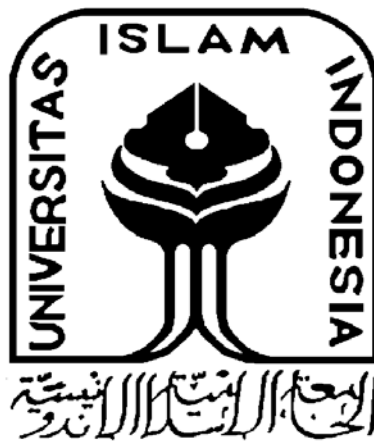


**PENGARUH KEMAMPUAN DIRI DAN FAKTOR
LINGKUNGAN TERHADAP KEBERHASILAN USAHA
YANG DIMEDIASI OLEH MOTIVASI BERWIRAUSAHA
PADA USAHA MIKRO JALAN MALIOBORO YOGYAKARTA**

TESIS



YANTO WIBOWO

NO.Mhs : 13911068

**PROGRAM STUDI MAGISTER MANAJEMEN
PROGRAM PASCA SARJANA FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
YOGYAKARTA
2018**

**PENGARUH KEMAMPUAN DIRI DAN FAKTOR
LINGKUNGAN TERHADAP KEBERHASILAN USAHA
YANG DIMEDIASI OLEH MOTIVASI BERWIRAUSAHA
PADA USAHA MIKRO JALAN MALIOBORO YOGYAKARTA**

TESIS

Diajukan Guna Memenuhi Sebagian Persyaratan Untuk Memperoleh
Gelar Magister Manajemen Pada Program Studi Magister Manajemen
Program Pascasarjana Fakultas Ekonomi
Universitas Islam Indonesia Yogyakarta



YANTO WIBOWO

NO.Mhs : 13911068

**PROGRAM STUDI MAGISTER MANAJEMEN
PROGRAM PASCA SARJANA FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
YOGYAKARTA
2018**

PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam tesis ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya, juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam tesis ini dan disebutkan dalam referensi. Apabila dikemudian hari, terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, maka saya sanggup menerima hukuman/sanksi apapun sesuai peraturan yang berlaku.

Yogyakarta, Juli 2018



Yanto Wibowo

BERITA ACARA UJIAN TESIS

Pada hari Senin tanggal 6 Agustus 2018 Program Studi Magister Manajemen Program Pascasarjana Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia telah mengadakan ujian tesis yang disusun oleh :

YANTO WIBOWO

No. Mhs. : 13911068

Konsentrasi : Manajemen Sumberdaya Manusia

Dengan Judul:

**PENGARUH KEMAMPUAN DIRI DAN FAKTOR LINGKUNGAN TERHADAP
KEBERHASILAN USAHA YANG DIMEDIASI OLEH MOTIVASI BERWIRSAUSAHA PADA
USAHA MIKRO JALAN MALIOBORO YOGYAKARTA**

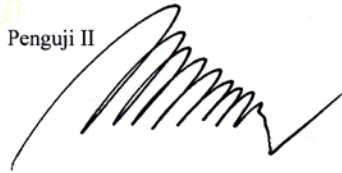
Berdasarkan penilaian yang diberikan oleh Tim Penguji,
maka tesis tersebut dinyatakan **LULUS**

Penguji I



Dr. Zainal Mustafa EQ., MM.

Penguji II



Drs. Achmad Sobirin, MBA., Ph.D., Ak.



Mengetahui

Direktur Program Pascasarjana

Dr. Zainal Mustafa EQ., MM.

HALAMAN PENGESAHAN



Yogyakarta, _____

Telah diterima dan disetujui dengan baik oleh :

Dosen Pembimbing

A handwritten signature in blue ink, appearing to be 'Zainal Mustafa EQ., MM.', is written over the printed name.

Dr. Zainal Mustafa EQ., MM.

PERSEMBAHAN

Puji syukur kehadirat Allah SWT, dengan segala kerendahan hati dan semangat tinggi Karya ini dengan tulus kupersembahkan untuk

- *Istriku Siti uswatun Hasanah*
- *Anakku Najwa aulia Nur faizah yang dengan penuh kesabaran selalu memotivasi untuk menyelesaikan study ini*
- *Seluruh keluarga besar PT Graha mitra sejahtera dan PT graham lintas Nusantara*

MOTTO

Sesungguhnya Allah tidak akan merubah suatu kaum sehingga mereka merubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri (Qs Ara'd :11)

“Selalu bekerja keras, kerja cerdas dan kerja ikhlas”

KATA PENGANTAR

Tiada kata yang pantas saya ucapkan selain puji syukur yang saya Panjatkan Kehadirat Allah SWT, atas ridhoNya sehingga saya diberikan kekuatan dan kemampuan untuk menyelesaikan tesis ini dengan judul “Pengaruh Kemampuan Diri Dan Faktor Lingkungan Terhadap Keberhasilan Usaha Yang Dimediasi Oleh Motivasi Berwirausaha Pada Usaha Mikro Jalan Malioboro Yogyakarta”

Tesis ini merupakan salah satu syarat untuk memperoleh gelar Magister Manajemen (MM) pada Program Pascasarjana Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia, Yogyakarta. Selesaiannya penyusunan hingga ujian tesis ini, tentu saja tidak terlepas dari bimbingan dari Dosen pembimbing dan bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu pada kesempatan yang baik ini, saya menghaturkan ucapan terimakasih sebagai penghargaan saya terhadap

1. Bapak Dr. Zainal Mustafa EQ., MM., yang berkenan untuk membimbing penyusunan disertasi ini.
2. Bapak Ahmad Sobirin, MBA., Ph.D. yang senantiasa memberikan masukan pada saat seminar proposal maupun pada saat ujian demi kebaikan tesis ini.
3. Civitas Akademika Universitas Islam Indonesia, yang selalu memberikan dorongan semangat untuk maju terus kepada saya.
4. Istri dan anak saya, yang dengan penuh do'a dan kesabaran menguatkan hati saya untuk terus maju.
5. Ibu dan bapak saya, yang selalu mendo'akan saya setiap waktu.
6. Semua pihak yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu, yang telah membantu saya dalam penyelesaian studi ini, baik do'a, semangat dan bantuan lainnya.
7. Penulis juga menyampaikan ucapan terima kasih kepada seluruh pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang membantu penulis dalam menulis disertasi ini.

Akhir kata, penulis berharap disertasi ini dapat bermanfaat bagi pembaca.
Terima kasih.

Yogyakarta, Juli 2018
Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	<i>i</i>
HALAMAN PERNYATAAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	<i>iv</i>
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
HALAMAN MOTTO	vii
HALAMAN KATA PENGANTAR	viii
HALAMAN DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	<i>xiii</i>
DAFTAR GAMBAR	<i>xiv</i>
DAFTAR LAMPIRAN	<i>xv</i>
ABSTRAK	<i>xvii</i>
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Masalah.....	1
1.2. Rumusan Masalah	7
1.3. Tujuan Penelitian	7
1.4. Manfaat Penelitian	7
BAB II KAJIAN PUSTAKA DAN TEORI	9
2.1. Kajian penelitian terdahulu	9
2.2. landasan teori	14
2.2.1. teori kewirausahaan	16
2.2.2. kemampuan diri(skiil Ability)	18

2.2.3. Faktor lingkungan	21
2.2.4. Motivasi wirausaha	31
2.2.5. Kinerja organisasi.....	34
2.3. Kerangka Pikir	39
2.4. Hipotesis	39
BAB III METODE PENELITIAN	44
3.1. Desain Penelitian	44
3.2. Populasi	45
3.3. Variabel penelitian dan pengukurannya	46
3.3.1. variable bebas	46
3.3.2. variable terikat	46
3.3.3. Variabel intervening (mediator).....	48
3.4. Metode pengumpulan data	49
3.4.1. Metode angket	49
3.4.2. Metode Dokumentasi	49
3.5. Pengujian Instrumen	50
3.6 Analisis Data	51
3.6.1 Analisa Diskriptif	52
3.6.2. Analisis inferensial	52

3.7. Pembahasan	53
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	54
4.1. Gambaran umum pengusaha mikro dijl malioboro	54
4.2. Analisa data	56
4.2.1. Analisis Data diskriptif	56
4.2.2 Analisis data inferensial	66
3.4. Pembahasan	72
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	80
5.1. Kesimpulan	80
5.2.1 Kesimpulan hasil analisi inferensial.....	81
5.2. Saran	82
3.7. Pembahasan	53
DAFTAR PUSTAKA	83
LAMPIRAN	L.1

DAFTAR TABEL

Tabel :	Halaman
1.1. Jumlah umkm tahun 2012- 2016	4
2.1. Hasil penelitian terdahulu.....	9
4.1. Rata rata skor untuk variable dan indicator kemampuan diri	63
4.2. Rata rata skor untuk variable dan indicator factor lingkungan	64
4.3. Rata rata skor untuk variable dan indicator factor motivasi berwira usaha	65
4.4. Rata rata skor untuk variable dan indicator keberhasilan berusaha	66
4.5. Hasil analisis regresi linier ganda	68
4.6. Ringkasan hasil analisi inferensial	72

DAFTAR GAMBAR

Gambar :	Halaman
2.1. Kerangka berfikir	39

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran :	Halaman
1. Kuesioner Penelitian	
2. Data Induk Penelitian	
3. Hasil Analisis Deskriptif	
7. Hasil Uji Asumsi	
8.	

ABSTRAK

PENGARUH KEMAMPUAN DIRI DAN FAKTOR LINGKUNGAN TERHADAP KEBERHASILAN USAHA YANG DIMEDIASI OLEH MOTIVASI BERWIRAUSAHA PADA USAHA MIKRO JALAN MALIOBORO YOGYAKARTA

Yanto Wibowo

Program Magister Manajemen
Program Pascasarjana Fakultas Ekonomi UII
Yantowibowo53@gmail.com

Usaha mikro banyak diakui sebagai usaha yang tidak tergoyahkan terhadap gejolak perekonomian, khususnya di Indonesia dan lebih khusus lagi di Yogyakarta. Jl. Malioboro merupakan icon bagi kota Yogyakarta yang tidak akan dilewatkan oleh setiap wisatawan domestik maupun asing. Kondisi itu mestinya akan berdampak positif bagi para pedagang mikro yang ada di sepanjang jalan tersebut, namun kenyataannya masih banyak pedagang yang hilang berganti, artinya ada pedagang yang pailit kemudian muncul pedagang baru.

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk menganalisis berbagai penyebab terjadinya kemunduran usaha mereka. Dengan mempertimbangkan berbagai penelitian terdahulu dan teori, maka judul penelitian ini “Pengaruh Kemampuan Diri Dan Faktor Lingkungan Terhadap Keberhasilan Usaha Yang Dimediasi Oleh Motivasi Berwirausaha, Pada Usaha Mikro Jalan Malioboro, Yogyakarta”.

Dengan data sebanyak 75 pengusaha, diperoleh hasil bahwa : (1) kemampuan diri dan faktor lingkungan secara parsial berpengaruh signifikan terhadap motivasi berwirausaha, namun tidak berpengaruh terhadap keberhasilan usaha, (2) kemampuan diri, faktor lingkungan dan motivasi berwirausaha secara parsial berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha, (3) motivasi berwirausaha benar-benar berkedudukan menjadi variabel mediator pengaruh antara kemampuan diri dan faktor lingkungan terhadap keberhasilan usaha.

Berdasarkan temuan itu dapat diprediksi bahwa dengan masyarakat mempunyai kemampuan diri berwirausaha dan hidup dilingkungan bisnis, maka motivasi berwirausahanya juga akan tinggi yang akan berdampak pada berhasilnya usaha yang digelutinya.

Kata kunci : Kemampuan diri, Faktor Lingkungan, Motivasi dan Keberhasilan Berwirausaha

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Keluhan klasik bagi para pemangku kepentingan pemerintah adalah terus bertambahnya tingkat pengangguran masyarakat. Hampir setiap kota, bahkan negara mempunyai permasalahan pengangguran yang dampaknya tidak saja pada tataran sosial, tetapi juga pada masalah ekonomi. Seperti diketahui bersama bahwa pengangguran akan sangat berpengaruh pada masalah-masalah sosial (pencurian, premanisasi, kemerosotan moral dan lain-lain) dan juga pengangguran akan berpengaruh terhadap pertumbuhan ekonomi suatu negara khususnya negara yang sedang berkembang seperti Indonesia.

Munculnya atau meningkatnya pengangguran dipicu oleh beberapa faktor, salah satunya adalah sempitnya tingkat kesempatan atau lapangan kerja. Pengangguran seperti itu terjadi karena mnunculnya kesenjangan atau celah antara jumlah pencari kerja dengan lowongan kerja yang tersedia. Semakin tidak diketahuinya atau jarak yang semakin jauh antara pencari dan lowongan kerja menyebabkan meningkatnya pengangguran.

Apapun alasannya, bahwa pengangguran akan merugikan negara, karena produktivitasnya akan rendah, pendapatan perkapita masyarakat akan rendah, bahwa jumlah orang miskin akan semakin bertambah. Oleh karena itu pengangguran harus diatasi. Salah satu upaya nyata yang telah dilakukan

pemerintah Indonesia khususnya Daerah Istimewa Yogyakarta adalah dengan mengembangkan sektor informal, apakah yang berkaitan dengan bidang pariwisata atau bidang lainnya.

Sektor informal sangat ideal untuk memberikan solusi pengangguran, karena bekerja di sektor informal tidak membutuhkan pendidikan formal yang tinggi dan tidak membutuhkan infra struktur yang rumit dan mahal. Usaha atau berbisnis di sektor informal ini pada umumnya sangat mudah diadakan (dilakukan) dan sekaligus juga mudah untuk di tutup. Dengan kata lain bisnis di sektor informal itu gampang masuknya dan sekaligus gampang keluarnya (menutupnya) jika usaha tersebut ternyata merugi (pailit). Investasi yang diperlukan untuk masuk ke sektor informal sangat dapat dijangkau oleh banyak pihak, perijinan tidak rumit (bahkan banyak yang tidak mempunyai ijin), administrasi sangat sederhana, maka tidak mengherankan jika banyak masyarakat yang memanfaatkan peluang ini.

Bisnis informal sering juga disebut sebagai bisnis di Usaha Mikro (UM), Usaha ini merupakan usaha produktif yang pada umumnya didirikan oleh seseorang secara pribadi, tidak mempunyai struktur kerja yang formal (keagenan) sehingga semua predikat yang dalam usaha mikro ini di sandang oleh pemilik itu sendiri (pemilik, pemimpin/manajer, karyawan). Menurut undang-undang no. 20 tahun 2008, bahwa kriteria yang dapat digolongkan usaha mikro adalah para pengusaha yang mempunyai aset maksimum Rp 50 juta dengan omzet pertahun tidak lebih dari Rp 300 juta. Namun demikian untuk kriteria ini peneliti lebih menekankan pada perilaku atau sifat-sifat bisnis yang dijalankan.

Pertumbuhan penduduk yang begitu pesat membuat beberapa perusahaan pada sektor formal mengalami kendala dalam menyediakan kesempatan kerja, sehingga jumlah pengangguran akan terus bertambah dari periode ke periode. Oleh karena itulah Pemerintah Indonesia sadar bahwa jumlah pengangguran harus ditekan dalam upaya mengurangi tingkat kemiskinan. Salah satu upaya Pemerintah dalam mengatasi pengangguran yaitu dengan mengembangkan usaha pada sektor informal, yang biasanya banyak ditemukan di negara-negara berkembang, termasuk Indonesia. Dengan berkembangnya sektor informal akan membantu dalam mengatasi masalah pengangguran. Alasannya cukup sederhana, yaitu bahwa sektor informal tidak harus memiliki pendidikan yang tinggi, lahan yang luas, modal yang besar.

Usaha mikro, memiliki peran penting dalam perekonomian masyarakat Indonesia, dan Pemerintah Indonesia memandang penting keberadaan para pelaku usaha mikro (UM), hal ini terlihat dari upaya pemerintah untuk memberikan wadah secara khusus di bawah Kementerian Koperasi dan UKM. Perhatian tinggi yang diberikan kepada para pelaku UM tersebut tidak lain sebagai wujud pemerintah dalam menyangga ekonomi rakyat kecil, terlebih jika UM mampu memberikan dampak secara langsung terhadap kehidupan masyarakat di sektor bawah.

Setidaknya, ada 3 **peran UMKM** yang sangat penting dalam kehidupan masyarakat kecil. Tiga peran tersebut adalah:

- 1. Sarana mengentaskan masyarakat dari jurang kemiskinan**

Peran UMKM penting yang pertama adalah sebagai sarana mengentaskan masyarakat kecil dari jurang kemiskinan. Alasan utamanya adalah, tingginya angka penyerapan tenaga kerja oleh UMKM. Hal ini terbukti dalam data milik Kementerian Koperasi dan UMKM tahun 2011. Disebutkan, lebih dari 55,2 juta unit UMKM mampu menyerap sekitar 101,7 juta orang. Angka tersebut meningkat menjadi sekitar 57,8 juta unit UMKM dengan jumlah tenaga kerja mencapai 114 juta orang. Bahkan data dari Dinas Koperasi dan UKM DIY pada tahun 2015 menunjukkan bahwa 95% perekonomian DIY berasal dari UMKM. Usaha mikro mendominasi yaitu sebesar 55%, usaha kecil 25%, usaha menengah sebesar 15%, dan 5% dari usaha besar atau makro.

2. Sarana untuk meratakan tingkat perekonomian rakyat kecil

UMKM juga memiliki peran yang sangat penting dalam pemerataan ekonomi masyarakat. Berbeda dengan perusahaan besar, UMKM memiliki lokasi di berbagai tempat. Termasuk di daerah yang jauh dari jangkauan perkembangan zaman sekalipun. Keberadaan UMKM di 34 provinsi yang ada di Indonesia tersebut memperkecil jurang ekonomi antara yang miskin dengan kaya. Selain itu, masyarakat kecil tak perlu berbondong-bondong pergi ke kota untuk memperoleh penghidupan yang layak.

3. Memberikan pemasukan devisa bagi negara

Peran UMKM berikutnya yang tidak kalah penting adalah, memberikan pemasukan bagi negara dalam bentuk devisa. Saat ini, UMKM Indonesia memang sudah sangat maju. Pangsa pasarnya tidak hanya skala nasional, tapi internasional. Data dari Kementerian Koperasi dan UKM di tahun 2017 menunjukkan tingginya devisa negara dari para pelaku UMKM. Angkanya pun sangat tinggi, mencapai Rp88,45 miliar. Angka ini mengalami peningkatan hingga delapan kali lipat dibandingkan tahun 2016. Begitu pula dengan perkembangan UMKM di Yogyakarta. Berikut ini adalah hasil survey jumlah UMKM DIY tahun 2012-2016.

Tabel 1.1 Jumlah UMKM Tahun 2012-2016

Tahun	Jumlah
2012	203.995
2013	205.210
2014	220.703
2015	230.047
2016	283.000

Sumber : Kementerian Koperasi dan UKM 2017

Dari tabel tersebut menunjukkan pertumbuhan pelaku usaha di sektor informal sangat cepat. Hal ini disebabkan oleh tingginya tingkat angkatan kerja yang tidak semuanya bisa diserap oleh sektor formal. Namun, pertumbuhan yang cepat tersebut belum sepenuhnya efektif karena masih kurangnya modal dan dukungan dari pemerintah untuk mengembangkan usaha serta adanya daya saing yang tentunya semakin ketat karena semakin banyaknya pelaku usaha di sektor informal ini. Jika para pelaku UMKM tidak mampu menyikapi ini dengan baik,

maka mereka harus bersiap-siap disisihkan oleh para pelaku usaha bermodal besar bahkan sesama UMKM sendiri.

Selain usaha pemerintah yang harus terus mengembangkan sektor informal ini dengan maksimal, hal ini juga harus didukung dengan adanya individu-individu yang memiliki kemauan dan kemampuan untuk berwirausaha. Keberhasilan usaha tidak akan tercipta jika tidak adanya dorongan atau motivasi dari dalam diri pelaku usaha untuk mencapai kesejahteraan hidup dan adanya tujuan lain. Hal ini ditegaskan oleh Sunyoto (2012) bahwa motivasi adalah perangsang keinginan atau daya penggerak kemauan bekerja seseorang dimana setiap motif memiliki tujuan tertentu yang ingin dicapai. Hal serupa juga dikemukakan oleh Purnama dan Suyanto (2010) bahwa untuk dapat meningkatkan keberhasilan usaha, maka dibutuhkan kemampuan berwirausaha dan untuk meningkatkan kemampuan berwirausaha, maka dibutuhkan motivasi usaha dari diri setiap individu. Motivasi berhubungan dengan dorongan atau kekuatan yang berada dalam diri manusia. Motivasi berada dalam diri manusia yang tidak terlihat dari luar. Motivasi menggerakkan manusia untuk menampilkan tingkah laku ke arah pencapaian suatu tujuan tertentu. Setiap pelaku usaha pasti memiliki tujuan yang mendorong mereka untuk berwirausaha. Tapi, keberhasilan berwirausaha bisa disebabkan dari beberapa faktor seperti kemampuan dan lingkungan tempat tinggal. Hal ini ditunjukkan dari penelitian yang dilakukan oleh Rauch dan Frese (2000) yang menekankan bahwa faktor-faktor yang menyebabkan suksesnya wirausaha bisa diidentifikasi melalui faktor lingkungan, kepribadian, tujuan, human capital dan strategi. Ada pula hasil penelitian yang dilakukan oleh

Stevanus, dkk (2016) menunjukkan bahwa lingkungan usaha berpengaruh signifikan terhadap kinerja usaha atau keberhasilan usaha. Semakin baik lingkungan usaha maka akan dapat meningkatkan kinerja usaha. Purwinarti (2006:66) mengemukakan bahwa salah satu faktor seseorang berwirausaha yaitu *The Parental Refugee*, maksudnya adalah banyak individu yang memperoleh pendidikan dan pengalaman dari bisnis yang dibangun keluarganya. Hal ini berkaitan teori yang sangat terkenal dengan istilah tabula rasa yang digagas oleh John Locke. Tabula rasa adalah teori bahwa seorang manusia itu lahir seperti kertas kosong dan seluruh pengetahuan yang dimilikinya secara perlahan diterima serta dibentuk dari pengalaman dan persepsi dari alat inderanya. Seseorang yang lahir dari orang tua atau keluarga yang memiliki profesi pegawai negeri pada akhirnya juga akan tertarik atau cenderung ingin menjadi pegawai negeri bahkan tidak sedikit yang berhasil menjadi seperti orang tua mereka. Begitu pula dengan profesi lainnya. Seorang anak yang lahir dari orang tua yang bekerja sebagai wirausaha maka jiwanya akan terbentuk dengan berbagai hal tentang wirausaha.

Ada pula penelitian dari Ie dan Visantia (2013) yang menunjukkan bahwa efikasi diri (kemampuan diri) dan motivasi berpengaruh secara simultan dan parsial terhadap keberhasilan usaha pada pemilik toko pakaian di Pusat Grosir Metro Tanah Abang Jakarta. Seseorang yang mempunyai efikasi diri yang tinggi akan memiliki percaya diri yang tinggi terhadap tugas-tugas yang dikerjakannya dan tantangan-tantangan dalam kehidupannya. Oleh karena itu, efikasi diri yang dimiliki seseorang dapat mempengaruhi keberhasilan seseorang dalam berbagai pekerjaan termasuk dalam berwirausaha.

Berdasarkan penjelasan diatas maka penulis tertarik untuk meneliti mengenai *“Pengaruh Kemampuan Diri Dan Faktor Lingkungan Terhadap Keberhasilan Usaha Yang Dimediasi oleh Motivasi Berwirausaha”*.

1. 2. Rumusan Masalah

Berdasarkan penjelasan pada latar belakang , maka dapat dikemukakan rumusan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana pengaruh kemampuan diri terhadap motivasi berwirausaha?
2. Bagaimana pengaruh lingkungan terhadap motivasi berwirausaha?
3. Bagaimana pengaruh kemampuan diri terhadap keberhasilan berwirausaha?
4. Bagaimana pengaruh lingkungan terhadap keberhasilan berwirausaha?
5. Bagaimana pengaruh motivasi berwirausaha terhadap keberhasilan berwirausaha?

