



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Unand.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Unand.

**PENGARUH EFIKASI DIRI (SELF-EFFICACY) DAN MOTIVASI  
TERHADAP KEBERHASILAN USAHA KONTER HANDPHONE DI  
KOTA PAYAKUMBUH  
(STUDI KASUS PADA PENGUSAHA KONTER HANDPHONE DI  
KOTA PAYAKUMBUH)**

**SKRIPSI**



**DARMA IBRAHIM OEMAR  
1110525002**

**JURUSAN MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS ANDALAS  
PADANG  
2015**

**LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI**

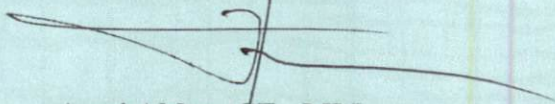
Dengan ini dinyatakan bahwa

Nama : Darma Ibrahim Oemar  
No. BP : 1110525002  
Jenjang Pendidikan : Strata Satu (S1)  
Jurusan : Manajemen  
Konsentrasi : Manajemen Kewirausahaan  
Judul Skripsi : **Pengaruh Efikasi Diri (*Self-Efficacy*) dan Motivasi Terhadap Keberhasilan Usaha Konter Handphone di Kota Payakumbuh**

Telah diuji dan disetujui skripsinya melalui ujian seminar hasil yang diadakan pada tanggal 25 Juni 2015 sesuai dengan prosedur, ketentuan dan kelaziman yang berlaku.

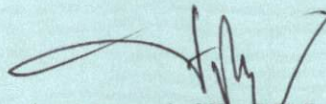
Payakumbuh, 25 Juni 2015

Pembimbing I



**Asmi Abbas, SE., MM**  
NIP. 196010102006041001

Pembimbing II



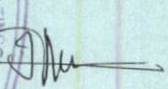
**Agestayani, SE., MM**  
NIP. 196510291985031001

Mengetahui

Koordinator

FEUA Kampus II Payakumbuh



  
**Lukman, SE., M.Si**  
NIP. 196411231993031003



No. Alumni Universitas

**Darma Ibrahim Oemar**

No. Alumni Fakultas

a) Tempat/Tgl. Lahir: Tangerang/21 April 1993, b) Nama Orang Tua: Ismed Effendi Oemar dan Rini Ayu, c) Fakultas: Ekonomi Kampus II Payakumbuh, d) Jurusan: Manajemen, e) No. BP: 1110525002, f) Tgl Lulus: 25 Juni 2015, g) Predikat Lulus: Sangat Memuaskan, h) IPK: 3,22 , i) Lama Studi: 3 tahun 11 bulan, j) Alamat Orang Tua: Aprt.Taman Rasuna 1431B, Jl.HR.Rasuna Said, Kuningan. Jakarta Selatan.

***Pengaruh Efikasi Diri (Self-Efficacy) dan Motivasi Terhadap Keberhasilan Usaha Konter Handphone di Kota Payakumbuh (Studi Kasus pada Pengusaha Konter Handphone di Kota Payakumbuh) Skripsi S1 oleh: Darma Ibrahim Oemar Pembimbing 1: Asmi Abbas.,SE, MM Pembimbing 2: Agestayani.,SE, MM***

**Abstrak**

Penelitian ini dilatar belakangi oleh perkembangan telekomunikasi yang sangat pesat di Indonesia. Kebutuhan akan komunikasi mengalami peningkatan dan berkembang secara terus menerus, yang berdampak pada semakin tingginya kebutuhan akan telepon genggam (*handphone*) dan *gadget*. Seiring dengan semakin tingginya permintaan akan telepon genggam (*handphone*) memicu terjadinya peningkatan pertumbuhan dibidang usaha konter *handphone* di seluruh Indonesia. Usaha Kecil dan Menengah (UKM) mempunyai peran yang baik dalam membangun ekonomi nasional. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh efikasi diri (*self-eficacy*) dan motivasi terhadap keberhasilan usaha pada pengusaha konter *handphone* di Kota Payakumbuh.

Sampel dalam penelitian ini adalah pengusaha konter *handphone* di Kota Payakumbuh yang usahanya sudah berjalan > 1 tahun. Jumlah sampel dalam penelitian ini adalah 60 responden, dengan teknik pengambilan sampel *non-probability sampling (purposive sampling)*. Teknik pengumpulan data yang digunakan dengan menyebar kuesioner. Analisis data menggunakan regresi berganda dengan bantuan program (*Statistical Program for Social Science*) SPSS versi 20.

Setelah melalui uji validitas, reliabilitas, analisis regresi linier berganda, uji T, uji F dan koefisien determinasi, maka dapat di simpulkan bahwa efikasi diri berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha, motivasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha, efikasi diri dan motivasi secara bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha. Berdasarkan analisis koefisien determinasi, diketahui bahwa 34,1% keberhasilan usaha di pengaruhi oleh efikasi diri (*self-eficacy*) dan motivasi. Kemudian 65,9% dipengaruhi oleh variabel lain tidak pada penelitian ini.

Keyword : Efikasi Diri, Motivasi, Keberhasilan Usaha,

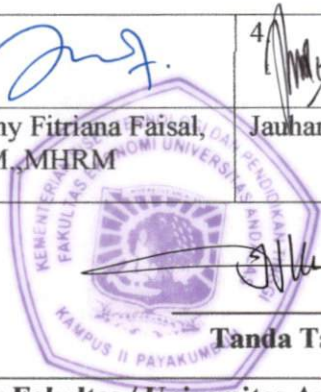
Skripsi ini telah dipertahankan dan dinyatakan lulus pada tanggal 25 Juni 2015. Abstrak telah disetujui oleh pembimbing dan penguji:

Tanda Tangan	1.	2.	3.	4.
Nama Terang	Asmi Abbas, SE.,MM	Agestayani, SE.,MM	Ranny Fitriana Faisal, BPM, MHRM	Jauharry, SE.,MM

Mengetahui

Koor. FEUA II Payakumbuh : **Lukman, SE., M.Si**

**NIP. 196411231993031003**



**Tanda Tangan**

<b>Petugas Fakultas / Universitas Andalas</b>	
No. Alumni Fakultas:	Nama Tanda Tangan
No. Alumni Universitas:	Nama Tanda Tangan

## LEMBAR PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini menyatakan bahwa skripsi dengan judul : **Pengaruh Efikasi Diri (*Self-Efficacy*) dan Motivasi Terhadap Keberhasilan Usaha Konter *Handphone* di Kota Payakumbuh**. Merupakan hasil karya saya sendiri, dan tidak terdapat sebagian atau keseluruhan dari tulisan yang memuat kalimat, ide, gagasan, atau pendapat yang berasal dari sumber lain tanpa memberikan pengakuan pada penulis aslinya. Adapun bagian-bagian yang bersumber dari karya orang lain telah mencantumkan sumbernya sesuai dengan norma, etika dan kaidah penulisan ilmiah. Apabila dikemudian hari ditemukan *plagiat* dalam skripsi ini, saya bersedia menerima sanksi pencabutan gelar akademik yang telah saya peroleh.

Payakumbuh, 25 Juni 2015

Yang memberi pernyataan,



Darma Ibrahim Oemar

1110525002



*Robbi zidni 'ilma warzuqni fahima*

(Ya Allah tambahilah ilmuku dan dan pertinggikanlah kecerdasanku)

عِلْمًا يَتَرْتَّبُ لَهَا حِرْمَانٌ وَمِنْهُمُ الَّذِينَ يَتَرْتَّبُونَ لَهَا شَرًّا وَمِنْهُمُ الَّذِينَ يَتَرْتَّبُونَ لَهَا شَرًّا وَمِنْهُمُ الَّذِينَ يَتَرْتَّبُونَ لَهَا شَرًّا وَمِنْهُمُ الَّذِينَ يَتَرْتَّبُونَ لَهَا شَرًّا  
(السريع)

“Tuntutlah ilmu, sesungguhnya menuntut ilmu adalah pendekatan diri kepada Allah Azza wajalla, dan mengajarkannya kepada orang yang tidak mengetahuinya adalah sedekah. Sesungguhnya ilmu pengetahuan menempatkan orangnya dalam kedudukan terhormat dan mulia (tinggi). Ilmu pengetahuan adalah keindahan bagi ahlinya di dunia dan di akhirat.” (HR. Ar-Rabii’).

يَرْفَعُ اللَّهُ الَّذِينَ آمَنُوا مِنْكُمْ وَالَّذِينَ أُوتُوا الْعِلْمَ بَرَجَاتٍ..

“Allah akan meninggikan orang-orang yang beriman di antaramu dan orang-orang yang diberi ilmu pengetahuan.” (QS. Al-Mujadalah: 11).

#### Quote's :

Kesuksesan adalah buah dari kerja keras, cita-cita yang besar berawal dari impian yang besar  
Perjalanan hidup masih panjang, menuntut ilmu tidak pernah berhenti sampai kapanpun  
Jangan pernah menyerah untuk mencoba, dan jangan pernah mencoba untuk menyerah

#### Quote's Sarjana :

Pengertahuan ilmu kuliah saja tidak cukup, kita harus mempraktekkannya  
Berkeinginan sukses saja tidak cukup, kita harus mengerjakannya

#### I Pray (Do'a) for My Parents :

“Ya Allah, berkahi setiap ilmu yang ku dapat, jadikan aku orang yang bernilai di masa depan, dan berikan Rahmat-Mu kepada kedua orang tuaku atas kerja kerasnya selama ini untuk anaknya tercinta, Amin.”

وَقُلْ رَبِّ زِدْنِي عِلْمًا

“Dan katakanlah (olehmu muhammad), ”ya tuhanku, tambahkan kepadaku ilmu pengetahuan.”

(Q.S. Thoha: 114)

## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Puji syukur penulis ucapkan kepada Allah SWT, yang telah memberikan rahmat karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi berjudul **Pengaruh Efikasi Diri (*Self-Efficacy*) dan Motivasi Terhadap Keberhasilan Usaha Konter *Handphone* di Kota Payakumbuh.**

Penulis menyadari bahwa, tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, dari tahap awal sampai pada tahap akhir penyusunan skripsi ini, sangatlah sulit untuk menyelesaikannya. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan **terima kasih yang sebesar-besarnya** untuk berbagai pihak luar maupun dalam yang telah membantu penyelesaian skripsi ini kepada :

1. Bapak Prof. Dr. Tafdil Husni, SE., MBA selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Andalas. Ibu Dr. Vera Pujani, SE., MM.Tech selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas.
2. Bapak Lukman, SE., MSi selaku Koordinator Kampus II Payakumbuh.
3. Bapak Asmi Abbas, SE., MM dan Bapak Agestayani, SE., MM selaku dosen pengajar dan pembimbing yang telah membimbing menyelesaikan skripsi ini.
4. Ibu Ranny Fitriana Faisal, BPM., MHRM dan Bapak Jauharry, SE.,MM selaku dosen pengajar dan penguji yang juga mengajarkan banyak materi dan motivasi.

5. Seluruh Dosen Pengajar di Fakultas Ekonomi Universitas Andalas Kampus II Payakumbuh, staf UPT. Perpustakaan, dan semua staf dan admin Fakultas Ekonomi Universitas Andalas Kampus II Payakumbuh atas ilmu yang telah disampaikan serta kebaikan selama ini semoga bermanfaat kedepannya.
6. Kepada Paman tercinta Dr. Emil Abbas, MBA dan keluarga yang sangat luar biasa berjasa dalam menjalani hidup, pengganti sosok ayah dari segi finansial, membiayai sekolah dan kuliah, memotivasi agar tetap tegar dan pantang menyerah, sungguh figur paman luar biasa. Terimakasih Makngah Dan juga kepada paman tercinta Prof. Ardi dan keluarga sekaligus Dekan Fakultas Pertanian Universitas Andalas yang juga luar biasa berjasa membantu pada keluarga dan kuliah. Terimakasih Maktua.
7. Kedua orang tua tercinta, Alm. Ir. H Ismed Effendi Oemar (Ayahanda) & Hj. Rini Ayu (Ibunda) atas segala pengorbanan yang begitu besarnya, mendidik dan membesarkan, dan juga doa-doamu yang tidak pernah berhenti berharap agar menjadi anak yang soleh dan bermanfaat di masa depan, berguna dan bernilai tinggi, atas semua nasehat dan arahan, pembelajaran dan motivasi, serta tangisan suka maupun duka yang selalu menuntun agar hidup tegar dan terus berbuat kebaikan.
8. Kepada saudara kandung tercinta, abangku Mogie Demsi Oemar, SE., ME yang selalu menyayangi adik-adiknya, menasehati, membanggakan, dan benar-benar menggantikan sosok ayah yang sudah tiada ketika adik-adiknya masih kecil. Juga kakaku Putri Ayu Yulia Adha, S.Si dan (Angah)

Drg. Mutiara Ayu Amallya yang selalu menasehati, menyayangi, dan menjaga adiknya selalu. Dan juga adikku Sakina Ayu Tallyta, AMd.Par yang selalu memberikan keceriaan, kasih sayang, dan kenangan tiada tara.

9. Kepada nenekku (dari Ibu), Hj. Rosnani yang selama kuliah menjagaku, perduli, merawatku dan menyanyangiku sedari kecil, ketika aku jauh dari orang tua, meskipun umurmu sudah sangat tua, kasih sayangmu tiada tara. Untuk Mbak Mi bertahun-tahun bekerja untuk nenekku, merawat/membantuku dan keluarga, pengabdianmu luar biasa, hanya Allah SWT yang dapat membalasnya. Amin
10. Buat semua teman-teman M11-(AMAN) Arif, Roby, Arijjal, Amin, Yasrida, Yogi, Tommy, Ozy, Yoka, Rizki, Ryan, Bayu, Rahmat, Denny, Prima, Abrar, Eki, Ragil, Ihsan, Mila, Meilisa, Lusi, Cindy, Ipit, Rini, Yani, Acy, Tika, Mia, Meliana, Intan S, Chastury, Tiara, Anggi, Intan C, Aulia, Nanit, Gusti, dan semuanya yang selama ini membantu, merangkul, mendukung, belajar bersama, tawa di saat ceria, sedih di saat duka, kalian selalu menemani semasa kuliah, semoga persahabatan kita akan tetap berlanjut sampai kapanpun, terimakasih teman-teman semua.
11. Terimakasih sekaligus selamat juga buat Septiana Ramila yang juga sudah mendapatkan gelar S1 Ekonomi, atas kasih sayang dan menemani menyelesaikan skripsi, memotivasi, mendukung selalu setiap waktu.
12. Buat teman-teman seangkatan IE-11, abang/kakak senior dan adik-adik junior semasa di Universitas Andalas Kampus II Payakumbuh. Dan teman KKN di Nagari Sinuruik, Pasaman Barat. Weffry, Rizki, David, Ima,

Anggi, Mela, Eci, kak Deby, dan semuanya anak KKN nagari Sinuruik. Pak Jorong & Ibu Jorong beserta keluarga terimakasih untuk setiap kenangan dan kisah semasa KKN, terimakasih juga atas kerjasamanya selama di KKN, kekompakan kita lah yang sangat bermanfaat untuk masyarakat khususnya Nagari Sinuruik, Pasaman Barat.

13. Kepada teman lama yang selalu mendukung dan memberikan keceriaan setiap waktu ketika di Univ. Al-Azhar Indonesia, Fikri, Bastian, Robby N, Arief MH, dll. Juga buat teman seperjuangan semasa di Jakarta, buat Bang Leo, Kak Wike, Mas Andri, Kak Maf, Akbar, Rando, Ichal, Endah, Wulan, Riska, dll. Terimakasih atas sepenggal kisah singkat yang tidak akan pernah terlupakan.
14. Responden yang sudah bersedia membantu mengisi kuesioner penelitian ini, sehingga penelitian ini dapat terselesaikan. Terimakasih juga kepada sumber-sumber yang terkait pada penelitian ini.

Penulis berdo'a semoga Allah SWT-Lah yang akan membalas segala kebaikan semua pihak yang sudah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Penulis juga meminta maaf apabila ada kekurangan baik penulisan/perkataan pada penelitian skripsi ini, Semoga skripsi ini memberi manfaat kedepannya, Amin.

