

**ANALISIS ENTREPRENEURIAL SELF-EFFICACY PADA PENGUSAHA BIDANG
FOOD&BEVERAGE DI MALALAYANG.****ENTREPRENEURIAL SELF-EFFICACY ANALYSIS OF FOOD & BEVERAGE ENTREPRENEURS
IN MALALAYANG.**

Oleh:

Rima Patrichia Mentang¹**Altje L, Tumbel²****Woran Djemly³**^{1,2,3}Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Sam Ratulangi

E-mail:

1mentangrima@gmail.com2altjetumbel@yahoo.com3worandjemly@unsrat.ac.id

Abstrak: Pertumbuhan UKM di Indonesia diperlukan agar UKM menjadi tumpuan untuk memperluas lapangan pekerjaan dan pemerataan untuk meningkatkan pendapatan masyarakat, serta mendorong pertumbuhan ekonomi. Oleh sebab itu UKM khususnya Industri F&B di Manado semakin hari semakin berkembang yang artinya bisnis kuliner merupakan bisnis yang menjanjikan di Kota Manado, sehingga dibutuhkan *Entrepreneurial Self-Efficacy* terhadap Pengusaha tersebut. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisa tentang *Entrepreneurial Self-Efficacy* terhadap Pengusaha bidang F&B di Malalayang. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian skripsi ini adalah metode kualitatif yang tujuannya untuk menganalisis setiap data dikumpulkan untuk menarik sebuah kesimpulan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa, pengusaha yang memiliki keyakinan diri yang kuat, membuat kesiapan dalam menghadapi tujuan yang menantang dan memelihara komitmen yang kuat serta mendukung usaha-usahanya dalam menghadapi kegagalan lebih cepat dalam memulihkan kepercayaan dirinya kembali setelah mengalami kegagalan.

Kata Kunci : Efikasi Diri Pengusaha.

Abstract: The growth of UKM in Indonesia is needed in order to become the foundation for expanding employment and equity to increase people's incomes, and encourage economic growth. Therefore UKM, especially the F&B Industry in Manado, are growing day by day, which means that the culinary business is a promising business in Manado City, so *Entrepreneurial Self-Efficacy* is needed for these entrepreneurs. This study aims to analyze the *Entrepreneurial Self-Efficacy* of Entrepreneurs in the Food&Beverage field in Malalayang. The analytical method used in this thesis research is a qualitative method whose purpose is to analyze each data collected to draw a conclusion. The results of this study show that entrepreneurs who have strong self- confidence, make readiness in the face of challenging goals and maintain strong commitments and support their efforts in the face of failure faster in the future.

Keywords: Entrepreneur Self-Efficacy**PENDAHULUAN****Latar Belakang**

Pertumbuhan UKM di Indonesia sangat penting peranannya bagi pertumbuhan ekonomi Indonesia, maka dari itu UKM harus didorong pertumbuhannya agar menjadi tumpuan untuk memperluas lapangan pekerjaan dan pemerataan untuk meningkatkan pendapatan masyarakat, serta mendorong pertumbuhan ekonomi. Dalam hal ini diperlukan orang-orang yang tekun dan yakin untuk menjalankan suatu usaha, dan orang-orang tersebut adalah pelaku usaha atau juga disebut pelaku bisnis.

Industri *Food&Beverage* adalah semua perusahaan yang terlibat dalam pemrosesan bahan makanan, pengemasan, cara pendistribusian dan cara penyajiannya hingga sampai ke tangan konsumen. Yang termasuk dalam industri F&B adalah semua jenis bisnis yang menempatkan makanan atau minuman sebagai poros

bisnisnya, termasuk juga *F&B service*. Misalnya: restoran, kafetaria, kafe, kedai makanan cepat saji, toko makanan, bisnis katering, layanan transportasi makanan. Industri *Food and Beverage* mempunyai daya tarik yang sangat kuat karena *market* di Indonesia yang sangat besar. Alasan inilah yang membuka peluang usaha *Food and Beverage* sangat menjanjikan jika dikelola secara baik dan benar. UKM bidang ini tumbuh, berkembang, dan terus mengalami pertumbuhan karena kebiasaan Orang Indonesia, khususnya di Malalayang Kota Manado, yang lebih suka menikmati makanan siap saji dan siap santap.