1. 3. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk menganalisis pengaruh kemampuan diri terhadap motivasi berwirausaha..
2. Untuk menganalisis pengaruh lingkungan terhadap motivasi berwirausaha.
3. Untuk menganalisis pengaruh kemampuan diri terhadap keberhasilan berwirausaha.

4. Untuk menganalisis pengaruh lingkungan terhadap keberhasilan berwirausaha.
5. Untuk menganalisis pengaruh motivasi berwirausaha terhadap keberhasilan berwirausaha.

1. 4. MANFAAT PENELITIAN

Beberapa manfaat dari penelitian ini, yaitu :

1. Berkontribusi dalam pengembangan ilmu pengetahuan dalam bidang sumber daya manusia.
2. Bagi pelaku usaha dan pemerintah bisa menjadi bahan pertimbangan dalam mengatasi masalah untuk membantu mengembangkan kinerja individu-individu yang bergerak dalam UMKM.
3. Bagi penulis/peneliti dapat menambah pengetahuan dan wawasan serta dapat mengaplikasikan dan mensosialisasikan teori yang telah diperoleh selama perkuliahan.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

Pada Bab II ini akan dikaji bangunan teori yang dijadikan pijakan dalam pengembangan model penelitian, selanjutnya akan dibahas penelitian-penelitian terdahulu baik berupa konsep eksploratif maupun hasil penelitian empirik yang terdapat didalam berbagai jurnal dan penelitian ilmiah yang relevan dengan penelitian ini.

2.1. Kajian Penelitian Terdahulu

Penelitian ini mengacu pada penelitian terdahulu yang berkaitan dengan penelitian sekarang.

Tabel 2.1. Hasil Penelitian Terdahulu

Penulis & Judul	Responden dan Setting Penelitian	Tujuan Penelitian	Hasil
Francisco Liñán and Yi-Wen Chen, Testing the Entrepreneurial	533 masyaakat dari 2 negara yang berbeda yaitu	Tujuan utama penelitian adalah untuk menguji	Hasil penelitian menunjukkan bahwa Norma sosial

<p>Intention Model on a Two-Country Sample (2014)</p>	<p>Spanyol dan Taiwan</p>	<p>kecukupan model Wirausaha dalam ruang lingkup sampel penelitian (2 negara). Dan, menilai kecukupan instrumen yang baru dikembangkan dalam niat berwirausaha</p>	<p>memberikan pengaruhnya pada daya tarik pribadi dan self-efficacy (yang pada gilirannya menjelaskan niat), namun tidak secara langsung pada niat. Variabel demografis atau eksternal, di sisi lain, memberikan efek langsung pada anteseden tersebut.</p>
<p>Nancy G. Boyd and George S. Vozikis, The Influence of Self-Efficacy on the Development of Entrepreneurial Intentions and Actions (1994)</p>	<p>Mereview model kewirausahaan Bird (1988)</p>	<p>Tujuan utama penelitian adalah mengembangkan model kewirausahaan Bird (1988) dengan memberi kesan bahwa self-efficacy individu, yang telah didefinisikan sebagai kepercayaan seseorang terhadap kemampuannya untuk melakukan suatu tugas, mempengaruhi perkembangan niat dan tindakan kewirausahaan</p>	<p>Faktor kontekstual kewirausahaan terdiri dari variabel sosial, politik, dan ekonomi seperti perpindahan, perubahan pasar, dan deregulasi pemerintah. Niat wirausaha lebih terstruktur oleh pemikiran rasional / analitik (perilaku yang tidak diketahui) dan pemikiran / visi yang intuitif / holistik. Proses pemikiran ini mendasari terciptanya rencana bisnis formal, analisis peluang, dan perilaku terarah lainnya.</p>
<p>Nurdan Ozaralli and Nancy K. Rivenburgh, Entrepreneurial intention: antecedents to entrepreneurial behavior in the U.S.A. and Turkey (2016)</p>	<p>Studi ini membandingkan mahasiswa A.S. dan Turki berdasarkan survei terhadap 589 siswa junior dan senior di satu universitas Amerika dan satu di Turki.</p>	<p>Penelitian ini menegaskan bahwa niat memainkan peran penting dalam keputusan untuk memulai sebuah perusahaan baru. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menyelidiki anteseden perilaku kewirausahaan dengan perhatian khusus sosial (pengalaman dan pendidikan), (iklim ekonomi dan politik) masyarakat, dan faktor kepribadian</p>	<p>Temuan penelitian menunjukkan bahwa meskipun memiliki sikap positif terhadap kewiraswastaan, siswa di AS maupun Turki menunjukkan tingkat kewirausahaan yang rendah, temuan juga menunjukkan bahwa ada hubungan yang signifikan secara statistik antara atribut kepribadian optimisme, inovasi, kecenderungan mengambil risiko dan niat kewirausahaan. Kedua AS dan Turki siswa menyatakan kebutuhan untuk lebih banyak pelatihan dan pendidikan kewirausahaan untuk memulai bisnis baru. Sebagai mahasiswa AS yang dirasakan tingkat tinggi risiko yang berkaitan dengan kewirausahaan, mahasiswa Turki</p>

			mengevaluasi kondisi ekonomi dan politik dari negara asal cukup tidak baik untuk memulai bisnis sendiri.
Ian D. Parkman, Samuel S. Holloway and Helder Sebastiao, Creative industries: aligning entrepreneurial orientation and innovation capacity (2012)	Penelitian ini menggunakan analisis empiris berbasis survei	Tujuan makalah ini adalah untuk menguji hubungan antara orientasi kewirausahaan, kapasitas inovasi, dan kinerja perusahaan dalam konteks industri kreatif	Hasil penelitian menunjukkan bahwa Kemampuan inovasi memediasi hubungan antara orientasi kewirausahaan dan kinerja perusahaan yang berbeda dalam industri kreatif
James A. Wolff, Timothy L. Pett, J. Kirk Ring,	Desain penelitian yang digunakan metode survei untuk mengumpulkan data 105 CEO UKM. Untuk menguji validitas konstruk dimensi pengukuran menggunakan proses multistage. Selain itu, penulis menggunakan model analitik untuk menentukan adanya kekuatan efek mediasi dari konstruksi Entrepreneurial Orientation.	Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui hubungan antara orientasi pembelajaran (LO), orientasi kewirausahaan (entrepreneurship orientation / EO), dan pertumbuhan perusahaan pada usaha kecil dan menengah (UKM).	Temuan secara empiris menunjukkan anggapan bahwa nilai-nilai budaya perusahaan yang terkandung dalam orientasi pembelajaran (LO), dan diterjemahkan ke dalam perilaku tindakan oleh entrepreneurship orientation / EO secara terkait dikaitkan dengan pertumbuhan dan adaptasi UME. UKM yang terbuka terhadap pembelajaran dapat mengidentifikasi peluang untuk mengeksploitasi melalui Entrepreneurial Orientation yang memfasilitasi pertumbuhan. Dalam menghadapi lingkungan eksternal yang dinamis dan kondisi persaingan UKM sehingga menjadi lebih kreatif dalam berwirausaha.
Karin Širec and Dijana Močnik, How entrepreneurs' personal characteristics affect smes' growth (2010)	201 UKM yang terdaftar di Slovenia	Penelitian ini menyelidiki perbedaan karakteristik pribadi pengusaha dan dampaknya terhadap pertumbuhan UKM.	Temuan penelitian menunjukkan bahwa Modal sosial kognitif berkorelasi positif dengan modal sosial relasional, Semakin besar dimensi struktural modal sosial, semakin besar pertumbuhan perusahaan serta Tingkat intensitas kewiraswastaan berkorelasi positif dengan pertumbuhan aktual perusahaan.
Helmut Birnleitner,	Untuk proyek	Tujuan dari penelitian	Mengintegrasikan entitas

Influence of macro-environmental factors to the process of integrating a foreign business entity (2013)	penelitian ini pendekatan yang digunakan adalah Analisis teoritis. Faktor-faktor ini akan dirangkum menjadi lima faktor makro ekonomi utama yang berasal dari PEST Approach (Politik, Ekonomi, Sosial dan Teknologi)	ini adalah bagaimana faktor makro ekonomi dan perbedaan antar budaya mempengaruhi proses integrasi entitas bisnis asing baru ke perusahaan asal dan tindakan pencegahan mana yang dapat diturunkan dari korelasi yang terjadi dari model empiris untuk meningkatkan efisiensi bisnis	bisnis asing yang baru ke organisasi yang ada adalah usaha intensif dan waktu, biaya dan usaha intensif yang bersifat sementara yang merupakan tambahan dari faktor-faktor yang disebutkan ini biasanya bukan bisnis sehari-hari perusahaan.
Peter B, Robinson David V, Stimpson Jonathan C, Huefner H and Keith Hunt, An Attitude Approach to the Prediction of Entrepreneurship (1991)	91 siswa dari salah satu kelas psikologi pendahuluan Brigham Young University	Penelitian ini memiliki dua tujuan. Yang pertama adalah menyajikan teori sikap sebagai alternatif pendekatan sifat dan demografi yang digunakan untuk mempelajari kewirausahaan. Yang kedua adalah menjelaskan pengembangan dan validasi skala Orientasi Wirausaha (EAO), berdasarkan teori sikap dan dirancang khusus untuk memprediksi kewirausahaan.	Bila diukur oleh empat subskala EAO, tanggapan pengusaha dan non-pengusaha sangat berbeda untuk masing-masing subskala. Meskipun masing-masing subscales saja cukup memadai untuk membedakan antara kelompok pengusaha dan non-pengusaha, penggunaan lebih dari satu subskala dalam analisis diskriminan meningkatkan kekuatan fungsi diskriminan yang dihasilkan.
Yanlong Zhang and Xiu'e Zhang, The effect of entrepreneurial orientation on business performance A role of network capabilities in China (2012)	UKM di China timur laut dengan mentebat 500 kuesioner di berbagai wilayah - Changchun (30 persen), Shenyang (47 persen) dan Harbin (23 persen), dari jumlah tersebut terdapat 130 kuesioner yang valid	Penelitian ini berfokus pada kewirausahaan korporat di negara berkembang China, tujuan dari makalah ini adalah untuk menggali dampak kemampuan jaringan terhadap orientasi kewirausahaan dan kinerja bisnis.	Berdasarkan survei usaha kecil dan menengah (UKM) di timur laut China, ditemukan bahwa orientasi kewirausahaan (EO) berpengaruh positif terhadap kinerja bisnis, dan kemampuan jaringan (NC) dapat secara signifikan menurunkan hubungan antara orientasi kewirausahaan dan kinerja bisnis
Ni Putu Pebi Ardiyani and A.A.G. Agung Artha Kusuma, Pengaruh sikap, pendidikan dan	100 orang mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas	Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh sikap, pendidikan dan lingkungan keluarga	Hasil analisis menunjukkan bahwa variabel sikap, pendidikan dan lingkungan keluarga berpengaruh positif dan signifikan terhadap

lingkungan keluarga terhadap minat berwirausaha (2016)	Pendidikan Ganesha	terhadap minat berwirausaha	minat berwirausaha. Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi sikap, pendidikan dan lingkungan keluarga yang dimiliki mahasiswa maka dapat meningkatkan minat berwirausaha pada mahasiswa tersebut. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pendidikan Ganesha diharapkan dapat memperhatikan tingkat sikap, pendidikan dan lingkungan keluarga agar dapat meningkatkan minat berwirausaha pada mahasiswanya
Ms Indira Singh and Dr. T. Prasad, A Study on the Influence of Family Occupation on the Entrepreneurial Intentions of Management Students (2016)	Penelitian dilakukan pada 130 l siswa manajemen yang dipilih dari Sekolah B terkemuka di Mumbai.	Penelitian ini mengevaluasi pengaruh latar belakang bisnis keluarga dan pengaruh orang tua yang digaji atas niat wirausaha siswa.	Hasil penelitian menemukan bahwa tidak ada perbedaan dalam niat kewirausahaan mahasiswa manajemen yang berasal dari latar belakang bisnis keluarga atau dari latar belakang kelas yang digaji. Temuan penelitian ini berimplikasi pada pembuat kebijakan dan pendidik saat merumuskan kebijakan dan intervensi pedagogis
Duygu Turker and Senem Sonmez Selcuk, Which factors affect entrepreneurial intention of university students? (2008)	Dalam penelitian ini, sebuah model diajukan dan diuji secara empiris pada sampel 300 mahasiswa di Turki.	Tujuan penelitian ini adalah untuk mengisi kekosongan niat berwirausaha ini dengan menganalisis dampak beberapa faktor kontekstual tentang niat kewirausahaan mahasiswa	Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor pendukung pendidikan dan struktural mempengaruhi niat wirausaha siswa
Arnaldo Camuffo, Fabrizio Gerli and Paolo Gubitta, Competencies matter: modeling effective entrepreneurship in northeast of Italy small firms (2012)	53 pengusaha (pemilik usaha kecil) Italia timur laut. Penelitian ini meneliti: jenis, cakupan dan kedalaman portofolio kompetensi	Penelitian ini bertujuan untuk mengeksplorasi apakah dan sejauh mana portofolio kompetensi pengusaha mempengaruhi kinerja perusahaan, mengendalikan	Hasil penelitian menunjukkan bahwa kompetensi fungsional, emosional dan lintas fungsional yang membedakan kinerja dan identifikasi pengusaha yang merupakan kompetensi ambang batas (Self-control,

	pengusaha; dan hubungan antara portofolio kompetensi pengusaha dan kinerja perusahaan	seperangkat variabel individu dan organisasi.	Information gathering and Visioning) dan kompetensi khas (Planning, Empathy, Business, Kesadaran organisasi, Mengarahkan orang lain dan perbandingan).
Saeed Gholami and Masoud Birjandi, The effect of market orientation and entrepreneurial orientation on the performance of SMEs (2016)	Populasi untuk penelitian ini adalah usaha kecil dan menengah yang berada di kawasan industri di provinsi Fars yang berjumlah 670 perusahaan.	Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menguji dampak orientasi kewirausahaan dan operasi bisnis yang berorientasi pasar. Penelitian ini bersifat deskriptif dan populasi penelitian ini terdiri dari usaha kecil dan menengah di Propinsi Fars	Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa orientasi pasar dan orientasi kewirausahaan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kinerja organisasi namun orientasi pasar tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja organisasi.
William John Wales, Entrepreneurial orientation: A review and synthesis of promising research directions (2016)	Artikel ini mengulas dan mensintesis konseptualisasi Miller / Covin dan Slevin memfasilitasi akumulasi pengetahuan, yang oleh teori-teori telah disarankan relevan untuk mengembangkan model EO secara penelitian kualitatif.	Artikel review ini menganalisis dan mensintesis penelitian utama mengenai topik orientasi kewirausahaan (entrepreneurship orientation / EO)	Penelitian kualitatif ini memberikan wawasan lebih jauh tentang bagaimana Entrepreneurial orientation diwujudkan dalam organisasi, menghasilkan kesesuaian yang lebih dekat antara praktik berteori dan manajerial. Dengan demikian, dengan menarik isu-isu ini bersama-sama, adalah harapan saya bahwa tinjauan dan sintesis dari arahan penelitian yang akan membantu mengilhami kemajuan penting tambahan dalam studi Entrepreneurial orientation.

Penelitian yang sekarang dilakukan mempunyai berbagai perbedaan dengan penelitian terdahulu, khususnya variabel dan subyek penelitiannya. Dari berbagai penelitian yang relevan, diambil atau diadopsi beberapa variabel secara kombinasi saling melengkapi sehingga penelitian terdahulu tersebut tetap dapat digunakan sebagai acuan yang relevan. Dengan setting subyek dan tempat penelitian yang berbeda akan melengkapi keberlakuan terori yang digunakan

sebagai landasan penelitian ini, sehingga sifat general atau umum dari teori tersebut dapat diyakini.

Dilihat dari aspek hasil penelitian, dengan menggunakan variabel yang secara keseluruhan model diseting berbeda, terlebih dengan lokasi dan subyek penelitian yang berbeda diharapkan akan memberikan hasil yang berbeda secara spesifik.

2.2. Landasan Teori

2.2.1. Teori Kewirausahaan

Lingkungan bisnis saat ini telah berubah secara radikal dan sangat berbeda dibanding masa lalu. Persaingan ketat terjadi dalam lingkungan yang terus menerus mengalami perubahan cepat dalam kurun waktu singkat. Kecepatan dan pendeknya periode perubahan lingkungan menyebabkan perusahaan tidak mudah melakukan antisipasi untuk menghindari kegagalan. Perusahaan yang ingin bertahan dan lebih maju dalam kondisi demikian, perlu untuk membangun strategi baru dalam mengelola sumber daya yang dimiliki.

Usaha kecil menengah (UKM) pada umumnya memiliki keterbatasan dalam pengendalian sumber daya, survei pasar, dan perencanaan strategi yang masih rendah. Menurut Suryana (2007) mengungkapkan bahwa kelemahan dan tantangan UKM di Indonesia sebagai penghalang daya saing usaha yaitu kurangnya modal, sumber daya manusia yang terbatas, lemahnya jaringan usaha, iklim usaha yang tidak

kondusif, terbatasnya sarana prasarana, dan terbatasnya akses pasar. Kondisi ini mendorong betapa pentingnya investasi untuk mengembangkan sumber daya agar sejalan dengan penerapan strategi dalam menciptakan keunggulan bersaing serta meningkatkan kinerja perusahaan (Wernerfelt, 1984; Porter, 1998; Grant, 2010).

Keberadaan UKM terbukti telah mampu menggerakkan roda perekonomian suatu negara, meskipun pelaku UKM ini memiliki beberapa keterbatasan namun pada kenyataannya mampu bersaing dengan perusahaan lain. Kekuatan UKM ini muncul karena para pelaku UKM telah mampu menerapkan visi kewirausahaan sehingga mampu membawa perusahaan tumbuh berkembang serta memperoleh profitabilitas yang meningkat. Keberhasilan UKM dalam meningkatkan pertumbuhan perusahaan masih sangat bergantung dari kemampuan wirausaha para pelaku UKM, dan hanya para pelaku UKM yang mempunyai orientasi kewirausahaan kuat yang mampu membawa peningkatan pada perusahaan (Hill dan McGowan, 1999).

McGrath (1999) berpendapat bahwa perusahaan yang berorientasi wirausaha dapat berpotensi menghasilkan variasi-variasi kinerja yang lebih menguntungkan dalam jangka panjang, bila diintegrasikan dengan strategi-strateginya. Hal tersebut memberi arti bahwa perusahaan yang melaksanakan orientasi kewirausahaan memfokuskan aktivitas usahanya untuk menciptakan perubahan dengan cara memanfaatkan peluang dari dinamika lingkungan bisnis yang dihadapi. Selanjutnya perusahaan

menciptakan keuntungan dengan cara mengidentifikasi peluang dalam lingkungan bisnis dan mengembangkan keunggulan kompetitif melalui penerapan strategi-strategi untuk memanfaatkannya (Hitt dkk, 2001).

Ndubisi dan Ikhtifar (2012) mengemukakan bahwa kewirausahaan sebagai usaha yang terpusat ditandai oleh inovasi. Lima kategori ciri-ciri perilaku kewirausahaan yaitu pengenalan barang baru, pengenalan metode produksi baru, pembukaan pasar baru, pembukaan sumber pasokan baru dan organisasi industri. Dengan demikian, anggota sebuah organisasi bisa berwirausaha dan sebuah organisasi bisa memiliki struktur kewirausahaan masing-masing yang saling melengkapi untuk memberikan sinergi. Disisi lain, kewirausahaan juga dipandang sebagai kombinasi inovatif, proaktif dan perilaku pengambilan risiko yang dimaksudkan untuk menciptakan nilai dalam organisasi. Kewiraswastaan meningkatkan kekayaan budaya organisasi melalui inovasi dan eksploitasi peluang.

Menyikapi persaingan yang semakin ketat ini, UKM perlu meningkatkan kemampuan bersaing secara global dengan merumuskan strategi adaptif serta mudah disesuaikan untuk mengikuti perkembangan perubahan yang terjadi (Hill dan Jones, 1995). Berdasarkan hal tersebut, UKM perlu memiliki sifat *entrepreneurial*, dimana pelaku UKM memiliki kecenderungan untuk menghadapi risiko, inovasi, dan sikap proaktif (Miller, 1983). Karakteristik UKM yang dipandang manajemen satu orang yaitu pemilik usaha maka kapabilitas yang dimiliki haruslah kapabilitas

yang bersifat kewirausahaan (*entrepreneurial*) sering disebut sebagai *entrepreneurial competency*.

Kapabilitas merujuk pada kemampuan untuk menyusun, mengintegrasikan dan menggunakan sumber daya yang bernilai. Kapabilitas tersebut termasuk dalam kompetensi organisasi yang berakar dalam proses dan rutinitas bisnis (Rangone, 1999) yaitu:

1. Kapabilitas manajemen rantai pasok, yaitu kemampuan yang berkaitan dengan rantai suplai terutama pemasaran produk yang dihasilkan
2. Kapabilitas hubungan, yaitu kemampuan yang berkaitan dengan pembangunan hubungan antar personal
3. Kapabilitas konseptual, yaitu kemampuan yang berkaitan dengan pengertian (kognisi), menyerap informasi, mengartikan, serta mengolah untuk menciptakan suatu konsep yang bermanfaat
4. Kapabilitas mengorganisasikan, yaitu kemampuan dalam mencari, mengidentifikasi, dan mengorganisasikan sumber daya internal maupun eksternal untuk dapat melaksanakan operasi perusahaan
5. Kapabilitas strategi, yaitu kemampuan yang berhubungan dengan perencanaan, evaluasi dan implementasi strategi
6. Kapabilitas komitmen, yaitu kemampuan yang berhubungan dengan komitmen untuk tetap terus belajar, bergerak maju, dan berinovasi.

2.2.2. Kemampuan Diri (*Skill Ability*)

Kemampuan memainkan peranan yang penting dalam perilaku dan kinerja individu (Coward dan Sackett, 1990). Kemampuan adalah bakat seseorang untuk melakukan tugas fisik atau mental sedangkan keterampilan adalah bakat yang dimiliki dan dapat dipelajari seseorang untuk melaksanakan tugas (Ivancevich *et al.*, 2007). Kemampuan seseorang pada umumnya stabil selama beberapa waktu, namun keterampilan berubah seiring dengan pelatihan dan pengalaman sehingga memiliki keterampilan baru.

Menurut Robbins dan Judge (2008) kemampuan adalah kapasitas individu untuk melakukan beragam tugas dalam suatu pekerjaan. Umumnya kapasitas individu dipengaruhi oleh kontribusi pengetahuan (*knowledge*), keterampilan (*skill*), dan sikap (*attitude*) yang tertanam didalam pikiran yang berasal dari diri sendiri, orang tua, guru dan lingkungan. Gibson (2009) mendefinisikan kemampuan sebagai potensi orang untuk melaksanakan pekerjaandan kemampuan adalah sifat yang dibawa sejak lahir dan mampu dipelajari. Kemampuan didefinisikan sebagai kapasitas individu untuk melakukan beragam tugas dalam suatu pekerjaan. Kemampuan adalah sebuah penilaian terkini atas apa yang dapat dilakukan seseorang (Ivancevich *et al.*, 2007).

Cascio (2008) mengemukakan bahwa kemampuan mental, intelegensi emosi, dan *tacit knowledge* dapat membantu membedakan karyawan yang berkinerja tinggi dengan karyawan yang berkinerja rendah. Kemampuan mental merujuk pada tingkat intelegensi seseorang dan dapat

dibagi kedalam subkategori seperti kelancaran dan pemahaman verbal, alasan induktif dan deduktif, memori asosiatif, dan orientasi spasial (Cascio, 1991). Intelegensi emosi merujuk pada kemampuan seseorang untuk menyadari perasaan, mengelola emosi, memotivasi diri sendiri, mengekspresikan empati, dan menangani hubungan dengan orang lain (Coleman, 1998).

Setiap individu memiliki bentuk kemampuan yang berbeda, dan kemampuan individu pada dasarnya terdiri atas dua kelompok yaitu kemampuan intelektual dan kemampuan fisik. Kemampuan intelektual menurut Robbins (2009) adalah kemampuan yang dibutuhkan untuk melakukan berbagai aktivitas mental, berpikir, menalar, dan memecahkan masalah. Sebagai contoh adalah *tes intelligence quotient (IQ)* yang dirancang untuk memastikan kemampuan intelektual umum seseorang. Sedangkan kemampuan fisik adalah kemampuan yang diperlukan untuk melaksanakan tugas yang menuntut stamina, ketrampilan, kekuatan, dan karakteristik sejenis.

