

PENGARUH MOTIVASI, KOMPETENSI DAN EFIKASI DIRI TERHADAP KEBERHASILAN UMKM SALE PISANG PURWOBAKTI KABUPATEN BUNGO

Puput Nuryatimah¹⁾, Dahmiri²⁾*

^{1,2)}Program Magister Manajemen, Pascasarjana, Universitas Jambi
Corresponding Author : dahmiri@unja.ac.id*

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh Motivasi, Kompetensi SDM dan Efikasi Diri terhadap Keberhasilan UMKM Sale Pisang Purwobakti Kabupaten Bungo. Dalam penelitian ini pendekatan yang digunakan adalah deskriptif kuantitatif. Sampel diambil adalah seluruh pelaku UMKM sale pisang sebanyak 68 orang pemilik dan karyawan. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer yang diperoleh melalui penyebaran kuesioner dan data sekunder dari berbagai sumber dan literatur. Pengolahan data menggunakan metode regresi linier berganda dengan aplikasi SPSS. Hasil penelitian menyimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan baik secara parsial maupun secara simultan variabel motivasi, kompetensi SDM dan efikasi diri terhadap keberhasilan Usaha Sale Pisang Purwobakti Kabupaten Bungo. Tanggapan responden terhadap pernyataan variabel motivasi yang paling rendah adalah kurangnya kemampuan dalam menghadapi persaingan bisnis, oleh karena itu maka disarankan untuk selalu belajar, selalu mencoba dan tidak berputus asa. Tanggapan responden pada variabel kompetensi SDM paling rendah adalah kurangnya kemampuan memahami aturan pekerjaan, oleh karena itu disarankan agar selalu belajar, banyak bertanya, mengundang mentor, meminta arahan pihak pemerintah dan tokoh masyarakat. Tanggapan responden pada variabel efikasi diri paling rendah adalah kesulitan mengatasi masalah dalam bisnis, oleh karena itu disarankan pelaku UMKM untuk banyak bertanya, meminta pengarahan pihak pemerintah dan tokoh masyarakat serta pengusaha yang sudah berhasil.

Kata Kunci : *Motivasi, Kompetensi SDM, Efikasi Diri, Keberhasilan UMKM*

Abstract

This study aims to analyze the influence of motivation, human resource competence and self-efficacy on the success of SMEs in Sale Pisang Purwobakti Bungo Regency. In this study the approach used is descriptive quantitative. Samples were taken from all SMEs selling bananas as many as 68 owners and employees. The data used in this study are primary data obtained through the distribution of questionnaires and secondary data from various sources and literature. Data processing using multiple linear regression method with SPSS application. The results of the study concluded that there was a positive and significant influence either partially or simultaneously on the variables of motivation, human resource competence and self-efficacy on the success of the Purwobakti Pisang Sale Business, Bungo Regency. The respondent's response to the statement of the lowest motivational variable is the lack of ability to face business competition, therefore it is advisable to always learn, always try and not give up. The respondent's response to the lowest HR competency variable is the lack of ability to understand the rules of work, therefore it is recommended that you always learn, ask a lot of questions, invite mentors, ask for directions from the government and community leaders. Respondents' response to the lowest self-efficacy variable is the difficulty of overcoming problems in business, therefore it is recommended that MSME actors ask a lot of questions, ask for direction from the government and community leaders and entrepreneurs who have been successful.

Keywords: *Motivation, HR Competence, Self-Efficacy, MSME Success*

1. PENDAHULUAN

Salah satu aktivitas ekonomi yang menyerap tenaga kerja cukup banyak dan perputaran uang yang besar adalah Usaha Mikro Kecil dan Menengah atau biasa disingkat UMKM. Pelaku UMKM terdapat hampir di seluruh wilayah dan menggeluti jenis aktivitas ekonomi yang bersinggungan langsung dengan kebutuhan masyarakat dan melibatkan tenaga kerja yang mayoritas bukan pekerja terlatih (*skilled labour*). UMKM memiliki kecenderungan sebagai aktivitas ekonomi yang dijalankan dengan pendekatan konvensional, sederhana dalam pengelolaan usaha termasuk penataan administrasi dan ketenagakerjaan.

Untuk alasan tersebut UMKM memiliki kemungkinan untuk mampu bertahan karena memang strategi bisnis dan segmen pasarnya terbatas. Selain itu pelaku usahanya memiliki keterbatasan dalam mengakses dana untuk perluasan usaha baik dari segi volume produksi ataupun jangkauan pemasaran. Terakhir tantangan terberat yang dihadapi adalah ketersediaan Sumber Daya Manusia (SDM) yang mampu menjaga kesinambungan produksi baik dari aspek kualitas dan kuantitas.

Kabupaten Bungo yang terletak di wilayah Barat, Provinsi Jambi juga memiliki industri kreatif dalam hal ini pelaku UMKM yang tersebar merata di 17 kecamatan. UMKM di Kabupaten Bungo cukup variatif terkait produk yang dihasilkan mulai dari makanan, batik, souvenir ataupun asesoris dan benda seni. Pelaku UMKM di Kabupaten Bungo sejauh ini cukup konsisten mempertahankan jenis produk UMKM yang digeluti. Salah satu wilayah di Kabupaten Bungo yaitu Dusun Purwobakti memiliki komunitas pelaku UMKM yang terkenal di Kabupaten Bungo bahkan telah dinyatakan sebagai sentra UMKM Sale Pisang. Sale Pisang adalah produk olahan makanan berbahan baku pisang yang dijadikan kudapan atau makanan ringan. Sale Pisang kerap diidentikan sebagai oleh-oleh khas dari Bungo dan produknya juga telah dipasarkan sampai ke wilayah tetangga seperti Kota Jambi, Bukittinggi, Padang dan Pekanbaru.

