

**KONSEP DIRI DAN EFIKASI DIRI BERWIRAUSAHA PADA
PEMILIK USAHA RITEL MIKRO KECIL MENENGAH DI
JOGJAKARTA**

SKRIPSI

Diajukan Kepada Fakultas Psikologi dan Ilmu Sosial Budaya
Program Studi Psikologi Universitas Islam Indonesia
Untuk Memenuhi Sebagian Dari Syarat-syarat Guna Memperoleh
Derajat Sarjana S1 Psikologi



Oleh:

Susilo Teguh Wibowo
12320403

**PROGRAM STUDI PSIKOLOGI
FAKULTAS PSIKOLOGI DAN ILMU SOSIAL BUDAYA
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
YOGYAKARTA
2018**

**KONSEP DIRI DAN EFIKASI DIRI BERWIRSAUSAHA PADA
PEMILIK USAHA RITEL MIKRO KECIL MENENGAH DI
JOGJAKARTA**

SKRIPSI

Diajukan Kepada Fakultas Psikologi dan Ilmu Sosial Budaya
Program Studi Psikologi Universitas Islam Indonesia
Untuk Memenuhi Sebagian Dari Syarat-syarat Guna Memperoleh
Derajat Sarjana S1 Psikologi



Oleh:

Susilo Teguh Wibowo
12320403

**PROGRAM STUDI PSIKOLOGI
FAKULTAS PSIKOLOGI DAN ILMU SOSIAL BUDAYA
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
YOGYAKARTA
2018**

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi Dengan Judul

Konsep Diri Dan Efikasi Diri Berwirausaha Pada Pemilik Usaha Ritel Mikro Kecil Menengah Di Jogjakarta

Telah Dipertahankan di depan Dewan Penguji Skripsi Program Studi Psikologi
Fakultas Psikologi dan Ilmu Sosial Budaya Universitas Islam Indonesia Untuk
Memenuhi Sebagian dan Syarat-Syarat Guna Memperoleh Sarjana S-1 Psikologi



Pada Tanggal

ISLAM

Mengesahkan

Program Studi Psikologi

Fakultas Psikologi dan Ilmu Sosial Budaya

Universitas Islam Indonesia

Ketua Prodi

Mira Aliza Rachmawati, S.Psi., M.Psi

Dewan Penguji

Tanda Tangan

1. Hariz Enggar Wijaya, S.Psi., M.Si

PERNYATAAN ETIKA AKADEMIK

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya :

Nama : Susilo Teguh Wibowo

NIM : 12320403

Program Studi : Psikologi

Judul Skripsi : Konsep Diri dan Efikasi Diri Berwirausaha Pada Pemilik Usaha Ritel Mikro Kecil Menengah Di Jogjakarta

Dengan Ini Saya Menyatakan Bahwa :

1. Selama melakukan penelitian dan pembuatan laporan penelitian skripsi saya tidak melakukan pelanggaran etika akademik dalam bentuk apapun, seperti penjiplakan, pembuatan skripsi oleh orang lain, atau pelanggaran lain yang bertentangan dengan etika akademik yang dijunjung tinggi oleh Universitas Islam Indonesia. Oleh karena itu skripsi yang saya buat merupakan karya ilmiah saya sebagai penulis, bukan karya jiplakan atau karya orang lain.
2. Apabila dalam ujian skripsi saya terbukti melanggar etika akademik, maka saya siap menerima sanksi sebagai mana aturan yang berlaku di Universitas Islam Indonesia.
3. Apabila dikemudian hari setelah saya lulus dari Fakultas Psikologi dan Ilmu Sosial Budaya, Universitas Islam Indonesia ditemukan bukti secara meyakinkan bahwa skripsi ini adalah jiplakan atau karya orang lain, maka saya bersedia menerima sanksi akademik yang ditetapkan Universitas Islam Indonesia.

Yogyakarta, 16 November 2018

Yang Menyatakan,

Susilo Teguh Wibowo

HALAMAN MOTTO

فَبِأَيِّ آءِ رَبِّكُمَا تُكَذِّبَانِ

"So which of the favors of your Lord would you deny?"

Surah Ar-Rahman

Dunia Mahabbah Tiada Berpangkal dan Berujung
Tapi Saat Kau Lenyap Tiada Sedikit Pun Kau di Dalam Nya

Seperti senja dan fajar yang selalu beriringan
Sisi gelap dan terang terjaga pada poros kadar perputaran
Mentari bersinar memancarkan cahaya harmoni kehidupan
Tidakkah kita menyaksikan kesempurnaan penciptaan?

HALAMAN PERSEMBAHAN

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Sang Maha Pengasih dan Penyayang, Allah SWT atas limpahan karunia dan
hidayah-Nya

Saya persembahkan karya sederhana ini dengan penuh rasa syukur kepada orang
tua dan orang-orang yang saya sayangi, yaitu:

Kedua orangtua tercinta, Bapak Triyono dan Ibu Suleha

Terima kasih kepada orang tua saya yang selalu memberi cinta, didikan,
perhatian, doa, nasihat, kasih sayang dan semangat tanpa henti-hentinya dan juga
telah membiayai saya selama menuntut ilmu, bagi saya kalian adalah orang tua
yang luar biasa, karena kalianlah saya bisa menjadi sampai sekarang ini.

Adikku tersayang, Sukma Indah Purnama

Terima kasih atas dukungan, motivasi, dan doa, bersama kita menjalani proses
kedewasaan.

PRAKATA

Assalamu''alaikum Warahmatullah Wabarakatuh.

Alhamdulillah Robbil''alamiin, Allahumma Shalli,, Alaa Sayyidina Muhammad. Puji syukur kehadirat Allah *subhanahu wa ta''ala* atas rahmat, kekuatan, hidayah, dan kemudahan yang diberikan kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian ini dengan baik. Dalam proses penulisan skripsi ini banyak pihak-pihak terkait yang telah memberikan dukungan, bantuan, bimbingan, doa, dan saran. Oleh karena itu, dengan kerendahan hati, penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Dr.H. Fuad Nashori, S.Psi., M.Si., M.Ag., Psikolog. selaku Dekan Fakultas Psikologi dan Ilmu Sosial Budaya, Universitas Islam Indonesia.
2. Ibu Yulianti Dwi Astuti, S.Psi., M.Soc., Sc., selaku Ketua Program Studi Psikologi, Fakultas Psikologi dan Ilmu Sosial Budaya, Universitas Islam Indonesia.
3. Bapak Hariz Enggar Wijaya, S.Psi., M.Psi., selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang telah memberikan waktu dan kepercayaan kepada peneliti untuk mengangkat tema ini. Terima kasih karena telah meluangkan waktu dan memberikan pengarahan selama proses mengerjakan skripsi ini dari awal hingga akhir.
4. Rina Mulyati, S.Psi., M.Si., selaku Dosen Pembimbing Akademik. Terima kasih atas bimbingan selama saya menjadi mahasiswa bimbingan ibu.

5. Seluruh Dosen Program Studi Psikologi Universitas Islam Indonesia yang telah memberikan ilmu pengetahuan baru bagi peneliti, serta atas segala bentuk bantuan yang telah diberikan kepada peneliti.
6. Sahabat-sahabat Karib, Eko Budiono, Widya Ratmansyah Putra, Fahmi Bolang, Bayu Custom, Mahardika, Dinda Ayu, Yeni Puspita dan Ecik Icik yang selalu setia memberikan semangat serta dukungan hingga saat ini.
7. Dwi Rizan, Samsul Ariski, Ashar Lesnusa, Zahra Amalina, Zulfikar Sahiba, dan kalian semua sahabat senasib dan seperjuangan sejak duduk di kota kenangan Yogyakarta yang selalu ada lekat di hati motivasi, kasih sayang, dukungan, dan nasihat yang tiada hentinya.
8. Nur Intan Komalasari, yang hadir dalam ruang ketika ku duduk bersila dalam suatu perenungan.
9. Teman-teman jama'ah maiyah yang pada setiap tanggal 17 kita duduk bersila bersama dalam gelombang kenikmatan.
10. Mbak Yanti, Ibu kos yang selalu sabar walaupun telat bayar kos terima kasih.
11. Teman-teman KKN, Randa, Ihsan, Nugi, Retno, Aman, Mei, dan Diana yang telah menjadi keluarga satu atap selama sebulan, dan yang telah memberikan pengalaman serta pelajaran yang berharga.

12. Abang-abang senior dimana pun kalian berada yang telah memberikan banyak pelajaran, karena kalian penulis dapat belajar mengenai keikhlasan, ketegaran, perjuangan, dan kedewasaan.
13. Teman – teman Psikologi angkatan 2012 yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, terima kasih atas bantuan dan pelajaran yang berharga.

Semoga Allah *subhanahu wa ta'ala* senantiasa memberikan segala hal yang terbaik bagi kita semua. Skripsi ini tentunya masih jauh dari kata sempurna, sehingga penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun agar menjadi lebih baik. Semoga hasil penelitian ini dapat menjadi pelajaran dan bermanfaat bagi kita semua yang membacanya. Aamiin ya Robbal' Alamin.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarokatuh.

Yogyakarta, 16 November 2018

Penulis,

Susilo Teguh Wibowo

KONSEP DIRI DAN EFIKASI DIRI BERWIRUSAHA PADA PEMILIK USAHA RITEL MIKRO KECIL MENENGAH DI JOGJAKARTA

**Susilo Teguh Wibowo
Hariz Enggar Wijaya**

INTISARI

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah terdapat hubungan positif antara konsep diri dan efikasi diri berwirausaha. Subjek penelitian ini adalah 165 pemilik usaha ritel mikro kecil menengah di Jogjakarta. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan kuisioner. Penelitian ini menggunakan teknik analisis korelasi untuk menguji ada atau tidaknya hubungan konsep diri dan efikasi diri berwirausaha. Setelah dilakukan analisis korelasi, didapatkan nilai signifikansi korelasi atau $p = 0,000$ dan $r = 0,349$ pada konsep diri dan efikasi diri berwirausaha. Dari hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa terdapat korelasi positif antara konsep diri dan efikasi diri berwirausaha.

Kata kunci: konsep diri, efikasi diri berwirausaha, pemilik usaha ritel

SELF-CONCEPT AND ENTREPRENEURIAL SELF-EFFICACY OF MICRO SMALL MEDIUM RETAIL ENTERPRISES IN JOGJAKARTA

**Susilo Teguh Wibowo
Hariz Enggar Wijaya**

ABSTRACT

The aims of this paper are to: determine whether there is a positive relationship between self-concept and entrepreneurial self-efficacy. The subjects of this study are 165 micro and small retail owners in Jogjakarta. Data collection techniques is were conducted using questionnaires. This study uses correlation analytical techniques to show relationship between self-concept and entrepreneurial self-efficacy. We show that positive positive relationship between self-concept and entrepreneurial self-efficacy, get conventional significance value or $p = 0,000$ and $r = 0,349$ on self-concept and entrepreneurial self-efficacy. In the and, the results of the analysis can be concluded that there is a positive correlation between self-concept and entrepreneurial self-efficacy.

Keywords: self-concept, entrepreneurial self-efficacy, retail enterprises

BAB I

PENGANTAR

A. Latar Belakang Masalah

Usaha Kecil Menengah (UKM) memiliki peran penting dalam perekonomian Indonesia. Usaha kecil menengah sendiri berperan sebagai kunci penopang berjalannya perekonomian masyarakat di tengah kesulitan ekonomi yang dihadapi oleh negara. Peran penting ini tidak lepas dari kegiatan kewirausahaan pelaku usaha kecil menengah itu sendiri. Kasmir (2007) menyatakan bahwa wirausahawan adalah orang yang berjiwa berani mengambil resiko untuk membuka usaha dalam berbagai kesempatan. Jika dilihat dari peran penting usaha kecil menengah dalam perekonomian Indonesia, para pelaku usaha juga tidak lepas dari tekanan dan permasalahan yang dihadapi secara individu.

Pelaku usaha kecil menengah dihadapkan oleh suatu ketidakpastian dalam menjalani profesinya. Banyak faktor dan pertimbangan individu untuk menjadi seorang pelaku usaha. Sektor usaha kecil menengah merupakan dunia yang dinamis dan terus berkembang mengikuti perkembangan zaman. Kasali (2010) menyatakan profesi sebagai seorang pelaku usaha kurang diminati oleh masyarakat karena berjalan pada suatu ketidakpastian, penuh akan persaingan, masalah, dan tantangan. Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomer 20 Tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil dan menengah kriteria usaha mikro memiliki kekayaan bersih Rp.50.000.000. tidak termasuk tanah dan bangunan atau hasil penjualan tahunan

paling banyak Rp.300.000.000. Kriteria usaha kecil memiliki kekayaan bersih Rp.50.000.000. sampai dengan Rp.300.000.000. tidak termasuk tanah dan bangunan atau hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.300.000.000. Salah satu sektor dalam Usaha Makro Kecil Menengah (UMKM) adalah unit usaha ritel. Ritel merupakan semua kegiatan yang terlibat penjualan barang atau jasa secara langsung kepada konsumen akhir untuk penggunaan pribadi (Soliha, 2008). Kegiatan yang dilakukan oleh pemilik usaha ritel adalah menjual berbagai produk ataupun jasa kepada konsumen akhir.

Berdasarkan data yang diperoleh dari Dinas Koperasi dan UMKM Daerah Istimewa Yogyakarta pada tahun 2017 jumlah Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang ada di Jogjakarta sebanyak 238.619 unit usaha (Saktiyana, 2018). Usaha mikro kecil menempati mayoritas usaha dengan persentase sebanyak sekitar tujuh puluh persen. Dapat dilihat pula kontribusi yang diberikan UMKM bagi pendapatan domestik regional bruto (PDRB) Daerah Istimewa Yogyakarta sebesar 79,64%. Terlihat bahwa UMKM memiliki peranan yang sangat penting bagi perekonomian di Jogjakarta.

Melihat besarnya jumlah pelaku usaha mengindikasikan ketatnya persaingan pada dunia usaha khususnya bagi pengusaha mikro kecil. Hal ini tercermin melalui salah satu program dari Dinas Koperasi dan UMKM DIY yang melakukan program pemberdayaan dan pendampingan UMKM di Jogjakarta. Program tersebut memiliki capaian guna meningkatkan daya saing UMKM yang ada di Jogjakarta. Program ini dilakukan pemerintah guna mencapai salah satu visi yaitu terdepan dalam UMKM yang mandiri dan berdaya saing di ASEAN.

Ketatnya persaingan dalam dunia usaha semakin terasa ketika kebijakan pasar bebas mulai berlaku. Kesepakatan masyarakat ekonomi ASEAN atau pasar bebas ASEAN mulai berlaku sejak akhir tahun 2015. Disisi lain, Pemerintah telah menyepakati perjanjian kerja sama *ASEAN China Free Trade Area (ACFTA)*, namun tanpa mempertimbangkan terlebih dahulu kesiapan pengusaha dalam negeri agar mampu bersaing. Kondisi ini akan lebih berat dihadapi pengusaha Indonesia pada saat diberlakukannya pasar bebas ASEAN yang mulai berlaku pada akhir tahun 2015. Apabila kondisi ini dibiarkan, para pengusaha harus memiliki kesiapan baik secara fisik maupun psikologis terhadap persaingan usaha yang sangat kompetitif. Pesatnya perkembangan pergaulan dunia saat ini menimbulkan kompetisi diberbagai sektor kehidupan.

