**PENGARUH MOTIVASI USAHA DAN KEMAMPUAN USAHA DALAM
MENINGKATKAN KEBERHASILAN USAHA
PADA USAHA MIKRO PEDAGANG SATE DI DESA CANDIWULAN
KECAMATAN ADIMULYO KEBUMEN**

Siti Nur Azizah
sitinuraziz@yahoo.com

Abstract

This study aimed to examine the effect of motivation and the ability of businesses to the success of business (case study of micro business, sate merchants in Candiwulan Village, Kebumen). This research is explanatory research. The population in this study is the SME entrepreneurs sate merchants in Candiwulan Village, Kebumen and sampling methods used are saturated samples with the number of respondents as many as 43 people. The analytical method used is path analysis. The results showed that positive effect of business motivation on the capability of business but business capabilities does not affect the business success of sate merchants in Candiwulan Village, Kebumen, so that the necessary efforts to improve the ability of business

Keywords: Motivation business, business capabilities, business success

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh motivasi dan kemampuan usaha terhadap keberhasilan usaha mikro (Studi Kasus Pada Pedagang Sate di Desa Candiwulan Kabupaten Kebumen). Penelitian ini merupakan jenis explanatory research. Populasi dalam penelitian ini adalah pedagang sate di Desa Candiwulan Kabupaten Kebumen dan metode sampling yang digunakan adalah sampel jenuh dengan jumlah responden sebanyak 43 orang. Metode analisis yang digunakan adalah analisis jalur. Hasil penelitian menunjukkan bahwa motivasi usaha berpengaruh terhadap kemampuan usaha namun kemampuan usaha tidak berpengaruh terhadap keberhasilan usaha pada pedagang sate di desa Candiwulan Kebumen sehingga diperlukan upaya meningkatkan kemampuan usaha

Kata kunci: *Motivasi usaha, kemampuan usaha, keberhasilan usaha*

I. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Usaha mikro dan kecil maupun menengah atau UMKM sebagai bentuk usaha terbanyak di Indonesia pada umumnya memiliki keunggulan mudah dalam pendiriannya, relatif tahan banting terhadap badai krisis, serta dikelola secara mandiri dan bebas waktu. Namun bukan berarti tanpa masalah karena terutama usaha mikro, memiliki kelemahan mudah bubar baik karena permodalan, bangkrut maupun pengusahnya meninggalkan usaha tersebut karena banyak alasan, misalnya sebagai usaha sampingan sebelum

menemukan pekerjaan. Stel, Carree, Thurik & Zoetermeer (2004) menyatakan bahwa peran UMKM sangat penting dalam perekonomian nasional. Peran yang sangat strategis dan penting tersebut dapat ditinjau dari berbagai aspek. Pertama, jumlah industrinya yang besar dan terdapat dalam setiap sektor ekonomi. Kedua, potensinya yang besar dalam menciptakan lebih banyak kesempatan kerja bila dibandingkan dengan investasi yang sama pada usaha dengan skala lebih besar. Ketiga, kontribusi UMKM dalam pembentukan Produk Domestik Bruto cukup signifikan. Keempat, memiliki sumbangan kepada devisa negara dengan nilai ekspor yang cukup stabil.

UMKM termasuk memiliki permasalahan yang cukup dinamis meliputi masalah internal maupun masalah yang berhubungan dengan eksternal seperti dengan supplier dan perbankan. Masalah internal yang biasa dihadapi adalah keterbatasan sumberdaya manusia. Sebagai contoh adalah tingkat pendidikan yang rendah. Rendahnya tingkat pendidikan pada pelaku industri kecil menjadikan wawasan bisnis mereka menjadi sangat sempit, semangat kewirausahaan (*entrepreneurship*) yang rendah, dan tidak mempunyai atau mengenal manajemen usaha. Ciri umum dari usaha-usaha mikro adalah bahwa usaha ekonomi yang di jalankan masih ditujukan untuk memenuhi kebutuhan hidup yang paling dasar, sehingga sebenarnya masih pada tingkat ekonomi subsistem. Ciri dari ekonomi subsistem adalah kegiatan usaha yang yang dijalankan hanya untuk bertahan hidup guna memenuhi kebutuhan paling minimum dan karenanya mereka lebih mengutamakan selamat (*safety first*) dengan menghindari segala resiko sekecil apapun. Dalam kondisi tersebut, secara fisik, usaha-usaha sangat sederhana, hasil produksi yang kualitasnya rendah, tidak mengenal pembukuan keuangan dan sebagainya.