Salah satu persoalan utama yang dihadapi UMKM Sale Pisang di Dusun Purwobakti adalah kemampuan untuk mengelola Sumber Daya Manusia (SDM). SDM memiliki peranan penting untuk kelangsungan suatu organisasi atau perusahaan. Untuk dunia usaha, SDM merupakan faktor kunci dalam meningkatkan dan menjaga kualitas dan kuantitas. SDM perlu mendapatkan perhatian khusus mencakup berbagai dimensi atau indikator yang berhubungan satu sama lain. Dalam pengembangan SDM dapat dilakukan melalui berbagai jalur, baik yang bersifat formal dan non formal. Prinsipnya pengembangan SDM bertujuan untuk memastikan adanya nilai tambah yang diperoleh SDM yang berhubungan dengan peningkatan kualitas kerja pada organisasi atau perusahaan.

Pengelolaan SDM membutuhkan pendekatan tersendiri karena merupakan investasi bagi organisasi atau perusahaan untuk jangka panjang. Kemampuan menjaga konsistensi kualitas SDM akan memberikan keuntungan dan kesiapan bagi organisasi atau perusahaan dalam menghadapi dinamika yang terjadi. Untuk sampai pada kondisi ketersediaan SDM yang ideal maka suatu organisasi atau perusahaan harus memiliki strategi pengembangan SDM.

Pelaku UMKM Sale Pisang Dusun Purwobakti pada hakikatnya adalah pelaku wirausaha. Dalam berwirausaha dibutuhkan motivasi yang konsisten. Motivasi merupakan kunci penting untuk keberhasilan termasuk UMKM Sale Pisang. Dalam motivasi akan terdapat motif yang akan menjadi pendorong atau stimulan dari tercapainya suatu keberhasilan. Pasalnya, keberhasilan berwirausaha tidak dengan seketika diperoleh. Keberhasilan lazimnya memakan waktu sebagai konsekuensi dari upaya belajar dan mencari model terbaik untuk dipraktikkan dalam menjalankan usaha atau bisnis. Itu

sebabnya bagi para pebisnis menerapkan aspek-aspek yang disebutkan tadi penting dimiliki dan menjadi modal untuk meraih keberhasilan dalam berwirausaha.

Pengamatan awal yang telah dilakukan menunjukkan bahwa fenomena bahwa keberhasilan usaha UMKM Sale Pisang Purwo Bhakti belum bisa didefinisikan atau ditarik kesimpulan faktor penyebabnya. Selain itu indikator-indikator keberhasilan usaha juga belum bisa terpetakan dengan baik karena belum tersedianya serial data yang dengan standar yang baku dan diperbaharui secara berkala. Untuk itu perlu mencermati bagaimana faktor motivasi, kompetensi dan efikasi turut mempengaruhi keberhasilan Usaha UMKM Sale Pisang Purwo Bhakti, Kabupaten Bungo.

2. KAJIAN PUSTAKA

Menurut Sardiman (2009:), motivasi adalah perubahan energi dalam diri seseorang yang ditandai dengan munculnya perasaan (*feeling*) dan didahului dengan tanggapan terhadap adanya tujuan.

Hasibuan (2005) memberikan pengertian motivasi adalah pemberian daya penggerak yang menciptakan kegairahan kerja seseorang, agar mereka mau bekerja sama, bekerja efektif dan terintegrasi dengan segala daya dan upaya untuk mencapai kepuasan.

Menurut Wibowo (2011), motivasi berasal dari kata motif yang merupakan suatu dorongan atau keinginan karyawan mengerjakan pekerjaannya sesuai tanggung jawab agar tujuan perusahaan dapat tercapai. Motivasi adalah kondisi yang menggerakkan karyawan agar mampu mencapai tujuan dari motifnya.

Amstrong dan Baron (1998) menyatakan kompetensi adalah dimensi perilaku yang ada di belakang kinerja kompeten yang menunjukkan bagaimana orang berperilaku ketika mereka menjalankan perannya dengan baik. Moehariono (2012) menyatakan bahwa kompetensi merupakan karakteristik dasar personel yang menjadi faktor penentu sukses tidaknya seseorang dalam mengerjakan suatu pekerjaan atau pada situasi tertentu.

Kompetensi didefinisikan sebagai kapasitas yang ada pada seseorang yang bisa membuat orang tersebut mampu memenuhi apa yang diisyaratkan oleh pekerjaan dalam suatu organisasi sehingga organisasi tersebut mampu mencapai hasil yang diharapkan (Hutapea dan Toha, 2008).