Usaha pada bidang sangat mendapatkan respon baik dari masyarakat. Dan juga usaha bidang ini mengajak langsung para pelaku usaha untuk membangun ekosistem kuliner Indonesia agar supaya wisata kuliner Indonesia lebih di kenal di luar negeri.

Tujuan departement *food and beverage* menurut Soekresno dan Pendit (2010) adalah "Menjual makanan dan minuman sebanyak - banyaknya dengan harga yang sesuai, kemudian memberikan pelayanan sebaik - baiknya kepada tamu sehingga tamu merasa puas. Hal ini menyangkut mutu pelayanan mutu makanan dan minuman, sikap karyawan, dekorasi ruangan serta suasana sekitar, peralatan yang dipakai dan sanitasinya. Dan mendapatkan keuntungan sebesar - besarnya dan untuk kesinambungan usaha". Oleh sebab itu banyak wirausaha yang berlomba-lomba untuk meningkatkan kemampuan mereka dalam hal mengembangkan usahanya melalui kepercayaan yang mereka miliki. Tentu ini menjadi permasalahan penting bagi wirausahawan untuk menghadapi kompetitor yang ada khususnya di kecamatan Malalayang Kota Manado.

Industri F&B di Manado yang semakin hari semakin berkembang memaknai arti bahwasannya bisnis kuliner merupakan bisnis yang menjanjikan di Kota Manado, tidak heran meskipun wabah pandemi melanda, masih ada berbagai rumah makan menjamur di setiap sudut Kota Manado. Masa-masa kritis yang harus dilalui semua jenis usaha adalah selama lima tahun pertama sejak didirikan ternyata lebih dari 50% usaha kecil gagal melewati usia dua tahun pertamanya. Tidak sedikit usaha yang maju pada saat ukuran usaha kecil, namun kemudian jatuh setelah besar.

Halangan lain yang ditemui juga beragam seperti persaingan antar wirausahawan, situasi yang tidak menentu, keharusan untuk menjalin hubungan baik dengan banyak orang sebagai relasi bisnisnya, Banyak kondisi dan keadaan yang membuat individu tidak dapat menyesuaikan diri dan mengendalikan lingkungannya, seperti keinginan pasar yang berubah, ide yang berbeda dengan rekan bisnis, persaingan yang semakin ketat, dan pelanggan yang tidak puas. Di samping itu, banyak pula usaha kecil yang cukup sukses ketika masih dikelola pendirinya. Dalam hal ini, pengetahuan penyebab keberhasilan tersebut berguna sekali sebagai bahan pembelajaran agar dapat mencapai keberhasilan usaha.

Dalam upaya membangun dan mengembangkan usaha, seorang pengusaha tentunya harus bisa menemukan, mengenali, dan menyadari peluang yang ada. Seorang wirausaha memerlukan modal, hubungan sosial dan peluang untuk mencapai keberhasilan usaha, tetapi keyakinan diri atau efikasi diri diperlukan dalam melakukan perkerjaannya untuk dapat meraih keberhasilan dalam usaha. Sehingga di sinilah para wirausahawan atau pelaku bisnis dituntut harus memiliki kepercayaan akan kemampuan dirinya sendiri. Keyakinan akan kemampuan yang dimiliki untuk berwirausaha sering disebut sebagai *entrepreneurial self-efficacy*.

Keyakinan akan kemampuan yang dimiliki untuk menemukan ide unik dan mengidentifikasi kesempatan untuk berwirausaha merupakan hal penting bagi wirausahawan, keyakinan akan kemampuan yang dimiliki untuk mengubah ide usaha menjadi rencana usaha yang dapat direalisasikan serta keyakinan akan kemampuan yang dimiliki untuk mengumpulkan sumber daya yang dibutuhkan untuk berwirausaha dan keyakinan akan kemampuan untuk mengimplementasikan sumber daya dalam berwirausaha. Pengusaha bidang F&B di Manado khususnya yang berada di kecamatan Malalayang mempunyai ciri khas tersendiri dalam membangun kepercayaan diri mereka untuk menjalankan usaha mereka dan mengatasi masalah yang dihadapi atau tantangan dari kepercayaan diri setiap wirausahawan di kecamatan Malalayang.

Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini yaitu menganalisa *Entrepreneurial Self-Efficacy* terhadap Pengusaha bidang F&B di Malalayang.

TINJAUAN PUSTAKA

Manajemen Pemasaran

Menurut Kotler dan Keller (2016:27) manajemen pemasaran sebagai seni dan ilmu untuk memilih pasar sasaran dan meraih, mempertahankan, serta menumbuhkan pelanggan dengan menciptakan, menghantarkan, dan mengomunikasikan nilai pelanggan yang unggul.

Kewirausahaan

Kewirausahaan adalah karakter khas yang membedakan pengusaha dengan manajer atau karyawan (Carland et al., 1984). Pengusaha dikenal untuk mencari dan mengambil tindakan inovatif, proaktif, dan mengambil risiko. Dibandingkan dengan pengusaha, manajer atau pekerja cenderung menghindari risiko yang terlibat dengan tindakan kewirausahaan.

Efikasi Diri (*Self-Efficacy*)

Bandura (1982) mendefinisikan efikasi diri sebagai kepercayaan seseorang atas kemampuan dirinya untuk menyelesaikan suatu pekerjaan. Santrock (2007:286) mendefinisikan *Self-Efficacy* adalah kepercayaan seseorang atas kemampuannya dalam menguasai dan menghasilkan sesuatu yang menguntungkan.

Entrepreneurial Self Efficacy

Entrepreneurial Self Efficacy didefinisikan sebagai kemampuan individu untuk berhasil terlibat dan melaksanakan setiap kegiatan kewirausahaan. Sebagian besar wirausahawan bersifat self-efficacious (Bradley & Roberts, 2004), sehingga disimpulkan bahwa *Entrepreneurial Self Efficacy* merupakan ciri khas yang dapat membedakan wirausahawan dari non- wirausaha.

Usaha Kecil Menengah

Definisi statistik UKM biasanya berbeda-beda di setiap negara. Namun, seringkali pertimbangan kriteria UKM didasarkan pada jumlah karyawan, nilai aset atau nilai penjualan (Hallberg, 2000). Biasanya ada tiga kategori UKM:

1. Kategori pertama adalah para pemilik warung kecil yang kebanyakan beroperasi di pasar tradisional. Sebagian besar usaha ini masih dijalankan oleh para pendiri / pemilik karena anak-anak mereka kurang berminat untuk melanjutkan usaha dan lebih memilih bekerja di bidang lain. Mayoritas perusahaan tersebut memiliki akses modal yang terbatas, kurangnya rencana suksesi dan dengan demikian hanya dapat tumbuh secara marjinal.
2. UKM kategori kedua adalah UKM yang menjadi bagian dari supply chain atau ekosistem perusahaan besar yang ada. Usaha-usaha tersebut lebih profesional artinya kualitas pengiriman barang dan jasa cukup baik mengikuti standar perusahaan besar yang dilayani, sehingga kelangsungan usaha lebih terjamin. Perusahaan semacam itu juga memiliki akses yang lebih besar ke modal karena mereka dapat menjaminkan faktur atau pesanan pembelian sebagai jaminan kredit.
3. UKM kategori ketiga adalah UKM yang mandiri dan siap untuk melangkah ke jenjang berikutnya. Perusahaan-perusahaan ini memiliki omset tahunan lebih dari Rp. 50 miliar dan menggunakan sistem akuntansi dan TI modern juga masih dikelola oleh anggota keluarga tetapi beberapa profesional mungkin juga dipekerjakan untuk menjalankan bisnis sehari-hari.

