



**PENGARUH PENGETAHUAN KEWIRAUSAHAAN DAN MOTIVASI
TERHADAP KEBERHASILAN USAHA MELALUI *SELF-EFFICACY*
PADA PELAKU UMKM DI WILAYAH KOTA JEMBER**

TESIS

Oleh:

SAPTA YANUAR

NIM 190820101026

PROGRAM STUDI MAGISTER MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS JEMBER

2022

BAB 1.PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Usaha kecil dan menengah merupakan bidang usaha yang memiliki peranan cukup penting bagi pertumbuhan ekonomi suatu Negara (Tobing, Fathorazzi, & Wulandari, 2018) selain itu UMKM juga memiliki andil dalam penyerapan tenaga kerja dan distribusi hasil-hasil pembangunan. Data Badan Pusat Statistik memperlihatkan, dalam sepuluh tahun terakhir, pertumbuhan jumlah unit UMKM tahun 2009 – 2019 mengalami peningkatan sebesar 4,2 persen setiap tahunnya. Rata-rata kontribusi UMKM terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia selama 3 tahun terakhir lebih dari 50 persen. Hal ini membuktikan bahwa UMKM mampu mendongkrak sektor perekonomian masyarakat secara mandiri dan mendukung laju pertumbuhan pertumbuhan ekonomi di Indonesia. Berdasar hal tersebut UMKM menjadi salah satu sektor usaha yang diunggulkan oleh Bank Indonesia untuk mendorong pertumbuhan ekonomi, karena memiliki kontribusi yang besar terhadap perekonomian serta perdagangan indonesia.

Menurut Pasal 35 ayat (6) PP 7/2021 Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memiliki kriteria mempunyai modal usaha hingga dengan paling banyak Rp 1 miliar, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usah dengan hasil hasil penjualan paling banyak Rp 2 miliar per tahun, usaha kecil mempunyai modal usaha lebih Rp 1 -5 miliar tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dengan hasil penjualan Rp 2 – 15 miliar per tahun, usaha menengah mempunyai modal usaha Rp 5 – 10 miliar dengan hasil penjualan Rp 15 – 50 miliar per tahun. Meski demikian, terdapat pengecualian untuk tidak memakai kriteria modal usaha. Dalam hal pengecualian yang demikian, yang dipakai yaitu kriteria hasil penjualan tahunan.

Usaha mikro digolongkan dalam sektor informal yang mencakup berbagai macam kegiatan di bidang usaha antara lain : usaha perdagangan seperti pedagang keliling atau pedagang kaki lima dan bidang jasa misalnya jasa transportasi, laundry, salon dan sebagainya. Sektor informal ini terutama melayani kebutuhan

golongan ekonomi rendah, yang sebagian besar berpusat pada penyediaan kebutuhan pokok bagi golongan berpenghasilan rendah (Lubis dan Octavia, 2018).

Awal tahun 2020 ketika di berbagai negara di dunia mengalami musibah pandemi akibat penyebaran virus Corona (Covid 19) yang sangat membahayakan bagi kesehatan, memaksa pemerintah memberikan tindakan mengamankan masyarakatnya dari penyebaran virus yang membahayakan, terlihat dari jumlah korban yang terus bertambah setiap hari hingga ratusan orang meninggal. Indonesia sebagai salah satu negara yang juga terkena dampak penyebaran virus Corona Covid 19 segera melakukan berbagai tindakan antisipasi dengan cara menyarankan untuk melakukan *social distance* hingga saran untuk bekerja dari rumah, dan menutup banyak sektor pelayanan publik.

Kementrian Koperasi dan UMKM berpendapat bahwa UMKM yang bergerak di bidang akomodasi dan kuliner juga paling terdampak pada Pandemi Covid 19 dalam bentuk mulai dari turunnya omset penjualan, kekurangan modal, kekurangan bahan baku akibat terhambatnya distribusi dan lain sebagainya (<https://kemenkopukm.go.id/> diakses tanggal 3 Juli 2021).

Pelaku UMKM di Kabupaten Jember berdasarkan data terakhir BPS Kabupaten Jember (2015) jumlah UMKM yang bergerak di bidang penyedia makan dan minum tersebar di 31 kecamatan Kota Jember sebanyak 24.101 unit dengan rincian sebagaimana tercantum dalam Tabel 1.1.

Berdasarkan Tabel 1.1 jumlah usaha UMKM yang bergerak di bidang penyedia makan dan minum di Kabupaten Jember, diketahui bahwa Kecamatan Kaliwates memiliki jumlah UMKM terbesar sebanyak 3.550 unit usaha dengan prosentase 14,73%, sedangkan jumlah unit usaha terbanyak kedua terletak di Kecamatan Sumpalsari dengan total 2.026 unit usaha dengan prosentase 8,41% dan Kecamatan Patrang peringkat ketiga dengan jumlah 1.506 unit usaha dengan prosentase 6,25% dari total UMKM yang ada di Jember. Berdasarkan jumlah dan prosentase unit usaha pelaku UMKM di Kota Jember maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian di 3 kecamatan tersebut.

Tabel 1.1 Banyaknya Usaha Mikro Kecil Non Pertanian Kabupaten Jember Menurut Golongan Akomodasi dan Penyedia Makanan Tahun 2015

No	Kecamatan	Jumlah (Unit)	Prosentase (%)
1	Kencong	1.164	4,83
2	Gumukmas	662	2,75
3	Puger	1.393	5,78
4	Wuluhan	948	3,93
5	Ambulu	368	1,53
6	Tempurejo	395	1,64
7	Silo	898	3,73
8	Mayang	301	1,25
9	Mumbulsari	314	1,30
10	Jenggawah	738	3,06
11	Ajung	865	3,59
12	Rambipuji	1.109	4,60
13	Balung	1.005	4,17
14	Umbulsari	859	3,56
15	Semboro	570	2,37
16	Jombang	443	1,84
17	Sumberbaru	804	3,34
18	Tanggul	714	2,96
19	Bangsalsari	703	2,92
20	Panti	116	0,48
21	Sukorambi	406	1,68
22	Arjasa	266	1,10
23	Pakusari	560	2,32
24	Kalisat	635	2,63
25	Ledokombo	178	0,74
26	Sumberjambe	269	1,12
27	Sukowono	233	0,97
28	Jelbuk	103	0,43
29	Kalliwates	3.550	14,73
30	Sumbersari	2.026	8,41
31	Patrang	1.506	6,25
	Jumlah	24.101	100,00

Sumber: <https://jemberkab.bps.go.id/staticTabel/2015/03/12/54/banyaknya-usaha-mikro-kecil-non-pertanian-kabupaten-jember-menurut-golongan-kegiatan-ekonomi-tahun-2015-.html>

Banyak faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha, baik faktor internal maupun eksternal. Pandemi covid-19 merupakan faktor eksternal. Fenomena yang terjadi pada saat pandemi adalah masyarakat cenderung mengurangi aktivitas di

luar rumah, termasuk mengurangi kegiatan berkumpul dan atau membeli makanan / minuman di outlet-outlet UMKM. Kondisi pandemi tersebut menyebabkan pelaku UMKM merasa pesimis, karena pelanggan cenderung berkurang sedangkan pesaing relatif banyak. Beberapa UMKM mampu bertahan melewati masa pandemi namun tidak sedikit yang tidak mampu bertahan dan menutup usahanya. Penelitian ini dilakukan terhadap UMKM yang sudah melakukan kegiatan usaha di bidang yang sama minimal lima tahun, yang berarti UMKM ini sudah berhasil melewati masa pandemi dan mampu bertahan hingga penelitian ini dilaksanakan.

Faktor internal yang mempengaruhi keberhasilan usaha berasal dari berasal dari dalam diri pelaku UMKM antara lain pengetahuan kewirausahaan, motivasi, dan *self-efficacy*. Pengetahuan kewirausahaan, adalah dasar dari sumber daya kewirausahaan yang terdapat di dalam diri individu. Seorang wirausaha tidak akan berhasil apabila tidak memiliki pengetahuan, kemampuan dan kemauan (Sarwono, 2012). Bekal pengetahuan kewirausahaan itu meliputi pengetahuan tentang usaha yang dijalankan, cara menjalankan usaha tersebut, pengetahuan tentang manajemen, operasional, pemasaran dan lain-lain. Ketika seseorang memutuskan untuk memulai usaha baru, bekal pengetahuan kewirausahaan menjadi dasar utama yang harus dipelajari terlebih dahulu, agar usaha tersebut dapat berjalan dengan baik dan tumbuh berkembang sesuai keinginan pemilik usaha. Pengetahuan kewirausahaan memiliki peran yang sangat penting dalam menjalankan usaha. Secara umum pengetahuan didefinisikan sebagai segala sesuatu yang diketahui atau berkenaan dengan segala sesuatu. Pengetahuan memungkinkan manusia mengembangkan keterampilan yang berguna bagi kehidupan. Beberapa bentuk pengetahuan yang harus dimiliki seorang wirausahawan yaitu pengetahuan mengenai usaha yang akan dirintis dan pengetahuan akan lingkungan usaha disekitarnya yang akan mempengaruhi kegiatan wirausaha, pengetahuan tentang peran dan tanggung jawab, pengetahuan kepribadian dan kemampuan diri, dan pengetahuan tentang manajemen dan organisasi bisnis.

Menurut Wikanso (2013), dalam konteks entrepreneur, maka motivasi dapat dikatakan sebagai keseluruhan daya penggerak di dalam diri seorang entrepreneur

yang menimbulkan kegiatan entrepreneur yang menjamin kelangsungan dari kegiatan entrepreneur dan yang memberi arah pada kegiatan entrepreneur tersebut sehingga tujuan yang dikehendaki dapat tercapai. Motivasi dalam berwirausaha adalah dorongan kuat dari dalam diri seseorang untuk memulai mengaktualisasi potensi diri dalam berfikir kreatif dan inovatif untuk menciptakan produk baru dan bernilai tambah guna kepentingan bersama. Wirausaha akan muncul ketika seseorang berani mengembangkan usaha-usaha dan ide-ide barunya.

Motivasi dalam berwirausaha seharusnya dimiliki oleh seorang wirausaha, karena hal itu menjadi salah satu pendorong wirausahawan untuk mencapai keberhasilan usahanya. Motivasi berwirausaha merupakan proses psikologis yang mendasar serta salah satu unsur yang dapat menjelaskan perilaku seseorang untuk menampilkan tingkah laku ke arah pencapaian suatu tujuan tertentu.

Menurut Sunyoto (2012) bahwa motivasi usaha adalah suatu perangsang keinginan (*want*) daya penggerak kemauan bekerja seseorang, setiap motif mempunyai tujuan tertentu yang ingin dicapai. Motivasi berwirausaha merupakan hubungan sistematis antara suatu respons atau suatu himpunan respon dan keadaan dorongan tertentu yang terdiri motif, harapan, laba, kebebasan, impian personal dan kemandirian. Bahwa dengan berwirausaha seseorang akan termotivasi untuk memperoleh imbalan dalam bentuk laba, kebebasan, impian personal yang mungkin menjadi kenyataan, kemandirian disamping memiliki peluang untuk mengendalikan nasibnya sendiri.

Syarat lainnya adalah memiliki keyakinan diri yang besar untuk memperkuat motivasi agar terus berjuang mencari peluang hingga memperoleh hasil (Daulay dan Ramadini, 2013). Efikasi diri (keyakinan diri) merupakan suatu panduan sikap dan keyakinan seseorang dalam menghadapi tugas atau pekerjaan (Suryana dan Bayu, 2011). Keyakinan pada diri individu ini akan mengontrol pikiran, perasaan dan perilakunya. Proses gagal dan bangkitnya berwirausaha merupakan suatu pengalaman yang dijalani individu yang membutuhkan keyakinan bahwa dirinya mampu menjalankan tugas, mengatasi masalah dan menjadi wirausaha sukses.

Efikasi diri turut berkontribusi dalam perkembangan pendidikan kewirausahaan dan rancangan kegiatan berwirausaha (Bagheri, et al, 2013).

Adanya keyakinan yang dimiliki oleh wirausahawan dalam mengelola usaha akan menciptakan kemauan dan kesiapan yang matang dalam mewujudkan keberhasilan usaha. Wirausahawan yang yakin dengan kemampuan diri mampu mengelola suatu pekerjaan dengan cara sistematis, terencana, efektif dan efisien (Suryana, 2016).

Menurut Wibowo (2014) orang dengan *Self-efficacy* tinggi beryakinan bahwa mereka memiliki yang diperlukan untuk mengerjakan pekerjaan tertentu, bahwa mereka sanggup melakukan usaha yang diperlukan dan tidak ada kejadian diluar yang akan menghalangi mereka untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Sebaliknya orang dengan *Self-efficacy* rendah berkeyakinan bahwa betapa kerasnya mereka berusaha mereka tidak dapat mengelola lingkungan mereka dengan baik untuk berhasil. Semakin tinggi efikasi diri seseorang, semakin besar pula kepercayaan orang tersebut atas kesanggupannya untuk berhasil dalam mencapai tujuan.

Dari definisi-definisi yang telah disampaikan sebelumnya, dapat diambil kesimpulan bahwa efikasi diri merupakan keyakinan seseorang terhadap kemampuannya untuk menghadapi dan memecahkan masalah, serta keyakinan dapat mengorganisir dan menyelesaikan suatu pekerjaan agar dapat mencapai tujuan tertentu.

Keberhasilan usaha merupakan suatu keadaan yang diinginkan dari setiap perusahaan atau usaha yang sedang dijalankan. Keberhasilan usaha bukanlah suatu yang secara instan bisa didapatkan. Keberhasilan usaha merupakan pencapaian yang memerlukan adanya proses untuk mencapainya (Kasmir, 2006).

Berdasar hal tersebut maka keberhasilan usaha dapat diindikasikan dalam lima hal yaitu peningkatan jumlah penjualan, hasil produksi, dan keuntungan atau profit, serta perkembangan dan pertumbuhan usaha secara cepat dan memuaskan.

Keberhasilan atau kegagalan wirausaha dipengaruhi oleh sifat kepribadiannya. Ciri kewirausahaan dalam hal ini yaitu, memiliki keinginan yang kuat untuk berdiri sendiri, memiliki kemauan untuk mengambil resiko, memiliki kemampuan untuk belajar dari pengalaman, mampu memotivasi diri sendiri, memiliki semangat untuk bersaing, memiliki orientasi terhadap kerja keras,

memiliki keyakinan diri yang besar, memiliki dorongan untuk berprestasi, tingkat energi yang tinggi, tegas, serta yakin terhadap kemampuan diri sendiri (Ie dan Visantia,2013).

Keberhasilan atau kesuksesan dapat diukur dari prestasi yang dicapai, yaitu pertumbuhan dari usaha yang dikelolanya. Pertumbuhan ini dibuktikan oleh penambahan penjualan, aset yang dimiliki perusahaan, dan jumlah karyawan. Pencapaian bukan harus sekaligus dibuktikan, melainkan tercapai secara bertahap (Gemina, Silaningsih dan Yuningsih, 2016).

Penelitian tentang keberhasilan usaha pada UMKM sudah pernah dilakukan oleh peneliti sebelumnya. Susanto (2019) mendapatkan bahwa keberhasilan usaha tidak dipengaruhi secara signifikan oleh pengetahuan kewirausahaan, namun dipengaruhi secara signifikan oleh variabel lokasi dan kreativitas usaha.

Penelitian lain menunjukkan hasil yang berbeda, Sipatuhar (2019) menunjukkan bahwa variabel pengetahuan kewirausahaan, *social support* dan karakteristik kewirausahaan dapat meningkatkan keberhasilan usaha. Pramayoga (2018) menyimpulkan bahwa pengetahuan kewirausahaan dan motivasi secara serempak berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha terhadap keberhasilan usaha pada UMKM.

Berdasarkan hasil penelitian-penelitian terdahulu, terdapat berbagai faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha dalam UMKM. Hal ini dapat terjadi karena fenomena keberhasilan usaha menyangkut sikap dan perilaku tiap-tiap pelaku UMKM yang berbeda dalam menjalankan usaha.

Dari beberapa penelitian terdahulu, terlihat bahwa masih terdapat hasil yang tidak sejalan berkaitan dengan pengukuran keberhasilan usaha pada UMKM, sehingga masih terdapat gap yang menarik untuk ditelaah ulang menggunakan kondisi pada masa pandemi. Perbedaan mendasar pada penelitian ini dibanding penelitian sebelumnya, yaitu: lokasi penelitian, kondisi pandemi, serta variabel bebas penelitian. Adapun variabel yang digunakan dalam penelitian ini yaitu pengetahuan kewirausahaan, motivasi berwirausaha, *self-efficacy* sebagai variabel *intervening*, serta keberhasilan usaha sebagai variabel terikat..

Penelitian ini dilakukan untuk melihat sejauh mana pengaruh pengetahuan kewirausahaan dan motivasi berwirausaha terhadap keberhasilan usaha melalui *self efficacy* sebagai *variable intervening* menghadapi masa pandemi sehingga dapat menjadi bahan pertimbangan dalam mengevaluasi dan mengupayakan keberhasilan usaha yang dijalani.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan pemaparan latar belakang di atas, maka rumusan masalah dari penelitian ini adalah:

- a. Apakah pengetahuan berwirausaha berpengaruh langsung terhadap *Self-efficacy* pelaku UMKM di Kota Jember?
- b. Apakah motivasi berwirausaha berpengaruh langsung terhadap *Self-efficacy* pelaku UMKM di Kota Jember?
- c. Apakah pengetahuan berwirausaha berpengaruh langsung terhadap keberhasilan usaha UMKM di Kota Jember?
- d. Apakah motivasi berwirausaha berpengaruh langsung terhadap keberhasilan usaha UMKM di Kota Jember?
- e. Apakah *self-efficacy* berpengaruh langsung terhadap keberhasilan usaha UMKM di Kota Jember?
- f. Apakah pengetahuan berwirausaha berpengaruh tidak langsung melalui variabel *self-efficacy* terhadap keberhasilan usaha UMKM di Kota Jember ?
- g. Apakah pengetahuan berwirausaha berpengaruh tidak langsung melalui variabel *self-efficacy* terhadap keberhasilan usaha UMKM di Kota Jember ?

1.3 Tujuan Penelitian

Bedasarkan perumusan masalah yang telah dikemukakan, maka tujuan penelitian ini adalah :

- a. Untuk mengetahui apakah pengetahuan berwirausaha berpengaruh langsung terhadap *Self-efficacy* pelaku UMKM di Kota Jember?
- b. Untuk mengetahui apakah motivasi berwirausaha berpengaruh langsung terhadap *Self-efficacy* pelaku UMKM di Kota Jember?

- c. Untuk mengetahui apakah pengetahuan berwirausaha berpengaruh langsung terhadap keberhasilan usaha UMKM di Kota Jember?
- d. Untuk mengetahui apakah motivasi berwirausaha berpengaruh langsung terhadap keberhasilan usaha UMKM di Kota Jember?
- e. Untuk mengetahui apakah *self-efficacy* berpengaruh langsung terhadap keberhasilan usaha UMKM di Kota Jember?
- f. Untuk mengetahui apakah pengetahuan berwirausaha berpengaruh tidak langsung melalui variabel *self-efficacy* terhadap keberhasilan usaha UMKM di Kota Jember ?
- g. Untuk mengetahui apakah motivasi berpengaruh tidak langsung melalui variabel *self-efficacy* terhadap keberhasilan usaha UMKM di Kota Jember ?

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi beberapa pihak antara lain sebagai berikut.

- a. Bagi Pihak UMKM

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi, masukan positif, serta semangat lebih untuk pelaku UMKM dalam menciptakan keberhasilan usaha di tempat kerjanya.

- b. Bagi Pihak Akademisi

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai tambahan ilmu pengetahuan dan tambahan referensi untuk penelitian selanjutnya khususnya penelitian yang berkaitan dengan keberhasilan usaha.

- c. Manfaat Bagi Peneliti

Untuk mengembangkan daya analisis peneliti di bidang sumber daya manusia.

BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Tinjauan Teori

Tinjauan teoritis merupakan penegasan landasan teori yang digunakan oleh peneliti yang digunakan untuk menegaskan teori yang digunakan dalam penelitian. Adapun tinjauan teori yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

2.1.1 Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

a. Pengertian UMKM

Konsep tentang usaha kecil dan menengah (UKM) atau usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) merujuk pada aturan Pasal 35 ayat (6) PP 7/2021 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. UMKM atau usaha mikro adalah usaha milik perseorangan atau badan usaha perorangan yang produktif dan memenuhi kriteria yang ditulis oleh Undang-Undang. Aset maksimal dari usaha ini adalah Rp 1 – 5 miliar, sedangkan, omset maksimalnya Rp.2 miliar.

Dalam perekonomian Indonesia, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah kelompok usaha yang memiliki jumlah paling besar. Selain itu, kelompok ini terbukti tahan terhadap berbagai macam guncangan krisis ekonomi. Maka sudah menjadi keharusan untuk melakukan penguatan kelompok UMKM yang melibatkan banyak kelompok. Kriteria usaha yang termasuk dalam UMKM telah diatur dalam payung hukum berdasarkan undang-undang.

2.1.2 Pengetahuan kewirausahaan

a. Pengertian Pengetahuan kewirausahaan

Menurut Suryana (2010) kewirausahaan adalah kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, kiat dan sumber daya untuk mencari peluang menuju sukses”, inti dari kewirausahaan adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda melalui pemikiran kreatif dan tindakan inovatif demi terciptanya peluang. Seorang wirausaha tidak akan berhasil apabila tidak memiliki pengetahuan, kemampuan dan kemauan.

Menurut Sarwono dan Nugroho (2013) pengetahuan kewirausahaan adalah dasar dari sumber daya kewirausahaan yang terdapat di dalam diri individu. Beberapa bekal pengetahuan yang harus dimiliki wirausaha :

1. Bekal pengetahuan mengenai bidang usaha yang akan dirintis dan lingkungan usaha yang ada disekitarnya
2. Bekal pengetahuan tentang peran dan tanggung jawab
3. Pengetahuan tentang manajemen dan organisasi bisnis

Menurut Kristanto (2009) beberapa pengetahuan dan kapabilitas yang sangat diperlukan wirausaha agar unggul yaitu sebagai berikut:

1. Mengetahui bidang usaha yang dirintis, wirausaha dalam melakukan kegiatan usaha harus mengetahui dengan jelas apa bisnis yang dilakukan sekarang dan prospek di masa depan.
2. Memiliki sikap yang tepat, sifat dan sikap yang baik harus dimiliki oleh wirausaha. Pada masa kini dan masa depan wirausaha harus mau dan mampu berperilaku etis dan memiliki rasa tanggung jawab sosial guna kelangsungan hidup usaha dimasa depan.
3. Memiliki modal yang memadai, kemampuan mengelola keuangan merupakan hal sangat penting guna kelangsungan hidup usaha. Kemampuan mendatangkan modal sangat ditentukan keahlian wirausaha dalam mengevaluasi sumber-sumber pendanaan dan juga pengalaman di bidang keuangan.
4. Mampu mengelola keuangan dengan baik, wirausahawan yang dikatakan unggul ialah yang mampu mengelola dengan efektif. Mampu mencari sumber dana yang paling murah, mampu memanfaatkan keuntungan usaha dengan tepat, dan juga mampu mencatat kegiatan operasionalisasi usaha.
5. Mengelola waktu dengan efisien, wirausahawan harus mampu mengelola waktu dengan baik dan kemampuan membuat *time schedule* dan menepati merupakan hal yang sangat dibutuhkan untuk menjaga hubungan baik dengan kolega.
6. Memuaskan pelanggan dengan kualitas produk yang tinggi, aktivitas perusahaan harus mampu menghasilkan produk dengan kualitas tinggi. Wirausahawan yang unggul mengajarkan bahwa barang dan jasa yang

berkualitas tinggi sangat penting dalam mempertahankan persaingan. Manfaat yang didapat tidak hanya untuk mengurangi kerusakan tetapi juga meningkatkan produktivitas, meningkatkan kepuasan konsumen, semakin rendahnya biaya, dan menjaga citra baik perusahaan.

7. Mengetahui bagaimana untuk bersaing, persaingan yang sehat mampu menjaga kemitraan sangat dibutuhkan bagi kelangsungan bisnis dimasa depan. Wirausaha harus mengetahui siapa pesaingnya, memiliki kemauan dan kemampuan berkompetisi dengan baik berdasarkan norma etika dan tanggung jawab sosial.

Menurut Saban (2013), terdapat beberapa kemampuan yang harus dimiliki seorang wirausaha yaitu:

1. Memiliki pengetahuan tentang usaha yang akan dijalankan.
2. Memiliki imajinasi, ide dan perspektif serta tidak mengandalkan kesuksesan masa lalu.
3. Memiliki pengetahuan praktis, misalnya pengetahuan teknik, desain, pembukuan, pemasaran dan administrasi.
4. Memiliki kemampuan menemukan, berkreasi dan berimajinasi
5. Berpandangan jauh ke depan.
6. Memiliki kemampuan berkomunikasi, bergaul dan senang berhubungan dengan orang lain.

Pengetahuan kewirausahaan adalah pemahaman seseorang terhadap wirausaha dengan berbagai karakter positif, kreatif, dan inovatif dalam mengembangkan peluang-peluang usaha menjadi kesempatan usaha yang menguntungkan dirinya dan masyarakat atau konsumennya (Kuntawicaksono, 2012). Pengetahuan diperoleh melalui pengalaman, input informasi melalui panca indera, ingatan, dan menjadi proses terus menerus berjalan sepanjang hayat. Selanjutnya pengetahuan mempunyai tingkatan sebagai berikut (Natoatmodjo, 2003) :

1. Tahu (*know*)

Kemampuan untuk mengingat materi yang telah dipelajari dari seluruh bahan yang dipelajari atau rangsangan yang diterima.

2. Memahami (*comperhensip*)

Kemampuan untuk menjelaskan secara benar tentang objek yang diketahui dan dapat mempresentasikan materi tersebut.

3. Aplikasi (*aplication*)

Kemampuan untuk menggunakan materi yang telah dipelajari pada situasi dan kondisi yang sebenarnya.

4. Analisis (*analysis*)

Kemampuan untuk menjabarkan materi atau suatu objek dalam suatu komponen-komponen dalam struktur organisasi dengan yang lainnya.

5. Sintesis (*sinthesis*)

Kemampuan untuk menyusun formulasi baru dari formolasi yang ada.

6. Evaluasi (*evaluation*)

Kemampuan untuk melakukan penelitian terhadap materi atau suatu objek

b. Indikator pengetahuan kewirausahaan

UMKM perlu memiliki pengetahuan dalam menjalankan usaha untuk menambah kualitas dan mencapai keberhasilan usaha. Menurut Kristanto (2009) indikator yang terkait dengan pengetahuan wirausaha yaitu:

1) Mengerti tentang bidang usaha yang dijalankan

Wirausaha tidak merupakan bakat yang sudah ada sejak lahir, tetapi dapat dikembangkan dari pengetahuan tentang kewirausahaan. Dalam hal berwirausaha sangat diperlukan pengetahuan mengenai usaha yang akan dimasuki sebelum mengambil keputusan untuk melakukannya.

2) Memiliki pembukuan sederhana

Pembukuan sederhana merupakan salah satu istilah yang familiar bagi para pengusaha. Bagi wirausaha ini sifatnya sangat krusial. Hal tersebut karena dari pembukuan sederhana dapat memonitor atau melihat sejauh mana usaha yang dijalankan mendapat keuntungan, serta dapat menilai pula sebaik apa kendali terhadap arus dana dalam usaha, dan kemampuan dalam menangani segala tanggung jawab utang-piutang.

3) Mampu berkomunikasi dengan baik

Komunikasi yang dilakukan oleh seorang pengusaha tidak hanya seni berbicara saja, komunikasi dapat dilakukan melalui berbagai media seperti papan iklan, slogan, lambang, gambar, video iklan, dan komunikasi verbal lainnya. Pesan yang disampaikan melalui media tersebut bertujuan untuk memberikan informasi kepada masyarakat mengenai produk yang dijual dalam usahanya. Pengusaha berusaha se kreatif mungkin dalam membentuk pesan yang menjelaskan kualifikasi produknya agar masyarakat berminat untuk membeli produknya.

4) Memiliki pengetahuan tentang manajemen

Berwirausaha harus memiliki pengetahuan tentang manajemen dan organisasi bisnis, berguna dalam menjalankan usaha agar dapat mengelola usahanya lebih baik serta memahami tentang usaha yang dijalankannya.

5) Memiliki pengetahuan pemasaran

Sebagian besar dari pelaku UMKM berpendapat bahwa marketing atau pemasaran adalah jualan, padahal pengertian pemasaran belum tentu jualan. Pada dasarnya pemasaran merupakan strategi yang harus dipikirkan oleh pelaku bisnis untuk meningkatkan nilai tambah suatu produk. Ditengah persaingan bisnis yang semakin ketat dan padat, UMKM harus memiliki keunggulan dibandingkan dengan pesaing atau pelaku UMKM lainnya.

2.1.3 Motivasi

a. Pengertian Motivasi dalam Berwirausaha

Motivasi dalam berwirausaha didefinisikan sebagai sesuatu yang melatarbelakangi atau mendorong seseorang melakukan aktivitas dan memberi energi yang mengarah pada pencapaian kebutuhan, memberi kepuasan ataupun mengurangi ketidakseimbangan dengan membuka suatu usaha atau bisnis (Zimmerer dalam Budiati, 2012). Menurut Wukir (2013) motivasi berwirausaha adalah proses yang menjelaskan intensitas, arah, dan ketekunan seseorang dalam berusaha mencapai tujuannya. Motivasi seseorang bergantung kepada seberapa kuat motif mereka. Jika dalam diri seseorang tidak memiliki motivasi, maka kegiatan yang dilakukan tidak akan maksimal.

Wikanso (2013) mengemukakan bahwa motivasi dapat dikatakan sebagai keseluruhan elemen daya penggerak di dalam diri seorang wirausaha yang menimbulkan kegiatan wirausaha yang menjamin kelangsungan dari kegiatan wirausaha dan yang memberi arah pada kegiatan wirausaha tersebut sehingga tujuan yang dikehendaki dapat tercapai. Motivasi berwirausaha adalah dorongan kuat dari dalam diri seseorang untuk memulai mengaktualisasi potensi diri dalam berfikir kreatif dan inovatif untuk menciptakan produk baru serta bernilai tambah guna kepentingan bersama (Huarng et al., 2018).

Menurut Suryana dan Bayu (2011) motivasi merupakan proses psikologis yang mendasar, dan merupakan salah satu unsur yang dapat menjelaskan perilaku seseorang. Motivasi merupakan salah satu faktor penentu dalam pencapaian tujuan. Motivasi berhubungan dengan dorongan atau kekuatan yang berada dalam diri manusia.

Menurut Purnomo, Camdhan, dan Suyanto (2010) motivasi wirausaha dan niat wirausaha adalah penentu utama faktor kesuksesan dalam kesuksesan kewirausahaan. Selain itu, Motivasi wirausaha memainkan peran penting intensi berwirausaha. Motivasi memiliki nilai yang besar karena itu membuat orang untuk bertindak. Sementara itu Niat wirausaha didefinisikan sebagai keinginan seseorang untuk memulai bisnis baru atau menciptakan nilai bisnis baru. Niat wirausaha didefinisikan sebagai keinginan seseorang untuk memulai bisnis baru atau menciptakan nilai bisnis baru. Motivasi wirausaha meliputi sikap terhadap perilaku, norma subjektif dan kontrol perilaku yang dirasakan. Niat kewirausahaan mencakup jangka waktu dekat niat dan niat masa depan.

Timbulnya motivasi karena seseorang merasakan kebutuhan tertentu karena perbuatan tersebut mengarah kepada pencapaian tujuan, apabila tujuan telah tercapai maka ia akan merasa puas. Perbuatan yang telah memberikan kepuasan terhadap suatu kebutuhan maka cenderung diulang kembali, sehingga perbuatan itu menjadi lebih kuat.

Dapat disimpulkan bahwa motivasi usaha dapat dimaknai sebagai suatu rangsangan yang dapat mendorong seseorang untuk melakukan usaha yang dilakukan dengan penuh semangat, kreatif, inovatif serta berani mengambil risiko

dalam rangka memperoleh keuntungan, baik berupa uang (laba) maupun kepuasan diri.

b. Teori Motivasi kebutuhan Abraham Maslow (Hierarki Kebutuhan)

Menurut Abraham Maslow, perilaku manusia sangat dipengaruhi oleh motivasi. Hal ini menyebabkan Maslow menganjurkan sebuah teori motivasi dengan tujuan untuk mengarahkan perilaku manusia agar bisa diarahkan untuk mencapai tujuan.

Maslow mengatakan bahwa motivasi menyebabkan perilaku yang diarahkan pada tujuan. Melalui motivasi, manusia bisa diarahkan untuk kebutuhan tertentu. Maslow merumuskan sebuah teori yang kemudian disebut dengan teori hierarki kebutuhan atau "*The Need Hierarchy Model*". Teori Maslow ini terdiri dari tingkatan kebutuhan manusia sesuai dengan skala prioritas. Menurut Maslow, jika kebutuhan dasar terpenuhi maka seseorang dengan sendirinya akan berusaha untuk memenuhi kebutuhan berikutnya. Maslow juga beranggapan bahwa kebutuhan individu berfungsi sebagai kekuatan pendorong dalam perilaku seseorang.

Teori Maslow ini kemudian digunakan oleh ilmu manajemen sebagai hal yang harus diketahui oleh para pelaku manajemen. Karena dengan memahami teori motivasi ini, seharusnya mampu mengarahkan sumber daya manusia menjadi lebih produktif dan optimal.