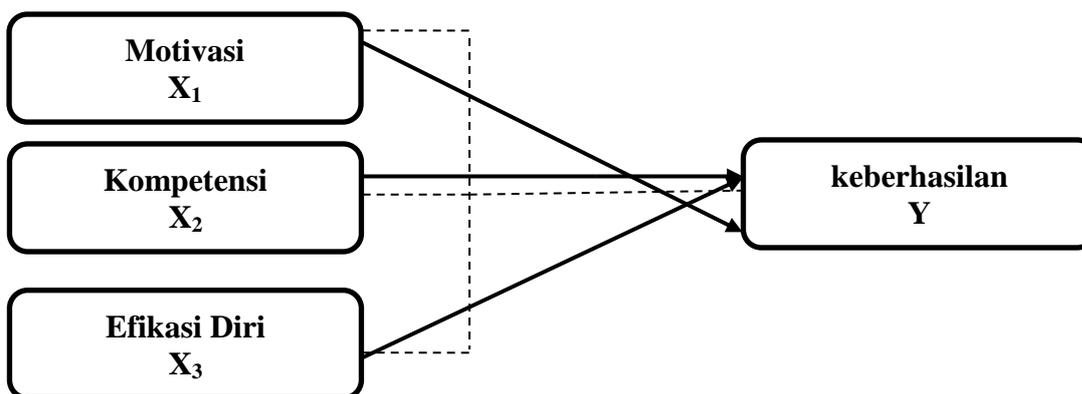
Gregory (2011) mendefinisikan efikasi diri sebagai keyakinan diri untuk mengetahui kemampuannya sehingga dapat melakukan suatu bentuk kontrol terhadap manfaat orang itu sendiri dan kejadian dalam lingkungan sekitarnya. Menurut Bandura (1997) efikasi diri adalah keyakinan akan kemampuan individu untuk dapat mengorganisasi dan melaksanakan serangkaian tindakan yang dianggap perlu untuk mencapai suatu hasil yang diinginkan. Sedangkan Alwisol (2009) menyatakan bahwa efikasi diri adalah penilaian diri, apakah dapat melakukan tindakan yang baik atau buruk, tepat atau salah, bisa atau tidak bisa mengerjakan sesuai dengan yang dipersyaratkan. Efikasi diri adalah pertimbangan seseorang akan kemampuannya untuk mengorganisasikan dan menampilkan tindakan yang diperlukan dalam mencapai tujuan yang diinginkan, tidak tergantung pada jenis keterampilan dan keahlian tetapi lebih berhubungan dengan keyakinan tentang apa yang dapat dilakukan dengan berbekal keterampilan dan keahlian.

Keberhasilan usaha perusahaan merupakan salah satu tujuan dari setiap perusahaan. Keberhasilan usaha industri kecil dapat diartikan sebagai tingkat keberhasilan usaha suatu perusahaan dapat dilihat dari berbagai aspek, seperti : kinerja keuangan dan *image* perusahaan. Noor (2007) mengemukakan bahwa "Keberhasilan usaha pada hakikatnya adalah keberhasilan dari bisnis mencapai tujuannya. Suatu bisnis atau bidang usaha tertentu dikatakan berhasil bila mendapat laba, karena laba

adalah tujuan dari seseorang melakukan bisnis. Menurut Astamoen (2005), keberhasilan itu adalah “suatu proses dari seseorang dalam mencapai tujuan atau prestasi dengan cara yang terbaik dan benar sehingga mencapai keberhasilan.

Jadi keberhasilan usaha harus dilihat sebagai sebuah proses yang bermula dari banyak aspek yang kemudian secara bertahap satu per satu seiring dengan perjalanan waktu dan pengalaman akan membuat pelaku usaha mulai memahami dimensi-dimensi usaha yang dijalankan. Keberhasilan usaha yang dijalankan akan membutuhkan proses. Ukuran keberhasilan usaha dapat diketahui dari perbandingan waktu ke waktu. Sejalan dengan itu Suryana sebagaimana dikutip Lestari (2013) mendefinisikan keberhasilan usaha sebagai keberhasilan dari bisnis dalam mencapai tujuannya. Menurut Rina Wahyuni Daulay dan Frida Ramadhini, 2013, keberhasilan usaha merupakan suatu keadaan yang menggambarkan keadaan yang lebih baik dari sebelumnya.

Gambar 1. Kerangka Konseptual



3. METODOLOGI

Obyek penelitian adalah pemilik dan karyawan UMKM Sale Pisang di Dusun Purwo Bhakti Kabupaten Bungo. Populasi dalam penelitian ini seluruh karyawan UMKM Sale Pisang Purwo Bhakti Kabupaten Bungo sebanyak 68 orang. Menurut Arikunto (2006) jika subjeknya kurang dari 150, lebih baik diambil semua sehingga penelitiannya merupakan penelitian populasi. Akan tetapi jika jumlah subjek besar maka dapat diambil 10-15 % atau 20-25 % atau lebih. Berdasarkan pendapat para ahli tersebut maka Sampel dalam penelitian ini berjumlah 68 orang yang merupakan seluruh tenaga kerja atau karyawan yang bekerja pada UMKM Sale Pisang Purwo Bhakti Kabupaten Bungo.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kuantitatif yaitu penelitian yang dilakukan untuk mendeskripsikan suatu gejala, peristiwa dan kejadian yang terjadi secara faktual, sistematis, dan akurat.

Sumber Data

Data Sekunder adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan oleh orang yang melakukan penelitian dari sumber-sumber yang telah ada. Seperti halnya data yang diperoleh dari beberapa organisasi perangkat daerah yang mengurus tugas pokok dan fungsi yang berkaitan dengan UMKM Sale Pisang Purwo Bhakti Kabupaten Bungo.

Sedangkan data primer adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan langsung dilapangan oleh orang yang melakukan penelitian mengandalkan survey kuesioner dan wawancara langsung tenaga kerja atau karyawan UMKM Sale Pisang Dusun Purwo

Bhakti Kabupaten Bungo (Sugiyono, 2012). Dalam penyusunan ini kuesioner menggunakan skala yang mengacu kepada Skala *Likert* skor nilai dari 1-5.

Uji Validitas dan Reliabilitas

Validitas menunjukkan sejauh mana suatu alat pengukur itu mengukur apa yang ingin diukur. Sekiranya peneliti ingin mengukur kuesioner di dalam pengumpulan data penelitian, maka kuesioner yang disusunnya harus mengukur apa yang ingin diukurnya setelah kuesioner tersebut tersusun dan teruji validitasnya. Reliabilitas adalah indeks yang menunjukkan sejauh mana suatu alat pengukur dapat dipercaya atau dapat diandalkan. Bila suatu alat pengukur dipakai dua kali untuk mengukur gejala yang sama dan hasil pengukuran yang diperoleh relatif konsisten, maka alat pengukur tersebut reliable.