Kajian Empirik

Penelitian oleh Noor Winda Novariana, Sonny Andrianto (2020). Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui hubungan entrepreneurial self- efficacy (ESE) dengan intensi kewirausahaan yang dimediasi oleh perilaku inovatif. Sebanyak 156 mahasiswa di Yogyakarta terlibat sebagai responden penelitian. Metode analisis data menggunakan metode bootstrapping dan hasil analisis data menggunakan analisis mediator 'simple mediation model 4' dari PROCESS v3.0 for SPSS by Andrew F. Hayes. Hasil hipotesis menunjukkan bahwa terjadi full mediation dimana terdapat hubungan langsung (Direct effect) antara entrepreneurial self-efficacy dengan perilaku inovatif $\beta = 1,1672$, hubungan langsung antara perilaku inovatif dengan intensi kewirausahaan $\beta = 0,1692$, dan hubungan tidak langsung (Indirect effect) entrepreneurial self-efficacy dengan intensi kewirausahaan yang dimediasi oleh perilaku inovatif $\beta = 0,0424$, nilai BootLLCI = 0,0897 dan nilai BootULCI = 0,3042. Dengan demikian, hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini dinyatakan diterima.

Penelitian oleh Ahmad Sya Roni, Sanaji Sanaji (2020). Sidoarjo merupakan kabupaten dengan jumlah pelaku usaha kecil dan menengah terbanyak di Indonesia yaitu mencapai 171.264 usaha unit bisnis. Rinciannya, usaha mikro 154.891 unit, usaha kecil menengah 154 unit, dan besar bisnis 16.000 unit. Salah satu sentra industri yang ada di kota Sidoarjo adalah kerajinan kulit Tanggulangin industri. Sebagian besar masyarakat Desa Kedensari memiliki keahlian dan ketrampilan untuk menciptakan suatu produk yang dapat dibuat dipasarkan dan memiliki nilai jual yang tinggi. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengkaji dan menganalisis kewirausahaan self-efficacy terhadap niat berwirausaha masyarakat Desa Kedensari, Kecamatan Tanggulangin, Sidoarjo. Penelitian ini merupakan penelitian kausalitas dengan pendekatan kuantitatif.

Pengumpulan sampel Teknik menggunakan 100 sampel jenuh dengan jumlah responden pada satu warga Kota Kedensari. Penelitian Metode yang digunakan adalah regresi linier sederhana dengan menggunakan program SPSS 23 for windows. Padahal, hipotesis Pengujian menggunakan uji-t menunjukkan bahwa self-efficacy secara parsial memiliki pengaruh yang signifikan terhadap minat berwirausaha.

Penelitian oleh Mukhamad Zulianto, Sigit Santoro, Heri Sawiji (2013). Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui: (1) Apakah terdapat pengaruh efikasi diri terhadap minat mahasiswa pada program studi Pendidikan Dagang Fakultas Ilmu Perdagangan Universitas Negeri Malang, (2) Apakah terdapat pengaruh pendidikan kewirausahaan terhadap minat mahasiswa. Program Pendidikan Dagang kewirausahaan Fakultas Universitas Negeri Malang, dan (3) Ada atau tidaknya pengaruh efikasi diri dan pendidikan kewirausahaan secara bersama-sama terhadap minat mahasiswa pada Program Studi Pendidikan Dagang kewirausahaan Universitas Negeri Malang. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan pendekatan komparatif. Populasi dalam penelitian ini adalah mahasiswa Prodi Dagang Pendidikan FE UM tahun 2013 sebanyak 153 mahasiswa. Sampel penelitian sebanyak 61 mahasiswa Jurusan Pendidikan Niaga FE UM penyelenggara pendidikan kewirausahaan, diambil dengan teknik propertate stratified random sampling. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah metode angket. Teknik analisis data dilakukan dengan regresi linier berganda. Hasil penelitian ini adalah sebagai berikut: (1) Hasil uji t menunjukkan nilai signifikan t sebesar 0,044. Nilai ini lebih kecil dari 0,05. Hipotesis pertama yang menyatakan bahwa terdapat pengaruh signifikan efikasi diri terhadap minat berwirausaha mahasiswa terbukti signifikan. (2) Hasil uji t menunjukkan nilai signifikan t sebesar 0,697. Hipotesis kedua menyatakan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan pendidikan kewirausahaan terhadap minat berwirausaha siswa terbukti berpengaruh positif, tetapi tidak signifikan pada 0,05. (3) bahwa nilai signifikansi uji F t sebesar 0,088. Hipotesis ketiga menyatakan terdapat pengaruh yang signifikan antara efikasi diri dan pendidikan kewirausahaan secara bersama- sama terbukti berpengaruh positif, tetapi tidak signifikan pada 0,05.

