

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Usaha kecil dan menengah (UKM) merupakan salah satu bagian penting dari perekonomian suatu negara ataupun daerah, termasuk di Indonesia. Suatu usaha dikatakan sebagai UKM jika memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 200 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Sesuai, menurut Keputusan Presiden RI no. 99 tahun 1998 pengertian Usaha Kecil adalah: “Kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dengan bidang usaha yang secara mayoritas merupakan kegiatan usaha kecil dan perlu dilindungi untuk mencegah dari persaingan usaha yang tidak sehat”.

UKM di Indonesia pada umumnya meliputi beberapa usaha seperti usaha manufaktur yaitu usaha yang mengubah input dasar menjadi produk yang bisa dijual kepada konsumen, usaha dagang yaitu usaha yang menjual produk kepada konsumen, dan usaha jasa yaitu usaha yang menghasilkan jasa, bukan menghasilkan produk atau barang untuk konsumen.

UKM juga dapat menjadi penyerap tenaga kerja di Indonesia sesuai dengan yang dikatakan oleh Sofyan Tan direktur Yayasan Ekosistem Lestari (YEL) bahwa sembilan puluh enam persen dari total tenaga kerja Indonesia terserap dalam UKM. Dr. Syarief Hasan menteri negara koperasi dan UKM mengatakan bahwa UKM mampu meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat. UKM juga memiliki fleksibilitas usaha yang bagus jika dibandingkan dengan usaha yang berkapasitas besar karena pada umumnya usaha berkapasitas

besar menghadapi berbagai macam birokrasi dalam berinovasi pada produk maupun strategi berusahnya. Sejalan dengan hal tersebut Pemerintah pun sedang menggalakkan program-program untuk peningkatan usaha kecil dan menengah yang ada di Indonesia serta memberikan perhatian yang khusus kepada UKM tersebut, seperti pada UU no 9 tahun 1995 tentang Usaha Kecil.

Sementara itu pertumbuhan prekonomian bisnis Indonesia pada tahun 2017 telah mencapai 5,3% akan ditingkatkan menjadi 6% menurut kepala ekonomi PT Bank Central Asia Tbk David Sumual, dengan berbagai kendala yang dihadapi banyak faktor yang menghambat untuk meningkatkan prekonomian indonesia berkembang salah satunya adalah faktor global, faktor ini adalah salah satu hal yang menjadi penghambat terutama terkait kebijakan Presiden Donald Trump. Kebijakan pembatasan ekonomi Amerika Serikat oleh Trump dipandang bisa menjadi ancaman beberapa negara mitranya. Salah satu yang dikhawatirkan adalah pengaruh terhadap Cina. Jika Cina terkena dampak signifikan dari kebijakan Donald Trump maka ini bisa turut mempengaruhi volume perdagangan Indonesia ke Cina, yang akhirnya membuat pertumbuhan ekonomi sulit ditingkatkan, dan Faktor domestik beberapa tekanan terhadap inflasi pada 2017. Ini disebabkan kemungkinan kenaikan harga listrik, cukai rokok, BBM dan beberapa hal lainnya. Menurut Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah pada tahun 2016, terdapat sekitar 57,8 juta pelaku UMKM di Indonesia yang diperkirakan setiap tahunnya akan bertambah. UMKM mempunyai peran penting dan strategis dalam pembangunan ekonomi nasional. Selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja, UMKM juga berperan dalam mendistribusikan hasil-hasil pembangunan. Selama ini UMKM telah memberikan

kontribusi pada Produk Domestik Bruto (PDB) sebesar 57-60% dan tingkat penyerapan tenaga kerja sekitar 97% dari seluruh tenaga kerja nasional (Profil Bisnis UMKM oleh LPPI dan BI tahun 2015). kontribusi sektor UMKM terhadap produk domestik bruto meningkat 57,84% menjadi 60,34% dalam lima tahun terakhir. Serapan tenaga kerja di sektor ini juga meningkat dari 96,99% menjadi 97,22% pada periode yang sama.

Kewirausahaan dalam hal ini yaitu, memiliki keinginan yang kuat untuk berdiri sendiri, memiliki kemauan untuk mengambil resiko, memiliki kemampuan untuk belajar dari pengalaman, mampu memotivasi terhadap diri sendiri, memiliki semangat untuk bersaing, memiliki orientasi terhadap kerja keras, memiliki kepercayaan diri yang besar, memiliki dorongan untuk berprestasi, tingkat energi yang tinggi, tegas, yakin terhadap kemampuan diri sendiri. Memiliki kepercayaan diri yang besar merupakan salah satu ukuran untuk memperoleh hasil. Ukuran lainnya, ialah mempunyai dorongan (motivasi) yang kuat untuk terus berjuang mencari peluang hingga memperoleh hasil. Meredith dalam Suryana (2006:26). Usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di Indonesia harus siap bersaing menjelang ASEAN *Economic Community* (AEC) 2015 mendatang (Arief Sinaga, 2013).