Analisis Regresi Berganda

Analisis regresi adalah suatu analisis yang mengukur pengaruh antara variabel bebas dengan variabel terikat (Sunyoto, 2012). Jika pengukuran pengaruh melibatkan beberapa variabel bebas (X) dan variabel terikat (Y) maka disebut regresi berganda. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh motivasi dan efikasi diri terhadap keberhasilan usaha yang dapat dihitung dengan bantuan perangkat lunak *Statistical Product and Service Solution* (SPSS) dengan model regresi linear berganda yaitu:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + e$$

Uji Hipotesis

1. Uji F (Uji Signifikansi Simultan)

Pengujian serempak atau simultan dilakukan untuk mengetahui apakah variabel bebas secara serempak atau simultan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel terikat. Kriteria pengambilan keputusan:

Terima H_0 (Tolak H_1), apabila $F_{hitung} < F_{tabel}$ atau $\text{sig } F > \alpha$ 5% (0,05)

Tolak H_0 (Terima H_1), apabila $F_{hitung} > F_{tabel}$ atau $\text{sig } F < \alpha$ 5% (0,05)

2. Uji T (Uji Signifikansi Parsial)

Pengujian individu atau parsial (uji t) dilakukan untuk mengetahui apakah antara masing – masing variabel bebas dengan variabel terikat mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan atau tidak. Kriteria Pengambilan Keputusan:

Terima H_0 (Tolak H_1), apabila $t_{hitung} < t_{tabel}$ atau $\text{sig } t > \alpha$ 5% (0,05)

Tolak H_0 (Terima H_1), apabila $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $\text{sig } t < \alpha$ 5% (0,05)

3. Koefisien Determinasi (R^2)

Untuk pengaruh dominan dapat dilihat pada angka terbesar dari nilai *Standardized Coefficient Beta* terbesar dari variabel independen secara bersama-sama dimana : $0 < R^2 < 1$. Sebaliknya, jika R^2 semakin kecil (mendekati nol), maka dapat dikatakan bahwa pengaruh variabel bebas adalah kecil terhadap variabel terikat.

4. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Responden

Usia responden yang paling dominan adalah usia 36-45 tahun dengan jumlah responden sebanyak 20 orang (29%), kemudian usia 46-55 tahun sebanyak 16 orang (24%), 26- 35 Tahun sebanyak 15 atau 22% responden untuk usia >55 tahun sebanyak 14 orang atau 21%. Dari data tersebut terlihat bahwasannya responden dengan usia 36- 45 Tahun mendominasi sebanyak 20 orang (29%), sedangkan yang paling sedikit adalah yang berusia 20-25 tahun sebanyak 3 orang atau hanya 4%. Lama berwirausaha responden yang paling dominan adalah 1-5 tahun lama berwirausaha dengan jumlah

responden sebanyak 28 orang wirausaha (41%), kemudian 6-10 tahun sebanyak 22 orang (32%), selanjutnya 11-15 tahun sebanyak 12 orang (18%) dan 16-20 tahun lama berwirausaha sebanyak 6 orang (9%). Pendidikan responden yang paling dominan adalah SLTA dengan jumlah responden sebanyak 36 orang wirausaha (53%), kemudian pendidikan SLTP sebanyak 19 orang (28%), selanjutnya tamatan Sarjana sebanyak 8 orang (12%) sedangkan pelaku usaha yang paling sedikit adalah tamatan Sekolah Dasar sebanyak 5 orang (7%).

Hasil Uji Validitas

Pada penelitian ini banyaknya sampel sebesar $(n) = 68$ dan besarnya f dapat dihitung $68 - 3 = 65$, dengan $df = 65$ dan $\alpha 0,05$ di dapat $rtabel = 0,244$. $rhitung$ lebih besar dari $rtabel$ dan nilai positif maka butir atau pertanyaan atau indikator tersebut dinyatakan valid (Ghozali, 2013). Dari tabel diatas terlihat bahwa secara keseluruhan indikator motivasi yang terdiri dari 8 pernyataan, kompetensi yang terdiri dari 8 pernyataan, efikasi diri yang terdiri dari 8 pernyataan dan kesuksesan usaha yang terdiri dari 5 pernyataan dinyatakan valid karena nilai corrected item-total correlation atau $rhitung$ lebih besar dibandingkan $rtabel 0,244$. Dengan demikian maka 29 item pernyataan dari variabel motivasi (X1), kompetensi (X2), efikasi diri (X3) dan Kesuksesan usaha (Y) dinyatakan *valid* dan dapat digunakan dalam pengujian selanjutnya.

Hasil Uji Reliabilitas

Berdasarkan hasil uji reliabilitas yang dilakukan dengan menggunakan program SPSS, dapat disimpulkan bahwa variabel motivasi yang terdiri dari 8 pernyataan, kompetensi yang terdiri dari 8 pernyataan, efikasi diri yang terdiri dari 8 pernyataan dan kesuksesan usaha yang terdiri dari 5 pernyataan hasilnya lebih besar dari *cronbach alpha* $> 0,60$. Hal ini disimpulkan bahwa semua variabel penelitian ini berstatus reliabel sehingga untuk selanjutnya item-item pada masing-masing konsep variabel tersebut layak digunakan sebagai alat ukur.

Deskripsi Variabel Motivasi (X1)

Indikator motivasi terdiri dari 8 pernyataan dan nilai rata-rata dari masing-masing indikator ini disajikan dalam tabel 4.6, dari tabel tersebut dapat disimpulkan bahwa secara persepsi responden terhadap semua pernyataan adalah tinggi atau setuju. Pernyataan yang memiliki skor tertinggi yaitu pernyataan Saya ingin memperoleh pendapatan yang lebih baik dengan skor 292 termasuk dalam kategori sangat tinggi, sedangkan skor terendah yaitu Saya berkemampuan dalam menghadapi persaingan bisnis dengan skor 257 termasuk dalam kategori tinggi. Dari indikator motivasi memiliki rata-rata 278 termasuk dalam kategori tinggi.