Payakumbuh, 25 Juni 2015  
Penulis,

Darma Ibrahim Oemar

# DAFTAR ISI

Halaman

<b>HALAMAN JUDUL</b>	
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b>	
<b>ABSTRAK</b>	
<b>PERNYATAAN SKRIPSI</b>	
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	i
<b>DAFTAR ISI</b> .....	iv
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	vii
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	viii
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	ix
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	5
1.3 Tujuan Penelitian .....	6
1.4 Manfaat Penelitian .....	6
1.5 Ruang Lingkup Penelitian .....	7
1.6 Sistematika Penulisan .....	7
<b>BAB II TINJAUAN LITERATUR</b>	
2.1 Keberhasilan Usaha.....	9
2.1.1 Pengertian Keberhasilan Usaha.....	9
2.2 Efikasi Diri .....	11
2.2.1 Pengertian Efikasi Diri.....	11
2.3 Motivasi .....	12
2.3.1 Pengertian Motivasi .....	12
2.4 Ringkasan Penelitian Terdahulu .....	15
2.5 Pengembangan Hipotesis.....	19
2.5.1 Pengaruh Efikasi Diri Terhadap Keberhasilan Usaha.....	19
2.5.2 Pengaruh Motivasi Terhadap Keberhasilan Usaha .....	19
2.5.3 Pengaruh Efikasi Diri dan Motivasi Terhadap Keberhasilan Usaha	20
2.6 Kerangka Pemikiran .....	21
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b>	
3.1 Desain Penelitian .....	22
3.2 Operasional Variabel .....	23
3.3 Teknik Pengambilan Sampel .....	25
3.4 Teknik Pengumpulan Data.....	26
3.5 Teknik Analisis Data.....	26
3.6 Uji Validitas .....	27
3.7 Uji Reliabilitas .....	28
3.8 Uji Hipotesis .....	29
3.8.1 Uji Parsial (Uji t).....	29

3.8.2 Uji Simultan (Uji f).....	29
3.8.3 Koefisien Determinasi ( $R^2$ ) .....	30
<b>BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN</b>	
4.1 Karakteristik Responden.....	31
4.1.1 Karakteristik Berdasarkan Jenis Kelamin .....	31
4.1.2 Karakteristik Berdasarkan Umur.....	32
4.1.3 Karakteristik Berdasarkan Pendidikan Terakhir .....	33
4.1.4 Karakteristik Berdasarkan Pendapatan per Bulan.....	33
4.2 Deskripsi Variabel Penelitian.....	34
4.2.1 Variabel Efikasi Diri (Self Efficacy).....	35
4.2.2 Variabel Motivasi.....	38
4.2.3 Variabel Keberhasilan Usaha.....	42
4.3 Pengujian Instrumen Penelitian .....	46
4.3.1 Uji Validitas .....	47
4.3.2 Uji Reliabilitas .....	48
4.4 Analisis Data.....	49
4.4.1 Analisis Regresi Linier Berganda .....	49
4.4.2 Uji t (Pengujian Signifikan Variabel Secara Parsial).....	51
4.4.3 Uji F (Pengujian Signifikan Variabel Secara Simultan).....	52
4.4.4 Analisis Koefisien Determinasi ( $R^2$ ).....	53
4.5 Pembahasan.....	54
4.5.1 Pengaruh Efikasi Diri Terhadap Keberhasilan Usaha.....	54
4.5.2 Pengaruh Motivasi Terhadap Keberhasilan Usaha .....	55
4.5.3 Pengaruh Efikasi Diri dan Motivasi Secara Bersama-sama Terhadap Keberhasilan Usaha.....	55
<b>BAB V PENUTUP</b>	
5.1 Kesimpulan .....	57
5.2 Implikasi Hasil Penelitian.....	58
5.3 Keterbatasan Penelitian.....	59
5.4 Saran .....	60
<b>DAFTAR KEPUSTAKAAN</b> .....	62

## DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
2.1 Ringkasan Penelitian Terdahulu .....	15
3.1 Metode Penelitian.....	23
3.2 Variabel Penelitian .....	23
3.3 Operasional Variabel.....	24
4.1 Karakteristik Berdasarkan Jenis Kelamin .....	31
4.2 Karakteristik Berdasarkan Umur.....	32
4.3 Karakteristik Berdasarkan Pendidikan Terakhir .....	33
4.4 Karakteristik Berdasarkan Pendapatan per Bulan.....	34
4.5 Keyakinan Individu.....	35
4.6 Tindakan .....	36
4.7 Sumber Daya Kognitif.....	36
4.8 Distribusi Frekuensi Efikasi Diri (X1).....	37
4.9 Alasan Keuangan.....	38
4.10 Alasan Sosial .....	39
4.11 Alasan Pelayanan.....	39
4.12 Alasan Pemenuhan Diri.....	40
4.13 Distribusi Frekuensi Motivasi (X2).....	41
4.14 Jumlah Penjualan.....	42
4.15 Hasil Produksi.....	43
4.16 Profit Usaha .....	43
4.17 Pertumbuhan Usaha.....	44
4.18 Perkembangan Usaha .....	45
4.19 Distribusi Frekuensi Keberhasilan Usaha (Y1) .....	45
4.20 Hasil Uji Validitas.....	47
4.21 Hasil Uji Reliabilitas .....	48
4.22 Hasil Analisis Regresi Linier Berganda.....	49
4.23 Hasil Uji t .....	51
4.24 Hasil Uji f .....	52
4.25 Analisis Koefisien Determinasi ( $R^2$ ).....	53

## DAFTAR GAMBAR

<b>Gambar</b>	<b>Halaman</b>
2.6 Model Kerangka Konseptual .....	21

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Kuesioner Penelitian

Lampiran 2. Data Penelitian

Lampiran 3. Hasil Uji Validitas, Reliabilitas, Regresi Linier Berganda Pengujian  
60 Sampel

Lampiran 4. Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas Pengujian 30 Sampel

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### 1.1 Latar Belakang

Di era globalisasi seperti sekarang ini terjadinya perkembangan telekomunikasi yang sangat pesat di Indonesia. Kebutuhan akan komunikasi mengalami peningkatan dan perkembangan secara terus menerus, hal ini akan berdampak pada semakin tingginya kebutuhan akan telepon genggam (*handphone*) dan *gadget*. Seiring dengan semakin tingginya permintaan akan telepon genggam (*handphone*) dan *gadget* memicu terjadinya perkembangan dan peningkatan pertumbuhan dibidang usaha konter *handphone* di seluruh Indonesia.

Selain banyaknya operator telekomunikasi di Indonesia, tak kalah banyaknya juga bermunculan konter-konter *handphone* yang menyediakan perlengkapan *handphone* mulai dari pulsa isi ulang elektrik, agen pulsa dan kartu perdana untuk semua operator dengan harga yang bersaing, serta perlengkapan *handphone* lainnya seperti aksesoris, *service handphone*, aplikasi *handphone*, jual *handphone* baru dan kelengkapan *handphone* lainnya di seluruh wilayah Indonesia. Banyaknya konter-konter *handphone* membuat persaingan di bisnis konter *handphone* menjadi semakin tinggi.

Berdasarkan data US Cencus Bureau pada Januari 2014, Indonesia memiliki sekitar 251 juta penduduk. Jumlah itu kalah dibanding pengguna *handphone* yang berkisar di angka 281 juta. Dengan kata lain, setiap penduduk Indonesia bisa memiliki lebih dari satu *handphone* untuk mengakses dunia maya.

Berdasarkan data diatas maka (UKM) konter *handphone* menjadi salah satu peluang bisnis yang menjanjikan yang banyak dipilih oleh masyarakat Indonesia. Dimana dalam jurnalnya Endang (2012), menjelaskan bahwa usaha kecil dan menengah (UKM) mempunyai peran yang strategis dalam membangun ekonomi nasional melalui pertumbuhan ekonomi. Dalam krisis ekonomi yang terjadi di Indonesia beberapa waktu yang lalu, banyak usaha berskala besar yang mengalami penurunan bahkan berhenti aktivitasnya, berbeda halnya dengan usaha (UKM) yang pengendaliannya lebih memungkinkan, sehingga sektor usaha kecil dan menengah (UKM) terbukti lebih tangguh dalam menghadapi krisis ekonomi, oleh karena itu pengembangan sektor swasta lebih baik difokuskan pada UKM.

Payakumbuh merupakan kota yang memiliki sektor usaha kecil menengah (UKM) yang cukup potensial, sehingga kemampuan masyarakat Kota Payakumbuh pada umumnya lebih mengembangkan pada usaha kecil dan menengah mereka. Kebutuhan akan komunikasi menggunakan *handphone* dan *gadget*, juga terjadi pada masyarakat Kota Payakumbuh, terbukti dengan semakin banyaknya bermunculan (UKM) konter *handphone* di Kota Payakumbuh.

Menurut Hutagalung (2008), banyak faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha para pengusaha baik yang berasal dari internal maupun eksternal. Faktor internal lebih banyak berasal dari pengusaha itu sendiri diantaranya adalah latar belakang, pendidikan, usia, pengalaman, efikasi diri, motivasi dan masalah internal lainnya. Sedangkan faktor eksternal dihadapkan kepada permasalahan diluar organisasi diantaranya lingkungan, peluang, persaingan, sistem informasi global, dan masalah eksternal lainnya. Seorang wirausaha

memerlukan modal, hubungan sosial, dan peluang untuk mencapai keberhasilan usaha, tetapi efikasi diri dan motivasi juga diperlukan dalam melakukan pekerjaannya untuk dapat meraih keberhasilan dalam usahanya (Ie & Visantia, 2013).

Setiap individu wirausaha memerlukan keyakinan diri atau efikasi diri dalam melakukan pekerjaannya untuk dapat meraih keberhasilan. Efikasi diri (*self-efficacy*) merujuk pada keyakinan atau kepercayaan seseorang bahwa dia memiliki kemampuan, motivasi, dan sumber daya untuk menyelesaikan suatu tugas dengan berhasil (Mcshane & Glinow, 2004) dalam Muchtar & Ramadini (2011).

Efikasi diri menunjukkan perasaan terhadap kemampuan untuk mengerahkan motivasi, tingkat kesadaran dan bagian dari tindakan yang diperlukan untuk memberikan jawaban atas situasi yang terjadi. Seseorang yang memiliki efikasi diri yang tinggi memiliki sikap percaya diri terhadap tugas-tugas yang akan dilakukannya dan terhadap tantangan-tantangan dalam kehidupannya. Orang yang memiliki kepercayaan diri akan memiliki kemampuan untuk bekerja dalam mengorganisasi, mengawasi dan meraih kesuksesan (Suryana, 2006) dalam Daulay dan Ramadini, 2013. Suatu usaha dapat meraih keberhasilan usaha apabila meraih peningkatan dalam penjualan, hasil produksi, keuntungan, perputaran dana berkembang cepat dan mampu memperoleh pertambahan penghasilan.

Menurut Purnama (2010) motivasi itu penting untuk melakukan suatu perbuatan guna mencapai tujuan organisasi. Motivasi berhubungan dengan

dorongan atau kekuatan yang berada dalam diri manusia. Motivasi sangat dibutuhkan seseorang wirausahawan untuk mencapai keberhasilan usaha karena dapat menciptakan suatu keinginan untuk bekerja keras atau giat, berprestasi dan sukses. Dimana motivasi tidak dapat diamati secara langsung, tetapi dapat diinterpretasikan dalam tingkah lakunya, berupa rangsangan, dorongan, atau pembangkit tenaga munculnya suatu tingkah laku tertentu (Hamzah, 2011). Seseorang yang mempunyai motivasi tinggi akan berusaha melakukan yang terbaik, memiliki kepercayaan terhadap kemampuan untuk bekerja mandiri dan bersikap optimis, tidak cepat puas atas hasil yang diperoleh serta mempunyai tanggung jawab yang besar atas perbuatan yang dilakukan sehingga seseorang yang mempunyai motivasi yang tinggi pada umumnya akan lebih cepat meraih keberhasilan. Dalam hal ini motivasi yang tinggi dibutuhkan dalam meraih keberhasilan usaha (Yunal & Indriyani, 2013). 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.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Ie & Visantia (2013), mengenai pengaruh efikasi diri dan motivasi terhadap keberhasilan usaha pada pemilik toko pakaian di pusat grosir metro Tanah Abang Jakarta, menyatakan bahwa variabel efikasi diri dan motivasi secara bersama sama berpengaruh terhadap keberhasilan usaha pada pemilik toko pakaian di pusat grosir metro Tanah Abang, Jakarta. Dan efikasi diri dan motivasi juga berpengaruh secara

parsial terhadap keberhasilan usaha pada pemilik toko pakaian di pusat grosir metro Tanah Abang, Jakarta.

Berdasarkan uraian diatas mendorong peneliti untuk melakukan penelitian untuk mengukur sejauh mana pengaruh efikasi diri dan motivasi terhadap keberhasilan usaha pada UKM konter *handphone* yang ada di Kota Payakumbuh. Karena dalam kajian dan hasil penelitian terdahulu variabel tersebut mampu menciptakan keberhasilan usaha. Penulis tertarik untuk mengangkat masalah ini dalam sebuah penelitian. Penelitian ini akan berjudul,

**“PENGARUH EFIKASI DIRI (*SELF-EFFICACY*) DAN MOTIVASI TERHADAP KEBERHASILAN USAHA KONTER *HANDPHONE* DI KOTA PAYAKUMBUH”**

**1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah diatas maka muncul pertanyaan untuk penelitian sebagai berikut :

1. Apakah efikasi diri (*self-efficacy*) berpengaruh terhadap keberhasilan usaha?
2. Apakah motivasi berpengaruh terhadap keberhasilan usaha?
3. Apakah efikasi diri dan motivasi secara bersama sama berpengaruh terhadap keberhasilan usaha?

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui apakah efikasi diri (*self-efficacy*) berpengaruh terhadap keberhasilan usaha.
2. Untuk mengetahui apakah motivasi berpengaruh terhadap keberhasilan usaha.
3. Untuk mengetahui apakah efikasi diri dan motivasi secara bersama-sama berpengaruh terhadap keberhasilan usaha.

### **1.4 Manfaat penelitian**

Penelitian ini akan memberikan manfaat sebagai berikut :

1. Manfaat teoritis
  - a. Penelitian ini dapat memberikan sumbangan referensi ilmiah untuk program studi manajemen dengan konsentrasasi bidang kewirausahaan tentang keberhasilan usaha yang dapat dijadikan perbandingan untuk penelitian mendatang.
2. Manfaat praktis
  - a. Penelitian ini diharapkan memberikan masukan kepada dosen mengenai keberhasilan usaha.
  - b. Penelitian ini diharapkan memberikan masukan kepada mahasiswa dan mahasiswi mengenai faktor – faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha.

## 1.5 Ruang Lingkup Penelitian

Penelitian ini akan membahas tentang pengaruh efikasi diri (*self-efficacy*) dan motivasi terhadap keberhasilan usaha. Ruang lingkup penelitian adalah pengusaha konter *handphone* yang ada di Kota Payakumbuh.

## 1.6 Sistematika Penelitian

Secara keseluruhan penelitian ini terdiri dari lima bab dengan sistematika sebagai berikut:

### Bab I Pendahuluan

Bab ini berisi tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, ruang lingkup penelitian dan sistematika penulisan.

### Bab II Tinjauan Literatur

Bab ini berisi tentang landasan teori mengenai variable yaitu efikasi diri (*self- efficacy*), motivasi, keberhasilan usaha, dan hal-hal yang ada dalam penelitian, penelitian terdahulu, kerangka penelitian dan hipotesis.

### Bab III Metode Penelitian

Bab ini berisi tentang metode yang digunakan, operasionalisasi variable, teknik pengumpulan data, teknik pengambilan sampel dan analisis data dan pengujian hipotesis.

### Bab IV Hasil dan Pembahasan

Bab ini berisi tentang identitas dan karakteristik responden, deskripsi variabel penelitian, pengujian model dan pembahasan tentang efikasi diri dan motivasi terhadap keberhasilan usaha.

## Bab V Penutup

Bab ini berisi tentang kesimpulan, implikasi hasil penelitian, keterbatasan penelitian dan saran.

## **BAB II**

### **TINJAUAN LITERATUR**

#### **2.1 Keberhasilan Usaha**

##### **2.1.1 Pengertian Keberhasilan Usaha**

Menurut Endang (2012), secara sederhana arti dari wirausahawan (*entrepreneur*) adalah orang yang berjiwa berani mengambil resiko untuk membuka usaha atau memulai usaha di setiap kesempatan. Berjiwa berani mengambil resiko artinya bermental mandiri dan berani memulai usaha, tanpa diliputi rasa takut atau cemas sekalipun dalam kondisi tidak pasti jadi kewirausahaan adalah proses penciptaan sesuatu yang berbeda nilainya dengan menggunakan usaha dan waktu yang diperlukan, memikul resiko finansial, psikologi dan sosial yang menyertainya, serta menerima balas jasa moneter dari kepuasan pribadi.