Begitupula pada bisnis usaha ritel ketatnya persaingan akibat ekspansi ritel modern dan kurangnya persiapan dalam menghadapi persaingan membuat keberadaan ritel mikro kecil semakin terancam. Hal tersebut lebih dikhususkan pada toko-toko lokal yang mayoritas hanya memiliki modal kecil dan tanpa pengetahuan bagaimana cara ikut bersaing dalam kompetisi tersebut. Akibatnya persaingan yang kurang sehat pun terjadi, siapa yang memiliki modal besar yang akan tetap bertahan dalam persaingan. Dampak terburuknya toko-toko ritel lokal yang memiliki modal kecil tidak mampu bertahan dan berakhir pada kebangkrutan. Itulah salah satu realita yang dihadapi UMKM saat ini.

Penjelasan di atas memperlihatkan persaingan pada bidang usaha sekarang ini bukan hanya sebatas cakupan lokal melainkan sudah masuk kearah pergaulan dunia yang semakin ketat. Khususnya pengusaha lokal Jogja kerap dihadapi pada

situasi yang menuntut kemampuan diri untuk menangani permasalahan seperti penurunan pendapatan, persaingan usaha, dan permasalahan internal dalam membangun suatu kegiatan kewirausahaan. Ketika pemilik usaha tidak memiliki kemampuan diri dalam menghadapi permasalahan tersebut akan mengalami kegagalan dalam menjalani aktifitas bisnisnya. Terlebih lagi jika melihat pada pengusaha ritel lokal yang tidak memiliki sumber daya modal besar seperti minimarket modern atau supermarket. Pengusaha dituntut untuk memiliki kecakapan atas kegiatan usaha yang dijalani. Kesiapan psikologis dibutuhkan bukan hanya pada wirausaha yang telah memiliki unit usaha yang mapan, tetapi juga pada pemilik usaha ritel yang tengah membangun suatu unit usaha.

Melihat kondisi yang dihadapi pemilik usaha ritel haruslah memiliki kesiapan dan keyakinan diri dalam menjalankan suatu kegiatan usaha yang dijalani. Konsep mengenai persepsi akan keyakinan pada kemampuan diri individu telah dijelaskan oleh Albert Bandura dengan suatu teori efikasi diri (*self efficacy*). Bandura (1997) menyatakan bahwa efikasi diri merupakan keyakinan individu akan kemampuan dirinya untuk melakukan sesuatu terkait suatu tugas yang dihadapi pada pengalaman kehidupannya. Penelitian tentang efikasi diri pada dunia wirausaha dilakukan oleh Herath dan Rosli (2014) menemukan bahwa efikasi diri berwirausaha memiliki hubungan yang positif dengan kinerja pemilik usaha hotel dan restoran dalam menjalani kegiatan bisnisnya. Alwisol (2004) menjelaskan efikasi diri merupakan persepsi diri sendiri mengenai seberapa bagus diri dapat berfungsi dalam situasi tertentu. Efikasi diri berhubungan dengan keyakinan bahwa diri memiliki kemampuan melakukan tindakan yang diharapkan. Efikasi diri

memiliki fungsi tersendiri sebagai persepsi pada diri seseorang, mengenai seberapa mampu dirinya dapat berfungsi dalam situasi-situasi tertentu.

Penelitian yang dilakukan Cantner, dkk (2015) menghubungkan tiga pertanyaan penelitian, mencoba untuk memeriksa motivasi peran identitas diri dalam proses kewirausahaan, untuk mengintegrsikan identitas diri dalam kewirausahaan, mengidentifikasi kondisi sosiasal yang relevan dalam perkembangan konsep diri pada kewirausahaan. Hasil penelitian Cantner, dkk (2015) menunjukkan seseorang tidak mencapai pemahaman penuh terkait kewirausahaan ketika mengabaikan peran konsep diri. Pemahaman ini mengisyaratkan kebutuhan untuk pengetahuan tentang asal usul identitas diri wirausaha dan perkembangannya selama karir pekerjaannya. Bukan hanya menggambarkan relevansi kepribadian dan perkembangan masa-masa awal itensi usaha tetapi juga proses sosialisasi yang terkait dengan kegiatan kewirausahaan selama masa kerja. Hasil penelitian ini mendukung tren baru dalam literatur kewirausahaan bahwa konsep diri sebagai suatu identitas memiliki peran sentral tidak hanya sebagai penggerak kewirausahaan tetapi juga sebagai faktor lain seperti sikap, norma dan kontrol keyakinan dalam berwirausaha.

Pada tanggal 2 November 2018, peneliti melakukan wawancara dengan seorang pemilik usaha ritel X yang berusia 38 tahun dan telah menjalankan usahanya selama lima tahun. Hasil wawancara menunjukkan bahwa pengusaha X mengeluhkan persoalan yang dihadapinya dua tahun terakhir yaitu penurunan laba. Tidak seperti tiga tahun awal ia menjalani usaha dimana konsumen yang ia miliki sangat banyak. Penurunan ini terjadi berkaitan dengan adanya mini market modern

yang berjarak tidak jauh dari tempat usahanya. Saat ditanya apa yang telah dilakukan terhadap penurunan pendapatan yang dialami oleh pengusaha X beliau menjawab mencoba untuk menambah dan membuka usaha laundry namun itu hanya berjalan satu tahun. Pengusaha X tersebut merasa sulit untuk bersaing dengan mini market pada sektor usaha yang sama yaitu menjual kebutuhan sehari-hari dan sembako. Berdasarkan hasil wawancara tersebut, pengusaha X belum memiliki solusi yang tepat untuk menyelesaikan tantangan yang dihadapi dalam dunia usaha. Tidak memiliki keyakinan akan kemampuan diri dalam menjalani unit usaha yang dimiliki sehingga mencoba beralih untuk menjalani usaha yang lain.

Wawancara lainnya dilakukan peneliti pada tanggal 10 Agustus 2018 dengan seorang pemilik usaha ritel Y yang berusia 33 tahun dan telah menjalani usahanya selama empat tahun. Hasil wawancara y mengatakan ia merintis usaha dari nol dan sekarang sudah berkembang pesat selama empat tahun. Hal itu terjadi karena pengusaha Y memperluas jaringan usaha dan mencari sponsor seperti perusahaan rokok dan tergabung dalam SRC (*Sampoerna Retail Community*). Jadi dengan memperluas jaringan ia mendapatkan banyak keuntungan. Pengusaha Y mengatakan harus kreatif dalam menjalankan usaha retail seperti mendesain toko selayaknya mini market modern. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan, pengusaha Y memiliki kemampuan dan keyakinan yang tinggi pada dirinya dalam menjalankan usaha yang dimiliki.

Berdasarkan wawancara di atas bahwa seorang wirausaha memiliki perbedaan situasi dan hasil yang diperoleh. Efikasi diri berwirausaha sangat berperan pada diri individu dalam menjalankan suatu unit usaha ritel. Efikasi diri

berperan bagi pemilik usaha untuk menemukan optimisme pada diri dalam mengembangkan bisnis usahanya. Begitu pula dengan konsep diri yang tidak bisa lepas dari segala aktifitas yang dilakukan manusia karena termasuk karakteristik yang melekat pada diri. Baron dan Byrne (2004) mengemukakan individu yang kurang memiliki efikasi diri dalam situasi interpersonal disebabkan karena kurangnya kemampuan sosial, atribusi yang tidak tepat, dan tidak memadainya karakter diri. Penguatan mengenai indentifikasi diri diperoleh melalui konsep diri yang merupakan kumpulan skema informasi terkait karakter diri seseorang.

Pendekatan kuantitatif akan digunakan dalam penelitian ini, dengan pendekatan ini akan menguji secara empirik hubungan antara efikasi diri berwirausaha dengan konsep diri pada pemilik usaha ritel mikro kecil. Berdasarkan uraian di atas, maka akan dilihat apakah konsep diri dapat mempengaruhi efikasi diri berwirausaha pada pemilik usara ritel mikro kecil dan menengah.

B. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk menguji secara empirik hubungan antara efikasi diri berwirausaha dengan konsep diri pada pemilik usaha ritel mikro kecil di Jogjakarta.

C. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan bagi pengembangan ilmu psikologi, khususnya mengenai efikasi diri yang ada pada

diri para wirausaha. Memberikan gambaran umum mengenai konsep efikasi diri wirausaha pada pemilik usaha ritel mikro dan kecil di Jogjakarta.

2. Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi untuk para masyarakat luas khususnya para pelaku usaha. Sebagai pembelajaran guna membantu membangun kemampuan pada diri sehingga usaha yang jalani dapat terlaksana dengan baik. Sebagai acuan pembelajaran guna menumbuhkan kesadaran dan kesiapan diri akan tantangan yang dihadapi ketika melakukan kegiatan usaha. Menumbuhkan kesadaran akan kemampuan diri dan kepercayaan diri dalam membangun suatu kegiatan wirausaha pada pemilik usaha ritel mikro kecil menengah di Jogjakarta.

D. Keaslian Penelitian

Penelitian ini akan mengungkap efikasi diri yang ada pada diri mahasiswa yang telah melakukan suatu kegiatan kewirausahaan. Terdapat beberapa penelitian-penelitian sebelumnya yang mengkaji mengenai efikasi diri wirausaha. Sebuah penelitian kualitatif mengenai efikasi diri pada dunia wirausaha dilakukan pada penerima program mahasiswa wirausaha di Universitas Tanjungpura Pontianak (Afiyati, 2014). Penelitian ini dilakukan pada 10 orang mahasiswa penerima program mahasiswa wirausaha. Penelitian ini membahas tentang keyakinan dan komitmen mahasiswa penerima program wirausaha di Universitas Tanjungpura Pontianak dalam melakukan suatu usaha. Hasil yang ditemukan dalam penelitian ini adalah bahwa mahasiswa penerima program mahasiswa wirausaha memiliki

efikasi diri yang tinggi. Hal tersebut dilihat melalui sikap tanggung jawab yang tinggi. Memiliki sifat yang harus dimiliki oleh seorang pengusaha, yaitu berani mengambil resiko dalam menjalankan usahanya. Mahasiswa tersebut memiliki komitmen dalam menjalankan usahanya. Memiliki visi, inisiatif dan tujuan serta memelihara hubungan baik dalam menjalankan usahanya.

Sebuah penelitian lebih lanjut membahas mengenai pengaruh efikasi diri dalam berwirausaha dengan intensi berwirausaha pada mahasiswa. Nursito dan Nugroho (2013) menemukan bahwa terdapat pengaruh positif antara pendidikan kewirausahaan dan efikasi diri dengan intensi kewirausahaan. Responden dalam penelitian tersebut sebanyak 200 mahasiswa yang dijadikan sebagai anggota sampel penelitian. Kriteria responden yang digunakan yaitu responden telah mengambil mata kuliah kewirausahaan dengan pertimbangan bahwa mahasiswa tersebut telah memiliki pengetahuan kewirausahaan.

Penelitian dengan topik serupa yang membahas pengaruh pendidikan kewirausahaan ini dalam kontribusinya terhadap efikasi diri wirausaha. Swanepoel dan Malebana (2014) menemukan bahwa mahasiswa yang menempuh pendidikan kewirausahaan secara signifikan berbeda dengan yang tidak menjalani pendidikan kewirausahaan. Perbedaan tersebut terletak pada efikasi diri wirausaha pada setiap mahasiswa. Penelitian tersebut dilakukan di Afrika Selatan dengan 355 subjek sebagai sampel penelitian. Sampel tersebut diambil dari dua Universitas di Eastern Cape dan Limpopo, Afrika Selatan.

Selanjutnya terdapat penelitian yang menemukan bahwa norma subjektif dan efikasi diri secara simultan berpengaruh signifikan terhadap intensi

berwirausaha pada mahasiswa (Andika & Madjid, 2012). Jumlah sampel yang digunakan dalam penelitian ini sebanyak 100 orang mahasiswa. Seluruh responden yang digunakan merupakan mahasiswa aktif Fakultas Ekonomi Universitas Syiah Kuala yang telah mengikuti mata kuliah minimal satu semester. Mahasiswa yang aktif selama satu semester dipertimbangkan telah memiliki pandangan terhadap kegiatan dan ilmu ekonomi. Efikasi diri menjadi prediktor positif dari intensi berwirausaha mahasiswa di Fakultas Ekonomi Universitas Syiah Kuala.

Penelitian lintas negara dengan cakupan yang lebih luas juga membahas topik terkait dengan efikasi diri wirausaha. Penelitian tersebut menggunakan sampel secara acak dari 51 negara. Klyver & Thornton (2010) menemukan bahwa terdapat hubungan positif secara universal antara efikasi diri terhadap intensi berwirausaha. Lebih rinci lagi penelitian ini menggunakan kombinasi antara sosial kognitif teori pada efikasi diri dan teori institusional pada legitimasi budaya. Teori tersebut digunakan sebagai acuan dalam menyelidiki bagaimana dinamika efikasi diri dan niat berwirausaha terhadap ketergantungan pada legitimasi budaya. Penelitian ini menemukan efek praktis dari efikasi diri wirausaha, bahwa efikasi diri memiliki peranan penting pada diri pengusaha dalam berwirausaha.

1. Keaslian Topik

Penelitian-penelitian sebelumnya mengungkap berbagai macam peran efikasi diri pada individu dalam membangun intensi kegiatan berwirausaha. Penelitian-penelitian tersebut belum menggambarkan peran efikasi diri berwirausaha dalam diri setiap individu ketika menjalankan suatu kegiatan usaha. Efikasi diri sendiri merupakan persepsi diri individu mengenai

seberapa bagus dirinya dapat berfungsi dalam situasi tertentu (Alwisol, 2004). Maka berdasarkan pemaparan konsep efikasitersebut dapat dipahami bahwa efikasi diri berkembang ketika individu menghadapi situasi-situasi tertentu. Dalam penelitian ini akan dilakukan analisis keterkaitan akan pengaruh konsep diri dalam membangun efikasi diri berwirausaha pada pemilik usaha ritel mikro kecil. Dimana kemudian efikasi diri berwirausaha tersebut dapat berperan pada diri wirausaha dalam menghadapi situasi tertentu. Berlakunya pasar bebas ASEAN yang dimulai pada akhir tahun 2015 merupakan suatu tantangan yang harus dihadapi setiap wirausaha di Jogjakarta. Tantangan pasar bebas ASEAN ini merupakan gambaran ketatnya persaingan dalam dunia wirausaha yang telah mencapai pergaulan internasional.

2. Keaslian Teori

Penelitian ini dibangun berdasarkan pemahaman terkait teori-teori yang membahas konsep mengenai *entrepreneurial self efficacy*. Salah satu teori yang diungkapkan oleh Bandura (1997) menjelaskan bahwa efikasi diri merupakan persepsi individu akan keyakinan kemampuannya melakukan tindakan yang diharapkan. Penelitian-penelitian terdahulu dapat dijadikan sebagai acuan dalam membangun pemahaman terkait konsep efikasi diri berwirausaha. Drnovsek (2010) menyatakan terdapat dua jenis efikasi diri berwirausaha atau *entreprenural self-efficacy* yang pertama adalah efikasi diri pada individu yang akan memulai kegiatan usaha dan yang kedua efikasi diri ketika individu sudah menjalankan kegiatan usaha.