Berlakunya Asean *Economic Community*, standar mutu produk akan menganut standar Asean. Selama ini produk-produk UKM yang memiliki peluang pasar luas di Asean, terkendala oleh standar mutu. Melihat besarnya peranan UKM nasional dalam perekonomian, kiranya semua pihak harus senantiasa melakukan upaya-upaya penguatan UKM agar bisa meningkatkan produktivitas dan kualitasnya agar berdaya saing, sehingga lebih siap menghadapi pasar bebas.

Oleh karenanya, hambatan-hambatan klasik yang sering ditemui harus segera diatasi dan dicarikan jalan keluarnya, terutama aspek pembiayaan untuk mengembangkan usaha dan melakukan ekspor (INA/FMB, 2013). Dapat dilihat data lapang usaha PDRB (Produk Domestik Regional Bruto) di Kota Bandung dibawah ini :

Tabel 1.1
PDRB Kota Bandung

Lapang Usaha	Atas dasar harga konstan				Atas dasar harga berlaku			
	Juta				Juta			
	2015	%	2016	%	2015	%	2016	%
Pertanian	63,34	0,20	62,609	0,18	161,743	0,20	186,526	0,19
Industri Pengolahan	8.067.254	25,45	8.357.999	24,29	19.990.518	24,38	24.074.439	24,70
Listrik, Gas, dan Air	761,964	2,40	842,797	2,45	1.892.657	2,31	2.258.612	2,32
Bangunan / Kontruksi	65,19 3.826.	5,02	1.786.956	5,19	3.826.745	4,67	4.760.554	4,89
Perdagangan, hotel dan restaurant	12.623.317	39,82	14.045.570	40,81	33.301.560	40,61	39.602.893	40,64
Pengangkutan dan Komunikasi	3.501.283	11,05	3.889.174	11,30	9.813.959	11,97	11.291.464	11,59
Keuangan, Persewaan, dan Jasa-jasa Perusahaan	1.670.210	5,27	1.772.672	5,15	5.110.879	6,23	5.833.199	5,99
Jasa-jasa	3.417.482	10,78	3.657.746	10,63	7.904.116	9,64	9.444.215	9,69
Total	31.697.282	100	34.415.552	100	82.002.176	100	97.451.902	100

Sumber: Badan Pusat Statistik (BPS)

Dilihat dari tabel 1.1 diatas, industri dan perdagangan di Kota Bandung mempunyai peranan yang sangat penting untuk perekonomian Kota Bandung. Industri Pengolaan atas dasar harga konstan pada tahun 2015 mencapai 25,45% dan pada tahun 2016 menurun menjadi 24,29%, sedangkan atas dasar harga berlaku Industri Penglolaan pada tahun 2015 mencapai 24,38% dan pada tahun 2016 mengalami kenaikan menjadi 24,70% untuk PDRB di Kota Bandung, sedangkan perdagangan, hotel dan restoran atas dasar harga konstan pada tahun 2015 mencapai 39,82% dan pada tahun 2016 mengalami kenaikan menjadi

40,81%, sedangkan atas dasar harga berlaku Perdagangan, hotel dan restoran pada tahun 2015 mencapai 40,61% dan pada tahun 2016 mengalami kenaikan beberapa persen menjadi 40,64% untuk PDRB di Kota Bandung. Dalam perhitungan pendapatan nasional, UKM merupakan salah satu contributor terbesar menurut kriteria sektor industri khususnya Usaha Kecil Menengah (UKM) adalah *subsector* non-migas, yaitu berupa komoditi tekstil, barang dari kulit, dan alas kaki.

Kota Bandung merupakan kota yang mempunyai potensi bisnis yang sangat baik. Bandung yang dikenal sebagai kota *fashion* memang memiliki potensi yang cukup besar untuk mengembangkan industri pakaian. Salah satunya adalah pakaian rajutan yang di produksi oleh para pengrajin Usaha Kecil Menengah (UKM) di sentra industri rajutan Binong Jati Bandung. Sentra industri rajutan Binong Jati merupakan salah satu industri kecil yang cukup potensial, dan dapat memberikan kontribusi terhadap perekonomian di Kota Bandung. Pakaian rajutan yang dihasilkan industri tersebut mampu bersaing dengan rajutan yang di produksi oleh pabrik-pabrik besar. Selain harganya relatif murah, model pakaiannya mengikuti selera konsumen, corak pakaian bervariasi, sehingga konsumen menjadi tertarik. Hal ini tidak terlepas dari inovasi dan kreativitas para pengrajinnya, sehingga hasil produksi rajutan Binong Jati semakin dikenal dan disukai oleh masyarakat.