Ditinjau dari aspek kemampuan manusia yang sering tersembunyi dan hanya akan muncul jika orang tersebut mendapat tekanan dan harus berupaya untuk keluar dari tekanan tersebut. Pekerjaan atau target yang harus dicapai merupakan hal yang tidak dapat dihindari oleh seseorang, karena itulah yang menjadi tugasnya. Apapun pekerjaan yang dihadapi oleh seseorang, jika dalam diri seseorang terdapat dua kekuatan utama,

yaitu kemampuan fisik dan kemampuan intelektual dan jika keduanya berintegrasi akan menimbulkan karya yang positif.

1. Kemampuan Fisik

Robbins (2009) menyatakan kemampuan fisik memainkan peran yang lebih besar dalam pekerjaan rumit yang menuntut persyaratan pemrosesan informasi. Kemampuan fisik khusus memiliki makna penting untuk melakukan pekerjaan-pekerjaan yang menuntut stamina, kecekatan fisik, koordinasi dan keseimbangan tubuh, atau bakat-bakat serupa yang menuntut manajemen untuk mengenali kapabilitas fisik karyawan (Ivancevich *et al.*, 2007). Kekuatan fisik penting pada pekerjaan-pekerjaan rutin dan lebih terstandar di tingkat bawah dari hierarki perusahaan. Manajemen harus lebih mampu mengidentifikasi kemampuan fisik yang sesuai dengan jenis pekerjaannya karena masing-masing karyawan memiliki perbedaan dalam jenis kemampuan fisik tersebut (Muchlas, 2005). Terdapat sembilan kemampuan fisik dasar menurut Robbins (2009) yaitu terdiri dari faktor-faktor kekuatan (kekuatan dinamik, kekuatan tubuh, statis, dan eksplosif), faktor-faktor fleksibilitas (fleksibilitas jangkauan dan dinamik), dan faktor-faktor lain (koordinasi tubuh, keseimbangan, dan stamina).

2. Kemampuan Intelektual

Robbins (2009) mengemukakan bahwa kemampuan intelektual adalah kemampuan yang dibutuhkan untuk menjalankan kegiatan mental. Kemampuan intelektual berkaitan dengan kemampuan yang dibutuhkan untuk melakukan berbagai macam aktivitas mental seperti berpikir, menalar dan memecahkan masalah (Ivancevich *et al.*, 2005). Dimensi pengukuran kemampuan intelektual dalam pekerjaan menurut Robbins (2009) adalah: (1) kecerdasan angka, kemampuan melakukan aritmatika dengan cepat dan akurat; (2) pemahaman verbal, kemampuan memahami apa yang dibaca atau didengar dengan hubungan antar kata-kata; (3) kecepatan persepsi, kemampuan mengidentifikasi kemiripan dan perbedaan visual secara cepat dan akurat; (4) penalaran induktif, kemampuan mengidentifikasi urutan logis dalam sebuah masalah dan kemudian memecahkan masalah tersebut; (5) penalaran deduktif, kemampuan menggunakan logika dan menilai implikasi dari sebuah argumen; (6) visualisasi spasial, kemampuan membayangkan bagaimana sebuah objek akan terlihat bila posisinya dalam ruang diubah; dan (7) daya ingat, kemampuan menyimpan dan mengingat pengalaman masa lalu.

Terdapat perbedaan tuntutan kerja bagi karyawan ketika menggunakan kemampuan intelektual, semakin kompleks suatu pekerjaan dalam hal tuntutan pemrosesan informasi maka semakin banyak kemampuan kecerdasan umum dan verbal yang dibutuhkan untuk melakukan pekerjaan tersebut dengan berhasil (Salgado *et al.*,

2003; Schmidt dan Hunter, 2004). Individu cerdas mempelajari pekerjaan dengan lebih cepat, lebih mampu beradaptasi dalam keadaan yang berubah, dan lebih baik dalam menemukan solusi untuk meningkatkan kinerja (LePine *et al.*, 2000; Colquitt *et al.*, 2000; Harris, 2004). Dengan demikian kecerdasan dapat dijadikan alat ukur yang lebih baik atas kinerja seluruh jenis pekerjaan (Coward dan Sackett, 1990). Sejumlah peneliti yakin bahwa kecerdasan dapat dipahami secara lebih baik dengan membaginya kedalam empat subbagian yaitu kognitif, sosial, emosional, dan kultural (Riggio *et al.*, 2002). Kecerdasan kognitif meliputi kecerdasan yang telah lama diliput oleh tes-tes kecerdasan tradisional. Kecerdasan sosial adalah kemampuan seseorang untuk berhubungan secara efektif dengan individu lain. Kecerdasan emosional adalah kemampuan untuk mengidentifikasi, memahami dan mengelola emosi. Sedangkan kecerdasan kultural adalah kesadaran akan perbedaan-perbedaan lintas-kultural dan kemampuan untuk berfungsi secara berhasil dalam situasi kultural (Riggio *et al.*, 2002). Terdapat tiga kategori kemampuan sumber daya manusia dalam dimensi kualitas tersebut yang perlu dikaji (Hersey dan Blackhard, 1996), yaitu kemampuan dan keahlian yang bersifat konseptual (*conceptual skill*), keahlian yang bersifat “*human*” (*human skill*) dan keahlian yang bersifat teknis (*technical skill*).

a. Keahlian Konseptual (*Conceptual Skill*)

Keahlian konseptual menyangkut kemampuan individu dalam organisasi dalam berbagai fungsi manajerial seperti pengambilan keputusan, penyelesaian konflik dan problem yang kompleks, penyusunan strategi dan kebijakan. Kemampuan ini memerlukan dukungan pengetahuan yang harus selalu diperbaharui. Manajer pada level atas harus memiliki porsi kemampuan konseptual yang lebih besar jika dibandingkan dengan manajer pada level menengah dan bawah. Hersey dan Blackhard (1996) menyatakan kemampuan konseptual yaitu suatu kemampuan untuk memahami kompleksitas organisasi dan penyesuaian bidang gerak unit kerja masing-masing kedalam bidang operasi organisasi secara menyeluruh. Kemampuan ini memungkinkan seseorang bertindak selaras dengan tujuan organisasi secara menyeluruh daripada hanya atas dasar tujuan dan kebutuhan kelompoknya sendiri.

b. Keahlian Bersifat “*human*”(Social/Human Skill)

Pada diri individu pada level jabatan apapun, harus memiliki kemampuan ini yang terlihat pada kemampuan bekerja sama, komunikasi dalam kelompok, kemampuan-kemampuan seperti itu, harus dimiliki oleh semua manajer pada setiap tingkat manajemen. Hersey dan Blackhard (1996) menyatakan kemampuan *social/human* merupakan kemampuan dan kata putus (*judgment*) dalam bekerja dengan melalui orang lain, yang mencakup pemahaman tentang motivasi dan penerapan kepemimpinan yang efektif.

c. Keahlian Teknikal (*Technical Skill*)

Keahlian yang bersifat teknikal adalah kemampuan individu yang lebih bersifat keahlian khusus teknis operasional seperti mengoperasikan alat-alat dan kegiatan-kegiatan yang bersifat administratif. Kemampuan dan keahlian itu bagi peningkatan efektivitas organisasi diberbagai level harus selalu ditingkatkan untuk mencapai tujuan yang diharapkan sejalan dengan perubahan yang dihadapi. Hersey dan Blackhard (1996) menyatakan bahwa kemampuan teknis merupakan suatu kemampuan menggunakan pengetahuan, metode, teknik, dan peralatan yang diperlukan untuk melaksanakan tugas tertentu yang diperoleh dari pengalaman, pendidikan, dan *training*. Banyak kegiatan dalam organisasi yang menuntut kemampuan fisik yang tinggi tidak menuntut daya kognitif atau daya nalar yang besar. Tetapi sebaliknya tidak sedikit kegiatan yang menuntut kemampuan intelektual yang tinggi.

Kemampuan sering disebut dengan istilah ability. Menurut Robbins dan Judge (2008:57) kemampuan (ability) berarti kapasitas atau kesanggupan seorang individu untuk melaksanakan dan menyelesaikan beragam tugas dalam suatu pekerjaan. Kemampuan adalah suatu penilaian terkini atas apa yang dapat dilakukan seseorang. Berdasarkan pandangan Prosser (Wexler,2009:3) aspek-aspek yang mempengaruhi kemampuan diri diantaranya adalah *interest* (minat), *aptitude* (bakat), dan

intelligence (kecerdasan). Sedangkan menurut Kruger, Smit, dan Roux (1996:21), kemampuan dikelompokkan atas 2 kategori. Yang pertama yaitu kemampuan yang sudah ada atau yang sudah dikembangkan untuk membentuk perilaku tertentu atau melakukan tugas yang spesifik. Faktor-faktornya antara lain skill (kecapakan/ keahlian) yang ada dari dalam diri individu dan *ability* (kecakapan) yang terbentuk dari faktor keturunan ataupun faktor lingkungan. Kemudian yang kedua yaitu kemampuan yang tidak mengacu pada proses belajar atau kemahiran atau fakta bahwa individu memperoleh kemampuan dengan relatif mudah. Elemen ini berasal dari karakteristik tertentu individu yang telah mewarisi keturunan, antara lain *aptitude* (kemampuan alami) untuk melakukan pekerjaan, *potential* yang memungkinkan seseorang untuk menunjukkan karakteristik yang spesifik dalam sisi lain individu, *giftedness* yang merupakan kemampuan alami untuk mengembangkan dan memperoleh keterampilan, dan yang terakhir ada *talent* yang menggambarkan tingkat tertinggi dari bakat alami yang bersifat spesifik (contohnya bakat di bidang musik).

Berdasarkan berbagai teori mengenai kemampuan diri diatas, maka indikator-indikator pengukuran variabel kemampuan diri adalah sebagai berikut :

- 1) Bakat
- 2) Pengetahuan

3) Pengalaman

4) Sikap

2.2.3. Faktor Lingkungan

Manusia selama hidup tidak dapat lepas dari yang namanya lingkungan. Lingkungan selalu mengitari manusia dan terdapat hubungan timbal balik antara manusia dengan lingkungannya. Lingkungan mencakup segenap stimulus, interaksi dan kondisi lingkungannya dengan perlakuan dan karya seseorang. Manusia tidak akan pernah berhenti belajar. Manusia dan lingkungan mempunyai suatu pengaruh yang timbal balik. Selama proses interaksi timbal balik terjadilah perubahan pada manusia sebagai suatu individu. Lingkungan dalam arti sempit adalah alam sekitar di luar diri individu atau manusia. Lingkungan itu mencakup segala material dan stimulus di dalam dan di luar individu, baik yang bersifat fisiologis, psikologis, maupun sosio-kultural (Dalyono, 2007).

Menurut Hamalik, (2004) menyatakan bahwa lingkungan adalah segala sesuatu yang ada di alam sekitar yang memiliki makna atau Lingkungan sangat berperan dalam pertumbuhan dan perkembangan anak, lingkungan adalah keluarga yang mengasuh dan membesarkan anak, sekolah tempat mendidik, masyarakat tempat bergaul juga bermain sehari-hari dan juga keadaan alam dengan iklimnya, flora dan fauna (Dalyono, 2007). Lingkungan bukan hanya berupa manusia yang ada di sekitar tetapi juga semua makhluk yang ada di sekitar.

Seperti yang telah diuraikan sebelumnya, maka lingkungan dapat dimaksudkan sebagai wilayah dimana orang tinggal, baik itu berada di wilayah paling kecil, yaitu rumah tangga atau keluarga maupun lingkungan yang lebih besar. Oleh karena itu secara umum lingkungan yang mempunyai dampak pada perilaku seseorang dapat dibedakan menjadi lingkungan internal dan lingkungan eksternal.

1. Lingkungan Internal

Lingkungan yang mempengaruhi perkembangan individu yaitu lingkungan keluarga, sekolah, kelompok sebaya, dan masyarakat. Lingkungan keluarga merupakan lingkungan pendidikan utama yang pertama kali diterima oleh seorang anak, karena dalam keluarga inilah anak pertama kali mendapatkan pendidikan dan bimbingan setelah mereka dilahirkan. Dikatakan lingkungan utama, karena sebagian kehidupan anak berada di dalam keluarga, sehingga pendidikan yang paling banyak diterima oleh anak adalah di dalam keluarga.

Teori Konvergensi (Walgito, 2004) menyatakan bahwa lingkungan sekitar mempunyai peranan yang penting dalam perkembangan individu. Wibowo (2011) mengemukakan bahwa kenyataan yang banyak terjadi membenarkan teori ini. Seseorang yang tumbuh di lingkungan pedagang secara relatif akan mempunyai kesempatan yang lebih besar untuk menjadi pedagang. Demikian pula individu lain yang tumbuh di lingkungan petani, nelayan, wirausaha, guru, dan sebagainya. Jiwa kewirausahaan juga bisa tumbuh dan

berkembang karena pengaruh lingkungan fisik di sekitarnya. Keluarga adalah merupakan lembaga pendidikan yang pertama dan utama dalam masyarakat karena dalam keluargalah anak dilahirkan dan berkembang menjadi dewasa. Bentuk dan isi serta cara-cara pendidikan dalam keluarga akan selalu mempengaruhi tumbuh dan berkembangnya watak, budi pekerti dan kepribadian tiap-tiap manusia. Jadi keluarga merupakan kelompok sosial pertama dan utama dalam kehidupan anak, dimana anak akan belajar tumbuh dan berkembang. Pendidikan dalam keluarga ini merupakan fondasi yang kokoh untuk kehidupan anak di masa depannya. Disinilah tata nilai pembiasaan, pelatihan disemaikan dan dikembangkan.

Menurut Gunarsa (2009) bahwa lingkungan keluarga merupakan “lingkungan pertama yang mula-mula memberikan pengaruh yang mendalam bagi anak”. Dari anggota-anggota keluarganya (ayah, ibu, dan saudara-saudaranya) anak memperoleh segala kemampuan dasar, baik intelektual maupun sosial. Setiap sikap, pandangan, dan pendapat orang tua atau anggota keluarga lainnya akan dijadikan contoh oleh anak dalam berperilaku. Dalam hal ini berarti lingkungan keluarga sebagai lingkungan pendidikan yang pertama ini sangat penting dalam membentuk pola kepribadian anak. Karena di dalam keluarga, anak pertama kali mendapat pengetahuan tentang nilai dan norma. Barnadib (2000) mengemukakan bahwa. “lingkungan keluarga yaitu lingkungan yang bertanggung jawab atas kelakuan,

pembentukan kepribadian, kasih sayang, perhatian, bimbingan, kesehatan dan suasana rumah.” Dari lingkungan keluarga yang harmonis yang mampu memancarkan keteladanan kepada anak-anaknya, akan lahir anak-anak yang memiliki kepribadian dengan pola yang mantap.” Menurut Slameto (2003) anak akan menerima pengaruh dari keluarga berupa cara orang tua mendidik anak, relasi antara anggota keluarga, suasana rumah tangga dan keadaan ekonomi keluarga. Faktor faktor tersebut apabila dapat menjalankan sesuai dengan fungsi dan peranannya masing-masing dengan baik, kemungkinan dapat menciptakan situasi dan kondisi yang dapat mendorong anak untuk giat belajar. Orang tua harus berperan aktif dalam mendukung keberhasilan siswa, orang tua disamping menyediakan alat-alat yang dibutuhkan anak untuk belajar untuk belajar yang lebih penting bagaimana memberikan bimbingan, pengarahan agar anak lebih bersemangat untuk berprestasi.

Purwinarti (2006) bahwa salah satu faktor pendorong seseorang untuk berwirausaha yaitu *The parental refugee*. Banyak individu memperoleh pendidikan dan pengalaman dari bisnis yang di bangun keluarganya dan lingkungan keluarga sangat mempengaruhi minat berwirausaha. Menurut Kadarsih (2013) selain figur orang tua yang berprofesi sebagai wirausahawan, figur teman yang berprofesi sebagai wirausahawan juga memengaruhi minat untuk berwirausaha. Teman yang berhasil dalam menjalankan profesi sebagai wirausahawan akan

memberikan pengaruh positif untuk memulai berwirausaha karena ada keyakinan bahwa ia juga mampu berhasil seperti temannya. Selain figur orang tua dan teman yang berprofesi sebagai wirausahawan, para wirausahawan-wirausahawan yang dikenalpun memengaruhi minat untuk berwirausaha. Pendidikan *entrepreneurship* dalam lingkungan keluarga diawali dengan pemberian contoh-contoh yang positif dari orang tua serta pembentukan pembiasaan dalam *entrepreneurship*. Suasana rumah juga sangat berpengaruh terhadap perkembangan dan perilaku anak. Semakin banyak pengalaman yang diperoleh anak melalui keluarga akan semakin banyak pula karakteristik dan sifat-sifat positif anak baik dalam bentuk pengetahuan, sikap dan keterampilannya. Hal ini akan memperkuat dalam bersikap terhadap pekerjaannya di kemudian hari.

2. Lingkungan Eksternal

Menurut Wibowo (2011) lingkungan sosial merupakan lingkungan masyarakat dimana terjadi interaksi antara individu satu dengan yang lain, individu dengan kelompok, atau kelompok dengan kelompok. Lingkungan sosial ini ada yang primer dan ada yang sekunder. Lingkungan primer terjadi bila diantara individu yang satu dengan yang lain mempunyai hubungan yang erat dan saling mengenal dengan baik, misalnya keluarga. Lingkungan demikian akan mempunyai pengaruh yang mendalam terhadap perkembangan individu. Lingkungan sosial sekunder adalah suatu lingkungan di mana

antara individu yang ada di dalamnya mempunyai hubungan dengan individu lainnya, pengaruh lingkungan ini relatif tidak mendalam. Selain lingkungan sosial lingkungan kampus juga sangat mempengaruhi minat berwirausaha. Lingkungan kampus memiliki arti yang sama dengan lingkungan pendidikan. Lingkungan pendidikan menurut Hadikusumo (2000), adalah segala kondisi dan pengaruh dari luar terhadap kegiatan pendidikan. Sedangkan lingkungan pendidikan menurut Tirtahardja dan La Sulo (2000) adalah latar tempat berlangsungnya pendidikan. Soemanto (2002), mengatakan bahwa : Satu-satunya perjuangan atau cara untuk mewujudkan manusia yang mempunyai moral, sikap, dan keterampilan wirausaha adalah dengan pendidikan. Dengan pendidikan, wawasan individu menjadi lebih percaya diri, bisa memilih dan mengambil keputusan yang tepat, meningkatkan kreativitas dan inovasi, membina moral, karakter, intelektual, serta peningkatan kualitas sumber daya manusia yang lain sehingga akhirnya mampu berdiri sendiri. Tidak hanya itu kecanggihan teknologi dapat mempengaruhi gaya hidup seseorang. Kemajuan teknologi saat ini tidak bisa dipisahkan dari kehidupan masyarakat. Berbagai informasi yang terjadi di berbagai belahan dunia kini telah dapat langsung diketahui berkat kemajuan teknologi (globalisasi). Kemajuan teknologi ini menyebabkan perubahan yang begitu besar pada kehidupan umat manusia dengan segala peradaban dan kebudayaannya. Perubahan ini juga memberikan dampak yang begitu

besar terhadap transformasi nilai-nilai yang ada di masyarakat David L. Bodde dalam Suhartanto (2007) memodelkan bisnis berbasis teknologi dalam sebuah proses bisnis. Pendiri google menggunakan teknologi untuk menciptakan nilai (value) dan menyampaikannya kepada konsumen. Value tersebut akhirnya membawa nilai ekonomi. Adanya internet dapat membantu menyampaikan informasi dengan cepat, dengan begitu banyak pengusaha yang memanfaatkan teknologi untuk berbisnis dan dengan adanya internet mempermudah siapa saja untuk melakukan kegiatan bisnis. Juga ada organisasi yang meupakan faktor lingkungan eksternal yang mempengaruhi minat. Organisasi dibentuk untuk mencapai suatu tujuan tertentu. Oleh karena itu, keberhasilan suatu organisasi ditunjukkan oleh kemampuannya mencapai tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya. Keberhasilan organisasi dalam mencapai tujuan sangat ditentukan oleh kinerja organisasi yang sangat dipengaruhi oleh faktor eksternal maupun internal organisasi.

Faktor lingkungan dalam penelitian ini adalah hal-hal yang mempengaruhi pemikiran hingga kepribadian seseorang sejak awal dilahirkan hingga dewasa. Menurut John Locke dengan istilahnya yang telah lama mendunia mengenai hal ini, yaitu adanya tabula rasa. Tabula rasa merupakan teori yang menyatakan bahwa pada dasarnya manusia itu seperti “kertas kosong” dimana tiap individu ditekankan kepada kebebasan mengisi jiwanya sendiri. Adapun kaitannya dengan

variabel faktor lingkungan pada penelitian ini, yaitu dimana faktor lingkungan merupakan hal yang sangat berpotensi mengisi dan membentuk jiwa-jiwa tiap individu dalam kehidupannya sejak awal. Adapun lingkungan pertama yang sangat berpengaruh terhadap perkembangan individu adalah lingkungan keluarga. Contoh fenomena yang tak dapat disangkal, yaitu seseorang yang dilahirkan dan dibesarkan dari orang tua yang memiliki profesi di bidang kedokteran, sebagian besar pasti akan mengikuti jejak orang tuanya. Begitu pula dengan orang tua atau keluarga yang sebagian besar berprofesi sebagai pegawai, maka pasti anaknya juga akan terdorong menjadi pegawai.

Berkaitan dengan hal-hal diatas, menurut Ayuningtias dan Ekawati (2015) dalam penelitian mereka terhadap mahasiswa FE Universitas Tarumanegara menunjukkan bahwa lingkungan keluarga, lingkungan kampus, kepribadian, dan motivasi baik secara parsial maupun simultan berpengaruh terhadap minat berwirausaha. Menurut Ferediouni (2010) lingkungan eksternal berpengaruh terhadap motivasi masyarakat untuk mulai berwirausaha. Menurut Marini dan Hamidah (2014) kemampuan diri, lingkungan keluarga dan lingkungan sekolah secara parsial dan simultan berpengaruh terhadap minat berwirausaha.

Berdasarkan berbagai teori mengenai faktor lingkungan diatas, maka indikator-indikator pengukuran variabel faktor lingkungan adalah sebagai berikut:

- a. Dukungan dari keluarga

- b. Perlakuan keluarga di rumah
- c. Pendidikan yang baik oleh orang tua
- d. Tingkat ekonomi keluarga
- e. Lingkungan lain

2.2.4. Motivasi Berwirausaha

Manusia dalam menjalankan hidup pasti memiliki tujuan yang didorong oleh motivasi yang berasal dalam dirinya sendiri. Motivasi seseorang untuk berwirausaha menumbuhkan upaya untuk memulai bisnis sendiri yang akhirnya dapat menumbuhkan kerjasama antara orang lain dengan yang lainnya. Pada dasarnya manusia hidup saling membutuhkan satu dengan yang lain, sehingga manusia disebut sebagai makhluk sosial. Manusia hidup saling ketergantungan antara satu dengan yang lainnya, dan mereka juga selalu saling menguntungkan antara satu dengan yang lain. Perilaku manusia ini sama halnya jika diterapkan dalam berwirausaha karena manusia berinteraksi dengan orang lain dan bisa belajar dari orang lain. Usaha dalam berwirausaha melahirkan kerjasama untuk membangun usaha bersama, sekaligus berkompetisi meraih kesuksesan dalam bidang yang ditekuni. Hal tersebut juga didorong dengan adanya motivasi yang tinggi.

Dorongan untuk mencapai prestasi yang tinggi disebut motivasi berprestasi. Motivasi berprestasi sangat menentukan tingkah seseorang dalam berwirausaha. Individu dengan motivasi yang tinggi tentunya akan berkerja keras untuk meraih yang terbaik. Menurut Uno, (2008), motivasi

yang timbul karena faktor intrinsik dan faktor ekstrinsik memiliki indikator yaitu adanya hasrat dan keinginan berhasil, adanya dorongan dan kebutuhan dalam berwirausaha, adanya harapan dan cita-cita masa depan, adanya penghargaan dalam berwirausaha, dan adanya kegiatan yang menarik dalam berwirausaha.