Salah satu usaha mikro di Kebumen adalah pedagang sate di Desa Candiwulan Kecamatan Adimulyo Kabupaten Kebumen merupakan salah satu usaha turun temurun. Terdapat 43 rumah tangga yang menjadikan usaha ini sebagai penghasilan utama keluarga. Sate telah membuat nama desa ini

menjadi terkenal karena cita rasa satenya terutama bumbu yang dicampur tempe memberikan rasa yang khas. Sate dari Desa Candiwulan ini sangat mungkin untuk dikembangkan sebagai salah satu tujuan wisata kuliner di Kebumen selain sate Ambal, karena masyarakat sudah mengenal cita rasa yang khas dari sate Candiwulan, dan letak desa ini cukup strategis dipinggir jalan utama menuju pantai Petanahan sebagai destinasi wisata unggulan di Kebumen. Namun meskipun usaha yang telah dilaksanakan turun temurun sejak lama, tidak menjadikan para pengusahanya meningkat keberhasilan usahanya. Berdasarkan pengamatan dan wawancara dengan para pedagang sate Desa Candiwulan, keadaan ekonomi mereka tidak membaik atau sejahtera. Usaha tersebut meskipun telah dilakukan sejak lama tetap saja menjadi usaha mikro yang sangat rentan terhadap kebangkrutan. Kebanyakan dari pedagang sate telah menua dan anak-anak mereka menyatakan tidak tertarik meneruskan usaha orang tuanya.

Para pedagang memasarkan sate di wilayah Kebumen yang menyukai rasa sate yang khas. Pesanan juga banyak dilakukan konsumen untuk acara hajatan ataupun saat lebaran, jadi sebenarnya usaha ini bisa untuk dijadikan pendapatan. Namun berbagai keterbatasan yang telah dijelaskan menjadikan usaha mereka tidak banyak mengalami perkembangan usaha. Para pedagang menjajakan sate dengan sepeda berkeliling ataupun mangkal di dekat pasar-pasar desa di desa sekitar dan alun-alun selain menerima pesanan.

Melihat permasalahan diatas maka peneliti sangat tertarik untuk melakukan penelitian dengan mengajukan permasalahan sebagai berikut: seberapa besar motivasi usaha dan kemampuan usaha dalam mempengaruhi keberhasilan usaha para pedagang sate di desa Candiwulan Kebumen. Analisisnya ditujukan untuk mendiskripsikan diantara bentuk motivasi usaha (motif, harapan dan insentif) tersebut mana yang lebih penting dalam meningkatkan kemampuan usaha (pengetahuan, sikap keterampilan dan kecerdasan emosional) pedagang sate, mendiskripsikan keberhasilan usaha. Selain itu tingkat profitabilitas, dengan semakin meningkatnya penambahan

keuntungan serta kepercayaan masyarakat, yaitu yang ditunjukkan dengan semakin meningkatnya jumlah penjualan. Disamping itu penelitian ini juga menganalisis hubungan kausalitas antara variabel-variabel independen motivasi usaha dan kemampuan usaha pedagang sate terhadap keberhasilan usaha para pedagang di Desa Candiwulan Adimulyo Kabupaten Kebumen.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang, maka rumusan masalahnya adalah: bagaimana pengaruh motivasi usaha terhadap kemampuan usaha pengusaha dan keberhasilan usaha pedagang sate di desa Candiwulan Kebumen?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan dan menganalisis pengaruh motivasi usaha terhadap kemampuan usaha pengusaha dan keberhasilan usaha pedagang sate di desa Candiwulan Kebumen

1.4. Manfaat penelitian

- a. Bagi teori: memberikan sumbangan empiris pengaruh motivasi usaha terhadap keberhasilan usaha yang di mediasi oleh kemampuan usaha
- b. Bagi Praktik: masukan bagi pelaku usaha dan pemangku kepentingan seperti Dinas Perindustrian, Koperasi dan Usaha kecil Menengah

II. KAJIAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teoritis

a. Motivasi Usaha

Motivasi dapat didefinisikan sebagai kekuatan yang mendorong seseorang dalam memenuhi keinginan atau kebutuhannya (Yorks:1976). Robbins (2001:166) mengatakan bahwa motivasi sebagai suatu kerelaan untuk berusaha seoptimal mungkin dalam mencapai tujuan organisasi yang dipengaruhi oleh kemampuan usaha untuk memuaskan beberapa kebutuhan

individu. As'ad (2003:45) mendefinisikan motivasi kerja sebagai sesuatu yang menimbulkan semangat atau dorongan kerja. Dengan demikian maka motivasi merupakan daya dorong yang membuat seseorang ataupun organisasi mencapai prestasi sehingga tujuan dapat tercapai.

Seseorang yang memiliki usaha akan berusaha semaksimal mungkin agar usahanya dapat bertahan bahkan memberikan keuntungan yang berkelanjutan. Seorang pengusaha memiliki motivasi yang kuat karena didorong oleh motif (keinginan pengusaha untuk berusaha), harapan (kesempatan yang diperoleh karena tercapainya tujuan usaha) dan insentif (imbalan yang diperoleh karena menjalankan usaha)

b. Kemampuan Usaha

Kemampuan dihasilkan dari proses belajar yang menghasilkan *learning outcome* (hasil belajar) yang meliputi tiga domain, yaitu: (a) *cognitive*/pengetahuan (b) *affective*/sikap dan (c) *psychomotor* (Gronlund 1977). Nadler (1982) menyatakan bahwa hasil belajar meliputi *cognitive*, *affective* dan *skill*. Kemampuan usaha tidak dihasilkan dalam proses yang pendek, bahkan dalam perjalanannya memerlukan berbagai proses jatuh bangun sehingga ketahanan mental seorang pengusaha sangat diuji. Kemampuan usaha memiliki peranan yang penting didalam mempengaruhi keberhasilan usaha industri kecil. Steinhoff (1982) dan Pickle (1989) yang menyatakan salah satu persyaratan keberhasilan usaha kecil adalah karakteristik pribadi yaitu keinginan atau dorongan kuat untuk bertindak dan kemampuan bertindak.

c. Keberhasilan Usaha

Algifari (2003:118) menyatakan keberhasilan usaha dapat dilihat dari efisiensi proses produksi yang dikelompokkan berdasarkan efisiensi secara teknis dan efisiensi secara ekonomis. Sedangkan Jane (1997:22) mengatakan

bahwa penilaian tentang kemampuan dapat diukur dengan menggunakan beberapa dimensi yaitu efektivitas, efisiensi dan equitas/kewajaran harga

Luk (1996) menyatakan terdapat beberapa variabel penting penentu keberhasilan "*Small Bussiness*" di Hongkong yaitu:

- a. *Personal factors* meliputi kemauan untuk berkerja keras, kemauan keras dalam mencapai tujuan, keterampilan membuat keputusan yang baik, keterampilan hubungan pribadi yang baik, keterampilan analitik yang baik
- b. *Management factors* meliputi keterampilan mengelola produk yang baik dapat memotivasi tenaga kerja
- c. *Company factors* meliputi kemauan mencapai terget, dapat merespon perubahan pasar, dan keterampilan melayani langganan dengan baik

Dengan memiliki kemampuan usaha yang memadai, pemahaman akan apa yang menjadi wewenang dan tanggungjawabnya, serta dibarengi adanya dorongan yang kuat dari dalam diri pengusaha industri kecil untuk melakukan kegiatan usahanya, mereka akan tekun dalam bekerja, bekerja keras, penuh inisiatif dan kreativitas serta bertanggung jawab dalam melakukan tugas dan kewenangannya. Dengan kondisi seperti ini akan cenderung meningkatkan kepuasan para konsumen yang pada gilirannya menuju kearah keberhasilan usahanya. Dengan keadaan tersebut berarti variabel kemampuan usaha memiliki peranan yang penting terhadap keberhasilan usaha industri kecil, namun didalam mempengaruhi keberhasilan usaha tersebut. Keberhasilan usaha kecil disumbangkan oleh kerja keras, dedikasi, dan komitmen terhadap pelayanan dan kualitas.