Rajut Binong Jati ini berkembang di awal tahun 1970. Didirikan oleh beberapa masyarakat setempat yang bekerja dalam sistem makloon dengan para pengusaha Tionghoa. Karena meningkatnya permintaan rajutan, maka pengusaha Tionghoa meminta mereka mengerjakan pesanan rajutan di rumah. Sambil

mengerjakan pesanan, mereka juga mengajarkan keluarga, saudara maupun tetangganya untuk membuat baju rajutan. Industri ini terus mengalami perkembangan sejak tahun 1970, semakin banyak masyarakat setempat yang tertarik dan mulai mengembangkan sendiri usaha ini secara kecil-kecilan. Mesin rajutan pun hanya mesin rajut sederhana dan manual. Seiring dengan berjalannya waktu rajutan Binong Jati mengalami peningkatan drastis di tahun 90-an. Tingginya permintaan rajut pada saat itu membuat seluruh buruh bisa menabung sehingga mampu membeli mesin sendiri. Sambil mengerjakan pesanan majikan, mereka juga mengajar beberapa orang di Binong Jati membuat baju rajutan. (Hasil wawancara dengan pengurus Koperasi Rajut Binong Jati Tanggal 25 Oktober 2017).

Kesuksesan sentra industri rajut Binong Jati ini terus berlangsung hingga tahun 2005, dan ketika krisis melanda Negara Indonesia pada tahun 1998, sentra rajut Binong Jati ini berhasil menyelamatkan dirinya dalam tekanan ekonomi Indonesia. Hal ini didukung pula oleh masih adanya minat dan permintaan terhadap produk-produk mereka. Namun, menjelang tahun 2006, seiring dengan meredupnya industri tekstil dan produksi tekstil di Kabupaten Bandung. Bisnis rajutan berbahan utama benang ini pun kian meredup ditambah lagi adanya kenaikan harga Bahan Bakar Minyak (BBM) pada akhir tahun sebelumnya. Kenaikan harga BBM ini berakibat pada kenaikan harga bahan baku benang, sehingga pada waktu itu, sekitar 40% pengrajin Binong Jati tidak mampu meneruskan bisnis rajutnya kembali. (Hasil wawancara dengan pengurus Koperasi Rajut Binong Jati Tanggal 25 Oktober 2017). Kenaikan BBM yang semakin melambung ini terus berlangsung hingga tahun-tahun berikutnya. Para pengusaha

di sentra rajut Binong Jati ini mengalami penurunan output produksi dikarenakan menurunnya permintaan dari para konsumen. Kondisi terparah adalah pada tahun 2010 ketika output produksi anjlok hingga 50% dari tahun sebelumnya. Turunnya output produksi rajut disebabkan oleh kenaikan bahan baku, kenaikan Tarif Dasar Listrik (TDL), dan adanya perdagangan bebas dan produk-produk impor yang membanjiri pasar lokal. Naik turunnya keberhasilan usaha pada sentra rajut binong jati ini sangat berpengaruh terhadap jumlah penjualan, profit usaha, dan perkembangan usaha yang akan menentukan berkembangnya sentra rajut binong jati bandung kedepannya. Faktor yang menjadikan kendala dalam keberhasilan usaha pada sentra rajut binong jati disebabkan oleh kalahnya persaingan antara barang impor yang harganya lebih murah dengan kualitas yang sama. Kondisi ini sangat sulit untuk sentra rajut binong jati untuk berkembang dan meningkatkan profit usahanya, pada april 2017 yang lalu oleh bapak Ridwan Kamil sentra rajut binong jati dijadikan salah satu tempat destinasi wisata dikota bandung, dengan dijadikannya tempat wisata sentra rajut binong jati mampu bersaing dengan produk dari luar, yang dapat memperoleh nilai ekonomi yang lebih tinggi.

Banyak faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha para pengusaha baik yang berasal dari internal maupun eksternal. Faktor internal lebih banyak berasal dari pengusaha itu sendiri diantaranya adalah efikasi diri pada pengusaha sentra rajut binong jati kurangnya keyakinan diri terhadap pencapaian tujuan UKM dalam mencapai tujuannya, motivasi yang diberikan oleh pengusaha terhadap bawahannya sangat rendah sehingga kurangnya semangat, kreatifitas, inovatif, kurangnya berani mengambil resiko, dan masalah internal lainnya. Faktor eksternal dihadapkan kepada permasalahan di luar organisasi diantaranya

lingkungan, peluang, persaingan, sistem informasi global, dan eksternal lainnya (Hutagalung, 2008:8).