Kasmir (2006) dalam Muchtar dan Ramadini (2011) menjelaskan terdapat lima hal indikator pada keberhasilan usaha di antaranya, yaitu: Jumlah penjualan meningkat, hasil produksi meningkat, keuntungan atau profit bertambah, pertumbuhan usaha, perkembangan usaha berkembang cepat dan memuaskan.

Menurut Daulay dan Ramadini (2013) keberhasilan usaha merupakan sesuatu keadaan yang menggambarkan keadaan lebih baik daripada sebelumnya. Menurut Ranto (2007), dalam Daulay dan Ramadini (2013), 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.

Sedangkan menurut Masykur dalam Endang (2012), karakteristik wirausahawan yaitu: Keinginan untuk berprestasi, keinginan untuk bertanggung jawab, preferensi kepada resiko menengah, persepsi kepada kemungkinan berhasil, rangsangan untuk umpan balik, aktivitas energik, orientasi ke masa depan, keterampilan dalam pengorganisasian, sikap terhadap uang.

Selain itu Masykur menambahkan, wirausahawan yang berhasil mempunyai standar prestasi ( $n$  Ach) tinggi. Potensi kewirausahaan tersebut dapat dilihat sebagai berikut, yaitu: Kemampuan inovatif toleransi terhadap kemenduaan (*ambiguity*), keinginan untuk berprestasi, kemampuan perencanaan realistis, kepemimpinan berorientasi pada tujuan, obyektivitas dan tanggung jawab pribadi, kemampuan beradaptasi (*flexibility*), kemampuan sebagai pengorganisasor dan administrator.

Ciri-ciri wirausaha yang berhasil adalah: memiliki visi dan tujuan yang jelas, inisiatif dan selalu proaktif, berorientasi pada prestasi, berani mengambil resiko, kerja keras, bertanggung jawab terhadap segala aktivitas yang dijalankannya, komitmen pada berbagai pihak, mengembangkan dan memelihara hubungan baik dengan berbagai pihak (Kasmir, 2007) dalam (Endang, 2012).

## 2.2 Efikasi Diri

### 2.2.1 Pengertian Efikasi Diri

Efikasi diri (*self-efficacy*) memiliki dampak pada pola emosional pemikiran individu. Efikasi diri merupakan keyakinan seseorang terhadap kemampuannya untuk menghadapi dan memecahkan masalah, serta keyakinan untuk dapat menyelesaikan suatu pekerjaan agar mencapai tingkat kinerja tertentu (Ie dan Visantia, 2013).

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 Rahmadini, 2011). Orang dengan efikasi diri tinggi memiliki sikap percaya diri terhadap tugas bahkan tantangan dalam hidupnya.

Menurut Drnvssek, *et.all* (2010), Dengan memberikan definisi kewirausahaan *self-efficacy* yang didasarkan pada teori sosial kognitif kita dapat mengusulkan model empiris yang dapat diuji khusus untuk konteks kewirausahaan yang berfungsi untuk mengintegrasikan literatur yang ada dan membentuk dasar yang kuat untuk memajukan pengetahuan tentang *self-efficacy*.

Bagi pengusaha, *self-efficacy* berarti terkait dengan proses menjalankan usahanya seperti kemampuan memahami bisnis, kemampuan menyelesaikan berbagai macam permasalahan bisnis, dan kemampuan menjalankan tanggung jawab dalam aktivitas usahanya (Purnomo dan Lestari, 2010). *Self-efficacy* terbentuk oleh dua faktor utama yaitu: *direct experience* dan *vicarious experience*. *Direct experience*

terkait dengan pengalaman penerimaan timbal balik dari pekerjaan yang telah dilakukan berulang kali. *Vicarious experience* terkait dengan penilaian kinerja dari orang lain dalam pelaksanaan dan penyelesaian tugas tertentu (Greenberg dan Baron, 2003) dalam (Purnomo dan Lestari, 2010).

Dari definisi-definisi menurut para ahli di atas dapat di simpulkan bahwasanya efikasi diri adalah sebuah kepercayaan yang sangat tinggi pada diri seseorang atas kemampuan yang di miliki pada dirinya guna mengorganisir kegiatan, menyelesaikan kegiatan secara efektif, serta memecahkan masalah yang di hadapi dengan baik.

## **2.3 Motivasi**

### **2.3.1 Pengertian Motivasi**

Setiap individu memiliki kondisi internal, dimana kondisi internal tersebut turut berperan dalam aktivitas dirinya sehari-hari. Salah satu dari kondisi internal tersebut adalah motivasi.

Menurut Hamzah (2011), dalam bukunya yang berjudul “Teori Motivasi dan Pengukurannya”, motivasi adalah dorongan dasar yang menggerakkan seseorang bertingkah laku. Dorongan ini berada pada diri seseorang yang menggerakkan untuk melakukan sesuatu yang sesuai dengan dorongan dalam dirinya.

Sedangkan Menurut Yunal dan Indriyani (2013), motivasi adalah penggerak/ pendorong dalam diri yang menimbulkan semangat terhadap

penciptaan suatu kegiatan/pekerjaan dengan melihat peluang yang ada disekitar, bertindak berani dalam mengambil resiko, melakukan kegiatan yang inovatif, serta memiliki orientasi terhadap laba. Motivasi merupakan satu penggerak dari dalam hati seseorang untuk melakukan atau mencapai sesuatu tujuan. Motivasi juga bisa dikatakan sebagai rencana atau keinginan untuk menuju kesuksesan dan menghindari kegagalan hidup.

Menurut Hasibuan (2001) dalam bukunya yang berjudul “Organisasi dan Motivasi” adapun tujuan-tujuan pemberian motivasi adalah sebagai berikut :

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

Sedangkan metode-metode Motivasi Menurut Hasibuan (2001) dalam bukunya yang berjudul "Organisasi dan Motivasi" ada 2 yaitu :

1. Metode langsung (Direct Motivation)

Motivasi yang diberikan secara langsung kepada setiap individu karyawan untuk memenuhi kebutuhan dan kepuasannya. Jadi, sifatnya khusus seperti memberikan pujian, penghargaan, bonus, piagam dan lain sebagainya.

2. Motivasi tidak langsung (Indirect Motivation)

Motivasi yang diberikan hanya berupa fasilitas-fasilitas yang mendukung serta menunjang gairah kerja /kelancaran tugas, sehingga para karyawan betah dan bersemangat melakukan pekerjaannya. Motivasi tidak langsung ini besar pengaruhnya untuk merangsang semangat bekerja karyawan, sehingga produktivitas kerja meningkat.

Berdasarkan pendapat dari para ahli tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa, motivasi secara umum diartikan sebagai dorongan dasar yang menggerakkan seseorang individu untuk melakukan suatu perbuatan. Karena itulah baik buruknya perbuatan seseorang sangat bergantung pada motivasi yang mendorong perbuatan tersebut

## 2.4 Ringkasan Penelitian Terdahulu

Dalam kajian penelitian sejenis ini penulis perpedoman pada penulisan ilmiah yang sudah ada pada tahun-tahun sebelumnya yang sudah tersedia. Penulisan ilmiah tersebut penulis jadikan pedoman karena menurut penulis ada kesamaan tema dengan judul penulis.

Tabel 2.4.1

### Tinjauan Penelitian Terdahulu

No	Nama Penelitian	Judul	Variabel	Model	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1.	Mei le dan Eni Visantia (2013)	Pengaruh Efikasi Diri dan Motivasi Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Pemilik Toko Pakaian di Pusat Grosir Merto Tanah Abang, Jakarta	1. Efikasi Diri 2. Motivasi 3. Keberhasilan Usaha	Metode pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah <i>non-probability sampling</i> dengan teknik <i>purposive sampling</i> . Metode analisis data yang digunakan adalah regresi linear berganda	Efikasi diri dan motivasi secara bersama-sama berpengaruh terhadap keberhasilan usaha. Efikasi diri secara parsial berpengaruh terhadap keberhasilan usaha. Motivasi secara parsial berpengaruh terhadap keberhasilan usaha.	Variabel yang diteliti adalah efikasi diri, motivasi dan keberhasilan usaha	Perbedaan penelitian terletak pada objek penelitian. Objek penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah Toko Grosir Pakaian dipusat Grosir Tanah Abang, sedangkan peneliti sendiri pada usaha konter <i>handphone</i> di Kota Payakumbuh.

Lanjutan Tabel 2.4.1

No	Nama Penelitian	Judul	Variabel	Model	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
2.	Rina Wahyuni Dauly dan Frida Ramadini (2011)	Efikasi Diri dan Motivasi Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Usaha Foto Copy dan Alat Tulis Kantor Di Kecamatan Panyabungan Kabupaten Mandailing Natal	1. Efikasi Diri 2. Motivasi 3. Keberhasilan Usaha	Analisis data menggunakan regresi linier berganda, dengan metode deskriptif. Metode pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan <i>nonprobability sampling</i> dengan menggunakan teknik <i>aksidental sampling</i> .	Terdapat pengaruh yang positif dan signifikan dari variabel efikasi diri terhadap keberhasilan usaha. Dan pengaruh secara negatif dan signifikan dari variabel motivasi terhadap keberhasilan usaha.	Variabel yang diteliti adalah efikasi diri, motivasi dan keberhasilan usaha	Perbedaan penelitian terletak pada objek penelitian. Objek yang digunakan adalah usaha fotocopy.
3.	Yasmin Chairunisa Muchtar dan Frida Ramadini (2011)	Pengaruh Efikasi Diri Terhadap Keberhasilan Usaha Pedagang Makanan Kaki	1. Efikasi Diri 2. Keberhasilan Usaha	Metode analisis yang digunakan adalah regresi sederhana dan metode analisis deskriptif. Penarikan	Hasil uji secara simultan atau secara serentak menunjukkan bahwa variabel efikasi diri mempunyai pengaruh yang signifikan	Variabel yang digunakan yaitu efikasi diri dan keberhasilan usaha	Perbedaan penelitian terletak pada objek yaitu usaha pedagang makanan kaki lima di kawasan gedung johor.

Lanjutan Tabel 2.4.1

No	Nama Penelitian	Judul	Variabel	Model	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
		Lima Di Kawasan Gedung Johor, Kecamatan Medan Johor		sampel dengan metode sensus. Sampel penelitian berjumlah 30 orang.	terhadap keberhasilan usaha pedagang makanan kaki lima. Hasil uji secara individual atau secara parsial menunjukkan bahwa variabel efikasi diri mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha pedagang makanan kaki lima.		
4.	Chamdan Purnama dan Suyanto (2010)	Motivasi dan Kemampuan Usaha dalam Meningkatkan Keberhasilan Usaha Industri Kecil (Studi Pada Industri Kecil Sepatu di Jawa Timur)	1. Motivasi 2. Kemampuan Usaha 3. Keberhasilan Usaha	Metode analisis yang digunakan adalah analisis faktor dan regresi dengan <i>model structural equational modelling</i> . Pengambilan sampel dengan	Hasil dari penelitian tersebut memperlihatkan aspek motivasi usaha dan kemampuan usaha memiliki pengaruh terhadap keberhasilan usaha industri kecil.	Variabel yang digunakan yaitu motivasi dan keberhasilan usaha.	Perbedaan penelitian terletak pada objek yaitu usaha industri kecil sepatu di Jawa Timur. Peneliti tidak menggunakan variabel kemampuan usaha dalam penelitiannya.

Lanjutan Tabel 2.4.1

No	Nama Penelitian	Judul	Variabel	Model	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
				menggunakan sampel kumpulan ( <i>stratified cluster sampling</i> )			

Sumber : Penelitian Tahun 2010-2011

## **2.5 Pengembangan Hipotesis**

### **2.5.1 Pengaruh Efikasi Diri Terhadap Keberhasilan Usaha**

Penelitian yang dilakukan Muchtar dan Ramdini (2011) menunjukkan bahwa efikasi diri berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha pedagang makanan kaki lima. Hal ini sependapat dengan penelitian yang dilakukan oleh Daulay dan Ramadini, yang menyatakan bahwa efikasi diri berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha fotocopy dan alat tulis kantor. Berdasarkan hasil penelitian dari peneliti ini maka dapat dirumuskan hipotesis :

**H1 : Efikasi diri berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha**

### **2.5.2 Pengaruh Motivasi Terhadap Keberhasilan Usaha**

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Yunal dan Indriyani (2013), menunjukkan bahwa motivasi berwirausaha memberikan pengaruh yang signifikan terhadap pertumbuhan usaha kerajinan gerabah di Lombok Barat secara langsung. Pada penelitian yang dilakukan oleh (Ie dan Visantia, 2013), menunjukkan bahwa motivasi berpengaruh terhadap keberhasilan usaha pada pemilik toko pakaian di Pusat Grosir Metro Tanah Abang. Dalam penelitian yang dilakukan oleh (Purnama dan Suyanto, 2010) menunjukkan bahwa motivasi dengan indikator-indikator motif (keinginan pengusaha untuk berusaha), harapan (kesempatan yang diperoleh karena tercapainya tujuan usaha) dan insentif (imbalan yang diperoleh karena menjalankan usaha) berpengaruh positif terhadap kemampuan usaha dan keberhasilan usaha. Temuan penelitian tersebut memperlihatkan aspek motivasi usaha dan kemampuan usaha memiliki pengaruh terhadap keberhasilan usaha industri kecil. Berdasarkan hasil penelitian dari peneliti ini maka dapat dirumuskan hipotesis :

**H2 : Motivasi berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha.**

### **2.5.3 Pengaruh Efikasi diri dan Motivasi Terhadap Keberhasilan Usaha**

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Ie dan Visantia (2013), menunjukkan bahwa motivasi dan efikasi diri memiliki hubungan yang signifikan terhadap keberhasilan usaha. 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 dalam Daulay dan Ramadini, 2013). Berdasarkan hasil penelitian dari peneliti ini maka dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut :

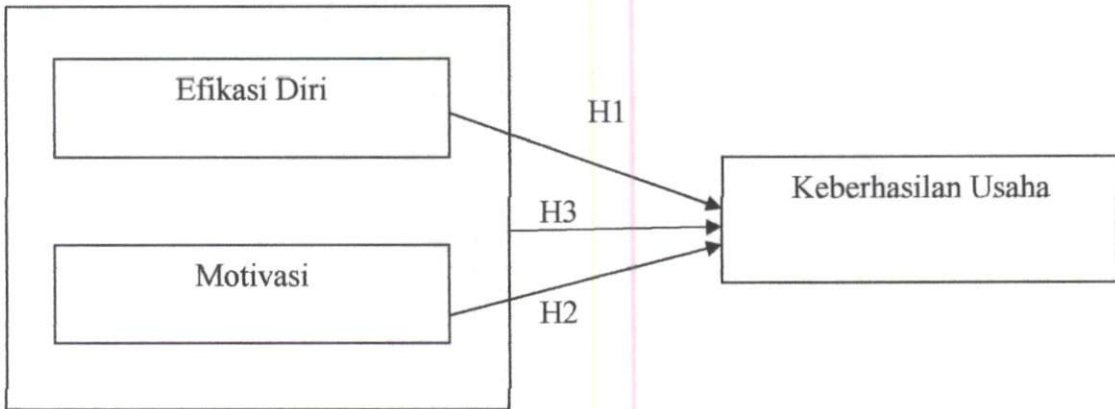
**H3 : Efikasi diri dan motivasi berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha.**

**2.6 Kerangka Pemikiran**

Banyak pengertian keberhasilan usaha yang telah dikemukakan oleh para ahli dalam sebuah buku maupun jurnal. Pada intinya keberhasilan usaha merupakan sesuatu keadaan yang menggambarkan keadaan lebih baik dari pada sebelumnya dimana berwirausaha tidaklah identik dengan seberapa berhasil seseorang mengumpulkan uang atau harta serta menjadi kaya, karena kekayaan bisa di peroleh dengan berbagai cara sehingga menghasilkan nilai tambah.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan *Ie dan Visantia (2013)*, mengenai Pengaruh Efikasi Diri dan Motivasi terhadap Keberhasilan Usaha pada Pemilik Toko Pakaian di Pusat Grosir Metro Tanah Abang Jakarta, menyatakan bahwa semakin baik tingkat efikasi diri dan motivasi dalam berwirausaha maka akan menimbulkan keberhasilan usaha.

