

**PENGARUH EFIKASI DIRI DAN MOTIVASI TERHADAP KINERJA USAHA DI
TELUKDALAM (STUDI KASUS PADA PELAKU USAHA *ONLINESHOP*
DI KELURAHAN PASAR TELUK DALAM)**

Sri Intan Laia

Universitas Nias Raya
sriintanlaia99@gmail.com,

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Pengaruh Efikasi Diri dan Motivasi Terhadap Kinerja Usaha Di Telukdalam (Studi Kasus: Pada Pelaku Usaha *Online Shop* di Kelurahan Pasar Telukdalam). Jenis penelitian ini adalah penelitian kuantitatif yang bersifat sebab akibat (kausal) untuk melihat hubungan variable terhadap objek yang diteliti. Analisis data yang digunakan adalah regresi linear berganda. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Efikasi Diri dan Motivasi berpengaruh terhadap Kinerja Usaha. Selanjutnya dalam penelitian ini diperoleh persamaan regresi linear berganda dengan menggunakan data primer berupa kuesioner tentang Efikasi Diri, Motivasi dan Kinerja Usaha. Kuesioner diuji validitas dan realibilitas sebelum melakukan pengolahan data penelitian. Alat uji yang digunakan adalah uji asumsi klasik. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial Efikasi Diri (X_1) $t_{Hitung}(2,794) > t_{tabel}(1,681)$ dan Motivasi (X_2) $t_{Hitung}(1,836) > t_{tabel}(1,681)$ sehingga berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja Usaha (Y) pada $\alpha = 0,05$. Sedangkan secara simultan variable Efikasi Diri dan Motivasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja Usaha dengan $F_{Hitung}(6,212) > F_{tabel}(3,214)$ pada $\alpha = 0,05$.

Kata Kunci: *Efikasi Diri; Motivasi; Kinerja Usaha*

Abstract

This study aims to determine The Effect of Self-Efficacy and Motivation On Business Performance In Telukdalam (Case Study: Online Shop Business In Telukdalam Market Village). This type of research is quantitative research that is causal in nature to see the relationship of variables to the object under study. The data analysis used is multiple linear regression. The result of this study indicate that Self-Efficacy and Motivation affect Business Performance. Furthermore, in this study, multiple linear regression equations were obtained using primary data in the form of a questionnaire about Self-Efficacy, Motivation, and Business Performance. The questionnaire was tested for validity and reliability before processing the research data. The test tool used is the classical assumption test. The results showed that partially Self-Efficacy (X_1) $t_{count}(2,794) > t_{table}(1,681)$ and Motivation (X_2) $t_{count}(1,836) > t_{table}(1,681)$ so that it has a positive and significant effect on Business Performance (Y) at $\alpha = 0,05$. Meanwhile, simultaneously the variables of Self-Efficacy and Motivation have a positive and significant effect on Business Performance with $F_{count}(6,212) > F_{table}(3,214)$ at $\alpha = 0,05$.

Keywords: *Motivation; Entrepreneurial Mental; Entrepreneurial Spirit*

A. Pendahuluan

Salah satu masalah yang sedang dialami oleh bangsa Indonesia pada saat ini adalah masih besarnya jumlah penduduk miskin dan pengangguran yang setiap tahunnya terus meningkat, ini disebabkan karena peluang kesempatan bekerja lebih sedikit dibandingkan dengan jumlah orang yang membutuhkan pekerjaan. Selain itu juga, masyarakat Indonesia lebih cenderung berdiam diri di rumah setelah mendapatkan gelar sarjana dan mengharapkan bahwa pendidikan mereka dapat mengeluarkan mereka dari daftar pengangguran dengan bergantung kepada orang lain dibandingkan dengan menciptakan lapangan kerja untuk diri sendiri maupun orang lain, tetapi pada kenyataannya motif pemikiran tersebut semakin membawa dampak yang lebih besar terhadap peningkatan jumlah pengangguran.

Di era globalisasi ini, para lulusan yang sudah mendapatkan gelar secara tidak langsung dituntut untuk berpikir secara kritis dan logis supaya bisa menciptakan lapangan kerja bagi diri sendiri dan terlebih bagi orang lain agar sebisa mungkin dapat menimalisir jumlah pengangguran yang setiap tahun merisaukan para pemerintah karena masih banyak masyarakat yang berpikiran sempit dengan mengharapkan bahwa para lulusan dapat membawa pembaharuan dengan membuka lapangan kerja bagi mereka dengan meningkatkan lowongan pekerjaan.

Pada saat, seseorang yang berkeinginan menciptakan lapangan kerja atau mau menjadi seorang wirausaha tentunya sangat membutuhkan yang namanya modal, baik berupa uang, pengetahuan, maupun kemampuan yang baik dalam memulai usaha yang hendak dibuka. Tentunya kinerja seorang wirausaha juga patut untuk diperhatikan dalam menjalankan sebuah usaha, dimana kinerja wirausahawan akan lebih baik jika dilandasi oleh sikap dan perilaku yang berorientasi

kewirausahaan, seperti: efikasi diri dan komitmen berwirausaha yang tinggi. Sejalan dengan itu bahwa keinginan untuk mencapai kinerja yang baik ditunjukkan dengan adanya efikasi diri dan motivasi berprestasi untuk mencapai keberhasilan.

Efikasi diri merupakan salah satu aspek pengetahuan tentang diri atau *self-knowledge* yang paling berpengaruh dalam kehidupan manusia sehari-hari. Hal ini disebabkan efikasi diri yang dimiliki ikut mempengaruhi individu dalam menentukan tindakan yang akan dilakukan untuk mencapai suatu tujuan, termasuk didalamnya perkiraan berbagai kejadian yang dihadapi. Bandura (2003) dalam Sahabbudin(2015:9) mendefinisikan bahwa efikasi diri merupakan keyakinan individu atas kemampuan yang dimiliki untuk mengorganisasi dan melakukan serangkaian tindakan yang diperlukan untuk mencapai tingkat kinerja yang ditentukan, serta menjadi dasar untuk menilai komitmen seseorang.

