoleh posisi yang lebih baik di lingkungan sosial. Pengusaha memiliki pemikiran bahwa mereka ingin meneruskan usaha atau tradisi keluarga dalam berbisnis dan ingin menaikkan status sosial karena ingin lebih dikenal dan dipandang dalam lingkungan disekitarnya dengan memiliki penghasilan yang tinggi dan tempat usaha lebih dari satu.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan pada penelitian ini, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Efikasi diri dan motivasi secara bersama-sama berpengaruh terhadap keberhasilan usaha pada pemilik toko pakaian di Pusat Grosir Metro Tanah Abang, Jakarta.
2. Efikasi diri secara parsial berpengaruh terhadap keberhasilan usaha pada pemilik toko pakaian di Pusat Grosir Metro Tanah Abang, Jakarta.

3. Motivasi secara parsial berpengaruh terhadap keberhasilan usaha pada pemilik toko pakaian di Pusat Grosir Metro Tanah Abang, Jakarta .

Daftar Pustaka

- Arikunto, Suharsimi. 1995. *Manajemen Penelitian*, Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Aritonang, Lerbin R. 1998. *Penelitian Pemasaran*, Jakarta: UPT Penerbitan Universitas Tarumanagara.
- Daulay, Rina W. dan Frida Ramadini. 2013. Efikasi Diri dan Motivasi terhadap Keberhasilan Usaha pada Usaha Fotocopy dan Alat Tulis Kantor di Kecamatan Panyabungan Kabupaten Mandailing Natal, Diambil dari: https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&ved=0CCoQFjAA&url=http%3A%2F%2Fjurnal.usu.ac.id%2Findex.php%2Fjmmim%2Farticle%2Fdownload%2F2368%2Fpdf&ei=fRe3UqXEA YGMrOfIsYD4Bg&usq=AFQjCNE95iOOe7unM1eLfmM6S0pT_DsW4g&sig2=C-8X8z-ZBFEuYr3-KnYoA&bvm=bv.58187178,d.bmk
- 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.
- Ghozali, Iman. 2005. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS*, Semarang : Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Indarti, Nurul dan Rokhima Rostiani. 2008. Intensi Kewirausahaan Mahasiswa: studi perbandingan antara Indonesia, Jepang dan Norwegia, *Jurnal Ekonomika dan Bisnis Indonesia* 23, 4: 1-26.
- Lestari, Fitria. 2013. Pengaruh Jiwa Kewirausahaan dan Kreativitas terhadap Keberhasilan Usaha pada Sentra Industri Rajutan Binong Jati Bandung, <http://elib.unikom.ac.id/files/disk1/619/jbptunikompp-gdl-fitrialest-3091611-pengaruh-r.pdf>
- Malhotra, Naresh K. 2004. *Marketing Research: An Applied Orientation*, 4th Edition. New Jersey: Pearson Education.
- 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"*.
- Purnama, Chamdan dan Suyanto. 2010. Motivasi dan Kemampuan Usaha dalam Meningkatkan Keberhasilan Usaha Industri Kecil, *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*. 12, 2: 177-184.
- Sahertian, Pieter. 2010. Perilaku Kepemimpinan Berorientasi Hubungan dan Tugas Sebagai Antecedent Komitmen Organisasional, Self-Efficacy dan Organizational Citizenship Behavior (OCB), *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan* 12, 2: 156-169.
- Santoso, Singgih & Tjiptono, F. (2004). *Riset pemasaran: konsep dan aplikasi dengan SPSS*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Sugiyono. 2010. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta.
- Sunyoto, Danang. 2012. *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Yogyakarta: Caps.
- Suryana, Yuyus dan Kartib Bayu. 2010. *Kewirausahaan*, Jakarta: Kencana.

- Wahyuni, Sri. 2013. Hubungan Efikasi Diri dan Regulasi Emosi dengan Motivasi Berprestasi pada Siswa SMK Negeri 1 Samarinda. *eJournal Psikologi*, 88-9.
- Wirasasmita, Yuyun. 1994. Motivasi Kewirausahaan, http://www.entrepreneurmuda.com/index.php?option=com_content&view=article&id=234:motivasi-kewirausahaan&catid=86:proses-kewirausahaan&Itemid=70.