Menurut Mc Donald (dalam Syaiful 2008), motivasi yang mendasari melakukan proses berwirausaha terbagi menjadi dua hal, yaitu:

1. Motivasi instrinsik

Yang dimaksud dengan motivasi intrinsik adalah motif-motif yang menjadi aktif atau berfungsinya tidak perlu dirasakan dari luar, karena setiap diri individu sudah ada dorongan untuk melakukan sesuatu. Motivasi pada diri individu yang mendasari melakukan proses berwirausaha adalah keinginan dari diri sendiri, keterpaksaan karena minimnya ekonomi, keinginan mendapatkan penghasilan sendiri dan lainnya yang berasal dari dalam individu.

2. Motivasi ekstrinsik

Yang dimaksud motivasi ekstrinsik adalah motif-motif yang aktif dan berfungsi dari luar diri individu. Konsep penting lain dari teori motivasi yang didasarkan dari kekuatan yang ada pada diri manusia adalah motivasi prestasi menurut Mc Clelland seseorang dianggap mempunyai apabila dia mempunyai keinginan berprestasi lebih baik daripada yang lain pada banyak situasi.

Mc. Clelland menguatkan pada tiga kebutuhan menurut Reksohadiprojo dan Handoko (1996) yaitu :

- a. Kebutuhan prestasi tercermin dari keinginan mengambil tugas yang dapat dipertanggung jawabkan secara pribadi atas perbuatan perbuatannya. Ia menentukan tujuan yang wajar dapat memperhitungkan resiko dan ia berusaha melakukan sesuatu secara kreatif dan inovatif.
- b. Kebutuhan afiliasi, kebutuhan ini ditujukan dengan adanya bersahabat.
- c. Kebutuhan kekuasaan, kebutuhan ini tercermin pada seseorang yang ingin mempunyai pengaruh atas orang lain, dia peka terhadap struktur pengaruh antar pribadi dan ia mencoba menguasai orang lain dengan mengatur perilakunya dan membuat orang lain terkesan kepadanya, serta selalu menjaga reputasi dan kedudukannya.

Motivasi seseorang untuk berwirausaha menumbuhkan upaya untuk memulai atau menjalankan bisnis sendiri yang akhirnya dapat menumbuhkan kerjasama antara orang lain dengan yang lainnya. Menurut Hutagalung dkk. (2010, Daulay dan Ramadiny,2013) motivasi merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha karena motivasi utama seseorang menjadi seorang *entrepreneur* adalah *be their own bosses*. Jadi, motivasi berwirausaha bisa dikatakan dengan adanya keinginan dalam diri seseorang untuk menentukan dan menjalankan

sendiri usaha atau bisnisnya sesuai dengan cara-cara yang dipahami dan diyakininya serta bersedia menghadapi risiko-risiko yang mungkin timbul.

Berdasarkan berbagai teori mengenai motivasi berwirausaha, maka indikator-indikator pengukuran variabel motivasi berwirausaha adalah sebagai berikut :

1. Kepercayaan diri
2. Inovatif dan kreatif
3. Memiliki jiwa kepemimpinan
4. Efektif dan efisien
5. Berorientasi pada masa depan

2.2.5. Kinerja Organisasi

Sebuah organisasi dibentuk oleh orang dan dijalankan oleh orang untuk kepentingan orang, oleh karena itu orang atau SDM dalam organisasi mempunyai peran sangat penting bagi perkembangan organisasi. Sebuah organisasi yang sangat kecil dalam kaitannya dengan bisnis adalah organisasi atau lembaga bisnis informal atau sering disebut dengan usaha mikro.

Usaha mikro demikian kecilnya dalam jenis-jenis bisnis yang mampu menyerap banyak tenaga kerja, dikelola oleh seseorang, dilakukan juga oleh orang tersebut, dan di kembangkan oleh orang tersebut pula. Oleh karena itu keberhasilan atau kegagalan dalam usaha dapat diindentikan dengan keberhasilan atau mkegagalan orang tersebut.

Keberhasilan usaha identik dengan kinerja. As'ad (2001) menyatakan kinerja (*job performance*) adalah *successful role achievement* yang diperoleh seseorang atau kelompok (organisasi) dari perbuatannya. Sudarmanto (2009) mengklasifikasikan pengertian tentang kinerja dalam dua garis besar: (1) Kinerja merujuk pengertian sebagai hasil. Dalam konteks hasil, kinerja merupakan catatan hasil yang diproduksi (dihasilkan) atas fungsi pekerjaan tertentu atau aktivitas-aktivitas selama periode waktu tertentu. Dari definisi tersebut, Sudarmanto (2009) menekankan pengertian kinerja sebagai hasil, bukan karakter sifat (*trait*) dan perilaku. (2) Kinerja merujuk pengertian sebagai perilaku. Terkait dengan kinerja sebagai perilaku, kinerja merupakan seperangkat perilaku yang relevan dengan tujuan organisasi atau unit organisasi tempat orang bekerja.

Menurut Aziz dan Mahmood (2011) Kinerja perusahaan merupakan variabel dependen utama dalam studi strategi. Kinerja yang mencerminkan perspektif manajemen strategis dipertimbangkan menjadi bagian dari konsep efektivitas organisasi yang lebih luas. Banyak peneliti telah mengidentifikasi pentingnya orientasi kewirausahaan bagi kinerja perusahaan. Ada banyak faktor yang mempengaruhi kinerja perusahaan dan faktor - faktor ini dapat dikaitkan dengan internal dan faktor eksternal perusahaan. Penelitian sebelumnya telah menunjukkan hubungan positif antara orientasi kewirausahaan dan kinerja perusahaan.

Tidak ada kesepakatan tentang ukuran keberhasilan UMK dan biasanya didefinisikan secara pribadi manajer pemilik (McCartan-Quinn dan Carson, 2003). Jadi, titik awal untuk menilai keberhasilan perusahaan dalam UMK harus dari persepsi pemilik-manajernya (Simpson dkk, 2004). Simpson dkk (2004) berpendapat bahwa karena pemilik-manajer memiliki persepsi mereka sendiri tentang keberhasilan, ukuran yang hanya berstandar dari ukuran finansial dapat berubah menjadi tidak tepat, menyesatkan dan tidak berarti bagi mereka. Brown (2004) menekankan, bagaimanapun kriteria finansial dan non-keuangan digunakan ketika mengukur keberhasilan di perusahaan-perusahaan kecil, meskipun kriteria non keuangan cenderung lebih penting menurut pemilik-manajer.

Setiap perusahaan berkepentingan untuk mengetahui prestasi pasar dari produk-produknya, sebagai cermin dari keberhasilan usahanya di dunia persaingan bisnis. Kinerja dapat diukur dengan berbagai macam cara, diantaranya: persepsi manajer terhadap kinerja organisasinya, laba aktual, pertumbuhan penjualan, pangsa pasar, maupun indikator kinerja (Tjiptono, 2008). Orientasi pasar membantu perusahaan untuk mengidentifikasi dan bereaksi terhadap perubahan kebutuhan pelanggan sebagai indikator kinerja (Shoham dkk, 2005).

Sejumlah riset empiris mengukur kinerja organisasi kecil tidak hanya pada aspek kinerja ekonomi, tetapi juga kinerja non ekonomi (lihat misalnya: Cano dkk, 2004; Kirca dkk, 2005; Shoham dkk, 2005). Ukuran kinerja tersebut bisa diklasifikasikan ke dalam empat kategori:

1. Pertama, kinerja organisasi, baik indikator berbasis biaya (seperti laba) maupun indikator berbasis pendapatan (seperti penjualan dan pangsa pasar). Selain itu, indikator yang banyak pula digunakan adalah persepsi para manajer terhadap kinerja organisasinya secara keseluruhan, terutama bila dibandingkan dengan pencapaian tujuan perusahaan dan/atau kinerja pesaing.
2. Kedua, *customer consequences*, seperti persepsi pelanggan terhadap kualitas produk atau jasa, loyalitas pelanggan, dan kepuasan pelanggan.
3. Ketiga, *innovation consequences*, mencakup *innovativeness* perusahaan, kemampuan perusahaan menciptakan dan mengimplementasikan gagasan, produk, dan proses baru; dan kinerja produk baru (seperti tingkat kesuksesan produk baru dalam hal pangsa pasar, penjualan, *return on investment*, dan profitabilitas)
4. Keempat, *employee consequences*, diantaranya komitmen organisasioanal (kesediaan berkorban demi kepentingan organisasi), *team spirit* karyawan, orientasi pelanggan (motivasi karyawan untuk memuaskan kebutuhan pelanggan), kepuasan kerja, dan berkurangnya *role conflict*.

Matsuno dan Mentzer (2000) mengusulkan kinerja harus dipandang tidak hanya sebagai kinerja organisasi tetapi juga mencakup kinerja non ekonomi (kepuasan pelanggan, *customer retention*, penerimaan sosial, citra perusahaan dan kepuasan karyawan). Penelitian

ini hanya mengamati dampak orientasi pasar terhadap kinerja organisasi, dengan asumsi kinerja non bisnis seperti: komitmen karyawan, kepuasan dan loyalitas pelanggan akan mempunyai dampak terhadap kinerja organisasi sebagai tujuan dari organisasi yang berorientasi profit.

Minner dikutip Sudarmanto (2009), mengemukakan 4 dimensi kinerja yang dapat dijadikan tolak ukur dalam menilai kinerja, yaitu:

1. Kualitas, yaitu; tingkat kesalahan, kerusakan, kecermatan;
2. Kuantitas, yaitu jumlah pekerjaan yang dihasilkan;
3. Penggunaan waktu dalam kerja, yaitu; tingkat ketidakhadiran, keterlambatan, waktu kerja efektif/jam kerja hilang;
4. Kerja sama dengan orang lain dalam bekerja.

Dari empat dimensi kinerja diatas, dua hal terkait dengan aspek keluaran atau hasil pekerjaan, yaitu: kualitas hasil, kuantitas keluaran; dan dua hal terkait aspek perilaku individu, yaitu: penggunaan waktu dalam kerja (tingkat kepatuhan terhadap jam kerja, disiplin) dan kerja sama. Sudarmanto (2009) menyampaikan ada 6 kriteria dasar atau dimensi untuk mengukur kinerja, yaitu:

1. *Quality* terkait dengan proses atau hasil mendekati sempurna/ideal dalam memenuhi maksud atau tujuan;
2. *Quantity* terkait dengan satuan jumlah atau kuantitas yang dihasilkan;
3. *Timeliness* terkait dengan waktu yang diperlukan dalam menyelesaikan aktifitas atau menghasilkan produk;

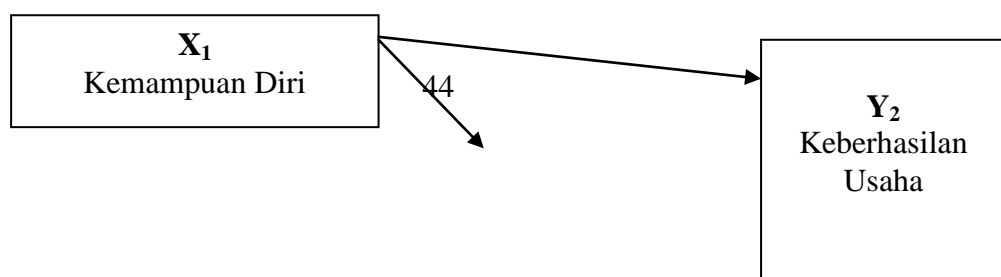
4. *Cost-effectiveness* terkait dengan tingkat penggunaan sumber-sumber organisasi (orang, uang, material, teknologi) dalam mendapatkan atau memperoleh hasil atau pengurangan pemborosan dalam penggunaan sumber-sumber organisasi;
5. *Need fo supervision* terkait dengan kemampuan individu dapat menyelesaikan pekerjaan atau fungsi-fungsi pekerjaan tanpa asistensi pimpinan atau intervensi pengawasan pimpinan;
6. *Interpersonal impact* terkait dengan kemampuan individu dalam meningkatkan perasaan harga diri, keinginan baik, dan kerja sama di antara sesama pekerja dan anak buah.

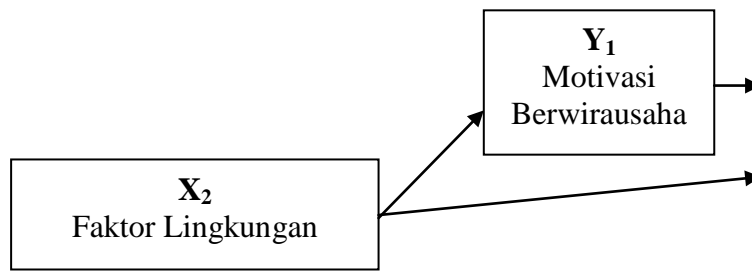
Berdasarkan berbagai teori mengenai keberhasilan usaha, maka indikator-indikator pengukuran variabel keberhasilan usaha adalah sebagai berikut :

1. Pertambahan Modal
2. Peningkatan Pendapatan
3. Peningkatan jumlah konsumen
4. Meningkatnya taraf hidup pribadi
5. Berkembangnya usaha

2.3. Kerangka Pemikiran

Adapun kerangka pemikiran dalam penelitian ini dapat digambarkan sebagai berikut :





Gambar 2.1 : Kerangka Pemikiran

2.4. Hipotesis

Menurut pola umum metode ilmiah, setiap penelitian terhadap suatu obyek hendaknya di bawah tuntunan suatu hipotesis yang berfungsi sebagai pegangan sementara yang masih harus dibuktikan kebenarannya baik secara empiris maupun praktek atau percobaan. Berdasarkan model kerangka pikir tersebut, maka anak panah merupakan arah pengaruh, dengan demikian dalam model itu terdapat 5 (lima) pengaruh langsung yang masing-masing dapat digunakan untuk menentukan hipotesis penelitian, yaitu :

1. Pengaruh Kemampuan diri terhadap Motivasi berwirausaha.

Motivasi seseorang dapat di tingkatkan atau dimunculkan melalui faktor internal atau faktor eksternal. Faktor internal yang terkandung dalam diri seseorang yang dapat membangkitkan motivasi untuk melakukan suatu tindakan dengan baik adalah kemampuan diri (kapabilitas). Menurut Luthans (2006, dalam Mei dan Visantia, 2014) kemampuan diri merupakan keyakinan individu dalam menggerakkan motivasi, pemikiran, dan cara bertindak yang diperlukan untuk berhasil

mengerjakan tugas dalam konteks tertentu. Demikian pula dengan temuan dari Marini dan Hamidah (2014) dalam penelitiannya bahwa kemampuan diri, lingkungan keluarga dan lingkungan sekolah secara parsial dan simultan berpengaruh terhadap minat atau motivasi berwirausaha.

Kemampuan diri memang dapat berasal dari bawaan sejak lahir, yang seringkali orang menyebut dengan bakat, namun kemampuan diri juga dapat dibangun melalui berbagai cara, sehingga seseorang mempunyai kemampuan diri dalam kapasitasnya masing-masing. Seseorang yang merasa dirinya berkemampuan untuk melakukan sesuatu maka dalam dirinya akan muncul motivasi untuk melakukannya. Hubungan antara kemampuan diri dengan motivasi berwirausaha dapat dinyatakan bahwa semakin tinggi kemampuan diri seseorang maka akan semakin tinggi pula motivasi untuk berwirausaha.

Mengacu pada penjelasan di atas, maka dapat dirumuskan hipotesis penelitian sebagai berikut :

H1 : Kemampuan diri berpengaruh positif terhadap motivasi berwirausaha

2. Pengaruh Lingkungan terhadap Motivasi berwirausaha.

Seseorang sejak kecil hingga dewasa hidup dalam lingkungan, baik lingkungan yang kecil maupun lingkungan yang besar. Lingkungan dimana seseorang tinggal dalam waktu lama dapat

membentuk karakter seseorang itu sesuai atau setara lingkungannya. Keluarga, saudara, tetangga bahkan masyarakat lainnya dapat menjadi panutan atau bahkan menjadi patron seseorang untuk bertindak.

Seseorang yang tinggal di lingkungan yang pekerjaannya berwirausaha, akan mendorong seseorang tersebut untuk menjadi wirausaha. Lingkungan akan sangat mendukung seseorang melakukan sesuatu sesuai lingkungannya. Menurut Marini dan Hamidah (2014) kemampuan diri, lingkungan keluarga dan lingkungan sekolah secara parsial dan simultan berpengaruh terhadap minat berwirausaha. Menurut Ferediouni (2010) lingkungan eksternal berpengaruh terhadap motivasi masyarakat untuk mulai berwirausaha.

Berdasarkan uraian tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa semakin tinggi nuansa bisnis pada lingkungan akan semakin tinggi motivasi untuk berwirausaha. Dengan demikian rumusan hipotesis penelitian ini adalah :

H2 : Lingkungan berpengaruh positif pada motivasi berwirausaha

3. Pengaruh Kemampuan diri terhadap Keberhasilan usaha

Kemampuan diri memang dapat berasal dari bawaan sejak lahir, yang seringkali orang menyebut dengan bakat, namun kemampuan diri juga dapat dibangun melalui berbagai cara, sehingga seseorang mempunyai kemampuan diri dalam kapasitasnya masing-masing. Seseorang yang merasa dirinya berkemampuan untuk melakukan sesuatu maka dalam dirinya akan muncul upaya-upaya

untuk menghasilkan sesuatu sesuai dengan kemampuannya tersebut. Orang yang mempunyai keahlian dibidang bisnis kuliner, maka mereka akan sukses dalam bisnis tersebut.

Sintesis tersebut diperkuat oleh pendapat Robbins (2003) yang menjelaskan bahwa kemampuan diri seseorang merupakan faktor yang ikut mempengaruhi kinerja organisasi untuk mencapai suatu tujuan. Demikian pula menurut Zimmerer (2008, dalam Suryana dan Bayu, 2010), mengatakan bahwa seseorang yang memiliki kepercayaan diri cenderung memiliki keyakinan akan kemampuannya untuk mencapai keberhasilan.

Adapun hipotesis yang dapat disusun berdasarkan hal diatas yaitu:

H3 : Kemampuan diri berpengaruh positif terhadap keberhasilan usaha

4. Pengaruh Lingkungan terhadap Keberhasilan usaha

Perilaku seseorang seringkali sangat terkait dengan lingkungan dimana mereka tinggal. Orang yang tinggalnya berada di lingkungan yang mempunyai mata pencaharian berwirausaha, pada umumnya mereka akan cenderung sukses dalam menjalankan bisnis yang digelutinya. Orang yang hidup dilingkungan bisnis akan menyaksikan banyak pengalaman tentang berwirausaha, sehingga banyak pelajaran yang didapat, oleh karena itu sudah semestinya jika bisnis yang dijalannya juga akan sukses.

Pelaku bisnis yang hidup dilingkungan bisnis akan sering banyak waktu untuk berdiskusi tentang nasib masing-masing sehingga

muncul inovasi untuk mengolah sumber daya sebaik mungkin, gagasan untuk mengembangkan produk baru, sehingga mereka akan lebih sukses di masa kedepan.

Menurut Wulandari (2009) lingkungan eksternal dan internal baik secara parsial maupun serentak berpengaruh positif terhadap orientasi wirausaha. Dalam penelitian yang akan dilakukan ini bahwa orientasi berwirausaha merupakan variabel antara (intervening) yang pada dasarnya akan mempengaruhi kinerja organisasi. Dengan demikian penelitian tersebut masih relevan untuk digunakan sebagai dasar perumusan hipotesis.

Jika lingkungan dimana seseorang itu hidup atau bermasyarakat sebagian besar adalah pelaku bisnis yang sukses, maka akan berpengaruh pada diri seseorang untuk berupaya agar bisnisnya juga sukses, bahkan melebihi apa yang ada disekiternya tersebut. Dengan demikian dapat dirumuskan hipotesis bahwa :

H4 : Lingkungan berpengaruh positif terhadap keberhasilan usaha

5. Pengaruh Motivasi berwirausaha terhadap Keberhasilan usaha

Motivasi merupakan daya dorong yang muncul dalam diri seseorang untuk bersedia melakukan suatu kegiatan. Motivasi dapat muncul dalam diri sendiri tanpa ada sesuatu yang menggerakkan (motivasi intrinsik). Karena manusia selalu mempunyai kebutuhan maka untuk memenuhi kebutuhan itu diperlukan motivasi. Motivasi dapat juga muncul karena ada sesuatu yang menggairahkan (stimulus),

stimulus tersebut kemudian di nalar untuk selanjutnya di lakukan, inilah yang sering disebut motivasi ekstrinsik.

Motivasi intrinsik dan motivasi ekstrinsik akan berpengaruh pada keberhasilan usaha, karena yang menggerakkan segala daya upaya itu adalah motivasi. Menurut Hutagalung dkk. (2010, Daulay dan Ramadiny,2013) motivasi merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha, karena salah satu motivasi adalah mempunyai tujuan agar seseorang menjadi pimpinan (bos) dalam usahanya sendiri. Untuk itulah hipotesis penelitian dapat dirumuskan sebagai berikut :

H5 : Motivasi berwirausaha berpengaruh positif terhadap keberhasilan usaha

BAB III

METODE PENELITIAN

Metode penelitian merupakan tahapan penting dalam penelitian, karena dengan metode yang jelas penelitian akan dapat dilakukan secara terarah. Pada bagian metode penelitian ini akan diuraikan berbagai hal yang berkaitan dengan siapa atau apa unit analisis yang akan diteliti, bagaimana variabel akan diukur, bagaimana instrumen akan di bangun, dan apa alat analisis yang akan digunakan, agar pertanyaan penelitian maupun hipotesis terjawab.

Selaras dengan judul penelitian, maka lokasi yang digunakan sebagai kancan (*field*) penelitian adalah kawasan Malioboro Yogyakarta, yaitu wilayah sepanjang Malioboro yang sampai saat ini masih diugunakan oleh pedagang kaki lima untuk berjualan.

3.1. Desain Penelitian.

Penelitian ini akan dilakukan menggunakan teknik survei, yaitu suatu penelitian yang dilakukan di lapangan tanpa memberikan perlakuan atau *treatment* tertentu dan peneliti bersifat independen dengan subyek penelitian. Jika dikaitkan dengan rumusan masalah, tujuan dan hipotesis, maka penelitian ini merupakan penelitian eksplanatori untuk menjelaskan hubungan sebab akibat dari berbagai variable melalui pemodelan jalur (*Path Modelling*).

Dari aspek waktu pengamatan, maka penelitian ini merupakan penelitian yang *cross sectional*, yaitu penelitian yang mendata atau mengukur suatu obyek pada satu saat saja (bukan beberapa saat/*time series*).

3.2. Populasi

Populasi dapat diartikan sebagai satuan individu atau subyek-subyek pada suatu wilayah dan waktu tertentu dengan karakteristik atau ciri-ciri tertentu yang akan diamati/diteliti. Sesuai dengan judul penelitian ini, maka unit analisis ini adalah individu yang sekaligus mewakili organisasi usaha, yaitu usaha mikro (UM) yang berjualan di wilayah sepanjang jalan Malioboro Yogyakarta, tahun 2018.

Yang dimaksud usaha mikro di sini adalah usaha yang dilakukan oleh seseorang secara informal menurut Undang-Undang nomor 20 tahun 2008, yaitu usaha yang memiliki aset maksimum Rp 50 juta, dengan omset pertahun maksimum Rp 300 juta dengan berbagai jenis bidang usaha. Secara pasti atau jelas tidak ada informasi mengenai jumlah pedagang kaki lima atau UM yang berjualan disepanjang Malioboro Yogyakarta, namun menurut informassi 75 dari berbagai paguyuban yang pedagang di jalan Malioboro terdapat sekitar 175 pedagang (hasil wawancara dengan beberapa ketua paguyuban pedagang di Jalan Malioboro).

Mempertimbangkan kapasitas peneliti, maka tidak semua pedagang akan diteliti, namun menggunakan teknik sampling, yaitu menggunakan sebagian dari populasi tersebut untuk penelitian. Pada dasarnya penelitian harus terlaksana dengan data yang berkualitas, oleh karena itu peneliti akan menggunakan sejumlah pedagang yang paling fisibel bagi peneliti, yakni akan diambil sampel sebanyak 75 pedagang. Sampel sebanyak 75 unit pedagang menurut beberapa sumber, seperti yang dikemukakan oleh Sekaran (2003).