Motivasi adalah keadaan dalam pribadi seseorang yang mendorong keinginan individu untuk melakukan kegiatan-kegiatan tertentu guna mencapai suatu tujuan. Dengan kata lain, apabila seorang wirausaha mempunyai motivasi untuk mencapai tujuan pribadinya, maka mereka harus meningkatkan kinerja usahanya, dengan demikian seorang wirausaha akan mencapai suatu keberhasilan dalam berwirausaha. Menurut Petri (1981) dalam Ghufro dan Risnawita (2018:83), motivasi adalah keadaan dalam pribadi seseorang yang mendorong keinginan individu untuk melakukan kegiatan-kegiatan tertentu guna mencapai suatu tujuan.

Kinerja adalah tentang melakukan pekerjaan dan hasil yang dicapai dari pekerjaan tersebut. Sikap dan perilaku yang terarah dapat membantu seseorang mencapai prestasi atau kinerja yang diharapkan. Kinerja berasal dari

istilah *job performance* atau *actual performance* yaitu prestasi kerja atau prestasi yang sesungguhnya dicapai oleh seseorang. Menurut Romansyah (2012) dalam Sahabbudin (2015:15), kinerja atau prestasi usaha adalah hasil kerja yang dicapai perusahaan, baik dalam hal kualitas maupun kuantitas dalam kurun waktu tertentu.

Pada saat ini, pelaku usaha *online shop* masih ada yang belum yakin terhadap kemampuan yang dimiliki atau tingkat kepercayaan diri masih rendah terbukti dengan adanya keraguan dalam mempertahankan pendapat jika konsumen meminta pelaku usaha untuk mendeskripsikan produk yang dipasarkan serta keraguan dalam mengembangkan usaha akan seperti apa kedepannya dan pelaku usaha *online shop* juga masih terbatas dalam satu aktivitas disebabkan karena belum yakin untuk melakukan aktivitas lain atau membuka usaha selain usaha yang sedang digeluti, pada dasarnya para pelaku usaha menjalankan usaha hanya dengan bermodalkan sekedar mau dan termotivasi dengan teman yang menjalankan usaha serupa karena mendapat laba tinggi tetapi tidak memiliki kemampuan atau keyakinan untuk melakukan serangkaian tindakan yang diperlukan untuk mencapai tingkat kinerja yang ditentukan sehingga pelaku usaha mudah putus asa ketika menghadapi kesulitan dalam menjalankan usaha dan akan dengan mudah untuk berhenti dalam menjalankan usaha karena motivasi diri masih kurang sehingga pelaku usaha mudah melepaskan hasil yang diyakini.

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, penulis tertarik untuk mengadakan penelitian dengan judul: **“PENGARUH EFIKASI DIRI DAN MOTIVASI TERHADAP KINERJA USAHA di TELUKDALAM (Studi Kasus: Pada Pelaku Usaha Online Shop di Kelurahan Pasar Teluk Dalam)”**.

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dikemukakan di atas, maka yang akan menjadi tujuan penelitian adalah:

1. Untuk mengetahui pengaruh efikasi diri terhadap kinerja usaha pelaku usaha *online shop* di kelurahan pasar telukdalam.
2. Untuk mengetahui pengaruh motivasi terhadap kinerja usaha pelaku usaha *online shop* di kelurahan pasar telukdalam.
3. Untuk mengetahui pengaruh efikasi diri dan motivasi secara simultan terhadap kinerja usaha pelaku usaha *online shop* di kelurahan pasar telukdalam.

Menurut Sahabuddin (2015:10) mengemukakan bahwa: “efikasi diri dapat diartikan sebagai keyakinan individu seseorang atas kemampuan yang dimiliki untuk dapat menyelesaikan tugas dengan sukses”. Sementara itu, menurut Ghufro dan Risnawita (2018:77) mendefinisikan “efikasi diri merupakan keyakinan seseorang mengenai kemampuan-kemampuannya dalam mengatasi beraneka ragam situasi yang muncul dalam hidupnya”.

Menurut Kreitner dan Kinicki (2010) dalam Suherman dan Savitri (2018) mendefinisikan “efikasi diri merupakan keyakinan pada kemampuan diri sendiri untuk menghadapi dan memecahkan masalah pada sebuah pekerjaan dengan efektif”. Menurut Alwisol (2009) dalam Mukrodi (2018) menyatakan bahwa “efikasi diri merupakan sebagai persepsi diri sendiri mengenai seberapa bagus diri dapat berfungsi dalam situasi tertentu, efikasi diri berhubungan dengan bahwa diri sendiri memiliki kemampuan melakukan tindakan yang diharapkan”. Menurut Rizki (2015) dalam Ariyati dan Lelis (2018) mendefinisikan “efikasi diri adalah kepercayaan diri seseorang terhadap kemampuan yang dimilikinya, sehingga orang tersebut dapat memotivasi dirinya sendiri untuk melakukan tugasnya, mencapai tujuan dan yakni bahwa

dirinya dapat melakukan tugas yang sulit sekalipun”.

Dari beberapa pendapat diatas penulis menarik kesimpulan bahwa efikasi diri merupakan keyakinan diri seseorang terhadap kemampuan yang dimiliki dalam melakukan serangkaian tindakan untuk menyelesaikan tugas dengan sukses.

Menurut Dewi dan Harjoyo (2019:101) mengemukakan bahwa “motivasi merupakan faktor penggerak maupun dorongan yang dapat memicu timbulnya rasa semangat dan juga mampu merubah tingkah laku manusia atau individu untuk menuju pada hal yang lebih baik untuk dirinya sendiri”. Menurut Rusdiana (2018:70) menyatakan bahwa “motivasi merupakan keadaan dalam diri individu yang menyebabkan mereka berperilaku dengan cara yang menjamin tercapainya suatu tujuan”. Menurut Suryana dan Bayu (2010:98) “motivasi merupakan proses psikologi yang mendasar, dan merupakan salah satu unsur yang dapat menjelaskan perilaku seseorang.