2.2. Kerangka Konseptual

Kerangka konseptual menggambarkan hubungan antar variabel berdasarkan kajian teori dan penelitian sebelumnya. Adapaun kerangka konseptual yang dibangun dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Gambar 1. Kerangka konseptual yang dikembangkan

Berdasar kerangka konseptual diatas penelitian ini hendak menguji pengaruh langsung dari motivasi usaha (X1) terhadap kemampuan usaha (Y1), menguji pengaruh kemampuan usaha (Y1) terhadap keberhasilan usaha (Y2) dan pengaruh motivasi usaha (X1) terhadap keberhasilan usaha (Y2) melalui kemampuan usaha (Y1) pada pedagang sate di desa Candiwulan Adimulyo Kebumen

III. METODE PENELITIAN

Subjek Penelitian

Subjek dalam penelitian ini adalah pedagang sate sebanyak 43 pengusaha mikro yaitu pedagang sate sehingga populasi tentukan sebesar 43 orang sekaligus sebagai subjek penelitian dengan menggunakan metode survey.

Metode Pengumpulan Data

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan Alat Kuesioner yang menggunakan Skala Likert. Kuesioner ini dilakukan untuk mengukur skala sikap responden dengan menggunakan S (Setuju) , SS (Sangat Setuju) , TS (Tidak Setuju) , STS (Sangat Tidak Setuju) pada pernyataan *favorable* dan *unfavorable*. Hasil yang diperoleh dalam penelitian ini diharapkan dapat memberikan penjelasan tentang bagaimana kemampuan usaha yang meliputi pengetahuan, sikap, pengetahuan dan kematangan emosi serta keberhasilan usaha yang meliputi efisiensi, profitabilitas dan kepercayaan masyarakat dipengaruhi oleh motivasi usaha yang meliputi motif (keinginan pengusaha untuk berusaha), harapan (kesempatan yang diperoleh karena tercapainya tujuan usaha) dan insentif (imbalan yang diperoleh karena menjalankan usaha).

Metode Analisis Data

Teknik Analisa Data menggunakan SPSS versi 20.00 dengan menggunakan Korelasi *Product Moment* dari Karl Pearson.

IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Populasi dan Sampel

Populasi dan sampel penelitian adalah pedagang sate di desa Candiwulan Kebumen sebanyak 43, sehingga penelitian ini merupakan penelitian survey karena jumlah populasi kurang dari 100 orang. Sesuai dengan tujuannya, maka penelitian ini dirancang sebagai suatu penelitian eksplanatori.

Metode Pengumpulan Data

Sumber data yang akan digunakan dalam penelitian adalah data primer. Dalam penelitian ini,

pengumpulan data primer dilakukan dengan menggunakan teknik *survey* untuk penentuan responden yang akan mengisi kuesioner. Survei (*survey*) atau lengkapnya *self-administered survey* adalah metode pengumpulan data primer dengan memberikan pertanyaan-pertanyaan kepada responden individu (Hartono, 2007). Responden akan diminta untuk mengisi daftar pertanyaan tersebut kemudian mengembalikannya kepada peneliti.

Metode Analisis

Analisis data dilakukan dengan menggunakan analisis jalur yaitu analisis untuk melihat pengaruh langsung dan tidak langsung antara motivasi terhadap kemampuan usaha dan motivasi terhadap keberhasilan usaha yang dimediasi oleh kemampuan usaha.

Pembahasan

a. Karakteristik Responden

Peneliti menyebarkan 43 kuesioner kepada semua pedagang sate di desa Candiwulan Adimuyo Kebumen. Berikut tabel karakteristik reponden:

Tabel 1

No	Karakteristik	Jumlah	Prosentase
1	Jenis kelamin:		
	Laki-laki	41	95%
	Perempuan	2	5%
2	Pendidikan:		
	SD	15	34%
	SMP	16	38%
	SLTA	12	28%
3	Usia:		
	>60 th	5	12%
	40-59 th	22	52%
	<40 th	16	36%
4	Lama usaha/berdagang		
	>10 th	24	56%
	5-9 th	16	38%
	<5 th	3	6%