Pemilihan sampel sebanyak 75 pedagang dari populasinya akan digunakan teknik non-random sampling, yaitu secara purposiv sampling. Purposif sampling merupakan teknik pengambilan sampel yang dilakukan secara subyektif (dipilih) sesuai dengan tujuan dan harapan peneliti agar data yang diperoleh dapat dianalisis dengan baik.

3.3. Variabel Penelitian dan Pengukurannya.

Variabel dapat didefinisikan sebagai sesuatu (konstruk) yang mempunyai variasi dalam nilai. Setidak-tidaknya variabel akan di *breakdown* (diturunkan) ke dalam indikator, sehingga indikator dari setiap variabel akan menjadi faktor penentu hasil pengukuran tersebut.

Secara rinci macam dan kedudukan variabel dalam penelitian ini meliputi :

3.3.1. Variabel bebas (*independent variable*)

Variabel bebas adalah suatu variabel atau keadaan yang mempunyai pengaruh terhadap variabel atau keadaan yang lain. Sedangkan yang termasuk ke dalam kelompok variabel bebas ini meliputi kemampuan diri dan faktor lingkungan. Variabel ini selanjutnya diberi notasi atau simbol masing-masing dengan "X1" dan "X2". Sedangkan definisi masing-masing variabel tersebut adalah :

1. Kemampuan diri.

Kemampuan diri adalah kapasitas yang ada dalam diri seseorang dalam melakukan pengelolaan usaha, baik itu yang diperoleh dari sumber eksternal maupun internal. Indikator pengukuran kemampuan diri meliputi :

- x_{1.1}. Bakat kewirausahaan
- x_{1.2}. Pengetahuan tentang kewirausahaan
- x_{1.3}. Pengalaman berwirausaha
- x_{1.4}. Sikap dalam berwirausaha
- x_{1.5}. Kemampuan berinovasi

2. Lingkungan.

Lingkungan adalah keadaan atau suasana yang terjadi di lingkungan dimana mereka banyak melakukan aktivitasnya, baik lingkungan keluarga maupun lingkungan sekitarnya. Indikator pengukuran lingkungan meliputi :

- x_{2.1}. Mata pencaharian kebanyakan keluarga
- x_{2.2}. Perlakuan keluarga
- x_{2.3}. Pendidikan informal dalam keluarga
- x_{2.4}. Mata pencaharian masyarakat sekitarnya
- x_{2.5}. Peluang untuk mendapatkan dukungan dari lingkungan

3.3.2. Variabel terikat (*dependent variable*).

Variabel terikat adalah suatu variabel atau keadaan yang nilainya sangat tergantung pada variabel atau keadaan yang lain. Yang dimaksud dengan variabel terikat pada penelitian ini adalah keberhasilan usaha, yang kemudian diberi simbol “Y₂”.

Keberhasilan usaha adalah suatu nilai mengenai pertumbuhan hasil usaha yang dapat dilihat dari berbagai aspek. Pengukuran terhadap keberhasilan usaha dilakukan dengan menggunakan skala likert berdasarkan pendapat dari masing-masing pengusaha. Indikator untuk mengukur keberhasilan usaha meliputi :

- y_{2.1}. Perubahan modal kerja
- y_{2.2}. Perubahan pendapatan
- y_{2.3}. Perubahan volume penjualan
- y_{2.4}. Perubahan kesejahteraan keluarga

y_{2.5}. Jumlah pelanggan

3.3.3. Variabel Intervening (mediator).

Variabel mediator adalah suatu obyek yang menjadi antara atau penghubung antara variabel bebas dengan variabel terikat. Artinya secara teoritik, variabel ini mempunyai peran yang amat sangat penting, karena tanpa variabel mediator ini maka hubungan variabel bebas dengan variabel terikat tidak akan terjadi. Namun secara teoritik antara variabel bebas dengan variabel terikat dapat saja dihubungkan. Untuk kepentingan analisis atau olah data. Yang menjadi variabel mediator dalam penelitian adalah Motivasi berwiraswasta, yang kemudian diberi simbol “Y1”.

Motivasi berwiraswasta adalah suatu dorongan yang muncul dari dalam diri seseorang untuk bersedia melakukan usaha sebagai wirausaha. Tinggi rendahnya motivasi untuk berwirausaha diukur dengan menggunakan indikator-indikator sebagai berikut :

- y_{1.1}. Kepercayaan diri untuk sukese
- y_{1.2}. Semangat untuk terus berkreasi
- y_{1.3}. Semangat untuk pengusaha besar
- y_{1.4}. Semangat untuk bekerja asecara efisien
- y_{1.5}. Mempunyai visi kedepan

3.4. Metode Pengumpul Data

Mempertimbangkan bahwa nara sumber atau responden dalam penelitian

ini adalah pemilik atau pengusaha usaha mikro dan disain penelitian merujuk pada metode survei, maka metode kuesioner merupakan metode yang cukup untuk mengumpulkan data.

3.4.1. Metode Angket (Kuesioner)

Angket atau kuesioner merupakan suatu instrumen yang digunakan untuk mengukur atau mengumpulkan data primer. Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumbernya, diamati dan dicatat untuk pertama kalinya. Angket akan dibuat berdasarkan pertanyaan tertutup, yaitu setiap pertanyaan telah diberikan pilihan jawabannya, sehingga responden tinggal memilih jawaban mana yang dianggap paling sesuai dengan keadaan yang dirasakannya. Untuk mendapatkan data yang berskala interval maka pilihan yang ditawarkan dalam angket menggunakan model skala Likert dengan 5 skala, yang dimulai dari Sangat Tidak Setuju hingga Sangat Setuju.

3.4.2. Metode Dokumentasi

Metode ini akan digunakan untuk mengumpulkan data yang telah terdokumentasikan oleh perusahaan. Dalam sumber data sekunder ini penting untuk diperhatikan dari mana sumbernya, artinya hanya data sekunder yang sumbernya jelas yang dapat direkam sebagai data penelitian.

3.5. Pengujian Instrumen

Angket sebagai instrumen sebagai instrumen penting dalam penelitian ini, oleh karena itu angket harus memenuhi kriteria valid dan reliabel. Untuk menjamin validitas dan reliabilitas data hasil jawaban responden, maka angket sebagai instrumen penelitian perlu diuji validitas dan reliabilitasnya. Pengujian validitas dan reliabilitas akan menggunakan data hasil penelitian yang sesungguhnya, sehingga pengujian ini akan dilakukan setelah data terkumpul.

Langkah-langkah atau metode pengujian validitas dan reliabilitas dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Uji Validitas.

Validitas instrumen adalah ukuran seberapa tepat suatu instrumen (butir) memberikan ukuran yang sebenarnya atas obyek yang diukur, sehingga memenuhi harapan dari pengukur. Pengujian Validitas angket dilakukan dengan cara mencari harga koefisien korelasi Pearson (korelasi sederhana) antara skor di setiap item dengan total dari skor-skor item tersebut. Tahapan untuk melakukan pengujian tersebut adalah :

a. Merumuskan hipotesis :

$$H_0 : \rho_{yx} = 0 \text{ (tidak valid)}$$

$$H_1 : \rho_{yx} > 0 \text{ (valid)}$$

b. Menghitung taraf signifikansi melalui nilai statistik “t” dengan bantuan *software* aplikasi.

c. Dengan menggunakan pedoman secara umum, maka disimpulkan bahwa:

- 1) Apabila harga taraf signifikansinya $\leq 0,05$ maka H_0 ditolak, yang artinya item yang diuji dinyatakan valid.
- 2) Apabila harga taraf signifikansinya $> 0,05$ maka H_0 diterima, yang artinya item yang diuji dinyatakan tidak valid.

2. Uji Reliabilitas.

Reliabilitas adalah suatu ukuran yang menunjukkan seberapa tinggi tingkat konsistensi suatu instrumen, apabila instrumen itu digukan untuk mengukur hal yang sama pada beberapa subyek. Apakah angket memenuhi kreteria konsistensi atau keajegan yang tinggi?, maka perlu dilakukan uji terhadap reliabilitasnya. Untuk menguji reliabilitas menggunakan pendekatan Alpha Cronbach yang perhitungannya akan dilakukan dengan bantuan software aplikasi yang tepat.

Sekaran (2003) mengatakan “... *in general, reliabilities less than .60 are considered to be poor, those in the .70 range, acceptable...*”. Jadi mengacu pada pernyataan tersebut, suatu angket dinyatakan reliabel jika nilai dari Alpha Conbach $> 0,6$

3.6. Analisis Data.

Setelah data dinyatakan valid dan reliable, selanjutnya data siap untuk dianalisis lebih lanjut. Terdapat dua alat analisis utama yang akan digunakan

dalam penelitian ini, yaitu analisis deskriptif dan analisis inferensial, yang masing-masing akan diuraikan berikut ini.

3.6.1. Analisis Deskriptif

Analisis ini adalah alat analisa dengan menggunakan logika untuk menarik kesimpulan yang logis, mengenai data hasil penelitian yang akan di analisis. Terdapat dua hal penting yang dianalisis, adalah analisis yang membahas item penelitian dalam kaitannya dengan identitas responden dan variabel-variabel utama penelitian. Masing-masing analisis akan diuraikan dengan menggunakan tabel distribusi frekuensi.

3.6.2. Analisis Inferensial.

Analisis inferensial lebih ditujukan untuk mencari jawab atas masalah yang telah dikemukakan dalam penelitian. Jawaban akan diungkap melalui pengujian hipotesis. Inti dari analisis ini adalah menguji apakah hipotesis yang diajukan didukung oleh data empirik ataukah tidak. Sesuai dengan kerangka pikir penelitian ini, maka alat analisis inferensial yang digunakan adalah "analisis jalur" (*path analysis*). Langkah-langkah yang perlu ditempuh adalah :

1. Menstandarisasi semua harga variabel dengan *Z-score*, sehingga masing-masing variabel diberi notasi dengan ZX_1 , ZX_2 , ZY_1 dan ZY_2
2. Mencari Koefisien pengaruh langsung melalui persamaan Regresi

$$\text{Linier Ganda tahap I : } ZY_1 = \gamma_{11}ZX_1 + \gamma_{21}ZX_2 + \varepsilon_1$$

Dari persamaan regresi tersebut akan diperoleh harga-harga :

- a. Taraf signifikansi untuk pengujian koefisien regresi secara parsial, sehingga dapat disimpulkan apakah pengaruh secara langsung antar variabel tersebut signifikan ataukah tidak.
 - b. Koefisien determinasi (R^2), sehingga diketahui kontribusi variabel-variabel tersebut secara serentak.
 - c. Taraf signifikansi untuk uji serentak (uji F) untuk menguji apakah pengaruh serentak tersebut signifikan ataukah tidak.
3. Mencari Koefisien pengaruh langsung melalui persamaan Regresi Linier Ganda tahap II : $ZY_2 = \gamma_{21}ZX_1 + \gamma_{22}ZX_2 + \beta_{21}ZY_1 + \varepsilon_2$
- Dari persamaan regresi model II tersebut akan diperoleh harga-harga :
- a. Taraf signifikansi untuk pengujian koefisien regresi secara parsial, sehingga dapat disimpulkan apakah pengaruh secara langsung antar variabel tersebut signifikan ataukah tidak.
 - b. Koefisien determinasi (R^2), sehingga diketahui kontribusi variabel-variabel tersebut secara serentak.
 - c. Taraf signifikansi untuk uji serentak (uji F) untuk menguji apakah pengaruh serentak tersebut signifikan ataukah tidak.
4. Dari kedua persamaan regresi(model I dan model II) akan diperoleh harga koefisien pengaruh tidak langsung maupun pengaruh total.

3.6. Pembahasan

Setelah semua analisis dilakukan, akan diperoleh hasil. Agar hasil analisis mempunyai arti atau makna, maka perlu dijabarkan dengan dukungan teori maupun empirik.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bagian ini merupakan analisis hasil penelitian mengenai “Pengaruh Kemampuan Diri Dan Faktor Lingkungan Terhadap Keberhasilan Berwirausaha Yang Dimediasi oleh Motivasi Berwirausaha, Pada Usaha Mikro Jalan Malioboro Yogyakarta” Pembahasan analisis hasil penelitian ini dimulai dari analisis deskriptif, yaitu deskripsi mengenai keadaan para pengusaha mikro di Jl. Malioboro Yogyakarta dan deskripsi mengenai variabel penelitian.

Analisis berikutnya adalah berkaitan dengan perhitungan-perhitungan statistika (inferensial) untuk menjawab pertanyaan penelitian melalui uji hipotesis. Sesuai dengan rancangan penelitian ini, maka pengujian hipotesis akan dilakukan dengan menggunakan analisis jalur yang basisnya menggunakan teknik analisis Regresi Linier Berganda.

Pengumpulan data dilakukan secara survei menggunakan angket sebagai instrumen pengumpul data dan akan dilengkapi dengan wawancara maupun dokumentasi untuk melengkapi data penelitian. Rincian hasil pengumpulan data selengkapnya telah di sajikan di lampiran 2 pada penelitian ini.

4.1. Gambaran Umum Pengusaha Mikro di Jl. Malioboro

Penelitian ini berkaitan dengan para pengusaha atau pedagang dengan kelas atau level mikro yang jika digunakan aspek peraturan, maka yang termasuk usaha mikro adalah pengusaha yang mempunyai hasil penjualan atau omset penjualan paling banyak Rp.100.000.000,00 (seratus juta rupiah) per tahun

dan yang hanya boleh mengajukan kredit kepada bank paling banyak Rp.50.000.000,-. (lima puluh juta rupiah)

Pengusaha mikro, pada umumnya berdagang dengan komoditas atau barang dagangan yang mudah untuk diganti-ganti atau berubah-ubah sewaktu-waktu jika diinginkan. Dengan demikian agak sulit bagi Pemerintah untuk mendata usaha, mereka sehingga sering hanya dikelompokkan secara umum sesuai agregatnya. Khusus untuk pedagang mikro di sepanjang jalan Malioboro hampir keseluruhan berjualan komoditas yang tetap dan tempatnya untuk berjualan juga tidak berpindah-pindah (sudah menetap pada tempatnya).

Secara administratif, kebanyakan pedagang mikro tidak melakukan pencatatan dengan cara yang benar dan baik, sehingga sulit untuk mengetahui keuntungan yang sebenarnya, apalagi mereka tidak memisahkan keuangan keluarga (rumah tangga) dengan keuangan usaha. Berkaitan dengan izin usaha, semua pedagang tidak mempunyai, alasannya mereka sudah terdaftar pada paguyuban masing-masing.

Namun demikian jika dilihat dari aspek kepentingan usaha perbankan, maka usaha atau pedagang mikro ini merupakan suatu segmen pasar yang cukup potensial untuk dilayani dalam upaya meningkatkan fungsi intermediasinya, karena usaha mikro mempunyai karakteristik positif dan unik yang tidak selalu dimiliki oleh usaha non mikro. Misalnya : dari aspek perputaran usahanya (*turn over*) cukup tinggi dan tidak mudah goyah meskipun situasi perekonomian maupun moneter dalam kondisi krisis, kegiatan usaha mereka masih tetap berjalan bahkan terus berkembang. Dari aspek perbankan, usaha mikro biasanya tidak

terlalu sensitif terhadap suku bunga, karena memang mereka bukan pengusaha yang sangat njlimet dalam perhitungan kredit, justru yang penting bagi mereka adalah kemudahan. Dari aspek pengusahanya, bahwa usaha mikro dapat dikategorikan usaha perorangan, karena hampir 100% proses bisnisnya ditangani sendiri, kalau mereka mempunyai karyawan pada umumnya adalah sanak keluarganya. Mereka para pengasaha mikro seperti itu umumnya berkarakter ulet, lugu dan dapat menerima bimbingan asal dilakukan dengan pendekatan yang tepat dan mempunyai toleransi tinggi terhadap kelompoknya.

4.2. Analisis Data

Setelah data dipersiapkan untuk dianalisis, maka proses analisis berikutnya menggunakan dua pendekatan, yaitu analisis deskriptif dan analisis inferensial. Analisis deskriptif meliputi penjelasan untuk karakteristik responden dan penjelasan untuk setiap variabel penelitian. Sedangkan analisis inferensial digunakan untuk menguji hipotesis yang telah diajukan.

4.2.1. Analisis Data Deskriptif.

Data yang berkaitan dengan karakteristik pedagang atau responden diantaranya adalah jenis kelamin, usia dan lama menjadi pengusaha. Masing-masing karakteristik tersebut akan dipaparkan seperti berikut ini :

1. Deskripsi Pengusaha Mikro di Jl. Malioboro.
 - a. Deskripsi Jenis Kelamin Pengusaha.

Banyak macam yang dijual oleh para pengusaha mikro, yang paling tidak dapat dikelompokkan kedalam kelompok pedagang garmen, pedagang kerajinan dan cinderamata, pedagang kuliner (makanan), pedagang asesoris pakaian. Tidak hubungan atau pasangan antara jenis dagangan dengan jenis kelamin pedagang, misalnya pedagang garmen harus wanita atau harus laki-laki, pedagang makanan harus wanita atau laki-laki. Jadi jenis kelamin dalam hal usaha mikro ini sekedar informasi mengenai karakteristik pedagang saja.

Pengusaha mikro di sepanjang Jl. Malioboro, pada umumnya dilakukan keluarga, paling tidak oleh suami dan atau isteri, meskipun ada beberapa pengusaha yang hanya dilakukan oleh suami saja (istri bekerja ditempat lain bukan sebagai pengusaha, tetapi sebagai penjual jasa, seperti pramuwisma, wiraniaga atau hanya sekedar menjaga anak-anak dirumah/ibu rumah tangga) atau hanya oleh istri saja (suami bekerja di tempat lain, atau sebagai penjual jasa, seperti sopir, pegawai swasta dan lain sebagainya).

Hasil penelitian menunjukkan bahwa dari 75 orang pedagang di jalan Malioboro terdapat 47 orang atau 62,67% adalah pedagang laki-laki dan sisanya sebanyak 28 orang atau 37,33% adalah wanita. Ini sifatnya kebetulan saja, dan kebanyakan yang wanita berdagang kuliner dan garmen.

b. Aspek Lama Usaha.

Bisnis atau sebagai wirausaha tidaklah instan, begitu bisnis di jalankan besok langsung sukses. Keberhasilan bisnis akan diraih dengan waktu yang kadang cukup lama, ini artinya bahwa lama usaha merupakan aspek penting dalam proses bisnis, karena dari pengalaman tersebut banyak hal baru yang perlu dipertimbangkan dalam praktik bisnis yang digelutinya. Beberapa waktu yang lalu marak atau *ngetrend* bahwa pengusaha (tidak semua pengusaha) suka memeras atau memberi tarip produknya dengan harga yang fantastis mahalnya, terlebih jika yang menjadi konsumen bukan orang Yogya (dikenali dari logat bicaranya), istilah lainnya adalah aji mumpung. Hal ini tentu sangat merugikan konsumen sekaligus merusak citra Yogyakarta sebagai kota budaya, pelajar, pariwisata dan kota kuliner. Pengalaman seperti itu mestinya tidak perlu dikembangkan, tetapi apa yang dapat di petik dari hal-hal masa lalu yang sekiranya kedepan dapat di gunakan sebagai perbaikan usaha. Yang jelas semakin lama mereka menjalankan usahanya akan semakin banyak hal yang dapat digunakan sebagai pelajaran yang akan mendorong adanya inovasi.

Jika lama usahan dikelompokkan ke dalam tiga kelompok, yakni kelompok pemula, yaitu kurang dari 2 tahun, kemudian kelompok masa pematapan pertumbuhan yaitu antara 2 tahun hingga 5 tahun dan kelompok matang, yaitu lebih dari 5 tahun, maka

dapat dirinci bahwa : sebanyak 11 atau 14,67% adalah pedagang pemula, 19 atau 25,33% pedagang di masa perkembangan dan 45 atau 60,0% pedagang yang telah dewasa.

Pedagang yang masih muda tersebut, merupakan pedagang yang biasanya timbul tenggelam, artinya pedagang yang satu mati dan diganti pedagang lainnya. Sedangkan pedagang yang sudah mencapai kedewasaan merupakan pedagang yang memang sudah mapan dan atau diteruskan oleh penerusnya, seperti anaknya.

c. Deskripsi Pelatihan

Pedagang yang mangkal di sepanjang malioboro, pada umumnya termasuk kategori pengusaha mikro, yang mereka berada di bawah naungan paguyuban. Ada beberapa paguyuban, diantaranya adalah Paguyuban, Paguyuban Handayani, Paguyuban Padma, Pguayuban PPLM dan Paguyuban PPMS. Menyadari akan keragaman latar belakang, asal usul domisili, lingkungan keluarga, usia dari para pengusaha di Jl. Malioboro, maka para ketua paguyuban sering mengadakan perkumpulan sekedar untuk menjalin keakraban atau persaudaraan. maksud dan tujuan utamanya adalah untuk membangun kerukunan, karena mereka berjualan dengan jenis produk yang sama berdasarkan kelompok-kelompok. Seperti jualan makanan (kuliner), cinderamata, garmen/pakaian/ batik/kaos, sepatu/sandal, tas/dompot/ikat pinggang/kerajinan kulit, asesori/perhiasan, jasa lukis/foto dan

lain-lain. Dengan adanya koordinasi yang baik, diharapkan muncul pemahaman sehingga tidak ada yang merasa iri atau melakukan perbuatan yang melanggar norma-norma bisnis ketika teman yang lain lebih laku dibanding dirinya.

Hal seperti itu yang banyak dilakukan, sedangkan untuk pelatihan yang sifatnya mengembangkan pengetahuan dan ketrampilan yang dilakukan oleh pemerintah memang pernah dilakukan meskipun frekuensinya sangat jarang dan tidak semua pedagang telah merasakan menjadi peserta pada pelatihan yang dilakukan oleh pemerintah.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa minimal pernah mendapat pelatihan dari pemerintah sebanyak 68 atau 90,67% pedagang pernah mengikuti, sedangkan 7 atau 9,33% pedagang lainnya belum pernah mengikuti pelatihan dari pemerintah. Selain dari pemerintah, pelatihan juga diselenggarakan oleh pihak swasta, khususnya dari perguruan tinggi (mahasiswa) yang melakukan pengabdian pada masyarakat. Meskipun tidak dalam jumlah yang besar, namun pelatihan telah diikuti oleh 45 atau 60,0% pedagang dan yang 30 atau 40,0% sisanya belum pernah mengikuti pelatihan dari pihak swasta (non pemerintah). Namun ternyata yang pernah mengikuti kedua pelatihan tersebut, yakni oleh pemerintah maupun oleh swasta sebanyak 38 atau 50,67% pedagang.

Pelatihan yang mengarahkan penggunaan teknologi informasi untuk proses bisnis juga sudah pernah dilakukan, sehingga pada implementasinya perkembangan teknologi yang terus melaju, memaksa para pedagang untuk terus berlatih meningkatkan kemampuannya dalam pemanfaatan teknologi informasi agar cara melakukan bisnis juga lebih baik lagi. Dari pemantauan peneliti, beberapa pedagang di Jl. Malioboro memang sudah ada yang menggunakan teknologi informasi untuk melakukan bisnis secara daring (*online*), meskipun jumlahnya tidak banyak, setidaknya sudah ada, sehingga selain mereka berjualan secara tradisional juga melayani penjualan sistem daring.

d. Kendala Utama

Pedagang di sepanjang Jl. Malioboro, hampir sepanjang hari membuka lapaknya, mulai dari pagi hari hingga malam hari, bahkan ada yang mulai berjualan di tengah malam dan tutup dini hari. Cara pedagang seperti ini akan membawa dampak atau konsekuensi yang berbeda-beda. Untuk pengusaha kuliner, dapat dipastikan sebelum berjualan akan mempersiapkan, baik memasaknya maupun pernik-pernik lain yang diperlukan. Sedangkan pengusaha yang sekedar menjadi perantara (kulakan kemudian dijual) akan berbeda dengan pengusaha yang 90% barang dagangannya dibeli dari pihak lain, sehingga tinggal menjual kembali dengan perhitungan matang agar dapat

memprediki keuntungan yang diperoleh setiap harinya. Hal seperti ini merupakan kendala bagi para pengusaha, yaitu kurangnya pengetahuan mereka mengenai proses bisnis, karena para pengusaha tidak dapat memisahkan antara kekayaan pribadi dan aset bisnisnya. Kendala ini dirasakan oleh sebanyak 50 atau 66,67% pedagang, dengan demikian sesederhana apapun itu diperlukan agar mereka mengetahui seberapa besar pertumbuhan usahanya.