Menurut Sutrisno (2009:108) “motivasi adalah suatu faktor yang mendorong seseorang untuk melakukan suatu aktivitas tertentu, oleh karena itu motivasi seringkali diartikan sebagai pendorong perilaku seseorang”. Selanjutnya menurut Rivai dan Sagala (2011) dalam Suherman dan Savitri (2018) “motivasi adalah serangkaian sikap dan nilai-nilai yang mempengaruhi individu untuk mencapai hal yang spesifik sesuai dengan tujuan individu”.

Dari beberapa pendapat diatas penulis menarik kesimpulan bahwa motivasi merupakan sesuatu yang mendorong seseorang untuk melakukan suatu kegiatan untuk mencapai tujuan tertentu.

Menurut Romansyah (2012) dalam Sahabbudin (2015:15), “kinerja atau prestasi usaha adalah hasil kerja yang dicapai perusahaan, baik dalam hal kualitas maupun

kuantitas dalam kurun waktu tertentu”. Menurut Dewi dan Harjoyo (2019:77) mendefinisikan bahwa “Kinerja atau prestasi kerja adalah sebagai hasil kerja yang telah dicapai seseorang dari tingkah laku kerjanya dalam melaksanakan aktivitas kerja”. Selanjutnya menurut Ferdinand dalam Purwanto dan Trihudiyatmanto (2018) mengemukakan bahwa “kinerja usaha adalah sebuah prestasi (*achievement*) yang dihasilkan oleh dampak dari berbagai peran yang berfungsi dalam sebuah organisasi”.

Menurut Ndraha (2012) dalam Rahmi (2020) menyatakan bahwa “kinerja adalah suatu sikap mental yang selalu berusaha mempunyai pandangan bahwa mutu kehidupan hari ini harus lebih baik dari hari kemarin dengan hari esok lebih baik dari hari ini”. Selanjutnya menurut Kore dan Septarini (2018) menyatakan bahwa “kinerja merupakan hasil atau tingkat keberhasilan yang telah diraih oleh pelaku UMKM dalam menjalankan usahanya berdasarkan target yang telah ditetapkan”.

Berdasarkan beberapa pendapat diatas penulis menarik kesimpulan bahwa kinerja usaha merupakan suatu hasil yang dicapai seseorang melalui kegiatan atau tugas yang dilakukan dalam kurun waktu tertentu.

Menurut Bandura (1997) dalam Ghufron dan Risnawita (2018:80) mengemukakan bahwa ada tiga aspek dimensi efikasi diri yaitu:

a. Dimensi tingkat (*level*)

Dimensi ini berkaitan dengan derajat kesulitan tugas ketika individu merasa mampu melakukannya. Apabila individu dihadapkan pada tugas-tugas yang disusun menurut tingkat kesulitannya, maka efikasi diri individu mungkin akan terbatas pada tugas-tugas yang mudah, sedang, atau bahkan meliputi tugas-tugas yang sulit, sesuai dengan batas kemampuan yang dirasakan untuk memenuhi tuntutan perilaku yang dibutuhkan pada masing-masing tingkat.

b. Dimensi kekuatan (*strength*)

Dimensi ini berkaitan dengan tingkat kekuatan dari keyakinan dan pengharapan individu mengenai kemampuannya. Pengharapan yang lemah mudah digoyahkan oleh pengalaman-pengalaman yang tidak mendukung. Sebaliknya, pengharapan yang mantap mendorong individu tetap bertahan dalam usahanya.

c. Dimensi generalisasi (*generality*)

Dimensi ini berkaitan dengan luas bidang tingkah laku yang mana individu merasa yakin akan kemampuannya. Individu dapat merasa yakin terhadap kemampuan dirinya. Apakah terbatas pada suatu aktivitas dan situasi tertentu atau pada serangkaian aktivitas dan situasi yang bervariasi.

Menurut Sahabuddin (2015:11) mengemukakan bahwa efikasi diri dapat diukur dengan menggunakan indikator sebagai berikut: Keyakinan atas dasar pengalaman, Keyakinan atas dasar perilaku terencana dan Keyakinan atas dasar prestasi yang ingin dicapai.

Dari beberapa pendapat di atas maka penulis menyimpulkan bahwa efikasi diri dapat diukur dari 3 (tiga) dimensi yaitu Dimensi tingkat (*level*), Dimensi kekuatan (*strength*), dan Dimensi generalisasi (*generality*).

Menurut Sadirman (2009) dalam Dewi dan Harjoyo (2019:102) mengemukakan bahwa motivasi dapat diukur dengan menggunakan indikator sebagai berikut:

- a. Tekun menghadapi tugas.
Bekerja terus-menerus dalam waktu yang lama dan tidak berhenti sebelum selesai apa yang hendak dikerjakan.
- b. Ulet dalam menghadapi kesulitan.
Tidak lekas putus asa, tidak memerlukan dorongan dari luar untuk berprestasi sebaik mungkin.

- c. Menunjukkan minat terhadap bermacam-macam masalah.
- d. Lebih senang bekerja mandiri.
- e. Cepat bosan pada tugas-tugas rutin.
Hal-hal yang bersifat mekanis, berulang-ulang begitu saja yang membuat kurang efektif.
- f. Dapat mempertahankan pendapat.
- g. Tidak mudah melepaskan hasil yang diyakini.
- h. Senang mencari dan memecahkan masalah soal.

Selanjutnya adapun menurut Shane, dkk dalam Alifia dan Dwiridotjahjono (2019) bahwa indikator untuk mengukur variabel motivasi yakni: Kebutuhan atas prestasi, Pengambilan risiko, Toleransi ketidakpastian, Kepercayaan pada diri sendiri maupun orang lain, Kemerdekaan, Keinginan yang kuat, dan Kreativitas.

Dari beberapa pendapat di atas maka penulis menyimpulkan bahwa motivasi dapat diukur dari beberapa tolak ukur yang ada dalam diri seorang wirausaha yang terdiri dari kepercayaan akan usaha yang sedang dijalankan, terlibat langsung untuk mengembangkan kreativitas, serta memiliki sikap optimisme dalam menjalankan kegiatan usaha.