Keberhasilan atau sukses, maka dalam mengukur keberhasilan bagi wirausaha dapat dibuktikan oleh prestasi yang dicapai, yaitu pertumbuhan dari perusahaan yang dikelolanya. Pertumbuhan ini dibuktikan oleh penjualan, aset yang dimiliki perusahaan, dan jumlah karyawan. Pencapaian bukan harus sekaligus dibuktikan, melainkan tercapainya keberhasilan itu dilakukan secara bertahap.

Penulis juga melakukan pra-survey terhadap 30 orang responden secara acak sebagai sampel untuk menggambarkan keberhasilan usaha di Sentra Rajut Binong Jati Bandung dengan menggunakan metode penelitian menurut Sugiyono (2012:93), hasilnya dapat dilihat pada tabel 1.2 sebagai berikut :

Tabel 1.2
Hasil Pengelolaan Pra-Survey Keberhasilan Usaha UKM
di Sentra Rajut Binong Jati Bandung

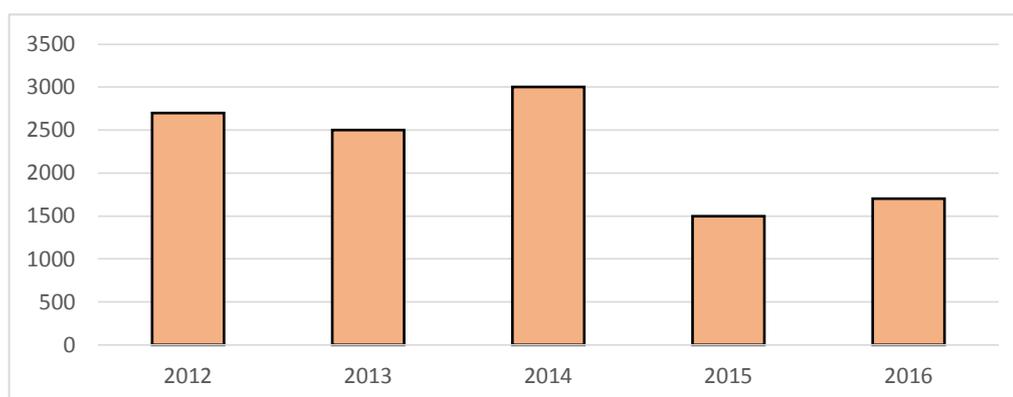
No	Dimensi	Frekuensi					Jumlah Skor	Skor Ideal	Rata-Rata
		SS (5)	S (4)	KS (3)	TS (2)	STS (1)			
1.	Jumlah Penjualan	10	12	5	2	1	118	150	3,93
2.	Hasil Produksi	12	11	5	1	1	122	150	4,06
3.	Profit Usaha	9	10	9	1	1	115	150	3,83
4.	Pertumbuhan Usaha	12	10	5	2	1	120	150	4,00
5.	Perkembangan Usaha	8	13	7	1	1	116	150	3,86
Jumlah Skor Rata-Rata									3,94
F = Frekuensi, N = Frekuensi x Skor Jumlah Responden = 30 Skor Ideal = Jumlah Responden x Skor Tertinggi.									

Sumber : Hasil Olah Data Kuisoner Pra Survey, 2017

Berdasarkan tabel 1.2 di atas dapat dilihat hasil kuesioner pra-survey

menyatakan bahwa terdapat tiga dimensi terendah yaitu jumlah penjualan, profit usaha dan perkembangan usaha, yang merupakan dimensi yang bermasalah pada variabel keberhasilan usaha di 30 unit usaha pada Sentra Rajut Binong Jati Bandung. Hal ini dapat dilihat dari jumlah skor rata-rata sebesar 3,94 dan terdapat skor terendah pada dimensi jumlah penjualan dengan nilai sebesar 3,93 yang menunjukkan bahwa kurangnya hasil penjualan yang dikarenakan penjualan menyesuaikan pesanan. Serta dapat dilihat pada dimensi profit usaha dengan nilai sebesar 3,83 yang menunjukkan bahwa kurangnya pendapatan usaha yang diperoleh, dan untuk dimensi perkembangan usaha dengan nilai sebesar 3,86 yang menunjukkan bahwa kurangnya perluasan tempat usaha di daerah lain. Keberhasilan Usaha di Sentra Rajut Binong Jati Bandung masih rendah terlihat dari total skor rata-rata yang didapat peneliti dari pra-survey.