Dalam teori hierarki kebutuhan dari Abraham Maslow, kebutuhan manusia dapat diklasifikasikan sebagai berikut (Purwanto, 2016):

1. Kebutuhan fisiologis merupakan kebutuhan dasar seseorang yang meliputi makanan, pakaian, tempat tinggal, udara, air, dan lain-lain. Kebutuhan ini berhubungan dengan kelangsungan hidup dan pemeliharaan kehidupan manusia. Tanpa memenuhi kebutuhan ini, maka seseorang akan kesulitan untuk bertahan hidup.
2. Kebutuhan keselamatan kebutuhan ini juga penting bagi manusia. Semua orang menginginkan keamanan kerja, perlindungan terhadap bahaya, keamanan properti, dan lainnya. Biasanya kebutuhan ini akan muncul setelah kebutuhan fisiologis terpenuhi.

3. Kebutuhan sosial, kebutuhan ini muncul dari masyarakat. Manusia merupakan makhluk sosial sehingga butuh untuk berinteraksi dengan manusia lain. Kebutuhan ini menjadi penting karena manusia pada hakikatnya tidak bisa hidup sendiri, manusia butuh orang lain sebagai bentuk interaksi sosial. Misalnya memiliki, persahabatan, percakapan, dan lainnya.
4. Kebutuhan penghargaan: Kebutuhan ini berhubungan dengan keinginan untuk menghargai diri sendiri, pengakuan dan rasa hormat dari orang lain. Sebagaimana manusia sebagai makhluk sosial, maka seseorang akan merasa bahwa dirinya ingin dihargai oleh orang lain. Seseorang ingin merasa dibutuhkan oleh orang lain dan ingin orang lain melihat dirinya sebagai seseorang yang spesial.
5. Kebutuhan aktualisasi diri: Ini adalah kebutuhan dari tatanan tertinggi dan kebutuhan ini ditemukan pada orang yang sebelumnya kebutuhannya dipenuhi. Kebutuhan ini mencakup kebutuhan untuk pelayanan sosial ataupun meditasi. Dengan cara aktualisasi diri, seseorang dianggap sudah lebih dihargai lagi. Seseorang akan melakukan pelayanan bagi orang lain sehingga menjadikan dirinya bermakna lebih bagi orang banyak.

c. Teori Motivasi Berprestasi dari McClelland

Dalam teorinya yang terkenal yaitu teori kebutuhan yang sering juga disebut sebagai teori motivasi berprestasi, mengemukakan bahwa terdapat tiga komponen yang dapat digunakan untuk memotivasi seseorang untuk bekerja sebagai berikut (Purwanto, 2016):

1. Kebutuhan untuk berprestasi *nAch (need for achievement)*, yaitu perilaku yang diarahkan kepada kompetensi dengan standar keberhasilan. Pertama memiliki kecenderungan yang kuat untuk mengasumsikan tanggung jawab pribadi dalam menjalankan tugas untuk menyelesaikan masalah dan cenderung bekerja sendiri-sendiri dari pada bekerja dengan orang lain. Kedua suka dengan pekerjaan yang penuh tantangan. Ketiga pada umumnya mereka memiliki keinginan kuat umpan balik atas kinerjanya.

2. Kebutuhan akan persahabatan *nAk (need for affiliation)* yaitu merupakan kebutuhan untuk menyenangkan orang lain karena ragu atas keputusannya, dan selalu menghindari bentrokan dengan pihak lain, berkompromi serta memiliki perhatian yang tulus dengan orang lain.
3. Kebutuhan akan kekuasaan *nPow (need power)* adalah kebutuhan akan kekuasaan yang dapat memotivasi seseorang untuk bekerja dengan baik karena dapat mempengaruhi orang lain.

d. Indikator Motivasi

Berdasarkan teori Abraham Maslow Indikator- indikator motivasi adalah sebagai berikut :

- 1) Kebutuhan fisiologis, merupakan kebutuhan dasar seseorang yang meliputi makanan, pakaian, tempat tinggal, dan lain-lain. Kebutuhan ini berhubungan dengan kelangsungan hidup seseorang. Tanpa memenuhi kebutuhan ini, maka seseorang akan kesulitan untuk bertahan hidup.
- 2) Kebutuhan keselamatan, setelah kebutuhan pertama terpenuhi, kebutuhan akan rasa aman dan keselamatan menjadi yang utama. Manusia ingin suatu kontrol dan ketertiban dalam hidupnya. Manusia pun akan termotivasi untuk memenuhi kebutuhan akan keamanan kerja, perlindungan terhadap bahaya, keamanan properti,
- 3) Kebutuhan sosial, kebutuhan ini muncul dari masyarakat. Manusia merupakan makhluk sosial sehingga butuh untuk berinteraksi dengan manusia lain. Kebutuhan ini menjadi penting karena manusia pada hakikatnya tidak bisa hidup sendiri, manusia juga membutuhkan orang lain untuk menjalani suatu kehidupan.
- 4) Kebutuhan penghargaan: Kebutuhan ini berhubungan dengan keinginan untuk menghargai diri sendiri, pengakuan dan rasa hormat dari orang lain. Sebagaimana manusia sebagai makhluk sosial, maka seseorang akan merasa bahwa dirinya ingin dihargai oleh orang lain. Seseorang ingin merasa dibutuhkan oleh orang lain dan ingin orang lain melihat dirinya sebagai seseorang yang spesial.

- 5) Kebutuhan aktualisasi diri, Kebutuhan aktualisasi diri berkaitan dengan keinginan untuk mewujudkan dan mengembangkan potensi dan bakat, mencari pertumbuhan diri dan pengalaman, serta untuk menjadi segala sesuatu yang diinginkan.

2.1.4 *Self efficacy* (Efikasi Diri)

a. Pengertian *self efficacy*

Menurut Yulia (2015) Efikasi Diri adalah penilaian seseorang tentang kemampuannya sendiri untuk menjalankan perilaku tertentu atau mencapai tujuan tertentu. *Self efficacy* mempengaruhi apakah individu mencoba untuk membangun kebiasaan yang sehat, sebanyak apakah usaha mereka dalam mengatasi stress, berapa lama mereka di dapat bertahan menghadapi rintangan, dan berapa banyak stress yang dialami.

Menurut Wibowo (2014) orang dengan *self efficacy* tinggi beryakinan bahwa mereka memiliki sesuatu yang diperlukan untuk mengerjakan pekerjaan tertentu, bahwa mereka sanggup melakukan usaha yang diperlukan dan tidak ada kejadian diluar yang akan menghalangi mereka untuk mencapai tingkat kinerja yang diinginkan. Sebaliknya, orang dengan *self efficacy* rendah berkeyakinan bahwa betapa kerasnya mereka berusaha mereka tidak dapat mengelola lingkungan mereka dengan baik untuk berhasil. Semakin tinggi efikasi diri seseorang, semakin besar pula keyakinan orang tersebut atas kesanggupannya untuk berhasil dalam mencapai tujuan.

Menurut Suryana dan Bayu (2010) keyakinan diri memiliki nilai keyakinan, optimisme, individualitas, dan ketidaktergantungan. Seseorang yang memiliki kepercayaan diri cenderung memiliki keyakinan akan kemampuannya untuk mencapai keberhasilan. Berdasarkan definisi menurut para ahli diatas dapat di simpulkan bahwa efikasi diri adalah seseorang yang memiliki keyakinan atas kemampuan diri sendiri untuk menyelesaikan masalah suatu pekerjaan.

b. Faktor – faktor yang mempengaruhi *self efficacy*

Efikasi diri dapat diperoleh, diubah, ditingkatkan dan diturunkan, melalui salah satu atau beberapa kombinasi empat sumber. Menurut Kaseger (2012) ada empat sumber penting yang digunakan individu dalam membentuk efikasi diri yaitu :

1) Pengalaman Keberhasilan (*Mastery Experience*)

Keberhasilan yang didapatkan akan meningkatkan efikasi diri yang dimiliki seseorang sedangkan kegagalan akan menurunkan efikasi dirinya. Apabila keberhasilan yang didapatkan seseorang lebih banyak karena faktor - faktor di luar dirinya, biasanya tidak akan membawa pengaruh terhadap peningkatan efikasi diri. Akan tetapi, apabila keberhasilan itu didapat melalui hambatan yang besar dan merupakan hasil perjuangan sendiri hal itu akan membawa pengaruh terhadap peningkatan efikasi diri.

2) Pengalaman Meniru atau Vikarius (*Vicarius Experience*)

Pengalaman keberhasilan orang lain yang memiliki kemiripan dengan individu dalam mengerjakan suatu tugas biasanya akan meningkatkan efikasi diri seseorang dalam mengerjakan tugas yang sama. Efikasi tersebut didapat melalui social models yang biasanya terjadi pada diri seseorang yang kurang pengetahuan tentang kemampuan dirinya sehingga melakukan modeling. Namun efikasi diri yang didapat tidak akan berpengaruh bila model yang diamati tidak memiliki kemiripan atau berbeda dengan model.

3) Persuasi Sosial (*Social Persuasion*)

Informasi tentang kemampuan yang disampaikan secara verbal oleh seseorang yang berpengaruh biasanya digunakan untuk menyakinkan seseorang bahwa ia cukup mampu melakukan suatu tugas.

4) Kondisi Fisik dan Emosional (*Physiological & Emotion State*)

Stress dan kecemasan yang terjadi dalam diri seseorang ketika melakukan tugas sering diartikan suatu kegagalan. Pada umumnya seseorang cenderung akan mengharapkan keberhasilan dalam kondisi yang tidak diwarnai oleh ketegangan dan tidak merasakan adanya keluhan atau gangguan somatik lainnya. Efikasi diri biasanya ditandai oleh rendahnya tingkat stress

dan kecemasan sebaliknya efikasi diri yang rendah ditandai oleh tingkat stress dan kecemasan yang tinggi pula.

Jadi efikasi diri adalah keyakinan seseorang bahwa dirinya akan mampu melaksanakan tingkah laku yang dibutuhkan dalam menyelesaikan suatu tugas yang didasari kemampuannya dapat di rasakan akan menuntun dirinya untuk berpikir mantap dan efektif.

c. Indikator *self-efficacy*

Menurut Ie dan Visantia (2013) Efikasi diri merupakan suatu penilaian atau persepsi subjektif individu terhadap kemampuan dirinya. Indikator yang terkait dengan *self-efficacy* :

1) Tindakan

Tindakan yang dibutuhkan untuk mencapai performa yang diinginkan, antara lain: berkeinginan untuk maju dan mengelolah sumber daya, tekun bekerja tidak mengenal lelah dan tidak putus asa dalam menghadapi tantangan, dan memotivasi karyawan untuk mencapai tujuan

2) Keyakinan Individu

Keyakinan Individu sebagai hasil persepsi tentang kemampuan yang dimiliki, bagaimana individu berperilaku, berfikir, dan bagaimana reaksi emosional pada situasi tertentu. Yang diharapkan untuk dapat mengatasi masalah-masalah dalam bisnis, Dapat mengembangkan usaha, yakin untuk mendapatkan laba yang tinggi, dan kemampuan untuk bersaing

3) Sifat kognitif yang baik

sifat kognitif yang baik, yaitu sikap mental yang membuat seorang individu mampu menghubungkan, menilai, dan mempertimbangkan suatu peristiwa, sehingga individu tersebut mendapatkan pengetahuan setelahnya. kognitif yang harus dimiliki untuk mencapai performa yang diinginkan antara lain mampu menerima konsekuensi-konsekuensi dalam berbisnis, dan mampu menerima ketidakpastian penghasilan

2.1.5 Keberhasilan Usaha

a. Pengertian Keberhasilan Usaha

Menurut Mei dan Eni (2013) keberhasilan usaha merupakan sesuatu keadaan yang menggambarkan keadaan lebih baik daripada sebelumnya. Menurut Jayanti dan Octavia (2015) Keberhasilan usaha yaitu adanya peningkatan kegiatan usaha yang dicapai oleh para pengusaha industri kecil, baik dari segi peningkatan laba yang dihasilkan dicapai oleh pengusaha dalam kurun waktu tertentu. Sedangkan menurut Jayanti dan Octavia (2015) keberhasilan usaha adalah sebagai suatu prestasi yang berhasil diraih oleh suatu perusahaan dari satu periode ke periode berikutnya.

Dari penjelasan-penjelasan menurut pendapat ahli diatas maka penulis dapat menyimpulkan bahwa keberhasilan usaha adalah merupakan suatu kondisi dimana sebuah usaha yang dijalankan mengalami peningkatan yang lebih baik dari usaha sebelumnya.

b. Faktor Penyebab Keberhasilan Usaha

Keberhasilan dalam hidup pada dasarnya merupakan dambaan setiap orang sehingga orang akan melakukan apa saja untuk mencapainya. Menurut Basrowi (2014) dalam mencapai keberhasilan tersebut perlu diketahui faktor apa saja yang dapat mempengaruhi keberhasilan dalam suatu usaha, yaitu :

1. Komitmen dan ketabahan hati secara total.
2. Bergerak maju untuk mencapai tujuan dan tumbuh
3. Peluang dan orientasi pada tujuan.
4. Mengambil inisiatif dan tanggung jawab pribadi.
5. Konsisten terhadap pemecahan masalah.
6. Realism dan mempunyai sense of humor.
7. Mengambil risiko yang telah diperhitungkan dan mencari risiko.
8. Memiliki obsesi untuk mendapatkan dan mendayagunakan peluang.
9. Memiliki kreatifitas dan fleksibilitas.
10. Memiliki kemampuan *leadership*.
11. Selalu terbuka untuk berkerja sama.
12. Keinginan untuk belajar dari kegagalan.

13. Memiliki motivasi besar untuk sukses.
14. Berkemauan dan berkemampuan melihat, mengakui, dan menghargai potensi pihak atau orang (pesaing) lain.
15. Berorientasi ke masa depan.

c. Indikator Keberhasilan Usaha

Menurut Mei dan Eni (2013) indikator keberhasilan usaha adalah sebagai berikut :

1) Jumlah penjualan.

Jumlah penjualan yang meningkat setiap tahunnya, dan peningkatan jumlah penjualan di hari-hari tertentu/hari besar/hari raya.

2) Hasil produksi.

Jumlah produksi yang meningkat dan dapat memenuhi permintaan pasar.

3) Profit usaha.

Pendapatan yang meningkat setiap bulan dan peningkatan secara umum setiap tahunnya.

4) Pertumbuhan usaha.

Adanya penambahan jumlah toko, jumlah karyawan, perluasan tempat penjualan, dan peningkatan sarana usaha.

5) Perkembangan usaha.

Adanya perkembangan usaha di bidang lain untuk menambah pendapatan.

2.2 Penelitian Terdahulu

Untuk mendukung penelitian ini dengan baik, maka diperlukan adanya penelitian terdahulu yang digunakan sebagai acuan dalam penyusunan penelitian ini yang dijelaskan dibawah ini:

- a. Suciatiningsih dan Kristanto (2018) dalam penelitiannya tentang peran *self-efficacy* dalam memediasi pengaruh pengetahuan berwirausaha, tingkat pendidikan, lingkungan keluarga, dan pengalaman kerja terhadap minat berwirausaha. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui peran self efficacy dalam memediasi pengaruh pengetahuan berwirausaha, tingkat pendidikan, lingkungan keluarga, dan pengalaman kerja terhadap minat

berwirausaha.. Jumlah sampel dalam penelitian adalah semua pelaku UMKM yang ada di wilayah Kecamatan Banyudono, Kabupaten Boyolali. Sedangkan sampel adalah bagian dari populasi yaitu para pelaku UMKM di wilayah desa Bendan, Kecamatan Banyudono, Kabupaten Boyolali. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah *systematic random sampling*. Dalam penelitian ini digunakan analisis jalur (*path analysis*). Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengetahuan kewirausahaan, tingkat pendidikan, dan lingkungan keluarga berpengaruh positif dan signifikan terhadap *self-efficacy*, tetapi pengalaman kerja tidak berpengaruh terhadap *self-efficacy*..

- b. Dini Agusmiati dan Agus Wahyudin (2018) dalam penelitiannya tentang pengaruh lingkungan keluarga, pengetahuan kewirausahaan, kepribadian, dan motivasi, terhadap minat berwirausaha dengan *self efficacy* sebagai variabel moderating yang bertujuan untuk mengetahui pengaruh lingkungan keluarga, pengetahuan kewirausahaan, kepribadian dan motivasi terhadap minat berwirausaha yang dimoderasi oleh *variabel self efficacy*. Populasi dalam penelitian ini adalah siswa kelas XI program keahlian Akuntansi SMK swasta se-Kabupaten Pekalongan sebanyak 424 siswa berasal dari SMK Muhammadiyah Bligo, SMK NU Kesesi, dan SMK Ma'arif NU Kajen dengan pengambilan sampel menggunakan *proportional cluster random sampling*. Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa lingkungan keluarga (X1) & motivasi (X4) berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat berwirausaha. Sedangkan variabel pengetahuan kewirausahaan (X2) dan kepribadian (X3) berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap minat berwirausaha. *Self efficacy* memoderasi secara signifikan pengaruh lingkungan keluarga (X5), pengetahuan kewirausahaan (X6), dan kepribadian (X7) terhadap minat berwirausaha. Sedangkan *self efficacy* tidak memoderasi secara signifikan pengaruh variabel motivasi (X8) terhadap minat berwirausaha siswa.
- c. Ika Prima Melyana, Rusdarti dan Amin Pujianti (2015) dalam penelitiannya yang berjudul “Pengaruh Sikap Dan Pengetahuan Kewirausahaan Terhadap Kesiapan Berwirausaha Melalui *Self-Efficacy*” bertujuan untuk

menguji model kesiapan berwirausaha dengan menghadirkan *self- efficacy* sebagai variabel intervening yang memediasi hubungan antara sikap kewirausahaan dan pengetahuan kewirausahaan. Populasi sebanyak 598 orang siswa dari SMK Negeri di Kota Semarang. Teknik *propotional random sampling* digunakan untuk memilih 187 sampel responden . Pengumpulan data dengan kuesioner, analisis data melalui statistik deskriptif, dan Path Analysis. Hasil penelitian menunjukkan: (1) terdapat pengaruh langsung sikap kewirausahaan secara positif dan signifikan terhadap kesiapan berwirausaha, (2) terdapat pengaruh langsung sikap kewirausahaan terhadap kesiapan berwirausaha melalui *self-efficacy* secara positif dan signifikan, (3) terdapat pengaruh langsung pengetahuan kewirausahaan terhadap *self-efficacy* secara positif dan signifikan, (4) terdapat pengaruh langsung pengetahuan kewirausahaan terhadap kesiapan berwirausaha melalui *self-efficacy* secara positif dan signifikan, (5) terdapat pengaruh langsung *self-efficacy* terhadap kesiapan berwirausaha secara positif dan signifikan.

- d. Arfan Ependi dan Beni Suhendro Winarso (2017) meneliti tentang . pengaruh pengetahuan kewirausahaan dan karakteristik kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha mikro kecil menengah di Kecamatan Ngaglik Kabupaten Sleman. Tujuan penelitian adalah untuk menguji variabel yang mempengaruhi keberhasilan usaha. Penelitian ini variabel dependennya adalah keberhasilan usaha dan variabel independennya adalah pengetahuan kewirausahaan dan karakteristik kewirausahaan. Sampel yang digunakan dalam dalam penelitian ini sebanyak 62 responden dengan metode *purposive sampling*. Dari penelitian ini diperoleh hasil bahwa pengetahuan kewirausahaan berpengaruh terhadap keberhasilan usaha mikro kecil menengah di Kecamatan Ngaglik Kabupaten Sleman. Sedangkan karakteristik kewirausahaan tidak berpengaruh terhadap keberhasilan usaha mikro kecil menengah di Kecamatan Ngaglik Kabupaten Sleman. Uji F menunjukkan bahwa pengetahuan kewirausahaan dan karakteristik kewirausahaan secara serentak mempunyai pengaruh terhadap keberhasilan usaha mikro kecil menengah di Kecamatan Ngaglik Kabupaten Sleman.

- e. Hari Susanto (2019) dalam penelitiannya yang berjudul “Analisis Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan, Lokasi Usaha Dan Kreativitas Pengusaha Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Usaha Kecil Menengah (Studi Kasus Usaha-Usaha Kecil Menengah Di Sampit)” yang bertujuan untuk menganalisis pengaruh pengetahuan kewirausahaan (X1), lokasi usaha (X2), dan kreativitas pengusaha (X3) terhadap keberhasilan usaha (Y). Populasi dalam penelitian ini adalah usaha-usaha kecil menengah (UKM) yang ada di Sampit. Karena usaha-usaha kecil menengah (UKM) di Sampit yang jumlahnya sangat banyak, maka dilakukan pengambilan sampel untuk penelitian ini. Sampel adalah subset dari populasi, terdiri dari beberapa anggota populasi. Subset ini diambil karena dalam banyak kasus tidak mungkin meneliti seluruh anggota populasi oleh karena itu kita membentuk sebuah perwakilan populasi yang disebut sampel (Ferdinand, 2006). Untuk menentukan ukuran sampel minimum penelitian dari populasi tersebut dapat digunakan rumus $15 \text{ atau } 20 \text{ kali variabel bebas}$ (Hair, dkk 2010), jadi akan didapat hasil sebagai berikut: 20×3 (jumlah variabel bebas) = 60. Jadi, berdasarkan perhitungan diatas diperoleh jumlah sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebanyak 60 usaha kecil menengah yang ada di Sampit yang akan menjadi sampel dalam penelitian ini. Berdasar uji F yang telah diteliti terbukti bahwa secara bersama-sama variabel indeviden berpengaruh signifikan terhadap variabel dependent. Angka Adjusted R Square sebesar 0,353 menunjukkan bahwa 35,3% keberhasilan usaha bisa dijelaskan oleh ketiga variabel independen yang digunakan dalam persamaan regresi. Sedangkan sisanya sebesar 64,7% dijelaskan oleh variabel lain diluar ketiga variabel yang digunakan dalam penelitian ini. Berdasar uji t menunjukkan bahwa variabel pengetahuan kewirausahaan berpengaruh tidak signifikan terhadap keberhasilan usaha, variabel lokasi usaha dan variabel kreativitas pengusaha berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha.
- f. Mei Ie dan Eni Visantia (2013) dalam penelitiannya yang berjudul “Pengaruh Efikasi Diri Dan Motivasi Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Pemilik Toko Pakaian Di Pusat Grosir Metro Tanah Abang, Jakarta” dilakukan untuk

mengetahui pengaruh efikasi diri dan motivasi terhadap keberhasilan usaha. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pemilik toko di Pusat Grosir Metro Tanah Abang, Jakarta dengan metode *purposive sampling* untuk menentukan sampel penelitian. Teknik analisis data menggunakan analisis regresi berganda. Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa efikasi diri dan motivasi secara simultan berpengaruh terhadap keberhasilan usaha. Sedangkan efikasi diri secara parsial berpengaruh terhadap keberhasilan usaha dan motivasi juga secara parsial berpengaruh terhadap keberhasilan usaha.

- g. Chamdan Purnama (2018) dalam penelitiannya yang berjudul “Motivasi Dan Kemampuan Usaha Dalam Meningkatkan Keberhasilan Usaha Industri Kecil (Studi Pada Industri Kecil Sepatu Di Jawa Timur)” bertujuan untuk mengetahui sejauh mana pengaruh penerapan motivasi usaha terhadap kemampuan dan keberhasilan usaha kecil. Jumlah sampel dalam penelitian ini adalah 100 unit usaha industri kecil sepatu. Pengambilan sampel menggunakan sampel kumpulan (*stratified cluster sampling*) didasarkan pada daerah yang mempunyai potensi pengembangan industri (sentra industri) terdiri dari 4 wilayah kabupaten/kota di Jawa Timur yaitu Kabupaten Tulungagung, Kabupaten Mojokerto, Kota Mojokerto dan Kabupaten Sidoarjo. Temuan penelitian tersebut memperlihatkan aspek motivasi usaha dan kemampuan usaha memiliki pengaruh positif terhadap keberhasilan usaha industri kecil. Dalam kaitan aspek motivasi usaha berpengaruh terhadap keberhasilan usaha
- h. Eni Farida dan Rahayu Widayanti (2019) dalam penelitian berjudul “Analisis Pengaruh Motivasi, Kemampuan Kerja dan Jiwa Wirausaha terhadap Keberhasilan Usaha pada Sentra Kripik Tempe Sanan Malang” bertujuan untuk (1) menganalisis pengaruh secara simultan antara motivasi, kemampuan kerja dan jiwa kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha, (2) menganalisis pengaruh secara parsial antara motivasi, kemampuan kerja dan jiwa kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha, dan (3) menganalisis variabel dominan yang mempengaruhi keberhasilan usaha. Penelitian ini menggunakan responden pemilik usaha. Pengumpulan data primer dilakukan dengan menyebarkan kuesioner kepada 79 pemilik usaha di sentra industri karena

jumlah populasi kurang dari 100, maka seluruh populasi dijadikan sampel. Ada tiga variabel bebas yang dianalisis, yaitu: motivasi, kemampuan bekerja dan jiwa wirausaha. Sedangkan variabel terikatnya adalah keberhasilan usaha. Data yang terkumpul kemudian dianalisis dengan menggunakan analisis regresi linier berganda. Hasil analisis menunjukkan adanya pengaruh secara simultan atau parsial antara variabel motivasi (X1), kemampuan kerja (X2) dan jiwa wirausaha (X3) terhadap keberhasilan usaha (Y), ditunjukkan oleh nilai R² dari 0,551 atau 55,1%. Sedangkan yang paling dominan pengaruhnya adalah variabel jiwa wirausaha (X3).

Variabel, metode analisis dan hasil kesimpulan penelitian-penelitian terdahulu dirangkum pada Tabel 2.1 Berdasarkan Tabel 2.1 dapat diketahui bahwa terdapat beberapa kesamaan dan perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian saat ini antara lain variabel yang digunakan, objek yang diteliti, teknik pengambilan sampel serta metode analisis data.

Penelitian terdahulu yang menjadi acuan utama dalam penelitian ini yaitu penelitian Dini Agusmiati dan Agus Wahyudin (2018). Adapun kesamaan dalam penelitian tersebut yaitu variabel yang digunakan yaitu Pengetahuan kewirausahaan, Motivasi dan sel-efficacy sebagai variable intervening serta teknik analisisnya menggunakan analisis jalur. Sedangkan perbedaannya yaitu penelitian ini menambahkan variable Keberhasilan Usaha sebagai variable dependen, objek yang diteliti pada penelitian ini adalah Pelaku UMKM UMKM bdi Kota Kabupaten Jember, teknik pengambilan sampel penelitian ini menggunakan accidental sampling yaitu teknik pengambilan sampel berdasarkan kesediaan responden untuk menjawab kuisisioner, sedangkan penelitian sebelumnya menggunakan purposive sampling.

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

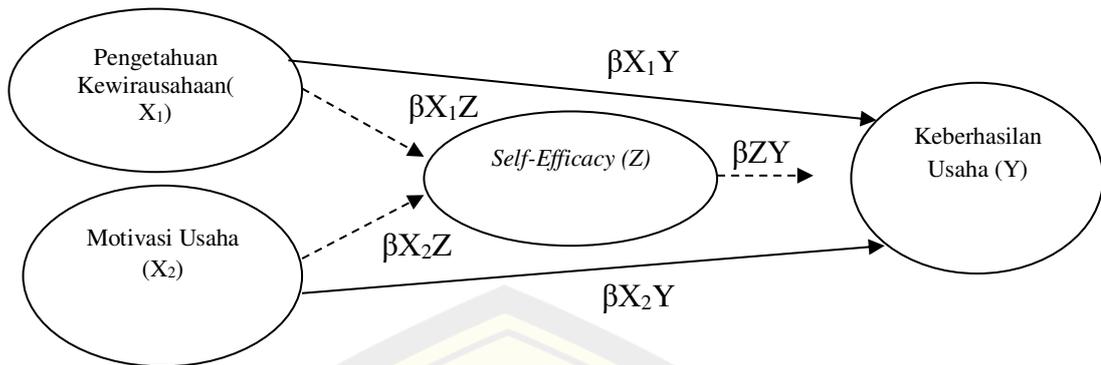
No.	Nama (Tahun)	Variabel Penelitian	Metode Analisis	Hasil (Kesimpulan)
1.	Suci Ati Ningsih & Rudi Suryo Kristanto (2018)	Pengertahuan Berwirausaha (X ₁), Tingkat Pendidikan (X ₂), Lingk. Keluarga (X ₃), <i>Self-efficacy</i> (Z) Minat Berwirausaha (Y)	Analisis Jalur	Pengetahuan kewirausahaan, tingkat pendidikan, dan lingkungan keluarga berpengaruh positif dan signifikan terhadap <i>self-efficacy</i> , tetapi pengalaman kerja tidak berpengaruh terhadap <i>self-efficacy</i> .
2.	Dini Agusmiati dan Agus Wahyudin (2018)	Lingkungan Keluarga (X ₁), Pengetahuan Wirausaha (X ₂), Kepribadian (X ₃), <i>Self-efficacy</i> (Z), Minat Wirausaha (Y)	Analisis Jalur	Ada pengaruh positif dan signifikan lingkungan keluarga (X ₁) & motivasi (X ₄) terhadap minat berwirausaha. Sedangkan variabel pengetahuan kewirausahaan (X ₂) dan kepribadian (X ₃) berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap minat berwirausaha. <i>Self efficacy</i> memoderasi secara signifikan pengaruh lingkungan keluarga (X ₅), pengetahuan kewirausahaan (X ₆), dan kepribadian (X ₇) terhadap minat berwirausaha, sedangkan variabel motivasi (X ₈), tidak dimoderasi secara signifikan oleh <i>self efficacy</i> terhadap minat berwirausaha siswa.
3.	Ika Prima Melyana, Rusdarti dan Amin Pujianti (2015)	Sikap (X ₁), Pengetahuan Kewirausahaan (X ₂), <i>Self-efficacy</i> (Z), Kesiapan Berwirausaha (Y)	Analisis Jalur	(1) Ada pengaruh langsung sikap kewirausahaan terhadap kesiapan berwirausaha secara positif dan signifikan, (2) ada pengaruh langsung sikap kewirausahaan terhadap kesiapan berwirausaha melalui <i>self-efficacy</i> secara positif dan signifikan, (3) ada pengaruh langsung pengetahuan kewirausahaan terhadap <i>self-efficacy</i> secara positif dan signifikan, (4) ada pengaruh langsung pengetahuan kewirausahaan terhadap kesiapan berwirausaha melalui <i>self-efficacy</i> secara positif dan signifikan, (5) ada pengaruh langsung <i>self-efficacy</i> terhadap kesiapan ber-wirausaha secara positif dan signifikan.
4.	Arfan Ependi, Beni Suhendro Winarso (2017)	Pengetahuan Wirausah (X ₁), Karakteristik	Regresi	Pengetahuan kewirausahaan berpengaruh terhadap keberhasilan usaha. Sedangkan

		Wirausaha (X_2), Keberhasilan Usaha (Y)		karakteristik kewirausahaan tidak berpengaruh terhadap keberhasilan usaha.
5.	Hari susanto(2019)	Jiwa Kewirausahaan (X_1), Motivasi Usaha (X_2), Keberhasilan Usaha (Y)	Regresi Linear Berganda	Pengetahuan kewirausahaan berpengaruh tidak signifikan terhadap keberhasilan usaha, variabel lokasi usaha dan variabel kreativitas pengusaha berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha
6.	Mei Lei dan Eni Visantia (2013)	Efikasi Diri (X_1), Motivasi usaha (X_2), Keberhasilan Usaha (Y)	Regresi	Efikasi diri dan motivasi secara simultan berpengaruh terhadap keberhasilan usaha. Sedangkan efikasi diri secara parsial berpengaruh terhadap keberhasilan usaha dan motivasi juga secara parsial berpengaruh terhadap keberhasilan usaha
7.	Chamdan Purnama (2018)	Motivasi Usaha (X_1), Kemampuan Usaha (X_2), Keberhasilan Usaha (Y)	Regresi	Aspek motivasi usaha dan kemampuan usaha memiliki pengaruh positif terhadap keberhasilan usaha industri kecil. Secara parsial aspek motivasi usaha berpengaruh terhadap keberhasilan usaha
8.	Eni Farida dan Rahayu Widayanti (2018)	motivasi (X_1), kemampuan kerja (X_2) dan jiwa wirausaha (X_2) terhadap keberhasilan usaha (Y)	Regresi	adanya pengaruh secara simultan atau parsial antara variabel motivasi (X_1), kemampuan kerja (X_2) dan jiwa wirausaha (X_3) terhadap keberhasilan usaha (Y) , ditunjukkan oleh nilai R^2 dari 0,551 atau 55,1%. Sedangkan yang paling dominan pengaruhnya adalah variabel jiwa wirausaha

Sumber: Ningsih dan Kristanto (2018), Miati dan Wahyudin (2018), Prima, Rusdianti, dan Pujianti (2015), Ependi dan Winarso (2017), Susanto (2019), Lei dan Visantia(2013), Chandam Purnama (2018), Farida dan Widyawati (2019), Sari dan Rusdanti (2020) , Crystha, Armereo dan Seto (2020)

2.3 Kerangka Konseptual

Melihat dari Kerangka konseptual merupakan gambaran umum mengenai hubungan variabel-variabel yang terdapat pada sebuah penelitian. Keterkaitan variabel dapat dilihat dari beberapa penelitian terdahulu. Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh peneliti terdahulu dan landasan teori yang sudah dijelaskan, maka kerangka konseptual dapat disusun sebagai berikut:



Gambar 2.1 Kerangka Konseptual

Keterangan:

- > : Pengaruh Langsung
 - - - - -> : Pengaruh yang dimediasi

2.4 Hipotesis

Hipotesis adalah pernyataan tentang sesuatu yang untuk sementara waktu dianggap benar. Selain itu juga, hipotesis dapat diartikan sebagai pernyataan yang akan diteliti sebagai jawaban sementara dari suatu masalah. Berdasarkan rumusan masalah, tujuan, teori, penelitian terdahulu, hubungan antar variabel, dan kerangka konseptual, maka hipotesis dalam penelitian ini dapat dirangkum seperti berikut ini

2.4.1 Pengaruh pengetahuan kewirausahaan terhadap *self-efficacy*

Pengetahuan kewirausahaan adalah pemahaman seseorang terhadap wirausaha dengan berbagai karakter positif, kreatif, dan inovatif dalam mengembangkan peluang-peluang usaha menjadi kesempatan usaha yang menguntungkan dirinya (Agusmiati dan Wahyudin, 2018). Suciatiningsih dan Kristanto (2015) *self-efficacy* memiliki nilai keyakinan, optimisme, individualitas, dan ketidaktergantungan. Seseorang yang memiliki kepercayaan diri cenderung memiliki keyakinan akan kemampuannya untuk mencapai keberhasilan. Secara jelas dapat dikatakan bahwa pengetahuan kewirausahaan dan *self-efficacy* sangat penting untuk keberhasilan usaha. Sebagai contoh, seorang wirausaha yang kreatif dan inovatif dan memiliki pemahaman wirausaha yang baik serta mampu melihat peluang-peluang usaha di lingkungan sekitar dan menjadikannya kesempatan usaha

yang menguntungkan dirinya dan yang akan berdampak terhadap keberhasilan usaha. Berdasarkan uraian tersebut maka hipotesis pertama dalam penelitian ini adalah:

H₁ : Pengetahuan kewirausahaan berpengaruh langsung terhadap *self-efficacy* pelaku UMKM di kota Jember

2.4.2 Pengaruh motivasi terhadap *self-efficacy*

Motivasi merupakan proses psikologis yang mendasar, dan merupakan salah satu unsur yang dapat menjelaskan perilaku seseorang. Motivasi merupakan salah satu faktor penentu dalam pencapaian tujuan. Motivasi berhubungan dengan dorongan atau kekuatan yang berada dalam diri manusia (Nengseh dan Kurniawan, 2011). Menurut Wulandari, Djarwoto, Prijati (2021) orang dengan *self efficacy* tinggi beryakinan bahwa mereka memiliki sesuatu yang diperlukan untuk mengerjakan pekerjaan tertentu, bahwa mereka sanggup melakukan usaha yang diperlukan dan tidak ada kejadian diluar yang akan menghalangi mereka untuk mencapai tingkat kinerja yang diinginkan. Semakin tinggi efikasi diri seseorang, semakin besar pula keyakinan orang tersebut atas kesanggupannya untuk berhasil dalam mencapai tujuan. Berdasarkan uraian tersebut maka hipotesis ketiga dalam penelitian ini adalah:

H₂ : Motivasi berpengaruh langsung terhadap *self-efficacy* pelaku UMKM di Kota Jember.