Menurut Munizu (2010) pengukuran kinerja atau indikator kinerja usaha adalah:

- a. Tingkat pertumbuhan penjualan/ omset penjualan yang meningkatkan pertumbuhan penjualan merupakan keberhasilan investasi periode masa lalu dan dapat dijadikan sebagai prediksi pertumbuhan masa yang akan datang.
- b. Tingkat pertumbuhan modal/ finansial yang meningkat pertumbuhan modal adalah tingkat perubahan modal yang digunakan untuk kegiatan usaha apabila dibandingkan

dengan jumlah modal yang digunakan pada periode sebelumnya. Dimana modal usaha terdiri dari modal sendiri dan modal eksternal.

c. Tingkat pertumbuhan tenaga kerja yang tinggi

Tenaga kerja adalah orang yang bekerja pada pemilik usaha untuk menjalankan setiap aktivitas yang ada dalam perusahaan. Semakin besar perusahaan maka semakin banyak aktivitas dalam perusahaan, sehingga semakin banyak tenaga kerja yang dipakai oleh perusahaan.

d. Tingkat perumbuhan pasar yang luas

Pertumbuhan pasar mencerminkan tingkat perubahan penerimaan pasar atas produk atau jasa yang ditawarkan perusahaan. Semakin tinggi pertumbuhan pasar akan meningkat tingkat pengembalian investasi, sehingga kinerja perusahaan menjadi lebih baik.

e. Tingkat pertumbuhan laba/ keuntungan terus meningkat

Laba adalah kelebihan pendapatan di atas biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan. Setiap kegiatan usaha bertujuan untuk memperoleh laba yang maksimal agar dapat mempertahankan kelangsungan usahanya. Laba yang sering digunakan sebagai ukuran kinerja suatu usaha.

Menurut Dewi dan Harjoyo (2019: 80) mengemukakan bahwa pengukuran kinerja atau prestasi kerja diarahkan pada enam aspek yaitu:

1. Hasil kerja

Tingkat kuantitas maupun kualitas yang telah dihasilkan dan sejauh mana pengawasan dilakukan.

2. Pengetahuan pekerjaan

Tingkat pengetahuan yang terkait dengan tugas pekerjaan yang akan berpengaruh langsung terhadap kuantitas dan kualitas dari hasil kerja.

3. Inisiatif

Tingkat inisiatif selama melaksanakan tugas pekerjaan khususnya dalam hal penanganan masalah-masalah yang timbul.

4. Kecekatan mental

Tingkat kemampuan dan kecepatan dalam menerima instruksi kerja dan menyesuaikan dengan cara kerja serta situasi kerja yang ada.

5. Sikap

Tingkat semangat kerja serta sikap positif dalam melaksanakan tugas pekerjaan.

6. Displin waktu dan absensi

Tingkat ketepatan waktu dan tingkat kehadiran.

Dari beberapa pendapat di atas maka penulis menyimpulkan bahwa kinerja usaha dapat diukur dari Tingkat pertumbuhanpenjualan/ omsetpenjualan, Tingkat pertumbuhan modal/ financial, Tingkat perumbuhanpasar yang luas, dan Tingkat pertumbuhanlaba/ keuntungan.

Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Wiharti, Ariffin, dan Dahniar tentang Pengaruh *Entrepreneurial Self Efficacy* Dan Motivasi (*Need For Achievement*) Terhadap Kinerja UMKM Pada Sektor Industri Olahan Kabupaten Tabalong. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh *Entrepreneurial Self Efficacy* Dan Motivasi (*Need For Achievement*) Terhadap Kinerja UMKM Pada Sektor Industri Olahan Kabupaten Tabalong. Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan dari masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen. Hasil ini dibuktikan dengan F hitung sebesar $80,198 > F$ tabel sebesar 3,18.

Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Purwantodan Trihudyatmanto (2018) tentang Pengaruh Motivasi, Kompetensi dan Oriental Berwirausaha Terhadap Kinerja Usaha Pada

Sentra UMKM Pande Besi di Wonosobo. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis seberapa besar pengaruh motivasi, kompetensi dan orientasi berwirausaha terhadap kinerja usaha pada sentra umkm pande besi di wonosobo. Analisis data yang digunakan adalah analisis regresi linear berganda. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat pengaruh motivasi, kompetensi dan orientasi berwirausaha terhadap kinerja usaha pada sentra umkm pande besi di wonosobo. Dengan koefisien determinasi sebesar 0,215.

Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Visantia dan Ie (2013) tentang Pengaruh Efikasi Diri dan Motivasi Terhadap kinerja Usaha Pada Pemilik Toko Pakaian di Pusat Grosir Metro Tanah Abang. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh Efikasi Diri dan Motivasi Terhadap kinerja Usaha Pada Pemilik Toko Pakaian di Pusat Grosir Metro Tanah Abang. Analisis data yang digunakan adalah analisis regresi linear berganda. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara simultan terdapat pengaruh positif antara efikasi diri dan motivasi Terhadap kinerja Usaha Pada Pemilik Toko Pakaian di Pusat Grosir Metro Tanah Abang sebesar 74,4% dengan tingkat signifikansi 95%.

Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Sumantri dan Gemina tentang Pengaruh Faktor Kepribadian Individual, *Self-Afficacy* Serta *Locus Of Control* Terhadap Kinerja Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kecamatan Caringin Kabupaten Bogor. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh Kepribadian Individual, *Self-Afficacy* Serta *Locus Of Control* Secara Simultan dan Parsial Terhadap Kinerja UMKM dan mengetahui faktor apa saja yang menjadi penghambat dan pendorong kinerja UMKM. Analisis data yang digunakan adalah analisis *multiple regression analysis*. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Kepribadian individual, *Self-Afficacy*, dan *Locus Of Controls* sangat berpengaruh secara simultan dan parsial

terhadap kinerja UMKM. Faktor pendukung terhadap kinerja UMKM produk unggulan kecamatan caringin kabupaten bogor adalah faktor kepribadian individual, *Self-Afficacy*, dan *Locus Of Control*.

Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Purnomo tentang Pengaruh Kepribadian, *Self-Afficacy*, dan *Locus Of Control* Terhadap Persepsi Kinerja Usaha Skala Kecil dan Menengah. Penelitian ini bertujuan untuk mengujikepribadian individu Terhadap Kinerja UMKM. Analisis data yang digunakan adalah analisis *multiple regression analysis*. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Kepribadian, *Self-Afficacy*, dan *Locus Of Controls* sangat berpengaruh terhadap kinerja UMKM.

Berdasarkan rumusan masalah penelitian maka yang menjadi hipotesis penelitian ini adalah:

1. Diduga ada pengaruh efikasi diri terhadap kinerja usaha pelaku usaha *online shop* di kelurahan pasar telukdalam
2. Diduga ada pengaruh motivasi terhadap kinerja usaha pelaku usaha *online shop* di kelurahan pasar telukdalam
3. Diduga ada pengaruh efikasi diri dan motivasi secara simultan terhadap kinerja usaha pelaku usaha *online shop* di kelurahan pasar telukdalam.

B. Metode Penelitian

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung dari seseorang yang menjadi sumber utama melalui pembagian angket atau kuesioner kepada setiap pelaku usaha *online shop* di kelurahan pasar telukdalam.

Teknik pengumpulan data pada penelitian ini dilakukan dengan cara mengumpulkan data dengan membagikan angket atau kuesioner kepada responden untuk

diisi berdasarkan butir pernyataan yang terdapat pada setiap indikator variabel. Dengan menggunakan angket atau pernyataan angket tertutup yang disusun berdasarkan skala *likert* dengan menggunakan butir pernyataan sebanyak 30 item soal (10 item pernyataan untuk efikasi diri, 10 item pernyataan untuk motivasi dan 10 item pernyataan untuk kinerja usaha). Menurut Sugiyono (2012: 132) “skala *likert* adalah skala yang digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, persepsi seseorang atau kelompok tentang fenomena sosial”. Dalam fenomena sosial ini telah ditetapkan secara spesifik oleh penulis yang selanjutnya disebut sebagai variabel penelitian pemberian skor untuk skala *likert* adalah mempunyai gradasi dari sangat positif sampai sangat negatif yakni:

1. Pernyataan sangat setuju (SS) diberi skor 5
2. Pernyataan setuju (S) diberi skor 4
3. Pernyataan ragu-ragu (RR) diberi skor 3
4. Pernyataan tidak setuju (TS) diberi skor 2
5. Pernyataan sangat tidak setuju (STS) diberi skor 1

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi linear berganda. Analisis ini digunakan untuk melihat pengaruh antara variabel terikat dengan variabel bebas. Adapun bentuk model pada penelitian ini dapat dituliskan sebagai berikut:

$$Y = b_0 + b_1X_1 + b_2X_2 + e$$

Keterangan:

Y	= Kinerja Usaha
\hat{b}_0	= Koefisien Konstanta
b_1, b_2	= Koefisien Variabel Bebas
X_1	= Efikasi Diri
X_2	= Motivasi
e	= Error

Untuk mengestimasi koefisien regresinya maka persamaan diatas diregresi menggunakan persamaan berikut (Supranto 2009:240):

$$\hat{Y} = \hat{\beta}_0 + \hat{\beta}_1X_1 + \hat{\beta}_2X_2$$

Keterangan:

\hat{Y}	= Variabel terikat yang diprediksi
b_0	= Konstanta yang diprediksikan
X_1, X_2	= Variabel bebas

Nilai koefisien regresi dan konstanta dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut (Supranto, 2009:243):

$$\hat{\beta}_0 = \bar{Y} - \bar{\beta}_1 \bar{X}_1 - \bar{\beta}_2 \bar{X}_2$$

Keterangan:

$\bar{\beta}_0$	= Konstanta
$\bar{\beta}_1 \bar{\beta}_2$	= Koefisien regresi yang diprediksi
\bar{Y}	= Rata-rata Y
\bar{X}_1	= Rata-rata X_1
\bar{X}_2	= Rata-rata X_2

$$\hat{\beta}_1 = \frac{(\sum y X_1)(\sum X_2^2) - (\sum y X_2)(\sum X_1 X_2)}{(\sum X_1^2)(\sum X_2^2) - (\sum X_1 X_2)^2}$$

$$\hat{\beta}_2 = \frac{(\sum y X_2)(\sum X_1^2) - (\sum y X_1)(\sum X_1 X_2)}{(\sum X_1^2)(\sum X_2^2) - (\sum X_1 X_2)^2}$$

Keterangan:

\bar{Y}	= Nilai rata-rata Y
\bar{X}_1	= Nilai rata-rata X_1
\bar{X}_2	= Nilai rata-rata X_2
$\hat{\beta}_0$	= Konstanta
$\hat{\beta}_1 \hat{\beta}_2$	= Koefisien regresi yang diprediksikan
y	= Selisih nilai Y dengan nilai \bar{Y}
X_1	= Selisih nilai \bar{X}_1

X_2 = Selisih nilai \bar{X}_2

Dalam menganalisis regresi berganda ini, penulis menggunakan alat bantu pengolahan data yaitu *SPSS 21.0 for Windows*..