Penelitian oleh Flora Puspitaningsih (2017). Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh efikasi diri dan pengetahuan kewirausahaan terhadap minat berwirausaha melalui motivasi. Populasi dalam penelitian ini adalah mahasiswa STKIP PGRI Tulungagung Prodi PKN, Prodi Matematika dan Prodi Ekonomi sebanyak 619 orang dengan jumlah sampel sebanyak 243 orang. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu dengan angket terbuka dan tertutup. Metode analisis menggunakan Structural Equation Modeling (SEM). Dengan menggunakan teknik probabilitily sampling. Hasil penelitian menunjukan bahwa : (1) Efikasi diri berpengaruh tidak terhadap motivasi ; (2) efikasi diri berpengaruh terhadap minat; (3) pengetahuan kewirausahaan berpengaruh terhadap motivasi; (4) pengetahuan kewirausahaan tidak berpengaruh terhadap minat ; (5) Motivasi berpengaruh terhadap minat; (6) Motivasi tidak berfungsi sebagai variabel mediasi pada pengaruh efikasi dan (7) Motivasi berfungsi sebagai variabel mediasi pada pengetahuan kewirausahaan terhadap minat wirausaha.

Model Penelitian



Gambar 1. Model Penelitian
Sumber: Gambar Olahan 2021.

METODE PENELITIAN

Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif dengan pendekatan dekriptif. Menurut Sugiyono (2013) metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah, dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari pada generalisasi.

Populasi, Sampel dan Teknik Sampling

Menurut Sugiyono (2013 : 119), populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek atau subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Pada penelitian kualitatif tidak mengenal istilah populasi, apalagi sampel. Metode pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan metode non-probability sampling dengan menggunakan teknik (*purposive sampling*). Purposive sampling adalah teknik pengambilan sampel sumber data tertentu, pertimbangan tertentu ini, misalnya orang tersebut yang dianggap paling tahu tentang apa yang kita harapkan, atau mungkin dia sebagai penguasa sehingga akan mempermudah peneliti menjelajahi objek/situasi sosial yang diteliti (Sugiyono 2013:218-219). Sampel dalam kualitatif bukan dinamakan responden, tetapi sebagai narasumber, atau partisipan, dan informan dalam penelitian (Sugiyono, 2013:216). Adapun informan yang di ambil dalam penelitian ini adalah pengusaha bidang *Food&Beverage* di Malalayang yang berjumlah 3 orang.

Data dan Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi:

1. Data Primer : Merupakan data yang diperoleh dengan cara melakukan penelitian langsung ke lapangan guna memperoleh atau mengumpulkan keterangan untuk selanjutnya diolah sesuai dengan kebutuhan peneliti (Sugiyono 2013) Dalam penelitian ini, data primer yang digunakan adalah data yang diperoleh dengan cara melakukan penelitian langsung ke lapangan dengan melakukan wawancara.
2. Data Sekunder : Merupakan data yang diperoleh secara langsung dari instansi/objek penelitian melalui arsip-arsip dan dokumen-dokumen dari instansi yang bersangkutan (Sugiyono 2013).

Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara dalam penelitian ini pengumpulan data dilakukan dengan cara wawancara kepada pihak informan atau semua pihak yang terlibat dalam penelitian ini guna memenuhi keperluan peneliti tentang kejelasan masalah penelitian.
2. Observasi atau pengamatan dimaksudkan sebagai pengumpulan data yang selektif. Selanjutnya, peneliti memahami dan menganalisis berbagai gejala yang berkaitan dengan objek penelitian melalui berbagai situasi dan kondisi nyata.
3. Studi Dokumen Studi dokumen di maksudkan sebagai pengumpulan data dan telaah pustaka, dimana dokumen-dokumen yang dianggap menunjang.