3. Keaslian Alat Ukur

Pengambilan data menggunakan skala yang dibagikan kepada para subjek. Subjek akan melakukan *self report* terkait pernyataan-pernyataan yang terdapat pada skala tersebut. Alat ukur efikasi diri berwirausaha diadaptasi oleh peneliti melalui proses translasi berdasarkan penelitian yang dilakukan Herath dan Rosli Mahmood (2014) dalam penelitiannya mengembangkan alat ukur terkait model efikasi diri berwirausaha.

Sedangkan pada skala konsep diri peneliti mengadaptasi skala yang telah disusun sebelumnya oleh Andriani (2015). Skala tersebut disusun berdasarkan aspek-aspek yang dikemukakan oleh Berzonsky (Habibullah, 2010). Berdasarkan pengukuran yang dilakukan nantinya akan dilihat gambaran umum keterkaitan efikasi diri berwirausaha dan konsep diri pemilik usaha ritel mikro kecillokal di Jogjakarta.

4. Keaslian Subjek Penelitian

Pendekatan yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kuantitatif. Jumlah sampel yang digunakan dalam penelitian ini sebanyak 165 orang pemilik usaha ritel yang ada di Jogjakarta. Seluruh responden yang digunakan merupakan pelaku usaha ritel lokal yang memiliki unit usaha yang sedang berkembang di Jogjakarta. Unit usaha yang sedang berkembang dipertimbangkan telah menjalani kegiatan usahanya minimal selama satu tahun.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Efikasi Diri

1. Definisi Efikasi Diri

Pembahasan mengenai efikasi diri (*self efficacy*) bermula dari teori belajar sosial yang dikemukakan oleh Albert Bandura. Bandura (1997) menjelaskan efikasi diri merupakan persepsi individu akan keyakinan kemampuannya dalam melakukan tindakan yang diharapkan. Efikasi diri mempengaruhi pilihan tindakan yang akan dilakukan, besarnya usaha dan ketahanan ketika berhadapan dengan hambatan atau kesulitan. Individu dengan efikasi diri tinggi memilih melakukan usaha lebih besar dan pantang menyerah (Bandura, 1997).

Lebih lanjut Bandura (1997) menjelaskan bahwa efikasi diri mempunyai peran penting pada pengaturan motivasi seseorang menurutnya efikasi diri seseorang memiliki efek utama terhadap perilaku individu. Efikasi diri merupakan bentuk keyakinan terhadap kemampuan seseorang dalam dirinya untuk menggerakkan tindakan dalam menghadapi suatu situasi tertentu. Jadi Bandura menganggap bahwa individu dengan efikasi diri yang tinggi mengerahkan usaha yang lebih besar terhadap suatu tujuan yang dimiliki. Lebih tegas lagi Maddux (2000) menjelaskan bahwa efikasi diri bukan merupakan keterampilan melainkan lebih kepada kepercayaan seseorang akan keahlian yang dapat dilakukannya dalam situasi tertentu. Efikasi diri tidak hanya sebagai prediksi tentang perilaku seperti ungkapan-ungkapan verbal.

Selanjutnya efikasi diri didefinisikan dan diukur bukan sebagai sifat melainkan sebagai keyakinan tentang kemampuan untuk mengkoordinasikan keterampilan dan kemampuan untuk mencapai tujuan yang diinginkan dalam domain dan keadaan tertentu (Maddux, 2000). Individu mengembangkan kemampuan yang dirasakan untuk membentuk perilaku yang relevan pada tugas atau situasi-situasi khusus (Pervin, 1984). Smet (1994) menjelaskan bahwa dalam memutuskan perilaku tertentu akan dibentuk atau tidak, seseorang tidak hanya mempertimbangkan informasi dan keyakinan tentang kemungkinan kerugian atau keuntungan, tetapi juga mempertimbangkan sampai sejauh mana dia dapat mengatur perilaku tersebut.

Pajares (2002), juga menjelaskan bahwa ada banyak penelitian yang membuktikan bahwa efikasi diri memberikan sentuhan pada setiap aspek kehidupan orang. Apakah itu berpikir produktif, kelemahan diri, pesimis atau optimis. Hal ini menjelaskan bahwa dengan adanya efikasi diri pada diri seseorang akan semakin meningkatkan keyakinannya pada kemampuan dirinya. Karena dengan tidak memiliki efikasi diri maka individu tersebut tidak akan yakin bahwa dirinya memiliki kemampuan tertentu. Efikasi diri merupakan satu komponen yang penting dalam diri individu. Hal tersebut dikarenakan serangkaian evaluasi yang telah dilakukan oleh diri tidak akan melahirkan suatu tindakan tanpa disertai oleh efikasi diri yang tinggi.

Ketika individu memiliki tingkat keyakinan yang tinggi, sesuatu yang diharapkan akan berhasil dicapai. Hal ini menandakan, seseorang akan berusaha dengan keras untuk mencapai keberhasilan tersebut. Seseorang akan merancang

berbagai tindakan untuk mewujudkan harapannya setelah mengalami rangkaian evaluasi. Sedangkan seseorang yang memiliki efikasi diri yang rendah, meskipun seseorang tersebut telah melakukan evaluasi terhadap dirinya dan tanpa disertai dengan keyakinan tidak akan berhasil, seseorang tersebut tidak akan berusaha keras untuk mewujudkan harapannya dan memilih untuk berhenti sehingga tidak akan melakukan tindakan apapun untuk memperjuangkan harapannya tersebut.

2. Efikasi Diri Berwirausaha

Pemahaman mengenai efikasi diri secara umum telah dijelaskan oleh beberapa tokoh diatas. Namun, dalam perjalanannya manusia terlibat dalam berbagai macam jenis kegiatan yang berbeda-beda. Kemudian banyak penelitian yang mengkaji efikasi diri dalam berbagai bidang kegiatan manusia ini. Maka lahirlah berbagai macam konsep turunan dari efikasi diri. Salah satunya yang menjadi fokus bahasan dalam penelitian ini adalah efikasi diri wirausaha. Bandura dan Wood (1989) menjelaskan efikasi diri merupakan keyakinan individu mengenai kemampuan dirinya untuk menggerakkan motivasi dalam menentukan tindakan guna menghadapi situasi tertentu. Bentuk dari situasi tersebut salah satunya tercermin dari kegiatan wirausaha. Seseorang dapat mengembangkan efikasi diri ketika melakukan kegiatan wirausaha. Drnovsek (2010) menyatakan terdapat dua jenis efikasi diri wirausaha atau *Entrupreuneral self efficacy* yang pertama adalah efikasi

diripada individu yang akan memulai kegiatan usaha, dan yang kedua efikasi diri ketika individu sudah menjalankan kegiatan usaha.

Tingkat efikasi diri pada wirausaha menimbulkan keyakinan yang kuat pada kemampuan individu dalam pengambilan keputusan (Forbes, 2005). Semakin baik efikasi diri individu maka menumbuhkan keyakinan yang kuat terhadap tindakan yang harus dilakukan guna menghadapi situasi tertentu. Drnovsek (2010) melihat efikasi diri berwirausaha meliputi melihat tiga dimensi efikasi diri berdasarkan tahap pembentukan wirausaha yaitu memulai atau mengembangkan unit bisnis, keyakinan pada terhadap tugas dan tujuan, dan kontrol positif atau negatif dari keyakinan tersebut. Proses dalam pengembangan bisnis baru yang dikembangkan oleh seseorang berkaitan dengan tujuan dan kontrol keyakinan pada dirinya (Drnovsek, Wincent & Cardon, 2010). Selanjutnya Drnovsek, dkk (2010) menemukan dua tipe keyakinan pada efikasi diri berwirausaha yaitu keyakinan akan tujuan dan kontrol pada keyakinan.

Bayron (2010) mengusulkan bahwa efikasi diri berwirausaha dapat dijadikan sebagai strategi yang berguna dalam meningkatkan niat dan kompetensi dalam berwirausaha. Penelitian lintas budaya yang diambil dari 51 negara menemukan bahwa efikasi diri menunjukkan hubungan positif dengan niat berwirausaha (Klyver, 2010). Efikasi diri memiliki dampak secara langsung terhadap kinerja individu (Lutans, 2006). Sebaliknya, Efikasi diri pada individu tidak memiliki dampak secara langsung terhadap organisasi atau perusahaan (Ainudin, 2006). Menurut Cempo (2011) hubungan antara niat

berwirausaha dan efikasi diri tidak didasari oleh perbedaan gender. Perempuan juga memiliki keyakinan akan kemampuan yang dibutuhkan untuk menjadi seorang pengusaha (Urban, 2011).

Berdasarkan definisi di atas, dapat diketahui efikasi diri berwirausaha terbagi menjadi dua yaitu ketika akan melakukan kegiatan usaha dan efikasi diri werausaha yang telah menjalani kegiatan usaha. Efikasi diri berwirausaha merupakan keyakinan seseorang akan kemampuan dirinya untuk menentukan tindakan yang harus dilakukan dalam menghadapi situasi dalam melakukan kegiatan wirausaha. Efikasi diri yang kuat akan melahirkan keyakinan yang kuat terkait tindakan yang dibutuhkan dalam menghadapi situasi tertentu.

3. Aspek-aspek Efikasi Diri Berwirausaha

Drnovsek, dkk (2010) menyatakan setidaknya terdapat dua dimensi yaitu:

a. Keyakinan akan tujuan (*goal beliefs*)

Mengacu pada teori kognitif sosial efikasi diri termasuk keyakinan tentang kemampuan seseorang untuk menyelesaikan suatu tugas tertentu. Bertahannya suatu bisnis usaha tidak hanya bergantung penyelesaian tugas yang direncanakan tetapi lebih pada pencapaian hasil yang diinginkan terhadap penyelesaian tugas tersebut. Seorang wirausaha saat memulai bisnis biasanya melakukan pencarian informasi terkait peluang usaha yang dijalani. Pada fase itu wirausaha dituntut untuk memiliki kepercayaan diri akan tugas yang dijalani dan hasil yang akan diperoleh.

b. Kontrol terhadap keyakinan (*control beliefs*)

Kontrol akan keyakinan berbicara mengenai cara pandang pemilik usaha terkait usaha yang dijalani dalam bentuk pemikiran negatif atau positif. Selama proses membangun usaha berdasarkan pengalaman yang telah dilalui akan timbul pandangan atau pikiran positif atau negatif terkait keberhasilan yang tinggi atau kegagalan yang diraih dalam usaha. Aspek ini mencakup bagaimana seorang wirausaha memandang capaian akan kemampuan yang dimiliki terkait pandangan negatif atau positif terhadap kemampuan dirinya.

Herath dan Rosli (2014) menyatakan terdapat enam dimensi efikasi diri berwirausaha. Keenam dimensi efikasi diri berwirausaha tersebut yaitu :

a. Pengembangan produk baru dan peluang pasar

Pengembangan produk sebagai aspek efikasi diri wirausaha karena memuat gambaran ide-ide baru yang wirausaha kembangkan dalam kegiatan usaha. Terkait dengan pemikiran-pemikiran kreatif apa yang akan dilakukan dalam kegiatan wirausaha. Ide-ide yang muncul dapat mengarahkan wirausaha pada suatu tindakan yang berasal dari buah pemikiran-pemikiran terdahulu. Seorang wirausaha dihadapi dengan berbagai macam situasi ketika menjalankan suatu kegiatan usaha dan dituntut untuk menghadapi tantangan tersebut melalui cara tertentu.

b. Membangun lingkungan yang inovatif

Hal ini berbicara mengenai keyakinan akan pengaruh yang diberikan oleh pemilik usaha kepada lingkungan sekitarnya. Seperti contoh

lingkungan dimana dia mendirikan unit usaha, orang-orang sekitar lingkungannya, pegawai, mitra kerja maupun konsumen. Keyakinan pemilik usaha akan dorongan yang diberikan kepada orang dalam lingkup lingkungan usahanya.

c. Menginisiasi hubungan dengan pemodal

Hal ini berkaitan dengan pandangan yang mendasari pikiran, tindakan, atau kecenderungan dalam melakukan suatu interaksi kepada relasi dalam lingkup kewirausahaan. Kemampuan ini merupakan kualitas dari efektifitas untuk penyesuaian diri kepada orang penting yang terkait dengan kegiatan wirausaha yang dijalani. Semakin akurat individu melihat dan memahami orang lain, maka semakin efektif individu tersebut menyesuaikan keputusan yang dibuat.

d. Menentukan tujuan utama

Pengusaha melihat berbagai macam sektor usaha yang memiliki peluang baik untuk dilakukan. Melakukan keputusan untuk mengeksploitasi dimana terdapat komitmen pengusaha untuk mengeksploitasi satu atau lebih dari peluang diidentifikasi sebagai kegiatan usaha yang dilakukan. Memiliki gambaran atau bayangan terkait indentifikasi sumber-sumber yang akan berguna pada bisnisnya. Menciptakan target usaha dan merumuskan tindakan dalam mengejar suatu peluang.

e. Mengatasi tantangan yang tidak terduga

Mengatasi tantangan yang tidak terduga merupakan salah satu cara yang digunakan dalam menjalankan kegiatan usaha. Hal ini terkait

bagaimana seorang wirausaha membangun strategi-strategi seperti apa yang harus dibangun dalam menjalankan usahanya. Pengambilan resiko merupakan pertimbangan - pertimbangan dari wirausaha dalam pengambilan keputusan. Pertimbangan tersebut terkait perhitungan-perhitungan keuntungan dan kerugian yang akan diterima ketika mengambil suatu keputusan. Hal ini mencakup pengambilan keputusan terkait apa yang dilakukan dalam situasi yang memiliki sifat ketidak pastian.

f. Pengembangan sumberdaya manusia

Pengadaan sumber daya merupakan pemanfaatan dari sumber daya manusia dibutuhkan dalam untuk melaksanakan suatu kegiatan usaha. Terkait bagaimana cara pemilik usaha memperoleh sumber daya yang dibutuhkan dalam kegiatan wirausahanya. Mengidentivikasi penempatan suatu sumber daya manusia dalam lingkup usaha yang dijalani.

Penelitian ini mengacu pada aspek-aspek yang dikembangkan oleh Kickul dan Intino (2005) yang terdiri dari enam dimensi penyusun efikasi diri berwirausaha. Keenam dimensi tersebut merupakan aspek-aspek yang digunakan dalam mengidentifikasi efikasi diri berwirausaha pada pemilik usaha ritel mikro kecil dalam penelitian ini.

4. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Efikasi Diri Berwirausaha

Drnovsek (2010) mendalami bagaimana efikasi diri berwirausaha pada pengusaha dapat menjadi tinggi atau rendah. Pemahaman ini besumber dari pemaparan teori efikasi diri secara umum yang dilakukan oleh Bandura.