Keberhasilan Usaha rata - rata pada Sentra Industri Rajut Binong Jati Bandung dapat dilihat pada gambar 1.1 yang menggambarkan bahwa hasil produksi di Sentra Industri Rajut Binong Jati Bandung mengalami naik turun dari tahun 2012 sampai dengan 2016.



Gambar 1.1
Rata-rata Hasil Produksi Rajut Per Tahun Sentra Industri Rajut Binong Jati Pada Tahun 2012-2016 (Dalam Lusin)

Sumber: Koperasi Industri Rajut Binong Jati (KIRBI) data diolah

Gambar 1.1 menggambarkan fluktuatifnya hasil produksi pada sentra industri rajut Binong Jati dikarenakan adanya kenaikan bahan baku, kenaikan tarif dasar listrik, dan adanya produk-produk impor yang berharga murah akibat adanya perdagangan bebas. Pada tahun 2012 sentra rajut Binong Jati mampu memproduksi 2700 lusin per tahun. Memasuki tahun 2013 hasil produksi di sentra industri rajut Binong Jati menurun hingga 2500 lusin per tahun. Pada tahun 2014 hasil produksi pada sentra rajut Binong Jati naik kembali dengan 3000 lusin per tahun. Namun kenaikan hasil produksi pada sentra rajut Binong Jati tidak berlangsung lama hingga pada tahun 2015 sentra rajut Binong jati mengalami penurunan jumlah produksi hingga 50% nya yaitu 1500 lusin per tahun, dan pada tahun 2016 mengalami kenaikan jumlah produksi, tetapi hanya naik hingga 1700 lusin per tahun. Hal ini dikarenakan adanya barang-barang impor murah dan inovatif yang membanjiri pasar lokal.

Menyusutnya margin keuntungan yang diperoleh pengrajin Binong Jati ternyata mengakibatkan menyusutnya jumlah pengrajin rajut di Binong Jati. Kondisi ini dapat dilihat pada tabel 1.3.

Table 1.3
Jumlah Pengusaha Industri Rajutann Binong Jati
Bandung tahun 2013-2016

TAHUN	JUMLAH PENGUSAHA	PERTUMBUHAN
2013	400	-
2014	250	37,5%
2015	200	20%
2016	293	17%

Sumber: Koperasi Industri Rjut Binong Jati (KIRBI)

Dilihat dari tabel 1.3 pada tahun 2013 sampai dengan 2016 berkurangnya jumlah pengusaha Binong Jati sampai pada puncaknya dikarenakan mereka tidak mampu bertahan karena ongkos produksi yang tinggi sehingga tidak mampu bersaing dengan harga produk yang murah. Selain itu, mereka ingin menghindari

kerugian yang terlalu besar sehingga mereka beralih profesi, yang sebelumnya menjadi produsen kini menjadi pedagang.

Selanjutnya penulis melakukan penelitian awal mengenai faktor – faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha di Sentra rajut binong jati bandung. Dalam menentukan keberhasilan usaha terdapat empat faktor yang utama yang harus diperhatikan oleh UKM menurut Kasmir (2011: 19) yaitu: motivasi berwirausaha, tanggung jawab, kepemimpinan, dan efikasi diri. Hal tersebut untuk mengetahui faktor yang mempengaruhi terhadap keberhasilan usaha di Sentra rajut binong jati bandung dengan cara menyebarkan kuesioner yang dibagikan kepada pengusaha sentra rajut binong jati bandung sebanyak 30 responden. Berikut beberapa pernyataan yang diberikan kepada setiap responden :

Tabel 1.4
Pra-Survey Variabel-Variabel yang Berpengaruh terhadap Keberhasilan Usaha di Sentra rajut Binong Jati Bandung

No	Variabel	Indikator	Frekuensi					Total Skor	Nilai Ideal	Rata-Rata
			SS (5)	S (4)	KS (3)	TS (2)	STS (1)			
1	Motivasi Berwirausaha	Semangat	6	11	6	4	3	103	150	3,4
		Kreatif	6	8	9	5	2	101	150	3,4
		Inovatif	7	7	8	5	3	100	150	3,3
		Berani Mengambil Resiko	8	6	9	4	3	102	150	3,4
		Skor Rata-Rata								3,4
2	Tanggung Jawab	Konsumen	10	8	5	4	3	108	150	3,6
		Karyawan	11	8	6	3	2	113	150	3,8
		Lingkungan	5	11	9	2	3	103	150	3,4
		Skor Rata-Rata								3,6
3	Kepemimpinan	Cara Komunikasi	8	6	11	3	2	105	150	3,5
		Sikap	10	8	9	2	1	114	150	3,8
		Arahan	9	10	7	2	2	112	150	3,7
		Skor Rata-Rata								3,7
4	Efikasi Diri	Kinerja Sebelumnya	3,4	8	10	4	2	102	150	3,4
		Pengalaman Dalam Mengerjakan Tugas	3,5	8	9	4	2	104	150	3,5
		Gaya Komunikasi	3,5	7	10	3	2	106	150	3,5
		Isyarat Emosional	3,6	10	6	4	2	108	150	3,6
		Skor Rata-Rata								3,5