Deskripsi Variabel Kompetensi SDM (X2)

Indikator kompetensi sumber daya manusia terdiri dari 8 pernyataan. Nilai rata-rata dari masing-masing indikator ini disajikan dalam tabel 4.7 dapat disimpulkan bahwa persepsi responden terhadap pernyataan diantara 8 rata-rata angkanya adalah 272 atau masuk kategori tinggi atau setuju. Pernyataan yang memiliki skor tertinggi yaitu Saya mampu melaksanakan pekerjaan dengan maksimal dengan skor 292 atau termasuk dalam kategori sangat tinggi, sedangkan skor terendah yaitu Saya berkemampuan memahami aturan terkait pengerjaan dengan skor 252 termasuk dalam kategori tinggi. Dari semua indikator rata-rata yang diperoleh angka 272 atau termasuk dalam kategori tinggi.

Deskripsi Variabel Efikasi Diri (X3)

Indikator efikasi diri terdiri dari 8 pernyataan. Nilai rata-rata dari masing-masing indikator ini disajikan dalam tabel 4.8, dari tabel tersebut dapat disimpulkan bahwa secara persepsi responden terhadap semua pernyataan tersebut rata-ratanya adalah 281 atau masuk dalam kategori tinggi atau setuju. Pernyataan yang memiliki skor tertinggi yaitu Saya yakin dengan keberhasilan usaha yang sedang saya jalankan dengan skor 295 termasuk dalam kategori sangat tinggi, sedangkan skor terendah yaitu Jika menghadapi kesulitan dalam usaha saya, saya memikirkan cara untuk segera menyelesaikannya dengan skor 269 termasuk dalam kategori tinggi.

Deskripsi Variabel Keberhasilan Usaha (Y)

Indikator untuk variabel keberhasilan UMKM terdiri dari 5 pernyataan. Nilai rata-rata dari masing-masing indikator ini disajikan dalam tabel 4.9, dari tabel tersebut dapat disimpulkan bahwa persepsi yang tertinggi adalah pernyataan responden terhadap indikator meningkatnya jumlah pelanggan terdiri dari satu pernyataan “Saya mampu menambah jenis makanan yang baru dan berbeda dalam usaha saya” dengan rata-rata nilai adalah 282 atau masuk dalam kategori sangat tinggi, sedangkan skor terendah yaitu pernyataan “Modal saya meningkat secara signifikan” dengan skor 258 termasuk dalam kategori tinggi. Dari indikator keberhasilan UMKM memiliki rata-rata 268 termasuk dalam kategori tinggi.

Analisis Regresi Linear Berganda

Berdasarkan hasil analisis dengan menggunakan SPSS, diperoleh hasil analisis regresi berganda sebagai berikut :

Tabel 4.10. Hasil Analisis Regresi Linear Berganda
Coefficients(a)

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	0,156	1,662		0,071	0,933
MOTIVASI (X1)	0,078	0,036	0,195	2,651	0,002
KOMPETENSI (X2)	0,255	0,047	0,641	6,223	0,000
EFIKASI DIRII (X3)	0,244	0,069	0,683	5,2435	0,000

a. Dependent Variable: KEBERHASILAN UMKM (Y)

Dari hasil analisis program SPSS maka dapat diketahui persamaan regresi yang terbentuk. Adapun persamaan regresi linear yang terbentuk adalah:

$$Y = 0,156 + 0,078X_1 + 0,255X_2 + 0,244X_3 + e$$

Konstanta (a) = 0,156 artinya jika semua variabel independent (motivasi, kompetensi, dan efikasi diri) dianggap sama dengan nol (0) maka nilai variabel dependent (keberhasilan UMKM) sebesar 0,156.

Motivasi (X1) = 0,078 artinya Nilai koefisien motivasi bertanda positif terhadap keberhasilan usaha dengan nilai koefisien regresi sebesar 0,078. Hal ini menunjukkan bahwa setiap nilai variabel karakteristik wirausaha dinaikkan 1 poin/satuan sementara variabel lain diasumsikan tetap, maka variabel keberhasilan UMKM (Y) akan meningkat sebesar 0,078.

Kompetensi = 0,255 artinya Nilai koefisien kompetensi bertanda positif terhadap kesuksesan UMKM dengan nilai koefisien regresi sebesar 0,255. Hal ini menunjukkan

bahwa setiap nilai variabel kompetensi dinaikan satu poin/satuan sementara variabel lain diasumsikan tetap, maka variabel kesuksesan UMKM (Y) akan meningkat sebesar 0,255.

Efikasi diri = 0,244 artinya Nilai koefisien motivasi bertanda positif terhadap kesuksesan usaha dengan nilai koefisien regresi sebesar 0,244. Hal ini menunjukkan bahwa setiap nilai variabel efikasi diri dinaikan satu poin/satuan sementara variabel lain diasumsikan tetap, maka variabel kesuksesan UMKM (Y) akan meningkat sebesar 0,244.

Uji Hipotesis

Uji parsial (Uji *t*)

Uji *t* ini digunakan untuk menjawab hipotesis 1, 2 dan 3 (H1, H2, H3). Untuk menguji variabel yang berpengaruh antara X1, X2, X3 terhadap Y secara terpisah maka digunakan uji *t*. Pengujian ini dilakukan dengan menguji uji *t* yaitu melihat nilai probabilitas atau *p-value* dari masing-masing koefisien regresi variabel independen dalam model berpengaruh secara signifikan terhadap variabel dependen. Adapun caranya adalah membandingkan nilai probabilitas (*p-value*) dari masing-masing variabel independen dengan tingkat signifikannya, apabila hasil *p-value* lebih kecil dari tingkat signifikan yaitu 0.05 maka berarti variabel independen secara individu berpengaruh secara signifikan terhadap variabel dependen .