2.4.3 Pengaruh pengetahuan kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha

UMKM perlu memiliki pengetahuan dalam menjalankan usaha untuk menambah kualitas dan mencapai keberhasilan usaha. Menurut (Ependi dan winarso,2017). Penelitian mengenai pengetahuan kewirausahaan yang dilakukan oleh Susanto (2019) juga berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha. Indikator yang terkait dengan pengetahuan wirausaha terhadap keberhasilan usaha yaitu: mengerti tentang bidang usaha yang dijalankan, memiliki pembukuan sederhana, mampu berkomunikasi dengan baik, dan memiliki pengetahuan pemasaran. Berdasarkan uraian tersebut maka hipotesis ketiga dalam penelitian ini adalah:

H₃ : Pengetahuan Kewirausahaan berpengaruh langsung terhadap Keberhasilan Usaha.pelaku UMKM di kota jember

2.4.4 Pengaruh motivasi terhadap keberhasilan usaha

Motivasi usaha adalah kesediaan untuk melaksanakan upaya tinggi untuk mencapai tujuan-tujuan keorganisasian yang dikondisikan oleh kemampuan upaya untuk memenuhi kebutuhan individual tertentu (Farida dan widayanti, 2019). Menurut Purnama (2018) mengatakan bahwa motivasi usaha merupakan suatu kerelaan untuk berusaha seoptimal mungkin dalam mencapai tujuan organisasi yang dipengaruhi oleh kemampuan usaha untuk memuaskan beberapa kebutuhan individu. Berdasarkan uraian tersebut maka hipotesis keempat dalam penelitian ini adalah:

H₄ : Motivasi berpengaruh langsung terhadap keberhasilan usaha pelaku UMKM di Kota Jember

2.4.5 Pengaruh *self-efficacy* terhadap keberhasilan usaha

Menurut Melyana, Rusdarti, Pujianti (2021) mendefinisikan efikasi diri merupakan faktor yang ikut mempengaruhi seseorang dalam mencapai suatu tujuan tertentu. Keyakinan pada diri individu ini akan mengontrol pikiran, perasaan dan perilakunya. Proses berwirausaha gagal dan bangkitnya ini tentunya adalah suatu pengalaman yang dijalani individu yang membutuhkan keyakinan individu bahwa dirinya mampu menjalankan tugas dan menjadi wirausaha sukses. Menurut Agusmiati dan Wahyudin (2018) Efikasi diri merupakan faktor yang ikut mempengaruhi seseorang dalam mencapai suatu tujuan tertentu. Kepercayaan diri memiliki nilai keyakinan, optimisme, individualitas, dan ketidaktergantungan. Seseorang yang memiliki kepercayaan diri cenderung memiliki keyakinan akan kemampuannya untuk mencapai keberhasilan. Berdasarkan uraian tersebut maka hipotesis kelima dalam penelitian ini adalah:

H₅ : *Self-efficacy* berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha pelaku UMKM di Kota Jember

2.4.6 Pengaruh tidak langsung pengetahuan kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha melalui variabel *self-efficacy*

Menurut Hasan (2021) Pengetahuan kewirausahaan adalah kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, kiat dan sumber daya manusia untuk mencari peluang menuju sukses”, inti dari kewirausahaan adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda melalui pemikiran kreatif dan tindakan inovatif demi terciptanya peluang. Seorang wirausaha tidak akan berhasil apabila tidak memiliki pengetahuan, kemampuan dan kemauan. Berdasar pendapat tersebut maka jika seorang wirausahawan telah memiliki pengetahuan kewirausahaan maka dia akan memiliki keyakinan untuk mencapai keberhasilan usaha yang akan dijalankan. Keyakinan diri inilah yang membentuk *self-efficacy*. Menurut Iswari (2017) “Efikasi diri adalah 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”. Berdasarkan uraian tersebut maka hipotesis kelima dalam penelitian ini adalah:

H₆ : Pengetahuan Kewirausahaan berpengaruh tidak langsung terhadap keberhasilan usaha melalui variabel *self-efficacy* pelaku UMKM di Kota Jember.

2.4.7 Pengaruh tidak langsung motivasi terhadap keberhasilan usaha melalui *self-efficacy*

Menurut Kurniawan dan Nengseh (2011) motivasi merupakan proses psikologis yang mendasar, dan merupakan salah satu unsur yang dapat menjelaskan perilaku seseorang. Motivasi merupakan salah satu faktor penentu dalam pencapaian tujuan. Motivasi berhubungan dengan dorongan atau kekuatan yang berada dalam diri manusia. Menurut Djarwoto, Prijanti, Wulandari (2021) ada beberapa faktor yang dapat mempengaruhi keberhasilan dalam suatu program kerja salah satu faktornya memiliki motivasi besar untuk sukses.

H₇ : Motivasi berpengaruh tidak langsung terhadap keberhasilan usaha melalui variabel *self-efficacy* pelaku UMKM di Kota Jember.

BAB 3. METODE PENELITIAN

3.1 Rancangan Penelitian

Menurut Sugiyono (2012) rancangan penelitian memuat suatu perencanaan, struktur, dan strategi penelitian dalam menjawab pertanyaan dan tentang informasi yang relevan sesuai dengan rencana kebutuhan penelitian. Sumber khusus darimana di peroleh, strategi untuk mengumpulkan dan bagaimana menganalisisnya Penelitian ini merupakan penelitian *explanatory research*, yaitu jenis penelitian yang bertujuan menganalisis hubungan-hubungan antara variabel pengetahuan kewirausahaan, motivasi, *Self efficacy* sebagai varibel intervening dan keberhasilan usaha.

3.2 Populasi dan Sampel

a. Populasi

Populasi merupakan sekelompok orang yang mempunyai karakteristik tertentu (Indrianto dan Supomo, 2011). Dalam penelitian ini populasi yang digunakan adalah pelaku UMKM di Kabupaten Jember

b. Sampel

Sampel merupakan seluruh atau sebagian dari elemen populasi (Indrianto dan Supomo, 2011). Sampel dalam penelitian ini adalah seluruh pelaku UMKM di tiga Kecamatan Kabupaten Jember, dengan pertimbangan merupakan tiga Kecamatan yang memiliki jumlah UMKM terbanyak berdasarkan data terakhir BPS Kabupaten Jember, yaitu Kecamatan Kaliwates, Kecamatan Sumbersari, dan Kecamatan Patrang. Jumlah sampel ditentukan dengan metode Slovin (Setiawan, 2005).

$$n = N / (1 + Ne^2)$$

Keterangan :

- n = Jumlah sampel
- N = Jumlah populasi
- e = Tingkat kesalahan yang bisa ditolerir (10%)

Berdasarkan rumus tersebut jumlah responden sebanyak 286 UMKM dengan rincian sebagai berikut (Tabel 4.1)

Tabel 4.1 Penentuan Jumlah sampel

No	Kecamatan	Populasi	Perhitungan Slovin	Sampel
1	Kaliwates	3.550	97,26	97
2	Sumpersari	2.026	95,29	95
3	Patrang	1.506	93,77	93
Jumlah		7.082	285,33	285

Sumber: BPS Kabupaten Jember (2015).

Sampel ditentukan menggunakan *accidental sampling* yaitu teknik pengambilan sampel berdasarkan kesediaan responden untuk menjawab kuisisioner.

3.3 Jenis dan Sumber Data

3.3.1 Jenis Data

Data yang digunakan adalah data ordinal, sehingga merupakan jenis data kuantitatif dengan menggunakan skala likert, agar dapat diolah dengan perhitungan statistik. Data merupakan data *cross section*, yaitu data yang dikumpulkan dalam satu waktu tertentu yang dapat menggambarkan keadaan waktu tersebut.

3.3.2 Sumber Data

Sumber data berasal dari data primer dan data sekunder. Data primer merupakan data yang diperoleh langsung dari objek penelitian. Dalam penelitian ini, sumber data primer diperoleh dari responden berdasarkan penyebaran kuisisioner secara langsung kepada para pelaku UMKM di tiga kecamatan kota Jember. Sumber data primer yang diperoleh berupa karakteristik responden serta hasil jawaban responden atas pernyataan yang berkaitan dengan variabel penelitian berupa pengetahuan kewirausahaan, motivasi, *self-efficacy* dan keberhasilan usaha.

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari sumber kedua atau sumber sekunder dari data yang dibutuhkan. Data sekunder dalam penelitian ini berasal dari jurnal, buku, website yang telah dipublikasikan.

3.4 Identifikasi Variabel

Adapun variabel-variabel yang digunakan dalam penelitian ini antara lain sebagai berikut:

- a. Variabel independen yaitu pengetahuan kewirausahaan (X_1) dan motivasi (X_2)
- b. Variabel *Intervening* yaitu *self-efficacy* (Z)
- c. Variabel dependen yaitu keberhasilan usaha (Y)

3.5 Definisi Operasional Variabel dan Skala Pengukuran

3.5.1 Definisi Operasional Variabel

Definisi operasional adalah penjabaran dari variabel yang digunakan dalam penelitian. Berikut definisi operasional variabel penelitian :

a. Pengetahuan kewirausahaan (X_1)

Menurut Kristanto (2009) indikator yang terkait dengan pengetahuan wirausaha yaitu:

1) Mengerti tentang bidang usaha yang dijalankan

Sebagai pelaku UMKM sangat diperlukan pengetahuan mengenai usaha yang akan dimasuki, misalnya mengetahui kelebihan dan kelemahan usaha yang akan dijalani sebelum mengambil keputusan untuk melakukannya.

2) Memiliki pembukuan sederhana

Pembukuan sederhana merupakan salah satu istilah yang familiar bagi para pengusaha. Bagi pelaku UMKM pembukuan sederhana dapat memantau sejauh mana kondisi keuangan usaha yang dijalankan.

3) Mampu berkomunikasi dengan baik

Komunikasi yang dilakukan oleh seorang pelaku UMKM tidak hanya berkomunikasi secara verbal namun juga dapat dilakukan melalui berbagai media seperti slogan, lambang, gambar, dan media sosial. Pelaku UMKM berusaha kreatif mungkin dalam membentuk pesan yang menjelaskan kualifikasi produknya agar masyarakat berminat untuk membeli produknya.

4) Memiliki pengetahuan tentang manajemen

Pengetahuan tentang manajemen berguna dalam menjalankan usaha agar dapat mengelola usahanya dengan lebih tertata dan baik.

5) Memiliki pengetahuan pemasaran

Pada dasarnya pemasaran merupakan strategi yang harus dipikirkan oleh pelaku UMKM untuk memunculkan kelebihan suatu produk. Ditengah persaingan bisnis yang semakin ketat, setiap produk harus memiliki keunggulan dibandingkan dengan pesaing atau pelaku UMKM di bidang yang sama.

b. Motivasi (X_2)

Berdasarkan teori hierarki kebutuhan dari Abraham Maslow maka indikator motivasi usaha adalah sebagai berikut :

1) Kebutuhan fisiologis

Merupakan kebutuhan dasar seseorang yang meliputi makanan, pakaian, tempat tinggal, dan lain-lain. Kebutuhan ini berhubungan dengan kelangsungan hidup seseorang. Tanpa memenuhi kebutuhan ini, maka pelaku UMKM akan kesulitan untuk bertahan hidup.

2) Kebutuhan keselamatan

Setelah kebutuhan pertama terpenuhi, kebutuhan akan rasa aman dan keselamatan menjadi yang utama. Manusia ingin suatu kontrol dan ketertiban dalam hidupnya. Pelaku UMKM pun akan termotivasi untuk memenuhi kebutuhan akan keamanan kerja, perlindungan terhadap bahaya, dan keamanan properti.

3) Kebutuhan sosial

Kebutuhan ini muncul dari masyarakat. Manusia merupakan makhluk sosial sehingga butuh untuk berinteraksi dengan manusia lain. Kebutuhan ini menjadi penting karena pada hakikatnya manusia tidak bisa hidup sendiri, pelaku UMKM juga membutuhkan dan dibutuhkan orang lain untuk menjalani suatu kehidupan.

4) Kebutuhan penghargaan

Kebutuhan ini berhubungan dengan keinginan untuk menghargai diri sendiri, pengakuan, dan rasa hormat dari orang lain. Pelaku UMKM ingin merasa dibutuhkan oleh orang lain dan ingin orang lain melihat dirinya sebagai seseorang yang spesial.

5) Kebutuhan aktualisasi diri

Kebutuhan aktualisasi diri berkaitan dengan keinginan untuk mewujudkan dan mengembangkan potensi dan bakat, mencari pertumbuhan diri dan pengalaman, serta untuk menjadi sesuatu yang diinginkan.

c. *Self-efficacy* (Z)

Menurut Mei Le dan Eni Visantia (2013) indikator- indikator *Self-efficacy* adalah sebagai berikut :

1) Tindakan

Tindakan yang dibutuhkan pelaku UMKM untuk mencapai performa yang diinginkan, antara lain: berkeinginan untuk maju & mengelolah sumber daya, tekun bekerja tidak mengenal lelah dan tidak putus asa dalam menghadapi permasalahan.

2) Keyakinan Individu

Keyakinan Individu sebagai hasil persepsi tentang kemampuan yang dimiliki, bagaimana individu berperilaku, berfikir, dan bagaimana reaksi emosional pada situasi tertentu. Pelaku UMKM diharapkan dapat mengatasi masalah-masalah dalam usahanya, dapat mengembangkan usaha, yakin untuk mendapatkan laba yang tinggi, dan memiliki kemampuan untuk bersaing.

3) Sifat Kognitif yang baik

Pelaku UMKM seharusnya memiliki sifat kognitif yang baik, yaitu sikap mental yang membuat seorang individu mampu menghubungkan, menilai, dan mempertimbangkan suatu peristiwa, sehingga individu tersebut mendapatkan pengetahuan setelahnya.

d. Keberhasilan usaha (Y)

Menurut Mei dan Eni (2013) indikator keberhasilan usaha adalah sebagai berikut :

1) Jumlah penjualan, mampu mempertahankan jumlah penjualan dan meningkat dari waktu ke waktu.

2) Hasil produksi, kualitas produksi yang dapat memenuhi permintaan pasar.

- 3) Profit usaha, profit yang meningkat dari waktu ke waktu.
- 4) Pertumbuhan usaha, adanya penambahan jumlah toko, perluasan tempat penjualan, dan jumlah pelanggan yang bertambah.
- 5) Perkembangan usaha, adanya pengembangan usaha di bidang lain untuk jangka pendek atau jangka panjang.

3.6 Skala Pengukuran

Penelitian ini menggunakan teknik pengukuran skala likert. Skala *likert* digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial (Sugiyono 2008). Skala *likert* variabel yang diukur dan dijabarkan menjadi indikator variabel. Hasil jawaban untuk variabel X_1 (Pengetahuan Kewirausahaan), X_2 (Motivasi), Z (*self-efficacy*) dan Keberhasilan Usaha (Y). Skala yang digunakan antara lain:

- | | |
|------------------------------|----------|
| a. Sangat Setuju (SS) | : 5 Skor |
| b. Setuju (S) | : 4 Skor |
| c. Cukup Setuju (CS) | : 3 Skor |
| d. Tidak Setuju (TS) | : 2 Skor |
| e. Sangat Tidak Setuju (STS) | : 1 Skor |

3.7 Uji Instrumen

3.7.1 Uji Validitas

Suatu kuesioner dikatakan valid jika pertanyaan pada kuesioner mampu untuk mengungkap sesuatu yang akan diukur oleh kuesioner tersebut. Jadi validitas dilakukan untuk mengukur apakah pertanyaan dalam kuosioner tersebut sudah betul-betul dapat mengukur apa yang hendak kita ukur (Ghozali, 2013:45). Uji validitas menggunakan analisis korelasi *product moment pearson's*, yaitu dengan cara mengkorelasi tiap pertanyaan dengan skor total, kemudian hasil korelasi tersebut dibandingkan dengan angka kritis taraf signifikan 5%, dengan menggunakan rumus (Priyatno, 2010:70):

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

Keterangan :

- r = Koefisien korelasi
- X = Skor pertanyaan
- Y = Skor total
- n = Jumlah sampel

Pengujian validitas yang digunakan dalam penelitian ini adalah *product moment pearson's*. Signifikansi *product moment pearson's* yang digunakan dalam penelitian ini adalah 0,05. Sebuah variabel dapat dikatakan valid apabila nilai signifikansinya lebih kecil dari 0,05 dan apabila nilai signifikansinya lebih besar dari 0,05 maka butir pertanyaan tersebut tidak valid (Ghozali, 2013:45).

3.7.2 Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas adalah alat untuk mengukur suatu kuesioner yang merupakan indikator dari variabel atau konstruk (Ghozali, 2013). Suatu kuesioner dikatakan reliabel atau handal jika jawaban seseorang terhadap pertanyaan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu. Jawaban responden terhadap pertanyaan ini dikatakan reliabel jika masing-masing pertanyaan dijawab secara konsisten atau jawaban tidak boleh acak karena masing-masing pertanyaan hendak mengukur hal yang sama. Jika jawaban terhadap indikator ini acak, maka dapat dikatakan bahwa tidak reliabel (Ghozali, 2013). Pengujian kendala alat ukur dalam alat penelitian menggunakan reliabilitas metode alpha (α) yang digunakan adalah metode *Cronbach* yakni (Priyatno, 2010:75):

$$\alpha = \frac{kr}{1 + (k - 1)r}$$

Keterangan:

- α = Koefisien reliabilitas
- r = Koefisien rata-rata korelasi antar variabel
- k = Jumlah variabel bebas dalam persamaan

Pengukuran reliabilitas dalam penelitian ini dilakukan dengan rumus koefisien *Alpha Cronbach* menggunakan *software* SPSS versi 23. Menurut Ghozali (2005) suatu variabel dikatakan reliabel, apabila hasil *cronbach alpha* > 0,60.

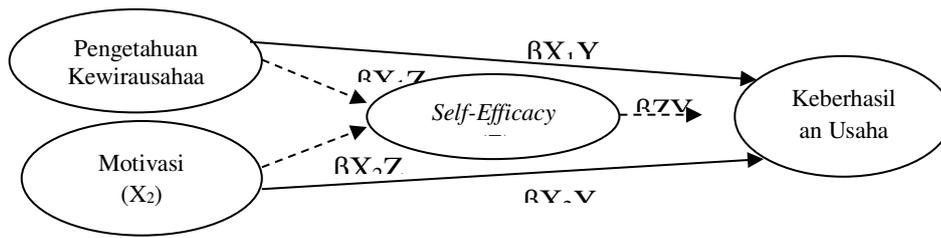
3.7.3 Uji Normalitas

Uji normalitas data dilakukan untuk mengetahui apakah data yang diperoleh berdistribusi normal atau tidak. Uji ini dilakukan pada setiap variabel dengan ketentuan bahwa jika secara individual masing-masing variabel memenuhi asumsi normalitas, maka secara simultan variabel tersebut juga dinyatakan memenuhi asumsi normalitas (Latan, 2013). Uji normalitas data penelitian ini menggunakan *Shapiro Wilk Test* dengan menetapkan derajat keyakinan (α) sebesar 5%. Kriteria pengujian dengan menggunakan *Shapiro Wilk Test* yaitu data terdistribusi normal apabila nilai signifikan yang dihasilkan > 0,05 sedangkan data tidak terdistribusi normal apabila nilai signifikan yang dihasilkan < 0,05.

3.8 Metode Analisis Data

3.8.1 Analisis Jalur (*Path Analysis*)

Untuk menganalisis hubungan antar variabel dan menguji hipotesis dalam penelitian ini secara sistematis, maka alat analisis yang digunakan yaitu analisis jalur (*path analysis*), dengan *path analysis* akan dilakukan estimasi pengaruh kausal antar variabel dan kedudukan masing-masing variabel dalam jalur baik secara langsung maupun tidak langsung. Analisis jalur merupakan bagian dari analisis regresi yang digunakan untuk menganalisis hubungan antar variabel, dimana variabel-variabel bebas mempengaruhi variabel terikat baik secara langsung maupun tidak langsung melalui satu atau lebih perantara (Sarwono, 2006: 147). Signifikansi model tampak berdasarkan koefisien beta (β) yang signifikan terhadap jalur. Berikut merupakan diagram jalur maupun koefisien jalur yang digunakan dalam penelitian ini:



Gambar 3.1 Model Analisis Jalur

Keterangan:

- β_{X_1Z} = Koefisien jalur pengaruh X_1 terhadap Z
- β_{X_2Z} = Koefisien jalur pengaruh X_2 terhadap Z
- β_{X_1Y} = Koefisien jalur pengaruh langsung X_1 terhadap Y
- β_{X_2Y} = Koefisien jalur pengaruh langsung X_2 terhadap Y
- β_{ZY} = Koefisien jalur pengaruh langsung Z terhadap Y

Model analisa jalur yang digunakan dalam penelitian ini dapat diuraikan dalam persamaan struktural berikut:

$$Z = \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \varepsilon_1 \dots\dots\dots \text{(persamaan 1)}$$

$$Y = \beta_1 X_1 Y + \beta_2 X_2 Y + \beta_3 Z + \varepsilon_2 \dots\dots\dots \text{(persamaan 2)}$$

Keterangan:

- X_1 = Pengetahuan Kewirausahaan
- X_2 = Motivasi
- Z = *Self-efficacy*
- Y = Keberhasilan usaha
- β = Koefisien Variabel bebas

3.8.2 Uji Asumsi Klasik

Model regresi dikatakan baik sekedar dilihat dari *goodness of fit* suatu model, model yang baik juga harus bebas dari penyimpangan asumsi klasik. Penyimpangan asumsi klasik terdiri dari:

- a. Uji Multikolinieritas

Menurut Ghozali (2013) uji multikolinieritas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas atau independen. Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi di antara variabel independen. Untuk mendeteksi ada atau tidaknya multikolinearitas didalam model regresi yaitu dengan melihat VIF (*Variance Inflation Factor*) dan *tolerance* pada

masing-masing variabel bebasnya. Apabila nilai VIF < 10 dan nilai *tolerance* $> 0,10$ maka dapat dikatakan tidak terjadi multikolinieritas.

b. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan *variance* dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain (Ghozali, 2013). Jika *variance* tetap maka tidak terjadi heteroskedastisitas. Uji heteroskedastisitas pada penelitian ini menggunakan uji *glejser* (*glesjer test*) yaitu dengan cara meregresikan absolute residual dengan variabel bebasnya. Apabila nilai signifikansi (*sig*) $> 0,05$ maka tidak terjadi gejala heteroskedastisitas. Atau apabila hasil regresi absolute terhadap seluruh variabel bebasnya mempunyai nilai thitung yang tidak signifikan, maka dapat dikatakan bahwa model penelitian lolos dari adanya heteroskedastisitas.

3.9 Uji Hipotesis

Uji hipotesis adalah pengujian yang bertujuan untuk menguji apakah variabel independen terhadap variabel dependen secara terpisah ataupun secara bersama-sama. Uji statistik F untuk menguji pengaruh variabel X dan Z terhadap Y secara bersama-sama. Uji statistik t pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel independen secara individual dalam menerangkan variasi variabel dependen (Ghozali, 2005: 156).

3.9.1 Perhitungan Jalur

Menurut Ghozali (2016), besarnya nilai pengaruh tidak langsung adalah dengan mengalikan koefisien tidak langsungnya, yaitu koefisien variabel bebas ke variabel intervening dikalikan dengan variabel intervening ke variabel terikat. Sebelum menguji ada tidaknya pengaruh langsung dan tidak langsung tersebut, masing-masing jalur diuji signifikan terlebih dahulu. Apabila terdapat jalur yang tidak signifikan maka diberlakukan *trimming theory*. *Trimming Theory* digunakan untuk memperbaiki suatu model struktur analisis jalur dengan cara mengeluarkan diri dari model variabel eksogen yang koefisien jalurnya tidak signifikan. Cara menggunakan model *trimming theory* yaitu menghitung ulang koefisien jalur tanpa

menyertakan variabel *eksogen* yang koefisien jalurnya tidak signifikan. Langkah-langkah pengujian analisis dengan menggunakan model *trimming theory* sebagai berikut (Ridwan, 2008):

1. Merumuskan persamaan *structural*.
2. Membuat gambar diagram jalur lengkap.
3. Menentukan kesesuaian model analisis jalur.
4. Menghitung koefisien jalur secara simultan (keseluruhan).
5. Menghitung secara individual.
6. Merangkum ke dalam Tabel.
7. Memaknai dan menyimpulkan.

Apabila semua jalur sudah signifikan maka dapat dilakukan perhitungan Pengaruh langsung dan tidak langsung dari setiap variabel dapat dihitung sebagai berikut:

a. Pengaruh langsung (*Direct Effect* atau DE)

1. Pengaruh variabel Pengetahuan Kewirausahaan (X_1) terhadap *Self-efficacy* (Z): $DE_{zx_1} = X_1 \rightarrow Z$
2. Pengaruh variabel Motivasi (X_2) terhadap *Self-efficacy* (Z):
 $DE_{zx_2} = X_2 \rightarrow Z$
3. Pengaruh variabel Pengetahuan Kewirausahaan (X_1) terhadap Keberhasilan Usaha (Y): $DE_{yx_1} = X_1 \rightarrow Y$
4. Pengaruh variabel Motivasi (X_2) terhadap Keberhasilan Usaha (Y):
 $DE_{yx_2} = X_2 \rightarrow Y$
5. Pengaruh variabel *Self-efficacy* (Z) terhadap Keberhasilan Usaha (Y):
 $DE_{yz} = Z \rightarrow Y$

b. Pengaruh tidak langsung (*Indirect Effect* atau IE)

1. Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan (X_1) terhadap Keberhasilan Usaha (Y) melalui *Self-efficacy* (Z): $IE_{yzx_1} = X_1 \rightarrow Z \rightarrow Y$
2. Pengaruh Motivasi (X_2) terhadap Keberhasilan Usaha (Y) melalui *Self-efficacy* (Z): $IE_{yzx_2} = X_2 \rightarrow Z \rightarrow Y$

c. Menghitung Pengaruh Total (*Total Effect* atau TE)

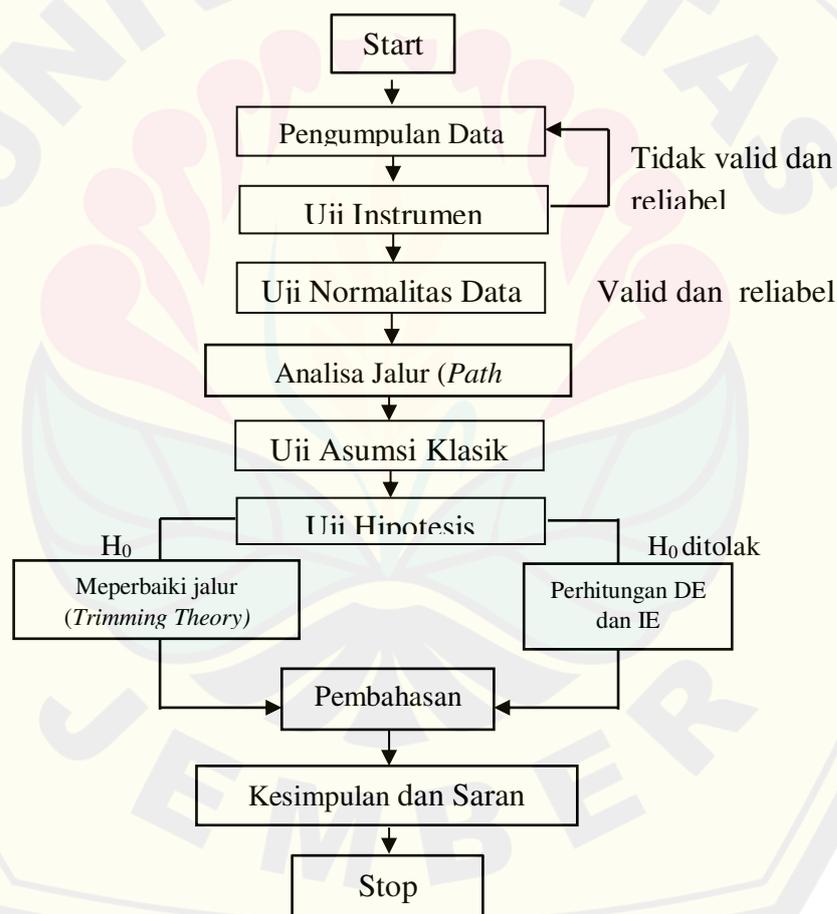
- d. Pengaruh pengetahuan kewirausahaan dan motivasi terhadap keberhasilan usaha melalui *self-efficacy*: $TE_{y_{i}z_{i}x_{i}l_{i}} = DE_{y_{i}z_{i}x_{i}l_{i}} + IE_{y_{i}z_{i}x_{i}l_{i}}$

Dalam penentuan terdapat atau tidaknya efek mediasi atau *intervening* dalam model, dapat dilihat dari kriteria seperti dibawah ini, yaitu:

- Jika nilai pengaruh total koefisien jalur $>$ nilai pengaruh langsungnya, maka terdapat hubungan *intervening* atau mediasi.
- Jika nilai pengaruh total koefisien jalur $<$ nilai pengaruh langsungnya, maka tidak terdapat hubungan *intervening* atau mediasi.

3.10 Kerangka Pemecahan Masalah

Untuk mengetahui langkah-langkah penelitian, maka dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 3.2 Kerangka Pemecahan Masalah

Keterangan:

- a. Start, yaitu tahap persiapan penelitian dengan mengenai masalah yang di teliti.
- b. Pengumpulan data, yaitu mengumpulkan data-data yang diperlukan untuk penelitian melalui penyebaran kuesioner kepada responden
- c. Melakukan uji validitas dan uji reabilitas untuk mendapatkan data akurat dan tingkat kepercayaan yang tinggi. Jika data uji tidak valid maka kembali ke langkah sebelumnya yaitu tahap pengumpulan data, jika data dinyatakan valid maka dilanjutkan ke langkah selanjutnya.
- d. Melakukan uji normalitas data untuk mengetahui data yang diperoleh terdistribusi secara normal atau tidak
- e. Data dinalisis menggunakan analisis jalur (*path analysis*) untuk mengambil seberapa besar pengaruh hubungan masing-masing variabel.
- f. Melakukan uji asumsi klasik dengan uji heteroskedastisitas dan uji multikolinieritas.
- g. Uji hipotesis. Uji hipotesis dilakukan dua kali, pertama uji F untuk mengetahui mengetahui ada tidaknya pengaruh variable bebas secara simultan terhadap variable dependen. Kedua menggunakan uji t untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh antar variabel. Uji t dibagi menjadi dua tahap yaitu:
 - 1) Jika jalur terbukti signifikan pada uji t, maka dapat dilakukan perhitungan jalur pengaruh langsung dan tidak langsung.
 - 2) Jika terdapat jalur yang tidak signifikan, maka lakukan perhitungan ulang dengan memperbaiki jalur yang menurut pengujian tidak signifikan (*Trimming theory*).
- h. Melakukan pembahasan.
- i. Menarik kesimpulan dan memberikan saran.
- j. STOP menunjukkan berakhirnya kegiatan penelitian.

BAB 4. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian

4.1.1 Gambaran Umum UMKM di Kabupaten Jember

Usaha kuliner adalah salah satu bisnis UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) yang paling banyak diminati bahkan hingga kalangan tua dan muda sekalipun. Berawal dari pengetahuan dan kebutuhan ekonomi para pelaku memulai usahanya di bidang kuliner. Terdapat bermacam-macam usaha kuliner di Kabupaten Jember baik yang berbentuk warung, pujasera, hingga restoran. Usaha kuliner termasuk usaha yang menjanjikan dan memiliki potensi pasar yang tinggi dan jangkauan luas dikarenakan usaha ini menjangkau semua kalangan baik yang tua sampai kalangan muda, baik masyarakat di sekitar tempat usaha tersebut hingga masyarakat luar kota, tidak hanya itu harganya pun tergolong murah dan terjangkau.