Berdasarkan teori-teori dan penelitian terdahulu yang sudah dipaparkan diatas maka didapat gambar kerangka pemikiran teoritis sebagai berikut :



**Gambar 2.1**  
**Model Kerangka Konseptual**

## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### 3.1 Desain Penelitian

Penelitian ini merupakan metode penelitian *Kuantitatif* yang menggunakan desain pengujian hipotesis atau disebut juga dengan *Explanatory Reaserch*. Menurut Sekaran (2011), *explanatory* adalah jenis penelitian dimana studi yang menjelaskan sifat hubungan atau menentukan perbedaan antar kelompok atau kebebasan (independensi) dua atau lebih faktor dalam suatu situasi. Desain ini memperoleh gambaran mengenai variabel efikasi diri dan motivasi terhadap keberhasilan usaha konter *handphone* di Kota Payakumbuh

Tipe Investigasi yang dilakukan adalah tipe kausalitas (korelasi) yaitu akan diuji pengaruh satu variabel terhadap variabel lain. Intervensi peneliti terhadap studi adalah dalam tingkat intervensi minimum.

Horizon waktu yang dilakukan peneliti adalah *one short (cross sectional)* dalam kurun waktu tahun 2015. Unit analisis penelitian adalah pengusaha konter *handphone* yang ada di Kota Payakumbuh. Jenis penelitian ini termasuk penelitian *explanatory* yaitu suatu penelitian untuk mengetahui ada atau tidaknya pengaruh suatu variabel dalam suatu situasi dengan adanya pengujian hipotesis.

**Tabel 3.1 Metode Penelitian**

<b>Tujuan Penelitian</b>	<b>Jenis Penelitian</b>	<b>Metode</b>	<b>Tipe Investigasi</b>	<b>Unit Analisis</b>	<b>Tipe Horizon</b>
Untuk mengetahui pengaruh efikasi diri dan motivasi terhadap keberhasilan usaha konter di Kota Payakumbuh	<i>Explanatory Reaserch</i>	Menggunakan kuesioner	Kausalitas	Pengusaha Konter di Kota Payakumbuh	<i>One short (cross sectional)</i>

### 3.2 Operasional Variabel

Adapun variabel bebas pada penelitian ini adalah efikasi diri (*self-efficacy*) dan motivasi dengan variabel terikat keberhasilan usaha. Untuk penjelasan lebih lanjut mengenai operasional variabel dapat dilihat pada tabel 3.2. Berikut tabel keterangan variabel dependen dan independen :

**Tabel. 3.2 Variabel Penelitian**

<b>Variabel independen (X)</b>	<b>Variabel Dependen (Y)</b>
X <sub>1</sub> : Efikasi Diri X <sub>2</sub> : Motivasi	Keberhasilan Usaha

Definisi operasional variabel penelitian adalah batasan atau spesifikasi dari variabel-variabel penelitian yang secara konkrit berhubungan dengan realitas yang akan diukur dan merupakan manifestasi dari hal-hal yang akan diamati peneliti berdasarkan sifat yang didefinisikan dan diamati sehingga terbuka untuk diuji

kembali oleh orang atau peneliti lain. Berikut akan dijabarkan variabel bebas dan variabel tidak bebas atau terikat melalui operasional variabel penelitian yang dapat terlihat pada tabel 3.2 yaitu sebagai berikut:

**Tabel 3.2**  
**Operasional Variabel**

<b>Variabel Penelitian</b>	<b>Definisi Variabel</b>	<b>Indikator</b>	<b>Skala</b>
<b>Efikasi Diri</b> <b>X1</b>	Efikasi diri merupakan keyakinan seseorang terhadap kemampuannya untuk menghadapi dan memecahkan masalah, serta keyakinan untuk dapat menyelesaikan suatu pekerjaan agar mencapai tingkat kinerja tertentu.  (Ie dan Visantia, 2013)	1. Keyakinan individu 2. Tindakan 3. Sumber daya kognitif  (Ie dan Visantia, 2013)	<b>Likert</b>
<b>Motivasi</b> <b>X2</b>	Motivasi adalah penggerak/pendorong dalam diri yang menimbulkan semangat terhadap penciptaan suatu kegiatan/pekerjaan dengan melihat peluang yang ada disekitar, bertindak berani dalam mengambil resiko, melakukan kegiatan yang inovatif, serta memiliki orientasi terhadap laba.  (Yunal dan Indriyani, 2013)	1. Alasan Keuangan 2. Alasan sosial 3. Alasan pelayanan 4. Alasan pemenuhan diri  (Ie dan Visantia, 2013)	<b>Likert</b>
<b>Keberhasilan Usaha</b> <b>Y1</b>	Keberhasilan usaha adalah suatu keadaan usaha yang lebih baik daripada keadaan sebelumnya dapat mencapai tujuan yang diinginkan.  (Ie dan Visantia, 2013)	1. Jumlah penjualan 2. Hasil produksi 3. Profit usaha	<b>Likert</b>

Lanjutan Tabel 3.2

Variabel Penelitian	Definisi Variabel	Indikator	Skala
		4. Pertumbuhan usaha 5. Perkembangan usaha (Ie dan Visantia, 2013)	

### 3.3 Teknik Pengambilan Sampel

Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah *Non Probability Sampling* dengan menggunakan metode *Purposive Sampling*. *Non probability sampling* merupakan teknik pengambilan sampel yang tidak memberikan peluang yang sama bagi setiap unsur atau anggota populasi yang terpilih menjadi sampel. Metode *purposive sampling*, yaitu pemilihan sampel berdasarkan kriteria tertentu (Sugiyono, 2013). Adapun kriteria yang ditentukan adalah usaha konter *handphone* yang sudah berjalan lebih dari 1 tahun.

Pengukuran sampel dalam penelitian menggunakan rumus Ferdinand (2000), dengan ukuran sampel yang sesuai adalah antara 100-200. Bila ukuran sampel terlalu besar, misalnya 400 maka metode menjadi sangat sensitif sehingga sulit untuk mendapatkan ukuran *goodness of fit*. Ukuran sampel tergantung pada jumlah indikator kali 5 sampai 10. Jumlah indikator dalam penelitian ini adalah 12 indikator. Sehingga jumlah keseluruhan pertanyaan dalam kuesioner adalah 12

item. Jumlah sampel ditentukan berdasarkan jumlah pertanyaan sehingga diperoleh sampel sebanyak 60 responden.

$$\begin{aligned} \text{Jumlah Sampel} &= 12 \times 5 \\ &= 60 \end{aligned}$$

### 3.4 Teknik Pengumpulan Data

Data primer dikumpulkan dengan menggunakan kuesioner, yaitu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk di jawabnya (Sugiyono, 2013). Semua variabel diukur dengan menggunakan Skala Ordinal (Skala 1-5). Jawaban setiap instrument mempunyai nilai sangat positif sampai sangat negatif, nilai yang di gunakan adalah:

- a. Sangat Setuju : Skor 5
- b. Setuju : Skor 4
- c. Netral : Skor 3
- d. Tidak Setuju : Skor 2
- e. Sangat Tidak Setuju : Skor 1

### 3.5 Teknik Analisis Data

Varibel-variabel yang ada di wujudkan dalam beberapa indikator dan dijabarkan menjadi item-item pertanyaan yang bisa dijawab oleh responden yang terpilih. Jawaban dari responden ini diukur dengan skala sehingga hasilnya berbentuk skor angka. Selanjutnya skor ini yang akan di olah dengan metode statistik.

Statistik yang digunakan adalah statistik deskriptif, data responden dimasukkan dalam bentuk tabel melalui microsoft excel. Dari *microsoft excel* data kemudian diolah menggunakan SPSS (*Statistical Program for Social Science*).

Pengujian hipotesis digunakan dengan alat bantu pengolahan data regresi berganda dan analisis faktor dengan menggunakan program SPSS versi 20.0

Persamaan yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

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

Dimana:

Y = Keberhasilan Usaha

$\beta_1$  = Koefisien Regresi dari variable  $X_1$ , Efikasi Diri

$\beta_2$  = Koefisien Regresi dari variable  $X_2$ , Motivasi

$X_1$  = Efikasi Diri

$X_2$  = Motivasi

e = Kesalahan Penggunaan diasumsikan tidak terjadi error

### 3.6 Uji Validitas

Menurut (Ghozali, 2005) uji validitas digunakan untuk mengukur sah atau tidaknya suatu kuesioner. Suatu kuesioner dikatakan sah jika pertanyaan pada kuesioner mampu mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuesioner tersebut. Uji validitas dilakukan dengan membandingkan nilai  $r$  hitung dengan  $r$  tabel untuk *degree of freedom* ( $df$ ) =  $n-k$ , dalam hal ini  $n$  adalah jumlah sampel dan  $k$  adalah jumlah item. Jika  $r$  hitung  $>$   $r$  tabel, maka pertanyaan tersebut dikatakan valid.

Dalam pengambilan keputusan untuk menguji validitas indikatornya adalah :

1. Jika  $r$  hitung positif serta  $r$  hitung  $>$   $r$  table maka butir atau variabel tersebut valid.
2. Jika  $r$  hitung tidak positif dari  $r$  hitung  $<$   $r$  table maka butir atau variabel tersebut tidak valid.

### 3.7 Uji Realibilitas

Uji reliabilitas digunakan untuk mengukur konsistensi pengukuran indikator-indikator variabel-variabel laten, apakah menunjukkan tingkat ketepatan, keakuratan, atau konsistensi alat tersebut dalam mengungkapkan gejala-gejala tertentu dari sekelompok individu, walaupun dilakukan pada waktu berbeda (Sugiyono, 2013).

Keandalan atau reliabilitas diartikan sebagai seberapa jauh pengukuran bebas dari varian kesalahan acak (*free from random error*). Kesalahan acak akan menurunkan tingkat keandalan hasil pengukuran. Jika ingin merasa yakin bahwa nilai dari kuesioner dapat mencerminkan tingkat pengaruh keputusan konsumen secara andal, penelitian yang dilakukan harus menunjukkan tingkat keandalan data yang tinggi. Koefisien *Cronbach Alpha* adalah suatu alat analisis penilaian keandalan (*reliability test*) dari suatu skala yang dibuat. Cara ini untuk menghitung korelasi skala yang dibuat dengan seluruh variabel yang ada, dengan angka koefisien yang dapat diterima yaitu di atas 0,6 (Ghozali, 2005).

### 3.8 Uji Hipotesis

Pengujian hipotesis dilakukan dengan alat bantu pengolahan data regresi berganda dan analisis faktor dengan menggunakan program SPSS versi 20.0. Pengujian hipotesis dilakukan dengan melihat tabel  $R^2$ , *T Statistic* dan *Original Sample*.

#### 3.8.1 Uji Parsial ( Uji t )

Pengujian ini bertujuan untuk menguji pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat secara terpisah.

Dalam penelitian ini, peneliti merumuskan sebagai berikut :

1. Membuat hipotesis untuk kasus pengujian t-test di atas, yaitu :

- $H_0 : \beta_i = 0$ , artinya tidak ada pengaruh  $X_1, X_2$ , terhadap  $Y_1$ .
- $H_A : \beta_i \neq 0$ , artinya ada pengaruh  $X_1, X_2$ , terhadap  $Y_1$ .

2. Menentukan t hitung.

Dengan tingkat kepercayaan sebesar 95 % atau taraf signifikansi sebesar 5 % maka jika t hitung memiliki signifikansi lebih kecil dari 0,05 mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel terikat.

#### 3.8.2 Uji Simultan ( Uji F )

Pengujian Simultan (uji f) ini digunakan untuk mengetahui tingkat kelayakan model dari variabel-variabel yang digunakan mampu menjelaskan fenomena yang dianalisis. Apakah variabel bebas yang digunakan mampu menjelaskan variabel terikat.

Dalam penelitian ini, peneliti merumuskan sebagai berikut :

1. Membuat hipotesis untuk kasus uji F, yaitu :

- $H_0 : \beta_i = 0$ , artinya tidak ada pengaruh  $X_1, X_2$ , terhadap  $Y_1$ .
- $H_A : \beta_i \neq 0$ , artinya ada pengaruh  $X_1, X_2$ , terhadap  $Y_1$ .

3. Menentukan F hitung.

Dengan tingkat kepercayaan sebesar 95 % atau taraf signifikansi sebesar 5 % maka:

- Jika F hitung memiliki signifikansi kurang dari 5%, maka  $H_0$  ditolak, berarti masing-masing variabel bebas secara bersama-sama mampu menjelaskan variabel terikat.
- Jika F hitung memiliki signifikansi lebih dari 5%, maka  $H_0$  diterima, berarti masing-masing variabel bebas secara bersama-sama tidak mampu menjelaskan variabel terikat.

### 3.8.3 Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Digunakan untuk mengukur kebenaran penggunaan model analisis regresi. Jika nilai  $R^2$  mendekati angka 1 maka variabel bebas makin mendekati hubungan dengan variabel terikat atau dapat dikatakan bahwa penggunaan model tersebut dapat dibenarkan. Dari koefisien determinasi ini dapat diperoleh suatu nilai untuk mengukur besarnya sumbangan dari variabel X terhadap variasi naik turunnya variabel  $Y_1$ , yang biasanya dapat dinyatakan pula dalam presentase.

## BAB IV

### ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

#### 4.1 Karakteristik Responden

Bab ini akan membahas mengenai analisis data dan hasil penelitian yang berkaitan tentang keberhasilan usaha konter *handphone* di Kota Payakumbuh meliputi efikasi diri dan motivasi. Secara rinci bab ini akan membahas tentang tinjauan deskriptif responden, analisis pengaruh antar variabel, pengujian hipotesis serta pembahasan. Kuesioner telah disebarakan mulai dari tanggal 2 - 4 Mei 2015 kepada 60 responden yaitu pemilik usaha konter *handphone* di Kota Payakumbuh. Setelah kuesioner disebarakan, maka diperoleh karakteristik demografi responden seperti berikut ini:

##### 4.1.1 Karakteristik Berdasarkan Jenis Kelamin

Berdasarkan data penelitian yang dilakukan maka diperoleh data tentang jenis kelamin responden dapat dilihat pada tabel 4.1 berikut :

**Tabel 4.1**  
**Karakteristik Berdasarkan Jenis Kelamin**

Jenis Kelamin	Frekuensi	Presentase
Laki-laki	37	61,7%
Perempuan	23	38,3%
Total	60	100%

Sumber : Data primer diolah (2015)

Berdasarkan tabel 4.1 diatas memperlihatkan bahwa dari 60 responden pemilik usaha konter *handphone* di Kota Payakumbuh sebanyak 61,7% adalah

laki-laki dan 38,3% adalah perempuan. Hal tersebut memperlihatkan bahwa karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin laki-laki memiliki minat berwirausaha yang lebih tinggi di bandingkan perempuan. Perbedaan antara persentase laki-laki dan perempuan yang tidak mempunyai perbedaan yang terlalu jauh menunjukkan bahwa penelitian ini dapat dilanjutkan.

#### 4.1.2 Karakteristik Berdasarkan Umur

Usia responden dikelompokkan menjadi lima kelompok usia yang dijelaskan dalam tabel 4.2 berikut :

**Tabel 4.2**  
**Karakteristik Berdasarkan Umur**

Umur	Frekuensi	Presentase (%)
17 – 25 Tahun	19	31,7
>25- 35 Tahun	27	45
>35 – 45 Tahun	12	20
>45-55 Tahun	1	1,7
>55 Tahun	1	1,7
<b>Total</b>	<b>60</b>	<b>100</b>

Sumber : Data primer diolah (2015)

Tabel 4.2 diatas dapat dilihat karakteristik responden dominan berada pada usia >25-35 tahun. Hal ini dikarenakan pada umur >25-35 tahun umumnya seseorang cenderung memiliki kebutuhan hidup yang tinggi bagi keluarga, sehingga memilih untuk membuka usaha adalah salah satu pilihan untuk memenuhi kebutuhan hidup.

#### 4.1.3 Karakteristik Berdasarkan Pendidikan Terakhir

Berdasarkan pendidikan terakhir, responden dapat dikelompokkan menjadi lima kelompok yang dijelaskan dalam tabel 4.3 berikut :

**Tabel 4.3**  
**Karakteristik Berdasarkan Pendidikan Terakhir**

<b>Pendidikan</b>	<b>Frekuensi</b>	<b>Presentase</b>
SD	0	0
SLTP	5	8,3
SLTA	46	76,7
Diploma	4	6,7
Sarjana	5	8,4
<b>Total</b>	<b>60</b>	<b>100</b>

Sumber : Data primer diolah (2015)

Berdasarkan tabel 4.3 memperlihatkan bahwa dari 60 responden pemilik konter *handphone* di Kota Payakumbuh sebanyak 46 orang adalah responden dengan pendidikan terakhir SLTA dengan persentase responden 76,7%. Hal ini dikarenakan seseorang yang telah melewati jenjang pendidikan SLTA lebih memiliki pemikiran untuk berwirausaha sehingga timbul minat untuk melakukan usaha konter *handphone* di Kota Payakumbuh.