Kendala lain yaitu masih banyaknya pengusaha yang sifatnya hanya ikut-ikutan saja, karena bisnis bukan sebagai nafas atau bakat. Mereka bukan berasal dari lingkungan atau keluarga bisnis, sehingga mereka sekedar agar secara sosial tidak dianggap sebagai pengangguran. Akibatnya usaha mereka timbul tenggelam dan banyak tenggelamnya. Meskipun jumlahnya tidak banyak, yakni 17 atau 22,67% saja. Ini seharusnya menjadi perhatian dari paguyuban dan atau pemerintah, sehingga mereka yang dalam kondisi seperti itu dapat ditolong.

Kendala padatnya waktu yang digunakan oleh para pengusaha mikro untuk melakukan aktivitas bisnis yang lainnya sangat terbatas, terlebih untuk mengikuti pelatihan. Banyak mereka yang mengalami kesulitan menyediakan waktu untuk mengikuti pelatihan-pelatihan yang mendukung perkembangan usahanya. Jadi sangat mungkin pihak pemerintah telah berupaya untuk

menyelenggarakan pelatihan bagi pada pengusaha mikro, namun mereka sendiri yang tidak dapat menghadiri, karena sehari-hari waktu mereka dihabiskan untuk melakukan proses bisnisnya.

Kendala terhadap sulitnya mengikuti perkembangan teknologi memang dirasakan oleh para pedagang. Sebagian besar pedagang tidak memahami penggunaan komputer untuk membantu atau mendukung bisnisnya. Masih mahalnya harga dan rendahnya pengetahuan komputer menjadi kendala. Sebanyak 66 atau 88,0% pedagang masih belum mengerti bagaimana komputer digunakan untuk proses bisnis. namun demikian mereka tertolong karena ada teknologi handphone (HP) yang dapat digunakan untuk membantu proses bisnis, sehingga mereka telah melakukannya.

2. Deskripsi Variabel Penelitian

Penelitian ini melibatkan empat variabel, yaitu kemampuan diri, faktor lingkungan, motivasi berusaha dan keberhasilan usaha yang diukur dari para pedagang mikri di sepanjang jalan Malioboro Yogyakarta. masing variabel diukur menggunakan skala Likert dengan 6 (ennam) tingkatan skala. Kategorisasi skala Likert tersebut diaplikasikan pada skor rtata-rata, sehingga perlu penyesuaian pengelompokan sebagai berikut :

Rata-rata Sor	Kategori
1,00 - 1,83	Sangat Rendah / Buruk
1,84 - 2,67	Rendah / Buruk
2,68 - 3,50	Agak Rendah / Buruk

3,51 - 4,33	Agak Tinggi / Bagus
4,34 - 5,17	Tinggi / Bagus
5,18 - 6,00	Sangat Tinggi / Bagus

Berdasarkan kategorisasi tersebut, maka kondisi setiap variabel dapat dijelaskan sebagai berikut :

a. Variabel Kemampuan Diri

Kemampuan diri diukur dengan 5 (lima) indikator/butir, yang secara keseluruhan menghasilkan skor rata sebesar 3,49 yang dikategorikan sebagai agak rendah. Ini menunjukkan bahwa masih banyak pedagang atau pengusaha mikro yang sebenarnya kemampuan bisniya masih kurang memadai. Hal ini akan berdampak pada pengambilan keputusan, cara mengelola dan memanfaatkan informasi, cara menangkap peluang bisnis, cara melakukan pemasaran sehingga usahanya menjadi berkembang cepat tetapi dengan sangat lamban. Hal ini data pendukungnya dapat dilihat dari data yang telah dirangkum pada tabel berikut ini :

Tabel 4.1. Rata-rata Skor Untuk Variabel dan Indikator Kemampuan Diri.

Indikator	Rata-2 Skor	Kategori
X _{1.1.}	3,51	Cukup Tinggi
X _{1.2.}	3,56	Cukup Tinggi
X _{1.3.}	3,43	Agak Rendah
X _{1.4.}	3,51	Cukup Tinggi
X _{1.5.}	3,43	Agak Rendah
X _{1.}	3,49	Agak Rendah

Sumber: Data primer di olah

b. Variabel Faktor Lingkungan

Lingkungan dimana pengusaha tersebut melewati masa hidupnya mempunyai nilai penting bagi seseorang. Kondisi lingkungan hidup, apakah di lingkungan rumah tangga atau di lingkungan tempat tinggalnya mempunyai dampak pada sifat atau perilaku seseorang. Orang-orang yang dilahirkan dari keluarga yang pekerjaannya sebagai pedagang, biasanya akan mempunyai pemikiran untuk menjadi pedagang. Demikian pula orang yang dilahirkan di lingkungan keluarga birokrat, maka nantinya mereka akan terbawa arus untuk menjadi birokrat. Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor lingkungan mempunyai skor rata-rata 3,34 yang termasuk dalam kategori cukup buruk, artinya bahwa lingkungan hidup pedagang bukanlah tempat yang subur melahirkan orang yang berbakat menjadi pedagang. Lingkungan hidup mereka kurang mendukung bagi orang-orang yang berwirausaha. Data hasil penelitian secara keseluruhan, termasuk indikator faktor lingkungan tersebut dapat diikuti pada tabel berikut ini.

Tabel 4.2. Rata-rata Skor Untuk Variabel dan Indikator Faktor Lingkungan.

Indikator	Rata-2 Skor	Kategori
X _{2.1.}	3,56	Cukup Baik
X _{2.2.}	3,60	Cukup Baik
X _{2.3.}	3,20	Agak Buruk
X _{2.4.}	3,16	Agak Buruk
X _{2.5.}	3,19	Agak Buruk
X _{2.}	3,34	Agak Buruk

Sumber: Data primer di olah

c. Variabel Motivasi Berusaha/Berwirausaha

Motivasi untuk menjadi seorang wirausaha yang sukses adalah penting. Optimisme seseorang dalam menjalankan usahanya harus benar-benar muncul dari hati, bukan sekedar ikut-ikutan. Orang yang mempunyai motivasi tinggi untuk menjadi wirausaha, harus terus bersemangat untuk berkreasi, berinovasi, tidak mudah patah semangat. Terlebih bisnis tidak selamanya dalam kondisi yang baik, kadangkala ada turunya, berfluktuasi adalah hal yang banyak dihadapi oleh pada pengusaha mikro. Motivasi tidak sama dengan nekad, karena nekad memang sebagai sebuah semangat, tetapi lebih ditak menggunakan perhitungan, asal-asalan. Seorang pengusaha memang selalu akan dihadapkan pada resiko, oleh karena itu pengusaha harus mampu menghadapi dan bahkan harus mampu memperkecil resiko agar dapat dicapai sukses. Kebanyakan pedagang masih mempunyai motivasi yang kurang tinggi, kurang gigih, banyak, bahkan beberapa pedagang silih berganti dengan pedagang yang lain, artinya satu pedagang mati ganti pedagang baru lainnya. Berkaitan dengan tinggi rendahnya motivasi para pengusaha, dapat dilihat dari data hasil penelitian ini yang telah diringkas pada tabel berikut ini :

Tabel 4.3. Rata-rata Skor Untuk Variabel dan Indikator Motivasi Berwirausaha

Indikator	Rata-2 Skor	Kategori
Y _{1.1.}	3,40	Agak Rendah

Y _{1.2.}	3,71	Cukup Tinggi
Y _{1.3.}	3,36	Agak Rendah
Y _{1.4.}	3,57	Cukup Tinggi
Y _{1.5.}	3,39	Agak Rendah
Y _{1.}	3,49	Agak Rendah

Sumber: Data primer di olah

d. Variabel Keberhasilan Usaha

Keberhasilan usaha diukur menurut versi mereka masing-masing, karena memang belum ada tolok ukur baku yang dijadikan patokan. Beberapa hal yang diukur meliputi aspek finansial dan non finansia. Pengukuran menggunakan nilai persepsi, sehingga tinggi rendahnya kinerja usaha mereka diukur secara mandiri. Perkembangan atau keberhasilan usaha dapat dirasakan melalui bertambah tidaknya modal atau aset usaha mereka. Meningkatnya volume penjualan. Jika pedagang selalu membatasi kuota dagangannya, maka lama waktu berjualan menjadi lebih singkat. Pendapatan atau omset yang semakin meningkat juga sebagai tolok ukur kinerja perusahaan. Bertambah banyaknya jumlah pelanggan mereka, dengan adanya pembeli baru yang dapat mencirikan bertambah luasnya pangsa pasar juga merupakan indikasi suksesnya usaha. Yang lebih nyata lagi adanya peningkatan kesejahteraan keluarga, sekolah anak-anak, biaya kesehatan yang semakin tersiapkan, biaya kominikasi dan biaya sosial lainnya tersedia dengan cukup. Jika secara keseluruhan hasil penelitian di nilai, maka dapat disimpulkan bahwa pengusaha mikro di Jalan Malioboro cukup baik, meskipun masih belum dapat dikatakan sukses. Data hasil penelitian dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 4.4. Rata-rata Skor Untuk Variabel dan Indikator Keberhasilan Usaha

Indikator	Rata-2 Skor	Kategori
Y _{2.1.}	3,63	Cukup Tinggi
Y _{2.2.}	3,65	Cukup Tinggi
Y _{2.3.}	3,40	Agak Rendah
Y _{2.4.}	3,67	Cukup Tinggi
Y _{2.5.}	3,47	Agak Rendah
Y _{2.}	3,56	Cukup Tinggi

Sumber: Data primer di olah

4.2.2. Analisis Data Inferensial.

Sesuai dengan model yang dikembangkan pada penelitian ini, maka terdapat lima hipotesis yang akan diuji kebenarannya, artinya apakah teori yang mendasari model penelitian ini didukung oleh data empirik ataukah tidak ?. Dengan demikian tujuan dari dilakukannya analisis inferensial ini tidak lain untuk menguji hipotesis. Langkah-langkah yang ditempuh dalam analisis inferensial ini adalah :

1. Koefisien Regresi.

Menghitung harga koefisien pengaruh langsung (*direct effect*) antara variabel bebas dengan variabel terikat. Alat analisis yang digunakan adalah Regresi Linier Ganda. Dari dua model regresi yang disajikan, akan diperoleh harga-harga koefisien regresi (pengaruh) secara langsung antara variabel bebas terhadap variabel terikat.

2. Formulasi hipotesis.

Untuk dapat menguji ada tidaknya pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat seperti pada butir 1 tersebut, maka perlu di rumuskan hipotesis statistik sebagai berikut :

$H_0 : \beta_i = 0$ (variabel bebas tidak berpengaruh terhadap variabel terikat).

$H_1 : \beta_i \neq 0$ (variabel bebas berpengaruh terhadap variabel terikat).

3. Harga “ $t_{\text{statistik}}$ ” dan “taraf signifikansinya”.

Dari koefisien pengaruh langsung (koefisien regresi) tersebut akan didapat harga uji “ $t_{\text{statistik}}$ ” dan besarnya “taraf signifikansi” yang dihasilkan dari setiap pengaruh koefisien tersebut.

4. Pengujian hipotesis.

Keputusan pengujian pada penelitian ini menggunakan angka taraf signifikansi dasar yang pada umumnya digunakan oleh banyak peneliti (*rule of thumb*), yaitu 5% atau 0,05. Dengan basis taraf signifikansi 0,05, maka jika hasil perhitungan pada butir 3 tersebut diperoleh harga taraf signifikansi $\leq 0,05$ maka H_0 di tolak, artinya bahwa kedua variabel tersebut berpengaruh, tetapi jika harga taraf signifikansi yang dihasilkan tersebut $> 0,05$ maka H_0 di terima yang berarti bahwa kedua variabel tersebut tidak berpengaruh

5. Perhitungan Koefisien Regresi dan Pengujian Hipotesis

Dengan menggunakan bantuan perangkat lunak statistika, maka setiap variabel telah dinotasikan sebagai berikut :

X_1 = variabel kemampuan diri

X_2 = variabel faktor lingkungan

Y_1 = variabel motivasi usaha

Y_2 = variabel keberhasilan usaha

Setelah semua data dimasukkan dalam proses analisis data, maka diperoleh harga-harga hasil perhitungan seperti disajikan pada tabel yang tertera di halaman berikutnya.

Dari tabel di atas dapat disimpulkan bahwa :

- a. Model I, dihasilkan persamaan regresi yang telah distandardisasikan sebagai berikut : $Y_1 = 0,493.X_1 + 0,425.X_2$

Hasil tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut :

Tabel 4.5. Hasil Analisis Regresi Linier Ganda

Model	Arah Pengaruh	Koefisien Pengaruh	$t_{\text{statistik}}$	Sig.
I	$X_1 \rightarrow Y_1$	0,493	0,5888	0,000
	$X_2 \rightarrow Y_1$	0,425	0,5081	0,000
II	$X_1 \rightarrow Y_2$	0,098	0,730	0,468
	$X_2 \rightarrow Y_2$	0,031	0,242	0,810
	$Y_1 \rightarrow Y_2$	0,568	3,673	0,000

Sumber: data primer

- 1) Pengaruh kemampuan diri terhadap motivasi berusaha mempunyai koefisien regresi standar = 0,493 dengan taraf signifikansi 0,000. Karena taraf signifikansinya $< 0,05$ maka H_0 ditolak, artinya bahwa variabel kemampuan diri berpengaruh positif dan signifikan terhadap motivasi berusaha bagi para

pelaku usaha mikro. Dengan kata lain semakin tinggi kemampuan diri seorang pengusaha mikro maka motivasi untuk terus berusaha juga akan semakin tinggi (semakin gigih).

2) Pengaruh faktor lingkungan terhadap motivasi berusaha mempunyai koefisien regresi standar = 0,425 dengan taraf signifikansi 0,000. Karena taraf signifikansinya $< 0,05$ maka H_0 ditolak, artinya bahwa variabel lingkungan berpengaruh positif dan signifikan terhadap motivasi berusaha bagi para pelaku usaha mikro. Dengan kata lain semakin mendukung lingkungan hidup seorang pengusaha mikro maka motivasi untuk terus berusaha juga akan semakin tinggi (semakin gigih).

b. Model II, dihasilkan persamaan regresi yang telah distandardisasikan sebagai berikut : $Y_2 = 0,098.X_1 + 0,031.X_2 + 0,568.Y_1$

Hasil tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut :

1) Pengaruh kemampuan diri terhadap keberhasilan usaha mempunyai koefisien regresi standar = 0,098 dengan taraf signifikansi 0,468. Karena taraf signifikansinya $> 0,05$ maka H_0 diterima, artinya bahwa variabel kemampuan diri tidak berpengaruh terhadap keberhasilan usaha bagi para pelaku usaha mikro. Dengan kata lain bahwa keberhasilan usaha tidak disebabkan atau tidak ada hubungannya dengan kemampuan diri seorang pengusaha mikro.

- 2) Pengaruh faktor lingkungan terhadap keberhasilan usaha mempunyai koefisien regresi standar = 0,031 dengan taraf signifikansi 0,810. Karena taraf signifikansinya $> 0,05$ maka H_0 diterima, artinya bahwa variabel faktor lingkungan hidup pengusaha mikro tidak berpengaruh terhadap keberhasilan usaha. Dengan kata lain bahwa keberhasilan usaha tidak disebabkan atau tidak ada hubungannya dengan faktor lingkungan dimana pengusaha mikro tersebut tinggal.
- 3) Pengaruh motivasi berusaha terhadap keberhasilan usaha mempunyai koefisien regresi standar = 0,568 dengan taraf signifikansi 0,000. Karena taraf signifikansinya $< 0,05$ maka H_0 ditolak, artinya bahwa variabel motivasi untuk berusaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha bagi para pelaku usaha mikro. Dengan kata lain semakin tinggi motivasi untuk berusaha seorang pengusaha mikro maka usahanya akan semakin sukses (berkembang)

Selain pengaruh secara individual, dari hasil analisis juga dapat diketahui besarnya atau tingkat kontribusi pengaruh seluruh variabel bebas secara serentak terhadap variabel terikatnya, yaitu dengan harga koefisien determinasi ganda (R^2). Dari model I diperoleh harga R^2 sebesar 0,673 pada taraf signifikansi untuk uji F sebesar 0,000. Angka ini menunjukkan bahwa 67,3% perubahan pada keberhasilan usaha dapat dijelaskan (dipengaruhi) oleh variabel kemampuan diri dan

faktor lingkungan secara serentak, sedangkan 32,7% sisanya disebabkan oleh variabel lain di luar penelitian ini. Jadi secara serentak, variabel kemampuan diri dan faktor lingkungan berpengaruh signifikan terhadap motivasi berusaha, artinya jika kemampuan diri dan faktor lingkungan secara serentak ditingkatkan kualitasnya, maka motivasi berusaha akan meningkat.

Dari model II diperoleh harga R^2 sebesar 0,445 pada taraf signifikansi untuk uji F sebesar 0,000. Angka ini menunjukkan bahwa 44,5% perubahan pada keberhasilan usaha dapat dijelaskan (dipengaruhi) oleh variabel kemampuan diri dan faktor lingkungan secara serentak, sedangkan 55,5% sisanya disebabkan oleh faktor lain di luar variabel penelitian ini. Jadi secara serentak, variabel kemampuan diri dan faktor lingkungan berpengaruh signifikan terhadap motivasi berusaha, artinya jika kemampuan diri dan faktor lingkungan secara serentak ditingkatkan kualitasnya, maka motivasi berusaha akan meningkat.

6. Perhitungan Koefisien Jalur (Pengaruh Tidak langsung)

Berdasarkan harga koefisien regresi secara langsung, dapat dijelaskan atau dihitung besarnya koefisien pengaruh tidak langsung, seperti berikut ini:

- a. Pengaruh kemampuan diri terhadap keberhasilan usaha yang dimediasi oleh motivasi untuk berusaha adalah : $(0,493 \times 0,568) = 0,280$.

Angka ini lebih besar dari koefisien pengaruh langsung antara kemampuan diri terhadap keberhasilan usaha, dengan demikian variabel motivasi berusaha dapat disimpulkan benar-benar menjadi variabel mediator. Yaitu variabel yang berperan menghubungkan atau menjembatani pengaruh antara variabel bebas (kemampuan diri) terhadap variabel terikat (keberhasilan usaha)

- b. Pengaruh faktor lingkungan terhadap keberhasilan usaha yang dimediasi oleh motivasi untuk berusaha adalah : $(0,425 \times 0,568) = 0,241$.

Angka ini lebih besar dari koefisien pengaruh langsung antara faktor lingkungan terhadap keberhasilan usaha, dengan demikian variabel motivasi berusaha dapat disimpulkan benar-benar menjadi variabel mediator. Yaitu variabel yang berperan menghubungkan atau menjembatani pengaruh antara variabel bebas (lingkungan) terhadap variabel terikat (keberhasilan usaha)

7. Ringkasan Hasil Analisis

Seluruh hasil analisis secara inferensial tersebut jika dikaitkan dengan hipotesis teoritik penelitian ini dapat dirangkum dalam sebuah tabel ringkasan berikut ini :

Tabel 4.6. Ringkasan hasil Analisis Inferensial

Hipotesis	Model	Koefisien	Kesimpulan	Keterangan
1	$X_1 \rightarrow Y_1$	0,493	Diterima	<i>Direct</i>
2	$X_2 \rightarrow Y_1$	0,425	Diterima	<i>Direct</i>

3	$X_1 \rightarrow Y_2$	0,098	Ditolak	<i>Direct</i>
4	$X_2 \rightarrow Y_2$	0,031	Ditolak	<i>Direct</i>
5	$Y_1 \rightarrow Y_2$	0,568	Diterima	<i>Direct</i>
	$X_1 \rightarrow Y_1 \rightarrow Y_2$	0,280	Dominan	Y ₁ berperan sebagai variabel antara (mediator)
	$X_2 \rightarrow Y_1 \rightarrow Y_2$	0,241		

Sumber: data primer

4.3. Pembahasan.

Pembahasan ini dimaksudkan untuk memberikan argementasi atau penjelasan rasional atas temuan penelitian.

1. Hipotesis pertama : Kemampuan Diri Berpengaruh Terhadap Motivasi Berwirausaha.

Kemampuan diri dalam hal kewirausahaan berpengaruh positif terhadap motivasi berwirausaha, dapat diartikan bahwa semakin tinggi kemampuan diri pengusaha terhadap konsep berwirausaha maka motivasi untuk berwirausahanya juga akan semakin tinggi pula. Hasil penelitian menunjukkan bahwa hipotesis tersebut dapat diterima, karena taraf signifikansi hasil penelitian lebih kecil dibanding taraf signifikansi standar (0,05). Jika dikaitkan dengan kondisi keberhasilan usaha dari para pedagang yang masih kurang menggembirakan (masih cukup rendah), maka hal itu jelas salah satu penyebabnya adalah masih cukup rendahnya kemampuan diri dari para pedagang terhadap masalah kewirausahaan itu sendiri.

Kemampuan diri tentang kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap motivasi berwirausaha, selaras dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Liñán dan Yi-Wen (2006), yang menyatakan bahwa pada sampel 533 individu dari dua negara yang sangat berbeda: salah satunya Eropa (Spanyol) dan Asia Selatan lainnya (Taiwan) keduanya mendukung hipotesis tersebut. Hal ini diperkuat oleh Boyd and George (1994), yang menjelaskan bahwa motivasi untuk berwirausaha dipengaruhi oleh kemampuan diri pengusahanya. Demikian pula dengan penelitian yang dilakukan oleh Ozaralli and Nancy (2016). Sepanjang sepengetahuan peneliti belum didapatkan hasil penelitian yang menyatakan bahwa kemampuan diri bukan antecedent dari motivasi berwirausaha.

2. Hipotesis kedua : Faktor Lingkungan Berpengaruh Terhadap Motivasi Berwirausaha.

Faktor lingkungan kerja dimana para pengusaha hidup dan dibesarkan merupakan situasi yang dapat berdampak pada diri seseorang untuk mengikuti tradisi atau sikap umumnya yang ada. Para pedagang umumnya hidup dilingkungan pedagang, keluarga atau lingkungan sekitar. Pedagang yang hidup dilingkungan yang sama, maka mereka akan saling berinteraksi dalam waktu yang relatif banyak, sehingga terbangun ide atau kreativitas untuk mengembangkan bisnis mereka.

Penelitian yang dilakukan oleh Ardiani (2016) mendukung hasil temuan pada penelitian yang saat ini dilakukan, yaitu bahwa lingkungan keluarga berpengaruh signifikan terhadap motivasi untuk berwirausaha. Dengan demikian lingkungan kerja dapat mendorong seseorang untuk melakukan apa yang dilakukan sebagian besar di lingkungannya. Demikian pula dengan Singh dan Prasad (2016), hasil penelitiannya menyatakan bahwa bahwa tidak ada perbedaan dalam niat atau motivasi untuk berwirausaha mahasiswa manajemen yang berasal dari latar belakang bisnis keluarga atau dari latar belakang kelas yang digaji. Temuan penelitian ini dapat diartikan bahwa lingkungan kerluarga tidak berpengaruh terhadap kinerja atau keberhasilan usaha mikro. Hal ini juga dapat dimengerti, karena kebetulan apa yang dilakukan oleh lingkungan tidak sejalan dengan apa yang dipikirkan oleh seseorang, sehingga mereka lebih cenderung tidak mengikuti arus lingkungannya. Demikian pula dengan penelitian yang dilakukan oleh Turker dan Senem (2008), yang penelitiannya bertujuan untuk menganalisis dampak lingkungan terhadap niat wirausaha mahasiswa. Hasil penelitian menunjukkan bahwa niat berwirausaha bagi mahasiswa juga dipengaruhi oleh lingkungan nhidup mereka secara kontekstual. Bahkan Van dan Peter (2007) juga menemukan adanya pengaruh faktor lingkungan terhadap motivasi untuk berkarya.