Adanya perubahan gaya hidup dan mobilitas yang semakin tinggi menyebabkan masyarakat lebih menyukai makanan yang praktis tetapi memiliki nilai gizi yang cukup untuk menjaga kesehatan mereka. Masyarakat juga cenderung ingin mendapatkan nilai lebih dari makanan tersebut, seperti suasana, pelayanan, sarana pendukung, dan fasilitas hiburan. Nilai lebih yang ditawarkan ini menjadikan masyarakat memiliki kecenderungan untuk lebih memilih mengkonsumsi makanan di luar rumah sehingga menyebabkan munculnya banyak jasa penyedia makanan, salah satunya adalah usaha kecil dan menengah di bidang usaha kuliner, namun pada masa pandemi kegiatan ini tidak bebas lagi dilakukan. Pada masa pandemi diberlakukan kebijakan PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar), yaitu kebijakan yang membatasi interaksi sosial dan mobilitas masyarakat. Sebagai akibatnya masyarakat lebih banyak melakukan kegiatan dalam rumah dan mengurangi mobilitas di luar rumah. Dampak bagi pelaku UMKM atas pemberlakuan kebijakan ini adalah penurunan jumlah konsumen dan omzet penjualan secara drastis. Beberapa UMKM tidak dapat bertahan dan menutup usaha karena merugi, namun beberapa lainnya mampu bertahan melewati masa pandemi dan tetap bertahan hingga saat ini. UMKM yang mampu bertahan

melewati masa pandemi dinilai berhasil dalam usahanya dan bersiap untuk melakukan pertumbuhan usaha.

BPS Kabupaten Jember (2015) mencatat bahwa jumlah pelaku UMKM kuliner di Kabupaten Jember sebanyak 24.101 tersebar di 31 Kecamatan. Jumlah terbanyak terdapat di Kecamatan Kaliwates sebanyak 3.550 (14,73%), Kecamatan Sumbersari sebanyak 2.026 (8,41%), dan Kecamatan Patrang sebanyak 1.506 (6,25%). Ketiga kecamatan yang memiliki jumlah terbanyak ini memiliki posisi yang strategis yaitu di pusat kota. Pada wilayah ini terdapat beberapa perguruan tinggi negeri maupun swasta, pusat perbelanjaan, dan tempat hiburan yang berpotensi sebagai pasar bagi UMKM. Banyaknya pelaku UMKM menyebabkan persaingan sangat ketat, baik dari jenis produk maupun harga. Agar mampu bertahan UMKM berupaya menghasilkan produk yang memiliki perbedaan (keunikan) dari produk kuliner lainnya, sehingga tiap-tiap Kecamatan di Kabupaten Jember mempunyai ragam yang unik dan layak untuk dicoba konsumen penikmat kuliner dari daerah lainnya. Pelaku UMKM yang tidak mampu bersaing akan tumbang terseleksi oleh keadaan. Oleh karena itu pelaku UMKM di Kabupaten Jember perlu mengembangkan mutu produk secara terus menerus dengan memperhatikan sumberdaya yang dimiliki, baik sumberdaya manusia maupun sumberdaya lainnya.

4.1.2 Karakteristik Responden

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan adanya variasi usia responden. Usia dewasa awal responden 26-35 tahun, dewasa akhir responden usia 36-45, dan usia tertua adalah 46 - 55 tahun. Hasil ini dapat dijadikan suatu indikasi awal bahwa para pelaku UMKM kuliner di 3 Kecamatan Kabupaten Jember dalam usia produktif dan masih memungkinkan untuk mengembangkan usahanya. Adapun deskripsi frekuensi jumlah responden berdasarkan usia dapat di lihat pada Tabel 4.1 berikut :

Tabel 4.1 Karakteristik UMKM Berdasarkan Usia di Wilayah Kota Kabupaten Jember Tahun 2022

No	Kecamatan	Kategori Usia (tahun)			Jumlah
		26-35	36-45	46-55	
1	Kaliwates	45 Orang 15,79%	40 Orang 14,04,%	12 Orang 4,21%	97 Orang 34,04%
2	Sumpersari	40 Orang 14,04%	42 Orang 14,74%	13 Orang 4,56%	95 Orang 33,33%
3	Patrang	25 Orang 8,77%	43 Orang 15,09,%	25 Orang 8,77%	93 Orang 32,63%
Jumlah		110 Orang 38,60%	125 Orang 43,86	50 Orang 17,54	285 Orang 100%

Sumber : lampiran 2 (2022).

Dilihat dari usia responden penelitian cukup bervariasi. Para pelaku UMKM di Kecamatan Kaliwates (15,79%) pada rentang usia 26-35 tahun, diikuti oleh kelompok umur 36-45 tahun (14,04%) dan paling kecil kelompok umur 46-55 tahun (4,21%). Hal ini menunjukkan bahwa pelaku usaha kuliner banyak diminati oleh kaum pemuda. Para pelaku UMKM pada kecamatan Sumpersari pada rentang usia 36-45 tahun menunjukkan jumlah paling besar (14,74%) dibandingkan kelompok umur 26-35 tahun (14,04%) dan 46-55 tahun (4,56%). Pelaku UMKM di Kecamatan Patrang rentang usia 36-45 tahun menunjukkan jumlah paling besar (15,09%) bila dibandingkan kelompok umur 26-35 tahun dan kelompok umur 46-55 tahun dengan persentase yang sama (8,77%). Hal ini menunjukkan bahwa banyak usia pelaku UMKM di wilayah Kota Kabupaten Jember masih produktif dan masih mempunyai tenaga dan fikiran untuk bersaing dalam melakukan kegiatan usahanya di usia 26 – 45 tahun.

Jenis kelamin pelaku UMKM di bidang kuliner di tiga Kecamatan Kabupaten Jember dalam penelitian dibedakan. Untuk memulai usaha kuliner tidak dibatasi oleh aspek kelamin. Oleh sebab itu baik laki-laki maupun perempuan memiliki kesempatan yang sama untuk menjalankan usaha di bidang kuliner. Adapun data karakteristik responden menurut jenis kelamin dapat dilihat pada Tabel 4.2 berikut ini :

Tabel 4.2 Karakteristik UMKM Berdasarkan Jenis Kelamin di Wilayah Kota Kabupaten Jember Tahun 2022

No	Kecamatan	Laki-Laki	Wanita	Jumlah
1	Kaliwates	76 Orang 26,67%	21 Orang 7,37%	97 Orang 34,04%
2	Sumpangsari	73 Orang 25,61%	22 Orang 7,72%	95 Orang 33,33%
3	Patrang	75 Orang 26,32%	18 Orang 6,32%	93 Orang 32,63%
Jumlah		224 orang 78,60%	61 Orang 21,40%	285 Orang 100%

Sumber: Lampiran 2 (2022).

Jumlah pelaku UMKM kuliner di Kecamatan Kaliwates yang berjenis kelamin laki-laki (26,67%), sedangkan jumlah responden wanita (7,37%). Para pelaku UMKM di Kecamatan Sumpangsari yang berjenis kelamin laki-laki (25,61%), sedangkan jumlah responden wanita (7,72%). Para pelaku UMKM di Kecamatan Patrang yang berjenis kelamin laki-laki (26,32%) dan wanita sebanyak (6,32%). Secara keseluruhan Jumlah responden pelaku UMKM kuliner di wilayah Kota Kabupaten Jember berjenis kelamin laki-laki, hal ini menunjukan laki-laki sebagai kepala keluarga, dan termotivasi untuk dapat mencukupi kebutuhan sehari-hari, sedang perempuan bekerja sifatnya hanya membantu keluarga.

Berdasarkan hasil penelitian menunjukan adanya variasi tingkat pendidikan, mulai dari SD, SMP, SMA, Diploma, hingga Strata-1. Hasil ini dapat dijadikan suatu indikasi awal bahwa para pelaku UMKM kuliner di tiga Kecamatan Kabupaten Jember memiliki pengetahuan tentang kewirausahaan dan memungkinkan untuk menganalisis kelebihan dan kelemahan dalam mengembangkan usahanya. Adapun deskripsi frekuensi jumlah responden berdasarkan tingkat pendidikan dapat di lihat pada Tabel 4.3 berikut:

Tabel 4.3 Karakteristik UMKM Berdasarkan Tingkat Pendidikan di Wilayah Kota Kabupaten Jember Tahun 2022

No	Kecamatan	Tingkat Pendidikan					Jumlah
		SD	SMP	SMA	Diploma	Strata 1	
1	Kaliwates	1 Orang 0,35%	9 Orang 3,16%	45 Orang 15,79%	3 Orang 1,05%	39 Orang 13,68%	97 Orang 34,04%
2	Sumbersari	0 Orang 0,00	10 Orang 3,51%	54 Orang 18,95%	9 Orang 3,16%	22 Orang 7,72%	95 Orang 33,33%
3	Patrang	0 Orang 0,00	15 Orang 5,26%	47 Orang 16,49%	5 Orang 1,75%	26 Orang 9,12%	93 Orang 32,63%
Jumlah		1 Orang 0,35%	34 Orang 11,93%	146 Orang 51,23%	17 Orang 5,96%	87 Orang 30,53%	285 Orang 100%

Sumber : Lampiran 2 (2022).

Pelaku UMKM kuliner Kecamatan Kaliwates dengan tingkat pendidikan tertinggi di jenjang SMA (15,79%) diikuti dengan jenjang Strata-1 (13,68%) kemudian jenjang SMP (3,16%) dan Diploma (1,05%) yang terendah di jenjang Sekolah Dasar (0,35%). Seperti Kecamatan Kaliwates tingkat pendidikan tertinggi para pelaku UMKM di Kecamatan Sumbersari yaitu di jenjang SMA (18,95%) diikuti dengan tingkat pendidikan Strata-1 (7,72%) kemudian SMP (3,51%) terendah Diploma (3,16%). Demikian pula pada Kecamatan Patrang, tingkat pendidikan tertinggi terdapat pada di jenjang SMA (16,49%) diikuti dengan jenjang tingkat pendidikan Strata-1 (9,12%) kemudian pada jenjang SMP (5,26%) dan terendah pada jenjang Diploma (1,75%). Keterbatasan lapangan pekerjaan formal mendorong para lulusan SMA untuk membuka lapangan pekerjaan sendiri dalam skala kecil, Tabel 4.3 menunjukkan bahwa sebagian besar responden mempunyai tingkat pendidikan pada jenjang SMA dibanding tingkat Diploma maupun Strata-1. Bekal pengetahuan di tingkat SMA dirasa sudah cukup memadai untuk mendukung kegiatan usaha, misalnya pengetahuan di bidang pembukuan sederhana, pemanfaatan media sosial, dan pemasaran. Hal ini diikuti dengan lamanya pelaku UMKM kuliner memulai menjalankan usahanya sedari mereka lulus dari bangku sekolah menengah atas. Lama usaha adalah waktu yang telah dialalui pelaku UMKM kuliner di wilayah Kota Kabupaten Jember.

Tabel 4.4 menunjukkan bahwa ada perbedaan antara lama usaha, data statistik pada lama usaha menunjukkan pada Kecamatan Kaliwates sebanyak (27,37%) pelaku UMKM kuliner telah menjalankan usaha nya lebih dari lima

tahun, dan (6,67%) pelaku UMKM kuliner telah menjalankan usahanya selama lima tahun. Pelaku UMKM kuliner pada Kecamatan Sumbersari (26,32%) telah menjalankan usahanya lebih dari lima tahun dan (7,02%) telah menjalankan usahanya selama lima tahun. Pelaku UMKM kuliner di Kecamatan Patrang sebanyak (27,02%) telah menjalankan usahanya lebih dari lima tahun dan (5,61%) telah menjalankan usahanya selama lima tahun. Hal ini menunjukkan bahwa para pelaku UMKM UMKM Kuliner di tiga Kecamatan Kabupaten Jember banyak yang mampu bertahan dan melewati masa pandemi.

Tabel 4.4 Karakteristik UMKM Berdasarkan Lama Usaha di Wilayah Kota Kabupaten Jember Tahun 2022

No	Kecamatan	Lama Usaha		Jumlah
		5 Tahun	>5 Tahun	
1	Kaliwates	19 Orang 6,67%	78 Orang 27,37%	97 Orang 34,04%
2	Sumbersari	20 Orang 7,02%	75 Orang 26,32%	95 Orang 33,33%
3	Patrang	16 Orang 5,61%	77 Orang 27,02%	93 Orang 32,63%
Jumlah		55 Orang 19,30%	230 Orang 80,70%	285 Orang 100%

Sumber: lampiran 2 (2022).

Kondisi tempat usaha adalah kondisi bangunan dimana para pelaku UMKM kuliner melakukan kegiatan usaha. Tabel 4.5 menunjukkan kondisi tempat usaha di bedakan menjadi dua kriteria yaitu bangunan permanen dan *mobile* (tempat usaha yang mudah berpindah). UMKM yang menempati Bangunan permanen pada Kecamatan Kaliwates sebanyak (18,60%), lebih banyak dibandingkan dengan UMKM *mobile* (15,44%). Bangunan permanen pada Kecamatan Sumbersari (15,09%) menunjukkan lebih sedikit ketimbang para pelaku UMKM kuliner (dengan kondisi tempat usaha *mobile* (18,25%). Para pelaku UMKM yang menempati Bangunan permanen pada Kecamatan Patrang sebanyak (11,58%) lebih sedikit dibandingkan dengan UMKM *mobile* (21,05%).

Tabel 4.5 Karakteristik UMKM Berdasarkan Kondisi Tempat Usaha dan Omset di Wilayah Kota Kabupaten Jember tahun 2022

No	Omset (Rp / Bulan)	Kondisi Tempat Usaha								Total Responden
		Kaliwates		Sumbersari		Patrang		Total		
		Permanen	Mobile	Permanen	Mobile	Permanen	Mobile	Permanen	Mobile	
1	2,0 – 3,9 Juta	40 Orang 14,04%	39 Orang 13,68%	31 Orang 10,88%	45 Orang 15,79%	24 Orang 8,42%	49 Orang 17,19%	95 Orang 33,33%	133 Orang 46,67%	228 Orang 80,00%
2	4,0 – 5,9 Juta	11 Orang 3,86%	6 Orang 2,02%	9 Orang 3,03%	7 Orang 2,46%	8 Orang 2,81%	11 Orang 3,86%	31 Orang 10,88%	21 Orang 7,37%	52 Orang 18,25%
3	6,0 – 8,0 Juta	2 Orang 0,70%	2 Orang 0,67%	0 Orang 0,00%	0 Orang 0,00%	1 Orang 0,35%	0 Orang 0,00%	3 Orang 1,05%	2 Orang 0,70%	5 Orang 1,75%
Jumlah (unit)		53 Orang	44 Orang	43 Orang	52 Orang	32 Orang	40 Orang	128 Orang	156 Orang	285 Orang
Jumlah (%)		18,60%	15,44%	15,09%	18,25%	11,58%	21,21%	45,26%	54,74%	100%

Sumber : Lampiran 2 (2022).

Dari Tabel 4.5 nampak bahwa sebagian besar pelaku UMKM menerima omset pada kisaran 2 – 3,9 juta/bulan pada pada tiga Kecamatan, baik yang melakukan kegiatan usaha di tempat permanen maupun *mobile*. Dengan asumsi pada biaya operasional 40% maka dari omset maka keuntungan di perkirakan sebesar 1,2 – 2,2 Juta / bulan. Jumlah ini hampir setara dengan UMR Kabupaten Jember tahun 2022 yaitu sebesar 2,3 Juta / bulan. Kondisi ini menyiratkan bahwa UMKM sudah mampu mencukupi kebutuhan keluarga.

Pada kisaran omset 4 juta – 5,9 juta UMKM yang menempati bangunan permanen di Kecamatan Kaliwates dan Kecamatan Sumpalsari lebih besar dibanding UMKM yang melakukan kegiatannya secara *mobile*, kondisi ini berbanding terbalik dengan kondisi di Kecamatan Patrang. Sebagaimana diketahui di Kecamatan Sumpalsari dan Kecamatan Kaliwates terdapat banyak mahasiswa dari tiga PTN dan empat PTS serta beberapa pusat perbelanjaan yang berpotensi menjadi konsumen UMKM kuliner. Hal ini menarik minat pe;aku UMKM untuk menyediakan bangunan yang berupa *cafe*, *food court*, dan warteg yang memungkinkan mampu menampung banyak pengunjung sehingga omset lebih tinggi dibanding UMKM *mobile*.

Pada kisaran 6 – 8 juta hanya sedikit UMKM. Pada Kecamatan Kaliwates (0,70%) baik itu permanen maupun *mobile*, di Kecamatan Kaliwates terdapat 1,05% dan Kecamatan Patrang hanya terdapat 0,35%. Semakin tinggi omset penjualan semakin besar pula modal yang diperlukan. Hal ini berhubungan dengan modal yang harus di persiapkan untuk memperoleh omset sebesar itu.

4.1.3 Statistik Deskriptif

Deskripsi variabel pada penelitian ini mengungkapkan distribusi frekuensi jawaban responden perihal indikator-indikator yang ada pada pernyataan kuisioner ini, yaitu pengetahuan kewirausahaan (X1), Motivasi (X2), *self-efficacy* (Z) dan keberhasilan usaha (Y). Skor yang telah diberikan responden di masing-masing pernyataan yang terdapat pada kuisioner menggambarkan seperti apa persepsi mereka pada variabel tersebut.

a. Deskripsi Variabel Pengetahuan Kewirausahaan (X1)

Penilaian responden pada variabel pengetahuan kewirausahaan (X1), berdasarkan penjelasan tingkatan skor pada masing-masing pernyataan pengetahuan kewirausahaan dijelaskan di Tabel 4.6 berikut :

Tabel 4.6 Distribusi Frekuensi Jawaban Responden Terhadap Pengetahuan Kewirausahaan (X1) UMKM Kuliner Wilayah Kota Kabupaten Jember Tahun 2022

Pernyataan	Jawaban Responden										Modus	Total
	5	%	4	%	3	%	2	%	1	%		
Kaliwates												
1	54	55,67	40	41,24	3	3,09	-	-	-	-	5	97
2	26	26,80	55	56,70	16	16,49	-	-	-	-	4	97
3	21	21,65	57	58,76	19	19,59	-	-	-	-	4	97
4	24	24,74	52	53,61	21	21,65	-	-	-	-	4	97
5	49	50,52	39	40,21	9	9,28	-	-	-	-	5	97
Rata-rata	34,8	35,88	48,6	50,10	13,6	14,02	-	-	-	-	4	97
Sumbersari												
1	55	57,89	38	40,00	2	2,11	-	-	-	-	5	95
2	31	32,63	50	52,63	14	14,74	-	-	-	-	4	95
3	28	29,47	47	49,47	20	21,05	-	-	-	-	4	95
4	26	27,37	48	50,53	21	22,11	-	-	-	-	4	95
5	39	41,05	42	44,21	14	14,74	-	-	-	-	4	95
Rata-rata	35,8	37,68	45	47,37	14,2	14,95	-	-	-	-	4	95
Patrang												
1	50	53,76	40	43,01	3	3,23	-	-	-	-	4	93
2	32	34,41	55	59,14	6	6,45	-	-	-	-	4	93
3	28	30,11	57	61,29	6	8,60	-	-	-	-	4	93
4	28	30,11	47	50,54	18	19,35	-	-	-	-	4	93
5	32	34,41	44	47,31	17	18,28	-	-	-	-	4	93
Rata-rata	34	34,56	48,6	52,25	10	11,18	-	-	-	-	4	93

Sumber: lampiran 3 (2022).

Tabel 4.6 menunjukkan nilai atau jawaban responden pada tiap indikator variabel pada Kecamatan Summersari pengetahuan kewirausahaan mayoritas setuju 50,10%, jawaban sangat setuju sebesar 35,88% sehingga jika diakumulasikan hasilnya sebesar 85,98%. Jawaban pelaku UMKM pada Kecamatan Kaliwates juga memilih jawaban setuju dengan persentase sebesar 47,37%, jawaban sangat setuju 37,68% sehingga jika diakumulasikan hasilnya sebesar 85,08%. Pada kecamatan patrang jumlah pelaku yang memilih jawaban setuju sebesar 52,25% dan 34,56% memilih jawaban sangat setuju jika diakumulasikan hasilnya sebesar 88,81%.

Lebih dari 50% responden memberikan jawaban setuju, artinya lebih banyak pelaku UMKM di wilayah kota yang memahami pengetahuan kewirausahaan. Hal tersebut menunjukkan pelaku UMKM setuju bahwa mereka mengerti bidang

usaha yang dijalankan, memiliki pengetahuan tentang manajemen, dan pengetahuan pemasaran penting untuk menjalankan usaha UMKM di bidang kuliner. Pengetahuan kewirausahaan ini sangat penting dalam menjalankan, menjaga keberlangsungan usaha dan mencapai keberhasilan usaha.

b. Deskripsi Variabel motivasi (X2)

Penilaian responden pada variabel motivasi (X2), berdasarkan penjelasan tingkatan skor pada masing-masing pernyataan motivasi dijelaskan di Tabel 4.7:

Tabel 4.7 Distribusi Frekuensi Jawaban Responden Terhadap motivasi (X2) UMKM Kuliner Wilayah Kota Kabupaten Jember Tahun 2022

Pernyataan	Jawaban Responden										Modus	Total
	5	%	4	%	3	%	2	%	1	%		
Kaliwates												
1	24	24,74	62	63,92	11	11,34	1	1,03	-	-	4	97
2	22	22,68	47	48,45	27	27,84	1	1,03	-	-	4	97
3	21	21,65	49	50,52	27	27,84	-	-	-	-	4	97
4	27	27,84	54	55,67	14	14,43	2	2,06	-	-	4	97
5	51	52,58	38	39,18	8	8,25	-	-	-	-	5	97
Rata-rata	29	29,89	50	51,54	17,4	17,94	1,3	1,37	-	-		95
Sumbersari												
1	21	22,11	59	62,11	14	14,74	1	1,05	-	-	4	95
2	15	15,79	46	48,42	33	34,74	1	1,05	-	-	4	95
3	16	16,84	50	52,63	29	30,53	-	-	-	-	4	95
4	25	26,32	48	50,53	21	22,12	1	1,05	-	-	4	95
5	49	51,58	38	40,00	8	8,42	-	-	-	-	5	95
Rata-rata	25,2	26,52	48,2	50,73	21	22,11	1	1,05	-	-		95
Patrang												
1	25	26,88	54	58,06	14	15,05	-	-	-	-	4	93
2	24	25,81	54	58,06	15	16,13	-	-	-	-	4	93
3	28	30,11	41	44,09	24	25,81	-	-	-	-	4	93
4	31	33,33	46	49,46	15	16,13	1	1,08	-	-	4	93
5	42	45,16	42	45,16	9	9,68	-	-	-	-	4	93
Rata-rata	30	32,25	47,4	50,96	15,4	16,56	1	1,08	-	-		93

Sumber: lampiran 4 (2022)

Tabel 4.7 menunjukkan nilai atau jawaban responden pada tiap indikator variabel motivasi mayoritas memberikan jawaban setuju dengan poin sebesar 4. Jawaban responden mengenai variabel motivasi dari ketiga Kecamatan di Wilayah Kota sebagian besar pelaku UMKM memilih jawaban setuju dengan persentase pada Kecamatan Summersari 51,54%, jawaban sangat setuju sebesar 29,89% sehingga jika diakumulasikan hasilnya sebesar 81,44%. Jawaban pelaku UMKM pada Kecamatan Kaliwates juga memilih jawaban setuju dengan persentase sebesar 50,73%, jawaban sangat setuju 26,52% sehingga jika

diakumulasikan hasilnya sebesar 77,26%. Pada kecamatan patrang jumlah pelaku yang memilih jawaban setuju sebesar 50,96% dan 32,25% memilih jawaban sangat setuju jika diakumulasikan hasilnya sebesar 83,22%.

Jawaban UMKM pada ketiga Kecamatan di wilayah kota Jember menunjukkan lebih dari 50% memberikan jawaban setuju, artinya sebagian besar pelaku UMKM di wilayah kota Jember yang memiliki motivasi yang tinggi untuk melakukan kegiatan usahanya untuk pemenuhan kebutuhan fisiologis, rasa aman, sosial, memperoleh penghargaan dari lingkungan, dan untuk aktualisasi diri.

b. Deskripsi Variabel *Self-effycacy* (Z)

Penilaian responden pada variabel *Self-effycacy* (Z), berdasarkan penjelasan tingkatan skor pada masing-masing pernyataan *Self-effycacy* dijelaskan di Tabel 4.8.

Tabel 4.8 menunjukkan nilai atau jawaban responden pada tiap indikator *self-effycacy* mayoritas memberikan jawaban setuju dengan poin sebesar empat. Jawaban responden mengenai variabel *self-effycacy* dari ketiga Kecamatan di Wilayah Kota sebagian besar pelaku UMKM memilih jawaban setuju dengan persentase pada Kecamatan Sumpalsari 52,00%, jawaban sangat setuju sebesar 31,33% sehingga jika diakumulasikan hasilnya sebesar 83,33%. Jawaban pelaku UMKM pada Kecamatan Kaliwates juga memilih jawaban setuju dengan persentase sebesar 54,03%, jawaban sangat setuju 31,23% sehingga jika diakumulasikan hasilnya sebesar 85,26%. Pada kecamatan patrang jumlah pelaku yang memilih jawaban setuju sebesar 55,56% dan 30,11% memilih jawaban sangat setuju jika diakumulasikan hasilnya sebesar 85,66%.

Jawaban pelaku UMKM pada ketiga Kecamatan di wilayah kota Jember menunjukkan lebih dari 50% memberikan jawaban setuju, artinya banyak pelaku UMKM di wilayah kota Jember yang memiliki *self-efficaacy* yang bagus. Hal tersebut menunjukkan bahwa *self-efficaacy* yang meliputi keyakinan individu untuk mampu bersaing sangat bagus untuk mendorong pelaku UMKM di bidang kuliner menjalankan usahanya.

Tabel 4.8 Distribusi Frekuensi Jawaban Responden Terhadap *self-efficacy* (Z) UMKM Kuliner Wilayah Kota Kabupaten Jember Tahun 2022

Pernyataan	Jawaban Responden								Modus	Total	
	5	%	4	%	3	%	2	%			
Kaliwates											
1	33	34,02	52	53,61	12	12,37	-	-	-	4	97
2	28	28,87	62	63,92	7	7,22	-	-	-	4	97
3	33	34,02	42	43,30	22	22,68	-	-	-	4	97
Rata-rata	31,3	32,30	52,00	53,61	13,67	14,09	-	-	-	4	97
Sumbersari											
1	32	33,68	54	56,84	9	9,47	-	-	-	4	95
2	24	25,26	61	64,21	10	10,53	-	-	-	4	95
3	33	34,74	39	41,05	23	24,21	-	-	-	4	95
Rata-rata	29,67	31,23	51,33	54,03	14,00	14,74	-	-	-	4	95
Patrang											
1	31	33,33	57	61,29	5	5,38	-	-	-	4	93
2	22	23,66	59	63,44	12	12,90	-	-	-	4	93
3	31	33,33	39	41,94	23	24,73	-	-	-	4	93
Rata-rata	28,00	30,11	51,67	55,56	13,33	14,34	-	-	-	4	93

Sumber : lampiran 5 (2022).

d. Deskripsi Variabel Keberhasilan Usaha (Y)

Penilaian responden pada variabel Keberhasilan Usaha (Y), berdasarkan penjelasan tingkatan skor pada masing-masing pernyataan Keberhasilan Usaha dijelaskan di Tabel 4.9.

Tabel 4.9 menunjukkan nilai atau jawaban responden pada tiap indikator keberhasilan usaha mayoritas memberikan jawaban setuju dengan poin sebesar empat. Jawaban responden mengenai variabel keberhasilan usaha dari ketiga Kecamatan di Wilayah Kota sebagian besar pelaku UMKM memilih jawaban setuju dengan persentase pada Kecamatan Summersari 51,96%, jawaban sangat setuju sebesar 25,77% sehingga jika diakumulasikan hasilnya sebesar 77,36%. Jawaban pelaku UMKM pada Kecamatan Kaliwates juga memilih jawaban setuju dengan persentase sebesar 54,31%, jawaban sangat setuju 24,42% sehingga jika diakumulasikan hasilnya sebesar 78,73%. Pada kecamatan patrang jumlah pelaku yang memilih jawaban setuju sebesar 52,90% dan 23,87% memilih jawaban sangat setuju jika diakumulasikan hasilnya sebesar 76,77%.

Tabel 4.9 Distribusi Frekuensi Jawaban Responden Terhadap Keberhasilan Usaha (Y) UMKM Kuliner Wilayah Kota Kabupaten Jember Tahun 2022

Pernyataan	Jawaban Responden										Modus	Total
	5	%	4	%	3	%	2	%	1	%		
Kaliwates												
1	39	40,21	51	52,58	7	7,22	-	-	-	-	4	97
2	46	47,42	46	47,42	5	5,15	-	-	-	-	4	97
3	48	49,48	40	41,24	8	8,25	1	1,03	-	-	5	97
4	62	63,92	28	28,87	7	7,22	-	-	-	-	5	97
5	43	44,33	35	36,08	11	11,34	8	8,25	-	-	5	97
Rata-rata	47,6	49,07	40,0	41,23	7,6	7,83	1,8	1,85	-	-	5	97
Sumbersari												
1	30	31,58	56	58,95	9	9,47	-	-	-	-	4	95
2	39	41,05	45	47,37	10	10,53	-	-	-	-	4	95
3	39	41,05	44	46,32	12	12,63	-	-	-	-	4	95
4	52	54,74	33	34,74	9	9,47	-	-	-	-	5	95
5	36	37,89	33	34,74	17	17,89	8	8,42	1	1,05	5	95
Rata-rata	39,2	41,26	42,2	41,23	11,4	11,99	1,6	1,68	0,2	0,21	5	95
Patrang												
1	37	39,78	46	49,46	10	10,75	-	-	-	-	4	93
2	39	41,94	40	43,01	14	15,05	-	-	-	-	4	93
3	50	53,76	31	33,33	12	12,90	-	-	-	-	5	93
4	52	55,91	27	29,03	14	15,05	-	-	-	-	5	93
5	47	50,54	31	33,33	14	15,05	1	1,08	-	-	5	93
Rata-rata	45,0	48,38	35,5	37,63	12,8	13,76	1	1,08	-	-	4	93

Sumber: lampiran 6 (2022).

Jawaban ketiga Kecamatan di wilayah kota Jember menunjukkan menunjukkan nilai atau jawaban responden pada tiap indikator variabel keberhasilan usaha UMKM Jember mayoritas memberikan jawaban sangat setuju dengan poin sebesar 5. Jawaban responden mengenai variabel keberhasilan usaha UMKM Jember sebagian besar responden memilih jawaban sangat setuju dengan persentase sebesar 48,38%, jawaban setuju sebesar 37,63% sehingga jika diakumulasikan hasilnya sebesar 86,01% dimana lebih dari 50% memberikan jawaban setuju, artinya keberhasilan usaha UMKM Jember yang meliputi mampu mempertahankan kualitas, jumlah penjualan, profit usaha, dan perkembangan usaha sudah bagus.

4.2 Hasil analisis data

4.3.1 Uji Validitas

Uji Validitas digunakan untuk mengukur valid atau tidaknya suatu kuisioner. Uji validitas dihitung dengan cara membandingkan r_{hitung} dengan r_{Tabel} . Jika $r_{hitung} > r_{Tabel}$ dengan taraf signifikansi 0.05 maka pernyataan dalam kuisioner dinyatakan valid.

Berikut adalah Tabel hasil uji validitas instrument kuisisioner variabel X1 (Pengetahuan Kewirausahaan), X2 (Motivasi), Z (*Self-Efficacy*), dan Y (Keberhasilan Usaha) menggunakan SPSS 25 :

Tabel 4.10 Hasil Uji Validitas Instrumen Kuisisioner

No	Variabel	Indikator	Nilai Korelasi	Signifikansi	Validitas
1	Pengetahuan Kewirausahaan	X1.1	0,257	0,05	VALID
		X1.2	0,326	0,05	VALID
		X1.3	0,333	0,05	VALID
		X1.4	0,274	0,05	VALID
		X1.5	0,215	0,05	VALID
2	Motivasi	X2.1	0,335	0,05	VALID
		X2.2	0,232	0,05	VALID
		X2.3	0,337	0,05	VALID
		X2.4	0,414	0,05	VALID
		X2.5	0,353	0,05	VALID
3	<i>Self-effycacy</i>	Z1	0,356	0,05	VALID
		Z2	0,311	0,05	VALID
		Z3	0,337	0,05	VALID
4	Keberhasailan Usaha	Y1.1	0,432	0,05	VALID
		Y1.2	0,512	0,05	VALID
		Y1.3	0,594	0,05	VALID
		Y1.4	0,518	0,05	VALID

Sumber : lampiran 7 (2022).

Berdasarkan Tabel 4.10 dapat dilihat bahwa seluruh pernyataan dalam kuisisioner valid untuk digunakan dalam penelitian ini.

4.3.2 Uji Reliabilitas

Uji realibilitas digunakan untuk mengukur kehandalan suatu kuisisioner yang merupakan indikator dari suatu variabel. Tinggi rendahnya reliabilitas ditunjukkan oleh suatu angka yang disebut nilai koefisien reliabilitas. Suatu kuisisioner dikatakan reliabel jika nilai Cronbach's Alpha > 0.6 .

Tabel 4.11 Hasil Uji Reliabilitas Instrumen Kuisisioner

Reliability Statistics		
Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.813	.313	4

Sumber : data primer telah diolah, (2022).