Definisi Operasional Variabel

Tabel 1. Definisi Operasional Variabel

No.	Variabel	Definisi	Indikator
1.	<i>Entrepreneurial Self-Efficacy</i>	Kemampuan yang dirasakan individu dalam melakukan tugas yang diberikan, dalam hal ini terkait wirausaha.	- Tingkat kesulitan (<i>magnitude</i>) - Luas bidang tugas (<i>generality</i>) - Kekuatan (<i>Strength</i>)

Sumber: Data Olahan, 2021

Teknik Analisis Data

Teknik analisis data dalam penelitian menggunakan model analisis data model "*Miles dan Huberman*". Miles dan Huberman (1984), mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh. Aktivitas dalam analisis data, yaitu data:

1. **Data Reduksi (Data Reduction)**, mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mencarinya bila diperlukan.
2. **Penyajian Data (Data Display)**, setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya adalah mendisplaykan bentuk uraian singkat.
3. **Conclusion Drawing/verification**, langkah ketiga dalam analisis data kualitatif adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan

berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat dan mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Tabel. 2 Data Informan

No.	Responden	Jenis Kelamin	Nama Restoran	Umur Usaha
1.	Informan1	Wanita	RM. Amurang	>5 Tahun
2.	Informan2	Wanita	RM. Syaloom	>5 Tahun
3.	Informan3	Pria	Cafe Pulang	<5 Tahun

Sumber: Hasil Wawancara, (2021)

Berikut adalah hasil setelah mewawancarai 3 informan yakni pengusaha F&B di daerah Malalayang. Pertanyaan wawancara telah diatur sebelumnya sebagai pedoman.

Informan 1

Informan 1 adalah Wanita berusia 52 yang mempunyai usaha bernama RM. Amurang dan telah berjualan lebih dari 5 tahun. Berikut adalah rangkuman jawaban dari Informan mengenai Entrepreneurial Self Efficacy. Perihal indikator magnitude, informan 1 berkata:

“Rintangan yang ada adalah menyesuaikan diri dengan bisnis ini karena bisnis ini adalah usaha yang saya lanjutkan dari keluarga saya. Otomatis banyak hal yang harus saya pelajari serta disesuaikan dengan keadaan saya yang sebelumnya belum diberi kepercayaan untuk mengurus bisnis sepenuhnya.”

“Memang terasa sulit apalagi di situasi pandemi sekarang ini, seperti harus bertahan hidup dua kali dengan menyesuaikan perkembangan usaha dan kelangsungan hidup.”

“Solusi yang ada hanyalah dihadapi saja apalagi dengan menerapkan sikap profesional yang dimana fokus kepada hal-hal penting yang menyangkut bisnis saya.”

Perihal indikator generality, informan 1 berkata:

“Saya orang yang kerap teliti dalam mengerjakan apapun dan juga bisa melalui atau menghadapi beberapa hal dengan tenang supaya apapun itu, bisa selesai dengan baik. Dan juga saya orang yang sering memperhatikan sekitar dan mawas diri akan keadaan sekitar. Saya juga bisa dikatakan cukup detail dan pintar mengambil keputusan dalam saat-saat darurat.”

“Saya sudah cukup berpengalaman karena saya sudah lama mengurus bisnis ini. Saya jadi tahu banyak tentang hal-hal yang bisa mengembangkan bisnis saya dan juga hal-hal yang baru yang mengikuti tren masa kini, serta menghadapi hal tersebut dengan tekun agar berjalan dengan begitu baik.”

“Dengan menerapkan yang saya bilang sebelumnya, pengerjaan bisnis saya bisa jalan dengan sesuai meskipun tetap masih ada kesalahan kecil, namun secara garis besar, masih terselesaikan dengan baik dan saya rasa target-target usaha dapat dicapai secara lebih efisien jika saya bisa konsisten dalam menerapkan hal-hal tersebut.”