Dengan beberapa dukungan tersebut dapat disimpulkan bahwa semakin banyak masyarakat lingkungan dimana seseorang tinggal mempunyai pekerjaan sebagai wirausaha maka akan semakin tinggi motivasi seseorang untuk mengikuti menjadi wirausaha.

3. Hipotesis ketiga : Kemampuan Diri tidak Berpengaruh langsung Terhadap Keberhasilan Berwirausaha

Setiap orang mempunyai tingkat pengetahuan atau kapasitas yang berbeda, sehingga perilaku atau cara mereka menjalankan hidupnya juga akan berbeda. Kemampuan diri dapat ditingkatkan melalui kemauan sendiri tanpa ada pihak eksternal yang mendorong, karena mereka merasa mempunyai kebutuhan untuk itu. Namun demikian kemampuan diri juga dapat ditingkatkan melalui kepedulian pihak eksternal, misalnya pemerintah atau pihak swasta lainnya, agar para pengusaha mikro mempunyai pengetahuan yang cukup untuk menjalankan usahanya.

Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa kemampuan diri tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha/berwirausaha. Artinya meskipun kemampuan diri seorang pengusaha sangat tinggi tetapi apabila tidak ditunjang dengan factor yang lain maka tidak ada jaminan juga untuk sukses atau berkembang. Parkman et.al.,(2012) juga menemukan dalam penelitiannya bahwa kemampuan diri atau kemampuan berorientasi berwirausaha tidak berpengaruh langsung terhadap keberhasilan,

temuan ini mendukung hipotesis peneliti ini. Demikian pula dengan penelitian yang dilakukan oleh Wolff et.al (2015) yang menyatakan bahwa kemampuan untuk berorientasi kewirausahaan tidak langsung akan berpengaruh terhadap kinerja usaha secara langsung. Pengusaha yang mempunyai kemampuan tinggi untuk berorientasi kewirausahaan belum tentu akan dapat mengembangkan perusahaan dengan baik. Jadi temuan yang menyatakan bahwa kemampuan diri secara umum tidak berpengaruh langsung terhadap keberhasilan usaha dapat diterima.

4. Hipotesis keempat : Faktor Lingkungan Berpengaruh Positif Terhadap Keberhasilan Berwirausaha

Faktor lingkungan secara langsung dapat berpengaruh terhadap keberhasilan usaha seseorang, ini dapat diartikan bahwa jika lingkungan dimana seorang pengusaha menghabiskan masa hidupnya mendukung atau selaras dengan usaha yang dilakukan, maka usahanya tersebut akan berhasil atau berkembang. Hal ini dapat dijelaskan bahwa ketika lingkungan dimana seseorang tersebut mayoritas juga melakukan usaha yang relatif sama (usaha mikro), maka dalam kehidupan atau proses bisnis tersebut akan terjadi saling mendukung, saling membantu dan saling berkolaborasi. Hal-hal yang menghambat atau menjadi kendala dalam usaha mereka dapat dimusyawarahkan bersama, dapat diselesaikan bersama. Sebaliknya jika lingkungan hidup seseorang tidak mendukung, maka menjadi sulit bagi seorang pengusaha untuk berkembang, karena lingkungannya tidak

mendukung, tidak mempedulikan dan bahkan tidak dapat menerima kehadiran seseorang tersebut.

Birnleitner (2013) menyatakan bahwa faktor lingkungan perannya penting bagi para pengusaha, mereka dapat melakukan interaksi satu dengan yang lain untuk saling memikirkan usaha mereka. Dengan lingkungan yang mendukung maka keberhasilan usaha para pengusaha akan mudah dicapai. Penelitian yang dilakukan oleh Ardiani (2016) juga mendukung hasil temuan pada penelitian, yaitu bahwa keberhasilan berwirausaha salah satunya jika ada dukungan dari faktor lingkungan dimana mereka (pengusaha) menghabiskan masa hidupnya (beraktifitas). Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa hipotesis ke empat ini dapat diterima

5. Hipotesis kelima : Motivasi berwirausaha Berpengaruh Positif Terhadap Keberhasilan Berwirausaha

Motivasi merupakan dorongan yang muncul dari diri seseorang untuk melakukan sesuatu kegiatan dalam rangka mencapai tujuan yang diharapkan. Berwirausaha adalah satu pilihan seseorang untuk berkarya dalam masyarakat untuk mencapai tujuan hidupnya. Motivasi yang tinggi untuk sukses berwirausaha akan menghantarkan seseorang untuk mencapai tujuan tersebut, oleh karena itu keberhasilan usaha mereka salah satunya akan tergantung pada seberapa tinggi mereka mempunyai motivasi berwirausaha.

Pekerjaan sebagai wirauasaha adalah pekerjaan yang digunakan sebagai penopang kehidupan berkelanjutan, agar mereka dapat bersosialisasi, berinteraksi, saling membantu dalam kehidupan bermasyarakat. Bukan untuk sekedar menghindar dari pengangguran, bukan sekedar agar mendapat pujian. Motivasi untuk sukses berkarya merupakan variabel utama untuk mencapai keberhasilan usaha.

Seperti dikemukakan oleh Camuffo, et.al., (2012) yang penelitiannya dilakukan pada wirausaha di wilayah Itali, bahwa motivasi dan kompetensi merupakan variabel yang dapat mempengaruhi keberhasilan usaha. Jika motivasi dikaitkan dengan bagaimana seseorang berorientasi pada usahanya, maka penelitian yang dilakukan oleh Gholami dan Saeed (2016) dapat mendukung penelitian ini. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa motivasi untuk berwirausaha berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha, yang berarti bahwa motivasi berwirausaha merupakan variabel prediktor utama dalam meningkatkan kinerja usaha para pengusaha mikro, khususnya yang berjualan di jalan Malioboro.

6. Pengaruh Tidak langsung.

Seperti yang telah dijelaskan dalam penelitian ini, bahwa yang menjadi masalah empirik utama adalah masih kurang optimalnya tingkat keberhasilan usaha yang dilakukan oleh pengusaha mikro yang berjualan di sepanjang Jalan Malioboro. Satu pengusaha hilang karena merugi, muncul pengusaha baru lainnya, demikian terjadi pada

beberapa pengusaha mikro. Usaha mikro memang sangat mudah untuk masuk dan sangat mudah pula untuk keluar dari pasar, sehingga bagi pengusaha yang motivasi berwirausahanya tidak tinggi atau lemah akan mudah untuk keluar dari pasar. Selaras dengan penelitian ini, terbukti bahwa motivasi berpengaruh positif signifikan terhadap keberhasilan berwirausaha, dan sekaligus merupakan variabel utama untuk memprediksi atau menjelaskan keberhasilan berwirausaha tersebut. Hal dapat dijelaskan sebagai berikut :

- a. Kemampuan diri secara langsung tidak berpengaruh terhadap keberhasilan berwirausaha, ini artinya bahwa perubahan nilai dari variabel kemampuan diri secara langsung tidak mampu merubah atau mempengaruhi perubahan nilai keberhasilan berwirausaha. Tetapi dengan melalui motivasi berwirausaha, kemampuan diri berpengaruh positif signifikan terhadap keberhasilan berwirausaha. Jadi kesimpulannya bahwa motivasi berwirausaha tepat mempunyai peran sebagai intervening atau mediator pengaruh kemampuan diri terhadap keberhasilan berwirausaha.
- b. Faktor lingkungan secara langsung tidak berpengaruh terhadap keberhasilan berwirausaha, ini artinya bahwa perubahan nilai dari variabel faktor lingkungan secara langsung tidak mampu merubah atau mempengaruhi perubahan nilai keberhasilan berwirausaha. Pengusaha yang tinggal lingkungan pedagang dan pengusaha yang tinggal di lingkungan non pedagang tidak ada bedanya jika dilihat

dari aspek keberhasilan berwirausaha. Tetapi dengan melalui motivasi berwirausaha, faktor lingkungan berpengaruh positif signifikan terhadap keberhasilan berwirausaha. Artinya pengusaha yang tinggal dilingkungan pedagang akan mempunyai motivasi yang tinggi untuk berwirausaha yang pada akhirnya keberhasilan berwirausaha juga akan tinggi. Jadi kesimpulannya bahwa motivasi berwirausaha tepat mempunyai peran sebagai intervening atau mediator pengaruh faktor lingkungan terhadap keberhasilan berwirausaha.

7. Pengaruh Tidak langsung dominan.

Besarnya koefisien pengaruh tidak langsung kemampuan diri terhadap keberhasilan berwirausaha melalui (dengan mediator) motivasi berwirausaha adalah 0,280. Sedangkan besarnya koefisien pengaruh tidak langsung faktor lingkungan terhadap keberhasilan berwirausaha melalui (dengan mediator) motivasi berwirausaha adalah 0,241. Dari harga koefisien pengaruh tidak langsung tersebut dapat diketahui bahwa kemampuan diri merupakan variabel penting atau yang dominan mempengaruhi keberhasilan berwirausaha dengan mediator motivasi berwirausaha. Jika ditelaah lebih lanjut, bahwa kemampuan diri berwirausaha merupakan aset atau modal penting pengusaha mikro, karena kelincahan, kemampuan untuk berkreasi dan berinovasi, kemampuan menggunakan teknologi informasi (meskipun sangat sederhana) diperlukan pengetahuan dan ketrampilan. Pembuatan

strategi penjualan, memanfaatkan sumberdaya secara optimal, melakukan negosiasi, komunikasi dengan pelanggan juga diperlukan ketrampilan dan pengetahuan tersendiri. Itulah sebabnya kemampuan diri berwirausaha lebih kuat pengaruhnya terhadap keberhasilan dibanding sekedar faktor lingkungan.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Kesimpulan merupakan ringkasan dari hasil analisis data penelitian, oleh karena itu terdapat dua kesimpulan, yaitu kesimpulan hasil analisis deskriptif dan kesimpulan hasil analisis inferensial

5.1.1. Kesimpulan Hasil Analisis Deskriptif

1. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dari 75 orang pedagang di jalam Malioboro terdapat 47 orang atau 62,67% adalah pegagang laki-laki dan sisanya sebanyak 28 orang arau 37,33% adalah wanita.
2. Aspek siklus kehidupan bisnis, termasuk kategori sebagai pedagang pemula, sebanyak 11 atau 14,67%, sebagai pedagang yang dalam masa pertumbuhan sebanyak 19 atau 25,33% dan pedagang yang berada di tahap kedewasaan sebanyak 45 atau 60,0%.

3. Berkaitan dengan pelatihan, diketahui bahwa 68 atau 90,67% pedagang pernah mendapat pelatihan dari pemerintah, dan sebanyak 45 atau 60,0% pedagang pernah mengikuti pelatihan yang diselenggarakan pihak swasta sedangkan yang pernah mengikuti kedua pelatihan tersebut, yakni oleh pemerintah maupun oleh swasta sebanyak 38 atau 50,67% pedagang.
4. Banyaknya pedagang yang pengetahuan bisnisnya rendah sebanyak 50 atau 66,67% pedagang, pengusaha yang hanya latah ikut-ikutan sebanyak 17 atau 22,67% saja. Pedagang yang kurang fahan penggunaan komputer sebanyak 66 atau 88,0% pedagang. Ini semua merupakan kendala bagi pedagang pada umumnya.
5. Kemampuan diri secara keseluruhan mempunyai skor rata sebesar 3,49 yang dikategorikan sebagai agak rendah.
6. Faktor lingkungan dimana pedagang tinggal (menghabiskan masa hidupnya) mempunyai skor rata-rata 3,34 yang termasuk dalam kategori cukup buruk atau kurang mendukung.
7. Motivasi untuk berwirausaha masih pada posisi agak rendah, karena skor rata-ratanya sebesar 3,49
8. Skor rata-rata pada tingkat keberhasilan usaha adalah 3,56 yang dapat dikategorikan agak tinggi.

5.1.2. Kesimpulan Hasil Analisis Inferensial

1. Persamaan regresi ganda Model I dengan angka standar :

$$Y_1 = 0,493.X_1 + 0,425.X_2$$

$$t_{stat} : 0,589 \quad 0,508$$

Sig : 0,000 0,000

Hasil :

- a. Kemampuan diri berpengaruh positif dan signifikan terhadap motivasi berprestasi
- b. Faktor lingkungan berpengaruh positif dan signifikan terhadap motivasi berprestasi

2. Persamaan regresi ganda Model II dengan angka standar :

$$Y_2 = 0,098.X_1 + 0,031.X_2 + 0,568.Y_1$$

t_{stat} : 0,730 0,242 3,673

Sig : 0,468 0,810 0,000

Hasil :

- a. Kemampuan diri tidak berpengaruh terhadap keberhasilan berwirausaha
 - b. Faktor lingkungan tidak berpengaruh terhadap keberhasilan berwirausaha
 - c. Motivasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan berwirausaha
3. Motivasi berperan sebagai variabel mediator (intervening) pengaruh antara kemampuan diri dan faktor lingkungan terhadap keberhasilan berwirausaha.
 4. Kemampuan diri merupakan variabel yang pengaruhnya paling kuat terhadap keberhasilan berwirausaha melalui motivasi berwirausaha.

5.2. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah dipaparkan tersebut, maka dapat disarankan kepada beberapa pihak terkait sebagai berikut :

1. Kepada pimpinan paguyuban pedagang mikro di jalan Malioboro, agar terus memotivasi anggotanya agar usaha tersebut dapat dilakukan oleh pedagang secara lebih serius dan lebih fokus. Peningkatan motivasi tersebut dapat dilakukan dengan meningkatkan kemampuan diri pedagang melalui berbagai cara yang paling tepat.
2. Kepada seluruh pedagang mikro di jalan Malioboro, wajib mempunyai kesadaran tinggi atas perannya sebagai pengusaha mikro yang notabene merupakan penyangga perekonomian Indonesia.
3. Kepada seluruh pedagang mikro di jalan Malioboro, jika memungkinkan dapat pindah tempat tinggal di lingkungan yang lebih kondusif sebagai pendukung proses bisnisnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Ajzen, Icek, 2005, *Attitudes, Personality And Behaviour*, Oper University Press, McGraw Hill Education.
- Ardiyani, Ni Putu Febi Dan A.A.G. Agung Artha Kusuma (2016), Pengaruh Sikap, Pendidikan Dan Lingkungan Keluarga Terhadap Minat Berwirausaha, *E-Jurnal Manajemen Unud*, Vol. 5, No.8, 2016:5155-5183
Issn : 2302-8912
- Arikunto S, 2006, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, Ed Revisi VI, Jakarta : Rineka Cipta, Jakarta.
- Awang, Amran. 2009. "Entrepreneurial Orientation and Performance Relations of Malaysian Bumiputera SMEs : The Impact of Some Perceived Enviromental Factors". *International Journal of Business and Management*, vol 4 no 9 p 85-96
- Ayuningtias, Hazirah Amalia dan Sanny Ekawati, 2015, "Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Berwirausaha pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Tarumanegara", *Jurnal Ekonomi*, Volume XX, No 01.
- Bahri Djamarah, Syaiful. 2008. *Psikologi Belajar*. Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Birnleitner, Helmut, 2013, Influence Of Macro-Environmental Factors To The Process Of Integrating A Foreign Business Entity, *Proccedings of the 14th Management International Coference*, Koper Slovenia, 21-23 November, 2013.
- Boyd, Nancy, G. and George, S. Vozikis, 1994, *The Influence of Self-Efficacy on the Development of Entrepreneurial Intentions and Actions*, Entrepreneurship Theory And Practice
- Camuffo, Arnaldo, Fabrizio Gerli, and Paolo Gubitta, 2012, Competencies matter: modeling effective entrepreneurship in northeast of Italy small firms, *Cross Cultural Management*, Vol. 19 No. 1, 2012, pp. 48-66, q Emerald Group Publishing Limited, 1352-7606, DOI 10.1108/13527601211195628
- Cascio, Wayne F, 2008, *Managing Human resources, Productivity, Quality of Work Life, Profits*, New York: Mc. Graw Hill. Inc
- Chomzana Kinta Marini dan Siti Hamidah, Tahun 2014. The Effects of self efficacy, family environment, and school environment on the

entrepreneurial interest of the culinary service department student at VHSS. *Jurnal Pendidikan Vokasi*, Vol 4, Nomor 2, Juni 2014.

Creswell, John W., 2009, *Research Design*, Los Angeles : Sage.

Daulay, Rina W. dan Frida Ramadini. 2013. Efikasi Diri dan Motivasi terhadap Keberhasilan Usaha pada Usaha Fotocopy dan Alat Tulis Kantor di Kecamatan Panyabungan Kabupaten Mandailing Natal, *Media Informasi Manajemen*, Vol 1, No 4.

Feigenbaum, Arman V. and Donald S., Feigenbaum, 2009, *The Power Of Management Innovation*, 24 Keys for Accelerating Profitability and Growth, USA : The McGraw-Hill Companies, Inc.

Fereidouni, H.G., T. A .Masron, D .Nikbin, and R.E. Amiri. 2010. Consequences of External Environment on Entrepreneurial Motivation in Iran. *Asian Academy of Management Journal* 15 (2):175-196

Flynn, Gabriel, Ed., 2008, *Leadership and Business Ethics*, Springer.

Gholami, Saeed, Masoud Birjandi, 2016, The Effect Of Market Orientation And Entrepreneurial Orientation On The Performance Of Smes, *Journal Of Current Research In Science*, Issn 2322-5009 Coden (Usa): Jcrsdj Available At [Www.Jcrs010.Com](http://www.jcrs010.com) *Jcrs* S (1), 2016: 361-369

Gunarathne, Umesh. 2015, Measurement Model of the Market Orientation: New Theoretical Framework NEWMKTOR Model, *International Journal of Management and Commerce Innovations*

Gunarsa, D. Dan Gunarsa, D. 2009. *Psikologi Untuk Pembimbing*. Jakarta: PT BPK Gunung Mulia.

Hamel, G. dan Prahalad, C. K., 1989. Strategic Intent. *Harvard Business Review*, May-June 1989.

Hamel, G. dan Prahalad, C. K., 1990. The Core Competencies of the Corporation, *Harvard Business Review*, May-June 1990.

Handrimurtjahjo, Agustinus Dedy Peran Strategic Entrepreneurship Dalam Membangun Sustainable Competitive Advantage, *Binus Business Review*, Vol. 5 No. 2 November 2014: 437-446

- Hill, Jimmy dan Pauric McGowan, 1999, "A qualitative approach to developing small firm marketing planning competencies", *Qualitative Market Research: An International Journal*, Vol.2, No.3.
- Hitt, A, Michael, Ireland, R. Duane, E. Hoskisson, Robert, 2001, *Manajemen Strategis*. (Terjemahan : Tim, Salemba Empat). Jakarta : Salemba Empat.
- Hutagalung, Raja Bongsu, Dkk. 2010. *Kewirausahaan*. USU Press:Medan.
- Ilyas B. Wirawan dan Rudy Suhartono. 2007. *Panduan Komprehensif dan Praktis Pajak Penghasilan*, Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Jakarta.
- Ivancevich, et.al. 2005, *Organisasi*, edisi ke tujuh, penterjemah Gina Gania, Jakarta: Erlangga,
- Jarrell, Donald W., 1993, *Human Resource Planning, A Business Planning Approach*, New Jersey : Prentice Hall, Englewood Cliffs
- Joewono, Handito, Hadi, 2004, *7 n 1 Business Competition Stratgy*, Harian Bisnis Indonesia dan Arrbey Indonesia.
- Kruger, Stefanus Johannes, Elsabe Smit, and Willem Louis du Pre le Roux.(1996). *Basic Psychology for Human Resource Practitioners*. Lansdowne: Juta and Company Ltd.
- Liñán Francisco, Yi-Wen Chen, 2006, *Testing The Entrepreneurial Intention Model On A Two-Country Sample*, Document de Treball núm. 06/7
- Lumpkin, G.T., & Dess, G.G. 2006., "Clarifying The Entrepreneurial Orientation Construct and Linking It to Performance", *Academy Of Management Review*, Volume 21 No, 1 pp 135-172
- Mahmud. 2011. *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung: Pustaka Setia
- Mahmud Machfoedz dan Mas'ud Machfoedz, 2004, "Kewirausahaan", Jakarta : Erlangga
- Marini, Chomzana Kinta, dan Siti Hamidah. 2014. *The Effects of self efficacy, family environment, and school environment on the entrepreneurial interest of the culinary service department student at VHSS*. *Jurnal Pendidikan Vokasi*, Vol 4, Nomor 2, Juni 2014.
- Matsuno, K. & Mentzer, J.T, 2000, The Effects of Strategy Type on The Market Orientattion Performance Relationship, *Journal of Marketing*.

_____, Joseph O. Rentz, 2000, A Refinement and Validation of the MARKOR Scale, *Journal of Academy of Marketing Science*.

[McGrath](#) RG, 1999, [Falling forward: Real options reasoning and entrepreneurial failure](#), *Academy of Management review*, (journals.aom.org)

Mei Ie, Eni Visantia. 2014. *Jurnal Pengaruh Efikasi Diri Dan Motivasi Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Pemilik Toko pakaian Di Pusat Grosir Metro tanah Abang, Jakarta*

Ndubisi, N. O. and K. Iftikhar, 2012, "Relationship Between Entrepreneurship, Innovation and Performance : Comparing Small and Medium - Size Enterprises." *Journal of Research in Marketing and Entrepreneurship*, 14: 24.

Ozaralli, Nurdan and Nancy K. Rivenburgh, 2016, Entrepreneurial Intention: Antecedents To Entrepreneurial Behavior In The U.S.A. And Turkey, *Journal Of Global Entrepreneurship Research*, 6:3

Parkman, Ian D., , Samuel S. Holloway And Helder Sebastiao, 2012, Creative Industries: Aligning Entrepreneurial Orientation And Innovation Capacity, *Journal of Research in Marketing and Entrepreneurship*, Vol. 14 No. 1, 2012, pp. 95-114,

Paul Hersey and Kenneth, H. Blanchard, 1996, *Management and Organizational Behavior*, Englewood Cliffs,. NJ: Prentice-Hall

Purwinarti, Titik dan Ninggarwati, Sri Eko Lestari. 2006. Faktor Pendorong Minat Untuk Berwirausaha (Studi Lapangan Terhadap Mahasiswa Politeknik Negeri Jakarta). *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*.

Quinn, D. and Carson, D. (2003), 'Issues which impact upon marketing in the small firm', *Small Business Economics*, Vol.21, No.2, pp.201-213.

Rangone, A. 1999. "A Resource-Based Approach to Strategy Analysis in Small-Medium Sized Enterprises." *Small Business Economics* 12 (Agustus): 233-248.

Rauch, A., dan Frese, M. (2000). Psychological approaches to entrepreneurial success. A general model and an overview of findings. In C.L. Cooper & I.T. Robertson (Eds.), *International Review of Industrial and Organizational Psychology* (pp. 101-142). Chichester: Wiley.

- Reksohadiprodo, Soekanto, dan Hani Handoko, 1996, *Organisasi Perusahaan: Teori, Struktur dan Perilaku*, Yogyakarta, BPFE.
- Retno Kadarsih, Susilaningsih, Sri Sumaryati. 2013. Faktor-Faktor Yang Memengaruhi minat Berwirausaha Pada Mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi FKIP UNS. *Jupe UNS*, Vol 2, No 1, Hal 95-106. 2013.
- Riggio, R.E. (2002). *Introduction to Industrial/Organizational Psychology*, New Jersey Inc.
- Robbins Stephen P, Judge. 2008. *Perilaku Organisasi*. Jakarta : Salemba Empat.
- _____. 2003. *Perilaku Organisasi*. Index. Jakarta.
- Sekaran, Uma, 2003, *Research Methods for Business*, USA : John Wiley & Sons Inc.
- _____, Roger Bougie, 2010, *Research Methods for Business*, United Kingdom : John Wiley & Sons Ltd.
- Singh Ms Indira and T. Prasad, 2016, A Study on the Influence of Family Occupation on the Entrepreneurial Intentions of Management Students, *IOSR Journal of Business and Management (IOSR-JBM)* e-ISSN: 2278-487X, p-ISSN: 2319-7668. Volume 18, Issue 4 .Ver. III (Apr. 2016), PP 41-43
- Slameto. 2003. *Belajar dan Faktor-faktor yang Mempengaruhinya*. Jakarta: Rineka Cipta
- Smilansky, Jonathan, 2008, *Developing Executive Talent*, Jakarta : PPM
- Steers, Richard M., Lyman W., Porter, 1991, *Motivation And Work Behavior*, Fifth Edition, MCGraw-Hill Series in Management.
- Sudarmanto. 2009. *Kinerja dan Pengembangan Kompetensi SDM (Teori, Dimensi Pengukuran dan Implementasi dalam Organisasi)*. Yogyakarta : Pustaka Pelajar
- Sunyoto, D. 2012. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta : CAPS
- Suryana, Yuyus. dan Kartib Bayu. 2010. *Kewirausahaan: Pendekatan Karakteristik Wirausaha Sukses*. Penerbit Kencana. Jakarta.