Pengujian reliabilitas dari seluruh instrument kuisisioner variabel X1 (pengetahuan kewirausahaan), X2 (motivasi), Z (*self-efficacy*), dan Y (keberhasilan usaha) dilakukan menggunakan bantuan SPSS 25. Dari taeb1 6.12 dapat diketahui, jika nilai *Cronbach's Alpha* dari semua variabel (0.813) > 0.6 artinya instrument kuisisioner reliable atau layak digunakan dalam penelitian ini.

4.3 Uji Asumsi Klasik

4.3.1 Uji Normalitas

Menurut Sugiyono (2016), “Tujuan uji normalitas adalah ingin mengetahui apakah distribusi sebuah data mengikuti atau mendekati distribusi normal, yakni distribusi data dengan bentuk lonceng. Data yang baik adalah data yang mempunyai pola seperti distribusi normal. Uji Kolmogorov-Smirnov menggunakan aplikasi SPSS digunakan untuk menguji normalitas dalam penelitian ini. Uji Kolmogorov-Smirnov digunakan untuk melihat kenormalan dengan identifikasi juga nilai *P-value* kurang dari *alpha*, maka asumsi kenormalan dapat diterima. Dengan menggunakan tingkat signifikansi 5% (0,05).

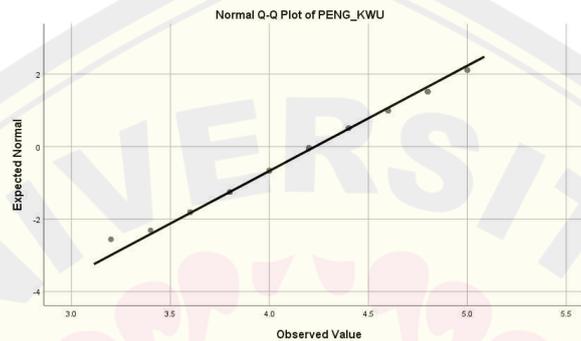
Tabel 4.11 Uji Normalitas data

Variabel	Kolmogorov-Smirnov ^a		
	Statistic	Df	Sig.
Pengetahuan_KWU	.151	285	.000
Motivasi	.124	285	.000
<i>Self-Efficacy</i>	.198	285	.000
Keberhasilan_usaha	.123	285	.000

Sumber : lampiran 8 (2022).

Berdasarkan Tabel 4.11 dapat dilihat bahwa nilai semua variable 0,000 dengan tingkat signifikansi >5%, hal tersebut menggambarkan data yang diperoleh sudah terdistribusi normal.

Selain uji tersebut, uji normalitas juga dapat dilakukan dengan menggunakan histogram dan normal *probability plot*. Jika normal *probability plot* menunjukkan bahwa data plotting (titik-titik) mengikuti garis diagonal artinya model regresi berdistribusi normal.



Gambar 4.1 Normal *Probability Plot*

Berdasarkan normal *probability plot* dapat dilihat bahwa data plotting (titik-titik) tidak terlalu menyimpang dan mengikuti garis diagonal, hal tersebut menggambarkan data yang diperoleh sudah terdistribusi normal.

4.3.2 Uji Multikolinearitas

Menurut Gozhali (2018) model regresi yang normal yaitu memiliki angka *tolerance value* lebih dari 0,10 dan nilai VIF (*Variance Inflation Factor*) kurang dari 10,00. Jika *tolerance value* kurang dari 0,10 dan nilai VIF (*Variance Inflation Factor*) lebih dari 10,00 maka terjadi multikolinearitas. Analisis multikolinearitas dalam penelitian ini dilakukan menggunakan bantuan aplikasi *Spss*.

Tabel 4.12 Hasil Uji Multikolinearitas

Model	Collinearity Statistic	
	Tolerance	VIF
Pengetahuan Kewirausahaan	0.721	1.387
Motivasi	0.764	1.309
<i>Self-Efficacy</i>	0.848	1.179

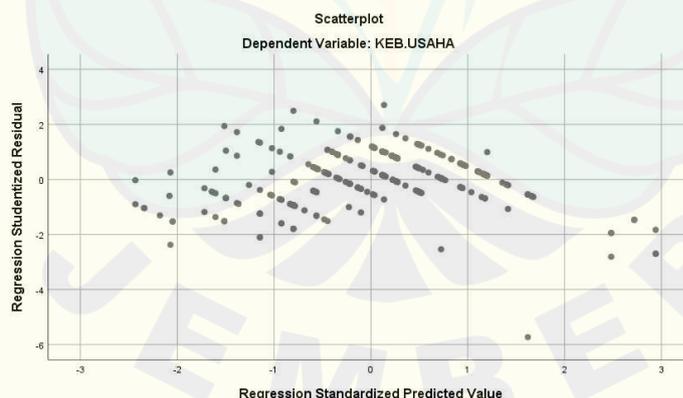
Sumber : lampiran 8, (2022).

Dari Tabel diatas dapat diketahui bahwa nilai tolerance pengetahuan kewirausahaan $0.721 > 0.100$ atau $VIF (1.387) < 10.00$, nilai tolerance motivasi $0.764 > 0.100$ atau $VIF (1.309) < 10.00$ dan nilai tolerance *self-efficacy* : $0.848 > 0.100$ atau $VIF (1.179) < 10.00$. Karena angka *tolerance value* lebih dari 0,10 dan nilai *VIF (Variance Inflation Factor)* kurang dari 10,00 artinya Tidak ada gejala multikolinearitas.

4.3.3 Uji Heterokedastisitas

Menurut Sugiyono (2016), “Adanya varians variabel independent adalah konstan untuk setiap nilai tertentu variabel independen (homokedastisitas)”. Model regresi yang baik adalah tidak terjadi heterokedastisitas. Untuk menguji heteroskedastisitas salah satunya dengan melihat penyebaran dari varians pada grafik *scatterplot* pada output *SPSS*. Dasar pengambilan keputusannya adalah sebagai berikut:

- Jika pola tertentu, seperti titik-titik yang ada membentuk suatu pola tertentu yang teratur (bergelombang, melebar, kemudian menyempit), maka telah terjadi heteroskedastisitas.
- Jika tidak ada pola yang jelas, serta titik menyebar diatas dan di bawah angka nol, maka tidak terjadi heteroskedastisitas.



Gambar 4.2 *Scatterplot*

Scatterplot pada Gambar 4.2 menunjukkan tidak adanya pola yang jelas, titik-titik menyebar diatas dan dibawah angka 0 pada sumbu Y. Artinya Tidak ada gejala heterokesdastisitas pada model regresi tersebut.

4.4 Uji Analisis Jalur

Analisis jalur diuji menggunakan bantuan *software SPSS 25* digunakan untuk menganalisis pengaruh pengetahuan kewirausahaan, motivasi terhadap keberhasilan usaha UMKM di wilayah kota Jember melalui *self-efficacy* sebagai variabel intervening, sekaligus digunakan untuk menguji hipotesis,.Adapun hipotesisi yang diajukan adalah:

- H₀: Pengetahuan kewirausahaan, motivasi, dan *self-efficacy* tidak berpengaruh terhadap keberhasilan usaha pelaku UMKM di wilayah kota Kabupaten Jember.
- H₁ : Pengetahuan kewirausahaan berpengaruh langsung terhadap *self-efficacy* pelaku UMKM di wilayah kota Jember.
- H₂ : Motivasi berpengaruh langsung terhadap *self-efficacy* pelaku UMKM di wilayah Kota Jember.
- H₃ : Pengetahuan Kewirausahaan berpengaruh langsung terhadap Keberhasilan Usaha.pelaku UMKM di kota jember
- H₄ : Motivasi berpengaruh langsung terhadap keberhasilan usaha pelaku UMKM di Kota Jember
- H₅ : *Self-efficacy* berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha pelaku UMKM di Kota Jember
- H₆ : Pengetahuan Kewirausahaan berpengaruh tidak langsung terhadap keberhasilan usaha melalui variabel *self-efficacy* pelaku UMKM di Kota Jember.
- H₇ : Motivasi berpengaruh tidak langsung terhadap keberhasilan usaha melalui variabel *self-efficacy* pelaku UMKM di Kota Jember.

Berikut adalah hasil uji analisis jalur yang telah dilakukan :

Tabel 4.13 Hasil uji analisis jalur persamaan 1

		Coefficients ^a				Collinearity Statistics		
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Tolerance	VIF
		B	Std. Error	Beta				
1	(Constant)	-1.212	.197		-6.160	.000		
	Pengetahuan KWU	.322	.067	.297	4.783	.000	.721	1.387
	Motivasi	.137	.058	.148	2.381	0.018	.764	1.309
	F hitung	25.184				.000 ^b		
	<i>R Square</i>	.152						

Dependent variabel : self efficacy

Sumber : lampiran 9 (2022).

Tabel 4.13 menunjukkan bahwa secara bersama-sama pengetahuan kewirausahaan dan motivasi berpengaruh nyata terhadap *self-efficacy* s. Hal ini ditunjukkan dengan nilai F hitung sebesar 25,184 dan taraf signifikansi 0,00 yang berarti berpengaruh nyata pada taraf uji 5%.

Secara parsial pengetahuan kewirausahaan berpengaruh nyata terhadap *self-efficacy* pada taraf uji 1% dengan koefisien jalur sebesar 0,297. Variabel motivasi secara parsial juga berpengaruh nyata pada variabel *self-efficacy*, hal ini di tunjukan pada taraf uji 1% dengan koefisien jalur 0,148. Tabel . menunjukkan bahwa nilai *R Square* sebesar 0.152, artinya kemampuan variabel independent (Pengatehauan Kewirausahaan, motivasi, dan *self-efficacy*,) dalam menjelaskan varians dari variabel dependent (Keberhasilan Usaha) sebesar 15,2% dan sisanya 84,8% di jelaskan oleh variabel lain di luar model.

Tabel 4.13 Hasil Uji Analisis Jalur persamaan 2

		Coefficients ^a						
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics		
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF	
1	(Constant)	-1.212	.197		-6.160	.000		
	Pengetahuan KWU	.436	.045	.343	9.582	.000	.721	1.387
	Motivasi	.455	.038	.419	12.061	.000	.764	1.309
	<i>Self-Efficacy</i>	.427	.039	.364	11.052	.000	.848	1.179
	F hitung	267.544				.000 ^b		
	<i>R Square</i>	.741						

Dependent variabel: Keberhasilan Usaha

Sumber : lampiran 9 (2022).

Tabel 4.13 menunjukkan bahwa pengaruh pengetahuan kewirausahaan, motivasi dan *self-efficacy* secara bersama-sama berpengaruh nyata terhadap keberhasilan usaha UMKM kuliner di wilayah kota Jember. Nilai F hitung sebesar 267,544 pada taraf uji 1%, artinya secara simultan peran pengetahuan kewirausahaan, motivasi, dan *self-efficacy* berpengaruh nyata pada taraf uji 1% terhadap keberhasilan usaha.

Secara parsial pengaruh masing-masing variabel bebas terhadap keberhasilan usaha dapat dilihat melalui uji t, yang tersaji pada Tabel.

Pengetahuan Kewirausahaan : sig. 0.000 < 0.025 atau $t_{hit} (9,582) > t_{Tabel} (1,960)$

Motivasi : sig. 0.000 < 0.025 atau $t_{hit} (12,061) > t_{Tabel} (1,960)$

Self-efficacy : sig. 0.000 < 0.025 atau $t_{hit} (11,052) > t_{Tabel} (1,960)$

Hasil uji parsial tersebut menunjukkan bahwa ketiga variabel bebas secara parsial berpengaruh nyata terhadap keberhasilan usaha pada UMKM di wilayah kota Jember.

Berdasarkan nilai *beta standardized coefficient* menunjukkan bahwa nilai koefisien jalur masing-masing variabel yang berpengaruh terhadap keberhasilan usaha adalah sebagai berikut :

Pengetahuan Kewirausahaan = 0,343

Motivasi = 0,419

Self-efficacy = 0,344

- a. Untuk mengetahui seberapa besar kontribusi variabel bebas dalam model regresi mampu menjelaskan variasi dari variabel terikatnya, maka perlu dilakukan pengujian koefisien determinasi. Nilai *R Square* biasanya digunakan untuk mengindikasikan besarnya koefisien determinasi. Tabel 4.13 menunjukkan bahwa nilai *R Square* sebesar 0.741, artinya kemampuan variabel independen (Pengetahuan Kewirausahaan, motivasi, dan *self-efficacy*,) dalam menjelaskan variansi dari variabel dependen (Keberhasilan Usaha) sebesar 74,1% dan sisanya 25,9% dijelaskan oleh variabel lain diluar model seperti modal usaha, lokasi tempat usaha, lingkungan keluarga, dan digital marketing guna memperlus pemasaran.

Dari hasil uji analisis jalur diatas diketahui bahwa secara simultan maupun parsial peran pengetahuan kewirausahaan, motivasi, dan *self-efficacy* sebagai variabel intervening berpengaruh terhadap keberhasilan usaha UMKM di wilayah kota Jember. Hal ini menunjukkan bahwa H_0 ditolak dan H_1 diterima. Artinya Peran pengetahuan kewirausahaan, motivasi dan *self-efficacy* sebagai variabel intervening berpengaruh terhadap keberhasilan usaha UMKM di wilayah kota Jember

4.5 Pembahasan

Hasil pengujian koefisien dari analisis jalur, menunjukkan pengetahuan kewirausahaan, motivasi, dan *self-efficacy* sebagai variabel intervening berpengaruh nyata secara parsial dan simultan terhadap keberhasilan usaha UMKM di wilayah Kota Jember. Berdasarkan hasil pengujian tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa hipotesis yang menyatakan “ada pengaruh pengetahuan kewirausahaan, motivasi, dan *self-efficacy* sebagai variabel intervening terhadap keberhasilan usaha UMKM di wilayah Kota Jember” adalah diterima. Hal ini mengindikasikan bahwa jika pengetahuan kewirausahaan, motivasi, dan *self-efficacy* sebagai variabel intervening memberikan pengaruh nyata terhadap keberhasilan usaha.

4.5.1 Pengetahuan Kewirausahaan Berpengaruh Langsung Terhadap *Self-Efficacy* Pelaku UMKM Di Wilayah Kota Jember.

Hasil dari uji hipotesis menunjukkan bahwa pengetahuan kewirausahaan berpengaruh nyata sebesar 0,297 terhadap *self-efficacy* pelaku UMKM wilayah kota Jember, dengan taraf signifikansi 0,000 (Tabel 4.13). Pengaruh yang ditampilkan dari koefisien jalur yaitu positif, hasil studi ini mendukung penelitian yang dilakukan oleh Suciatiningsih dan Kristanto (2015) yang menyatakan bahwa pengetahuan kewirausahaan berpengaruh positif untuk meningkatkan *self-efficacy* pelaku UMKM wilayah Kecamatan Banyudono, Kabupaten Bonyolali. Hasil studi ini juga mendukung penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Agusmiati dan Wahyudin (2018) yang menyatakan bahwa pengetahuan kewirausahaan dapat meningkatkan *self-efficacy* pelaku UMKM di Kabupaten Pekalongan.

Terkait dengan pengetahuan kewirausahaan dalam meningkatkan *self-efficacy* para pelaku UMKM di wilayah Kota Jember, pengetahuan kewirausahaan yang dimiliki oleh pelaku UMKM di wilayah kota Jember ditunjukkan dengan indikator : mengerti tentang bidang usaha yang dijalankan, memiliki pengetahuan tentang pemasaran dan mampu berkomunikasi dengan baik. *Self-efficacy* berupa keyakinan bahwa pelaku UMKM melakukan tindakan untuk mengelola sumberdaya dengan baik yang digunakan untuk memasarkan produknya.

Selain menjual secara langsung pelaku UMKM juga memasarkan melalui media sosial dengan memberikan kemudahan kepada para pelanggan untuk mendapatkan produk yang di jual secara online, baik dengan gratis ongkir untuk area kota Jember maupun aplikasi ojek online, khusus nya pada saat masa pandemi. Pada masa pandemi masyarakat cenderung mengurangi aktivitas di luar rumah, termasuk mengurangi kegiatan berkumpul dan atau membeli makanan dan minuman langsung di lokasi outlet-outlet UMKM di wilayah kota Jember.

4.5.2 Motivasi Berpengaruh Langsung Terhadap *Self-Efficacy* Pelaku UMKM Di Wilayah Kota Jember.

Motivasi sangat penting perannya dalam meningkatkan *self-efficacy* pelaku UMKM di wilayah kota Jember, hasil dari uji hipotesis penelitian ini menunjukkan bahwa motivasi berpengaruh nyata sebesar 0,58 terhadap *self-efficacy*, dengan taraf signifikansi adalah 0,018 (Tabel 4.13). Hasil penelitian ini mendukung penelitian yang dilakukan oleh Wulandari, Djarwoto, dan Prijati (2021) yang menyatakan bahwa motivasi berpengaruh terhadap *self-efficacy* pada kinerja tenaga kerja kontrak RTLH di Jawa Timur. Penelitian tersebut memang tidak secara khusus membahas keberhasilan usaha UMKM namun, kinerja karyawan yang bagus akan mendukung keberhasilan program kerja. Penelitian kedua yang dilakukan oleh Nengseh dan Kurniawan (2018) menunjukan motivasi berpengaruh positif terhadap minat berwirausaha melalui *self-efficacy* pada mahasiswa Universitas Negeri Surabaya. Minat berwirausaha merupakan potensi bahwa mahasiswa memiliki keinginan untuk menjadi seorang pelaku UMKM.

Menurut para pelaku UMKM di kota Jember timbulnya motivasi karena faktor kebutuhan tertentu yang mengarah kepada pencapaian tujuan. Motivasi mereka untuk tetap menjalankan usaha di masa pandemi adalah untuk memenuhi kebutuhan fisiologis, memenuhi rasa aman dengan cara tetap menjalankan usaha agar lokasi usaha yang sudah ditempati tidak ditempati orang lain terutama bagi pelaku UMKM yang menempati bangunan tidak permanen, dan properti usaha yang sudah ada tidak diambil alih orang lain. Motivasi berikutnya dari para pelaku UMKM adalah untuk mengaktualisasi potensi diri dengan cara berfikir kreatif dan inovatif untuk menciptakan produk baru serta bernilai tambah. Motivasi tersebut membentuk keyakinan individu pelaku UMKM untuk tetap bertahan hingga penelitian ini berlangsung karena pada dasarnya mereka sudah siap dengan konsekuensi apapun dalam menjalankan usaha.

4.5.3 Pengetahuan Kewirausahaan Berpengaruh Langsung Terhadap Keberhasilan Usaha Pelaku UMKM Di Kota Jember

Hasil dari uji hipotesis yaitu pengetahuan kewirausahaan berpengaruh nyata sebesar 0,343 terhadap keberhasilan usaha UMKM di wilayah kota Jember, dengan taraf signifikansi nya adalah 0.000 (Tabel 4.13), hasil studi ini mendukung penelitian yang dilakukan oleh Ependi dan Winarso (2017) yang menyatakan bahwa pengetahuan kewirausahaan berpengaruh positif terhadap keberhasilan usaha pelaku UMKM Kecamatan Ngaglik, Kabupaten Sleman. Hasil studi ini juga mendukung penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Susanto (2019) yang menyatakan bahwa pengetahuan kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha.

Mengacu pada Tabel 4.3 tentang karakteristik responden, mayoritas pendidikan pelaku UMKM berada di jenjang SMA/SMK. Berdasar hal tersebut dapat dikatakan bahwa pelaku UMKM sudah memiliki bekal pengetahuan cukup, yang diperoleh saat masih di bangku sekolah dan dapat di aplikasikan untuk mendorong keberhasilan usahanya. Bekal pengetahuan kewirausahaan itu meliputi pengetahuan tentang usaha yang dijalankan, cara menjalankan usaha, manajemen, pembukuan sederhana, pemasaran dan lain-lain.

Pelaku UMKM di Jember yang memiliki pengetahuan cukup tentang produknya menggunakan ilmunya untuk mengelola usaha dan mempertahankan kualitas produksi sehingga dapat bertahan dan melewati masa pandemi. Pendidikan yang cukup memungkinkan pelaku UMKM dapat beradaptasi dan memanfaatkan teknologi untuk mengembangkan usaha. Misalnya banyak dari mereka memanfaatkan situs-situs internet seperti dari *youtube* dan lain sebagainya untuk meningkatkan skill dan pengetahuan dalam mempelajari hal lain yang dapat dipergunakan untuk meningkatkan kualitas, inovasi dan variasi produk serta mengupayakan perkembangan usaha di bidang lain. Selain itu juga memanfaatkan media sosial facebook, instagram, dan Tik-tok untuk memperluas pemasaran dalam mengupayakan pertumbuhan usaha.

Kondisi di lapang menunjukkan bahwa masih banyak pelaku UMKM di wilayah kota Jember yang bertahan melewati masa-masa pandemi dan tidak sedikit pula dari mereka yang mengembangkan usahanya dibidang lain, seperti berdagang tanaman, aksesoris gadget, dan lain sebagainya.

4.5.4 Motivasi Berpengaruh Langsung Terhadap Keberhasilan Usaha Pelaku UMKM Di Kota Jember

Hasil dari uji hipotesis yaitu motivasi berpengaruh sebesar 0,419 terhadap keberhasilan usaha UMKM di wilayah Kota Jember, dengan taraf signifikansi adalah 0,000 (Tabel 4.13). Pengaruh yang ditampilkan dari koefisien regresi yaitu berpengaruh nyata terhadap keberhasilan usaha. Hasil studi ini mendukung penelitian yang dilakukan oleh Farida dan Widayanti (2019) yang menyatakan bahwa motivasi berpengaruh positif untuk keberhasilan usaha pada Sentra Keripik Tempe Sanan Malang. Hasil studi ini juga mendukung penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Purnama (2018) yang menyatakan bahwa motivasi dapat meningkatkan keberhasilan usaha pelaku UMKM industri kecil sepatu di Jawa timur.

Mengacu pada faktor usia responden dapat dilihat pada Tabel 4.1, mayoritas pelaku UMKM di wilayah kota Jember berusia 36 hingga 45 tahun, suatu kelompok usia pada masa produktif yang mempunyai semangat, dan kemauan untuk belajar teknologi baru untuk mencapai keberhasilan usaha saat masa pandemi.

Berdasar karakteristik responden tentang jenis kelamin (Tabel 4.2) , mayoritas pelaku UMKM di wilayah kota Jember berjenis kelamin laki-laki. Hal ini menunjukkan laki-laki sebagai kepala keluarga termotivasi untuk dapat memperoleh penghargaan dari lingkungan dengan mempunyai penghasilan guna mencukupi kebutuhan keluarga. Motivasi lain pelaku UMKM untuk menunjang keberhasilan usaha dengan cara menjalin interaksi sosial yang bertujuan membantu memasarkan produk sendiri dan produk orang lain. Hal tersebut dilakukan pelaku UMKM di kota Jember guna menawarkan pilihan barang dagangan yang lebih variatif pada para pelanggan guna meningkatkan jumlah penjualan yang berdampak pada profit usaha, pertumbuhan dan perkembangan usaha.

4.5.5 *Self-Efficacy* Berpengaruh nyata Terhadap Keberhasilan Usaha Pelaku UMKM Di Kota Jember

Hasil dari uji hipotesis diketahui bahwa *self-efficacy* berpengaruh sebesar 0,364 terhadap keberhasilan usaha UMKM di wilayah kota Jember, dengan taraf signifikansi nya adalah 0.001 (Tabel 4.13). Hasil penelitian ini mendukung penelitian yang dilakukan oleh Melyana, Rusdarti dan Pujianti (2021) yang menyatakan bahwa *self-efficacy* berpengaruh terhadap kesiapan berwirausaha, hasil studi Agusmiati dan Wahyudin (2018) juga menyatakan bahwa *self-efficacy* berpengaruh terhadap kesiapan berwirausaha pada. Penelitian tersebut memang tidak secara khusus membahas keberhasilan usaha UMKM namun, kesiapan berwirausaha merupakan potensi bahwa mahasiswa memiliki keinginan untuk menjadi seorang pelaku UMKM.

Berdasarkan pada Tabel 4.4 tentang karakteristik responden dalam hal lama menjalankan usaha, mayoritas telah menjalankan usaha lebih dari lima tahun. Hal ini menunjukkan bahwa para pelaku UMKM di wilayah kota Jember sebagian besar mampu bertahan melewati masa sulit pandemi. Hal tersebut karena pelaku UMKM di kota Jember mempunyai keyakinan serta optimisme untuk bersaing sehingga mampu menyelesaikan berbagai masalah dalam usahanya. Keyakinan tersebut muncul karena kesadaran bahwa fenomena pandemi ini sudah resiko dari pekerjaannya sebagai pelaku UMKM sehingga mereka masih tetap bertahan dan terus mengupayakan pertumbuhan dan perkembangan usaha.

4.5.6 Pengaruh Tidak Langsung Pengetahuan Kewirausahaan Terhadap Keberhasilan Usaha Melalui Variabel *Self-Efficacy* Pelaku UMKM Di Kota Jember.

Pengaruh pengetahuan kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha melalui variabel *self-efficacy* pelaku UMKM di Kota Jember merupakan penjumlahan dari pengaruh langsung dan tidak langsung, sehingga pengaruh total merupakan penjumlahan dari pengaruh langsung dan pengaruh tak langsung. Pengaruh total dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut :

Pengaruh total = pengaruh tidak langsung + pengaruh langsung

$$\begin{array}{lcl}
 \text{Pengaruh tak langsung} & : X1 \rightarrow Z \rightarrow Y & = (0,297)(0,343) = 0,101 \\
 \text{Pengaruh langsung} & : X1 \rightarrow Y & = \underline{0,343} + \\
 \text{Pengaruh total} & : & 0,444
 \end{array}$$

Dari perhitungan tersebut nampak bahwa pengaruh tidak langsung pengetahuan kewirausahaan melalui variabel *self-efficacy* lebih kecil dibanding pengaruh langsung terhadap keberhasilan usaha. Hubungan seperti ini dapat dimaklumi karena berdasar Tabel 4.3 nampak bahwa jumlah responden dengan tingkat pendidikan SMA lebih tinggi (51,23%) jika dibandingkan dengan tingkat Strata-1 sebesar (36,51%) dan Diploma hanya (5,98%), bekal pengetahuan di tingkat SMA dirasa sudah cukup memadai untuk mendukung kegiatan usaha, misalnya pemanfaatan media sosial sebagai media pemasaran, pencatatan keuangan di pembukuan sederhana, dan penggunaan internet untuk menambah wawasan dalam menjaga kualitas.

Keterbatasan lapangan pekerjaan formal mendorong para lulusan SMA untuk membuka lapangan pekerjaan sendiri dalam skala kecil, meskipun tingkat pendidikan hanya sampai di jenjang SMA mereka tetap dituntut untuk dapat memenuhi kebutuhan hidup sehingga jika memiliki pengetahuan tentang bidang usaha yang akan dijalankan mereka langsung menerapkannya untuk meningkatkan keberhasilan usaha. *Self-efficacy* bagi pelaku UMKM pada skala mikro hanya sebagai penguat pengetahuan kewirausahaan untuk meningkatkan keberhasilan usaha.

Fenomena seperti ini sesuai dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Hasan dkk (2021), yaitu bahwa pengetahuan kewirausahaan berpengaruh positif terhadap minat berwirausaha melalui *self-efficacy*. Meskipun penelitian ini tidak berpengaruh langsung terhadap keberhasilan usaha, namun minat berwirausaha yang muncul ditunjang dengan pengetahuan kewirausahaan dan *self-efficacy* dapat menjadi pemicu untuk mengupayakan tercapainya keberhasilan usaha.

4.5.7 Motivasi Berpengaruh Terhadap Keberhasilan Usaha Melalui Variabel *Self-Efficacy* Pelaku UMKM Di Kota Jember.

Berdasar hasil analisis jalur pada Tabel 4.13 pengaruh tidak langsung motivasi terhadap keberhasilan usaha melalui variabel *self-efficacy* pelaku UMKM di Kota Jember ditunjukkan oleh perhitungan berikut :

Pengaruh tak langsung : $X_2 \rightarrow Z \rightarrow Y$	=	(0,419)(0,039)	0,062
Pengaruh langsung : $X_2 \rightarrow Y$	=		<u>0,419+</u>
Pengaruh total :			0,481

Dari perhitungan tersebut nampak bahwa pengaruh tidak langsung motivasi melalui variabel *self-efficacy* lebih kecil dibanding pengaruh langsung terhadap keberhasilan usaha. Hubungan seperti ini dapat dimaklumi karena berdasar Tabel 4.5 nampak bahwa jumlah responden dengan tempat usaha mobile lebih tinggi (54,74%) dibandingkan dengan kondisi tempat usaha yang permanen (45,26%). Tempat usaha mobile menunjukkan kepemilikan aset yang kecil sehingga omzet juga kecil sebagaimana nampak pada Tabel 4.5. Dari (57,58%) UMKM mobile (45,45%) diantaranya mempunyai omzet Rp. 2 – 3,9 juta/bulan, (10,10%) mempunyai omzet Rp. 4 – 5,9 juta/bulan dan hanya (2,02%) mempunyai omzet lebih dari Rp. 6 juta/bulan. Meskipun dengan kondisi kepemilikan aset dan omzet yang kecil mereka tetap dituntut untuk dapat memenuhi kebutuhan hidup keluarga. Tuntutan ini memunculkan motivasi yang kuat untuk mencapai keberhasilan usaha. *Self-efficacy* bagi pelaku UMKM pada skala mikro hanya sebagai penguat motivasi untuk meningkatkan keberhasilan usaha. *Self-efficacy* membuat pelaku UMKM lebih termotivasi dalam menjalankan usaha sehingga memperoleh suatu keberhasilan usaha.

Hasil penelitian ini mendukung penelitian yang dilakukan oleh Wulandari, Djarwoto, dan Prijati (2021) yang menyatakan bahwa motivasi berpengaruh terhadap pada kinerja tenaga kerja kontrak RTLH di Jawa Timur melalui *self-efficacy*. Penelitian tersebut memang tidak secara khusus membahas keberhasilan usaha UMKM namun kinerja karyawan yang bagus mendukung keberhasilan program kerja dan keberhasilan program kerja dapat disamakan dengan keberhasilan usaha. Penelitian kedua yang dilakukan oleh Nengseh dan Kurniawan (2018)

menunjukkan motivasi berpengaruh positif terhadap minat berwirausaha melalui *self-efficacy* pada mahasiswa Universitas Negeri Surabaya. Minat berwirausaha merupakan potensi bahwa mahasiswa memiliki keinginan untuk menjadi seorang pelaku UMKM. Seseorang yang berminat untuk menjadi seorang wirausaha akan tentu mempunyai keinginan untuk berhasil dalam usahanya. Keinginan itu yang menjadi motivasi untuk mencapai keberhasilan usaha.

4.6 Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada tiga wilayah dengan populasi UMKM kuliner terbanyak yang kebetulan berada di wilayah perkotaan yaitu Kecamatan Sumpalsari, Kecamatan Kaliwates, dan Kecamatan Patrang. Kabupaten Jember terdiri dari 34 kecamatan, sehingga masih tersisa 31 kecamatan yang juga terdapat UMKM bidang kuliner dan belum terjangkau dalam penelitian ini.

BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian ini dapat diketahui bahwa dari hipotesis yang diajukan secara keseluruhan berpengaruh nyata. Sehingga dapat disimpulkan sebagai berikut :

- a. Pengetahuan kewirausahaan berpengaruh nyata terhadap *self-efficacy* UMKM di wilayah kota Jember. Hal ini membuktikan bahwa bekal pengetahuan kewirausahaan yang dimiliki dapat di aplikasikan untuk membentuk *self-efficacy* yang tinggi.
- b. Motivasi berpengaruh nyata terhadap *sel-efficacy* UMKM di wilayah kota Jember. Hal ini membuktikan bahwa motivasi yang tinggi dalam mengaktualisasi diri dalam berfikir kreatif dan inovatif untuk menciptakan produk baru serta bernilai tambah akan meningkatkan *self-efficacy*.
- c. Pengetahuan kewirausahaan berpengaruh nyata terhadap keberhasilan usaha UMKM di wilayah kota Jember. Hal ini membuktikan bahwa pengetahuan kewirausahaan dan pemahaman tentang bidang usaha yang dijalankan dapat digunakan untuk mendorong keberhasilan usahanya.
- d. Motivasi berpengaruh nyata terhadap keberhasilan usaha UMKM di wilayah kota Jember. Hal ini membuktikan bahwa motivasi yang tinggi untuk pmenuhan kebutuhan keluarga akan mendorong keberhasilan usaha.
- e. *Self-efficacy* berpengaruh nyata terhadap keberhasilan usaha UMKM di wilayah kota Jember. Hal ini membuktikan bahwa orang dengan *self-efficacy* yang tinggi berkeyakinan bahwa mereka memiliki kemampuan untuk menyelesaikan masalah untuk mencapai tingkat keberhasilan yang diinginkan.
- f. Pengaruh tidak langsung pengetahuan kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha melalui *self-efficacy* lebih kecil dibanding pengaruh langsung.
- g. Pengaruh tidak langsung motivasi terhadap keberhasilan usaha melalui *self-efficacy* lebih kecil dibanding pengaruh langsung.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian ini dapat di rumuskan beberapa saran kepada pihak-pihak terkait sebagai berikut:

- b. Pemerintah Kabupaten Jember, perlu memberikan rasa aman menjalankan usaha bagi para pelaku UMKM. Agar keberadaan UMKM tidak mengganggu ketertiban dan keindahan kota maka perlu adanya sentra-sentra UMKM yang tertata.
- c. Pelaku UMKM sebaiknya cepat beradaptasi dengan perkembangan teknologi informasi dan internet yang begitu cepat. Kedua hal tersebut dapat dimanfaatkan antara lain : memperluas pemasaran, pengembangan dan inovasi produk, mempelajari usaha di bidang lain.
- d. Hasil studi ini masih dapat dikembangkan oleh peneliti lain dengan cakupan lokasi penelitian yang lebih luas serta dengan menambahkan variabel-variabel lain yang mempengaruhi keberhasilan usaha yaitu modal usaha, lokasi tempat usaha, dan fasilitas fisik perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Alwisol. 2015. Psikologi Kepribadian. Malang: KDT .
- Astamoen, M. 2005. Entrepreneurship, Bandung: CVAlfabeta.
- Basrowi. 2014. Kewirausahaan Untuk Perguruan Tinggi. Bogor : Ghalia Indonesia.
- BPS (2015). Data Survey Usaha Mikro Kecil. <https://www.bps.go.id>. Diakses pada 04 Mei 2021.
- DSK Tobing, M Fathorazz, GA Wulandari. 2018. Mapping the Competitive Advantage of SMEs in East Java, Indonesia. *Jurnal Dinamika Manajemen*, 9 (1) 2018, 23-32
- Echdar, S. 2013. Manajemen Enterpreneurship-Kiat Sukses Menjadi Wirausaha, (Edisi Pertama). Yogyakarta: Andi dan Nobel School of Business.
- Gemina, D. Silaningsih, E. Yuningsih. 2016. Pengaruh Motivasi Usaha Terhadap Keberhasilan Usaha Dengan Kemampuan Usaha Sebagai Variabel Mediasi Pada Industri Kecil Menengah Makanan Ringan Priangan Timur-Indonesia. *Jurnal Manajemen Teknologi*, 15(3) : 297-323.
- Ghozali, I. 2013. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS*. Edisi 7. Semarang: Universitas Diponegoro.
- . 2005. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- . 2016. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS* 23. Edisi 8 Cetakan ke 8. Semarang: Universitas Diponegoro.
- Ie dan Visantia. 2013. Pengaruh Efikasi Diri dan Motivasi terhadap Keberhasilan Usaha pada Pemilik Toko Pakaian di Pusat Grosir Metro Tanah Abang. *Jurnal Manajemen*, 13(01): 1- 13.
- Indriantoro, Nur dan Bambang Supomo. 2011. *Metodologi Penelitian Bisnis*. Yogyakarta: BPF.
- Jayanti dan Octavia. 2015. Pengaruh Sikap Kewirausahaan dan Kompetensi Wirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Produsen Sepatu Cibaduyut Kota Bandung. *Jurnal Riset Akuntansi*, 7(1): 41-60.
- Kaseger, R.G. 2013. Pengembangan Karir dan *Self Efficacy* terhadap Kinerja Karyawan pada PT Matahari Departemen Store Manado Town Square. *Jurnal EMBA*, 1 (4): 906 – 916.
- Kasmir. 2006. *Kewirausahaan*. Jakarta: Penerbit: Raja Grafindo.