#### 4.1.4 Karakteristik Berdasarkan Pendapatan Per Bulan

Berdasarkan pendapatan per bulan, responden dapat dikelompokkan menjadi lima kelompok yang dijelaskan dalam tabel 4.4 berikut :

**Tabel 4.4**  
**Karakteristik Berdasarkan Pendapatan per Bulan**

<b>Pendapatan</b>	<b>Frekuensi</b>	<b>Presentase</b>
< Rp 3.000.000	22	36,7
Rp. 3.000.000-Rp. 5.000.000	17	28,3
>Rp. 5.000.000-Rp. 7.000.000	6	10
>Rp. 7.000.000-Rp. 9.000.000	8	13,3
>Rp. 9.000.000	7	11,7
<b>Total</b>	<b>60</b>	<b>100</b>

Sumber : Data primer diolah (2015)

Berdasarkan tabel 4.4 menunjukkan bahwa 60 responden pemilik usaha konter *handphone* di Kota Payakumbuh dominan adalah pengusaha dengan pendapatan laba bersih <Rp.3.000.000. Frekuensi dari pendapatan ini adalah 22 orang dengan persentase 36.7%. Hal ini dikarenakan kebutuhan akan *handphone* pada masyarakat Kota Payakumbuh tidak seperti di kota besar, oleh sebab itu tingkat pendapatan pemilik konter *handphone* di Kota Payakumbuh masih kecil dengan pendapatan laba bersih yang umumnya didominasi <Rp.3000.000.

#### **4.2 Deskripsi Variabel Penelitian**

Pada bagian berikut ini akan dijelaskan mengenai analisis hasil pembahasan mengenai pengaruh efikasi diri dan motivasi terhadap keberhasilan usaha konter *handphone* di Kota Payakumbuh. Selanjutnya akan dijelaskan berdasarkan tiap-tiap indikator pernyataan pada kuesioner sebagai berikut :

#### 4.2.1 Variabel Efikasi Diri (Self Efficacy)

##### 1. Keyakinan Individu

Berdasarkan hasil data yang didapat dari responden, diperoleh deskripsi data mengenai variabel efikasi diri (X1). Variasi jawaban responden untuk indikator keyakinan individu dapat dilihat pada tabel 4.5 berikut:

**Tabel 4.5**  
**Keyakinan Individu**

Item	Frekuensi					Total Fi	Skor Total	Rata -rata
	SS	S	N	TS	STS			
Saya yakin saya dapat mengatasi masalah-masalah dalam berbisnis konter HP	21	32	4	2	0	60	257	4,18

Sumber : Data primer diolah (2015)

Tabel 4.5 menunjukkan bahwa sebagian besar responden memilih jawaban setuju yakni sebanyak 32 responden dan sangat setuju sebanyak 21 responden. Dengan demikian persentase responden yang sesuai dengan pernyataan tersebut adalah sebesar 88,3% dengan nilai rata-rata 4,18. Dilihat dari rata-rata pilihan responden atas pernyataan yang terdapat pada kuesioner dapat disimpulkan bahwa responden setuju bahwa adanya keyakinan dalam diri pemilik usaha konter bahwa mereka memiliki keyakinan dapat mengatasi masalah dalam usaha mereka.

##### 2. Tindakan

Berdasarkan hasil data yang didapat dari responden, diperoleh deskripsi data mengenai variabel efikasi diri (X1). Variasi jawaban responden untuk indikator tindakan dapat dilihat pada tabel 4.6 berikut.

**Tabel 4.6**  
**Tindakan**

Item	Frekuensi					Total Fi	Skor Total	Rata -rata
	SS	S	N	TS	STS			
Saya berkeinginan untuk maju dan dapat mengelola karyawan dengan baik	42	11	2	4	1	60	269	4,48

Sumber : Data primer diolah (2015)

Tabel 4.6 menunjukkan bahwa sebagian besar responden memilih jawaban sangat setuju yakni sebanyak 42 responden dan setuju sebanyak 11 responden. Dengan demikian persentase responden yang sesuai dengan pernyataan tersebut adalah sebesar 88,3% dengan nilai rata-rata 4,48. Dilihat dari rata-rata pilihan responden atas pernyataan yang terdapat pada kuesioner dapat disimpulkan bahwa responden sangat setuju bahwa adanya keinginan dalam diri pemilik usaha konter *handphone* untuk maju dan dapat mengelola karyawan dengan baik.

### 3. Sumber Daya Kognitif

Berdasarkan hasil data yang didapat dari responden, diperoleh deskripsi data mengenai variabel efikasi diri (X1). Variasi jawaban responden untuk indikator sumber daya kognitif dapat dilihat pada tabel 4.7 berikut :

**Tabel 4.7**  
**Sumber Daya Kognitif**

Item	Frekuensi					Total Fi	Skor Total	Rata -rata
	SS	S	N	TS	STS			
Saya dapat menerima ketidakpastian penghasilan	14	36	5	5	0	60	239	3,98

Sumber : Data primer diolah (2015)

Tabel 4.7 menunjukkan bahwa sebagian besar responden memilih jawaban setuju yakni sebanyak 36 responden dan sangat setuju sebanyak 14 responden.

Dengan demikian persentase responden yang sesuai dengan pernyataan tersebut adalah sebesar 73,3% dengan nilai rata-rata 3,98. Dilihat dari rata-rata pilihan responden atas pernyataan yang terdapat pada kuesioner dapat disimpulkan bahwa responden setuju bahwa sebagian pemilik usaha konter *handphone* dapat menerima ketidakpastian penghasilan.

**Tabel 4.8**  
**Distribusi Frekuensi Efikasi Diri (X1)**

No	Item	Frekuensi					Total	Skor	Rata
		SS	S	N	TS	STS	Fi	Total	-rata
1	Saya yakin saya dapat mengatasi masalah-masalah dalam berbisnis konter HP	21	32	4	2	0	60	257	4,18
2	Saya berkeinginan untuk maju dan dapat mengelola karyawan dengan baik	42	11	2	4	1	60	269	4,48
3	Saya dapat menerima ketidakpastian penghasilan	14	36	5	5	0	60	239	3,98
Rata-rata								255	4,21

Sumber : Data primer diolah (2015)

Nilai rata-rata tertinggi untuk variabel lingkungan keluarga (X1) terdapat pada indikator kedua, yaitu tindakan dengan nilai rata-ratanya 4,48%. Ini menyatakan banyak dari responden yang berpendapat setuju bahwa adanya berkeinginan untuk maju dan dapat mengelola karyawan dengan baik.

## 4.2.2 Motivasi

### 1. Alasan Keuangan

Berdasarkan hasil data yang didapat dari responden, diperoleh deskripsi data mengenai variabel motivasi (X2). Variasi jawaban responden untuk indikator alasan keuangan dapat dilihat pada tabel 4.9 berikut :

**Tabel 4.9**  
**Alasan Keuangan**

Item	Frekuensi					Total Fi	Skor Total	Rata -rata
	SS	S	N	TS	STS			
Saya berbisnis konter HP agar dapat memperbaiki pendapatan agar lebih baik	23	26	7	4	0	60	248	4,13

Sumber : Data primer diolah (2015)

Tabel 4.9 menunjukkan bahwa sebagian besar responden memilih jawaban setuju yakni sebanyak 26 responden dan sangat setuju sebanyak 23 responden. Dengan demikian persentase responden yang sesuai dengan pernyataan tersebut adalah sebesar 81,6% dengan nilai rata-rata 4,13. Dilihat dari rata-rata pilihan responden atas pernyataan yang terdapat pada kuesioner dapat disimpulkan bahwa responden setuju bahwa sebagian pemilik usaha konter *handphone* berkeinginan untuk memperoleh pendapatan yang lebih baik.

### 2. Alasan Sosial

Berdasarkan hasil data yang didapat dari responden, diperoleh deskripsi data mengenai variabel motivasi (X2). Variasi jawaban responden untuk indikator alasan sosial dapat dilihat pada tabel 4.10 berikut :

**Tabel 4.10**  
**Alasan Sosial**

Item	Frekuensi					Total Fi	Skor Total	Rata -rata
	SS	S	N	TS	STS			
Saya ingin memperoleh posisi yang baik di lingkungan sosial	21	26	4	9	0	60	239	3,98

Sumber : Data primer diolah (2015)

Tabel 4.10 menunjukkan bahwa sebagian besar responden memilih jawaban setuju yakni sebanyak 26 responden dan sangat setuju sebanyak 21 responden. Dengan demikian persentase responden yang sesuai dengan pernyataan tersebut adalah sebesar 78,3% dengan nilai rata-rata 3,98. Dilihat dari rata-rata pilihan responden atas pernyataan yang terdapat pada kuesioner dapat disimpulkan bahwa responden setuju bahwa sebagian pemilik usaha konter *handphone* berkeinginan untuk memperoleh posisi yang baik di lingkungan sosial.

### 3. Alasan Pelayanan

Berdasarkan hasil data yang didapat dari responden, diperoleh deskripsi data mengenai variabel motivasi (X2). Variasi jawaban responden untuk indikator alasan pelayanan dapat dilihat pada tabel 4.11 berikut :

**Tabel 4.11**  
**Alasan Pelayanan**

Item	Frekuensi					Total Fi	Skor Total	Rata -rata
	SS	S	N	TS	STS			
Saya ingin membuka lapangan pekerjaan baru jika telah berhasil	26	17	4	12	1	60	223	3,92

Sumber : Data primer diolah (2015)

Tabel 4.11 menunjukkan bahwa sebagian besar responden memilih jawaban setuju yakni sebanyak 17 responden dan sangat setuju sebanyak 26 responden. Dengan demikian persentase responden yang sesuai dengan pernyataan tersebut adalah sebesar 71,6% dengan nilai rata-rata 3,92. Dilihat dari rata-rata pilihan responden atas pernyataan yang terdapat pada kuesioner dapat disimpulkan bahwa responden setuju bahwa sebagian pemilik usaha konter *handphone* berkeinginan untuk membuka lapangan pekerjaan baru jika telah berhasil untuk memenuhi keinginan pasar.

#### 4. Alasan Pemenuhan Diri

Berdasarkan hasil data yang didapat dari responden, diperoleh deskripsi data mengenai variabel motivasi (X2). Variasi jawaban responden untuk indikator alasan pemenuhan diri dapat dilihat pada tabel 4.12 berikut :

**Tabel 4.12**  
**Alasan Pemenuhan Diri**

Item	Frekuensi					Total Fi	Skor Total	Rata -rata
	SS	S	N	TS	STS			
Saya memilih usaha konter HP karena ingin punya usaha sendiri	41	16	2	0	1	60	276	4,60

Sumber : Data primer diolah (2015)

Tabel 4.12 menunjukkan bahwa sebagian besar responden memilih jawaban sangat setuju yakni sebanyak 41 responden dan setuju sebanyak 16 responden. Dengan demikian persentase responden yang sesuai dengan pernyataan tersebut adalah sebesar 95% dengan nilai rata-rata 4,60. Dilihat dari rata-rata pilihan responden atas pernyataan yang terdapat pada kuesioner dapat

disimpulkan bahwa responden setuju bahwa sebagian pemilik usaha konter *handphone* memilih usaha ini karena ingin punya usaha sendiri.

**Tabel 4.13**  
**Distribusi Frekuensi Motivasi (X2)**

No	Item	Frekuensi					Total	Skor	Rata
		SS	S	N	TS	STS	Fi	Total	-rata
1	Saya berbisnis konter HP agar dapat memperbaiki pendapatan agar lebih baik	23	26	7	4	0	60	248	4,13
2	Saya ingin memperoleh posisi yang baik di lingkungan sosial	21	26	4	9	0	60	239	3,98
3	Saya ingin membuka lapangan pekerjaan baru jika telah berhasil	26	17	4	12	1	60	223	3,92
4	Saya memilih usaha konter HP karena ingin punya usaha sendiri	41	16	2		1	60	276	4,60
Rata-rata								246,5	4,16

Sumber : Data primer diolah (2015)

Nilai rata-rata tertinggi untuk variabel motivasi (X2) terdapat pada indikator keempat, yaitu alasan pemenuhan diri dengan nilai rata-ratanya 4,60. Hal ini menyatakan banyak dari responden yang berpendapat setuju bahwa sebagian besar pemilik konter *handphone* melakukan usaha ini karena ingin memiliki usaha sendiri.

### 4.2.3 Keberhasilan Usaha

#### 1. Jumlah Penjualan

Berdasarkan hasil data yang didapat dari responden, diperoleh deskripsi data mengenai variabel keberhasilan usaha (Y1). Variasi jawaban responden untuk indikator jumlah penjualan dapat dilihat pada tabel 4.14 berikut :

**Tabel 4.14**  
**Jumlah Penjualan**

Item	Frekuensi					Total Fi	Skor Total	Rata -rata
	SS	S	N	TS	STS			
Jumlah penjualan usaha saya meningkat setiap tahunnya	14	24	18	4	0	60	236	3,80

Sumber : Data primer diolah (2015)

Tabel 4.14 menunjukkan bahwa sebagian besar responden memilih jawaban setuju yakni sebanyak 24 responden dan sangat setuju sebanyak 14 responden. Dengan demikian persentase responden yang sesuai dengan pernyataan tersebut adalah sebesar 63,3% dengan nilai rata-rata 3,80. Dilihat dari rata-rata pilihan responden atas pernyataan yang terdapat pada kuesioner dapat disimpulkan bahwa responden setuju bahwa sebagian pemilik usaha konter *handphone* mengalami peningkatan pendapat setiap tahunnya.

#### 2. Hasil Produksi

Berdasarkan hasil data yang didapat dari responden, diperoleh deskripsi data mengenai variabel keberhasilan usaha (Y1). Variasi jawaban responden untuk indikator hasil produksi dapat dilihat pada tabel 4.15 berikut.

**Tabel 4.15****Hasil Produksi**

Item	Frekuensi					Total Fi	Skor Total	Rata -rata
	SS	S	N	TS	STS			
Jumlah produksi terus mengalami peningkatan	27	21	8	4	0	60	251	4,18

Sumber : Data primer diolah (2015)

Tabel 4.15 menunjukkan bahwa sebagian besar responden memilih jawaban sangat setuju yakni sebanyak 27 responden dan setuju sebanyak 21 responden. Dengan demikian persentase responden yang sesuai dengan pernyataan tersebut adalah sebesar 80% dengan nilai rata-rata 4,18. Dilihat dari rata-rata pilihan responden atas pernyataan yang terdapat pada kuesioner dapat disimpulkan bahwa responden setuju bahwa jumlah produksi terus mengalami peningkatan.

### 3. Profit Usaha

Berdasarkan hasil data yang didapat dari responden, diperoleh deskripsi data mengenai variabel keberhasilan usaha (Y1). Variasi jawaban responden untuk indikator profit usaha dapat dilihat pada tabel 4.16 berikut :

**Tabel 4.16****Profit Usaha**

Item	Frekuensi					Total Fi	Skor Total	Rata -rata
	SS	S	N	TS	STS			
Pendapatan mengalami peningkatan setiap bulannya	14	22	17	7	0	60	223	3,72

Sumber : Data primer diolah (2015)

Tabel 4.16 menunjukkan bahwa sebagian besar responden memilih jawaban setuju yakni sebanyak 22 responden dan sangat setuju sebanyak 14 responden. Dengan demikian persentase responden yang sesuai dengan pernyataan tersebut adalah sebesar 60% dengan nilai rata-rata 3.72. Dilihat dari rata-rata pilihan responden atas pernyataan yang terdapat pada kuesioner dapat disimpulkan bahwa responden setuju bahwa sebagian pemilik usaha konter *handphone* memperoleh peningkatan pendapatan setiap bulannya.

#### 4. Pertumbuhan Usaha

Berdasarkan hasil data yang didapat dari responden, diperoleh deskripsi data mengenai variabel keberhasilan usaha (Y1). Variasi jawaban responden untuk indikator pertumbuhan usaha dapat dilihat pada tabel 4.17 berikut :

**Tabel 4.17**  
**Pertumbuhan Usaha**

Item	Frekuensi					Total Fi	Skor Total	Rata -rata
	SS	S	N	TS	STS			
Jumlah pelanggan konter HP terus bertambah	18	27	9	6	0	60	237	3,95

Sumber : Data primer diolah (2015)

Tabel 4.17 menunjukkan bahwa sebagian besar responden memilih jawaban setuju yakni sebanyak 27 responden dan sangat setuju sebanyak 18 responden. Dengan demikian persentase responden yang sesuai dengan pernyataan tersebut adalah sebesar 75% dengan nilai rata-rata 3,95. Dilihat dari rata-rata pilihan responden atas pernyataan yang terdapat pada kuesioner dapat

disimpulkan bahwa responden setuju bahwa jumlah pelanggan konter *handphone* terus bertambah.