- Tandjaya, Hawari N., 2011, *Value Creation*, Yogyakarta : Mataram Bumi Perkasa.
- Tjiptono, Fandy, 2008, *Strategi Pemasaran*, Edisi 3, Andi Offset: Yogyakarta,
- Turker, Duygu and Senem, Sonmez, Selcuk, 2008, Which Factors Affect Entrepreneurial Intention Of University Students?, *Journal of European Industrial Training*, Vol. 33 No. 2, 2009, pp. 142-159, Emerald Group Publishing Limited, 0309-0590, DOI 10.1108/03090590910939049
- Uno, Hamzah. 2008. *Teori Motivasi dan Pengukurannya*, Jakarta : BumiAksara.
- Van Praag, C. Mirjam dan Peter H Versloot. 2007. A Review of Recent Research: What Is the Value of Entrepreneurship?. Disampaikan pada *IZA Discussion Paper*, University of Amsterdam and Tinbergen Institute, Netherlands, Agustus 2007.
- Wales, William, John, 2016, Entrepreneurial orientation: A review and synthesis of promising research directions, *International Small Business Journal*, Vol. 34(1) 3–15
- Wernerfelt. 1984. A resource-based view of the firm. *Strategic Management Journal*.
- Williams, Alan, 1999, *Creativity, Invention & Innovation : A Guide to Building Your Business Future*, Australia : Allen & Unwin.
- Wolff, James A., Timothy L. Pett, J. Kirk Ring, 2015, Florida, Small firm growth as a function of both learning orientation and entrepreneurial orientation, An empirical analysis, *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, Vol. 21 No. 5, 2015, pp. 709-730, DOI 10.1108/IJEER-12-2014-0221
- Wulandari, A. (2009). “Pengaruh Pengaruh Lingkungan Eksternal dan Lingkungan Internal terhadap Orientasi Wirausaha Dalam Upaya Meningkatkan Kinerja Perusahaan”. *Pengembangan Wiraswasta*. 11 (2), hlm. 142-152
- <https://www.kompasiana.com/hikhman/599eabfae728e442d60622e2/3-peran-penting-umkm-penggerak-penting-ekonomi-indonesia>
- <http://jogja.tribunnews.com/2016/06/22/lipsus-95-persen-perekonomian-diy-disumbang-oleh-umkm>
- <http://elestraqueenassignment.blogspot.co.id/2015/07/indikator-keberhasilan-usaha.html>

<https://bisnis.tempo.co/read/769573/bps-usaha-kecil-di-yogyakarta-tumbuh-pengangguran-turun> (unduh 20 jan. 2017, jam 05:15).

Lampiran Tesis

LAMPIRAN 1. KUESIONER PENELITIAN

Angket Penelitian

**PENGARUH KEMAMPUAN DIRI DAN FAKTOR
LINGKUNGAN TERHADAP KEBERHASILAN
USAHA YANG DIMEDIASI OLEH MOTIVASI
BERWIRAUSAHA PADA USAHA KECIL
DI JALAN MALIOBORO YOGYAKARTA**



Oleh : Yanto Wibowo (13911068)

Pembimbing : Dr. Zainal Mustafa EQ, MM

Program Pascasarjana Fakultas Ekonomi
Program Studi Magister Manajemen
Universitas Islam Indonesia
2018

Assalamu'alaikum wr.wb.

Semoga Bpk/Ibu/Sdr pedagang usaha mikro (UM) senantiasa dalam keadaan sehat wal afiat dan selalu mendapat perlindungan dari Allah SWT.

Saya adalah mahasiswa Program magister Manajemen Fakultas Ekonomi UII yang saat ini sedang pada tahap penyusunan Tesis dengan judul : ***Pengaruh Kemampuan Diri dan Faktor Lingkungan Terhadap Keberhasilan Usaha Yang di Mediasi oleh Motivasi Berwirausaha, Pada Usaha Mikro di Jalam Malioboro Jogyakarta..***

Untuk kepentingan itu, saya berterimakasih Bpk/Ibu/Sdr telah berkenan menjadi responden, oleh karena itu saya berharap Bpk/Ibu/Sdr mengisi angket ini dengan obyektif, karena informasi tersebut akan digunakan untuk kepentingan keilmuan semata tidak untuk kepentingan lainnya. Nama dan lain-lain yang berkaitan dengan responden akan dirahasiakan, dan sekali lagi penelitian ini tidak berkaitan dengan kebijakan pemerintah atau siapapun.

Sekali lagi terimakasih dan mohon maaf telah mengganggu kesibukan Bpk/Ibu/Sdr, semoga Allah SWT memberikan balasan yang sepadan. Amin

Wassalam,

Yanto Wibowo
(13911068)

DAFTAR PERTANYAAN

Disi Petugas Lapangan.

- Kode Responden :
- Jenis Kelamin :
- Tgl. Pengisian : ____ - 04 - 2018

1. Jenis Usaha : _____
2. Usia : _____ thn, _____ bulan
3. Pelatihan : Belum pernah mengikuti
 Pernah, oleh pemerintah daerah
 Pernah, oleh swasta
4. Mulai berusaha : ____ th
5. Besarnya aset : Rp _____ (*perkiraan saja*)
6. Omset rata-2 : Rp. _____ per bulan (*perkiraan saja*)
7. Kendala utama : Lingkungan kurang mendukung
(boleh pilih >1) Kurangnya pengetahuan dibidang bisnis
 Permodalan terbatas
 Tersita oleh waktu untuk bisni
 Sulit mengikuti perkembangan teknologi

Isian Pilihan.

Berikan tanda *check* (√) pada salah satu opsi di setiap pernyataan yang menurut Bapak/Ibu paling sesuai dengan keadaan yang Bpk/Ibu alami.

Opsi tersebut meliputi :

Skor	Kategori
1	Sangat Tidak Setuju / Sangat Rendah
2	Tidak Setuju / Rendah
3	Kurang Setuju / Agak Rendah
4	Agak Setuju / Agak Tinggi
5	Setuju / Tinggi
6	Sangat Setuju / Sangat Tinggi

KEMAMPUAN DIRI

1. Ada turunan bakat berwirausaha ① ② ③ ④ ⑤ ⑥
2. Memahami seluk-beluk berwirausaha ① ② ③ ④ ⑤ ⑥
3. Mempunyai pengalaman yang berharga ① ② ③ ④ ⑤ ⑥
4. Berpandangan positif terhadap wirausaha ① ② ③ ④ ⑤ ⑥
5. Mudah berinovasi ① ② ③ ④ ⑤ ⑥

FAKTOR LINGKUNGAN

1. Keluarga saya banyak yang berwirausaha ① ② ③ ④ ⑤ ⑥
2. Keluarga memberi dorongan positif..... ① ② ③ ④ ⑤ ⑥
3. Keluarga mendidik untuk berwirausaha ① ② ③ ④ ⑤ ⑥
4. Masyarakat sekitar kebanyakan berwirausaha ① ② ③ ④ ⑤ ⑥
5. Lingkungan memberikan dukungan kuat ① ② ③ ④ ⑤ ⑥

MOTIVASI BERWIRAUSAHA.

- 1. Optimis untuk meraih sukses ... ① ② ③ ④ ⑤ ⑥
- 2. Semangat untuk terus berkreasi..... ① ② ③ ④ ⑤ ⑥
- 3. Optimis untuk menjadi pengusaha yang lebih besar...① ② ③ ④ ⑤ ⑥
- 4. Terus berupaya untuk lebih produktif ① ② ③ ④ ⑤ ⑥
- 5. Mempunyai visi jauh kedepan..... ① ② ③ ④ ⑤ ⑥

KEBERHASILAN USAHA.

- 1. Terasa ada penambahan modal usaha ... ① ② ③ ④ ⑤ ⑥
- 2. Kenaikan pendapatan yang menggembirakan..... ① ② ③ ④ ⑤ ⑥
- 3. Penjualan terus meningkat ① ② ③ ④ ⑤ ⑥
- 4. Keluarga terasa tambah sejahtera ① ② ③ ④ ⑤ ⑥
- 5. Jumlah pelanggan terus bertambah ① ② ③ ④ ⑤ ⑥

LAMPIRAN 2. DATA INDUK HASIL PENELITIAN

NO	KEMAMPUAN DIRI						FAKTOR LINGKUNGAN					
	X _{1.1}	X _{1.2}	X _{1.3}	X _{1.4}	X _{1.5}	X ₁	X _{2.1}	X _{2.2}	X _{2.3}	X _{2.4}	X _{2.5}	X ₂
1	4	4	4	4	4	20	2	2	2	2	2	10
2	5	6	6	5	5	27	4	4	4	4	4	20
3	4	3	4	3	4	18	3	4	3	5	5	20
4	2	2	2	2	3	11	4	2	3	2	2	13
5	2	2	2	3	3	12	4	2	2	2	2	12
6	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20
7	3	4	3	4	4	18	3	5	4	3	3	18
8	4	4	4	4	3	19	4	4	4	4	3	19
9	3	3	2	2	2	12	4	5	2	2	2	15
10	3	3	2	3	3	14	4	4	2	2	2	14
11	3	3	4	4	4	18	3	4	4	4	4	19
12	3	4	3	4	3	17	4	4	4	3	3	18
13	6	6	5	5	5	27	4	5	4	4	4	21
14	4	3	4	3	3	17	4	3	3	3	4	17
15	2	3	2	3	2	12	2	2	2	2	3	11
16	2	2	2	2	3	11	2	1	2	1	2	8
17	5	5	5	5	5	25	4	4	4	4	4	20
18	3	4	3	4	4	18	3	4	3	3	4	17
19	5	6	5	6	6	28	5	6	5	5	5	26
20	4	3	4	3	3	17	4	4	3	3	2	16
21	4	3	3	4	3	17	4	4	4	4	3	19
22	4	4	3	3	4	18	4	4	2	2	4	16
23	4	4	4	4	4	20	5	5	5	5	5	25
24	3	4	3	4	4	18	3	4	3	3	4	17
25	3	3	3	3	3	15	3	3	3	2	2	13
26	4	3	4	3	2	16	4	3	3	3	2	15
27	4	3	4	3	4	18	4	3	3	3	4	17
28	2	2	2	2	2	10	2	3	2	2	2	11
29	2	2	2	2	2	10	2	2	2	2	2	10
30	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20
31	4	3	4	3	4	18	4	4	4	4	4	20
32	5	4	4	4	5	22	4	2	2	2	2	12
33	4	4	4	4	4	20	4	3	4	3	3	17
34	4	3	4	3	3	17	2	2	2	2	2	10
35	4	4	3	3	3	17	4	4	4	4	4	20
36	3	4	3	4	4	18	3	3	4	3	3	16
37	2	2	2	3	3	12	2	2	2	3	2	11
38	6	6	5	5	5	27	4	3	4	4	4	19

NO	KEMAMPUAN DIRI					FAKTOR LINGKUNGAN						
	X _{1.1}	X _{1.2}	X _{1.3}	X _{1.4}	X _{1.5}	X ₁	X _{2.1}	X _{2.2}	X _{2.3}	X _{2.4}	X _{2.5}	X ₂
39	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20
40	3	4	4	3	3	17	4	5	3	3	3	18
41	3	3	3	3	3	15	4	4	4	4	3	19
42	3	4	3	4	3	17	3	3	3	4	4	17
43	4	3	3	4	3	17	4	4	2	2	3	15
44	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	3	19
45	5	6	5	6	5	27	5	6	6	6	4	27
46	4	4	4	4	3	19	4	4	4	4	3	19
47	3	2	2	2	3	12	4	5	3	3	4	19
48	4	4	4	3	3	18	4	4	4	4	2	18
49	4	4	4	4	3	19	4	4	4	4	3	19
50	3	4	3	4	3	17	3	4	3	3	3	16
51	5	5	5	5	5	25	6	6	6	5	5	28
52	4	4	4	4	4	20	4	4	3	3	4	18
53	3	3	3	3	2	14	2	2	3	2	2	11
54	3	4	3	4	4	18	5	4	3	3	3	18
55	3	3	2	3	3	14	4	5	2	2	4	17
56	3	3	3	3	3	15	4	4	3	3	3	17
57	4	3	4	3	3	17	3	4	4	4	2	17
58	2	3	3	3	3	14	4	4	2	2	3	15
59	5	4	4	4	5	22	2	2	2	2	2	10
60	4	4	4	4	4	20	3	4	3	3	4	17
61	3	4	3	4	2	16	4	2	2	2	2	12
62	4	3	4	3	2	16	4	4	3	3	3	17
63	4	3	4	3	4	18	4	4	3	3	3	17
64	2	2	2	2	2	10	3	5	5	5	5	23
65	3	3	3	3	4	16	3	3	3	4	4	17
66	3	2	3	2	3	13	3	2	2	2	4	13
67	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
68	2	3	3	2	3	13	2	2	3	3	3	13
69	3	4	4	4	3	18	4	4	4	5	5	22
70	4	4	3	4	3	18	4	4	3	3	3	17
71	3	4	3	4	2	16	3	4	2	2	2	13
72	3	4	3	4	4	18	4	3	3	3	3	16
73	3	4	3	4	4	18	3	2	3	3	3	14
74	4	3	4	3	3	17	4	4	3	3	3	17
75	2	3	3	3	3	14	2	3	2	2	2	11
Mean	3.51	3.56	3.43	3.51	3.43	3.49	3.56	3.6	3.2	3.16	3.19	3.34

NO	MOTIVASI KERJA					KEBERHASILAN USAHA						
	y _{1.1}	y _{1.2}	y _{1.3}	y _{1.4}	y _{1.5}	Y1	y _{2.1}	y _{2.2}	y _{2.3}	y _{2.4}	y _{2.5}	Y2
1	2	2	3	3	3	13	4	4	5	5	4	22
2	4	4	4	4	4	20	5	5	4	5	5	24
3	4	3	4	4	3	18	4	4	5	4	4	21
4	3	3	2	2	3	13	6	6	6	6	5	29
5	2	2	2	2	2	10	5	4	5	4	5	23
6	2	2	4	4	4	16	4	4	3	3	3	17
7	3	4	5	3	4	19	5	6	5	5	6	27
8	4	4	4	3	3	18	4	3	4	3	3	17
9	4	5	2	3	2	16	4	3	2	3	2	14
10	3	4	2	2	2	13	4	2	2	2	2	12
11	3	4	4	4	4	19	2	4	4	4	4	18
12	3	4	4	3	5	19	5	3	4	3	5	20
13	4	5	4	4	4	21	4	4	4	4	4	20
14	4	4	4	4	4	20	4	4	2	4	3	17
15	2	3	3	2	2	12	2	2	3	2	2	11
16	2	1	2	2	1	8	2	2	2	2	2	10
17	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20
18	3	4	3	3	4	17	3	3	3	3	4	16
19	5	5	5	5	5	25	5	5	6	6	5	27
20	4	4	3	4	2	17	4	4	3	4	2	17
21	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	3	19
22	4	4	2	4	4	18	4	4	2	4	4	18
23	5	5	5	5	5	25	4	4	5	5	5	23
24	3	4	3	3	4	17	3	3	3	3	4	16
25	3	3	3	3	3	15	2	3	2	3	2	12
26	4	3	3	4	2	16	4	4	3	4	2	17
27	4	3	3	4	4	18	4	4	3	4	4	19
28	2	3	2	2	2	11	2	2	2	2	2	10
29	2	2	2	2	2	10	2	1	1	2	1	7
30	4	4	4	4	4	20	3	3	3	4	4	17
31	4	3	5	4	4	20	4	4	4	4	4	20
32	3	5	4	3	5	20	4	4	3	4	3	18
33	4	4	3	4	4	19	3	3	3	3	4	16

NO	MOTIVASI KERJA						KEBERHASILAN USAHA					
	y _{1.1}	y _{1.2}	y _{1.3}	y _{1.4}	y _{1.5}	Y1	y _{2.1}	y _{2.2}	y _{2.3}	y _{2.4}	y _{2.5}	Y2
34	5	5	5	5	5	25	6	6	5	5	5	27
35	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20
36	4	4	3	3	4	18	3	3	3	3	4	16
37	2	2	2	2	3	11	2	2	2	2	4	12
38	4	4	4	4	4	20	5	5	5	5	4	24
39	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20
40	3	5	3	4	3	18	4	4	3	4	3	18
41	4	4	4	5	3	20	4	5	4	5	3	21
42	3	4	4	4	3	18	3	4	4	4	3	18
43	4	4	2	4	3	17	4	4	2	4	3	17
44	4	5	5	4	3	21	4	4	5	4	4	21
45	5	6	6	6	5	28	4	5	5	5	5	24
46	4	4	4	4	3	19	4	4	4	4	3	19
47	4	5	3	4	4	20	4	4	3	4	4	19
48	4	4	4	4	2	18	6	6	5	6	5	28
49	4	4	4	5	3	20	4	5	4	5	3	21
50	3	4	3	4	3	17	3	4	3	4	3	17
51	5	5	6	6	6	28	4	5	5	4	5	23
52	4	4	3	4	4	19	4	4	3	4	4	19
53	3	4	3	2	2	14	2	3	3	2	2	12
54	3	4	3	5	3	18	2	3	3	3	3	14
55	3	5	2	4	4	18	4	3	3	4	4	18
56	3	4	3	4	3	17	4	4	3	4	3	18
57	4	4	4	3	2	17	3	3	4	3	2	15
58	2	4	2	4	3	15	3	3	2	3	3	14
59	3	5	3	4	3	18	4	4	3	4	3	18
60	4	4	3	3	4	18	3	3	3	3	4	16
61	3	4	3	3	4	17	3	3	2	3	2	13
62	1	1	4	4	3	13	4	4	3	4	2	17
63	4	3	4	4	3	18	4	4	3	4	4	19
64	2	1	1	2	3	9	2	2	2	2	2	10
65	3	3	4	3	4	17	3	3	4	3	4	17
66	3	2	2	3	4	14	3	3	2	3	4	15
67	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
68	2	2	4	2	3	13	2	2	4	2	3	13
69	4	5	5	5	4	23	6	6	6	6	5	29
70	4	4	2	4	3	17	4	4	2	4	3	17
71	3	4	2	3	2	14	3	3	2	3	2	13
72	3	4	3	3	4	17	3	3	3	3	4	16
73	4	3	3	3	2	15	3	3	3	3	2	14
74	4	3	3	4	3	17	3	2	3	2	3	13

NO	MOTIVASI KERJA					KEBERHASILAN USAHA						
	y _{1.1}	y _{1.2}	y _{1.3}	y _{1.4}	y _{1.5}	Y1	y _{2.1}	y _{2.2}	y _{2.3}	y _{2.4}	y _{2.5}	Y2
75	2	3	2	2	4	13	2	2	2	2	4	12
Mean	3.4	3.71	3.36	3.57	3.39	3.49	3.63	3.65	3.4	3.67	3.47	3.56

LAMPIRAN 3. UJI VALIDITAS dan RELIABILITAS

Kemampuan Diri		x11	x12	x13	x14	x15
x1	Pearson Correlation	.883**	.918**	.887**	.893**	.836**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000
	N	75	75	75	75	75

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.930	5

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
x11	13.92	10.750	.812	.914
x12	13.87	10.333	.864	.904
x13	14.00	10.973	.822	.912
x14	13.92	10.994	.833	.911
x15	14.00	11.351	.746	.926

Faktor Lingkungan		x21	x22	x23	x24	x25
x2	Pearson Correlation	.739**	.839**	.879**	.893**	.784**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000
	N	75	75	75	75	75

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.885	5

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
x21	13.15	11.911	.615	.883
x22	13.11	10.151	.725	.861
x23	13.51	10.334	.801	.842
x24	13.55	10.008	.819	.837
x25	13.52	11.226	.664	.873

Motivasi Berusaha		y11	y12	y13	y14	y15
y1	Pearson Correlation	.823**	.787**	.799**	.850**	.730**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000
	N	75	75	75	75	75

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items

.855	5
------	---

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
y11	14.03	10.297	.724	.814
y12	13.72	9.907	.645	.832
y13	14.07	9.766	.661	.828
y14	13.85	9.748	.753	.804
y15	14.04	10.661	.579	.848

Keberhasilan Usaha	y21	y22	y23	y24	y25
Pearson Correlation	.878 **	.929 **	.860 **	.926 **	.787 **
Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000
N	75	75	75	75	75

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.924	5

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
y21	14.19	14.478	.809	.905
y22	14.16	13.677	.884	.890
y23	14.41	13.975	.770	.913

y24	14.15	13.884	.881	.891
y25	14.35	15.175	.672	.931

LAMPIRAN 4. UJI HIPOTESIS PENGARUH LANGSUNG

Regresi Model I.

Variables Entered/Removed^a

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	x2, x1 ^b	.	Enter

a. Dependent Variable: y1

b. All requested variables entered.

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.821 ^a	.673	.664	2.258

a. Predictors: (Constant), x2, x1

b. Dependent Variable: y1

ANOVA^a

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	757.099	2	378.549	74.216	.000 ^b
Residual	367.248	72	5.101		
Total	1124.347	74			

a. Dependent Variable: y1

b. Predictors: (Constant), x2, x1

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	2.369	1.263		1.875	.065
x1	.470	.080	.493	5.888	.000
x2	.411	.081	.425	5.081	.000

a. Dependent Variable: y1

Regresi Model II.

Variables Entered/Removed^a

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
2	y1, x2, x1 ^b	.	Enter

a. Dependent Variable: y2

b. All requested variables entered.

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
2	.667 ^a	.445	.422	3.553

a. Predictors: (Constant), y1, x2, x1

b. Dependent Variable: y2

ANOVA^a

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
2 Regression	718.961	3	239.654	18.981	.000 ^b
Residual	896.426	71	12.626		
Total	1615.387	74			

a. Dependent Variable: y2

b. Predictors: (Constant), y1, x2, x1

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
2 (Constant)	3.399	2.035		1.670	.099
x1	.112	.153	.098	.730	.468
x2	.036	.148	.031	.242	.810
y1	.681	.185	.568	3.673	.000

a. Dependent Variable: y2

LAMPIRAN 5. KOEFISIEN JALUR

Koefisien Pengaruh Tidak Langsung dan Total

Arah Pengaruh	Koefisien Pengaruh (terstandar)			Keterangan
	Langsung	Tidak Langsung	Total	
X1 → Y1	0,493	--	--	Signifikan
X2 → Y1	0,425	--	--	Signifikan
X1 → Y2	0,098	--	--	Tdk. Sig.

X2 → Y2	0,031	--	--	Tdk. Sig.
Y1 → Y2	0,568	--	--	Signifikan
X1 → Y1 → Y2	--	0,280	0,378	Signifikan
X2 → Y1 → Y2	--	0,241	0,272	Signifikan

LAMPIRAN 6. UJI ASUMSI KLASIK

Uji Multikolinearitas

Coefficients^a

Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF

2	x1	.437	2.290
	x2	.476	2.100
	y1	.327	3.062

a. Dependent Variable: y2

Uji Heteroskedastisitas

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	7.698E-016	2.035		.000	1.000
1	x1	.000	.153	.000	1.000
	x2	.000	.148	.000	1.000
	y1	.000	.185	.000	1.000

a. Dependent Variable: RES_2

Uji Normalitas Data

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		x1	x2	y1	y2
N		75	75	75	75
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	17.43	16.71	17.43	17.81
	Std. Deviation	4.087	4.036	3.898	4.672
	Absolute	.164	.129	.150	.097
Most Extreme Differences	Positive	.164	.114	.148	.097
	Negative	-.112	-.129	-.150	-.071
Kolmogorov-Smirnov Z		1.422	1.117	1.297	.843
Asymp. Sig. (2-tailed)		.035	.165	.069	.475

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