- Kristanto Hc, R. Heru. 2009. *Kewirausahaan (Entrepreneurship): Pendekatan Manajemen dan Praktik*. (Edisi Pertama). Yogyakarta: Graha Ilmu,.
- Kuntawicaksono. 2012. *Kewirausahaan “Membangun Usaha Sukses Sejak Usia Muda”*. Jakarta: Salemba Empat.
- Latan. 2013. *Analisis Multivariate Teknik dan Aplikasi Menggunakan Program SPSS 20*. Bandung: Alfabeta.
- Lubis, D.S. & D.Octavia . 2018. Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan Terhadap keberhasilan Usaha Pada Wirausaha Mikro Di Kelurahan Madras Hulu Medan Polonia. *Jurnal STINDO Profesional, IV (4) : 94 – 104*.
- Muchtar, Y. C., & Ramadini, F. (2011). Pengaruh Efikasi Diri Terhadap Keberhasilan Usaha Pedagang Makanan Kaki Lima di Kawasan Gedung Johor, Kecamatan Medan Johor
- Notoatmodjo. 2003. *Pengembangan Sumberdaya Manusia*. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Ormrod, J. E. (2008). *Human Learning (5th ed.)*. Upper Saddle River, NJ: Pearson Merrill Prentice Hall.
- Pramayoga. P. M. N. 2019. Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Berbasis Ekonomi Kreatif Di Kota Malang (Studi Kasus Pada Industri Kreatif Di Kota Malang). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB Universitas Brawijaya*, 7(2):1 - 15
- Purnama, Chamdan dan Suyanto. 2010. Motivasi dan Kemampuan Usaha Dalam Meningkatkan Usaha Industri Kecil (Studi Pada Industri Kecil Sepatu di Jawa Timur), *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan* 12(2):
- Purwanto, 2016. Pengaruh efikasi Diri, Pengetahuan Kewirausahaan dan Motivasi Berwirausaha Terhadap Minat Mahasiswa Berwirausaha (Studi Pada Mahasiswa Diploma Pelayaran Universitas Hang Tuah Surabaya), *Jurnal Aplikasi Pelayaran dan Kepelabuhan*, 6(2): 104-127
- Riduwan. 2008. *Rumus dan Data dala Analisis Statistika*. Bandung: Alfabeta
- Saban, E. 2013. *Manajemen Entrepreneurship Kita Sukses Menjadi Wirausaha*. Yogyakarta: Andi.
- Saiman. 2014. *Kewirausahaan. Teori, Praktik, dan Kasus-kasus*. Jakarta. Salemba Empat.
- Suryana, Yuyus dan Kartib Bayu. 2011. *Kewirausahaan*. Jakarta: Kencana.

- Sarwono, J. & Prihartono. 2012. *Perdagangan Online: Cara bisnis di Internet*. Jakarta: Elex Media Koputindo.
- Suryana. 2010. *Kewirausahaan: Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Cetakan Keempat. Jakarta: Salemba Empat.
- Sugiyono. 2008. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta
- Sunoyo, D. (2012). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Center For Academic Publishing Service.
- Sipatuhar, F.E. 2019. Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan, Karakteristik Kewirausahaan, Dan *Social Support* Terhadap Keberhasilan Usaha (Studi Kasus Pada Café Di Daerah Pancing Medan Tembung). *Repository Universitas HKBP Nommensen*.
- Susanto.2019. Analisis Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan, Lokasi Usaha dan Kreativitas Pengusaha Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Usaha Kecil Menengah (UKM) (Studi Kasus Usaha-Usaha Kecil Menengah di Sampit)
- Theresea & Frankie. 2019. Pengaruh Penggunaan Informasi Akuntansi Dan Pengetahuan Kewirausahaan Terhadap Keberhasilan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah
- Wukir. 2013. *Manajemen Sumber Daya Manusia dalam Organisasi Sekolah*. Yogyakarta: Multi Pers.
- Wikanso. 2013. Pengaruh Pendidikan Kewirausahaan Terhadap Motivasi Berwirausaha Mahasiswa STKIP PGRI Ngawi. *Jurnal Ilmiah STKIP PGRI Ngawi Media Prestasi*, . XI (1).
- Wibowo. 2014. *Perilaku Dalam Organisasi*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Zimmerer, S. 2008. *Kewirausahaan & Manajemen Usaha Kecil 1*. Edisi ke-5. Jakarta: Salemba Empat.
- Zimmerer. 1996. *Kegagalan Usaha*. diakses pada tanggal 25 Maret 2019. http://indonesiancreative.id/read_article/2017/1/penyebab-kegagalan-berwirausaha.html#.XJfRRiQzblU.

Lampiran 1. Kuesioner Penelitian

KUESIONER PENELITIAN

Kepada,
Yth. Bapak/ Ibu/ Sdr/i
di tempat,

Dengan hormat,

Dalam penyusunan tesis salah satu syarat untuk menyelesaikan studi program S2 di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Jurusan Magister Manajemen Universitas Jember, peneliti memohon kesediaan Bapak/Ibu/Sdr/i untuk memberikan informasi dengan mengisi pernyataan-pernyataan yang tersedia dalam kuesioner penelitian ini dengan jujur dan sebenarnya. Judul dalam penelitian ini adalah **“Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan Dan Motivasi Terhadap Keberhasilan usaha Melalui *Self-efficacy* Pada UMKM di Kota Jember”**

Informasi yang Bapak/Ibu/Sdr/i berikan hanya digunakan dalam kalangan terbatas dalam artian hanya digunakan untuk kepentingan penelitian ini saja. Peneliti menjamin akan kerahasiaan identitas pribadi dan jawaban yang diperoleh dari Bapak/Ibu/Sdr/i.

Atas kesediaan dan kerjasama Bapak/Ibu/Sdr/i yang berkenan untuk meluangkan waktu wawancara dan mengisi kuesioner, peneliti mengucapkan terima kasih.

Peneliti

Sapta Yanuar
NIM.190820101026

KUESIONER

A. Pengetahuan kewirausahaan (X₁)

No	Indikator	Pernyataan	Jawaban				
			SS	S	CS	TS	STS
1.	Mengerti tentang bidang usaha yang dijalankan	Sebagai pelaku UMKM, Saya mengerti kelebihan dan kelemahan usaha yang saya jalankan					
2.	Memiliki pembukuan sederhana	Sebagai pelaku UMKM, Saya selalu membuat pembukuan sederhana setiap bulan.					
3.	Mampu berkomunikasi dengan baik	Sebagai pelaku UMKM, saya memasarkan produk saya tidak hanya lewat verbal saja.					
4	Memiliki pengetahuan tentang manajemen	Sebagai pelaku UMKM, saya selalu menerapkan ilmu manajemen untuk meminimalisir kesalahan yang mungkin bisa terjadi					
5	Memiliki pengetahuan pemasaran	Sebagai pelaku UMKM, saya selalu berusaha menunjukkan keunggulan produk saya.					

B. Motivasi (X₂)

No	Indikator	Pernyataan	Jawaban				
			SS	S	CS	TS	STS
1.	Fisiologis	Sebagai pelaku UMKM saya dapat memenuhi kebutuhan pokok keluarga					
2.	Rasa aman	Pekerjaan sebagai pelaku UMKM dapat memberikan rasa aman dalam hal keamanan kerja, perlindungan terhadap bahaya, keamanan terhadap properti.					

No	Indikator	Pernyataan	Jawaban				
			SS	S	CS	TS	STS
3.	Sosial	Sebagai pelaku UMKM saya dapat berinteraksi dengan banyak orang dalam hal : mempekerjakan seseorang, membantu memasarkan produk orang lain, dll.					
4	Penghargaan	Sebagai pelaku UMKM saya memperoleh penghasilan yang membuat saya merasa di hargai oleh lingkungan					
5	Aktualisasi Diri	Sebagai pelaku UMKM saya mampu menunjukkan kemampuan untuk mandiri					

C. Self-efficacy (Z)

No	Indikator	Pernyataan	Jawaban				
			SS	S	CS	TS	STS
1.	Tindakan	Sebagai pelaku UMKM, dapat mengelola sumber daya dengan baik					
2.	Keyakinan Individu	Sebagai pelaku UMKM, saya yakin mampu bersaing dengan pesaing					
3.	Sumber Daya Kognitif	Sebagai pelaku UMKM, Saya sudah siap dengan konsekuensi apapun dalam menjalankan usaha					

D. Keberhasilan usaha (Y)

No	Indikator	Pernyataan	Jawaban				
			SS	S	CS	TS	STS
1.	Jumlah penjualan	Saya mampu mempertahankan omzet penjualan selama 5 tahun terakhir					
2.	Hasil produksi	Saya mampu mempertahankan kualitas produksi					
3.	Profit usaha	Saya mampu tetap mempertahankan profit usaha saya					
4.	Pertumbuhan usaha	Saya akan mempertahankan pertumbuhan usaha yang saya jalani saat ini					
5.	Perkembangan usaha	Saya akan mengembangkan usaha di bidang lain					

Lampiran 2. Data Karakteristik Responden

Kecamatan Kaliwates						
No	Usia	Jenis Kelamin	Pendidikan	Lama Usaha	Kondisi Tempat Usaha	Omzet / Bulan
1	34	laki-laki	SMA	7	Permanen	2.500.000
2	32	laki-laki	SMA	6	Pkl	2.500.000
3	28	laki-laki	Strata-1	5	Pkl	3.000.000
4	28	Wanita	Diploma	5	Pkl	3.000.000
5	28	laki-laki	Strata-1	4	Permanen	2.800.000
6	34	laki-laki	SMA	10	Pkl	3.000.000
7	32	laki-laki	Strata-1	8	Permanen	6.000.000
8	48	laki-laki	SD	15	Pkl	2.000.000
9	33	Wanita	Strata-1	8	Permanen	3.500.000
10	35	laki-laki	Strata-1	7	Permanen	3.000.000
11	30	laki-laki	SMA	8	Pkl	2.900.000
12	29	laki-laki	Strata-1	6	Permanen	3.400.000
13	24	Wanita	SMA	5	Pkl	3.500.000
14	29	laki-laki	Strata-1	9	Permanen	4.000.000
15	31	laki-laki	SMA	13	Permanen	3.000.000
16	47	Wanita	SMA	20	Pkl	3.000.000
17	30	laki-laki	Strata-1	5	Permanen	3.000.000
18	42	laki-laki	Strata-1	7	Permanen	5.000.000
19	29	laki-laki	Diploma	5	Pkl	3.700.000
20	32	laki-laki	Strata-1	9	Permanen	3.400.000
21	39	Wanita	Diploma	10	Permanen	4.000.000
22	30	laki-laki	Strata-1	5	Permanen	4.000.000
23	38	Wanita	SMA	9	Permanen	3.000.000
24	32	laki-laki	Strata-1	6	Permanen	3.000.000
25	38	laki-laki	Strata-1	10	Permanen	2.500.000
26	28	Wanita	SMA	6	Permanen	2.000.000
27	29	Wanita	Diploma	5	Permanen	2.100.000
28	30	Wanita	Diploma	8	Permanen	2.400.000
29	37	laki-laki	SMA	8	Pkl	2.500.000
30	45	laki-laki	Strata-1	12	Permanen	3.000.000
31	42	laki-laki	Strata-1	13	Permanen	3.500.000
32	35	laki-laki	Strata-1	7	Permanen	2.400.000
33	41	laki-laki	SMA	15	Permanen	2.500.000
34	40	laki-laki	SMP	25	Pkl	2.000.000
35	32	laki-laki	Strata-1	6	Permanen	3.000.000
36	40	laki-laki	SMP	9	Pkl	2.100.000
37	36	laki-laki	Strata-1	6	Permanen	2.800.000
38	37	laki-laki	SMA	7	Permanen	3.000.000
39	48	laki-laki	Strata-1	20	Permanen	4.000.000
40	27	Wanita	SMK	8	Pkl	2.700.000
41	29	laki-laki	SMA	9	Pkl	2.700.000
42	36	laki-laki	SMK	10	Permanen	2.900.000
43	31	laki-laki	SMA	10	Permanen	3.500.000
44	38	laki-laki	SMA	13	Permanen	3.500.000
45	40	laki-laki	Strata-1	10	Permanen	3.500.000

46	32	laki-laki	SMA	10	Permanen	3.200.000
47	29	laki-laki	SMA	9	Permanen	2.800.000
48	27	Wanita	SMK	7	Permanen	2.900.000
49	27	laki-laki	SMK	6	Permanen	2.800.000
50	30	laki-laki	SMA	10	PKL	3.000.000
51	40	Laki-laki	SMA	8	PKL	2.900.000
52	39	Laki-laki	STRATA-1	9	Permanen	3.500.000
53	50	Laki-laki	STRATA-1	13	Permanen	4.500.000
54	58	Laki-laki	SMA	9	Permanen	4.700.000
55	29	Laki-laki	SMA	5	PKL	2.500.000
56	37	Laki-laki	STRATA-1	7	Permanen	3.400.000
57	37	Wanita	SMA	8	PKL	3.000.000
58	27	Laki-laki	SMA	5	PKL	2.500.000
59	39	Laki-laki	SMA	5	PKL	3.000.000
60	35	Wanita	SMA	8	PKL	3.000.000
61	30	Wanita	STRATA-1	10	Permanen	8.000.000
62	44	Laki-laki	SMP	8	PKL	3.600.000
63	40	Laki-laki	SMA	9	PKL	3.200.000
64	37	Laki-laki	Strata-1	8	PKL	4.650.000
65	41	Laki-laki	SMA	8	Permanen	3.900.000
66	30	Laki-laki	SMP	5	Permanen	2.000.000
67	27	Laki-laki	SMA	5	PKL	2.500.000
68	35	Wanita	SMA	7	PKL	4.000.000
69	35	Laki-laki	SMA	8	PKL	3.600.000
70	37	Laki-laki	SMA	6	PKL	3.400.000
71	38	Laki-laki	Strata-1	5	PKL	3.600.000
72	30	Laki-laki	DIPLOMA	8	Permanen	5.000.000
73	30	Wanita	STRATA-1	10	Permanen	8.000.000
74	46	Laki-laki	Strata-1	6	Permanen	4.300.000
75	30	Laki-laki	SMA	6	PKL	3.000.000
76	35	Wanita	SMA	5	Permanen	3.000.000
77	37	Laki-laki	STRATA-1	7	Permanen	3.400.000
78	46	Laki-laki	SMP	6	PKL	4.300.000
79	35	Wanita	SMA	5	Permanen	3.600.000
80	37	Laki-laki	DIPLOMA	5	Permanen	5.000.000
81	28	Laki-laki	SMA	5	PKL	2.500.000
82	46	Laki-laki	SMA	8	PKL	3.400.000
83	40	Laki-laki	STRATA-1	8	Permanen	3.400.000
84	41	Laki-laki	SMA	8	Permanen	3.900.000
85	46	Laki-laki	STRATA-1	8	Permanen	3.000.000
86	39	Wanita	SMP	6	PKL	3.500.000
87	48	Laki-laki	STRATA-1	18	PKL	5.000.000
88	44	Laki-laki	SMP	8	PKL	3.600.000
89	42	Laki-laki	Diploma	7	PKL	3.500.000
90	50	Laki-laki	STRATA-1	13	Permanen	4.500.000
91	39	Laki-laki	SMA	5	PKL	2.800.000
92	40	Laki-laki	SMA	7	PKL	3.000.000
93	39	Laki-laki	STRATA-1	9	Permanen	3.500.000
94	39	Wanita	SMP	6	PKL	3.500.000
95	49	Laki-laki	SMP	6	PKL	2.300.000
96	36	Wanita	SMA	7	PKL	2.500.000

97	40	Laki-laki	SMA	12	PKL	3.200.000
Kecamatan Sumpalsari						
No	Usia	Jenis Kelamin	Pendidikan	Lama Usaha	Kondisi Tempat usaha	Omzet / Bulan
1	33	laki-laki	SMA	7	Pkl	2.500.000
2	35	Wanita	SMA	8	PKL	3.000.000
3	32	laki-laki	SMA	6	Pkl	2.500.000
4	39	Laki-laki	SMA	5	PKL	2.800.000
5	28	Wanita	Diploma	5	Pkl	3.000.000
6	40	Laki-laki	SMP	7	PKL	3.800.000
7	34	laki-laki	SMA	10	Pkl	3.000.000
8	43	Laki-laki	SMP	5	PKL	3.400.000
9	48	laki-laki	SMA	15	Pkl	2.000.000
10	42	Laki-laki	SMP	7	PKL	3.500.000
11	39	Laki-laki	STRATA-1	9	Permanen	3.500.000
12	46	Laki-laki	STRATA-1	8	PKL	3.000.000
13	30	laki-laki	SMA	10	PKL	3.000.000
14	40	Wanita	SMA	8	PKL	3.200.000
15	27	Wanita	SMK	7	Permanen	2.900.000
16	32	Laki-laki	SMA	20	PKL	3.000.000
17	32	laki-laki	SMA	10	Permanen	3.200.000
18	47	Wanita	SMA	6	Permanen	4.000.000
19	38	laki-laki	SMA	13	Permanen	3.500.000
20	48	Wanita	SMP	15	PKL	2.500.000
21	29	laki-laki	Strata-1	9	Permanen	4.000.000
22	40	Laki-laki	SMA	12	PKL	3.200.000
23	47	Wanita	SMA	20	Pkl	3.000.000
24	39	Laki-laki	SMA	5	PKL	3.000.000
25	29	laki-laki	Strata-1	9	Permanen	4.000.000
26	37	Wanita	SMA	8	PKL	3.000.000
27	29	laki-laki	Strata-1	6	Permanen	3.400.000
28	35	Wanita	SMA	5	Permanen	3.000.000
29	42	laki-laki	Strata-1	7	Permanen	5.000.000
30	39	Laki-laki	STRATA-1	9	Permanen	3.500.000
31	47	Wanita	SMA	20	Pkl	3.000.000
32	37	Laki-laki	SMA	9	PKL	2.500.000
33	45	laki-laki	Strata-1	12	Permanen	3.000.000
34	27	Laki-laki	DIPLOMA	5	Permanen	2.500.000
35	30	Wanita	Diploma	8	Permanen	2.400.000
36	32	Laki-laki	STRATA-1	8	Permanen	2.800.000
37	28	Wanita	SMA	6	Permanen	2.000.000
38	37	Wanita	SMA	5	PKL	3.000.000
39	32	laki-laki	Strata-1	6	Permanen	3.000.000
40	35	Laki-laki	SMA	8	PKL	3.000.000
41	30	laki-laki	Strata-1	5	Permanen	4.000.000
42	35	Laki-laki	SMA	8	PKL	4.000.000
43	32	laki-laki	Strata-1	9	Permanen	3.400.000
44	46	Laki-laki	SMA	8	PKL	3.400.000
45	37	laki-laki	SMA	7	Permanen	3.000.000
46	37	Laki-laki	DIPLOMA	5	Permanen	5.000.000
47	40	laki-laki	SMP	9	Pkl	2.100.000
48	30	Laki-laki	SMA	8	PKL	4.000.000

49	45	laki-laki	Strata-1	12	Permanen	3.000.000
50	30	Laki-laki	DIPLOMA	8	Permanen	5.000.000
51	35	laki-laki	Strata-1	7	Permanen	2.400.000
52	40	Laki-laki	STRATA-1	7	Permanen	3.000.000
53	40	laki-laki	SMP	25	Pkl	2.000.000
54	47	Laki-laki	SMA	5	PKL	4.000.000
55	40	laki-laki	SMP	9	Pkl	2.100.000
56	44	Laki-laki	SMP	8	PKL	3.600.000
57	37	laki-laki	SMA	7	Permanen	3.000.000
58	43	Laki-laki	SMA	8	Permanen	3.200.000
59	27	Wanita	SMK	8	Pkl	2.700.000
60	37	Laki-laki	DIPLOMA	5	Permanen	5.000.000
61	44	Laki-laki	SMP	8	PKL	3.600.000
62	46	Laki-laki	SMA	8	PKL	3.400.000
63	35	Wanita	SMA	8	PKL	3.000.000
64	35	Laki-laki	SMA	8	PKL	4.000.000
65	27	Laki-laki	SMA	5	PKL	2.500.000
66	35	Laki-laki	SMA	8	PKL	3.000.000
67	37	Laki-laki	STRATA-1	7	Permanen	3.400.000
68	37	Wanita	SMA	5	PKL	3.000.000
69	58	Laki-laki	SMA	9	Permanen	4.700.000
70	36	Wanita	STRATA-1	8	Permanen	2.800.000
71	29	Wanita	Diploma	5	Permanen	2.100.000
72	29	Laki-laki	SMA	5	PKL	2.500.000
73	38	laki-laki	Strata-1	10	Permanen	2.500.000
74	35	Wanita	SMA	5	Permanen	3.000.000
75	38	Wanita	SMA	9	Permanen	3.000.000
76	35	Wanita	SMA	9	Permanen	4.700.000
77	39	Wanita	Diploma	10	Permanen	4.000.000
78	40	Laki-laki	SMA	9	PKL	3.200.000
79	29	laki-laki	Diploma	5	Pkl	3.700.000
80	40	Laki-laki	SMA	6	PKL	3.500.000
81	30	laki-laki	Strata-1	5	Permanen	3.000.000
82	49	Laki-laki	SMA	6	PKL	2.300.000
83	31	laki-laki	SMA	13	Permanen	3.000.000
84	46	Laki-laki	SMP	6	PKL	4.300.000
85	31	laki-laki	SMA	10	Permanen	3.500.000
86	37	Laki-laki	SMA	8	PKL	4.650.000
87	37	Laki-laki	SMA	8	PKL	3.000.000
88	40	Laki-laki	SMA	6	PKL	3.500.000
89	29	Laki-laki	SMA	5	PKL	2.500.000
90	50	Laki-laki	STRATA-1	13	PKL	4.500.000
91	39	Laki-laki	SMA	5	PKL	3.000.000
92	41	Laki-laki	SMA	8	Permanen	3.900.000
93	48	laki-laki	Strata-1	20	Permanen	4.000.000
94	46	Laki-laki	STRATA-1	8	PKL	3.000.000
95	41	laki-laki	SMA	15	Permanen	2.500.000

Kecamatan Patrang

No	Usia	Jenis Kelamin	Pendidikan	Lama Usaha	Kondisi Tempat usaha	Omzet / Bulan
----	------	---------------	------------	------------	----------------------	---------------

1	39	Laki-laki	SMA	5	PKL	2.800.000
2	40	Laki-laki	SMA	8	PKL	2.900.000
3	40	Laki-laki	SMP	7	PKL	3.800.000
4	50	Laki-laki	STRATA-1	13	PKL	4.500.000
5	43	Laki-laki	SMP	5	PKL	3.400.000
6	41	Laki-laki	SMA	8	Permanen	3.900.000
7	42	Laki-laki	SMP	7	PKL	3.500.000
8	38	Wanita	SMA	5	PKL	2.500.000
9	46	Laki-laki	STRATA-1	8	PKL	3.000.000
10	37	Laki-laki	SMA	5	PKL	3.100.000
11	42	Laki-laki	SMA	7	PKL	3.700.000
12	39	Laki-laki	SMP	6	PKL	2.900.000
13	30	Laki-laki	SMA	6	PKL	3.000.000
14	36	Laki-laki	SMA	8	PKL	3.700.000
15	36	Wanita	SMA	7	PKL	2.500.000
16	50	Wanita	SMP	9	PKL	4.400.000
17	49	Laki-laki	SMP	6	PKL	2.300.000
18	46	Laki-laki	SMP	6	PKL	4.300.000
19	37	Laki-laki	SMP	8	PKL	4.650.000
20	35	Laki-laki	SMP	5	PKL	3.500.000
21	40	Laki-laki	SMA	6	PKL	3.500.000
22	35	Wanita	SMA	7	PKL	4.000.000
23	42	Laki-laki	STRATA-1	8	Permanen	2.900.000
24	35	Wanita	SMA	9	Permanen	4.700.000
25	49	Laki-laki	SMA	7	PKL	3.800.000
26	50	Laki-laki	SMA	7	Permanen	4.300.000
27	40	Laki-laki	STRATA-1	8	Permanen	3.400.000
28	40	Laki-laki	SMA	9	PKL	3.200.000
29	37	Laki-laki	SMA	5	PKL	3.000.000
30	49	Laki-laki	STRATA-1	8	Permanen	3.400.000
31	39	Wanita	SMP	6	PKL	3.500.000
32	35	Laki-laki	SMA	8	PKL	3.600.000
33	44	Laki-laki	SMP	6	PKL	4.150.000
34	58	Laki-laki	SMA	9	Permanen	4.700.000
35	35	Wanita	SMA	5	Permanen	3.000.000
36	35	Wanita	SMA	5	Permanen	3.600.000
37	37	Wanita	SMA	8	PKL	3.000.000
38	37	Laki-laki	SMA	5	PKL	3.000.000
39	39	Laki-laki	SMA	5	PKL	3.000.000
40	48	Laki-laki	STRATA-1	18	PKL	5.000.000
41	40	Laki-laki	SMA	12	PKL	3.200.000
42	35	Laki-laki	SMA	9	PKL	3.200.000
43	48	Wanita	SMP	15	PKL	2.500.000
44	50	Laki-laki	SMA	9	PKL	3.100.000
45	47	Wanita	SMA	6	Permanen	4.000.000
46	30	Wanita	STRATA-1	10	Permanen	8.000.000
47	32	Laki-laki	SMA	20	PKL	3.000.000
48	27	Laki-laki	SMA	5	PKL	2.500.000
49	40	Wanita	SMA	8	PKL	3.200.000
50	35	Wanita	SMA	6	Permanen	3.250.000
51	44	Laki-laki	SMP	8	PKL	3.600.000

52	38	Laki-laki	SMP	5	PKL	3.600.000
53	47	Laki-laki	SMA	5	PKL	4.000.000
54	43	Laki-laki	SMA	6	Permanen	3.000.000
55	40	Laki-laki	STRATA-1	7	Permanen	3.000.000
56	37	Laki-laki	STRATA-1	7	Permanen	3.400.000
57	30	Laki-laki	DIPLOMA	8	Permanen	5.000.000
58	40	Laki-laki	SMA	7	Permanen	3.000.000
59	30	Laki-laki	SMA	8	PKL	4.000.000
60	40	Laki-laki	SMA	5	PKL	2.500.000
61	38	Wanita	SMA	7	Permanen	3.000.000
62	42	Laki-laki	SMA	7	PKL	3.500.000
63	42	Laki-laki	SMP	7	PKL	3.300.000
64	35	Laki-laki	STRATA-1	8	Permanen	4.000.000
65	37	Laki-laki	SMA	6	PKL	3.400.000
66	34	Wanita	SMA	5	PKL	4.100.000
67	44	Laki-laki	SMP	6	Permanen	3.000.000
68	39	Laki-laki	SMP	7	PKL	3.600.000
69	43	Laki-laki	SMA	8	Permanen	3.200.000
70	38	Laki-laki	SMA	7	PKL	3.100.000
71	37	Laki-laki	DIPLOMA	5	Permanen	5.000.000
72	44	Laki-laki	SMA	5	PKL	3.300.000
73	46	Laki-laki	SMA	8	PKL	3.400.000
74	47	Laki-laki	DIPLOMA	9	Permanen	3.500.000
75	35	Laki-laki	SMA	8	PKL	4.000.000
76	30	Laki-laki	SMP	5	Permanen	2.000.000
77	35	Laki-laki	SMA	8	PKL	3.000.000
78	38	Laki-laki	SMP	5	Permanen	2.500.000
79	37	Wanita	SMA	5	PKL	3.000.000
80	29	Laki-laki	SMA	10	PKL	2.500.000
81	35	Laki-laki	DIPLOMA	9	Permanen	3.000.000
82	42	Laki-laki	SMA	10	Permanen	4.000.000
83	36	Wanita	STRATA-1	8	Permanen	2.800.000
84	28	Laki-laki	SMA	5	PKL	2.500.000
85	29	Laki-laki	SMA	5	PKL	2.500.000
86	32	Laki-laki	STRATA-1	8	Permanen	2.800.000
87	33	Laki-laki	STRATA-1	8	Permanen	2.800.000
88	27	Laki-laki	DIPLOMA	5	Permanen	2.500.000
89	38	Laki-laki	STRATA-1	8	Permanen	3.000.000
90	37	Laki-laki	SMA	9	PKL	2.500.000
91	38	Laki-laki	SMA	8	PKL	2.800.000
92	39	Laki-laki	STRATA-1	9	Permanen	3.500.000
93	40	Laki-laki	SMA	7	PKL	3.000.000

Lampiran 3. Data Skor Jawaban Responden Pengetahuan Kewirausahaan

Kecamatan Kaliwates							
NO	Pengetahuan Kewirausahaan (X1)					Σ	Rerata
	X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5		
1	4	3	4	5	4	20	4,0
2	4	4	4	4	5	21	4,2
3	4	4	3	3	5	19	3,8
4	3	3	3	3	4	16	3,2
5	5	4	5	4	5	23	4,6
6	4	3	4	4	5	20	4,0
7	4	4	4	4	4	20	4,0
8	4	4	4	4	3	19	3,8
9	4	4	3	4	5	20	4,0
10	3	4	4	4	4	19	3,8
11	5	5	5	5	5	25	5,0
12	5	4	3	4	3	19	3,8
13	4	5	5	5	5	24	4,8
14	4	5	3	3	4	19	3,8
15	5	3	5	3	5	21	4,2
16	5	4	3	5	4	21	4,2
17	5	4	5	5	5	24	4,8
18	4	4	3	5	5	21	4,2
19	4	3	4	4	3	18	3,6
20	4	4	4	4	4	20	4,0
21	4	3	3	3	5	18	3,6
22	5	5	3	4	5	22	4,4
23	5	3	4	3	5	20	4,0
24	4	4	3	4	5	20	4,0
25	4	4	4	4	5	21	4,2
26	3	4	4	4	3	18	3,6
27	4	4	4	4	4	20	4,0
28	4	4	4	5	3	20	4,0
29	5	3	3	3	5	19	3,8
30	5	4	3	5	5	22	4,4
31	5	4	4	5	5	23	4,6
32	5	4	4	4	5	22	4,4
33	5	3	3	3	5	19	3,8
34	5	3	3	3	5	19	3,8
35	5	5	5	5	5	25	5,0
36	5	3	3	3	5	19	3,8
37	5	3	4	3	5	20	4,0
38	5	3	4	3	5	20	4,0
39	5	4	3	3	5	20	4,0
40	5	4	4	4	5	22	4,4
41	4	4	5	3	5	21	4,2
42	5	3	4	4	4	20	4,0
43	5	4	4	4	5	22	4,4
44	5	4	4	4	4	21	4,2
45	4	4	4	4	5	21	4,2
46	5	3	4	4	5	21	4,2