Sumber: data primer yang diolah 2016

Dari tabel 1 terlihat dari pendidikan, sebanyak 34% responden berpendidikan SD, 38% berpendidikan SMP dan 28% berpendidikan SLTA. Usia responden adalah > 60 tahun sebanyak 12%, 40-59 tahun sebanyak 52% sedangkan < 40 tahun sebanyak 36%. Dilihat dari lama berusaha, maka sebanyak 56% telah menekuni usaha ini lebih dari 10 tahun sedangkan sisanya 38 % dari responden menekuni usaha 5-9 tahun, serta kurang dari 5tahun sebanyak 6%. .Dilihat dari jenis kelamin, terdapat 5% adalah perempuan sisanya sebesar 95% adalah pedagang laki-laki.

b. Uji Validitas

Pengujian validitas pada penelitian ini menggunakan SPSS 20 dengan menggunakan angka correlated item total correlation yang meruakan korelasi antara skor item dengan tota skor item (Gozali, 2005). Intrepretasinya dengan cara mengkonsultasikan dengan r tabel. Sebuah

item dikatakan valid apabila r hitung lebih besar dari r tabel. Berikut ini hasil uji validitas dari butir pertanyaan dan kesemuanya adalah valid

1) Motivasi Usaha

No item	R hitung	R tabel	Kesimpulan
1	0,745	0,301	Valid
2	0,801	0,301	Valid
3	0,357	0,301	Valid
4	0,714	0,301	Valid
5	0,704	0,301	Valid
6	0,801	0,301	Valid

Sumber data primer diolah 2016

2) Kemampuan usaha

No item	R hitung	R tabel	Kesimpulan
1	0,677	0,301	Valid
2	0,706	0,301	Valid
3	0,360	0,301	Valid
4	0,724	0,301	Valid
5	0,677	0,301	Valid
6	0,776	0,301	Valid

Sumber data primer yang diolah 2016

3) Keberhasilan Usaha

Tabel 4

No item	R hitung	R tabel	Kesimpulan
1	0,619	0,301	Valid
2	0,793	0,301	Valid
3	0,744	0,301	Valid
4	0,789	0,301	Valid

Sumber data primer yang diolah, 2016

c. Uji Reliabilitas

Realibilitas suatu instrumen menunjukkan kehandalannya sebagai alat ukur. Penilaiannya adalah menggunakan alpha cronbach > 0,6 (Gozali, 2005). Berikut uji reliabilitas dengan bantuan SPSS 20

Tabel 5

Variabel	Alpha Cronbach	Kesimpulan
Motivasi usaha	0,770	Reliabel
Kemampuan usaha	0,725	Reliabel
Keberhasilan usaha	0,702	Realibel

Sumber data primer, 2016

Berdasarkan data dari tabel 5 diatas maka instrumen penelitian memenuhi uji reliabilitas atau alat instrumen adalah handal

d. Analisis Jalur

Analisis jalur digunakan untuk melihat pengaruh langsung maupun tidak langsung seperangkat variabel bebas terhadap variabel terikat (Sarwono, 2007)

Regresi struktur I

Hasil dari regresi struktur 1 adalah sebagai berikut:

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,882 ^a	,777	,772	,87171

a. Predictors: (Constant), X1

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	108,752	1	108,752	143,116	,000 ^b
	Residual	31,155	41	,760		
	Total	139,907	42			

a. Dependent Variable: Y1

b. Predictors: (Constant), X1

Coefficients ^a						
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	
	B	Std. Error	Beta			
1	(Constant)	3,433	1,562		2,199	,034
	X1	,839	,070	,882	11,963	,000

a. Dependent Variable: Y1

Ber

dasarkan output SPSS 20 maka:

Persamaan struktural 1 adalah

$Y1 = 0,882 X1 + e$

Besarnya koefisien jalur motivasi usaha terhadap kemampuan usaha (pY1X1) dapat diketahui dari standardize coefficients sebesar 0,882 atau 88,2 %

Uji t menunjukkan bahwa motivasi (X1) berpengaruh positif dan signifikan terhadap kemampuan usaha (Y1) yang ditunjukkan oleh nilai

sig 0,00. Nilai R^2 adalah 0,777 sehingga nilai koefisien jalur di luar model adalah $V1-R^2 = V (1 - 0,777) = 0,472$

Regresi Struktur 2

Hasil olah data dari SPSS 20 menunjukkan hasil:

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,424 ^a	,180	,139	1,25789

a. Predictors: (Constant), y1, x1

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	13,872	2	6,936	4,383	,019 ^b
	Residual	63,291	40	1,582		
	Total	77,163	42			

a. Dependent Variable: y2
b. Predictors: (Constant), y1, x1

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	10,244	2,382		4,300	,000
	x1	,539	,214	,763	2,514	,016
	y1	-,333	,225	-,448	-1,478	,147

a. Dependent Variable: y2

Berdasarkan output SPSS maka persamaan struktural 2 adalah

$$Y2 = 0,763 X1 - 0.448 Y1 + e$$

Koefien jalur dari motivasi usaha terhadap keberhasilan usaha (pY2X1) dapat dilihat pada nilai standardize coefficients X1 terhadap Y2 adalah 0,763 sedangkan koefisien jalur dari kemampuan usaha terhadap keberhasilan usaha (pY1Y2) adalah-0,448.

Uji t menunjukkan bahwa motivasi (X1) berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha (Y2) yang ditunjukkan oleh nilai sig 0,016. Kemampuan usaha (Y1) tidak berpengaruh signifikan terhadap

keberhasilan (Y2) usaha karena nilai sig 0,14 > 0,05 Nilai R² adalah 0,180 sehingga nilai koefisien jalur di luar model adalah $V(1-R^2)$

= V (1 – 0,180) = 0,906

Korelasi antar variabel bebas

Analisis jalur mensyaratkan perhitungan korelasi antar variabel bebas. Dengan SPSS 20 maka koefisien korelasi adalah sebagai berikut:

Correlations				
		x1	y1	y2
x1	Pearson Correlation	1	,882**	,367*
	Sig. (2-tailed)		,000	,015
	N	43	43	43
y1	Pearson Correlation	,882**	1	,224
	Sig. (2-tailed)	,000		,149
	N	43	43	43
y2	Pearson Correlation	,367*	,224	1
	Sig. (2-tailed)	,015	,149	
	N	43	43	43

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

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

Dari tabel diatas dapat dibuat matriks korelasinya :

	X1	Y1	Y2
X1	1	0,882	0,367
Y1	0,882	1	0,224
Y2	0,367	0,224	1

Sumber: data primer diolah 2016

Pengaruh Langsung dan Pengaruh Tidak Langsung

Dari tabel diatas dapat diketahui pengaruh langsung motivasi usaha terhadap keberhasilan usaha adalah sebesar 0,763 sedangkan pengaruh motivasi usaha terhadap keberhasilan usaha setelah dimediasi oleh kemampuan usaha adalah 0,882 x -0,448

= -0,395

Maka model secara keseluruhan dapat digambarkan sebagai berikut:

Gambar 2. Diagram Jalur Hasil Penelitian

Dari hasil analisis jalur tersebut kita dapat menyimpulkan bahwa motivasi usaha yang meliputi motif, (keinginan pengusaha untuk berusaha), harapan (kesempatan yang diperoleh karena tercapainya tujuan usaha) dan insentif (imbalan yang diperoleh karena menjalankan usaha) berpengaruh positif terhadap kemampuan usaha. Motivasi usaha juga berpengaruh terhadap keberhasilan usaha yang meliputi efisiensi produksi, profitabilitas dan kepercayaan publik. Namun kemampuan usaha yang meliputi pengetahuan (*knowledge*), sikap (*attitude*), keterampilan (*skill*) dan kematangan emosional (*emotional quetion*) tidak berpengaruh terhadap keberhasilan usaha. Dengan demikian pedagang sate perlu ditingkatkan baik pengetahuannya, sikapnya dalam berusaha, ketrampilannya (baik *soft skill* maupun *hard skill*) maupun kematangan emosionalnya. Upaya ini bisa dilakukan bersama-sama pemerintah desa dengan lembaga lain dengan pelatihan.