Validitas merupakan tingkat kemampuan suatu instrumen untuk mengungkapkan sesuatu yang menjadi sasaran pokok pengukuran yang dilakukan dengan instrumen tersebut. Untuk memastikan instrumen penelitian sebagai alat ukur yang akurat dapat dipercaya, maka pada penelitian ini digunakan cara dengan mengkorelasikan antara skor yang diperoleh pada masing-masing item (pernyataan-pernyataan) dengan skor total. Untuk mengetahui tingkat validitas angket dalam penelitian ini digunakan *product moment (r)*. Dengan ketentuan jika $r_{hitung} > r_{tabel}$, maka akan ada korelasi yang nyata antara variabel sehingga alat ukur tersebut dikatakan valid. Sedangkan menurut Sugiyono (2010:126) menyatakan bahwa “bila harga korelasi dibawah r_{kritis} 0,30, maka dapat disimpulkan bahwa butir instrumen tersebut tidak valid”. Pengujian validitas kuesioner digunakan rumus statistik koefisien korelasi *Product Moment* dari Umar (2009:166) dengan rumus sebagai berikut:

$$r = \frac{n \sum XY - \sum X \sum Y}{\sqrt{(n \sum X^2 - (\sum X)^2)(n \sum Y^2 - (\sum Y)^2)}}$$

Keterangan:

- r = Nilai korelasi
- n = Jumlah responden
- X = Skor variabel bebas
- Y = Jumlah skor pertanyaan tiap responden

Pengujian tingkat validitas setiap item angket penelitian ini dilakukan dengan mengkorelasikan pada tabel harga kritis r *Product Moment* dengan tingkat kepercayaan

95%. Apabila $r_{hitung} > r_{tabel}$ pada taraf signifikan $\alpha = 5\%$ maka item tersebut dinyatakan valid, sebaliknya jika $r_{hitung} < r_{tabel}$ item angka dinyatakan tidak valid.

Reliabilitas sebagai suatu instrumen yang dapat dipercaya sebagai alat pengumpul data, pengujian reliabilitas ini hanya dilakukan terhadap butir-butir pertanyaan yang valid, yang diperoleh dari uji validitas. SPSS memberikan nilai fasilitas untuk mengukur reliabilitas, menurut Nunnally dan Ghazali (2001:140) suatu konstruk atau variabel dikatakan reliabel jika memberikan nilai *Cronbach Alpha* > 0,60. Dengan uji *Cronbach's Alpha* dari Umar (2009:170) dengan rumus sebagai berikut:

$$r_{11} = \left(\frac{k}{k-1} \right) \left(1 - \frac{\sum s_b^2}{s_t^2} \right)$$

Keterangan:

- r_{11} = Reliabilitas instrumen
- k = Banyaknya butir pertanyaan
- s_t^2 = Deviasi standar total
- $\sum s_b^2$ = Jumlah deviasi standar butir total

C. Hasil dan Pembahasan

Uji hipotesis dalam penelitian ini menggunakan bantuan perangkat lunak *SPSS 20.0 for windows evaluation version* dengan menguji regresi sederhana dari hasil pengujian hipotesis secara parsial diperoleh bahwa efikasi diri dan motivasi berpengaruh terhadap kinerja usaha di Kelurahan Pasar Telukdalam.

Untuk mengetahui masing-masing keterkaitan variabel bebas terhadap variabel terikat dengan menggunakan uji parsial (uji t).

Hasil Pengujian Hipotesis Uji t (Parsial)

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	17.771	7.290		2.438	.019
	Efikasi diri	.417	.149	.384	2.794	.008
	Motivasi	.197	.120	.225	1.836	.009

a. Dependent Variable: Kinerja Usaha

Sumber : hasil olahan penulis 2021 dengan alat bantu SPSS 20.0 for windows evaluation version.

Berdasarkan Tabel 4.12, dapat dijelaskan secara parsial pada bagian dibawah ini.

a. Variabel Efikasi Diri (X_1)

Pada nilai tabel diatas menunjukkan bahwa variabel efikasi diri (X_1) memiliki t_{hitung} sebesar 2,794 dengan tingkat signifikan 0,008. Sedangkan nilai t_{tabel} pada df: n-2 dengan $\alpha = 0,05$ atau (45-2 = 43) diperoleh sebesar 1,681 (lihat lampiran 12). Karena nilai t_{hitung} (2,794) > t_{hitung} (1,681) dengan tingkat signifikan 0,008 < 0,05 ini berarti hasil hipotesis diterima (H_a diterima dan H_0 ditolak). Maka dapat disimpulkan bahwa Efikasi Diri (X_1) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja Usaha di Kelurahan Pasar Telukdalam.

b. Variabel Motivasi (X_2)

Pada nilai tabel diatas menunjukkan bahwa variabel motivasi (X_1) memiliki t_{hitung} sebesar 1,836 dengan tingkat signifikan 0,009. Sedangkan nilai t_{tabel} pada df: n-2 dengan $\alpha = 0,05$ atau (45-2 = 43) diperoleh sebesar 1,681 (lihat lampiran 12). Karena nilai t_{hitung} (1,836) > t_{hitung} (1,681) dengan tingkat signifikan 0,009 < 0,05 ini berarti hasil hipotesis diterima (H_a diterima dan H_0 ditolak). Maka dapat disimpulkan bahwa Motivasi (X_2) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja Usaha di Kelurahan Pasar Telukdalam.

Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Nilai koefisien determinasi (R^2) dari hasil data adalah sebesar 0,228 atau 22,8% dapat dilihat pada table 4.14 dibawah ini:

Hasil Koefisien Determinasi (R^2)

Model Summary ^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.478 ^a	.228	.192	3.775

a. Predictors: (Constant), Motivasi, Efikasi Diri

b. Dependent Variable: Kinerja Usaha

Sumber : hasil olahan penulis 2021 dengan alat bantu SPSS 20.0 for windows evaluation version.

Nilai koefisien detrmnasi ini mengandung arti bahwa variabel terikat (Kinerja Usaha) dapat dijelaskan oleh variabel-variabel bebas (Efikasi Diri dan Motivasi) sebesar 0,228 atau 22,8%. Sedangkan sisanya 77,2% (100% - 22,8%) dipengaruhi oleh variabel diluar model atau dipengaruhi oleh faktor lain.