Perihal indikator strenght, informan 1 berkata:

“Memang sulit namun saya masih merasa mampu, ada juga karyawan- karyawan yang sudah sangat handal dan turut membantu banyak hal lain juga.”

“Saat ini saya sudah membuka 1 cabang di Amurang, Saya ingin membangun cabang-cabang lain tapi saya tau hal itu tidak mudah, saya perlu melihat situasi pasar yang ada dan memikirkan strategi apa yang tepat untuk melanjutkan bisnis ini.

“Saya rasa usaha sekarang sudah pada titik untuk dikembangkan lebih lanjut, untuk kesuksesan secara pribadi masih banyak hal yang harus diraih.”

Informan 2

Informan 2 adalah Wanita berusia 46 tahun yang mempunyai usaha bernama RM. Syaloom dan telah berjualan lebih dari 5 tahun. Berikut adalah rangkuman jawaban dari Informan mengenai Entrepreneurial Self Efficacy.

Perihal indikator magnitude, informan 2 berkata:

“Saya orang yang sering memperhatikan sekitar dan mawas diri akan keadaan sekitar. Saya juga bisa dikatakan cukup detail dan pintar mengambil keputusan dalam saat-saat darurat. Dan juga ada rintangan yang membuat saya harus menyesuaikan diri saat adanya masalah-masalah yang datang dari kehidupan pribadi dan cukup mengganggu aktivitas dalam menjalankan usaha”

“Sampai sekarang karena biarpun sudah begini tapi masih terus dalam tahap penyesuaian, dikatakan merasa sulit juga tidak karena mungkin masih di tahap awal sebagai pengusaha.”

“Seperti saya bilang diatas, cara memandang kesulitan yang ada selalu menjadi kunci saya dalam menjalankan usaha saya.”

Perihal indikator generality, informan 2 berkata:

“Saya tipikal orang yang suka mengerjakan sesuatu bersamaan karena saya anggap diri saya mampu untuk mengerjakannya. Saya mempunyai keyakinan akan dan hal itu dan telah saya terapkan dalam usaha saya.”
“Dalam hal umum mengerjakan sesuatu dengan cakupan yang cukup luas ini sudah menjadi kebiasaan saya. Selain itu mengerjakan tugas diluar kegiatan usaha juga saya mampu menjalankannya.”

“Keyakinan saya akan beberapa hal yang saya kerjakan menjadi suatu motivasi saya untuk mengerjakan banyak hal lagi untuk mengembangkan usaha dan secara umum ini dapat berdampak bagi banyak orang disekitan untuk leboh semangat lagi.”

Perihal indikator strenght, informan 2 berkata:

“Saya masih merasa mampu menjalankannya dengan baik karena saya lihat ternyata dari memulai usaha sampai sekarang, saya masih bisa mengembangkannya.”

“Saya mau mengatur jadwal dengan baik agar bisa melihat mana hal yang bisa diprioritaskan untuk didahulukan.”

“Saya rasa apa yang saya miliki sudah cukup namun kian berkembangnya usaha ini bisa membuat pendapatan saya lebih bertambah.”

Informan 3

Informan 3 adalah pria berusia 24 tahun yang mempunyai usaha bernama Cafe Pulang dan telah berjualan lebih dari 5 tahun. Berikut adalah rangkuman jawaban dari Informan mengenai Entrepreneurial Self Efficacy.

Perihal indikator magnitude, informan 3 berkata:

“Banyak kesulitan yang dirasa saat menjalankan bisnis, yang paling sering terjadi adalah seringkali berkurang. Dan juga situasi pandemi seperti sekarang membuat pelanggan makin berkurang, serta pada saat ini muncul banyak sekali para pesaing bisnis yang terus mengembangkan bisnis mereka, maka dari itu bekurangnya pelanggan adalah hal yang wajar, tapi saya yakin dengan terus bekerja lebih keras saya bisa mengembangkan bisnis ini dan bisa menarik pelanggan secara perlahan.”

“Memang terasa sulit apalagi di situasi pandemi seperti, seperti harus bertahan hidup dua kali dengan menyesuaikan perkembangan usaha dan kelangsungan hidup.”