Sumber : Hasil Olah Data Kuisoner Pra Survey, 2017

Berdasarkan tabel 1.4 dapat diketahui bahwa tanggapan karyawan mengenai 4 variabel bebas yang mempengaruhi Keberhasilan Usaha yang memperoleh nilai terendah yaitu variable Motivasi Berwirausaha dengan skor rata-rata sebesar 3,4 dan Efikasi Diri dengan skor rata-rata sebesar 3,5. Hal ini menunjukkan bahwa menurunnya keberhasilan usaha disebabkan oleh motivasi kewirausahaan dan efikasi diri.

Seperti penelitian yang dilakukan Eni Visantia (2013) diharapkan setiap UKM menyadari sepenuhnya bahwa keberhasilan usaha sangat dipengaruhi oleh motivasi berwirausaha dan efikasi diri, serta penelitian yang dilakukan oleh Dwi Gemina (2016) disimpulkan bahwa Motivasi Berwirausaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keberhasilan Usaha.

Motivasi Usaha dan Efikasi Diri menjadi masalah dalam Keberhasilan Usaha di Sentra Industri Rajut Binong Jati Bandung. Hal ini menunjukkan rendahnya Pengaruh Motivasi Usaha dan Efikasi Diri terhadap Keberhasilan Usaha pada Sentra Rajut Binong Jati Bandung.

Motivasi Berwirausaha merupakan dorongan terhadap serangkaian proses perilaku manusia pada pencapaian tujuan. Motivasi mempersilahkan seseorang untuk melakukan sesuatu, sebab ia sendiri memang ingin melakukannya (Wibowo,2013;379). Motivasi sangat dibutuhkan seorang wirausahawan untuk meningkatkan kinerja karena dapat menciptakan suatu keinginan untuk bekerja keras atau giat, berprestasi dan sukses.

Motivasi merupakan kekuatan, baik dari dalam maupun dari luar yang mendorong seseorang untuk mencapai tujuan tertentu yang telah ditetapkan sebelumnya.” Hamzah B. Uno (2014:1). Seseorang yang mempunyai motivasi

tinggi akan berusaha melakukan yang terbaik, memiliki kepercayaan terhadap kemampuan untuk bekerja mandiri dan bersikap optimis, tidak cepat puas atas hasil yang telah diperoleh serta mempunyai tanggung jawab yang besar atas perbuatan yang dilakukan sehingga seseorang yang mempunyai motivasi yang tinggi pada umumnya akan lebih cepat meraih keberhasilan. Dalam hal ini motivasi yang tinggi dibutuhkan dalam meningkatkan kinerja karyawan. Sedangkan menurut David Mc Clelland dalam Sumarsono (2010:9) mengidentifikasi ada korelasi antara tingkah laku orang yang memiliki motif prestasi tinggi dengan tingkah laku wirausaha.

Upaya untuk menjadikan landasan penelitian, oleh karena itu dengan arahan pembimbing dan dengan tujuan memperkuat penelitian ini maka penulis menggunakan kuesioner untuk mengukur dan mengetahui variabel motivasi usaha dan efikasi diri pada Sentra Rajut Binong Jati Bandung.

Berikut ini adalah data yang diperoleh penulis dalam kuesioner pendahuluan mengenai motivasi usaha.

Tabel 1.5
Pra-Survey sementara Motivasi Berwirausaha di Sentra Rajut Binong Jati Bandung

Variabel	Dimensi	Frekuensi					Total Skor	Skor Ideal	Hasil (%)	Standar (%)
		SS (5)	S (4)	KS (3)	TS (2)	STS (1)				
Motivasi Berwirausaha	Semangat	6	11	6	4	3	103	150	68	100
	Kreativitas	6	8	9	5	2	101	150	67	100
	Inovatif	7	7	8	5	3	100	150	66	100
	Berani Mengambil Risiko	8	6	9	4	3	102	150	68	100
Rata-Rata Total Skor Motivasi									67	100
F = Frekuensi, N = Frekuensi x Skor Jumlah Responden = 30 Skor Ideal = Jumlah Responden x Skor Tertinggi										

Sumber : Hasi Olahan Data Kuesioner Pra-Survey, 2017

Berdasarkan tabel 1.5 dapat dilihat bahwa motivasi karyawan secara

keseluruhan belum mencapai target dengan nilai 67% dari target 100%. Hal ini terlihat dari dimensi inovatif dengan nilai 66% yang menunjukkan kurangnya inovatif UKM (Usaha Kecil Menengah) dalam memproduksi produk rajut.