Drnovsek (2010) mengungkapkan terdapat empat faktor yang membangun efikasi diri pada pengusaha yaitu pendidikan, pengalaman atau *modeling*, persuasi verbal, dan fisiologis.

a. Pendidikan

Pendidikan berperan sebagai kerangka pemahaman seorang wirausaha terkait pengetahuannya tentang dunia usaha. Kerangka pemahaman yang diperoleh melalui pendidikan ini nantinya berkontribusi terhadap praktek kewirausahaan yang dilakukan oleh seorang pengusaha. Pendidikan tersebut menumbuhkan kerangka kerja untuk bagaimana cara menjalankan suatu kegiatan usaha.

b. Pengalaman dan *Modelling*

Pengalaman atau *modelling* bersumber dari pengamatan dan perilaku orang lain yang telah menjalani kegiatan wirausaha. Sebagai contoh dari pengalaman atau *modelling* ini seperti mengunjungi seorang pengusaha sukses, melakukan pembicaraan dengan seorang pengusaha, menonton film, dan belajar dari orang-orang yang menjalani kegiatan usaha.

c. Persuasi Verbal

Persuasi verbal merupakan dukungan nyata yang diberikan seseorang terkait dengan kegiatan usaha yang dilakukan. Bentuk dorongan tersebut dapat menumbuhkan keyakinan pada pengusaha terkait kegiatan usaha yang dilakukan. Bandura memperkirakan terdapat indikator fisik tertentu pada individu dalam mengembangkan efikasi diri.

d. Kondisi Fisik

Kondisi fisik seperti kesehatan mempengaruhi individu dalam menumbuhkan keyakinannya terhadap suatu situasi yang dihadapi.

B. Konsep Diri

1. Definisi Konsep Diri

Banyak ahli yang mencoba menelusuri bagaimana peran diri dalam struktur kepribadian manusia. Melalui teori-teori kepribadian para ahli mencoba memahamimekanisme mengenai konsep diri sebagai salah satu elemen penyusun *self*. Rakhmat (2012) mengatakan bahwa konsep diri muncul sebagai tema utama dalam psikologi humanistik. Salah satu ahli yang mengkaji mengenai diri adalah Rogers, melalui teori kepribadiannya Rogers berfokus pada gagasan mengenai diri atau konsep diri. Konsep diri didefinisikan dengan cara yang luas sebagai kecenderungan individu untuk bertindak dengan cara yang mengaktualisasikan dirinya, mengarah pada karakteristik dirinya melalui sekelompok pengalaman, kesesuaian tersebut dibedakan dan dilambangkan secara sadarsebagai pengalaman diri, keseluruhan akan karakteristik dan pengalaman ini sebagai penentu konsep diri pada individu (Ismail dan Tekke, 2015).

Lebih lanjut lagi dalam teorinya rogers mengemukakan mengenai *real self* dan *ideal self*. Rogers (1961) mengidentifikasi *real self* sebagai sesuatu yang ditemukan oleh diri individu secara natural dan nyaman melalui pengalaman serta bukan sesuatu yang dipaksakan atas dirinya. Hal ini berbicara

mengenai siapa diri ini sebenarnya apa yang dirasakan dan lihat terhadap kenyataan diri saat ini. *Real self* merupakan gambaran mengenai kenyataan akan diri. Sedangkan *ideal self* secara singkat merupakan gambaran upaya untuk mencapai tujuan atau gambaran mengenai ingin menjadi seperti apa diri. Hal ini merupakan ambisi atau keinginan mencapai tujuan dalam pengidentifikasian diri yang diinginkan.

Baron dan Byrne (2004) mendefinisikan konsep diri merupakan identitas diri seseorang sebagai sebuah skema dasar yang terdiri dari kumpulan keyakinan dan sikap terhadap diri sendiri yang terorganisasi. Skema merupakan penggambaran akan sesuatu yang tersusun secara terstruktur melalui persepsi pada aktifitas kognitif seseorang. Jika dikatakan konsep diri sebagai sebuah skema hal ini menandakan bahwa konsep diri tersusun melalui bagaimana seseorang memandang dirinya dan menyusun informasi terkait dirinya sebagai karakteristik yang dimiliki untuk mewakili diri seorang individu.

Taylor,dkk (2009) memandang konsep diri sebagai kumpulan keyakinan yang dianut mengenai diri sendiri. Orang yang memandang rendah dirinya sendiri kurang memiliki konsep diri yang jelas cenderung merasa rendah diri, sering memilih tujuan yang realistis atau bahkan tidak memiliki tujuan yang pasti cenderung pesimis menghadapi masa depan, dan mengingat masa lalu secara negatif (Taylor, Peplau, dan Sears, 2009). Berzonsky menyatakan bahwa konsep diri merupakan gabungan dari aspek-aspek fisik, psikis, sosial dan moral sebagai bagian dari gambaran mengenai diri seseorang (Habibullah, 2010).

Brooks mendefinisikan konsep diri sebagai persepsi fisik, sosial, dan psikologis terkait diri individu yang diperoleh melalui pengalaman dan interaksi dengan orang lain (Rakhmat, 2012). Hurlock (1993) menyatakan bahwa konsep diri sebenarnya adalah konsep seseorang tentang siapa dirinya. Konsep ini merupakan bayangan terkait cara individu melihat dirinya, hal ini ditentukan sebagian besar oleh peran melalui hubungan dengan oranglain, dan reaksi orang lain terhadapnya. Fitts mengatakan bahwa konsep diri merupakan aspek penting bagi diri individu, karena konsep diri seseorang merupakan kerangka acuan dalam berinteraksi dengan lingkungannya (Agustiani, 2006). Suharnan dan Yapono (2013) mengatakan konsep diri mempunyai sifat yang dinamis, artinya tidak luput dari perubahan. Terdapat aspek-aspek yang dapat bertahan dalam jangka waktu tertentu, namun ada pula yang mudah sekali berubah sesuai dengan situasi sesaat.

Berdasarkan pemaparan teori-teori diatas, peneliti mengambil kesimpulan bahwa konsep diri merupakan keyakinan, pandangan atau penilaian, perasaan dan pemikiran seseorang terhadap dirinya sebagai karakteristik yang dimiliki. Konsep diri cenderung bersifat dinamis berkembang sesuai dengan pengalaman yang dimiliki oleh setiap individu.

2. Aspek-Aspek Konsep Diri

Beberapa tokoh menjabarkan aspek-aspek konsep diri melalui beberapa pandangan. Berzonsky mengemukakan bahwa konsep diri mencakup empat aspek (Habibullah, 2010), yaitu :

a. Fisik (*physical self*)

Aspek ini meliputi sejumlah konsep atau penilaian yang dimiliki individu mengenai penampilan, tubuh, pakaian, dan sebagainya. Hal ini berkaitan dengan keadaan fisik adalah daya tarik dan penampilan tubuh dihadapan orang lain. Individu dengan penampilan yang menarik cenderung mendapatkan sikap sosial yang menyenangkan dan penerimaan sosial dari lingkungan sekitar yang akan menimbulkan konsep yang positif bagi individu.

b. Sosial (*social self*)

Aspek sosial meliputi bagaimana diri individu sebagai peran dalam lingkungan sosial. Terkait dengan peranan sosial yang dijalani individu dan sejauh mana penilaian individu terhadap performanya dalam dunia sosial.

c. Moral (*moral self*)

Aspek moral tersusun dari nilai-nilai dan prinsip yang dianut oleh individu yang memberi arti dan arah dalam menjalani kehidupan sehari-hari. Aspek berkaitan terhadap persepsi individu kepada dirinya sendiri berdasarkan standar nilai dan etika yang berlaku disekitarnya. Hal ini berbicara mengenai bagaimana seorang individu memandang perangkat nilai atau aturan yang dianut dan diyakini terdapat pada dirinya.

d. Psikologis (*Psychological self*)

Aspek psikologis meliputi pikiran, perasaan, dan sikap-sikap individu terhadap dirinya sendiri. Penilaian individu terhadap keadaan psikis dirinya, seperti perasaan mengenai kemampuan atau ketidak mampunya akan

berpengaruh terhadap rasa percaya diri dan harga dirinya. Individu yang merasa mampu akan mengalami peningkatan rasa percaya diri dan harga diri, sedangkan individu dengan perasaan tidak mampu akan merasa rendah diri sehingga cenderung terjadi penerunan harga diri.

Selanjutnya William H. Fitts (Agustiani, 2006) membagi konsep diri dalam dua dimensi pokok, sebagai berikut :

1. Dimensi Internal

Dimensi internal terdiri dari penilaian yang dilakukan individu terhadap dirinya sendiri berdasarkan dunia di dalam dirinya. Dimensi internal terdiri dari tiga bentuk.

a. Diri identitas (*identity self*)

Identitas merupakan aspek paling mendasar pada konsep diri, hal ini mengacu pada pertanyaan seperti “siapa saya?”. Pertanyaan yang mengidentifikasi diri ini mencakup label-label dan simbol-simbol yang berfungsi untuk menggambarkan dirinya dan membangun identitasnya.

b. Diri pelaku (*behavioral self*)

Diri sebagai pelaku merupakan persepsi individu mengenai perilaku yang berisikan segenap kesadaran terkait “apa yang dilakukan oleh diri?”. Dasar perilaku memiliki keterkaitan erat pada diri sebagai identitas, sehingga individu dapat mengenali dan menerima secara baik diri sebagai identitas dan pelaku.

c. Diri penilai (*judging self*)

Diri sebagai penilai berfungsi sebagai pengamat, penentu standar, dan evaluator. Penilaian yang dilakukan ini menentukan kepuasan seseorang terhadap dirinya atau seberapa jauh ia menerima dirinya. Label-label yang digunakan untuk mengidentifikasi diri bukan hanya untuk menggambarkan diri seseorang melainkan juga sebagai acuan dasar penilaian. Maka dari itu diri penilai memiliki kedudukan sebagai mediator antara diri identitas dan diri pelaku. Penilaian yang dilakukan oleh individu terhadap dirinya konsep yang dimiliki seseorang pada dirinya. Semakin individu memiliki kepuasan yang tinggi pada dirinya maka kesadaran dirinya lebih realistis sehingga memicu individu untuk memfokuskan energi dan perhatian pada luar diri yang bersifat lebih konstruktif. Sedangkan yang memiliki kepuasan diri rendah maka akan mengembangkan ketidakpercayaan yang mendasar pada dirinya.

2. Dimensi Eksternal

Dimensi eksternal berbicara mengenai bagaimana individu menilai dirinya melalui hubungan dan aktifitas sosial, nilai-nilai yang dianut, dan hal-hal lain di luar dirinya. Dimensi eksternal sangat luas cakupannya karena terkait mengenai interaksi individu dengan dunia luar. Terdapat lima bentuk dimensi eksternal yang bersifat umum.

a. Diri Fisik (*physical self*)

Diri fisik merupakan persepsi seseorang terhadap keadaan dirinya secara fisik.

b. Diri etik-moral (*moral-ethical self*)

Diri etika moral merupakan persepsi individu terhadap dirinya dilihat dari standar pertimbangan nilai moral dan etika. Hal ini terkait dengan persepsi seseorang tentang hubungan dengan tuhan, agama, dan nilai-nilai yang telah dipegang meliputi batasan baik dan buruk.

c. Diri Pribadi (*personal self*)

Diri sebagai pribadi merupakan persepsi seseorang terkait keadaan pribadinya. Hal ini berbicara mengenai sejauh mana individu merasa puas terhadap pribadinya atau sejauh mana ia merasa dirinya sebagai pribadi yang tepat.

d. Diri Keluarga (*family self*)

Diri keluarga berkaitan dengan perasaan dan harga diri seseorang dalam kedudukannya sebagai anggota keluarga mencakup peran dan fungsinya dalam keluarga.

e. Diri Sosial (*social self*)

Diri sosial merujuk pada penilaian individu terhadap interaksi dirinya dengan orang lain maupun lingkungan sekitarnya.

Penelitian ini menggunakan aspek-aspek yang dikemukakan oleh Berzonsky (Habibullah, 2010) yang terdiri dari empat aspek konsep diri. Keempat aspek tersebut yaitu aspek fisik, sosial, moral, dan psikologis.

C. Pengusaha Ritel

1. Ruang Lingkup Usaha Ritel

Ritel merupakan upaya untuk memecah barang atau produk yang dihasilkan manufaktur atau perusahaan dalam jumlah besar dan massal sehingga dikonsumsi oleh konsumen akhir dalam jumlah kecil sesuai dengan kebutuhannya atau semua kegiatan yang terlibat dalam penjualan barang atau jasa secara langsung kepada konsumen akhir untuk penggunaan pribadi dan bukan penggunaan bisnis (Utami, 2010). Ritel merupakan aktifitas manajerial yang memfokuskan seorang pedagang eceran dalam menentukan kebutuhan target pasar dan memuaskan kebutuhan yang lebih efektif dan efisien dari yang dikerjakan. Utami (2010) menambahkan bahwa pemilik usaha ritel sebagai manajer organisasi secara keseluruhan. Sifat organisasi yang dimiliki pemilik usaha ritel mikro kecil bersifat sederhana dengan struktur hanya sebatas pemilik usaha dan karyawan dalam jumlah kecil. Hilmi (2017) mengatakan manajer yang memiliki jiwa wirausaha harus pandai melihat kedepan dengan mengambil pelajaran di waktu lampau, ditambah dengan kemampuan menerima serta memanfaatkan realitas atau kenyataan yang ada disekelilingnya.

Terdapat dua bentuk utama dalam penggunaan sarana atau media dalam bisnis ritel yaitu ritel melalui toko dan tidak melalui toko. Ritel yang menggunakan sarana toko aktifitasnya adalah aktifitas distribusi barang dari produsen, pedagang besar, toko ritel dan konsumen akhir (Utami, 2010). Toko memiliki tenaga penjual dan terdapat hubungan secara langsung antara tenaga penjual dengan konsumen. Penjualan yang tidak melalui toko adalah katalog,

elektronik, surat, telepon dan *e-commerce*. Ketika bisnis usaha mulai tumbuh, pemilik mempekerjakan karyawan dengan spesialisasi yang terbatas. Ketika penjualan meningkat, spesialisasi dalam manajemen bisa terjadi ketika pemilik mempekerjakan beberapa karyawan tambahan.

2. Tugas Pemilik Usaha Ritel

Seperti yang telah dijelaskan diawal bahwa pemilik usaha ritel juga sekaligus berperan sebagai manajer untuk unit usahanya. Utami (2010) mengemukakan bahwa tugas seorang pemilik usaha ritel mikro kecil diantaranya sebagai berikut :

1. Mengatur jadwal kerja karyawan
2. Memantau proses jual beli
3. Membuat target penjualan
4. Memeriksa kesediaan barang
5. Membuat order pembelian
6. Membeli barang di luar sales
7. Memastikan kerapihan dan kebersihan barang
8. Membuat atau mengamati laporan penjualan
9. Membangun jaringan kepada para distributor
10. Memberi harga jual optimal dengan bantuan laporan perbandingan

D. Hubungan antara Efikasi Diri Berwirausaha dengan Konsep Diri pada Pemilik Usaha Ritel Micro Kecil Menengah

Bandura (1997) menjelaskan bahwa efikasi diri merupakan persepsi individu akan keyakinan kemampuannya melakukan tindakan yang

diharapkan. Efikasi diri mempengaruhi pilihan tindakan yang akan dilakukan, besarnya usaha dan ketahanan ketika berhadapan dengan hambatan atau kesulitan. Individu dengan efikasi diri tinggi memilih melakukan usaha lebih besar dan pantang menyerah. Secara spesifik efikasi diri berperan pada setiap aktifitas individu dalam bidang tertentu. Individu mengembangkan keyakinan akan kemampuan yang dirasakan untuk membentuk perilaku yang relevan pada tugas atau situasi-situasi khusus.