Mengingat usaha berdagang sate ini merupakan pofesi utama dari para pengusaha mikro tersebut sudah sepatutnya pihak pemangku kepentingan yaitu pemerintah desa bekerjasama dengan pemerintah daerah misalnya melalui dinas perindustrian dan usaha kecil menengah dan koperasi memberikan tambahan pengetahuan tentang berwiraswasta kepada pedagang sate. Dengan memiliki kemampuan usaha yang memadai, pemahaman akan apa yang menjadi wewenang dan tanggungjawabnya, serta dibarengi adanya dorongan yang kuat dari dalam diri pengusaha kecil untuk melakukan kegiatan usahanya, mereka akan tekun dalam bekerja, bekerja keras, penuh inisiatif dan

keaktivitas serta bertanggungjawab dalam melakukan tugas dan kewenangannya. Dengan kondisi seperti ini akan cenderung meningkatkan kepuasan para konsumen yang pada gilirannya menuju kearah keberhasilan usahanya.

Dengan keadaan tersebut berarti variabel kemampuan usaha memiliki peranan yang penting terhadap keberhasilan usaha kecil, namun didalam mempengaruhi keberhasilan usaha tersebut harus berjalan bersama-sama dengan indikator lainnya. Seorang pengusaha yang memiliki ketrampilan usaha memadai sulit untuk bisa meningkatkan keberhasilan usaha perusahaannya, tanpa memiliki kemauan kuat dari dalam untuk melakukan aktivitasnya di perusahaan (sikap). Begitu juga jika pengusaha kecil yang hanya memiliki kemauan tinggi, akan sulit untuk meningkatkan keberhasilan usahanya tanpa memiliki keterampilan dan pengetahuan untuk berkerja.

V. KESIMPULAN

Hasil penelitian menunjukkan bahwa motivasi usaha berupa motif berusaha para pengusaha mikro dalam hal ini pedagang sate desa Candiwulan untuk berusaha, harapan (kesempatan yang diperoleh karena tercapainya tujuan usaha dan insentif (imbalan yang diperoleh karena menjalankan usaha, pada penelitian ini berpengaruh positif terhadap kemampuan usaha dan keberhasilan usaha. Sedangkan kemampuan usaha meliputi pengetahuan, sikap, keterampilan dan kematangan emosi dari pedagang sate desa Candiwulan, dalam penelitian ini tidak berpengaruh positif terhadap keberhasilan usaha. Untuk itu diperlukan berbagai upaya dari berbagai pemangku kepentingan untuk meningkatkan kemampuan usaha dengan meningkatkan pengetahuan bisnis, memahami attitude dalam berbisnis, keterampilan tehnik untuk mengembangkan usaha agar disukai masyarakat serta kematangan emosi dalam hal ini ketangguhan berwiraswasta.

DAFTAR PUSTAKA

- Cesbrough and Rosenloom, 2002. The role of the business model in capturing value from innovation: evidence from Xerox Corporation's technology spin-off companies industrial and corporate change, Volume 11, Number 3, pp. 529–55
- Ghozali, Imam. 2005. Aplikasi Analisis Multivariate dengan program SPSS, Badan Penerbit Universitas Diponegoro, Semarang
- Lawson and Samson, 2001. Developing innovation capability in organisations: a dynamic capabilities approach International Journal of Innovation Management. Vol. 5, No. 3 (September 2001) pp. 377– 400
- Lin, C. Y. Y, 1998. Success Factors of Small and Medium Analysis of Cases. Journal of Small Business Management, Vol 36, pp. 43-56
- Luk, S. T. K, 1996. Success in Hongkong: Factors Self Reported by Successful Small Business Owners, Journal of Business Management Vol 34, July, pp. 68-74
- Nadler, L., 1982. *Designing Training Programs: The Critical Events Model*. California: Addison - Wesley Publishing Company, Inc.
- Pickle, H.B. & Abrahamson, R.L., 1989. *Small Business Management*. Singapore: John Wiley & Son (SEA) Pte. Ltd.
- Sarwono, Jonatan. 2007. Analisis Jalur Untuk Riset Bisnis dengan SPSS. Yogyakarta : Penerbit Andi
- Sugiyono. 2001. Metode Penelitian Administrasi. Bandung: Alfabeta.
- Wiley & Son (SEA) Pte. Ltd. Robbins, S.R., 2001, *Perilaku Organisasi: Konsep Kontroversi Aplikasi*, Jilid Pertama, Alih Bahasa: Pearson Educations Asia Pte. Ltd Dan PT. Prenhallindo, Penerbit PT. Prenhallindo, Jakarta
- Steinbock, D., *Fundamentals*. New York: McGraw- Hill, Inc