### 5. Perkembangan Usaha

Berdasarkan hasil data yang didapat dari responden, diperoleh deskripsi data mengenai variabel keberhasilan usaha (Y1). Variasi jawaban responden untuk indikator perkembangan usaha dapat dilihat pada tabel 4.18 berikut :

**Tabel 4.18**  
**Perkembangan Usaha**

Item	Frekuensi					Total Fi	Skor Total	Rata -rata
	SS	S	N	TS	STS			
Saya telah melakukan perluasan usaha dan sarana usaha	19	12	4	25	0	60	205	3,42

Sumber : Data primer diolah (2015)

Tabel 4.16 menunjukkan bahwa sebagian besar responden memilih jawaban tidak setuju yakni sebanyak 25 responden, Dengan demikian persentase responden yang menjawab tidak setuju adalah sebesar 41,7% dengan nilai rata-rata 3.42. Dilihat dari rata-rata pilihan responden atas pernyataan yang terdapat pada kuesioner dapat disimpulkan bahwa sebagian responden belum melakukan perluasan usaha.

**Tabel 4.19**  
**Distribusi Frekuensi Keberhasilan Usaha (Y1)**

No	Item	Frekuensi					Total Fi	Skor Total	Rata -rata
		SS	S	N	TS	STS			
1	Jumlah penjualan usaha saya meningkat setiap tahunnya	14	24	18	4	0	60	236	3,80

**Lanjutan Tabel 4.19**

No	Item	Frekuensi					Total	Skor	Rata
		SS	S	N	TS	STS	Fi	Total	-rata
2	Jumlah produksi terus mengalami peningkatan	27	21	8	4	0	60	251	4,18
3	Pendapatan mengalami peningkatan setiap bulannya	14	22	17	7	0	60	223	3,72
4	Jumlah pelanggan konter HP terus bertambah	18	27	9	6	0	60	237	3,95
5	Saya telah melakukan perluasan usaha dan sarana usaha	19	12	4	25	0	60	205	3,42
Rata-rata								230,4	3,81

Sumber : Data primer diolah (2015)

Nilai rata-rata tertinggi untuk variabel keberhasilan usaha (Y) terdapat pada indikator kedua, yaitu hasil produksi dengan nilai rata-ratanya 4,18%. Hal ini menyatakan banyak dari responden yang berpendapat setuju bahwa sebagian besar pemilik konter *handphone* jumlah produksi / item-item terus mengalami peningkatan.

### 4.3 Pengujian Instrumen Penelitian

Sebelum melakukan pengumpulan data untuk 60 sampel, terlebih dahulu peneliti melakukan uji validitas dan reliabilitas dengan menggunakan 30 sampel untuk mengetahui apakah instrumen pertanyaan mampu mengukur variabel yang diteliti atau tidak, uji coba ini menggunakan *software* SPSS versi 20.0.

### 4.3.1 Uji Validitas

Uji validitas akan dilakukan dengan menghitung koefisien korelasi antar subjek pada item pertanyaan dengan skor *test* yang diperoleh dari hasil kuesioner, yaitu dengan mencari nilai koefisien korelasi ( $r$ ) dari masing-masing pertanyaan dan dibandingkan dengan nilai kritik tabel korelasi  $r$ . Bila  $r$  hitung  $>$   $r$  tabel, maka pertanyaan atau variabel tersebut adalah signifikan. Suatu indikator dikatakan valid apabila skor total *pearson correlation* besar dari 0,30 (Sugiyono, 2009).

**Tabel 4.20**  
**Hasil Uji Validitas**

Indikator	Total <i>Pearson</i> <i>Correlation</i>	Keterangan
<b>Efikasi Diri ( <i>Self-Efficacy</i> )</b>		
Keyakinan Individu	0,764	Valid
Tindakan	0,870	Valid
Sumber daya kognitif	0,867	Valid
<b>Motivasi</b>		
Alasan keuangan	0,816	Valid
Alasan sosial	0,783	Valid
Alasan pelayanan	0,572	Valid
Alasan pemenuhan diri	0,668	Valid
<b>Keberhasilan Usaha</b>		
Jumlah penjualan	0,874	Valid
Hasil produksi	0,680	Valid
Profit usaha	0,798	Valid

**Lanjutan Tabel 4.20**

Indikator	Total <i>Pearson Correlation</i>	Keterangan
Pertumbuhan usaha	0,906	Valid
Perkembangan usaha	0,750	Valid

Sumber: Hasil pengolahan SPSS 20 (2015)

Berdasarkan tabel 4.20 dapat dilihat bahwa semua indikator yang diuji pada penelitian ini valid, yang artinya indikator tersebut mampu mengukur semua konsep yang dimaksud dalam penelitian ini.

**4.3.2 Uji Reliabilitas**

Keandalan (reliabilitas) suatu pengukuran menunjukkan sejauh mana pengukuran tersebut. Dalam penelitian ini menggunakan *Statistic Program for Social Science* (SPSS), dimana suatu konstruk atau variabel dikatakan *reliable* jika memberikan nilai *Cronbach Alpha* ( $\alpha$ ) > 0,6 (Sugiyono, 2009).

**Tabel 4.21**  
**Hasil Uji Reliabilitas**

Variabel	Hasil <i>Cronbach Alpha</i>	Keterangan
Efikasi Diri ( Self Efficacy)	0,840	Reliabel
Motivasi	0,776	Reliabel
Keberhasilan Usaha	0,805	Reliabel

Sumber: Hasil pengolahan SPSS 20 (2015)

Dari tabel 4.21 dapat dilihat dari 30 sampel yang diteliti semua memiliki nilai *Cronbach Alpha* lebih besar dari 0.60, ini menunjukkan bahwa semua

indikator dan variabel dinyatakan valid dan *reliable*. Sehingga peneliti dapat melanjutkan untuk menambah 30 sampel lagi untuk dianalisis datanya secara keseluruhan.

#### 4.4 Analisis Data

##### 4.4.1 Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis regresi linier berganda digunakan untuk mengetahui pengaruh antara dua atau lebih variabel *independent* dengan variabel *dependent* yang ditampilkan dalam bentuk persamaan regresi. Dari analisis regresi berganda yang dilakukan maka diperoleh koefisien regresi, nilai t hitung, dan signifikansi sebagaimana ditampilkan pada tabel 4.22 berikut :

**Tabel 4.22**  
**Hasil Analisis Regresi Linier Berganda**  
**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	3,917	2,816		1,391	,170
1    totalefikasi	,541	,211	,311	2,560	,013
totalmotivasi	,500	,163	,371	3,056	,003

a. Dependent Variable: totalkb.usaha

Dari hasil tabel 4.22 diatas apabila ditulis persamaan regresi dalam bentuk *standardized coefficients* sebagai berikut:

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

$$Y = 3.917 + 0,541X_1 + 0,500X_2$$

Keterangan:

Y = variabel *dependent* (Keberhasilan Usaha)

$X_1$  = variabel *independent* (Efikasi Diri)

$X_2$  = variabel *independent* (Motivasi)

$\beta_1$  = koefisien regresi Efikasi Diri

$\beta_2$  = koefisien regresi Motivasi

$\alpha$  = nilai konstanta

Dari hasil regresi linear berganda diatas dapat diambil kesimpulan bahwa variabel efikasi diri memiliki pengaruh sebesar 0,541 atau 54,1% terhadap keberhasilan usaha dan variabel motivasi memiliki pengaruh sebesar 0,500 atau 50% terhadap keberhasilan usaha. berdasarkan hasil tersebut diperoleh bahwa variabel efikasi diri merupakan faktor yang paling dominan yang mempengaruhi keberhasilan usaha, sedangkan variabel motivasi memiliki pengaruh lebih kecil.

Berdasarkan hasil perhitungan tersebut maka hasil koefisien regresi dapat diinterpretasikan sebagai berikut:

1. Besarnya nilai konstanta ( $\beta_0$ ), yakni 3,917 dapat diartikan bahwa apabila semua variabel dianggap tetap maka keberhasilan usaha akan mengalami perubahan sebesar 3,917.
2. Besarnya nilai koefisien ( $\beta_1$ ), yakni 0,541 menunjukkan bahwa efikasi diri memiliki pengaruh sebesar 54,1% terhadap keberhasilan usaha. Efikasi diri bernilai positif, maka efikasi diri berpengaruh positif terhadap keberhasilan usaha konter *handphone* di Kota Payakumbuh.
3. Besarnya nilai koefisien ( $\beta_2$ ), yakni 0,500 menunjukkan bahwa motivasi memiliki pengaruh sebesar 50% terhadap keberhasilan usaha. Koefisien

motivasi bernilai positif, maka motivasi berpengaruh positif terhadap keberhasilan usaha konter *handphone* di Kota Payakumbuh.

#### 4.4.2 Uji t (Pengujian Signifikan Variabel Secara Parsial)

Uji t dilakukan untuk mengetahui signifikansi pengaruh variabel *independent* (efikasi diri dan motivasi) secara parsial atau individu menerangkan variabel *dependent* (keberhasilan usaha). Hasil uji t dapat terlihat pada tabel 4.23 berikut

**Tabel 4.23**  
**Hasil Uji t**  
**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	3,917	2,816		1,391	,170
1 Total efikasi	,541	,211	,311	2,560	,013
Total motivasi	,500	,163	,371	3,056	,003

a. Dependent Variable: totalkb.usaha

Hipotesis 1:

$H_1$  : efikasi diri berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha.

Dengan tingkat signifikansi 0,05 diketahui  $t_{tabel}$  adalah sebesar 2.00247 maka  $H_1$  dinyatakan ditolak jika  $t_{hitung} < t_{tabel}$  dan diterima jika  $t_{hitung} > t_{tabel}$ . Berdasarkan *output* dari tabel 4.23 dapat diketahui bahwa nilai  $t_{hitung}$  (2,560) >  $t_{tabel}$  (2,00247) maka  $H_1$  diterima, artinya bahwa efikasi diri berpengaruh signifikansi terhadap keberhasilan usaha. Nilai  $t_{hitung}$  positif, artinya pengaruh yang terjadi adalah positif, artinya semakin bagus efikasi diri maka semakin bagus keberhasilan usaha.

Hipotesis 2:

$H_2$  : motivasi berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha

Dengan tingkat signifikansi 0,05 diketahui  $t_{tabel}$  adalah sebesar 2,00247 maka  $H_1$  dinyatakan ditolak jika  $t_{hitung} < t_{tabel}$  dan diterima jika  $t_{hitung} > t_{tabel}$ . Berdasarkan *output* dari tabel 4.23 dapat diketahui bahwa nilai  $t_{hitung}$  (3.056) >  $t_{tabel}$  (2.00247) maka  $H_2$  diterima, artinya bahwa motivasi berpengaruh signifikansi terhadap keberhasilan usaha.

#### 4.4.3 Uji F (Pengujian Signifikan Variabel Secara Simultan)

Uji F digunakan untuk menguji pengaruh variabel bebas secara bersama-sama atau keseluruhan terhadap variabel terikat.

**Tabel 4.24**  
**Hasil Uji F**

ANOVA<sup>a</sup>

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	253,722	2	126,861	14,757	,000 <sup>b</sup>
Residual	490,011	57	8,597		
Total	743,733	59			

a. Dependent Variable: totalkb.usaha

b. Predictors: (Constant), totalmotivasi, totalefikasi

Hipotesis yang digunakan dalam pengujian F ini adalah sebagai berikut:

a. Hipotesis

$H_0$  :  $b_1 = b_2 = \dots = b_k = 0$  (tidak ada pengaruh)

$H_1$  :  $b_i \neq 0$  (ada pengaruh) untuk  $i = 1 \dots k$

Dengan derajat kebebasan (degree of freedom) sebesar  $n-1-k$ ,  $60-1-2 = 57$ , dengan *level of signifikan* 95% ( $\alpha = 5\%$ ) diperoleh F tabel sebesar 3,16.

b. Kriteria pengujian :

F hitung < F tabel maka Ho diterima

F hitung > F tabel maka Ha diterima

c. Hasil perhitungan dengan menggunakan SPSS 20 di peroleh F hitung sebesar 14,757.

d. Kesimpulan

Karena F hitung (14,757) > dari F tabel (3.16) atau Ha di terima, maka dapat disimpulkan bahwa efikasi diri (X1), motivasi (X2), secara bersama-sama mempengaruhi keberhasilan usaha (Y).

#### 4.4.4 Analisis Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Analisis determinasi digunakan untuk mengetahui persentase sumbangan pengaruh variabel *independent* (efikasi diri dan motivasi) secara bersama-sama terhadap variabel *dependent* (keberhasilan usaha). Hasil analisis determinasi dapat dilihat pada tabel output *model summary* dari hasil analisis pada tabel 4.23 berikut:

**Tabel 4.23**  
**Analisis Koefisien Determinasi ( $R^2$ )**

Model Summary<sup>b</sup>

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,584 <sup>a</sup>	,341	,318	2,932	1,895

a. Predictors: (Constant), totalmotivasi, totalefikasi

b. Dependent Variable: totalkb.usaha

Sumber: Hasil pengolahan SPPS 20 (2015)

Berdasarkan output diperoleh angka R Square sebesar 0,341 atau 34,1%. Hal ini menunjukkan bahwa persentase sumbangan pengaruh variabel *independent* yaitu efikasi diri dan motivasi terhadap keberhasilan usaha adalah sebesar 34,1%,

atau variasi variabel bebas yang digunakan mampu menjelaskan sebesar 34,1% variasi variabel *dependent*. Sedangkan sisanya 65,9% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam model penelitian ini.

#### **4.5 Pembahasan**

Hasil pengujian hipotesis dapat dijelaskan sebagai berikut :

##### **4.5.1 Pengaruh Efikasi Diri Terhadap Keberhasilan Usaha**

Hipotesis 1, efikasi diri mempengaruhi keberhasilan usaha diterima, karena nilai *T statistic* lebih besar daripada nilai *T table* yaitu sebesar  $t_{hitung} (2,560) > t_{tabel} (2,00247)$ . Hal ini menjelaskan bahwa semakin bagus efikasi diri, maka semakin bagus keberhasilan usaha

Indikator dari variabel efikasi diri seperti keinginan untuk maju merupakan hal yang penting yang menjelaskan bahwa seseorang yang mempunyai keinginan yang kuat untuk maju dan mengelola karyawan akan melakukan sebuah usaha yang memberikan pengaruh yang signifikan secara positif terhadap keberhasilan seseorang dalam berwirausaha. Selain itu indikator lainnya pada efikasi diri juga memberikan dampak positif.

Penelitian ini sependapat dengan penelitian yang dilakukan oleh Ie dan Visantia (2013) yang menyatakan bahwa efikasi diri berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha. Penelitian yang dilakukan Muchtar dan Ramadini (2011) yang menyatakan bahwa efikasi diri mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keberhasilan usaha pedagang makanan kaki lima. Semakin bagus efikasi diri maka semakin bagus keberhasilan usaha.

#### 4.5.2 Pengaruh Motivasi Terhadap keberhasilan Usaha

Hipotesis 2, motivasi mempengaruhi keberhasilan usaha diterima, karena nilai *T statistic* lebih besar daripada nilai *T table* yaitu sebesar  $t_{hitung} (3,056) > t_{tabel} (2,00247)$ . Hal ini menjelaskan bahwa semakin bagus motivasi, maka semakin bagus keberhasilan usaha

Indikator dari variabel motivasi seperti memilih usaha konter *handphone* karena keinginan dalam diri untuk memiliki usaha sendiri merupakan hal paling besar pengaruhnya yang juga menjelaskan bahwa pada dasarnya seseorang yang membuka usaha konter *handphone* di Kota Payakumbuh karna dasar keinginan diri sendiri, hal ini sangat berpengaruh signifikan secara positif terhadap keberhasilan usaha tersebut. Selain itu indikator lainnya pada motivasi diri juga memberikan dampak positif.

Penelitian ini sependapat dengan penelitian yang dilakukan oleh Ie dan Visantia (2013) yang menyatakan bahwa motivasi berpengaruh terhadap keberhasilan usaha. Penelitian yang dilakukan oleh Purnama dan Suyanto (2010) yang menjelaskan bahwa aspek motivasi usaha dan kemampuan usaha memiliki pengaruh terhadap keberhasilan usaha industri kecil.