Banyak penelitian yang mengkaji efikasi diri dalam berbagai bidang kegiatan manusia ini. Maka lahirlah berbagai macam konsep turunan dari efikasi diri, salah satunya adalah efikasi diri berwirausaha. Drnovsek (2010) menyatakan efikasi diri berwirausaha adalah keyakinan terhadap kemampuan akan potensi diri individu untuk memulai kegiatan wirausaha serta menjalankan kegiatan wirausaha yang berfokus pada tugas dan hasil tujuan yang dicapai. De Noble, Jung, dan Ehrlich menyatakan terdapat enam dimensi efikasi diri berwirausaha keenam dimensi tersebut yaitu keterampilan pengelolaan resiko dan ketidakpastian, keterampilan inovasi dan pengembangan produk, keterampilan interpersonal dan jaringan, kepekaan pada peluang, pengadaan alokasi sumber daya penting, pengembangan dan pengelolaan lingkungan yang inovatif (Kickul & Intino, 2005).

Drnovsek (2010) menemukan bahwa salah satu dimensi efikasi diri berwirausaha adalah kontrol positif atau negatif dari keyakinan yang dimiliki. Dimensi kontrol keyakinan positif dan negatif berbicara mengenai bagaimana seorang wirausaha kemampuan melindungi diri untuk mengendalikan pikiran

negatif akan kerentanan pribadi pengusaha serta meningkatkan rasa memiliki kemampuan untuk mengendalikan lingkungan. Namun disisi lain positivisme yang berlebih dalam situasi yang sulit juga bisa mengarah pada hasil yang tidak optimal. Dornvsek (2010) menambahkan pengaturan akan efektivitas keyakinan positif dan negatif melalui mekanisme konservasi pemikiran keyakinan positif dan negatif, pengaturan akan regulasi ini bermanfaat untuk mencegah bias *overconfidence* pada situasi tertentu yang dihadapi oleh pengusaha.

Bayron (2010) mengusulkan bahwa efikasi diri berwirausaha dapat dijadikan sebagai strategi yang berguna dalam meningkatkan niat dan kompetensi bisnis. Huang (Baron dan Byrne, 2004) menyatakan bahwa efikasi diri memiliki pengaruh positif pada performa dalam suatu pekerjaan. Orang dengan efikasi diri yang tinggi cenderung lebih cepat menghindari pekerjaan yang nyata-nyata tidak bisa ia selesaikan, sebaliknya lebih suka untuk meluangkan waktu dan usahanya dalam tugas yang sudah tahu dapat diselesaikannya. Ketika para pemilik usaha dihadapkan oleh suatu permasalahan efikasi diri berperan sebagai sumber kekuatan awal bagi individu dalam memandang suatu permasalahan. Sumber tersebut berupa keyakinan akan kemampuan dirinya untuk dapat menyelesaikan suatu permasalahan dalam situasi-situasi tertentu.

Identifikasi akan karakteristik diri akan membantu individu untuk menemukan atribut-atribut dalam diri yang itu berguna sebagai sumber yang menentukan kekuatan keyakinan akan kemampuan yang individu miliki.

Kemampuan identifikasi diri ini dikenal melalui konsep diri yang berisikan label-label yang digunakan untuk mengidentifikasi diri sebagai acuan dasar penilaian individu terhadap dirinya.

Peran konsep diri pada individu adalah sebagai acuan identifikasi karakteristik diri yang ada pada setiap individu. Cambell (Cantner, 2015) menyatakan bahwa konsep diri merupakan skema kognitif yang mengandung dan mengatur abstrak konkret tentang diri. Konsep diri dalam pekerjaan dijelaskan sebagai atribut yang dirasakan dan dianggap relevan dengan pekerjaannya. Cantner, dkk (2015) menjelaskan identitas seseorang seperti identitas sosial dan identitas diri sebagai bagian yang terintegrasi dari konsep diri individu. Cantner, dkk (2015) melakukan penelitian mengenai identitas diri dalam suatu pekerjaan yang terintergrasi dalam konsep diri dalam pendekatan kewirausahaan dan juga menyediakan implikasi baru tentang bagaimana menumbuhkan motivasi dalam berwirausaha dengan mengembangkan konsep diri dalam bekerja. Penelitian ini mengacu pada teori perencanaan perilaku yang berbicara mengenai pembentukan niat, fungsi sikap, norma sosial, dan kontrol perilaku yang dikaitkan pada identitas diri wirausaha. Penelitian ini mengarah pada pencapaian gambaran dan memeriksa dasar dari identifikasi diri dalam kewirausahaan pada usia dewasa dengan demikian akan memahami identitas diri dalam wirausaha sebagai bagian perkembangan dari kerja konsep diri.

Hal ini sejalan dengan penelitian terkait konsep diri yang dilakukan oleh Cantner, dkk (2015) yang menemukan kontrol keyakinan sebagai hasil

dari konsep diri yang dimiliki pengusaha. Pada penelitian lainya yang dilakukan oleh Suharnan dan Yapono (2013) membuktikan bahwa efikasi diri seseorang atau individu yang ditopang dengan konsep diri yang tinggi dan kecerdasan emosi yang tinggi akan membuat individu untuk tidak mudah menyerah terhadap tantangan atau hambatan dan segera bangkit dari kegagalan.

Merujuk pada aspek konsep diri sebagai diri penilai yang berbicara mengenai kemampuan individu sebagai pengamat, penentu standar, dan evaluator untuk menilai dirinya. Semakin individu memiliki kepuasan yang tinggi terhadap dirinya maka dalam penyelesaian suatu tugas akan lebih konstruktif. Sedangkan yang memiliki penilaian diri rendah maka akan mengembangkan ketidakpercayaan yang mendasar pada dirinya. Hal ini tentu berpengaruh terhadap efikasi diri yang merupakan bentuk kepercayaan diri seseorang atas kemampuan yang dimiliki untuk mencapai hasil yang diinginkan (Maddux, 2000). Penelitian yang dilakukan oleh Hasbullah (2015) juga menemukan bahwa konsep diri seorang manajer berpengaruh langsung positif terhadap orientasi umpan balik yang dimilikinya. Hal menjelaskan bahwa semakin tinggi konsep diri seorang manajer maka akan meningkatkan orientasi umpan balik dimilikinya. Hal ini mendukung pernyataan Utami,dkk (2010) yang mengatakan bahwa pemilik usaha ritel juga berperan sebagai manajer organisasi secara keseluruhan.

Jika melihat pada aspek konsep diri sosial yang berbicara mengenai peranan sosial yang dijalani individu dan sejauh mana penilaian individu

terhadap performanya dalam dunia sosial. Konsep diri sosial pada pemilik usaha ritel dapat dilihat melalui bagaimana seorang pemilik usaha tersebut memandang dirinya terkait peran aktif di lingkungan sekitar lokasi usaha. Temuan Faiz dan Yandri (2015) juga memperoleh hasil bahwa konsep diri tidak bisa dilepaskan dalam proses psikologis karena merupakan identitas diri individu yang selalu dibawa dalam aktifitas sosial dan efikasi diri memiliki andil besar dalam kapabilitas diri yang sangat berpengaruh dalam setiap aktifitas individu.

Aspek psikologis pada konsep diri berbicara mengenai pikiran dan perasaan individu yang berkaitan dengan rasa percaya diri dan harga diri yang dimiliki. Peran sebagai seorang pemilik usaha banyak dihadapkan pada aktifitas manajerial dimana pemilik usaha berperan sebagai manajer organisasi secara keseluruhan. Harga diri yang tinggi menunjang aktifitas sebagai seorang manajer dalam kepemimpinannya untuk melaksanakan kegiatan usaha. Stell (2007) menyebutkan bahwa harga diri memiliki kaitan dengan efikasi diri karena ada proses penilaian yang melibatkan kognitif seseorang. Apabila individu memiliki kepercayaan irasional, maka kepercayaan tersebut dapat mempengaruhi kemampuan seseorang untuk melakukan sesuatu dengan baik dan keyakinan bahwa kegagalan mencapai standar menunjukkan ketidak mampuan individu tersebut dan mempengaruhi efikasi diri individu.

Aspek pengambilan resiko pada efikasi diri berwirausaha berbicara mengenai pertimbangan-pertimbangan dari wirausaha dalam pengambilan

keputusan. Pertimbangan tersebut terkait perhitungan-perhitungan keuntungan dan kerugian yang akan diterima ketika mengambil suatu keputusan. Cempo, dkk (2010) menemukan bahwa pada kalangan siswa berwirausaha peran efikasi diri secara signifikan berkorelasi dengan niat untuk membuka bisnis baru. Lebih lanjut penelitian tersebut menemukan diantara pembisnis eksekutif efikasi diri berwirausaha berperan khususnya pada inovasi dan pengambilan resiko. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan Afiati (2014) menemukan hasil bahwa mahasiswa penerima program mahasiswa wirausaha memiliki efikasi diri yang tinggi. Hal tersebut dilihat melalui sikap tanggung jawab yang tinggi serta berani mengambil resiko dalam menjalankan usahanya.

E. Hipotesis Penelitian

Hipotesis dalam penelitian ini adalah ada hubungan positif antara efikasi diri berwirausaha dan konsep diri pada pemilik usaha ritel mikro kecil di Jogjakarta. Semakin positif konsep diri yang dimiliki maka semakin tinggi efikasi diri berwirausaha pemilik usaha ritel kecil menengah di Jogjakarta, demikian pula sebaliknya, semakin negatif konsep diri yang dimiliki maka semakin rendah efikasi diri berwirausaha.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Identifikasi Variabel

1. Variabel Tergantung : Efikasi Diri Berwirausaha
2. Variabel Bebas : Konsep Diri

B. Definisi Operasional

1. Efikasi Diri Berwirausaha

Efikasi diri berwirausaha dalam penelitian ini diukur dengan skala yang diadaptasi dari penelitian yang dilakukan Herath dan Rosli (2014) terdapat enam aspek efikasi diri berwirausaha keterampilan pengembangan produk dan peluang pasar, membangun lingkungan yang inovatif, memulai hubungan dengan pemodal, menentukan tujuan utama, mengatasi tantangan yang tidak terduga, pengembangan sumber daya manusia. Semakin tinggi skor yang didapatkan dari skala tersebut, maka semakin tinggi pula tingkat efikasi diri pada pemilik usaha ritel mikro kecil.

2. Konsep Diri

Konsep diri dalam penelitian ini diukur menggunakan skala yang berdasarkan teori dan aspek-aspek konsep diri menurut Berzonsky. Aspek-aspek konsep diri menurut Berzonsky (Habibullah, 2010) meliputi aspek fisik, aspek social, aspek moral, dan aspek psikologis. Konsep diri pada pemilik usaha ritel mikro kecil diketahui dengan skor yang diperoleh subjek setelah mengisi skala konsep diri. Semakin tinggi skor yang didapatkan dari skala tersebut,

maka semakin tinggi pula tingkat konsep diri pada pemilik usaha ritel mikro kecil. Begitupun sebaliknya semakin rendah skor yang didapatkan dari skala tersebut, maka pula tingkat konsep diri pada pemilik usaha ritel mikro kecil.

C. Subjek Penelitian

Pada penelitian ini merupakan pelaku usaha ritel mikro kecil lokal yang memiliki unit usaha yang sedang berkembang di Jogjakarta. Unit usaha yang sedang berkembang dipertimbangkan telah menjalani kegiatan usahanya minimal selama satu tahun. Kriteria ini dipilih karena seperti yang digolongkan pada Undang-Undang Republik Indonesia Nomer 20 Tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil dan menengah kriteria usaha mikro memiliki kekayaan bersih Rp.50.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan atau hasil penjualan tahunan paling banyak Rp.300.000.000. Kriteria usaha kecil memiliki kekayaan bersih Rp.50.000.000 sampai dengan Rp.300.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan atau hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.300.000.000.

D. Metode Pengumpulan Data

Metode penelitian yang digunakan peneliti dalam mengumpulkan data adalah metode kuantitatif dengan menggunakan skala. Pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan dua skala, yaitu skala efikasi diri berwirausaha dan skala konsep diri. Berikut ini adalah penjelasan mengenai skala yang digunakan.

1. Skala Efikasi Diri Berwirausaha

Skala ini disusun untuk mengukur tingkat efikasi diri pada pemilik usaha ritel mikro kecil. Adapun aspek-aspek efikasi diri berwirausaha yang digunakan oleh Herath dan Rosli (2014) adalah pengembangan produk dan peluang pasar, membangun lingkungan yang inovatif, memulai hubungan dengan pemodal, menentukan tujuan utama, mengatasi tantangan yang tidak terduga, pengembangan sumber daya manusia. Penelitian yang dilakukan oleh Herath dan Rosli (2014) mengenai pengukuran model efikasi diri berwirausaha menjadi acuan dalam penyusunan aitem pada skala yang dikembangkan oleh peneliti. Skala efikasi diri berwirausaha yang dikembangkan oleh Herath dan Rosli (2014) memiliki koefisien reliabilitas *conbach alpha* 0.947.

Butir aitem efikasi diri berwirausaha pada skala ini berjumlah 22 aitem, dengan keseluruhan 22 aitem merupakan aitem. Aitem-aitem disusun dalam bentuk skala *likert* dengan menggunakan lima alternatif jawaban, yaitu Sangat Sesuai (SS), Sesuai (S), Kurang Sesuai (KS), Tidak Sesuai (TS), Sangat Tidak Sesuai (STS). Pemberian skor bergerak dari rentang nilai nol hingga empat untuk jawaban Sangat Tidak Sesuai (STS) sampai nilai empat untuk jawaban Sangat Sesuai (SS) pada aitem *favorable*. Sebaliknya pemberian skor bergerak dari rentang nilai nol untuk jawaban Sangat Sesuai (SS) sampai nilai lima untuk jawaban Sangat Tidak Sesuai (STS) pada aitem *unfavorable* yang digunakan.

Tabel 1
Distribusi Butir Skala Efikasi Diri Berwirausaha Sebelum Uji Coba

Aspek	Butir Favorable Nomer Butir	Butir Unfavorable Nomer Butir	Jumlah
Pengembangan produk dan peluang pasar	1, 2, 3, 4, 5, 6	-	6
Membangun lingkungan yang inovatif	7, 8, 9, 10	-	4
Memulai hubungan dengan pemodal	11, 12, 13	-	3
Menentukan tujuan utama	14, 15, 16	-	3
Mengatasi tantangan yang tidak terduga	17, 18, 19	-	3
Pengembangan sumber daya manusia	21, 22, 23	-	3
Total			22

2. Skala Konsep Diri

Skala ini disusun untuk mengukur konsep diri pemilik usaha ritel mikro kecil. Alat ukur yang digunakan untuk mengukur konsep diri pada penelitian ini disusun berdasarkan aspek-aspek konsep diri menurut Berzonsky (Habibullah, 2010) meliputi aspek fisik, aspek sosial, aspek moral, dan aspek psikologis. Skala konsep diri yang digunakan mengacu pada skala pengukuran penelitian konsep diri sebelumnya. Skala konsep diri yang dikembangkan oleh Andriani (2015) memiliki koefisien reliabilitas *conbach alpha* 0.899.