Pengaruh Motivasi (X1) Terhadap Keberhasilan UMKM (Y)

Dari hasil uji regresi pada tabel 4.10 dengan menggunakan SPSS diperoleh nilai signifikan sebesar 0.002 dapat dilihat probabilitas variabel independen *motivasi* lebih kecil dari α 0.05 ($0,002 < 0,05$). dengan demikian maka dapat disimpulkan bahwa variabel motivasi (X1) berpengaruh secara parsial terhadap keberhasilan UMKM Sale Pisang Purwo Bhakti Kabupaten Bungo. Jadi dengan demikian maka kesimpulan terhadap H1 adalah menerima H_a yang berbunyi : terdapat pengaruh signifikan motivasi terhadap keberhasilan UMKM Sale Pisang Purwo Bhakti Kabupaten Bungo.

Pengaruh Kompetensi (X2) Terhadap Keberhasilan UMKM (Y)

Dari hasil uji regresi pada tabel 4.10 dengan menggunakan SPSS diperoleh nilai signifikan sebesar 0.000 dapat dilihat probabilitas variabel independen kompetensi lebih kecil dari α 0.05 ($0,000 < 0,05$). dengan demikian maka dapat disimpulkan bahwa variabel kompetensi (X2) berpengaruh secara parsial terhadap keberhasilan UMKM Sale Pisang Purwo Bhakti Kabupaten Bungo. Jadi dengan demikian maka kesimpulan terhadap H2 adalah menerima H_a yang berbunyi : terdapat pengaruh signifikan kompetensi terhadap keberhasilan UMKM Sale Pisang Purwo Bhakti Kabupaten Bungo.

Pengaruh Efikasi Diri (X3) Terhadap Keberhasilan UMKM (Y)

Dari hasil uji regresi pada tabel 4.10 dengan menggunakan SPSS diperoleh nilai signifikan sebesar 0.000 dapat dilihat probabilitas variabel independen motivasi lebih kecil dari α 0.05 ($0,000 < 0,05$). dengan demikian maka dapat disimpulkan bahwa variabel efikasi diri(X3) berpengaruh secara parsial terhadap keberhasilan UMKM Sale Pisang Purwo Bhakti Kabupaten Bungo. Jadi dengan demikian maka kesimpulan terhadap H3 adalah menerima H_a yang berbunyi : terdapat pengaruh signifikan kompetensi terhadap keberhasilan UMKM Sale Pisang Purwo Bhakti Kabupaten Bungo.

Uji Simultan (Uji *F*)

Uji statistik *F* pada dasarnya menunjukkan apakah semua variabel independen mempunyai pengaruh secara bersama-sama terhadap variabel dependen. Dalam penelitian ini menunjukkan apakah variabel independen yang terdiri dari Variabel motivasi (X1),

Kompetensi X2), efikasi diri (X3) mempunyai pengaruh secara simultan atau secara bersama-sama terhadap variabel dependen yaitu keberhasilan UMKM (Y). Adapun kriteria pengujian uji F adalah jika probabilitas signifikansi >0,05, maka H4 ditolak dan jika probabilitas signifikansi < 0,05 maka H4 diterima.

Tabel 4.11. Hasil Uji f Secara Simultan ANOVA(b)

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	256,442	3	125,221	32,041	,000(a)
	Residual	344,662	65	2,471		
	Total	578,114	67			

a. Predictors: (Constant), EFIKASI DIRI (X3), KOMPETENSI (X2), MOTIVASI (X1)

b. Dependent Variable: KEBERHASILAN UMKM (Y)

Dari hasil uji ANOVA atau uji F test dengan menggunakan SPSS didapat Fhitung sebesar 32.041 dengan tingkat probabilita *p-value* sebesar 0.000, dikarenakan angka taraf signifikan lebih kecil dari 0,05 maka dapat disimpulkan bahwa variabel independen yaitu motivasi (X1), Kompetensi (X2), efikasi diri (X3) berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen yaitu keberhasilan UMKM (Y) secara simultan atau berpengaruh secara bersama-sama. Dengan demikian maka kesimpulan terhadap H4 adalah menerima Ha yang berbunyi : terdapat pengaruh signifikan motivasi, kompetensi dan efikasi diri terhadap keberhasilan UMKM Sale Pisang Purwo Bhakti Kabupaten Bungo.

Koefisien Determinansi (R²)

Nilai koefisien determinasi adalah antara nol dan satu. Bila R=0 berarti diantara variabel bebas dengan variabel terikat tidak ada hubungannya, sedangkan bila R=1 berarti diantara variabel bebas dengan variabel terikat mempunyai hubungan erat. Maka hasil yang didapatkan dari penelitian ini sesuai pada Tabel berikut.

Tabel 4.12. Hasil Uji Koefisien Determinasi (R²)

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,504(a)	0,476	0,496	1,354

a. Predictors: (Constant), EFIKASI DIRI(X3), KOMPETENSI (X2), MOTIVASI (X1)

Pada tabel 4.12 diperoleh nilai R sebesar 0,504 menunjukkan korelasi ganda (Motivasi, Kompetensi dan dan efikasi diri) dengan keberhasilan UMKM. Dengan mempertimbangkan nilai R square sebesar 0,476 artinya persentase sumbangan pengaruh variabel Motivasi, Kompetensi dan dan efikasi diri terhadap keberhasilan UMKM Sale Pisang Purwo Bhakti Kabupaten Bungo adalah sebesar 47,6%, sedangkan sisanya sebesar 52,4% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Pembahasan

Pengaruh Motivasi terhadap Keberhasilan UMKM

Hasil uji statistik t diperoleh nilai sig t variabel motivasi sebesar 0,002 < α = 0,05, maka dapat dinyatakan bahwa Hipotesis 1 menerima Ha. Dengan demikian dapat dibuktikan bahwa hipotesis 1 yang dinyatakan dengan terdapat pengaruh signifikan motivasi terhadap keberhasilan UMKM Sale Pisang Purwo Bhakti Kabupaten Bungo, menerima Ha.