Berdasarkan pengujian hipotesis, diketahui bahwa secara parsial efikasi diri dan motivasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja usaha di Kelurahan pasar Telukdalam. Untuk mempermudah pembacaan hasil dan interpretasi analisis regresi linear berganda maka digunakan persamaan berikut:

$$Y = 17,771 + 0,417X_1 + 0,197X_2$$

Keterangan:

Y = Variabel Terikat

\hat{b}_0 = 17,771

X_1 = 0,417

X_2 = 0,197

X_1 dan X_2 = Variabel Bebas

Model regresi diatas menunjukkan bahwa koefisien variabel bebas memiliki nilai positif. Ini berarti bahwa peningkatan variabel bebas (efikasi diri dan motivasi) akan mampu meningkatkan variabel terikat (kinerja usaha) atau sebaliknya. Persamaan regresi $Y = 17,771 + 0,417X_1 + 0,197X_2$, memberikan pemahaman bahwa nilai konstanta sebesar

17,771 merupakan nilai variabel kinerja usaha saat variabel efikasi diri dan motivasi bernilai (0). Model regresi tersebut menunjukkan arah pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa efikasi diri dan motivasi berpengaruh terhadap kinerja usaha di Kelurahan Pasar Telukdalam.

Berdasarkan perhitungan statistik diketahui R square sebesar 0,228 atau 22,8% artinya 22,8% kinerja usaha (Y) dapat dijelaskan oleh variabel bebas yaitu efikasi diri (X_1) dan motivasi (X_2) sedangkan sisanya 77,2% dijelaskan variabel lain yang tidak disebutkan dalam penelitian ini.

Berdasarkan hasil penelitian mengenai pengaruh efikasi diri dan motivasi terhadap kinerja usaha di Kelurahan Pasar Telukdalam dapat ditarik kesimpulan bahwa:

1. Dari hasil penelitian yang dilakukan maka variabel Efikasi Diri (X_1) memiliki t_{hitung} sebesar 2,794 dengan tingkat signifikan 0,008. Sedangkan nilai t_{tabel} pada df: $n-2$ dengan $\alpha = 0,05$ atau ($45-2 = 43$) diperoleh sebesar 1,681 (lihat lampiran 12). Karena nilai t_{hitung} (2,794) > t_{hitung} (1,681) dengan tingkat signifikan 0,008 < 0,05 ini berarti hasil hipotesis diterima (H_a diterima dan H_o ditolak). Maka dapat disimpulkan bahwa Efikasi Diri (X_1) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja Usaha di Kelurahan Pasar Telukdalam. Kemudian untuk variabel Motivasi (X_2) memiliki t_{hitung} sebesar 1,836 dengan tingkat signifikan 0,009. Sedangkan nilai t_{tabel} pada df: $n-2$ dengan $\alpha = 0,05$ atau ($45-2 = 43$) diperoleh sebesar 1,681 (lihat lampiran 12). Karena nilai t_{hitung} (1,836) > t_{hitung} (1,681) dengan tingkat signifikan 0,009 < 0,05 ini berarti hasil hipotesis diterima (H_a diterima dan H_o ditolak). Maka dapat disimpulkan bahwa Motivasi (X_2) berpengaruh positif dan

- signifikan terhadap Kinerja Usaha di Kelurahan Pasar Telukdalam.
2. Variabel efikasi diri dan motivasi secara bersama-sama (simultan) berpengaruh terhadap kinerja usaha di Kelurahan Pasar Telukdalam. Dengan nilai F_{hitung} sebesar 6,212 dengan tingkat signifikan sebesar 0,004. Sedangkan nilai F_{tabel} pada df: $n-2$ dengan $\alpha = 0,05$ (df: $45-2 = 43$) diperoleh sebesar 3,214 (lihat lampiran 12). Karena nilai F_{hitung} (6,212) > F_{tabel} (3,214) dengan tingkat signifikan 0,004 < 0,05, artinya bahwa semua variabel bebas bersama-sama mempengaruhi variabel terikat pada tingkat kepercayaan 95%.
3. Koefisien detriminasi (R^2) sebesar 0,228 atau 22,8%. Sehingga dapat ditunjukkan bahwa 22,8% keragaman variabel terikat (kinerja usaha dapat dijelaskan variabel-variabel bebas (efikasi diri dan motivasi) sedangkan sisanya 77,2% dipengaruhi oleh variabel lain.

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan dan kesimpulan yang telah diuraikan, adapun saran-saran yang dapat peneliti berikan yaitu :

1. Pelaku usaha *online shop* di Kelurahan Pasar Telukdalam belum bisa mengoptimalkan kinerja usahanya karena adanya kesenjangan dalam menjalankan usaha, oleh sebab itu untuk dapat mengoptimalkan hal tersebut pelaku usaha *online shop* diharapkan untuk meningkatkan efikasi diri dengan cara menguasai produk, mempelajari aplikasi *online shop*, mempelajari strategi pemasaran, meningkatkan pengetahuan tentang keuangan, serta mempelajari setiap keadaan pasarsehingga pelaku usaha *online shop* dapat lebih percaya diri dalam menjalankan usahanya.
2. Pelaku usaha *online shop* di Kelurahan Pasar Telukdalam terkadang masih

bimbang karena tidak menguasai produk. Maka untuk menghadapi persaingan penjualan secara *online* tentunya pelaku usaha *online shop* harus lebih mempelajari produk yang akan dipasarkan sehingga dapat menarik perhatian para konsumen serta terciptanya kepuasan konsumen.

3. Kurangnya motivasi diridikarenakan para pelaku usaha dalam menjalankan usaha hanya sekedar ikut-ikutan sehingga pelaku usaha *online shop* mudah pesimis dan melepaskan hasil yang diyakini atau berhenti menjalankan usaha, oleh karena itu jika kedepannya ingin mempunyai usaha sebaiknya fondasinya dibangun dari sekarang dengan cara usaha dijalankan dengan sungguh-sungguh bukan sekedar coba-coba supaya usaha yang dijalankan tidak sia-sia dan dapat mencapai hasil yang diharapkan.