Butir aitem konsep diri pada skala ini berjumlah 18 aitem, dengan aitem 10 aitem merupakan *favorable* dan 8 aitem merupakan *unfavorable*. Aitem-aitem disusun dalam bentuk skala *likert* dengan menggunakan lima alternatif jawaban, yaitu Sangat Sesuai (SS), Sesuai (S), Kurang Sesuai (KS), Tidak

Sesuai (TS), Sangat Tidak Sesuai (STS). Pemberian skor bergerak dari rentang nilai nol untuk jawaban Sangat Tidak Sesuai (STS) sampai nilai empat untuk jawaban Sangat Sesuai (SS) pada aitem *favorable*. Sebaliknya pemberian skor bergerak dari rentang nilai nol untuk jawaban Sangat Sesuai (SS) sampai nilai lima untuk jawaban Sangat Tidak Sesuai (STS) pada aitem *unfavorable* yang digunakan.

Tabel 2
Distribusi Butir Skala Konsep Diri Sebelum Uji Coba

Aspek	Butir <i>Favorable</i>	Butir <i>Unfavorable</i>	Jumlah
	Nomer Butir	Nomer Butir	
Diri Fisik	5	8, 18	3
Diri Sosial	3,4, 10, 16	6, 12	6
Diri Moral	11	15	2
Diri Psikologis	1, 2, 9, 14	7, 13, 17	7
Total			18

E. Validitas dan Reliabilitas Alat Ukur

1. Validitas

Data hasil pengukuran dikatakan akurat dan cermat tergantung pada validitas dan reliabilitas alat ukurnya. Suatu alat tes dilakukan pengujian validitas untuk mengetahui apakah alat ukur tersebut dapat mengukur suatu hal yang akan diukur atau memberikan hasil yang sesuai dengan maksud dilakukannya pengukuran (Azwar, 2015). Validitas isi diperoleh melalui relevansi aitem dengan indikator berperilaku dan dengan tujuan ukur sebenarnya dievaluasi melalui nalar dan akal sehat yang mampu menilai apakah isi skala memang mendukung konstruk teoritik yang diukur.

2. Reliabilitas

Azwar (2015) mengatakan bahwa reliabilitas suatu alat ukur dapat diartikan sebagai kecermatan pengukuran yang mengacu pada kepercayaan atau konsistensi hasil ukur. Reliabilitas dinyatakan oleh koefisien reliabilitas yang bergerak dari angka 0 sampai 1,00. Semakin tinggi koefisien reliabilitas dan mendekati angka 1,00 berarti semakin tinggi reliabilitas. Sebaliknya, semakin rendah koefisien reliabilitas dan mendekati angka 0 berarti semakin rendah reliabilitasnya. Azwar (2015) menyatakan untuk tes yang tidak begitu besar pertaruhannya harus memiliki koefisien konsistensi internal paling tidak setinggi 0,80 atau 0,85. Pada penelitian ini digunakan acuan koefisien konsistensi internal sebesar 0,80.

F. METODE ANALISIS DATA

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan analisis statistik. Penelitian ini menggunakan analisis dengan teknik uji korelasi *product moment* dari *Pearson*, yang bertujuan untuk menguji hubungan antara interaksi sosial dan stres akademik. Penelitian ini dianalisis secara kuantitatif berupa uji validitas, uji reliabilitas, uji normalitas, uji linearitas, dan uji hipotesis. Perhitungan data akan dibantu dengan menggunakan program komputer SPSS 17.0 *for Windows*. Berikut Tabel 3 yang merupakan ringkasan dari kegiatan analisis dan taraf signifikansinya.

Tabel 3
Kegiatan Analisis Data dan Taraf Signifikansi

Kegiatan	Statistik	Taraf Signifikasi
<i>Internal Consistency</i>	<i>Item Total Correlation</i>	$r \geq 0.25$
Uji Reliabilitas	<i>Cronbach Alpha</i>	$p \leq 0.05; \alpha \geq 0.9$
Uji Normalitas	<i>Kolmogorov-Smirnov</i>	$p \geq 0.05$
Uji Linearitas	Anova	$p \leq 0.05$
Uji Hipotesis	<i>Product Moment</i>	$p \leq 0.05$
Uji Beda	<i>Mann-Whithney Test</i>	$p \leq 0.05$

BAB IV

PELAKSANAAN DAN HASIL PENELITIAN

A. Orientasi Kancan dan Persiapan Penelitian

1. Orientasi Kancan

Penelitian mengenai konsep diri dan efikasi diri berwirausaha pada pemilik usaha ritel mikro kecil menengah ini dilaksanakan di lembaga yang menaungi pemilik usaha mikro kecil menengah di Jogjakarta. Lembaga tersebut yaitu Pusat Layanan Usaha Terpadu Yogyakarta dan *Sampoerna Retail Community* Jogja. Selain melalui lembaga UMKM tersebut pengambilan data juga dilakukan secara langsung mendatangi pemilik usaha ritel. Pengambilan data secara langsung dilakukan di beberapa tempat yaitu di sekitaran Jalan Kaliurang dan Jalan Palagan Sleman, beberapa tempat di Kota Jogja, serta di sekitaran wilayah Kasihan Bantul. Penyebaran dan pengambilan data juga dilakukan secara online melalui format *google form*.

Pengambilan data pertama kali dilakukan di *Sampoerna Retail Community* wilayah Bantul, Yogyakarta. Pengambilan data kedua dilakukan di Pusat Layanan Usaha Terpadu Yogyakarta. Subjek yang digunakan untuk pengambilan data adalah pemilik usaha ritel mikro kecil menengah. Pemilihan Pusat Layanan Usaha Terpadu Yogyakarta dan *Sampoerna Retail Community* Jogja sebagai tempat pengambilan data, dikarenakan kedua lembaga tersebut menaungi lebih dari 1000 UMKM yang tersebar di seluruh wilayah Daerah Istimewa Yogyakarta.

Khususnya pada Pusat Layanan Usaha Terpadu berada langsung dibawah Dinas Koperasi dan UMKM. Pemilihan Pusat Layanan Usaha Terpadu yang berada di bawah koordinasi Dinas Koperasi dan UMKM sebagai tempat pengambilan data, mengingat salah satu visi Dinas Koperasi dan UMKM adalah terdepan dalam UMKM yang mandiri dan berdaya saing di ASEAN. Pusat Layanan Usaha Terpadu Yogyakarta memiliki tugas untuk memberikan pelayanan terkait aktivitas UMKM yang berlangsung di wilayah Yogyakarta. Kegiatan yang biasa dilakukan seperti memberikan penyuluhan dan pelatihan kepada pemilik usaha mikro kecil dan menengah di Yogyakarta.

Selain itu berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan pada pemilik usaha mikro kecil menengah ditemukan kesulitan dalam bersaing bagi pemilik UMKM lokal dengan mini market modern pada sektor usaha ritel. Penelitian ini diharapkan mampu memperlihatkan keterkaitan antara konsep diri dan efikasi diri berwirausaha pada pemilik usaha mikro kecil menengah di Jogjakarta. Kemudian memperlihatkan peranan penting efikasi diri berwirausaha bagi seorang wirausahawan dalam menjalani kegiat usaha yang dilakukan. Pada akhirnya penelitian ini dapat dijadikan referensi acuan dalam kegiatan-kegiatan penyuluhan dan pelatihan kepada pemilik usaha mikro kecil dan menengah.

Terdapat sekitar 1000 pemilik usaha mikro kecil dan menengah yang berada dibawah naungan kedua lembaga tersebut. Penelitian yang dilakukan melibatkan sebanyak 165 pemilik usaha ritel mikro kecil dan menengah yang tersebar di berbagai wilayah di Yogyakarta.

2. Persiapan Penelitian

Persiapan yang dilakukan sebelum melaksanakan penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. Persiapan Administrasi

Persiapan administrasi yang dilakukan pada penelitian ini diawali dengan mengajukan surat permohonan ijin penelitian yang dikeluarkan oleh Dekan Fakultas Psikologi dan Ilmu Sosial Budaya Universitas Islam Indonesia pada tanggal 29 Oktober 2018 dengan nomor 1001/ Dek/ 70/ Div.Um.RT/ X/ 2018 yang ditujukan kepada Kepala Badan KESBANGPOL DIY sebagai alur prosedural pengambilan data. Setelah mendapatkan surat rekomendasi penelitian yang dikeluarkan oleh Badan Kesatuan Bangsa dan Politik dengan nomer 074/10910/Kesbangpol/2018 kemudian disampaikan kepada Dinas Koperasi dan UMKM DIY. Berdasarkan surat rekomendasi penelitian dan surat permohonan izin pengambilan data dengan nomer 1002/Dek/70/Div.Um.RT/X/2018 yang ditujukan kepada Koperasi dan UMKM DIY, proses selanjutnya adalah mendiskusikan waktu dan mekanisme pengambilan data di Pusat Pelayanan Usaha Terpadu Jogjakarta.

Surat permohonan ijin penelitian juga diajukan kepada ketua Sampoerna Retail Community Jogja pada tanggal 29 Oktober 2018 dengan nomor surat 1002/ Dek/ 70/ Div.Um.RT/ X/ 2018. Setelah surat disampaikan dan ketua komunitas mengijinkan, proses selanjutnya adalah mendiskusikan waktu dan tempat pengambilan data penelitian yang akan

dilakukan. Dilakukan koordinasi kepada ketua Sampoerna Retail Community cabang Sleman Barat, Kota Jogja, dan Bantul. Komunikasi dilakukan untuk menentukan waktu dan tempat serta mekanisme pengambilan data.

b. Persiapan Alat Ukur

Persiapan alat ukur yang dimaksud mencakup instrumen yang digunakan dalam pengambilan data penelitian. Alat ukur pada penelitian ini menggunakan skala efikasi diri berwirausaha yang diadaptasi oleh peneliti dengan mengacu berdasarkan pengembangan oleh Herath dan Rosli (2014) mengenai skala efikasi diri berwirausaha. Alat ukur yang digunakan melalui serangkaian proses translasi ke dalam bahasa Indonesia. Adapun aspek-aspek efikasi diri berwirausaha yang digunakan oleh Herath dan Rosli (2014) adalah pengembangan produk dan peluang pasar, membangun lingkungan yang inovatif, memulai hubungan dengan pemodal, menentukan tujuan utama, mengatasi tantangan yang tidak terduga, pengembangan sumber daya manusia.. Skala efikasi diri berwirausaha ini memiliki 22 aitem pernyataan dengan keseluruhan aitemnya merupakan aitem *favorable*.

Kemudian alat ukur penelitian ini juga menggunakan skala konsep diri yang digunakan oleh peneliti dengan mengacu pada alat ukur yang digunakan sebelumnya dalam penelitian yang dilakukan oleh Andriani (2015). Alat ukur konsep diri tersebut disusun berdasarkan spek-aspek konsep diri menurut Berzonsky (Habibullah, 2010) meliputi aspek fisik,

aspek sosial, aspek moral, dan aspek psikologis. Butir aitem konsep diri pada skala ini berjumlah 18 aitem, dengan aitem 10 aitem merupakan *favorable* dan 8 aitem merupakan *unfavorable*.

Butir aitem-aitem pada kedua skala tersebut disusun dalam bentuk skala Likert dengan menggunakan lima alternatif jawaban, yaitu Sangat Sesuai (SS), Sesuai (S), Kurang Sesuai (KS), Tidak Sesuai (TS), Sangat Tidak Sesuai (STS).

c. Uji Coba Alat Ukur

Uji coba alat ukur efikasi diri berwirausaha dan konsep diri dilaksanakan pada tanggal 26 - 28 Oktober 2018. Pada tanggal 26 Oktober 2018 uji coba alat ukur dilakukan secara langsung kepada 27 pemilik usaha ritel yang berada di sekitaran jalan Palagan dan Jalan Kaliurang Sleman, Jogjakarta. Kemudian pada tanggal 28 Oktober 2018 uji coba alat ukur dilakukan kepada 33 pemilik usaha ritel mikro kecil dan menengah yang berada dibawah naungan *Sampoerna Retail Community* Bantul. Jumlah aitem skala efikasi diri berwirausaha berjumlah 22 aitem dan untuk skala konsep diri berjumlah 18 aitem. Kemudian data yang diperoleh dianalisis dengan teknik statistik analisis aitem menggunakan program SPSS *for Windows* versi 17.0 untuk mengetahui validitas dan reliabilitas dari masing-masing skala.

1) Skala Efikasi Diri Berwirausaha

Berikut adalah sebaran aitem skala efikasi diri berwirausaha sebelum dilakukan uji coba pada table di bawah ini.

Tabel 4*Distribusi Butir Skala Efikasi Diri Berwirausaha Sebelum Uji Coba*

Aspek	Butir <i>Favorable</i>	Butir <i>Unfavorable</i>	Jumlah
	Nomer Butir	Nomer Butir	
Pengembangan produk dan peluang pasar	1, 2, 3, 4, 5, 6	-	6
Membangun lingkungan yang inovatif	7, 8, 9, 10	-	4
Memulai hubungan dengan pemodal	11, 12, 13	-	3
Menentukan tujuan utama	14, 15, 16	-	3
Mengatasi tantangan yang tidak terduga	17, 18, 19	-	3
Pengembangan sumber daya manusia	21, 22, 23	-	3
Total			22

2) Skala Konsep Diri

Berikut merupakan sebaran aitem skala konsep diri konsep diri sebelum dilakukan uji coba pada table di bawah ini.

Tabel 5*Distribusi Butir Skala Konsep Diri Sebelum Uji Coba*

Aspek	Butir <i>Favorable</i>	Butir <i>Unfavorable</i>	Jumlah
	Nomer Butir	Nomer Butir	
Diri Fisik	5	8, 18	3
Diri Sosial	3,4, 10, 16	6, 12	6
Diri Moral	11	15	2
Diri Psikologis	1, 2, 9, 14	7, 13, 17	7
Total			22

d. Hasil Uji Coba Alat Ukur

Berdasarkan data yang telah diperoleh melalui uji coba alat ukur, selanjutnya dilakukan uji validitas dan uji reliabilitas pada skala efikasi diri berwirausaha dan skala konsep diri dengan menggunakan program statistik, yaitu SPSS 17.0 *for Windows*. Berdasarkan kaidah pengukuran, suatu alat ukur dikatakan memenuhi standar reliabilitas jika koefisien reliabilitas mendekati 1 atau minimal 0,7 (Azwar, 2014). Sedangkan untuk kaidah validitas, suatu aitem dikatakan sah jika koefisien *corrected aitem-total correlation* yang dimiliki juga mendekati 1 atau minimal 0,25 atau 0,30 (Azwar, 2014).

1) Skala Efikasi Diri Berwirausaha

Berdasarkan hasil uji coba untuk skala efikasi diri berwirausaha terdapat 22 aitem yang diuji cobakan kepada 60 pemilik usaha ritel mikro kecil menengah. Seleksi butir dalam penelitian ini menggunakan indeks beda butir yang diperoleh dari korelasi antara skor tiap butir dengan skor total dengan menggunakan taraf koefisien korelasi minimal 0.25. Butir yang memiliki indeks daya beda lebih besar atau sama dengan 0.25 yang akan digunakan dalam skala penelitian ini. Diperoleh koefisien *corrected aitem-total correlation* berkisar antara 0,26 sampai dengan 0,65. Adapun koefisien reliabilitas *Cronbach's Alpha (α)* yang diperoleh sebesar 0,867. Sebaran aitem skala efikasi diri berwirausaha setelah diuji coba dapat dilihat pada Tabel di bawah ini.