Adanya pengaruh yang positif antara motivasi dengan keberhasilan UMKM. Hal tersebut dapat diartikan bahwa semakin baik motivasi wirausaha, maka akan meningkatkan keberhasilan UMKM. Hasil penelitian ini mendukung penelitian-penelitian sebelumnya dan sejalan dengan penelitian-penelitian sebelumnya antara lain yang dilakukan oleh M. Ridho Ashary (2018), Sri Rejeki (2016, Ie, M., & Visantia, E. (2013) dan Hasendi (2013).

Pengaruh Kompetensi SDM terhadap Keberhasilan Usaha

Hasil uji statistik t diperoleh nilai sig t variabel karakteristik wirausaha sebesar $0,000 < \alpha = 0,05$, maka dapat dinyatakan bahwa pada hipotesis 2 menerima H_a . Dengan demikian dapat dibuktikan bahwa hipotesis H_2 yang dinyatakan terdapat pengaruh kompetensi terhadap keberhasilan keberhasilan UMKM Sale Pisang Purwo Bhakti Kabupaten Bungo, menerima H_a .

Hasil kuesioner dari variabel kompetensi sumber daya manusia (X_2) terdiri dari 8 pernyataan. Nilai rata-rata dari masing-masing indikator ini disajikan dalam tabel 4.7 dapat disimpulkan bahwa persepsi responden terhadap pernyataan diantara 8 rata-rata angkanya adalah 272 atau masuk kategori tinggi atau setuju. Pernyataan yang memiliki skor tertinggi yaitu Saya mampu melaksanakan pekerjaan dengan maksimal dengan skor 292 atau termasuk dalam kategori sangat tinggi, sedangkan skor terendah yaitu Saya berkemampuan memahami aturan terkait pengerjaan dengan skor 252 termasuk dalam kategori tinggi. Dari semua indicator rata-rata yang diperoleh angka 272 atau termasuk dalam kategori tinggi.

Adanya pengaruh yang positif antara kompetensi SDM dengan keberhasilan UMKM. Hal tersebut dapat diartikan bahwa semakin baik kompetensi SDM wirausaha, maka akan meningkatkan keberhasilan UMKM. Hasil penelitian ini mendukung penelitian-penelitian sebelumnya dan sejalan dengan penelitian-penelitian sebelumnya antara lain yang dilakukan oleh M. Ridho Ashary (2018) dan Anggreyni, A. (2019).

Pengaruh Efikasi Diri terhadap Keberhasilan Usaha

Hasil uji statistik t diperoleh nilai sig t variabel motivasi sebesar $0,000 < \alpha = 0,05$, maka dapat dinyatakan bahwa H_3 menerima H_a . Dengan demikian dapat dibuktikan bahwa hipotesis H_3 yang dinyatakan dengan terdapat pengaruh efikasi diri terhadap keberhasilan UMKM Sale Pisang Purwo Bhakti Kabupaten Bungo, menerima H_a .

Hasil kuesioner dari variabel efikasi diri (X_3) terdiri dari 8 pernyataan. Nilai rata-rata dari masing-masing indikator ini disajikan dalam tabel 4.8, dari tabel tersebut dapat disimpulkan bahwa secara persepsi responden terhadap semua pernyataan tersebut rata-ratanya adalah 281 atau masuk dalam kategori tinggi atau setuju. Pernyataan yang memiliki skor tertinggi yaitu Saya yakin dengan keberhasilan usaha yang sedang saya jalankan dengan skor 295 termasuk dalam kategori sangat tinggi, sedangkan skor terendah yaitu Jika menghadapi kesulitan dalam usaha saya, saya memikirkan cara untuk Sri Rejeki segera menyelesaikannya dengan skor 269 termasuk dalam kategori tinggi.

Adanya pengaruh yang positif antara efikasi diri terhadap keberhasilan UMKM. Hal tersebut dapat diartikan bahwa semakin baik efikasi diri, maka akan meningkatkan keberhasilan UMKM. Hasil penelitian ini mendukung penelitian-penelitian sebelumnya dan sejalan dengan penelitian-penelitian sebelumnya antara lain yang dilakukan oleh (2016), Ie, M., & Visantia, E. (2013) dan Yasmin Chairunisa Muchtar&Frida Ramadini (2011).

Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Kompetensi SDM dan Motivasi terhadap Keberhasilan Usaha

Variabel independen yang terdiri dari Variabel motivasi(X1), Kompetensi SDM (X2), efikasi diri (X3) mempunyai pengaruh secara simultan atau secara bersama-sama terhadap variabel dependen yaitu keberhasilan UMKM (Y). Adapun kriteria pengujian uji F adalah jika probabilitas signifikansi $>0,05$, maka menolahkan H_0 pada hipotesis 4 dan jika probabilitas signifikansi $< 0,05$ maka menerima H_a pada hipotesis 4. Hasil uji statistik F didapat F_{hitung} sebesar 47.043 dengan tingkat probabilitas $p-value$ sebesar 0.000, dikarenakan angka taraf signifikan lebih kecil dari 0,05 maka dapat disimpulkan bahwa variabel independen motivasi (X1), Kompetensi SDM (X2), efikasi diri (X3) berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen yaitu keberhasilan UMKM (Y) secara simultan atau berpengaruh secara bersama-sama. Dengan demikian dapat dibuktikan bahwa hipotesis H_4 yang dinyatakan dengan terdapat pengaruh motivasi, kompetensi SDM dan efikasi diri terhadap keberhasilan UMKM Sale Pisang Purwo Bhakti Kabupaten Bungo, menerima H_a .