Serta faktor yang menjadi penyebab menurunnya keberhasilan usaha yaitu faktor efikasi diri. Keberhasilan usaha yang memiliki motivasi usaha dan efikasi diri yang tinggi akan sangat mempengaruhi dari hasil keberhasilan atau hasil dari produksi yang dibuatnya.

Efikasi diri (*self efficacy*) merujuk kepada keyakinan atau kepercayaan seseorang bahwa dia memiliki kemampuan, motivasi dan sumber daya untuk menyelesaikan suatu tugas dengan berhasil (McShane dan Glinow, 2004; dalam Muchtar dan Ramadini, 2011:200). Efikasi diri merupakan salah satu bahasan dari teori pembelajaran sosial (*Social Learning Theory*) dari Albert Bandura yang menekankan pada komponen kognitif dari pikiran, pemahaman dan evaluasi. Efikasi diri muncul dari kemampuan diri seseorang yang mempengaruhi cara berpikir, bagaimana memotivasi diri sendiri dan bagaimana harus bertindak, individu yang memiliki efikasi diri tinggi akan mampu menyelesaikan pekerjaan atau mencapai tujuan dari kinerjanya (Ghufron dan Rini. 2010:73).

Efikasi diri sendiri memiliki pengaruh yang tidak sedikit untuk keberhasilan perusahaan atau usaha kecil menengah (UKM). Seperti yang sudah dijelaskan bahwa ketika seseorang memiliki efikasi diri yang tinggi maka dia akan memiliki kemampuan yang baik dalam menyelesaikan tugasnya. Begitu juga mereka yang memiliki efikasi diri yang rendah akan sedikit kesusahaan untuk menyelesaikan tugas yang dia miliki. Para peneliti menemukan bahwasannya individu dengan efikasi diri tinggi lebih mampu dalam menghadapi situasi sulit

daripada individu dengan efikasi diri rendah (Heuven et al. Dalam Mustofa dan Oya, 2012:370).

Berikut ini adalah data yang diperoleh penulis dalam pra-kuesioner mengenai efikasi diri.

Tabel 1.6
Pra-surey Efikasi Diri di Sentra Rajut Binong Jati Bandung

Variabel	Dimensi	Frekuensi					Total Skor	Skor Ideal	Hasil (%)	Standar (%)
		SS (5)	S (4)	KS (3)	TS (2)	STS (1)				
Efikasi Diri	Kinerja Sebelumnya	6	8	10	4	2	102	150	68	100%
	Pengalaman Dalam Mengerjakan Tugas	7	8	9	4	2	104	150	69	100%
	Gaya Komunikasi	8	7	10	3	2	106	150	70	100%
	Isyarat Emosional	8	10	6	4	2	108	150	72	100%
Rata-Rata Total Skor Motivasi									70	100
F = Frekuensi, N = Frekuensi x Skor Jumlah Responden = 30 Skor Ideal = Jumlah Responden x Skor Tertinggi										

Sumber : Hasi Olahan Data Kuesioner Pra-Survey, 2017

Berdasarkan tabel 1.6 dapat dilihat bahwa efikasi diri pengusaha secara keseluruhan belum mencapai target dengan nilai 70% dari target 100%. Hal ini terlihat dari dimensi kinerja sebelumnya dengan nilai 68% yang menunjukkan bahwa masih kurangnya pengalaman kerja yang menantang.

Hal ini mengindikasikan bahwa motivasi berwirausaha dan efikasi diri yang dimiliki oleh pengusaha di Sentra Rajut Binong Jati Bandung masih ada yang belum tertanam dengan baik di semua pengusaha. Melalui penelitian ini, penulis berharap dapat membantu UKM (Usaha Kecil Menengah) dalam menentukan hubungan yang konkrit antara Motivasi berwirausaha dan Efikasi Diri terhadap Keberhasilan Usaha di Sentra Rajut Binong Jati Bandung. Peneliti juga berharap

dapat membantu perusahaan dalam menambah Motivasi berwirausaha dan membantu menciptakan Efikasi Diri yang baik sehingga berdampak pada meningkatnya Keberhasilan Usaha yang layak dijadikan bahan penelitian seperti beberapa pengusaha yang disebutkan diatas yang kemungkinan akan bertambah menjadi 125 UKM (Usaha Kecil Menengah) atau lebih, proposal ini penulis ajukan dengan judul **“Pengaruh Motivasi Berwirausaha dan Efikasi Diri terhadap Keberhasilan Usaha pada Sentra Rajut Binong Jati Bandung”**.