#### 4.5.3 Pengaruh Efikasi Diri dan Motivasi Secara Bersama-sama Terhadap Keberhasilan Usaha

Hipotesis 3, efikasi diri dan motivasi secara bersama-sama mempengaruhi keberhasilan usaha diterima, karena nilai *f statistic* lebih besar daripada nilai *f table* yaitu sebesar  $f_{hitung} (14,757) > t_{tabel} (3,16)$ . Hal ini menjelaskan bahwa semakin bagus efikasi diri dan motivasi, maka semakin bagus keberhasilan usaha

Penelitian ini sependapat dengan penelitian yang dilakukan oleh Ie dan Visantia (2013) yang menyatakan bahwa efikasi diri dan motivasi secara bersama-sama berpengaruh terhadap keberhasilan usaha pada pemilik toko pakaian di Pusat Grosir Metro Tanah Abang, Jakarta.

## BAB V

### PENUTUP

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Variabel efikasi diri berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha konter *handphone* di Kota Payakumbuh. Dapat dilihat pada nilai  $t_{hitung} (2,560) > t_{tabel} (2,00247)$ . Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa setiap peningkatan efikasi diri akan berdampak pada keberhasilan usaha pada pemilik konter *handphone* di Kota Payakumbuh. Artinya semakin bagus efikasi diri pemilik usaha konter *handphone* maka akan berdampak pada semakin tingginya tingkat keberhasilan usahanya.
2. Variabel motivasi berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha konter *handphone* di Kota Payakumbuh. Dapat dilihat dari nilai  $t_{hitung} (3,056) > t_{tabel} (2,00247)$ . Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa setiap peningkatan motivasi dalam diri pemilik konter *handphone* di Kota Payakumbuh maka akan berdampak pada keberhasilan usahanya. Artinya semakin bagus motivasi dalam diri pemilik usaha konter *handphone* maka akan berdampak pada semakin tingginya tingkat keberhasilan usahanya.
3. Berdasarkan perhitungan koefisien determinasi nilai *R Square* adalah sebesar 0.341, angka ini menjelaskan bahwa sebesar 34,1% keberhasilan usaha konter *handphone* di Kota Payakumbuh dapat dijelaskan oleh variabel efikasi diri dan motivasi dan sisanya sebesar 65,9 % dijelaskan oleh variabel lain yang

tidak dijelaskan dalam penelitian ini, misalnya seperti kemampuan perusahaan, modal kerja, dan lokasi usaha.

## **5.2 Implikasi Hasil Penelitian**

Temuan dalam penelitian ini mempunyai beberapa implikasi bagi pemilik usaha konter *handphone* di Kota Payakumbuh untuk lebih memperhatikan dan mengoptimalkan efikasi diri dan motivasi, karena keduanya saling berhubungan dan mempengaruhi keberhasilan usaha. Berdasarkan hasil pengolahan data variabel efikasi diri memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha. Indikator yang perlu mendapatkan perhatian pada efikasi diri adalah (sumber daya kognitif), yakni pernyataan pada ketidakpastian penghasilan. Dari beberapa responden yang saya temui menyatakan bahwa mereka memang menyadari akan ketidakpastian penghasilan setiap bulannya, sehingga memberikan implikasi kebijakan pada pengusaha konter *handphone* yang perlu meningkatkan efikasi diri agar ketidakpastian pada penghasilan usaha tersebut menjadi salah satu hal yang wajar dan perlu adanya motivasi pribadi untuk terus meningkatkan kinerja serta pelayanan pada penjualan sehingga akan memberikan dampak penghasilan yang lebih baik.

Motivasi memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha konter *handphone* di Kota Payakumbuh. Indikator (alasan sosial) dan (alasan pelayanan), yakni pernyataan seorang pengusaha konter *handphone* yang ingin memperoleh posisi yang baik di lingkungan sosial dan juga menginginkan membuka lapangan pekerjaan baru jika telah berhasil

mengembangkan usaha. Dari pernyataan tersebut dapat di implikasikan bahwa semakin tingginya motivasi seorang pengusaha konter *handphone* di Kota Payakumbuh maka akan memberikan dampak kepercayaan diri yang tinggi akibatnya seorang pengusaha akan memperoleh posisi yang baik di lingkungan sosialnya, selain itu dampaknya juga akan memberikan kemajuan pada konter *handphone* tersebut, sehingga apabila konter *handphone* tersebut semakin maju seorang pengusaha konter *handphone* di Kota Payakumbuh tidak menutup kemungkinan memiliki keinginan untuk melakukan perluasan usaha dan membuka lapangan pekerjaan baru.

Berdasarkan hasil penelitian dapat dilihat bahwa efikasi diri berpengaruh besar terhadap keberhasilan usaha konter *handphone* di Kota Payakumbuh. Hal ini merupakan faktor utama yang dapat digunakan oleh pengusaha konter *handphone* untuk terus mengembangkan efikasi diri demi keberhasilan usahanya.

### **5.3 Keterbatasan Penelitian**

Penelitian tentang pengaruh efikasi diri dan motivasi tidak terlepas dari keterbatasan dan kekurangan yang ada. Keterbatasan dan kekurangan pada penelitian ini dapat menjadi sumber untuk penelitian yang akan datang. Adapun keterbatasan dan kekurangan pada penelitian ini adalah:

1. Pada penelitian ini, peneliti hanya mengkaji variabel efikasi diri dan motivasi terhadap keberhasilan usaha. Dalam pengujian variabel tersebut hanya mampu menjelaskan hubungan sebesar 34,1% sedangkan sisanya 65,9% oleh variabel lain yang tidak dibahas pada model penelitian ini, seperti kemampuan perusahaan, modal kerja, kemampuan dan lokasi usaha.

2. Dalam penelitian ini responden yang diambil hanya dalam skala kecil yaitu 60 responden yang merupakan pemilik usaha konter *handphone* di Kota Payakumbuh. Maka hasil penelitian ini hanya dapat diterapkan di Kota Payakumbuh saja, sehingga hasilnya tidak dapat dibandingkan dengan usaha konter *handphone* yang ada di daerah lain.

#### 5.4 Saran

Berdasarkan pembahasan dan kesimpulan yang diperoleh, maka peneliti memberikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Bagi Peneliti Selanjutnya
  - a. Penelitian ini memiliki keterbatasan yaitu hanya fokus pada variabel efikasi diri dan motivasi terhadap keberhasilan usaha, untuk itu diharapkan untuk penelitian selanjutnya bisa dikembangkan dan menambahkan variabel lain yang juga ikut mempengaruhi keberhasilan usaha, seperti kemampuan perusahaan pada penelitian yang dilakukan oleh (Purnama dan Suyanto, 2010), modal kerja, kemampuan dan lokasi usaha seperti penelitian yang dilakukan oleh (Indriyatni, 2013) dan lokasi usaha pada penelitian yang dilakukan oleh (Nuritha *et.all*, 2013)
  - b. Penelitian ini hanya mengukur sebatas keberhasilan usaha saja, diharapkan peneliti selanjutnya juga dapat melakukan pengembangan model penelitian dengan membahas tentang perilaku kewirausahaan.
2. Bagi Pengusaha Konter *Handphone* di Kota Payakumbuh

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumber informasi positif bagi pengusaha dan dapat membantu dalam meningkatkan keberhasilan usaha melalui efikasi diri dan motivasi. Diharapkan membentuk wadah diskusi dan sumber informasi yang bermanfaat bagi pengusaha konter *handphone* agar dapat mengembangkan usahanya agar semakin maju kedepannya.

## DAFTAR KEPUSTAKAAN

- Daulay, Rini Wahyuni dan Farida Ramadini. Tanpa tahun. Efikasi Diri dan Motivasi Diri Terhadap Keberhasilan Usaha Foto Copy dan Alat Tulis Kantor di Kecamatan Panyabungan Kabupaten Mandailing Natal.
- Drnovsek. Mateja, Joakim Wincent dan Melissa S. Cardon. 2010. *Entrepreneurial self-efficacy and business start-up: developing a multi-dimensional definition. International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research* Vol. 16 No. 4, 2010 pp. 329-348q Emerald Group Publishing Limited.
- Endang NP, Wi M.G. 2012. Analisis Faktor-faktor Motivasi Berwirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha UKM ( Studi Pada UKM Kota Malang). *Jurnal Profit, Volume 6, Nomor 1, Juni 2012.*
- Ghozali, Imam. 2005. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan program SPSS*, Badan Penerbit Universitas Diponegoro, Semarang
- Hasibuan, Malayu S.P. 2001. *Organisasi dan Motivasi. Jilid 3.* Bumi Aksara. Jakarta.
- Ie, Mei dan Eni Visantia. 2013. Pengaruh Efikasi Diri dan Motivasi Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Pemilik Toko Pakaian di Pusat Grosir Metro Tanah Abang Jakarta. *Jurnal Manajemen, Vol. 13 No, 1 November 2013.*
- Indriyatni. Lies. 2013. Analisis Faktor-Faktor yang Berpengaruh Terhadap Keberhasilan Usaha Mikro dan Kecil. *Jurnal STIE Semarang, Vol 5, No 1. Edisi Februari 2013. (ISSN : 2252-7826)*
- Muchtar, Yasmin Chairunisa dan Farida Ramadini. 2011. Pengaruh Efikasi Diri Terhadap Keberhasilan Usaha Pedagang Makanan Kaki Lima di Kawasan Gedung Johor, Kecamatan Medan Johor. *Prosiding dalam Seminar International dan Call For Paper " Towards Excellent Small Business". Yogyakarta, 27 April 2011*
- Maulida. Siti Rochmah dan Dhini Rama Dhanita. 2012. Hubungan antara Kepercayaan Diri dan Dukungan Orang Tua dengan Motivasi Berwirausaha Pada Siswa SMK. *Jurnal Psikologi Undip Vol. 11, No.2, Oktober 2012*
- Nuritha. Ifrina, Saiful Bukhori, Windi Eka Yulia Retnani. 2013. Identifikasi Pengaruh Lokasi Usaha Terhadap Tingkat Keberhasilan Usaha Minimarket Waralaba di Kabupaten Jember dengan Sistem Informasi Geografis. *JURNAL SAINSTEK UNEJ 2013, 1 (1): 825-835.*

- Purnama, Camdan dan Suyanto. 2010. Motivasi dan Kemampuan Usaha Dalam meningkatkan Keberhasilan Usaha Industri Kecil (Studi Pada Industri Kecil Sepatu di Jawa Timur). *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, VOL.12, NO. 2, Sepetember 2010: 177-184 178.
- Purnomo. Ratno dan dan Sri Lestari. 2010. Pengaruh Kepribadian, Self Efficacy dan Locus Of Control Terhadap Persepsi Kinerja Usaha Kecil dan Menengah. *Jurnal Bisnis dan Ekonomi (JBE)*, September 2010, Hal. 144 – 160 Vol. 17, No. 2 ISSN: 1412-3126
- Sekaran, Umar. 2011. *Research Methods for Business*. Edisi 4, Jilid 1 & 2. Jakarta: Salemba Empat.
- Sugiyono. 2013. "*Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*". Bandung: Alfabeta. 130.
- Uno, Hamzah. 2011. *Teori Motivasi dan Pengukurannya*. Ed. 1, Cet. 8. Bumi Aksara. Jakarta
- Yunal. Vivin Oblivia dan Ratih Indriyani. 2013. Analisis Pengaruh Motivasi Berwirausaha dan Inovasi Produk Terhadap Pertumbuhan Usaha Kerajinan Gerabah di Lombok Barat. *AGORA Vol. 1, No. 1, (2013)*.

## Lampiran 1

### KUESIONER PENELITIAN

Kepada Yth:

Responden

Di Tempat

Dengan hormat,

Berkaitan dengan penelitian yang saya lakukan dalam rangka menyelesaikan tugas akhir pada Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Andalas Kampus II Payakumbuh dengan judul penelitian tentang: PENGARUH EFIKASI DIRI (*SELF-EFFICACY*) DAN MOTIVASI TERHADAP KEBERHASILAN USAHA KONTER *HANDPHONE* DI KOTA PAYAKUMBUH. ( Studi kasus pada seluruh konter *handphone* di payakumbuh) , saya mohon kesediaan Sdr/i untuk mengisi kuisisioner ini dengan jujur dimana jawaban yang Sdr/i berikan akan dijamin kerahasiaannya dan hanya akan digunakan untuk kepentingan ilmiah.

Terimakasih kami ucapkan atas partisipasinya, semoga penelitian ini bermanfaat bagi kita semua.

Peneliti,

DARMA IBRAHIM OEMAR

BP: 1110525002

## BAGIAN I

### PETUNJUK

Silahkan beri tanda centang (✓) dan isi titik-titik untuk pertanyaan pada jawaban yang sesuai dan benar menurut Anda, serta isi pada tempat yang telah disediakan.

### PENYARINGAN PERTANYAAN

Apakah saudara/i salah satu pemilik usaha konter HP di Payakumbuh?

a. Ya ( )

b. Tidak ( )

Apakah konter HP saudara/i sudah berjalan lebih dari 1 tahun?

a. Ya ( )

b. Tidak ( )

Jika jawaban saudara/i adalah **Ya** maka saudara/i dapat melanjutkan mengisi kuesioner ini, jika **Tidak** pengisian kuesioner cukup sampai di sini.

### II. IDENTITAS RESPONDEN

1	Jenis Kelamin	1. ( ) Laki-Laki	2. ( ) Perempuan
2	Umur	1. ( ) 17-25 Tahun 2. ( ) >25-35 Tahun	3. ( ) >35-45 Tahun 4. ( ) >45-55 Tahun 5. ( ) > 55 Tahun
3	Pendidikan terakhir	1. ( ) SD 2. ( ) SLTP 3. ( ) SLTA 4. ( ) Diploma	5. ( ) Sarjana
4	Pendapatan per bulan	1. ( ) < Rp.3000.000 2. ( ) Rp.3000.000- Rp.5000.000 3. ( ) >Rp. 5000.000- Rp. 7000.000 4. ( ) >Rp. 7000.000- Rp. 9000.000	5. ( ) > Rp. 9000.000

## BAGIAN II

### PETUNJUK

Beri tanda centang (√) atau tanda silang (×) pada jawaban yang sesuai dan benar menurut Anda, serta isi pada tempat yang telah disediakan.

Keterangan : SS = Sangat Setuju

TS = Tidak Setuju

S = Setuju

STS = Sangat Tidak Setuju

N = Netral

### X1. EFIKASI DIRI (Self Efficacy).

NO	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
1	Saya yakin saya dapat mengatasi masalah-masalah dalam berbisnis konter HP					
2	Saya berkeinginan untuk maju dan dapat mengelola karyawan dengan baik					
3	Saya dapat menerima ketidakpastian penghasilan					

### X2. MOTIVASI

NO	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
1	Saya berbisnis konter HP agar dapat memperbaiki pendapatan agar lebih baik					
2	Saya ingin memperoleh posisi yang baik di lingkungan social					
3	Saya ingin membuka lapangan pekerjaan baru jika telah berhasil					
4	Saya memilih usaha konter HP karena ingin punya usaha sendiri					

**X3. KEBERHASILAN USAHA**

<b>NO</b>	<b>Pernyataan</b>	<b>STS</b>	<b>TS</b>	<b>N</b>	<b>S</b>	<b>SS</b>
1	Jumlah penjualan usaha saya meningkat setiap tahunnya					
2	Jumlah produksi terus mengalami peningkatan					
3	Pendapatan mengalami peningkatan setiap bulannya					
4	Jumlah pelanggan konter HP terus bertambah					
5	Saya telah melakukan perluasan usaha dan sarana usaha					

Saran :

.....

.....

.....