Adanya pengaruh yang positif antara motivasi, kompetensi SDM dan efikasi diri terhadap keberhasilan UMKM. Hal tersebut dapat diartikan bahwa semakin baik antara motivasi, kompetensi SDM dan efikasi diri, maka akan meningkatkan keberhasilan UMKM. Hasil penelitian ini sejalan dan mendukung penelitian-penelitian terdahulu yang sudah banyak dilakukan pada objek dan waktu yang berbeda, antara lain penelitian yang dilakukan oleh M. Ridho Ashary (2018), Sri Rejeki (2016), dan Ie, M., & Visantia, E. (2013)

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

1. Terdapat pengaruh positif dan signifikan secara parsial antara variabel motivasi, kompetensi SDM dan efikasi diri terhadap keberhasilan UMKM Sale Pisang Purwo Bhakti Kabupaten Bungo, hal ini terlihat dari hasil Uji t dimana hasil dari nilai signifikansinya lebih kecil dari tingkat signifikan yang ditetapkan, sehingga dapat disimpulkan bahwa motivasi, kompetensi SDM dan efikasi diri berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap keberhasilan UMKM Sale Pisang Purwo Bhakti Kabupaten Bungo.
2. Terdapat pengaruh positif dan signifikan secara simultan variabel motivasi, kompetensi SDM dan efikasi diri terhadap keberhasilan UMKM Sale Pisang Purwo Bhakti Kabupaten Bungo, hal ini terlihat dari hasil Uji F dimana hasil dari nilai signifikansinya lebih kecil dari tingkat signifikan yang ditetapkan, sehingga dapat disimpulkan bahwa motivasi, kompetensi SDM dan efikasi diri secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan UMKM Sale Pisang Purwo Bhakti Kabupaten Bungo.

Saran

Pada variabel motivasi skor yang terendah adalah pernyataan “Saya berkemampuan dalam menghadapi persaingan bisnis”. Oleh karena itu disarankan kepada pelaku UMKM untuk dapat menghadapi persaingan usaha dengan cara selalu belajar, selalu mencoba dan tidak berputus asa.

Pada variabel kompetensi SDM skor yang terendah adalah pernyataan “Saya berkemampuan memahami aturan terkait pengerjaan”. Oleh karena itu disarankan kepada pelaku UMKM untuk selalu melakukan peningkatan kompetensi SDM terutama berkaitan dengan pemahaman terhadap aturan-aturan yang berhubungan dengan dunia usaha,

dengan cara selalu belajar, banyak bertanya, mengundang mentor, meminta arahan pihak pemerintah dan tokoh masyarakat.

Pada variable efikasi diri skor yang terendah adalah pernyataan “Jika menghadapi kesulitan dalam usaha, saya memikirkan cara untuk segera menyelesaikannya”. Jadi pelaku usaha cenderung tidak memahami penyelesaian jika menghadapi masalah. Oleh karena itu disarankan kepada pelaku UMKM untuk selalu belajar menyelesaikan masalah dengan cara banyak bertanya, meminta pengarahan pihak pemerintah dan tokoh masyarakat serta pengusaha yang sudah berhasil.

DAFTAR PUSTAKA

- Alwisol. (2009). Psikologi Kepribadian. Malang: UMM Press.
- Anggreyni, A. (2019). *Pengaruh Karakteristik Wirausaha Dan Kompetensi Wirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Sentra Industri Boneka Warung Muncang Bandung* (Doctoral dissertation, Universitas Komputer Indonesia)
- Astamoen, P. Moko. (2005). *Enterpreneurship*. Penerbit Alfabeta. Jakarta
- Bandura, A. 1997. *Self-efficacy mechanism in human agency*. APA, USA Handoko, Hani. 1998. Manajemen : BPFE, Yogyakarta.
- Gregory J. Feist. (2011). *Teori Kepribadian*. Jakarta: Salemba Humanika.
- Hasibuan, H, Melayu SP, 2005. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Cetakan Ketujuh, Edisi Revisi, Bumi Aksara, Jakarta
- Hasendi (2013). “Pengaruh Motivasi terhadap Keberhasilan Usaha pada Pengusaha Tanaman Hias Mawar Potong Desa Chideung Bandung Barat”.
- Hutapea, Parulian dan Nurianna Thoha, 2008, *Kompetensi Plus: Teori, Desain, Kasus dan Penerapan untuk HR dan Organisasi yang Dinamis*, Penerbit: Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Ie, M., & Visantia, E. (2013). Pengaruh Efikasi Diri dan Motivasi terhadap Keberhasilan Usaha pada Pemilik Toko Pakaian di Pusat Grosir Metro Tanah Abang, Jakarta. *Jurnal Manajemen Maranatha*, 13(1).
- M. Ridho Ashary (2018). Pengaruh Kompetensi Dan Motivasi Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Petani Jeruk Di Kabupaten Karo Kecamatan Berastagi. Departemen Manajemen FEB USU.
- Noor, Henry Faizal, (2007). *Ekonomi Manajerial*. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Rina Wahyuni Daulay dan Frida Ramadhini, 2013. “Efikasi Diri dan Motivasi Pada Keberhasilan Usaha pada Usaha Fotocopy dan Alat Tulis Kantor di Kecamatan Panyabungan Kabupaten Mandailing Natal”.
- Sri Rejeki (2016). Pengaruh Motivasi Dan Efikasi Diri Terhadap Keberhasilan Usaha Kuliner Di Lingkungan Pajak Usu Padang Bulan Medan. Departemen Manajemen FEB USU
- Sardiman. (2009). *Interaksi dan Motivasi Belajar Mengajar*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada
- Sugiyono, (2007). *Metode Penelitian Bisnis*. CV Alfabeta, Bandung.