Tabel 6
Distribusi Butir Skala Efikasi Diri Berwirausaha Sebelum Uji Coba

Aspek	Butir <i>Favorable</i>	Butir <i>Unfavorable</i>	Jumlah
	Nomer Butir	Nomer Butir	
Pengembangan produk dan peluang pasar	1, 2, 3, 4, 5, 6	-	6
Membangun lingkungan yang inovatif	7, 8, 9, (10)	-	4
Memulai hubungan dengan pemodal	11, 12, 13	-	3
Menentukan tujuan utama	14, 15, 16	-	3
Mengatasi tantangan yang tidak terduga	17, 18, 19	-	3
Pengembangan sumber daya manusia	21, 22, 23	-	3
Total			22

Catatan: angka di dalam kurung () adalah nomor urut aitem yang gugur setelah uji coba

2) Skala Konsep Diri

Berdasarkan hasil uji coba untuk skala konsep diri terdapat 18 aitem yang diuji cobakan kepada 60 pemilik usaha ritel mikro kecil menengah. Seleksi butir dalam penelitian ini menggunakan indeks beda butir yang diperoleh dari korelasi antara skor tiap butir dengan skor total dengan menggunakan taraf koefisien korelasi minimal 0.25. Butir yang memiliki indeks daya beda lebih besar atau sama dengan 0.25 yang akan digunakan dalam skala penelitian ini. Diperoleh koefisien *corrected aitem-total correlation* berkisar antara 0,26 sampai dengan

0,52. Adapun koefisien reliabilitas *Cronbach's Alpha* (α) yang diperoleh sebesar 0,805. Sebaran aitem skala konsep diri setelah diuji coba dapat dilihat pada Tabel di bawah ini.

Tabel 7
Distribusi Butir Skala Konsep Diri Sebelum Uji Coba

Aspek	Butir Favorable	Butir Unfavorable	Jumlah
	Nomer Butir	Nomer Butir	
Diri Fisik	5	8, 18	3
Diri Sosial	3,4, 10, (16)	(6), 12	6
Diri Moral	11	15	2
Diri Psikologis	(1), 2, 9, 14	7, 13, 17	7
Total			22

Catatan: angka di dalam kurung () adalah nomor urut aitem yang gugur setelah uji coba

B. Laporan Pelaksanaan Penelitian

Pengambilan data penelitian berlangsung dari tanggal 26 Oktober 2018 sampai dengan 4 November 2018 melibatkan 165 responden yang merupakan pemilik usaha ritel mikro kecil menengah di Yogyakarta. Pengambilan data dilakukan melalui dua cara yaitu dengan langsung melakukan pengambilan di lapangan menggunakan lembar skala dan penyebaran data melalui skala yang bersifat *online* melalui format *google form*. Pada tanggal 28 Oktober 2018 dilakukan pengambilan data langsung kepada 33 pemilik usaha ritel yang berada dibawah binaan *Sampoerna Retail Community* cabang Bantul. Tanggal 29 Oktober 2018 peneliti melakukan pengambilan data langsung kepada 27 pemilik usaha ritel yang berada di sekitaran Jalan Kaliurang dan Jalan Palagan Sleman Jogjakarta.

Tanggal 1 November 2018 peneliti membagikan bentuk skala online *google form* dibantu oleh pengurus *Sampoerna Retail Community* cabang kota Jogja dan Sleman. Kemudian pada tanggal 4 November 2018 peneliti membagikan bentuk skala online *google form* dibantu oleh pihak Pusat Layanan Usaha Terpadu Yogyakarta.

Ketika melakukan pengambilan data dilakukan secara langsung oleh peneliti di lapangan peneliti melakukan tahapan administrasi. Sebelum peneliti membagikan angket, peneliti memperkenalkan diri terlebih dahulu, kemudian menjelaskan tujuan penelitian dan bagaimana cara pengisian angket. Pada saat sebelum pengerjaan angket, peneliti juga menjelaskan ketika responden bertanya mengenai cara pengisian skala yang diberikan. Kemudian untuk pengisian skala online *google form* menjelaskan kepada pihak-pihak terkait maksud dan tujuan dari pengambilan data yang dilakukan. Rincian administrasi disertakan dalam pengantar berupa *teks messenger* pada saat pembagian skala online *google form*. Petunjuk pengisian skala telah tertera dalam *google form* untuk memudahkan responden dalam mengisi form yang diberikan. Selain itu, untuk meningkatkan antusiasme responden untuk terlibat dalam penelitian ini, peneliti memberikan hadiah berupa *back pack* kepada empat responden yang terpilih. Pada akhirnya diperoleh 165 data dari pengisian keseluruhan kuesioner yang dilakukan oleh responden yang tersebar di beberapa wilayah di Jogjakarta.

C. Hasil Penelitian

1. Deskripsi Responden Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh responden penelitian ini adalah pemilik usaha ritel dengan kriteria usaha mikro kecil yang memiliki

rentang usia antara 22 sampai dengan 63 tahun berjenis kelamin laki-laki dan perempuan. Total jumlah subjek yang terlibat dalam penelitian ini berjumlah 165 orang yang memiliki lokasi usaha tersebar di lima wilayah Daerah Istimewa Yogyakarta. Diketahui pula masa berjalannya kegiatan usaha yang dijalani dengan lama usaha antara 1 sampai lebih dari 5 tahun. Sebaran subjek penelitian berdasarkan jenis kelamin dapat dilihat dari tabel 5 berikut ini.

Tabel 8.
Deskripsi Responden Penelitian Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Jumlah	Persentase
Laki-laki	76	46%
Perempuan	89	54%
Total	165	100%

Adapun subjek yang berjenis kelamin laki-laki berjumlah 76 orang atau sebesar 46% dan berjenis kelamin perempuan berjumlah 89 orang atau sebesar 54%.

Tabel 9.
Deskripsi Responden Penelitian Berdasarkan Usia

Interval Usia Responden	Jumlah	Persentase
20 – 29	24	15%
30 – 39	82	50%
40 – 49	45	27%
50 – 59	13	8%
60 – 69	1	1%
Total	165	100%

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui rentang usia subjek penelitian berkisar antara 20-69 tahun. Adapun subjek yang berusia 20-29 tahun berjumlah 24 orang atau sebesar 15%. Subjek yang berusia 30-39

tahun berjumlah 82 orang atau sebesar 50%. Subjek yang berusia 40-49 tahun berjumlah 45 orang atau sebesar 27%. Subjek yang berusia 50-59 tahun berjumlah 13 orang atau sebesar 8%, dan hanya terdapat satu subjek yang berusia 60-69 tahun atau sebesar 1%.

Tabel 10.

Deskripsi Responden Penelitian Berdasarkan Kriteria Usaha

Kriteria Usaha	Jumlah	Persentase
Mikro	101	61%
Kecil	64	39%
Menengah	0	0%
Total	165	100%

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui penggolongan kriteria usaha subjek melalui jenis usaha mikro kecil dan menengah. Adapun subjek yang memiliki kriteria usaha mikro berjumlah 101 orang atau sebesar 61%. Subjek yang memiliki kriteria usaha kecil berjumlah 64 orang atau sebesar 39%, dan tidak ada subjek yang memiliki kriteria usaha menengah.

Tabel 11.

Deskripsi Responden Penelitian Berdasarkan Masa Usaha

Lama Usaha	Jumlah	Persentase
1 - 3 Tahun	55	33%
3 - 5 Tahun	35	21%
> 5 Tahun	75	45%
Total	165	100%

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui masa atau lama waktu yang telah dijalani subjek dalam menjalani suatu bisnis usaha. Adapun subjek yang memiliki lama usaha 1-3 tahun berjumlah 55 orang atau sebesar 33%. Subjek yang memiliki lama usaha 3-5 tahun berjumlah 35

orang atau sebesar 21%, dan subjek yang memiliki lama usaha lebih dari 5 tahun berjumlah 75 orang atau sebesar 45%.

Tabel 12.

Deskripsi Responden Penelitian Berdasarkan Lokasi Usaha

Lokasi Usaha	Jumlah	Persentase
Kota Jogja	53	32%
Sleman	58	35%
Bantul	47	28%
Kulon Progo	1	1%
Gunung Kidul	6	4%
Total	165	100%

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui sebaran wilayah lokasi usaha subjek dalam penelitian ini yang tersebar pada lima wilayah di Daerah Istimewa Yogyakarta. Adapun subjek yang memiliki lokasi usaha di wilayah kota Jogja berjumlah 53 orang atau sebesar 32%. Subjek yang memiliki lokasi usaha di wilayah Sleman berjumlah 58 orang atau sebesar 35%. Subjek yang memiliki lokasi usaha di wilayah Sleman berjumlah 58 orang atau sebesar 35%. Subjek yang memiliki lokasi usaha di wilayah Bantul berjumlah 47 orang atau sebesar 28%. Subjek yang memiliki lokasi usaha di wilayah Kulon Progo hanya berjumlah 1 orang atau sebesar 1%, dan subjek yang memiliki lokasi usaha di wilayah Gunung Kidul berjumlah 6 orang atau sebesar 4%.

2. Deskripsi Data Penelitian

Berdasarkan analisis data, maka diperoleh norma deskripsi data penelitian. Deskripsi data akan memberikan gambaran yang penting mengenai keadaan distribusi skor skala pada kelompok subjek yang diukur,

informasi mengenai keadaan subjek pada aspek atau variabel yang diteliti (Azwar, 2003). Norma deskripsi data ini diperoleh dengan menggunakan data hipotetik dan data empirik yang disajikan dalam tabel 10 berikut.

Tabel 13.
Deskripsi Data Penelitian

Variabel	Hipotetik				Empirik			
	Min	Max	Mean	SD	Min	Max	Mean	SD
Efikasi Diri Berwirausaha	0	88	44	13,3	41	84	68,48	8,87
Konsep Diri	0	72	48	10,6	16	60	43,22	6,52

Keterangan:

Data Hipotetik : skor yang diperoleh oleh responden

Data Empirik : skor yang sebenarnya diperoleh dari hasil penelitian

Data penelitian ini digunakan untuk membandingkan antara skor hipotetik dan skor empirik. Nilai empirik digunakan untuk mengetahui nilai sesungguhnya pada subjek, meliputi nilai minimal, nilai maksimal, nilai mean, dan nilai standar deviasi. Nilai hipotetik digunakan untuk mengetahui nilai yang diperoleh dari sejumlah aitem soal. Perbandingan tersebut dapat digunakan untuk memahami kondisi subjek penelitian dengan populasi yang ada. Kategori ini menggunakan norma persentil. Dengan norma persentil tersebut, peneliti memperoleh skor persentil masing-masing variabel penelitian sebagai berikut.

Tabel 14.
Norma Kategorisasi Berdasarkan Persentil

Norma Persentil	Kategori
$x < P20$	Sangat Rendah
$P20 \leq x < P40$	Rendah
$P40 \leq x < P60$	Sedang
$P60 \leq x \leq P80$	Tinggi
$x > P80$	Sangat Tinggi

Berdasarkan norma kategorisasi di atas, maka responden dapat dikelompokkan ke dalam lima kategori pada masing-masing variabel, yang dapat dilihat pada Tabel 12 berikut.

Tabel 15.
Kategorisasi Subjek pada Variabel Efikasi Diri Berwirausaha

Kategori	Rentang Skor	Jumlah	Persentase (%)
Sangat Rendah	$x < 59$	32	19
Rendah	$59 \leq x < 64$	29	18
Sedang	$64 \leq x < 69$	36	22
Tinggi	$69 \leq x \leq 72$	37	22
Sangat Tinggi	$x > 72$	31	19
Total		165	100

Hasil kategorisasi menjelaskan bahwa semakin tinggi skor yang dimiliki oleh subjek akan menunjukkan semakin tinggi pula efikasi diri berwirausaha pada diri subjek. Berdasarkan tabel kategorisasi di atas, dapat dilihat bahwa 32 orang atau 19% subjek berada pada kategori sangat rendah, 29 orang atau 18% subjek berada pada kategori rendah, 36 orang atau 22% subjek berada pada kategori sedang, 37 orang atau 22% subjek berada pada

kategori Tinggi, dan 31 orang atau 19% subjek berada pada kategori Sangat tinggi.

Tabel 16.

Kategorisasi Subjek pada Variabel Konsep Diri

Kategori	Rentang Skor	Jumlah	Persentase (%)
Sangat Rendah	$x < 39$	30	18
Rendah	$39 \leq x < 42$	27	16
Sedang	$42 \leq x < 46$	42	25
Tinggi	$46 \leq x \leq 48$	27	16
Sangat Tinggi	$x > 48$	39	24
Total		165	100

Hasil kategorisasi menjelaskan bahwa semakin tinggi skor yang dimiliki oleh subjek akan menunjukkan semakin tinggi pula konsep diri pada diri subjek. Berdasarkan tabel kategorisasi di atas, dapat dilihat bahwa 30 orang atau 18% subjek berada pada kategori sangat tinggi, 27 orang atau 16% subjek berada pada kategori rendah, 42 orang atau 25% subjek berada pada kategori sedang, 27 orang atau 16% subjek berada pada kategori Tinggi, dan 39 orang atau 24% subjek berada pada kategori Sangat tinggi.

3. Deskripsi Data Penelitian

Sebelum melakukan analisis data untuk menguji hipotesis, terlebih dahulu melakukan uji asumsi, yang meliputi uji normalitas dan uji linieritas. Uji normalitas dan linieritas. Uji normalitas dan uji linieritas merupakan

syarat sebelum melakukan uji korelasi agar kesimpulan yang ditarik tidak menyimpang dari kebenaran.

a) Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan untuk melihat data yang digunakan dalam penelitian memiliki penyebaran atau distribusi yang normal atau tidak. Peneliti melakukan uji normalitas dengan menggunakan *Test of Normality Kolmogorov-Smirnov*. Kaidah yang digunakan untuk mengetahui normal atau tidaknya sebaran data adalah jika $p > 0,05$ maka sebarannya dinyatakan normal, sebaliknya jika $p < 0,05$ maka sebarannya dinyatakan tidak normal (Azwar, 2014). Hasil uji normalitas dapat dilihat pada Tabel 17 dibawah ini.

Tabel 17.
Hasil uji normalitas

Variabel	P	Kategori
Efikasi Diri Berwirausaha	0,019	Tidak Normal
Konsep Diri	0,011	Tidak Normal
Tidak Normal		

Hasil uji normalitas menunjukkan bahwa sebaran data untuk skala efikasi diri berwirausaha adalah tidak normal dengan nilai $p = 0,019$ ($p < 0,05$). Adapun sebaran data pada skala konsep diri adalah tidak normal dengan nilai $p = 0,011$ ($p < 0,05$). Berdasarkan uji normalitas diketahui bahwa kedua variabel memiliki distribusi data yang tidak normal, sehingga uji hipotesis ini menggunakan teknik korelasi *Non-Parametrik Spearman's Rho*.

Uji korelasi non parametris digunakan jika salah satu syarat data tidak terpenuhi, dalam penelitian ini distribusi data tidak normal. Namun sebagian ahli mengatakan bahwa distribusi tidak normal dapat dilanjutkan penelitiannya karena sesuai dengan fakta yang terjadi dilapangan. Hal ini senada dengan yang dikemukakan Lomax (1989) mengatakan bahwa apabila peneliti mendapati distribusi data tidak normal, maka Lomax merekomendasikan menggunakan teknik estimasi distribusi bebas (*distribution free*). Uji korelasi non parametris merupakan salah satu estimasi distribusi bebas. *Non-Parametrik Spearman's Rho* banyak digunakan pada kondisi dimana peneliti dihadapkan pada data berupa data ordinal dan tidak mendasar pada distribusi data tertentu.

b) Uji Linieritas

Uji linearitas dilakukan untuk mengetahui hubungan linier yang terbentuk antara kedua variabel. Hubungan kedua variabel dapat dikatakan linier apabila nilai *linearity* menunjukkan $p < 0,05$. Uji linieritas ini menggunakan tes *Compare Means* dari *SPSS version 17.0 for windows*. Hasil uji linieritas dapat dilihat pada Tabel 18 di bawah ini ini.