1.2 Identifikasi dan Rumusan Masalah

1.2.1 Identifikasi Masalah Penelitian

Identifikasi masalah merupakan batasan-batasan masalah penelitian yang terjadi, menceritakan permasalahan penelitian yang dialami, sedangkan rumusan masalah merupakan suatu pertanyaan yang akan dicari jawabannya melalui pengumpulan-pengumpulan data.

Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas maka pokok masalah yang dihadapi dalam penelitian ini diuraikan sebagai berikut ini:

1. Keberhasilan Usaha

- a. Rendahnya jumlah penjualan yang didapat UKM (Usaha Kecil Menengah) pada Sentra Rajut Binong Jati Bandung.
- b. Rendahnya pendapatan yang diperoleh UKM (Usaha Kecil Menengah) pada Sentra Rajut Binong Jati Bandung.
- c. Rendahnya perkembangan UKM (Usaha Kecil Menengah) pada Sentra Rajut Binong Jati Bandung.

2. Motivasi Berwirausaha

- a. Masih kurangnya semangat usaha pada Sentra Rajut Binong Jati Bandung.
- b. Masih rendahnya kreatif usaha di Sentra Rajut Binong Jati Bandung.
- c. Masih kurangnya inovatif usaha di Sentra Rajut Binong Jati Bandung.
- d. Masih kurangnya berani mengambil risiko dalam menjalankan usaha di Sentra Rajut Binong Jati Bandung.

3. Efikasi Diri

- a. Tugas yang diberikan oleh UKM (Usaha Kecil Menengah) kurang menantang.
- b. Kurangnya kepemimpinan UKM (Usaha Kecil Menengah) di Sentra Rajut Binong Jati Bandung.
- c. Kurangnya keyakinan UKM (Usaha Kecil Menengah) dalam mencapai tujuan.

1.2.2 Rumusan Masalah Penelitian

Berdasarkan latar belakang diatas rumusan masalah diantaranya:

1. Bagaimana motivasi berwirausaha pada pengusaha rajut di Binong Jati Bandung.
2. Bagaimana efikasi diri pada pengusaha rajut di Binong Jati Bandung.
3. Bagaimana keberhasilan usaha pada pengusaha rajut di Binong Jati Bandung.
4. Seberapa besar pengaruh motivasi berwirausaha dan efikasi diri

terhadap keberhasilan usaha baik secara simultan dan parsial pada pengusaha rajut di Binong Jati Bandung.

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui motivasi usaha pada pengusaha rajut di Binong Jati Bandung.
2. Mengetahui efikasi diri pada pengusaha rajut di Binong Jati Bandung.
3. Mengetahui keberhasilan usaha pada pengusaha rajut di Binong Jati Bandung.
4. Mengetahui seberapa besar pengaruh motivasi usaha dan efikasi diri terhadap keberhasilan usaha pada pengusaha rajut di Binong Jati Bandung.

1.4 Kegunaan Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi :

a. Bagi Perusahaan

1. Agar perusahaan mengetahui bahwa motivasi berwirausaha sangat dibutuhkan oleh setiap pengusaha.
2. Agar perusahaan dapat mengetahui efikasi diri yang tinggi baik bagi setiap pemilik perusahaan.
3. Agar perusahaan mengetahui penyebab tingkat keberhasilan usaha yang menurun setiap tahunnya.
4. Agar perusahaan dapat mengetahui bagaimana cara untuk meningkatkan motivasi berwirausaha dan efikasi diri pada setiap pekerjaan yang dilakukan.

5. Agar perusahaan memahami dan melakukan perbaikan dalam mencapai tujuan yang diinginkan.

b. Bagi Penulis

Penelitian ini sangat berguna bagi penulis, dimana jika penulis menjadi manajer MSDM di suatu perusahaan, penulis akan melakukan hal seperti berikut ini :

1. Penulis dapat menambah pengetahuan tentang MSDM dan melatih kemampuan dalam menganalisa suatu masalah didalam perusahaan.
2. Dapat mengetahui bahwa motivasi berwurausaha yang tinggi akan sangat mempengaruhi tingkat keberhasilan usaha didalam perusahaan.
3. Memahami bahwa efikasi diri dalam bekerja sangat berperan peting bagi perusahaan.
4. Dapat mengetahui tingkat keberhasilan usaha yang ada pada suatu perusahaan.
5. Penulis dapat memahami apa yang harus dilakukan perusahaan terhadap para karyawannya.

c. Bagi Pihak Lain

Dapat digunakan dalam menambah pengetahuan sebagai bahan perbandingan dan pertimbangan dalam memecahkan masalah yang serupa.