D. Sumber Referensi

- Alifia, Isye, Fera dan Dwiridotjahjono. 2019. Pengaruh Motivasi Berwirausaha dan Lingkungan Sosial Terhadap Minat Berwirausaha (Studi Kasus Pada Dusun Beton Desa Tritunggal Kecamatan Babat Kabupaten Lamongan). *Jurnal Bisnis Indonesia*. (online) Vol. 10, No. 2, <http://ejournal.upnjatim.ac.id>, diakses 1 September 2021.
- Ariyati, Yannik dan Lelys. 2018. Pengaruh Efikasi Diri, Pengembangan Karir Dan Keterlibatan Karyawan Terhadap Kinerja Karyawan Pada Kantor Pengelola SP Plaza Batam. *Jurnal Equilibria*. (online) Vol 5, No. 2, <http://www.journal.unrika.ac.id>, diakses 1 September 2021.
- Dahniar, dkk. 2017. Pengaruh Entrepreneurial Self Efficacy Dan Motivasi (Need For Achievement) Terhadap Kinerja UMKM Pada Sektor Industri Olahan Kabupaten Tabalong. *Jurnal Ekonomi Syariah dan Hukum Ekonomi Syariah*. (online) Vol. III, No. II, <http://ojs.uniska-bjm.ac.id>, diakses 1 September 2021.
- Dewi, Desilia, Purnama dan Harjojo. 2019. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Tangerang Selatan: UNPAM PRESS.
- Ghozali, Imam. 2001. Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS 15.0 For Windows Statistics (Statistical Product and Service Solusion).
- Ghufron, Nur dan Risnawita S, Rini. 2018. *Teori-Teori Psikologi*. Jogjakarta: Ar-Ruzz Media.
- Ie, Mei dan Visantia, Eni. 2013. Pengaruh Efikasi Diri Dan Motivasi Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Pemilik Toko Pakaian di Pusat Grosir Metro Tanah Abang. *Jurnal Manajemen*. (online) Vol 13, No. 1, <http://www.neliti.com>, diakses 5 April 2021.
- Kore, Riani, Lia, Elisabeth dan Septarini, Fitri, Dina. 2018. Analisis Kinerja Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) (Studi Kasus Pada UMKM Sektor Industri Kecil Formal Di Kabupaten Marauke). *Jurnal Ilmu Ekonomi & Sosial*. (online) Vol. IX, No.1, <http://ejournal.unmus.ac.id>, diakses 5 April 2021.
- Mukrodi. 2018. Pengaruh Efikasi Diri Terhadap Kinerja Karyawan Pt Express Kencana Lestari (Express Group) Depok. *Jurnal Kreatif: Pemasaran, Sumber Daya Manusia Dan Keuangan*. (online) Vol 6, No. 1, <http://openjournal.unpam.ac.id>, diakses 1 September 2021.
- Munizu, Mursan 2010. Pengaruh Faktor-Faktor Eksternal dan Internal Terhadap Mikro Dan Kecil (UMK) di Sulawesi Selatan. *Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan*. (online) Vol. 12, No. 1 (<http://jurnalmanajemen.petra.ac.id>, Maret 2010; 33-41).
- Purnomo, Ratno. 2010. Pengaruh Kepribadian, Self-Efficacy, dan Locus Of Control Terhadap Persepsi Kinerja Usaha Skala Kecil dan Menengah. *Jurnal Bisnis dan Ekonomi*. (online) Vol. 17, No. 2,

- <http://media.neliti.com>, diakses 1 September 2021.
- Purwanto, Heri, dan Trihudiyatmanto. 2018. Pengaruh Motivasi, Kompetensi dan Oriental Berwirausaha Terhadap Kinerja Usaha Pada Sentra UMKM Pande Besi di Wonosobo. *Journal Of Economic, Management, Accounting And Technology*. (online) Vol. 1, No. 1, <http://ojs.unsiq.ac.id>, diakses 1 September 2021.
- Rahmi, Fauziah. 2020. Pengaruh Efikasi Diri, Kepemimpinan, Motivasi dan Fasilitas Kerja Terhadap Kinerja Pegawai Kantor Pelayanan Pajak Pratama Pekanbaru Senapelan. *Jurnal Magister Manajemen*. (online) Vol 2, No. 1, <http://www.jurnal.uisu.ac.id>, diakses 4 September 2021.
- Rusdiana. 2018. *Kewirausahaan Teori Dan Praktik*. Bandung: Pustaka Setia.
- Sahabuddin, Romansyah. 2015. *Meningkatkan Kinerja Usaha (Mikro, Kecil, dan Menengah Dalam Perspektif Kewirausahaan)*. Makassar: Carabaca.
- Setiawan, Kiki, Cahaya. 2015. Pengaruh Motivasi Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Level Pelaksana di Divisi Operasi PT. Pusri Palembang. *Jurnal Psikologi Islami*. (online) Vol 1, No. 2, <http://jurnal.radenfatah.ac.id>, diakses 5 April 2021.
- Sugiyono. 2012. *Metode penelitian bisnis*. Bandung: Alfabeta.
- _____. 2010. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Suherman, Enjang dan Savitri, Citra. 2018. Analisis Peran Self Efficacy Dan Motivasi Kerja Terhadap Kinerja Marketing Dealer Wijaya Toyota Subang. *Jurnal Buana Ilmu*. (online) Vol 3, No. 1, <http://journal.ubpkarawang.ac.id>, diakses 5 April 2021.
- Suliyanto. 2008. *Teknik Proyeksi Bisnis Teori dan Aplikasi Dengan Microsoft Excel*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Sumantri, Ujang dan Gemina, Dwi. 2015. Faktor Kepribadian Individual, *Self-Afficacy* Serta *Locus Of Control* Terhadap Kinerja Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kecamatan Caringin Kabupaten Bogor. *Jurnal Visionida*. (online) Volume 1, Nomor 2, <http://ojs.unida.ac.id>, diakses 10 Januari 2022.
- Supranto. 2009. *Statistik, Teori dan Aplikasi*. Jakarta: Erlangga.
- Suryana, Yuyus dan Bayu, Kartib. 2010. *Pendekatan Karakteristik Kewirausahaan Sukses*. Edisi Kedua. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Sutrisno, Edy. 2009. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Umar, Husein. 2009. *Metode Penelitian Bisnis*. Jakarta: Raja Grafindo Persada. Wibowo. 2017. *Manajemen Kinerja. Edisi Kelima*. Depok: PT. Raja Grafindo Persada.