Tabel 18.
Hasil uji linieritas

Variabel	F	P	Kategori
Efikasi Diri Berwirausaha* Konsep Diri	99,452	0,000	Linier
			Linier

Berdasarkan tabel uji linieritas di atas, dapat dilihat bahwa variabel efikasi diri berwirausaha dan konsep diri memiliki $F = 99,452$ dan $p = 0,000$ ($p < 0,05$), sehingga kedua variabel memiliki hubungan yang linier.

4. Uji Hipotesis

Setelah dilakukan uji normalitas dan uji linieritas, maka selanjutnya dilakukan uji hipotesis. Uji hipotesis ini bertujuan untuk melihat pembuktian dari hipotesis yang telah diajukan oleh peneliti yaitu apakah ada hubungan antara konsep diri dengan efikasi diri berwirausaha pada pemilik usaha ritel kecil menengah di Jogjakarta.

Uji hipotesis yaitu untuk melihat apakah ada hubungan yang positif antara antara konsep diri dengan efikasi diri berwirausaha pada pemilik usaha ritel kecil menengah di Jogjakarta. Uji hipotesis dapat dilihat dari tabel berikut ini.

Tabel 19.

Hasil uji hipotesis Korelasi Spearman's Rho

Variabel	Koefisien Korelasi (r)	Koefisien Determinasi (r ²)	Koefisien Signifikansi (p)	Ket.
Efikasi Diri Berwirausaha* Konsep Diri	0,563	0,380	0,000	Signifikan

Signifikan

Analisis korelasi antara konsep diri dengan efikasi diri berwirausaha menghasilkan nilai koefisien korelasi ($r = 0,563$ dan $p = 0,000$ ($p < 0,01$)). Hasil ini menunjukkan bahwa terdapat korelasi positif yang cukup signifikan antara konsep diri dengan efikasi diri berwirausaha, sehingga

dapat diartikan bahwa semakin positif konsep diri yang dimiliki maka semakin tinggi efikasi diri berwirausaha pemilik usaha ritel kecil menengah di Jogjakarta, demikian pula sebaliknya, semakin negatif konsep diri yang dimiliki maka semakin rendah efikasi diri berwirausaha. Oleh karena itu, hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini dapat **diterima**. Adapun koefisien determinasi (r^2) = 0,38 atau 38%. Hal ini menunjukkan bahwa 38% tingkat efikasi diri berwirausaha pemilik usaha ritel kecil menengah di Jogjakarta ditentukan oleh konsep diri yang dimiliki oleh pemilik usaha ritel kecil menengah dan 62% sisanya dipengaruhi oleh faktor lain.

5. Analisis Tambahan

Analisis tambahan yang dilakukan adalah uji beda terkait cara yang ditempuh untuk mengetahui adanya perbedaan tingkat efikasi diri berwirausaha sesuai dengan deskripsi subjek penelitian.

a. Jenis Kelamin

Uji beda dilakukan untuk menunjukkan adanya perbedaan tingkat efikasi diri berwirausaha antara laki-laki dan perempuan. Uji beda efikasi diri berwirausaha berdasarkan jenis kelamin dapat dilihat dari tabel 20 berikut ini.

Tabel 20.

Hasil uji beda efikasi diri berwirausaha berdasarkan jenis kelamin

Jenis Kelamin	Mean	Signifikansi	Keterangan
Laki-laki	87,24	0,292	Tidak ada Perbedaan
Perempuan	79,38		

Berdasarkan *output test statistics*, menunjukkan angka signifikansi berada pada *Asymp.Sig* = 0,292 ($p > 0,05$). Maka dapat dikatakan bahwa tidak ada perbedaan yang signifikan antara efikasi diri berwirausaha laki-laki dan perempuan.

b. Jenis Kriteria Usaha

Uji beda dilakukan untuk menunjukkan adanya perbedaan tingkat efikasi diri berwirausaha pemilik usaha ritel antara kriteria golongan usaha mikro dan kecil. Uji beda efikasi diri berwirausaha berdasarkan kriteria usaha dapat dilihat dari tabel 21 berikut ini.

Tabel 21.

Hasil uji beda efikasi diri berwirausaha berdasarkan jenis kelamin

Jenis Kelamin	Mean	Signifikansi	Keterangan
Mikro	71,68	0,000	Ada Perbedaan
Kecil	100,86		

Berdasarkan *output test statistics*, menunjukkan angka signifikansi berada pada *Asymp.Sig* = 0,000 ($p < 0,05$). Maka dapat dikatakan bahwa ada perbedaan efikasi diri berwirausaha yang signifikan antara pemilik usaha ritel dengan kriteria golongan usaha mikro dan kecil. Rata-rata skor efikasi diri berwirausaha pemilik usaha mikro sebesar 71,68 dan usaha kecil sebesar 100,86.

D. Pembahasan

Tujuan dari penelitian ini adalah ingin mengetahui apakah ada hubungan antara konsep diri dengan efikasi diri berwirausaha pada pemilik usaha ritel mikro kecil di Jogjakarta. Hipotesis penelitian yang berbunyi

terdapat hubungan positif antara hubungan antara konsep diri dengan efikasi diri berwirausaha **diterima**. Koefisien korelasi pada analisis data dengan menggunakan teknik *Spearman's Rho* memiliki koefisien korelasi (r) = 0,563 dan $p = 0,000$ ($p < 0,01$). Hal tersebut menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang positif antar konsep diri dan efikasi diri berwirausaha. Semakin positif konsep diri yang dimiliki maka semakin tinggi efikasi diri berwirausaha, sebaliknya, semakin negatif konsep diri yang dimiliki, maka semakin rendah efikasi diri berwirausaha.

Hasil yang ditemukan pada penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Faiz dan Yandri (2015) tentang konsep diri dan efikasi diri sebagai poin mendasar dalam aktivitas sosial. Sebuah analisis psikologis mengenai teori kognitif sosial. Penelitian tersebut menemukan antara konsep diri dan efikasi diri saling berhubungan dalam peranannya terhadap kesiapan karir individu dalam aktivitas sosialnya. Penelitian ini menekankan ketika konsep diri yang besar pada diri individu tanpa adanya efikasi diri maka sama halnya individu berada pada bayang-bayang atau memakai topeng. Akan tetapi, ketika seseorang hanya memiliki efikasi diri dalam kehidupan tanpa merasakan seperti apa identitas dirinya maka setiap tindakannya dalam aktivitas sosial individu dinilai hanya sebagai bagian dari tindakan tetapi tidak memperlihatkan gambaran diri yang sebenarnya.

Korelasi yang positif dan saling membangun di antara kedua variabel efikasi diri dan konsep diri terlihat pada penelitian di atas. Jika dilihat dalam konteks aktifitas berwirausaha peran konsep diri memiliki pengaruh terhadap

bagaimana seorang individu membangun keyakinan akan kemampuan yang dimiliki dalam menyelesaikan tugasnya sebagai seorang wirausaha. Bentuk keyakinan akan kemampuan diri itu sendiri merupakan efikasi diri dalam berwirausaha. Efikasi diri merupakan keyakinan individu terhadap kemampuannya dalam melakukan tindakan yang diharapkan (Bandura, 1997). Dapat dikatakan bahwa konsep diri berperan sebagai sumber informasi terkait karakteristik identitas diri yang nantinya akan berpengaruh terhadap keyakinan kemampuan diri dalam menyelesaikan suatu tugas tertentu. Hal ini sejalan dengan pernyataan Smet (1994) yang menjelaskan bahwa dalam memutuskan perilaku tertentu akan dibentuk atau tidak, seseorang akan mempertimbangkan informasi yang dimiliki baik yang bersumber dari dalam diri maupun luar atau lingkungan individu.

Wawancara dilakukan kepada seorang pemilik usaha ritel yang berinisial Y seorang pemilik usaha yang terdaftar sebagai anggota SRC (*Sampoerna Retail Community*). Berdasarkan hasil wawancara juga menunjukkan bahwa seorang pemilik usaha yang memiliki penilaian positif akan dirinya juga memiliki efikasi diri berwirausaha yang tinggi. Hal ini dapat dilihat melalui pemilik usaha yang menggambarkan dirinya sebagai orang yang kreatif. Penggambaran diri positif ini dianggap berpengaruh terhadap hasil yang diperoleh dalam melakukan kegiatan usaha. Salah satu cara yang dilakukan dalam kegiatan usahanya adalah memperluas jaringan usaha dan mencari sponsor seperti perusahaan rokok dan tergabung dalam SRC (*Sampoerna Retail Community*).

Jika mengacu pada aspek konsep diri penggambaran diri sebagai orang yang kreatif dapat digolongkan sebagai aspek konsep diri psikologis yang meliputi penilaian individu terkait pikiran, perasaan, dan sikap-sikap individu terhadap dirinya sendiri. Sedangkan cara yang dilakukan dalam kegiatan usahanya berupa memperluas jaringan usaha dan mencari sponsor dapat digolongkan sebagai aspek efikasi diri berwirausaha penginisiasi hubungan dengan pemodal. Hal ini sesuai dengan temuan Faiz dan Yandri (2015) konsep diri tidak bisa dilepaskan dalam proses psikologis karena merupakan identitas diri individu yang selalu dibawa dalam aktifitas sosial dan efikasi diri memiliki andil besar dalam kapabilitas diri yang sangat berpengaruh dalam setiap aktifitas individu.

Indikasi-indikasi tersebut dapat dibuktikan melalui hasil analisis yang memperlihatkan sumbangan efektif variabel konsep diri terhadap efikasi diri berwirausaha dengan koefisien determinasi (r^2) = 0,380. Hal ini menunjukkan bahwa 38% tingkat efikasi diri berwirausaha pemilik usaha ritel kecil menengah di Jogjakarta ditentukan oleh konsep diri yang dimiliki oleh pemilik usaha ritel kecil menengah dan 62% sisanya dipengaruhi oleh faktor lain. Dengan signifikansi 0,000 maka dapat disimpulkan bahwa konsep diri sangat signifikan mempengaruhi efikasi diri berwirausaha. Hal ini sejalan dengan temuan Suharnan dan Yapono (2013) membuktikan bahwa efikasi diri seseorang atau individu yang ditopang dengan konsep diri yang tinggi dan kecerdasan emosi yang tinggi akan membuat individu untuk tidak mudah menyerah terhadap tantangan atau hambatan dan segera bangkit dari kegagalan.

Dilakukan pula analisis perbedaan tingkat efikasi diri berwirausaha pada pemilik usaha ritel mikro kecil berdasarkan jenis kelamin. Hasil yang diperoleh menunjukkan taraf signifikansi sebesar $(p) = 0,292$ ($p > 0,05$). Hasil tersebut menunjukkan tidak adanya perbedaan efikasi diri berwirausaha yang signifikan antara laki-laki dan perempuan. Hal ini sejalan dengan pernyataan Cempo (2011) yang mengatakan bahwa hubungan antara niat berwirausaha dan efikasi diri tidak didasari oleh perbedaan gender. Urban (2011) juga menemukan perempuan juga memiliki keyakinan akan kemampuan yang dibutuhkan untuk menjadi seorang pengusaha.

Peneliti mengakui penelitian ini tidak luput dari kelemahan seperti yang diperoleh memiliki sebaran data yang tidak normal. Peengambilan data melalui skala yang bersifat *online* menggunakan format *google form* memiliki keterbatasan. Salah satu contohnya peneliti tidak bisa melakukan pengamatan langsung ketika pengisian data. Jadi kekuatan akan kredibilitas data subjek tidak terjamin secara maksimal. Ketika pengisian data secara *online* tidak ada administrasi atau instruksi secara verbal terkait petunjuk pengisian skala yang digunakan. Kemungkinan yang terjadi adalah adanya ketidak seuaian pemberian respon terkait kriteria responden dalam memberikan pernyataan-pernyataan dalam skala pada penelitian ini.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil hasil penelitian yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa ada hubungan antara konsep diri dan efikasi diri berwirausaha pada pemilik usaha ritel mikro kecil di Jogjakarta. Adapun arah hubungannya positif antara konsep diri dan efikasi diri berwirausaha dengan nilai koefisien korelasi (r) = 0,563 dan $p = 0,000$ ($p < 0,01$). Semakin positif konsep diri yang dimiliki maka semakin tinggi efikasi diri berwirausaha pemilik usaha ritel kecil menengah di Jogjakarta, demikian pula sebaliknya, semakin negatif konsep diri yang dimiliki maka semakin rendah efikasi diri berwirausaha.

B. Saran

Berdasarkan hasil hasil penelitian yang telah dilakukan, maka peneliti mengajukan beberapa saran, antara lain :

1. Bagi Responden Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian menyatakan bahwa konsep diri berpengaruh terhadap efikasi diri berwirausaha pada pemilik usaha ritel mikro kecil. Maka diharapkan para pemilik usaha ritel mampu memposisikan diri untuk yakin terhadap kemampuan yang dimiliki dalam menjalani serangkaian bentuk kegiatan berwirausaha.

2. Lembaga Terkait

Peneliti mengharapkan lembaga-lembaga yang bergerak dalam pendampingan atau yang menaungi para pemilik usaha mikro kecil dan menengah melakukan pelatihan-pelatihan yang berfokus pada pembentukan karakter para pemilik usaha mikro kecil dan menengah. Dimana hal tersebut akan berpengaruh terhadap performa positif dalam menjalani kegiatan usaha yang akan dilakukan. Sehingga akan memperoleh hasil yang lebih maksimal dalam suatu kegiatan bisnis usaha.

3. Bagi Dinas Koperasi dan UMKM

Mengingat salah satu visi dari dinas koperasi dan UMKM DIY yaitu terdepan dalam UMKM yang mandiri dan berdaya saing di ASEAN. Perlu sekiranya penelitian ini dijadikan suatu referensi dalam kaitannya terhadap penyusunan program kerja kedepannya. Karena, dalam menumbuhkan kemandirian dan daya saing bagi pemilik UMKM sangat dibutuhkan rasa keyakinan akan kemampuan yang dimiliki pada diri setiap pemilik usaha. Kemudian pihak pemerintah perlu mengadakan seminar maupun *training* kepada pemilik UMKM agar memiliki karakteristik diri usaha yang mandiri dan berdaya saing.

4. Bagi Penelitian Selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya yang tertarik dan ingin melakukan penelitian yang serupa, diharapkan untuk dapat menggunakan variabel-variabel lain sebagai faktor yang dapat mempengaruhi efikasi diri berwirausaha. Sekiranya perlu juga dilakukan penyempurnaan aitem-aitem skala efikasi diri

berwirausaha yang lebih disesuaikan dalam kondisi budaya kewirausahaan di Indonesia. Selain itu peneliti juga mengharapkan dilakukannya penelitian dengan topik serupa dalam cakupan jumlah sampel yang lebih luas sehingga dapat menggambarkan kondisi populasi secara ideal.