47	5	4	3	4	5	21	4,2
48	5	4	4	4	5	22	4,4
49	5	3	4	4	5	21	4,2
50	5	4	4	4	5	22	4,4
51	5	4	4	5	3	21	4,2
52	5	5	4	5	4	23	4,6
53	5	5	5	3	5	23	4,6
54	4	4	3	3	4	18	3,6
55	4	4	4	4	3	19	3,8
56	4	4	5	3	4	20	4,0
57	5	5	5	5	5	25	5,0
58	5	5	5	3	4	22	4,4
59	4	4	4	4	4	20	4,0
60	5	5	4	4	4	22	4,4
61	5	5	5	5	5	25	5,0
62	4	5	4	4	4	21	4,2
63	5	4	4	4	4	21	4,2
64	5	5	5	5	4	24	4,8
65	4	4	4	4	4	20	4,0
66	5	4	4	4	4	21	4,2
67	5	5	5	3	4	22	4,4
68	5	4	4	4	3	20	4,0
69	5	4	4	4	5	22	4,4
70	4	5	4	4	4	21	4,2
71	4	4	4	5	4	21	4,2
72	4	5	5	4	5	23	4,6
73	5	5	5	5	5	25	5,0
74	5	4	4	5	4	22	4,4
75	5	5	5	4	4	23	4,6
76	5	4	4	4	4	21	4,2
77	4	4	5	3	4	20	4,0
78	5	4	4	5	4	22	4,4
79	5	5	4	4	4	22	4,4
80	4	4	4	4	5	21	4,2
81	4	4	4	4	4	20	4,0
82	4	4	4	5	4	21	4,2
83	4	4	4	4	5	21	4,2
84	4	4	4	4	4	20	4,0
85	5	5	5	4	4	23	4,6
86	5	4	4	4	5	22	4,4
87	5	5	5	4	5	24	4,8
88	4	5	4	4	4	21	4,2
89	4	4	4	5	4	21	4,2
90	5	5	5	3	5	23	4,6
91	5	5	4	4	5	23	4,6
92	4	4	3	4	4	19	3,8
93	5	5	4	5	4	23	4,6
94	5	4	4	4	5	22	4,4
95	5	5	4	5	4	23	4,6
96	5	4	4	4	3	20	4,0
97	5	4	4	5	5	23	4,6

Kecamatan Sumbersari							
NO	Pengetahuan Kewirausahaan (X1)					Σ	Rerata
	X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5		
1	4	4	4	4	4	20	4,0
2	5	5	4	4	4	22	4,4
3	4	4	4	4	5	21	4,2
4	5	5	4	4	5	23	4,6
5	3	3	3	3	4	16	3,2
6	4	4	4	5	4	21	4,2
7	4	3	4	4	5	20	4,0
8	4	4	4	5	4	21	4,2
9	4	4	4	4	3	19	3,8
10	4	4	4	5	4	21	4,2
11	5	5	4	5	4	23	4,6
12	5	5	5	4	4	23	4,6
13	5	4	4	4	5	22	4,4
14	4	5	4	4	4	21	4,2
15	5	4	4	4	5	22	4,4
16	5	5	3	4	3	20	4,0
17	5	3	4	4	5	21	4,2
18	4	4	4	3	3	18	3,6
19	5	4	4	4	4	21	4,2
20	5	4	4	4	5	22	4,4
21	4	5	3	3	4	19	3,8
22	5	4	4	5	5	23	4,6
23	5	4	3	5	4	21	4,2
24	4	4	4	4	4	20	4,0
25	4	5	3	3	4	19	3,8
26	5	5	5	5	5	25	5,0
27	5	4	3	4	3	19	3,8
28	5	4	4	4	4	21	4,2
29	4	4	3	5	5	21	4,2
30	5	5	4	5	4	23	4,6
31	5	4	3	5	4	21	4,2
32	5	5	4	3	3	20	4,0
33	5	4	3	5	5	22	4,4
34	5	5	4	3	3	20	4,0
35	4	4	4	5	3	20	4,0
36	4	4	4	4	5	21	4,2
37	3	4	4	4	3	18	3,6
38	5	4	5	5	3	22	4,4
39	4	4	3	4	5	20	4,0
40	5	5	5	4	5	24	4,8
41	5	5	3	4	5	22	4,4
42	5	5	5	5	4	24	4,8
43	4	4	4	4	4	20	4,0
44	4	4	4	5	4	21	4,2
45	5	3	4	3	5	20	4,0
46	4	4	4	4	5	21	4,2
47	5	3	3	3	5	19	3,8
48	5	5	5	4	4	23	4,6

49	5	4	3	5	5	22	4,4
50	4	5	5	4	5	23	4,6
51	5	4	4	4	5	22	4,4
52	5	5	4	5	4	23	4,6
53	5	3	3	3	5	19	3,8
54	5	5	4	4	5	23	4,6
55	5	3	3	3	5	19	3,8
56	4	5	4	4	4	21	4,2
57	5	3	4	3	5	20	4,0
58	4	4	4	5	4	21	4,2
59	5	4	4	4	5	22	4,4
60	4	4	4	4	5	21	4,2
61	4	5	4	4	4	21	4,2
62	4	4	4	5	4	21	4,2
63	5	5	4	4	4	22	4,4
64	5	5	5	5	4	24	4,8
65	5	5	5	3	4	22	4,4
66	5	5	5	4	5	24	4,8
67	4	4	5	3	4	20	4,0
68	5	4	5	5	3	22	4,4
69	4	4	3	3	4	18	3,6
70	5	3	5	4	5	22	4,4
71	4	4	4	4	4	20	4,0
72	4	4	4	4	3	19	3,8
73	4	4	4	4	5	21	4,2
74	5	4	4	4	4	21	4,2
75	5	3	4	3	5	20	4,0
76	5	5	4	3	3	20	4,0
77	4	3	3	3	5	18	3,6
78	5	4	4	4	4	21	4,2
79	4	3	4	4	3	18	3,6
80	4	4	5	4	4	21	4,2
81	5	4	5	5	5	24	4,8
82	5	5	4	5	4	23	4,6
83	5	3	5	3	5	21	4,2
84	5	4	4	5	4	22	4,4
85	5	4	4	4	5	22	4,4
86	5	5	5	5	4	24	4,8
87	5	5	5	5	5	25	5,0
88	4	4	5	4	4	21	4,2
89	4	4	4	4	3	19	3,8
90	5	5	5	3	5	23	4,6
91	4	4	4	4	4	20	4,0
92	4	4	4	4	4	20	4,0
93	5	4	3	3	5	20	4,0
94	5	5	5	4	4	23	4,6
95	5	3	3	3	5	19	3,8

Kecamatan Patrang

NO	Pengetahuan Kewirausahaan (X1)					Σ	Rerata
	X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5		
1	5	5	4	4	5	23	4,6

2	5	4	4	5	3	21	4,2
3	4	4	4	5	4	21	4,2
4	5	5	5	3	5	23	4,6
5	4	4	4	5	4	21	4,2
6	4	4	4	4	4	20	4,0
7	4	4	4	5	4	21	4,2
8	5	5	5	4	3	22	4,4
9	5	5	5	4	4	23	4,6
10	4	4	5	4	4	21	4,2
11	4	4	4	5	4	21	4,2
12	5	5	5	4	5	24	4,8
13	5	5	5	4	4	23	4,6
14	4	4	4	5	4	21	4,2
15	5	4	4	4	3	20	4,0
16	5	5	5	4	5	24	4,8
17	5	5	4	5	4	23	4,6
18	5	4	4	5	4	22	4,4
19	5	5	5	5	4	24	4,8
20	3	4	4	4	5	20	4,0
21	4	4	5	4	4	21	4,2
22	5	4	4	4	3	20	4,0
23	4	4	4	5	5	22	4,4
24	5	5	4	3	3	20	4,0
25	5	5	5	5	4	24	4,8
26	4	3	5	4	5	21	4,2
27	4	4	4	4	5	21	4,2
28	5	4	4	4	4	21	4,2
29	4	4	4	5	4	21	4,2
30	5	4	4	4	3	20	4,0
31	5	4	4	4	5	22	4,4
32	5	4	4	4	5	22	4,4
33	5	4	4	3	5	21	4,2
34	4	4	3	3	4	18	3,6
35	5	4	4	4	4	21	4,2
36	5	5	4	4	4	22	4,4
37	5	5	5	5	5	25	5,0
38	4	4	4	5	4	21	4,2
39	4	4	4	4	4	20	4,0
40	5	5	5	4	5	24	4,8
41	5	4	4	5	5	23	4,6
42	5	5	4	4	4	22	4,4
43	5	4	4	4	5	22	4,4
44	4	4	5	4	3	20	4,0
45	4	4	4	3	3	18	3,6
46	5	5	5	5	5	25	5,0
47	5	5	3	4	3	20	4,0
48	5	5	5	3	4	22	4,4
49	4	5	4	4	4	21	4,2
50	5	5	4	5	5	24	4,8
51	4	5	4	4	4	21	4,2
52	4	4	4	5	4	21	4,2

53	5	5	4	4	5	23	4,6
54	5	4	4	4	3	20	4,0
55	5	5	4	5	4	23	4,6
56	4	4	5	3	4	20	4,0
57	4	5	5	4	5	23	4,6
58	3	3	4	5	4	19	3,8
59	5	5	5	4	4	23	4,6
60	5	4	4	3	4	20	4,0
61	5	4	4	3	3	19	3,8
62	4	4	4	5	5	22	4,4
63	4	4	4	4	5	21	4,2
64	5	4	5	5	4	23	4,6
65	4	5	4	4	4	21	4,2
66	5	4	4	3	3	19	3,8
67	4	4	3	3	4	18	3,6
68	5	4	4	3	4	20	4,0
69	4	4	4	5	4	21	4,2
70	4	4	5	4	4	21	4,2
71	4	4	4	4	5	21	4,2
72	4	5	5	4	5	23	4,6
73	4	4	4	5	4	21	4,2
74	4	4	5	5	4	22	4,4
75	5	5	5	5	4	24	4,8
76	5	4	4	4	4	21	4,2
77	5	5	5	4	5	24	4,8
78	5	4	4	4	5	22	4,4
79	5	4	5	5	3	22	4,4
80	3	3	3	3	5	17	3,4
81	4	3	3	3	5	18	3,6
82	5	3	4	3	5	20	4,0
83	5	3	5	4	5	22	4,4
84	4	4	4	4	4	20	4,0
85	4	4	4	4	3	19	3,8
86	4	4	4	4	5	21	4,2
87	4	4	3	4	5	20	4,0
88	5	5	4	3	3	20	4,0
89	4	4	3	4	5	20	4,0
90	5	5	4	3	3	20	4,0
91	4	4	5	3	3	19	3,8
92	5	5	4	5	4	23	4,6
93	4	4	3	4	4	19	3,8

Lampiran 4. Data Skor Jawaban Responden Motivasi

Kecamatan Kaliwates							
NO	Motivasi (X2)					Σ	Rerata
	X1	X2	X3	X4	X5		
1	4	5	4	3	4	20	4,0
2	3	3	3	4	4	17	3,4
3	5	4	3	5	4	21	4,2
4	4	4	3	4	4	19	3,8
5	4	5	4	5	4	22	4,4
6	4	4	4	4	4	20	4,0
7	5	5	5	4	4	23	4,6
8	4	4	4	4	4	20	4,0
9	4	5	4	4	4	21	4,2
10	4	4	4	4	4	20	4,0
11	3	3	3	3	3	15	3,0
12	3	4	4	4	4	19	3,8
13	5	4	4	4	5	22	4,4
14	4	3	5	4	4	20	4,0
15	3	5	5	5	5	23	4,6
16	5	3	5	4	5	22	4,4
17	5	5	5	5	5	25	5,0
18	4	4	4	4	5	21	4,2
19	2	3	3	3	3	14	2,8
20	4	4	4	5	5	22	4,4
21	5	3	3	3	5	19	3,8
22	5	4	4	4	5	22	4,4
23	3	3	3	3	4	16	3,2
24	4	3	4	4	4	19	3,8
25	4	4	4	4	5	21	4,2
26	3	2	3	3	3	14	2,8
27	4	4	4	4	4	20	4,0
28	4	4	4	4	4	20	4,0
29	4	4	3	3	5	19	3,8
30	4	3	3	3	4	17	3,4
31	4	3	4	4	5	20	4,0
32	4	3	3	3	5	18	3,6
33	5	3	3	3	3	17	3,4
34	5	3	3	4	5	20	4,0
35	4	3	5	4	5	21	4,2
36	4	3	4	4	5	20	4,0
37	4	3	3	4	5	19	3,8
38	4	3	4	4	5	20	4,0
39	4	3	4	4	4	19	3,8
40	4	4	5	5	5	23	4,6
41	4	4	5	4	5	22	4,4
42	5	4	4	4	4	21	4,2
43	4	3	3	4	4	18	3,6
44	4	4	4	4	5	21	4,2
45	4	4	4	5	5	22	4,4
46	4	4	4	4	5	21	4,2

47	4	4	4	4	5	21	4,2
48	4	4	4	5	4	21	4,2
49	4	4	4	4	4	20	4,0
50	4	4	4	4	5	21	4,2
51	3	4	5	5	4	21	4,2
52	4	4	3	3	5	19	3,8
53	4	4	5	4	5	22	4,4
54	4	3	4	4	4	19	3,8
55	3	4	3	3	4	17	3,4
56	4	4	5	4	5	22	4,4
57	5	5	4	5	4	23	4,6
58	5	3	5	2	5	20	4,0
59	4	5	4	4	4	21	4,2
60	5	4	4	4	5	22	4,4
61	5	5	5	5	5	25	5,0
62	4	5	5	4	4	22	4,4
63	3	3	4	5	5	20	4,0
64	5	4	5	5	5	24	4,8
65	4	5	4	4	4	21	4,2
66	4	4	3	5	5	21	4,2
67	5	3	5	2	5	20	4,0
68	5	4	3	5	5	22	4,4
69	4	5	4	4	4	21	4,2
70	4	5	4	4	4	21	4,2
71	4	4	4	4	4	20	4,0
72	5	3	4	3	3	18	3,6
73	5	5	5	5	5	25	5,0
74	4	3	4	5	5	21	4,2
75	5	4	5	5	5	24	4,8
76	4	3	4	5	5	21	4,2
77	4	4	5	4	5	22	4,4
78	4	3	4	5	5	21	4,2
79	4	4	4	5	5	22	4,4
80	4	4	3	4	4	19	3,8
81	3	5	4	4	3	19	3,8
82	4	4	3	4	5	20	4,0
83	4	5	4	4	5	22	4,4
84	4	5	4	4	4	21	4,2
85	3	4	3	4	5	19	3,8
86	4	5	4	5	3	21	4,2
87	5	4	4	4	5	22	4,4
88	4	5	5	4	4	22	4,4
89	4	5	4	4	4	21	4,2
90	4	4	5	4	5	22	4,4
91	4	4	3	5	4	20	4,0
92	4	4	3	4	4	19	3,8
93	4	4	3	3	5	19	3,8
94	4	5	4	5	3	21	4,2
95	5	5	4	5	5	24	4,8
96	5	4	3	5	5	22	4,4
97	4	5	4	5	5	23	4,6

Kecamatan Sumbersari							
NO	Motivasi (X2)					Σ	Rerata
	X1	X2	X3	X4	X5		
1	5	3	4	3	5	20	4,0
2	5	4	4	4	5	22	4,4
3	3	3	3	4	4	17	3,4
4	4	4	3	5	4	20	4,0
5	4	4	3	4	4	19	3,8
6	4	4	5	4	5	22	4,4
7	4	4	4	4	4	20	4,0
8	4	4	4	4	5	21	4,2
9	4	4	4	4	4	20	4,0
10	4	5	4	4	4	21	4,2
11	4	4	3	3	5	19	3,8
12	3	4	3	4	5	19	3,8
13	4	4	4	4	5	21	4,2
14	4	4	3	4	4	19	3,8
15	4	4	4	5	4	21	4,2
16	5	5	4	3	3	20	4,0
17	4	4	4	4	5	21	4,2
18	4	3	4	3	3	17	3,4
19	4	4	4	4	5	21	4,2
20	4	3	4	4	4	19	3,8
21	4	3	5	4	4	20	4,0
22	4	5	4	5	5	23	4,6
23	5	3	5	4	5	22	4,4
24	4	5	4	4	4	21	4,2
25	4	3	5	4	4	20	4,0
26	5	5	4	5	4	23	4,6
27	3	4	4	4	4	19	3,8
28	4	3	4	5	5	21	4,2
29	4	4	4	4	5	21	4,2
30	4	4	3	3	5	19	3,8
31	5	3	5	4	5	22	4,4
32	4	4	4	3	4	19	3,8
33	4	3	3	3	4	17	3,4
34	4	4	4	3	4	19	3,8
35	4	4	4	4	4	20	4,0
36	3	4	5	4	4	20	4,0
37	3	2	3	3	3	14	2,8
38	5	5	4	3	3	20	4,0
39	4	3	4	4	4	19	3,8
40	5	4	4	5	5	23	4,6
41	5	4	4	4	5	22	4,4
42	4	4	3	5	5	21	4,2
43	4	4	4	5	5	22	4,4
44	4	4	3	4	5	20	4,0
45	4	3	4	4	5	20	4,0
46	4	4	3	4	4	19	3,8
47	4	3	4	4	5	20	4,0
48	4	3	4	5	5	21	4,2

49	4	3	3	3	4	17	3,4
50	5	3	4	3	3	18	3,6
51	4	3	3	3	5	18	3,6
52	3	4	4	5	4	20	4,0
53	5	3	3	4	5	20	4,0
54	4	4	5	5	5	23	4,6
55	4	3	4	4	5	20	4,0
56	4	5	5	4	4	22	4,4
57	4	3	4	4	5	20	4,0
58	4	4	3	4	4	19	3,8
59	4	4	5	5	5	23	4,6
60	4	4	3	4	4	19	3,8
61	4	5	5	4	4	22	4,4
62	4	4	3	4	5	20	4,0
63	5	4	4	4	5	22	4,4
64	4	4	3	5	5	21	4,2
65	5	3	5	2	5	20	4,0
66	5	4	4	5	5	23	4,6
67	4	4	5	4	5	22	4,4
68	5	5	4	3	3	20	4,0
69	4	3	4	4	4	19	3,8
70	3	3	3	3	5	17	3,4
71	4	4	4	4	4	20	4,0
72	3	4	3	3	4	17	3,4
73	4	4	4	4	5	21	4,2
74	4	3	4	5	5	21	4,2
75	3	3	3	3	4	16	3,2
76	3	3	3	5	5	19	3,8
77	5	3	3	3	5	19	3,8
78	3	3	4	5	5	20	4,0
79	2	3	3	3	3	14	2,8
80	4	4	4	5	5	22	4,4
81	5	5	5	5	5	25	5,0
82	5	5	4	5	5	24	4,8
83	3	5	5	5	5	23	4,6
84	4	3	4	5	5	21	4,2
85	4	3	3	4	4	18	3,6
86	5	4	5	5	5	24	4,8
87	5	5	4	5	4	23	4,6
88	4	4	4	5	5	22	4,4
89	3	4	3	3	4	17	3,4
90	4	4	5	4	5	22	4,4
91	4	5	4	4	4	21	4,2
92	4	5	4	4	4	21	4,2
93	4	3	4	4	4	19	3,8
94	3	4	3	4	5	19	3,8
95	5	3	3	3	3	17	3,4
Kecamatan Patrang							
NO	Motivasi (X2)					Σ	Rerata
	X1	X2	X3	X4	X5		
1	4	4	3	5	4	20	4,0

2	3	4	5	5	4	21	4,2
3	4	4	5	4	5	22	4,4
4	4	4	5	4	5	22	4,4
5	4	4	4	4	5	21	4,2
6	4	5	4	4	4	21	4,2
7	4	5	4	4	4	21	4,2
8	5	5	4	5	4	23	4,6
9	3	4	3	4	5	19	3,8
10	4	4	5	4	4	21	4,2
11	4	4	3	4	4	19	3,8
12	4	5	4	4	4	21	4,2
13	5	4	5	5	5	24	4,8
14	4	4	5	4	5	22	4,4
15	5	4	3	5	5	22	4,4
16	4	5	4	4	3	20	4,0
17	5	5	4	5	5	24	4,8
18	4	3	4	5	5	21	4,2
19	5	4	5	5	5	24	4,8
20	5	4	4	4	4	21	4,2
21	4	4	4	5	5	22	4,4
22	5	4	3	5	5	22	4,4
23	4	4	4	4	5	21	4,2
24	3	3	3	5	5	19	3,8
25	5	5	5	5	3	23	4,6
26	4	4	3	4	4	19	3,8
27	4	5	4	4	5	22	4,4
28	3	3	4	5	5	20	4,0
29	4	4	5	4	4	21	4,2
30	4	4	5	4	5	22	4,4
31	4	5	4	5	3	21	4,2
32	4	5	4	4	4	21	4,2
33	5	3	5	4	5	22	4,4
34	4	3	4	4	4	19	3,8
35	4	3	4	5	5	21	4,2
36	4	4	4	5	5	22	4,4
37	5	5	4	5	4	23	4,6
38	4	4	4	4	4	20	4,0
39	4	5	4	4	4	21	4,2
40	5	4	4	4	5	22	4,4
41	4	5	4	5	5	23	4,6
42	5	5	5	4	4	23	4,6
43	4	3	4	4	4	19	3,8
44	4	4	3	4	4	19	3,8
45	4	3	4	3	3	17	3,4
46	5	5	5	5	5	25	5,0
47	5	5	4	3	3	20	4,0
48	5	3	5	2	5	20	4,0
49	4	4	3	4	4	19	3,8
50	5	4	3	4	4	20	4,0
51	4	5	5	4	4	22	4,4
52	4	4	4	4	4	20	4,0

53	4	4	5	5	5	23	4,6
54	4	4	3	4	4	19	3,8
55	3	4	4	5	4	20	4,0
56	4	4	5	4	5	22	4,4
57	5	3	4	3	3	18	3,6
58	5	5	5	5	5	25	5,0
59	4	3	4	5	5	21	4,2
60	5	4	3	5	4	21	4,2
61	5	4	3	5	5	22	4,4
62	4	4	3	4	4	19	3,8
63	5	4	3	4	5	21	4,2
64	5	3	5	4	5	22	4,4
65	4	5	4	4	4	21	4,2
66	4	4	3	4	4	19	3,8
67	3	4	4	4	5	20	4,0
68	4	5	4	5	5	23	4,6
69	4	4	3	4	4	19	3,8
70	4	5	5	4	4	22	4,4
71	4	4	3	4	4	19	3,8
72	4	5	5	5	4	23	4,6
73	4	4	3	4	5	20	4,0
74	4	5	4	4	4	21	4,2
75	4	4	3	5	5	21	4,2
76	4	4	3	5	5	21	4,2
77	5	4	4	5	5	23	4,6
78	5	4	5	5	5	24	4,8
79	5	5	4	3	3	20	4,0
80	3	3	3	3	4	16	3,2
81	3	4	3	3	4	17	3,4
82	3	3	3	3	4	16	3,2
83	3	3	3	3	5	17	3,4
84	3	5	4	4	3	19	3,8
85	3	4	3	3	4	17	3,4
86	3	4	5	4	4	20	4,0
87	3	4	4	3	4	18	3,6
88	4	4	4	3	4	19	3,8
89	4	4	3	3	5	19	3,8
90	4	4	4	3	4	19	3,8
91	4	4	4	3	3	18	3,6
92	4	4	3	3	5	19	3,8
93	4	4	3	4	4	19	3,8

Lampiran 5. Data skor jawaban responden *self-efficacy*

Kecamatan Kaliwates					
NO	Self-Efficacy (Z)			Σ	Rerata
	Z1	Z2	Z3		
1	3	4	4	11	3,7
2	5	5	5	15	5,0
3	4	4	4	12	4,0
4	3	4	4	11	3,7
5	4	5	4	13	4,3
6	5	4	3	12	4,0
7	5	5	5	15	5,0
8	5	4	3	12	4,0
9	4	4	5	13	4,3
10	3	3	4	10	3,3
11	4	4	4	12	4,0
12	4	4	4	12	4,0
13	4	5	4	13	4,3
14	3	3	5	11	3,7
15	3	3	5	11	3,7
16	5	5	3	13	4,3
17	5	5	5	15	5,0
18	5	4	4	13	4,3
19	5	4	4	13	4,3
20	4	4	3	11	3,7
21	4	5	5	14	4,7
22	3	5	5	13	4,3
23	4	4	4	12	4,0
24	5	5	3	13	4,3
25	5	5	3	13	4,3
26	4	4	4	12	4,0
27	4	4	4	12	4,0
28	4	4	4	12	4,0
29	3	5	3	11	3,7
30	4	4	4	12	4,0
31	5	5	4	14	4,7
32	4	4	4	12	4,0
33	3	4	3	10	3,3
34	4	4	3	11	3,7
35	4	4	5	13	4,3
36	4	4	3	11	3,7
37	4	4	3	11	3,7
38	4	4	3	11	3,7
39	3	4	5	12	4,0
40	4	4	5	13	4,3
41	5	4	5	14	4,7
42	4	4	4	12	4,0
43	4	4	4	12	4,0
44	4	5	4	13	4,3
45	4	4	4	12	4,0
46	4	5	4	13	4,3

47	4	5	5	14	4,7
48	4	5	4	13	4,3
49	4	4	5	13	4,3
50	4	4	5	13	4,3
51	5	4	4	13	4,3
52	5	4	4	13	4,3
53	3	4	4	11	3,7
54	4	3	4	11	3,7
55	4	5	3	12	4,0
56	4	4	5	13	4,3
57	5	4	4	13	4,3
58	5	4	5	14	4,7
59	5	5	4	14	4,7
60	5	4	5	14	4,7
61	5	5	5	15	5,0
62	4	4	5	13	4,3
63	4	4	4	12	4,0
64	5	5	5	15	5,0
65	4	5	4	13	4,3
66	5	4	5	14	4,7
67	5	4	5	14	4,7
68	5	5	5	15	5,0
69	4	4	4	12	4,0
70	4	4	3	11	3,7
71	4	4	4	12	4,0
72	5	5	5	15	5,0
73	5	5	5	15	5,0
74	4	5	3	12	4,0
75	4	4	3	11	3,7
76	5	5	5	15	5,0
77	4	4	5	13	4,3
78	4	5	3	12	4,0
79	5	4	3	12	4,0
80	4	4	5	13	4,3
81	5	4	3	12	4,0
82	4	4	4	12	4,0
83	4	4	3	11	3,7
84	4	5	4	13	4,3
85	4	3	5	12	4,0
86	5	3	4	12	4,0
87	5	4	4	13	4,3
88	4	4	5	13	4,3
89	4	4	4	12	4,0
90	3	4	4	11	3,7
91	4	4	5	13	4,3
92	4	4	3	11	3,7
93	5	4	4	13	4,3
94	5	3	4	12	4,0
95	5	4	4	13	4,3
96	4	4	3	11	3,7
97	4	4	5	13	4,3

Kecamatan Sumbersari					
NO	Self-Efficacy (Z)			Σ	Rerata
	Z1	Z2	Z3		
1	5	3	3	11	3,7
2	5	4	5	14	4,7
3	5	5	5	15	5,0
4	4	4	5	13	4,3
5	3	4	4	11	3,7
6	4	4	4	12	4,0
7	5	4	3	12	4,0
8	4	4	5	13	4,3
9	5	4	3	12	4,0
10	4	4	4	12	4,0
11	5	4	4	13	4,3
12	4	3	5	12	4,0
13	4	4	5	13	4,3
14	4	4	3	11	3,7
15	4	5	4	13	4,3
16	4	5	3	12	4,0
17	4	5	4	13	4,3
18	3	4	5	12	4,0
19	4	5	4	13	4,3
20	4	4	4	12	4,0
21	3	3	5	11	3,7
22	4	4	5	13	4,3
23	5	5	3	13	4,3
24	5	5	4	14	4,7
25	3	3	5	11	3,7
26	5	4	4	13	4,3
27	4	4	4	12	4,0
28	5	5	5	15	5,0
29	5	4	4	13	4,3
30	5	4	4	13	4,3
31	5	5	3	13	4,3
32	4	3	5	12	4,0
33	4	4	4	12	4,0
34	4	3	5	12	4,0
35	4	4	4	12	4,0
36	4	5	4	13	4,3
37	4	4	4	12	4,0
38	4	4	3	11	3,7
39	5	5	3	13	4,3
40	5	4	4	13	4,3
41	3	5	5	13	4,3
42	5	4	4	13	4,3
43	4	4	3	11	3,7
44	4	4	4	12	4,0
45	4	4	3	11	3,7
46	4	4	5	13	4,3
47	4	4	3	11	3,7
48	5	4	5	14	4,7

49	4	4	4	12	4,0
50	5	5	5	15	5,0
51	4	4	4	12	4,0
52	5	3	3	11	3,7
53	4	4	3	11	3,7
54	4	5	5	14	4,7
55	4	4	3	11	3,7
56	4	4	5	13	4,3
57	4	4	3	11	3,7
58	4	4	5	13	4,3
59	4	4	5	13	4,3
60	4	4	5	13	4,3
61	4	4	5	13	4,3
62	4	4	4	12	4,0
63	5	4	5	14	4,7
64	5	4	4	13	4,3
65	5	4	5	14	4,7
66	5	4	4	13	4,3
67	4	4	5	13	4,3
68	4	4	3	11	3,7
69	4	3	4	11	3,7
70	4	4	4	12	4,0
71	4	4	4	12	4,0
72	4	5	3	12	4,0
73	5	5	3	13	4,3
74	5	5	5	15	5,0
75	4	4	4	12	4,0
76	5	4	3	12	4,0
77	4	5	5	14	4,7
78	4	4	4	12	4,0
79	5	4	4	13	4,3
80	4	4	4	12	4,0
81	5	5	5	15	5,0
82	5	4	4	13	4,3
83	3	3	5	11	3,7
84	4	5	3	12	4,0
85	4	4	4	12	4,0
86	5	5	5	15	5,0
87	5	4	4	13	4,3
88	4	4	4	12	4,0
89	4	5	3	12	4,0
90	3	4	4	11	3,7
91	5	5	4	14	4,7
92	4	5	4	13	4,3
93	3	4	5	12	4,0
94	4	3	5	12	4,0
95	3	4	3	10	3,3
Kecamatan Patrang					
NO	<i>Self-Efficacy (Z)</i>				
	Z1	Z2	Z3	Σ	RERATA
1	4	4	5	13	4,3

2	5	4	4	13	4,3
3	4	4	4	12	4,0
4	3	4	4	11	3,7
5	4	4	5	13	4,3
6	4	5	4	13	4,3
7	4	4	4	12	4,0
8	4	5	3	12	4,0
9	4	3	5	12	4,0
10	4	5	4	13	4,3
11	4	4	4	12	4,0
12	4	4	5	13	4,3
13	4	4	3	11	3,7
14	4	4	4	12	4,0
15	4	4	3	11	3,7
16	4	3	4	11	3,7
17	5	4	4	13	4,3
18	4	5	3	12	4,0
19	5	5	5	15	5,0
20	3	4	4	11	3,7
21	4	4	4	12	4,0
22	5	5	5	15	5,0
23	4	5	5	14	4,7
24	5	4	3	12	4,0
25	5	4	3	12	4,0
26	4	4	3	11	3,7
27	4	4	3	11	3,7
28	4	4	4	12	4,0
29	4	4	5	13	4,3
30	5	4	3	12	4,0
31	5	3	4	12	4,0
32	4	4	4	12	4,0
33	4	3	5	12	4,0
34	4	3	4	11	3,7
35	5	5	5	15	5,0
36	5	4	3	12	4,0
37	5	4	4	13	4,3
38	4	4	5	13	4,3
39	5	5	4	14	4,7
40	5	4	4	13	4,3
41	4	4	5	13	4,3
42	4	4	4	12	4,0
43	4	4	4	12	4,0
44	4	3	3	10	3,3
45	3	4	5	12	4,0
46	5	5	5	15	5,0
47	4	5	3	12	4,0
48	5	4	5	14	4,7
49	4	4	3	11	3,7
50	5	5	3	13	4,3
51	4	4	5	13	4,3
52	4	4	4	12	4,0

53	4	5	5	14	4,7
54	3	5	4	12	4,0
55	5	3	3	11	3,7
56	4	4	5	13	4,3
57	5	5	5	15	5,0
58	4	5	4	13	4,3
59	5	4	5	14	4,7
60	5	4	4	13	4,3
61	5	5	4	14	4,7
62	4	5	5	14	4,7
63	4	3	5	12	4,0
64	5	4	4	13	4,3
65	4	4	3	11	3,7
66	4	4	4	12	4,0
67	4	3	4	11	3,7
68	4	4	3	11	3,7
69	4	4	5	13	4,3
70	4	5	4	13	4,3
71	4	4	5	13	4,3
72	5	4	4	13	4,3
73	4	4	4	12	4,0
74	4	4	5	13	4,3
75	5	4	4	13	4,3
76	5	4	5	14	4,7
77	5	4	4	13	4,3
78	5	4	5	14	4,7
79	4	4	3	11	3,7
80	5	3	4	12	4,0
81	4	4	3	11	3,7
82	4	4	4	12	4,0
83	4	4	4	12	4,0
84	5	4	3	12	4,0
85	4	5	3	12	4,0
86	4	5	4	13	4,3
87	3	5	4	12	4,0
88	4	3	5	12	4,0
89	4	4	4	12	4,0
90	4	3	5	12	4,0
91	5	4	3	12	4,0
92	5	4	4	13	4,3
93	4	4	3	11	3,7

Lampiran 6. Data Skor Jawaban Responden Keberhasilan usaha

Kecamatan Kaliwates							
NO	Keberhasilan Usaha					Σ	Rerata
	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5		
1	3	4	4	4	4	19	3,8
2	5	4	4	4	5	22	4,4
3	4	4	4	4	5	21	4,2
4	3	3	3	3	4	16	3,2
5	5	5	5	5	3	23	4,6
6	4	5	4	4	4	21	4,2
7	5	5	5	5	4	24	4,8
8	5	4	4	5	2	20	4,0
9	5	5	5	5	3	23	4,6
10	4	4	4	3	3	18	3,6
11	4	4	4	4	5	21	4,2
12	4	5	4	4	4	21	4,2
13	4	5	5	5	5	24	4,8
14	5	4	3	3	4	19	3,8
15	5	5	3	5	5	23	4,6
16	5	5	4	5	5	24	4,8
17	5	5	5	5	5	25	5,0
18	5	5	4	5	5	24	4,8
19	3	3	4	4	4	18	3,6
20	4	4	4	5	5	22	4,4
21	5	5	5	5	2	22	4,4
22	4	5	5	5	4	23	4,6
23	4	4	4	3	2	17	3,4
24	4	4	4	4	5	21	4,2
25	5	5	5	5	3	23	4,6
26	4	4	4	2	2	16	3,2
27	4	4	4	3	4	19	3,8
28	3	4	4	4	4	19	3,8
29	4	4	4	4	5	21	4,2
30	4	4	4	5	4	21	4,2
31	4	4	5	5	5	23	4,6
32	4	4	4	5	4	21	4,2
33	3	4	2	5	2	16	3,2
34	4	4	4	4	2	18	3,6
35	4	4	5	5	5	23	4,6
36	4	5	4	4	4	21	4,2
37	5	4	5	5	2	21	4,2
38	4	4	4	5	5	22	4,4
39	4	4	5	5	5	23	4,6
40	5	5	5	5	4	24	4,8
41	5	5	5	5	4	24	4,8
42	4	5	3	4	5	21	4,2
43	4	4	5	4	3	20	4,0
44	5	5	5	5	3	23	4,6
45	5	5	5	5	5	25	5,0
46	4	5	4	5	4	22	4,4