**\*\*\*TERIMAKASIH ATAS KERJASAMANYA\*\*\***

Lampiran 2 – Data Penelitian

No	profil responden					skor item pernyataan														
						x1			Total x1	x2				Total x2	x3					Total X3
	1	2	3	1	2	3	4	1		2	3	4	5							
	N.Responden	J.kelamin	Umur	Pend. Terakhir	Pendapa- tan perbulan	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12			
1	responden 1	1	3	3	2	4	5	4	13	4	5	2	5	16	4	5	3	4	5	21
2	responden 2	2	2	3	1	4	5	3	12	3	2	4	5	14	3	3	2	2	2	12
3	responden 3	2	2	3	2	4	3	4	11	5	4	3	5	17	3	3	4	4	2	16
4	responden 4	2	1	3	3	4	5	4	13	4	3	4	5	16	3	3	3	3	2	14
5	responden 5	2	1	3	2	4	4	4	12	5	5	4	5	19	3	3	4	2	2	14
6	responden 6	1	2	3	1	3	2	2	7	2	2	4	4	12	3	3	4	4	2	16
7	responden 7	1	3	3	4	4	5	4	13	4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	20
8	responden 8	2	1	4	1	3	4	4	11	4	5	5	4	18	3	3	4	4	5	19
9	responden 9	2	1	3	2	4	4	3	11	5	4	5	4	18	4	5	3	3	4	19
10	responden 10	2	3	4	2	4	4	2	10	4	4	4	4	16	2	2	2	2	3	11
11	responden 11	1	2	3	1	4	4	4	12	4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	20
12	responden 12	1	3	2	1	5	5	5	15	4	4	5	5	18	4	4	4	5	5	22
13	responden 13	2	1	3	4	4	4	4	12	4	4	3	4	15	4	4	4	4	4	20
14	responden 14	1	1	3	4	5	5	4	14	5	5	5	5	20	4	5	5	5	4	23
15	responden 15	1	2	3	4	4	5	4	13	2	2	4	4	12	4	4	2	4	4	18
16	responden 16	2	2	4	1	2	3	2	7	4	4	3	3	14	3	4	2	2	3	14
17	responden 17	1	1	2	1	2	1	2	5	2	2	1	1	6	3	2	3	2	2	12
18	responden 18	1	1	3	3	4	5	3	12	4	4	5	5	18	4	4	4	4	3	19
19	responden 19	2	3	3	2	2	4	4	10	4	4	4	4	16	2	4	2	2	2	12
20	responden 20	2	1	3	5	4	5	4	13	4	5	5	5	19	5	5	5	5	5	25
21	responden 21	1	2	3	1	4	5	5	14	5	5	2	5	17	4	5	4	3	2	18
22	responden 22	1	4	4	1	5	4	5	14	3	3	2	5	13	3	2	3	3	2	13

23	responden 23	1	1	3	2	4	5	4	<b>13</b>	3	2	2	4	<b>11</b>	3	5	3	3	2	<b>16</b>
24	responden 24	1	2	3	3	4	5	4	<b>13</b>	4	5	3	4	<b>16</b>	5	5	5	5	4	<b>24</b>
25	responden 25	2	1	3	1	4	5	4	<b>13</b>	4	2	2	5	<b>13</b>	2	5	2	3	2	<b>14</b>
26	responden 26	1	2	3	3	5	2	3	<b>10</b>	3	5	2	5	<b>15</b>	5	4	5	4	2	<b>20</b>
27	responden 27	1	3	3	5	4	5	5	<b>14</b>	5	5	2	5	<b>17</b>	5	5	5	5	5	<b>25</b>
28	responden 28	1	3	3	5	5	5	5	<b>15</b>	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	5	5	5	<b>25</b>
29	responden 29	2	2	3	5	4	5	5	<b>14</b>	4	5	2	5	<b>16</b>	3	5	4	4	2	<b>18</b>
30	responden 30	2	3	5	2	4	5	4	<b>13</b>	5	5	2	5	<b>17</b>	5	4	4	5	2	<b>20</b>
31	responden 31	1	2	3	1	5	5	4	<b>14</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	4	4	5	4	2	<b>19</b>
32	responden 32	1	2	3	2	5	5	5	<b>15</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	4	4	4	4	5	<b>21</b>
33	responden 33	2	1	3	5	5	5	3	<b>13</b>	4	2	4	5	<b>15</b>	2	3	3	3	5	<b>16</b>
34	responden 34	1	2	2	1	5	5	5	<b>15</b>	3	5	2	5	<b>15</b>	3	2	4	5	5	<b>19</b>
35	responden 35	2	2	3	1	5	5	5	<b>15</b>	5	4	2	5	<b>16</b>	5	5	3	5	2	<b>20</b>
36	responden 36	2	1	3	1	5	5	4	<b>14</b>	2	3	5	5	<b>15</b>	5	5	3	5	2	<b>20</b>
37	responden 37	1	1	3	3	5	5	4	<b>14</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	5	5	5	<b>25</b>
38	responden 38	1	2	3	2	5	5	4	<b>14</b>	5	5	5	4	<b>19</b>	3	5	5	4	2	<b>19</b>
39	responden 39	1	2	3	2	5	5	5	<b>15</b>	4	5	5	5	<b>19</b>	3	5	3	5	2	<b>18</b>
40	responden 40	1	3	3	2	4	5	4	<b>13</b>	5	4	4	4	<b>17</b>	5	4	3	4	4	<b>20</b>
41	responden 41	1	5	3	1	5	5	4	<b>14</b>	3	2	4	5	<b>14</b>	3	3	2	5	2	<b>15</b>
42	responden 42	1	2	3	1	5	5	4	<b>14</b>	3	5	5	5	<b>18</b>	3	5	3	3	2	<b>16</b>
43	responden 43	2	1	3	1	5	5	4	<b>14</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	2	<b>21</b>
44	responden 44	1	2	3	2	4	5	4	<b>13</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	4	4	5	<b>23</b>
45	responden 45	2	1	3	2	4	4	5	<b>13</b>	4	4	5	5	<b>18</b>	4	5	3	3	4	<b>19</b>
46	responden 46	1	2	5	4	5	5	4	<b>14</b>	5	4	4	4	<b>17</b>	4	4	5	4	5	<b>22</b>
47	responden 47	2	1	3	2	5	5	5	<b>15</b>	5	5	5	5	<b>20</b>	5	5	3	5	5	<b>23</b>
48	responden 48	2	2	3	4	4	5	2	<b>11</b>	4	5	5	5	<b>19</b>	4	5	3	4	5	<b>21</b>
49	responden 49	1	2	5	2	4	5	4	<b>13</b>	4	5	5	5	<b>19</b>	4	4	4	4	4	<b>20</b>
50	responden 50	1	1	3	5	5	5	4	<b>14</b>	4	3	2	3	<b>12</b>	5	5	5	4	5	<b>24</b>
51	responden 51	1	1	3	4	4	5	4	<b>13</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	4	5	4	4	5	<b>22</b>

52	responden 52	1	2	2	1	4	5	4	<b>13</b>	4	4	5	5	<b>18</b>	3	5	3	4	2	<b>17</b>
53	responden 53	1	2	2	1	4	5	4	<b>13</b>	4	4	5	5	<b>18</b>	4	4	5	4	5	<b>22</b>
54	responden 54	2	2	5	3	4	5	4	<b>13</b>	4	4	5	5	<b>18</b>	4	4	3	4	5	<b>20</b>
55	responden 55	1	3	5	5	5	4	5	<b>14</b>	5	2	4	5	<b>16</b>	3	5	4	5	5	<b>22</b>
56	responden 56	1	3	3	1	3	2	4	<b>9</b>	4	4	4	4	<b>16</b>	4	4	4	5	2	<b>19</b>
57	responden 57	1	2	3	2	4	5	4	<b>13</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	4	5	4	4	4	<b>21</b>
58	responden 58	1	2	3	4	4	4	4	<b>12</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	4	4	4	4	4	<b>20</b>
59	responden 59	2	2	3	1	4	2	4	<b>10</b>	4	5	4	4	<b>17</b>	4	4	4	4	2	<b>18</b>
60	responden 60	1	3	3	1	3	5	5	<b>13</b>	5	5	5	5	<b>20</b>	4	5	5	5	3	<b>22</b>

### Lampiran 3 - Hasil Uji 60 Responden

#### Uji Validitas dan Reliabilitas 60 Kuesioner

##### 1. Uji Validitas

##### X1. Efikasi Diri (Self Efficacy)

Correlations

		efikasi1	efikasi2	efikasi3	totalefikasi
efikasi1	Pearson Correlation	1	,494**	,438**	,786**
	Sig. (2-tailed)		,000	,000	,000
	N	60	60	60	60
efikasi2	Pearson Correlation	,494**	1	,442**	,836**
	Sig. (2-tailed)	,000		,000	,000
	N	60	60	60	60
efikasi3	Pearson Correlation	,438**	,442**	1	,773**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000		,000
	N	60	60	60	60
totalefikasi	Pearson Correlation	,786**	,836**	,773**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	
	N	60	60	60	60

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

##### X2. Motivasi

Correlations

		motivasi1	motivasi2	motivasi3	motivasi4	totalmotivasi
motivasi1	Pearson Correlation	1	,480**	,251	,330*	,722**
	Sig. (2-tailed)		,000	,053	,010	,000
	N	60	60	60	60	60
motivasi2	Pearson Correlation	,480**	1	,164	,269*	,693**
	Sig. (2-tailed)	,000		,211	,037	,000
	N	60	60	60	60	60
motivasi3	Pearson Correlation	,251	,164	1	,331**	,696**
	Sig. (2-tailed)	,053	,211		,010	,000
	N	60	60	60	60	60
motivasi4	Pearson Correlation	,330*	,269*	,331**	1	,638**
	Sig. (2-tailed)	,010	,037	,010		,000
	N	60	60	60	60	60

	Pearson Correlation	,722**	,693**	,696**	,638**	1
totalmotivasi	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	
	N	60	60	60	60	60

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

\* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

## Y1. Keberhasilan usaha

### Correlations

		kb.usaha1	kb.usaha2	kb.usaha3	kb.usaha4	kb.usaha5	totalkb.usaha
kb.usaha1	Pearson Correlation	1	,470**	,535**	,611**	,351**	,803**
	Sig. (2-tailed)		,000	,000	,000	,006	,000
	N	60	60	60	60	60	60
kb.usaha2	Pearson Correlation	,470**	1	,255*	,392**	,203	,620**
	Sig. (2-tailed)	,000		,050	,002	,119	,000
	N	60	60	60	60	60	60
kb.usaha3	Pearson Correlation	,535**	,255*	1	,536**	,283*	,713**
	Sig. (2-tailed)	,000	,050		,000	,029	,000
	N	60	60	60	60	60	60
kb.usaha4	Pearson Correlation	,611**	,392**	,536**	1	,308*	,772**
	Sig. (2-tailed)	,000	,002	,000		,017	,000
	N	60	60	60	60	60	60
kb.usaha5	Pearson Correlation	,351**	,203	,283*	,308*	1	,667**
	Sig. (2-tailed)	,006	,119	,029	,017		,000
	N	60	60	60	60	60	60
totalkb.usaha	Pearson Correlation	,803**	,620**	,713**	,772**	,667**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	
	N	60	60	60	60	60	60

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

\* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

## 2 Uji Reliabilitas

### X1. Efikasi Diri ( Self Efficacy)

**Case Processing Summary**

		N	%
	Valid	60	100,0
Cases	Excluded <sup>a</sup>	0	,0
	Total	60	100,0

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
,825	4

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

### X2. Motivasi

**Case Processing Summary**

		N	%
	Valid	60	100,0
Cases	Excluded <sup>a</sup>	0	,0
	Total	60	100,0

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
,768	5

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

### Y1. Keberhasilan Usaha

**Case Processing Summary**

		N	%
	Valid	60	100,0
Cases	Excluded <sup>a</sup>	0	,0
	Total	60	100,0

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
,778	6

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

## Regresi liner Berganda

### Regression

Variables Entered/Removed<sup>a</sup>

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	totalmotivasi, totalefikasi <sup>b</sup>		Enter

- a. Dependent Variable: totalkb.usaha  
 b. All requested variables entered.

Model Summary<sup>b</sup>

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,584 <sup>a</sup>	,341	,318	2,932	1,895

- a. Predictors: (Constant), totalmotivasi, totalefikasi  
 b. Dependent Variable: totalkb.usaha

ANOVA<sup>a</sup>

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	253,722	2	126,861	14,757	,000 <sup>b</sup>
	Residual	490,011	57	8,597		
	Total	743,733	59			

- a. Dependent Variable: totalkb.usaha  
 b. Predictors: (Constant), totalmotivasi, totalefikasi

Coefficients<sup>a</sup>

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	3,917	2,816		1,391	,170
	totalyfikasi	,541	,211	,311	2,560	,013
	totalmotivasi	,500	,163	,371	3,056	,003

a. Dependent Variable: totalkb.usaha

Residuals Statistics<sup>a</sup>

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	9,62	22,02	19,07	2,074	60
Residual	-6,318	6,519	,000	2,882	60
Std. Predicted Value	-4,556	1,424	,000	1,000	60
Std. Residual	-2,155	2,223	,000	,983	60

a. Dependent Variable: totalkb.usaha

**Lampiran 4- Hasil Uji 30 Kuesioner**

**Uji Validitas dan Reliabilitas**

1. Uji Validitas

X1. Efikasi Diri ( Self-Efficacy)

**Correlations**

		efikasi1	efikasi2	efikasi3	totalefikasi
efikasi1	Pearson Correlation	1	,469**	,529**	,764**
	Sig. (2-tailed)		,009	,003	,000
	N	30	30	30	30
efikasi2	Pearson Correlation	,469**	1	,642**	,870**
	Sig. (2-tailed)	,009		,000	,000
	N	30	30	30	30
efikasi3	Pearson Correlation	,529**	,642**	1	,867**
	Sig. (2-tailed)	,003	,000		,000
	N	30	30	30	30
totalefikasi	Pearson Correlation	,764**	,870**	,867**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	
	N	30	30	30	30

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

X2. Motivasi

**Correlations**

		motivasi1	motivasi2	motivasi3	motivasi4	totalmotivasi
motivasi1	Pearson Correlation	1	,727**	,179	,481**	,816**
	Sig. (2-tailed)		,000	,344	,007	,000
	N	30	30	30	30	30
motivasi2	Pearson Correlation	,727**	1	,117	,382**	,783**
	Sig. (2-tailed)	,000		,537	,037	,000
	N	30	30	30	30	30
motivasi3	Pearson Correlation	,179	,117	1	,173	,572**
	Sig. (2-tailed)	,344	,537		,361	,001
	N	30	30	30	30	30
motivasi4	Pearson Correlation	,481**	,382**	,173	1	,668**

	Sig. (2-tailed)	,007	,037	,361		,000
	N	30	30	30	30	30
	Pearson Correlation	,816**	,783**	,572**	,668**	1
totalmotivasi	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,001	,000	
	N	30	30	30	30	30

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

\* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

## Y1. Keberhasilan Usaha

### Correlations

		kb.usaha1	kb.usaha2	kb.usaha3	kb.usaha4	kb.usaha5	totalkb.usaha
kb.usaha1	Pearson Correlation	1	,507**	,738**	,766**	,537**	,874**
	Sig. (2-tailed)		,004	,000	,000	,002	,000
	N	30	30	30	30	30	30
kb.usaha2	Pearson Correlation	,507**	1	,353	,506**	,396*	,680**
	Sig. (2-tailed)	,004		,056	,004	,030	,000
	N	30	30	30	30	30	30
kb.usaha3	Pearson Correlation	,738**	,353	1	,767**	,377*	,798**
	Sig. (2-tailed)	,000	,056		,000	,040	,000
	N	30	30	30	30	30	30
kb.usaha4	Pearson Correlation	,766**	,506**	,767**	1	,598**	,906**
	Sig. (2-tailed)	,000	,004	,000		,000	,000
	N	30	30	30	30	30	30
kb.usaha5	Pearson Correlation	,537**	,396*	,377*	,598**	1	,750**
	Sig. (2-tailed)	,002	,030	,040	,000		,000
	N	30	30	30	30	30	30
totalkb.usaha	Pearson Correlation	,874**	,680**	,798**	,906**	,750**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	
	N	30	30	30	30	30	30

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

\* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

## 2. Uji Reliabilitas

### X1. Efikasi Diri ( Self Efficacy)

**Case Processing Summary**

		N	%
Valid		30	100,0
Cases Excluded <sup>a</sup>		0	,0
Total		30	100,0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
,840	4

### X2. Motivasi

**Case Processing Summary**

		N	%
Valid		30	100,0
Cases Excluded <sup>a</sup>		0	,0
Total		30	100,0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
,776	5

### Y1. Keberhasilan Usaha

**Case Processing Summary**

		N	%
Valid		30	100,0
Cases Excluded <sup>a</sup>		0	,0
Total		30	100,0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
,805	6

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Darma Ibrahim Oemar  
Nomor BP : 1110525002  
Tempat/Tgl Lahir : Tangerang/ 21 April 1993  
Jenis Kelamin : Laki-laki  
Anak ke : 4  
Jumlah Saudara : 5  
Status : Belum Menikah  
Agama : Islam  
Kewarganegaraan : Indonesia  
Alamat : Aprt.Taman Rasuna 1431B, Jl.HR.Rasuna Said, kec. Setiabudi, kel. Menteng Atas, Kuningan, Jakarta Selatan.  
Email : darma.swordspikez@yahoo.com  
Riwayat Pendidikan : 1. TK Biduri, Balikpapan (1998-1999)  
2. MI Mambausholihin Gersik, Surabaya (1999-2005)  
4. MTS Nurul Hidayah, Jakarta (2005-2008)  
5. IIHS (International Islamic High School), Jakarta (2008-2010)  
6. Sarjana Ekonomi Jurusan Manajemen Universitas Andalas (2011-2015)