47	4	5	5	5	5	24	4,8
48	4	5	5	5	5	24	4,8
49	4	5	5	4	5	23	4,6
50	4	5	5	5	5	24	4,8
51	4	4	5	5	5	23	4,6
52	4	4	5	5	4	22	4,4
53	4	4	5	5	5	23	4,6
54	4	3	3	3	4	17	3,4
55	4	3	4	4	3	18	3,6
56	5	5	4	4	4	22	4,4
57	5	5	5	5	4	24	4,8
58	4	4	4	4	4	20	4,0
59	5	5	5	5	4	24	4,8
60	5	5	5	5	5	25	5,0
61	5	5	5	5	4	24	4,8
62	4	5	5	5	5	24	4,8
63	3	5	5	4	4	21	4,2
64	5	4	5	5	5	24	4,8
65	4	4	5	5	5	23	4,6
66	5	5	5	5	3	23	4,6
67	5	5	3	5	5	23	4,6
68	5	5	4	5	5	24	4,8
69	5	5	5	4	4	23	4,6
70	4	4	4	5	4	21	4,2
71	5	4	4	4	5	22	4,4
72	4	5	5	5	5	24	4,8
73	5	5	5	5	4	24	4,8
74	4	4	4	5	5	22	4,4
75	5	4	5	5	4	23	4,6
76	5	5	5	5	4	24	4,8
77	4	5	5	5	4	23	4,6
78	4	4	4	5	5	22	4,4
79	5	4	5	5	5	24	4,8
80	5	4	4	4	5	22	4,4
81	4	4	5	3	3	19	3,8
82	5	4	4	4	5	22	4,4
83	3	4	4	5	4	20	4,0
84	4	4	4	5	4	21	4,2
85	5	5	4	4	5	23	4,6
86	4	4	5	5	5	23	4,6
87	5	5	4	5	5	24	4,8
88	4	5	5	4	4	22	4,4
89	4	3	4	5	4	20	4,0
90	4	4	5	5	5	23	4,6
91	5	5	5	5	3	23	4,6
92	4	4	4	4	4	20	4,0
93	4	4	5	5	5	23	4,6
94	4	5	3	5	5	22	4,4
95	4	5	5	5	5	24	4,8
96	5	4	3	4	3	19	3,8
97	5	5	5	4	5	24	4,8

Kecamatan Sumpersari							
NO	Keberhasilan Usaha					Σ	Rerata
	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5		
1	4	4	3	5	3	19	3,8
2	5	4	5	5	5	24	4,8
3	5	4	4	5	5	23	4,6
4	5	4	4	4	5	22	4,4
5	4	2	4	3	3	16	3,2
6	4	5	4	5	4	22	4,4
7	4	5	4	4	3	20	4,0
8	3	5	5	5	5	23	4,6
9	5	4	3	5	2	19	3,8
10	4	4	4	5	4	21	4,2
11	4	4	5	5	4	22	4,4
12	4	4	4	4	5	21	4,2
13	4	5	4	5	5	23	4,6
14	4	3	3	5	4	19	3,8
15	4	4	5	5	4	22	4,4
16	3	3	5	5	5	21	4,2
17	4	5	4	5	4	22	4,4
18	3	3	4	4	4	18	3,6
19	5	5	5	4	4	23	4,6
20	3	4	5	5	4	21	4,2
21	4	3	3	3	4	17	3,4
22	4	5	5	5	4	23	4,6
23	4	4	4	5	5	22	4,4
24	4	5	5	4	4	22	4,4
25	3	4	3	4	4	18	3,6
26	5	4	5	5	5	24	4,8
27	4	4	4	4	4	20	4,0
28	5	5	5	5	4	24	4,8
29	5	4	4	5	5	23	4,6
30	5	4	5	5	4	23	4,6
31	5	5	5	5	4	24	4,8
32	4	4	4	4	3	19	3,8
33	4	4	3	4	4	19	3,8
34	4	4	4	4	3	19	3,8
35	3	3	5	5	5	21	4,2
36	5	3	4	5	5	22	4,4
37	4	4	4	3	2	17	3,4
38	5	5	4	4	3	21	4,2
39	4	4	5	5	3	21	4,2
40	5	5	5	4	5	24	4,8
41	4	5	5	5	5	24	4,8
42	4	5	5	5	5	24	4,8
43	5	5	5	3	4	22	4,4
44	5	4	4	4	5	22	4,4
45	4	4	4	4	2	18	3,6
46	3	5	4	4	5	21	4,2

47	4	5	3	4	2	18	3,6
48	5	4	5	5	5	24	4,8
49	4	3	4	4	4	19	3,8
50	4	5	5	5	5	24	4,8
51	4	4	4	5	4	21	4,2
52	4	5	4	4	5	22	4,4
53	4	4	4	4	2	18	3,6
54	4	5	5	5	5	24	4,8
55	4	5	3	4	1	17	3,4
56	5	5	5	4	4	23	4,6
57	4	4	4	4	2	18	3,6
58	4	5	3	5	4	21	4,2
59	5	5	5	5	4	24	4,8
60	4	4	4	4	5	21	4,2
61	4	5	5	4	4	22	4,4
62	5	4	4	4	5	22	4,4
63	5	5	5	4	5	24	4,8
64	4	4	5	5	5	23	4,6
65	4	4	5	5	5	23	4,6
66	5	5	5	5	4	24	4,8
67	4	5	4	5	5	23	4,6
68	5	4	4	3	3	19	3,8
69	4	4	4	3	3	18	3,6
70	4	4	4	4	3	19	3,8
71	4	4	5	5	5	23	4,6
72	4	3	4	4	3	18	3,6
73	5	4	4	5	5	23	4,6
74	5	5	5	5	4	24	4,8
75	4	4	4	3	2	17	3,4
76	3	4	4	5	3	19	3,8
77	5	4	4	5	4	22	4,4
78	5	5	4	4	4	22	4,4
79	3	3	3	3	3	15	3,0
80	4	5	4	5	4	22	4,4
81	5	5	5	5	5	25	5,0
82	4	5	5	5	5	24	4,8
83	5	5	3	5	5	23	4,6
84	4	5	5	5	5	24	4,8
85	4	4	5	4	3	20	4,0
86	5	5	5	5	4	5	4,8
87	5	4	3	3	3	18	3,6
88	4	5	4	5	4	22	4,4
89	4	3	4	4	3	18	3,6
90	4	4	5	5	5	23	4,6
91	4	5	5	5	5	24	4,8
92	4	5	4	5	4	22	4,4
93	4	4	4	5	2	19	3,8
94	4	4	4	4	5	21	4,2
95	4	4	3	2	3	16	3,2
Kecamatan Patrang							
NO	Keberhasilan Usaha						

	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Σ	Rerata
1	5	4	5	4	5	23	4,6
2	4	4	4	5	5	22	4,4
3	4	5	4	4	4	21	4,2
4	4	4	5	5	5	23	4,6
5	5	4	5	4	5	23	4,6
6	4	5	4	5	4	22	4,4
7	4	4	4	5	4	21	4,2
8	5	5	5	5	4	24	4,8
9	4	4	4	4	5	21	4,2
10	4	5	4	5	5	23	4,6
11	4	4	4	4	4	20	4,0
12	5	5	4	5	5	24	4,8
13	5	5	5	3	5	23	4,6
14	4	4	5	5	4	22	4,4
15	5	4	3	4	5	21	4,2
16	4	3	4	5	5	21	4,2
17	4	4	5	5	5	23	4,6
18	4	4	4	5	5	22	4,4
19	5	4	5	5	4	23	4,6
20	3	4	3	4	5	19	3,8
21	4	5	4	5	4	22	4,4
22	5	5	4	5	5	24	4,8
23	4	5	5	5	5	24	4,8
24	4	4	3	4	3	18	3,6
25	5	5	5	3	5	23	4,6
26	4	3	4	4	4	19	3,8
27	4	4	4	5	4	21	4,2
28	4	4	3	5	5	21	4,2
29	5	4	5	5	4	23	4,6
30	3	5	4	5	5	22	4,4
31	5	5	3	5	5	23	4,6
32	5	5	4	5	4	23	4,6
33	5	5	5	5	3	23	4,6
34	5	4	4	3	3	19	3,8
35	5	5	5	4	5	24	4,8
36	3	5	5	5	4	22	4,4
37	5	4	5	5	5	24	4,8
38	4	4	4	5	4	21	4,2
39	4	4	5	4	5	22	4,4
40	4	5	5	5	5	24	4,8
41	5	3	5	5	5	23	4,6
42	5	5	5	3	5	23	4,6
43	5	4	3	5	5	22	4,4
44	3	5	4	3	3	18	3,6
45	3	3	4	3	4	17	3,4
46	5	5	5	5	5	25	5,0
47	4	3	3	5	5	20	4,0
48	5	5	5	5	3	23	4,6
49	4	3	5	5	4	21	4,2
50	5	4	5	5	5	24	4,8

51	4	5	5	4	4	22	4,4
52	5	4	4	4	5	22	4,4
53	5	5	5	5	4	24	4,8
54	5	4	3	3	3	18	3,6
55	3	5	5	3	5	21	4,2
56	4	5	5	3	5	22	4,4
57	4	5	5	5	5	24	4,8
58	4	5	5	4	5	23	4,6
59	5	4	5	5	5	24	4,8
60	5	3	5	5	4	22	4,4
61	4	5	5	5	4	23	4,6
62	5	5	5	3	5	23	4,6
63	4	5	5	4	4	22	4,4
64	5	5	5	5	4	24	4,8
65	4	4	4	5	4	21	4,2
66	3	3	5	5	3	19	3,8
67	4	4	3	4	3	18	3,6
68	4	5	5	4	5	23	4,6
69	4	4	5	5	4	22	4,4
70	5	5	5	3	5	23	4,6
71	3	5	5	5	5	23	4,6
72	5	5	5	5	4	24	4,8
73	5	4	5	4	5	23	4,6
74	4	4	5	5	4	22	4,4
75	3	5	5	5	5	23	4,6
76	5	3	5	5	5	23	4,6
77	5	5	5	5	4	24	4,8
78	5	4	5	5	5	24	4,8
79	5	5	4	4	3	21	4,2
80	4	4	3	3	2	16	3,2
81	4	3	3	4	3	17	3,4
82	4	5	4	4	4	21	4,2
83	4	4	4	4	5	21	4,2
84	4	3	5	5	3	20	4,0
85	4	3	4	4	5	20	4,0
86	3	5	5	5	5	23	4,6
87	4	4	4	4	3	19	3,8
88	4	4	4	4	3	19	3,8
89	4	4	4	4	2	18	3,6
90	4	4	4	4	3	19	3,8
91	5	4	3	3	4	19	3,8
92	4	4	5	5	4	22	4,4
93	4	3	4	3	4	18	3,6

Lampiran 7. Uji Asumsi Klasik

A. Collinearity Diagnostics^a

Model	Dimensi	Eigenvalue	Condition Index	(Constant)	Variance Proportions		
					Pengetahuan	Motivasi	Self_Efficacy
1	1	3.986	1.000	.00	.00	.00	.00
	2	.006	25.029	.02	.00	.62	.45
	3	.004	31.215	.19	.38	.37	.48
	4	.003	35.413	.79	.61	.01	.07

a. Dependent Variable: Keb_Usaha

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	285	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	285	100.0

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

B. Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.813	4

DIGITAL REPOSITORY UNIVERSITAS JEMBER

C. Uji Validitas

			Correlations																		
			KWU1	KWU2	KWU3	KW U4	KW U5	MTV 1	MTV 2	MTV 3	MTV 4	MTV 5	EFFCY 1	EFFCY 2	EFFCY 3	KEB 1	KEB 2	KEB 3	KEB 4	KEB 5	KEB
Kend all's tau_b	KWU1	Cor. Coef	1.000	.238**	.166**	.020	.142*	.209*	-.098	.038	.261*	.325*	.168**	-.009	.027	.189*	.161*	.177*	.224*	.130*	.257**
		Sig. (2-tailed)	.	.000	.003	.717	.011	.000	.076	.494	.000	.000	.003	.872	.627	.001	.004	.002	.000	.018	.000
		N	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285
	KWU2	Correlation Coefficient	.238**	1.000	.357**	.186*	-.128*	.246*	.200*	.213*	.172*	.060	.249**	-.070	.215**	.136*	.072	.335*	.206*	.261*	.326**
		Sig. (2-tailed)	.000	.	.000	.001	.019	.000	.000	.000	.001	.279	.000	.204	.000	.014	.192	.000	.000	.000	.000
		N	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285
	KWU3	Correlation Coefficient	.166**	.357**	1.000	.159*	-.018	.127*	.228*	.238*	.201*	.137*	.228**	-.023	.171**	.209*	.234*	.251*	.173*	.224*	.333**
		Sig. (2-tailed)	.003	.000	.	.003	.745	.020	.000	.000	.000	.013	.000	.677	.001	.000	.000	.000	.002	.000	.000
		N	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285
	KWU4	Correlation Coefficient	.020	.186**	.159**	1.000	-.070	.116*	.277*	.029	.200*	.044	.273**	.201**	-.022	.123*	.078	.232*	.200*	.287*	.274**
		Sig. (2-tailed)	.717	.001	.003	.	.196	.031	.000	.593	.000	.419	.000	.000	.675	.024	.154	.000	.000	.000	.000
		N	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285
	KWU5	Correlation Coefficient	.142*	-.128*	-.018	-.070	1.000	.084	-.063	.014	.058	.128*	-.072	.064	.140**	.107	.175*	.123*	.176*	.122*	.215**
		Sig. (2-tailed)	.011	.019	.745	.196	.	.123	.239	.789	.283	.020	.189	.244	.009	.050	.001	.024	.001	.022	.000
		N	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285
	MTV1	Correlation Coefficient	.209**	.246**	.127*	.116*	.084	1.000	.140*	.220*	.130*	.165*	.206**	.197**	.061	.282*	.232*	.241*	.229*	.113*	.335**
		Sig. (2-tailed)	.000	.000	.020	.031	.123	.	.010	.000	.016	.003	.000	.000	.255	.000	.000	.000	.000	.034	.000

	N	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285
MTV2	Correlation Coefficient	-.098	.200**	.228**	.277*	-.063	.140*	1.000	.214*	.246*	-.145*	.035	.033	.018	.142*	.188*	.208*	.133*	.161*	.232**
	Sig. (2-tailed)	.076	.000	.000	.000	.239	.010	.	.000	.000	.008	.517	.542	.742	.009	.001	.000	.014	.002	.000
	N	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285
MTV3	Correlation Coefficient	.038	.213**	.238**	.029	.014	.220*	.214*	1.000	.220*	.140*	.055	.076	.177**	.161*	.336*	.236*	.232*	.174*	.337**
	Sig. (2-tailed)	.494	.000	.000	.593	.789	.000	.000	.	.000	.010	.315	.164	.001	.003	.000	.000	.000	.001	.000
	N	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285
MTV4	Correlation Coefficient	.261**	.172**	.201**	.200*	.058	.130*	.246*	.220*	1.000	.315*	.222**	.064	.051	.276*	.298*	.282*	.253*	.274*	.414**
	Sig. (2-tailed)	.000	.001	.000	.000	.283	.016	.000	.000	.	.000	.000	.240	.339	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285
MTV5	Correlation Coefficient	.325**	.060	.137*	.044	.128*	.165*	-.145*	.140*	.315*	1.000	.131*	.088	.113*	.201*	.280*	.217*	.301*	.178*	.353**
	Sig. (2-tailed)	.000	.279	.013	.419	.020	.003	.008	.010	.000	.	.018	.115	.038	.000	.000	.000	.000	.001	.000
	N	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285
EFFCY 1	Correlation Coefficient	.168**	.249**	.228**	.273*	-.072	.206*	.035	.055	.222*	.131*	1.000	.158**	-.031	.272*	.184*	.280*	.278*	.137*	.356**
	Sig. (2-tailed)	.003	.000	.000	.000	.189	.000	.517	.315	.000	.018	.	.004	.566	.000	.001	.000	.000	.011	.000
	N	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285
EFFCY 2	Correlation Coefficient	-.009	-.070	-.023	.201*	.064	.197*	.033	.076	.064	.088	.158**	1.000	-.036	.138*	.167*	.277*	.285*	.140*	.311**
	Sig. (2-tailed)	.872	.204	.677	.000	.244	.000	.542	.164	.240	.115	.004	.	.505	.013	.003	.000	.000	.009	.000
	N	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285

EFFCY3	Correlation Coefficient	.027	.215**	.171**	-.022	.140*	.061	.018	.177*	.051	.113*	-.031	-.036	1.000	.187*	.233*	.256*	.128*	.201*	.337**
	Sig. (2-tailed)	.627	.000	.001	.675	.009	.255	.742	.001	.339	.038	.566	.505	.	.001	.000	.000	.018	.000	.000
	N	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285
KEB1	Correlation Coefficient	.189**	.136*	.209**	.123*	.107	.282*	.142*	.161*	.276*	.201*	.272**	.138*	.187**	1.000	.232*	.172*	.099	.079	.432**
	Sig. (2-tailed)	.001	.014	.000	.024	.050	.000	.009	.003	.000	.000	.000	.013	.001	.	.000	.002	.073	.140	.000
	N	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285
KEB2	Correlation Coefficient	.161**	.072	.234**	.078	.175*	.232*	.188*	.336*	.298*	.280*	.184**	.167**	.233**	.232*	1.000	.301*	.173*	.122*	.512**
	Sig. (2-tailed)	.004	.192	.000	.154	.001	.000	.001	.000	.000	.000	.001	.003	.000	.000	.	.000	.002	.023	.000
	N	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285
KEB3	Correlation Coefficient	.177**	.335**	.251**	.232*	.123*	.241*	.208*	.236*	.282*	.217*	.280**	.277**	.256**	.172*	.301*	1.000	.337*	.212*	.594**
	Sig. (2-tailed)	.002	.000	.000	.000	.024	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.002	.000	.	.000	.000	.000
	N	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285
KEB4	Correlation Coefficient	.224**	.206**	.173**	.200*	.176*	.229*	.133*	.232*	.253*	.301*	.278**	.285**	.128*	.099	.173*	.337*	1.000	.233*	.518**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.002	.000	.001	.000	.014	.000	.000	.000	.000	.000	.018	.073	.002	.000	.	.000	.000
	N	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285
KEB5	Correlation Coefficient	.130*	.261**	.224**	.287*	.122*	.113*	.161*	.174*	.274*	.178*	.137*	.140**	.201**	.079	.122*	.212*	.233*	1.000	.502**
	Sig. (2-tailed)	.018	.000	.000	.000	.022	.034	.002	.001	.000	.001	.011	.009	.000	.140	.023	.000	.000	.	.000
	N	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285

KEB	Correlation Coefficient	.257**	.326**	.333**	.274*	.215*	.335*	.232*	.337*	.414*	.353*	.356**	.311**	.337**	.432*	.512*	.594*	.518*	.502*	1.000	
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.	
	N	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285
Spearman's rho	KWU1	Correlation Coefficient	1.000	.248**	.175**	.021	.150*	.220*	-.105	.040	.277*	.338*	.173**	-.009	.029	.198*	.169*	.186*	.234*	.138*	.293**
		Sig. (2-tailed)	.	.000	.003	.724	.011	.000	.078	.497	.000	.000	.003	.873	.626	.001	.004	.002	.000	.020	.000
		N	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285
KWU2	Correlation Coefficient	.248**	1.000	.381**	.202*	-.142*	.263*	.218*	.230*	.183*	.064	.264**	-.076	.233**	.147*	.077	.358*	.223*	.286*	.381**	
	Sig. (2-tailed)	.000	.	.000	.001	.016	.000	.000	.000	.002	.282	.000	.199	.000	.013	.193	.000	.000	.000	.000	
	N	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285
KWU3	Correlation Coefficient	.175**	.381**	1.000	.171*	-.020	.138*	.249*	.260*	.218*	.147*	.241**	-.024	.188**	.227*	.253*	.272*	.186*	.248*	.387**	
	Sig. (2-tailed)	.003	.000	.	.004	.733	.019	.000	.000	.000	.013	.000	.683	.001	.000	.000	.000	.002	.000	.000	
	N	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285
KWU4	Correlation Coefficient	.021	.202**	.171**	1.000	-.076	.128*	.305*	.030	.219*	.048	.293**	.222**	-.025	.134*	.087	.253*	.218*	.319*	.328**	
	Sig. (2-tailed)	.724	.001	.004	.	.198	.031	.000	.608	.000	.422	.000	.000	.671	.024	.145	.000	.000	.000	.000	
	N	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285
KWU5	Correlation Coefficient	.150*	-.142*	-.020	-.076	1.000	.090	-.070	.016	.065	.138*	-.078	.069	.154**	.116	.190*	.134*	.193*	.128*	.248**	
	Sig. (2-tailed)	.011	.016	.733	.198	.	.128	.236	.786	.273	.020	.169	.246	.009	.051	.001	.024	.001	.031	.000	
	N	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285

MTV1	Correlation Coefficient	.220**	.263**	.138*	.128*	.090	1.000	.152*	.238*	.137*	.175*	.223**	.210**	.067	.303*	.250*	.259*	.247*	.123*	.388**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.019	.031	.128	.	.010	.000	.021	.003	.000	.000	.263	.000	.000	.000	.000	.037	.000
	N	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285
MTV2	Correlation Coefficient	-.105	.218**	.249**	.305**	-.070	.152*	1.000	.239*	.270*	-.154*	.038	.036	.020	.156*	.207*	.227*	.145*	.182*	.276**
	Sig. (2-tailed)	.078	.000	.000	.000	.236	.010	.	.000	.000	.009	.523	.545	.736	.008	.000	.000	.015	.002	.000
	N	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285
MTV3	Correlation Coefficient	.040	.230**	.260**	.030	.016	.238*	.239*	1.000	.241*	.153*	.059	.083	.197**	.175*	.366*	.258*	.252*	.196*	.406**
	Sig. (2-tailed)	.497	.000	.000	.608	.786	.000	.000	.	.000	.010	.322	.163	.001	.003	.000	.000	.000	.001	.000
	N	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285
MTV4	Correlation Coefficient	.277**	.183**	.218**	.219**	.065	.137*	.270*	.241*	1.000	.332*	.240**	.070	.056	.301*	.325*	.306*	.276*	.307*	.487**
	Sig. (2-tailed)	.000	.002	.000	.000	.273	.021	.000	.000	.	.000	.000	.241	.343	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285
MTV5	Correlation Coefficient	.338**	.064	.147*	.048	.138*	.175*	-.154*	.153*	.332*	1.000	.138*	.094	.121*	.213*	.298*	.232*	.319*	.193*	.411**
	Sig. (2-tailed)	.000	.282	.013	.422	.020	.003	.009	.010	.000	.	.019	.114	.042	.000	.000	.000	.000	.001	.000
	N	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285
EFFCY1	Correlation Coefficient	.173**	.264**	.241**	.293**	-.078	.223*	.038	.059	.240*	.138*	1.000	.168**	-.034	.287*	.197*	.295*	.294*	.151*	.412**
	Sig. (2-tailed)	.003	.000	.000	.000	.189	.000	.523	.322	.000	.019	.	.004	.570	.000	.001	.000	.000	.011	.000
	N	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285

EFFCY 2	Correlation Coefficient	-0.009	-0.076	-0.024	.222*	.069	.210*	.036	.083	.070	.094	.168**	1.000	-0.038	.149*	.179*	.297*	.305*	.154*	.365**
	Sig. (2-tailed)	.873	.199	.683	.000	.246	.000	.545	.163	.241	.114	.004	.	.519	.012	.002	.000	.000	.009	.000
	N	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285
EFFCY 3	Correlation Coefficient	.029	.233**	.188**	-.025	.154*	.067	.020	.197*	.056	.121*	-.034	-.038	1.000	.204*	.254*	.280*	.141*	.224*	.401**
	Sig. (2-tailed)	.626	.000	.001	.671	.009	.263	.736	.001	.343	.042	.570	.519	.	.001	.000	.000	.017	.000	.000
	N	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285
KEB1	Correlation Coefficient	.198**	.147*	.227**	.134*	.116	.303*	.156*	.175*	.301*	.213*	.287**	.149*	.204**	1.000	.246*	.184*	.106	.088	.505**
	Sig. (2-tailed)	.001	.013	.000	.024	.051	.000	.008	.003	.000	.000	.000	.012	.001	.	.000	.002	.075	.139	.000
	N	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285
KEB2	Correlation Coefficient	.169**	.077	.253**	.087	.190*	.250*	.207*	.366*	.325*	.298*	.197**	.179**	.254**	.246*	1.000	.323*	.186*	.138*	.594**
	Sig. (2-tailed)	.004	.193	.000	.145	.001	.000	.000	.000	.000	.000	.001	.002	.000	.000	.	.000	.002	.020	.000
	N	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285
KEB3	Correlation Coefficient	.186**	.358**	.272**	.253*	.134*	.259*	.227*	.258*	.306*	.232*	.295**	.297**	.280**	.184*	.323*	1.000	.360*	.235*	.686**
	Sig. (2-tailed)	.002	.000	.000	.000	.024	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.002	.000	.	.000	.000	.000
	N	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285
KEB4	Correlation Coefficient	.234**	.223**	.186**	.218*	.193*	.247*	.145*	.252*	.276*	.319*	.294**	.305**	.141*	.106	.186*	.360*	1.000	.259*	.595**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.002	.000	.001	.000	.015	.000	.000	.000	.000	.000	.017	.075	.002	.000	.	.000	.000
	N	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285

KEB5	Correlation Coefficient	.138*	.286**	.248**	.319*	.128*	.123*	.182*	.196*	.307*	.193*	.151*	.154**	.224**	.088	.138*	.235*	.259*	1.000	.590**
	Sig. (2-tailed)	.020	.000	.000	.000	.031	.037	.002	.001	.000	.001	.011	.009	.000	.139	.020	.000	.000	.	.000
	N	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285
KEB	Correlation Coefficient	.293**	.381**	.387**	.328*	.248*	.388*	.276*	.406*	.487*	.411*	.412**	.365**	.401**	.505*	.594*	.686*	.595*	.590*	1.000
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.
	N	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285

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

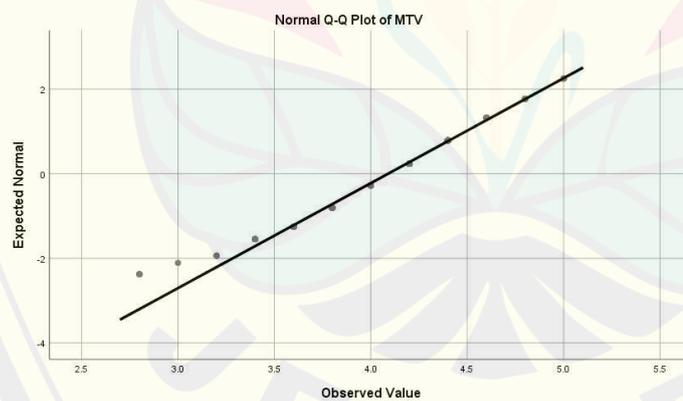
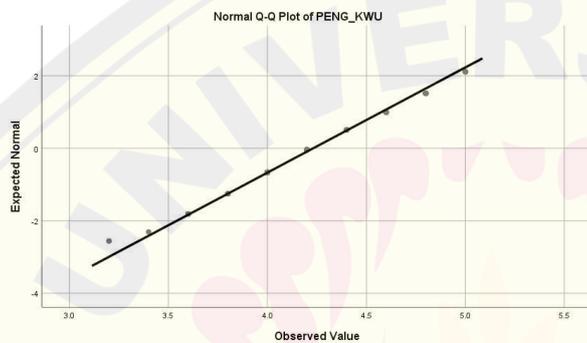
* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

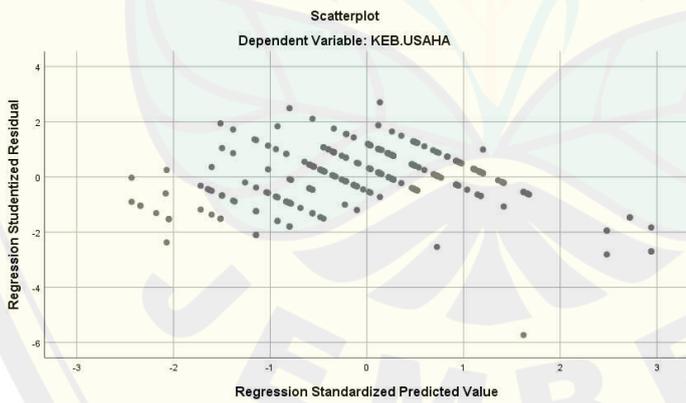
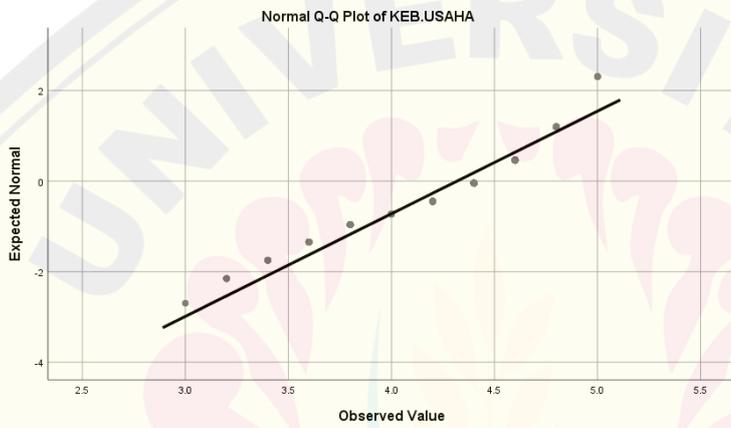
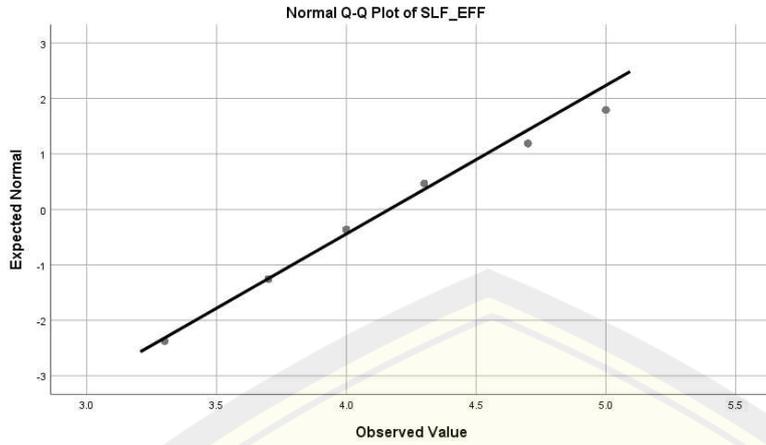
Lampiran 8. Uji Normalitas

Tests of Normality

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Statistic	Df	Sig.	Statistic	Df	Sig.
PENG_KWU	.151	285	.000	.965	285	.000
MTV	.124	285	.000	.960	285	.000
SLF_EFF	.198	285	.000	.903	285	.000
KEB.USAHA	.177	285	.000	.909	285	.000

a. Lilliefors Significance Correction





Lampiran 9. Hasil Analisis Jalur

Correlations

		Keb_Usaha	Pengetahuan_KW U	Motivasi	Self_Efficacy
Pearson Correlation	Keb_Usaha	1.000	.673	.685	.611
	Pengetahuan_KWU	.673	1.000	.470	.367
	Motivasi	.685	.470	1.000	.288
	Self_Efficacy	.611	.367	.288	1.000
Sig. (1-tailed)	Keb_Usaha	.	.000	.000	.000
	Pengetahuan_KWU	.000	.	.000	.000
	Motivasi	.000	.000	.	.000
	Self_Efficacy	.000	.000	.000	.
N	Keb_Usaha	285	285	285	285
	Pengetahuan_KWU	285	285	285	285
	Motivasi	285	285	285	285
	Self_Efficacy	285	285	285	285

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	R Square Change	Change Statistics			Sig. F Change
						F Change	df1	df2	
1	.861 ^a	.741	.738	.22410	.741	267.544	3	281	.000

a. Predictors: (Constant), Self_Efficacy, Motivasi, Pengetahuan_KWU

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	40.310	3	13.437	267.544	.000 ^b
	Residual	14.113	281	.050		
	Total	54.423	284			

a. Dependent Variable: Keb_Usaha

b. Predictors: (Constant), Self_Efficacy, Motivasi, Pengetahuan_KWU

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients Beta	T	Sig.	Correlations			Collinearity Statistics	
		B	Std. Error				Zero-order	Partial	Part	Tolerance	VIF
1	(Constant)	-1.212	.197		-6.160	.000					
	Pengetahuan_KWU	.436	.045	.343	9.582	.000	.673	.496	.291	.721	1.387
	Motivasi	.455	.038	.419	12.061	.000	.685	.584	.366	.764	1.309
	Self_Efficacy	.427	.039	.364	11.052	.000	.611	.550	.336	.848	1.179

a. Dependent Variable: Keb_Usaha