“Solusinya hanya menyeimbangkan segala sesuatu dengan baik juga tidak memaksakan sesuatu secara berlebihan karena ada beberapa hal yang perlu diseimbangi.”

Perihal indikator generality, informan 3 berkata:

“Saya adalah orang yang terbiasa bekerja keras, maka dalam situasi yang membutuhkan turun tangan langsung dari saya terhadap usaha saya, saya masih bisa mengatasi selayaknya karyawan saya bekerja”

“Saya jadi gampang paham dengan keadaan sekitar saya dan tau kapan naik-turunnya bisnis saya juga gampang memproyeksikan hal apa yang baik adanya dilakukan kedepan.”

“Keyakinan saya adalah, yakin untuk mengambil tindakan secara konsisten dan detail menjalankan usaha, misalkan turun langsung kelapangan agar supaya para karyawan yang melihat saya merasa temotivasi akan keyakinan saya dan dapat menerapkan pada diri mereka.”

Perihal indikator strenght, informan 3 berkata:

“Saya rasa dari untuk soal bertahan, dilihat dari sejauh ini masih mampu- mampu saja, untuk soal kedepannya biarkan itu tergantung perkembangan yang ada sekarang dan dilihat dari output yang didapat kedepan.”

“Saya ingin mempelajari banyak hal baru apalagi yang terkait dengan hal- hal yang berbau manajerial agar saya dapat menambah wawasan dan ilmu baru untuk bisa diterapkan pada usaha.”

“Saya yakin dan saya akan terus berusaha sebaik mungkin dalam mengembangkannya sekaligus mencapai hal-hal yang baru sesuai ekspektasi saya dalam menjalankan bisnis ini kedepannya.”

Rangkuman Hasil Penelitian

Berdasar pada wawancara dengan 3 informan selaku pengusaha dalam bidang F&B pada penelitian ini, ditemukan bahwa semua pengusaha memiliki tingkat *Entrepreneurial Self-Efficacy* yang berbeda namun penerapan semuanya sesuai dan berlaku baik terhadap usaha yang mereka jalankan.

Persepsi *Magnitude* pada Pengusaha F&B di Malalayang

Hasil wawancara mengenai persepsi *Magnitude* pada pengusaha F&B di Malalayang menimbulkan hasil yang beragam namun masih dalam satu pemahaman yang sama. Secara garis besar semua pengusaha memiliki rintangan yang berbeda dalam menjalankan usaha masing-masing biarpun dalam bidang yang sama, bidang F&B.

“Rintangan yang ada adalah menyesuaikan diri saat adanya masalah-masalah datang dari kehidupan pribadi dan cukup mengganggu aktivitas dalam menjalankan usaha”

Dikutip dari informan 2, dan juga mendasari jawaban dari informan lain yang serupa, memang menyeimbangkan dalam menjalankan usaha dan kehidupan pribadi adalah kesulitan dan rintangan yang selalu ada, yang membuat para pengusaha bingung untuk memprioritaskan yang mana. Apalagi tiap orang menanggapi tingkat kesulitan secara berbeda, tergantung bagaimana *mindset* yang diterapkan oleh pengusaha yang menjalaninya.

Persepsi *Generality* pada Pengusaha F&B di Malalayang

Pengusaha yang menjalannya usahanya tentunya memiliki kelebihan masing-masing dan diterapkan secara seksama agar usahanya memiliki keunggulan tersendiri yang tidak dimiliki usaha lain.

“Saya orang yang kerap teliti dalam mengerjakan apapun dan juga bisa melalui atau menghadapi beberapa hal dengan tenang supaya apapun itu, bisa selesai dengan baik. Dan juga saya orang yang sering memperhatikan sekitar dan mawas diri akan keadaan sekitar. Saya juga bisa dikatakan cukup detail dan pintar mengambil keputusan dalam saat-saat darurat.”

Dikutip dari informan 1, bisa dikatakan dengan menyadari penempatan diri yang baik dalam usaha yang dijalankan, mampu mendatangkan hal-hal baik dalam segi pengembangan, juga dapat mengetahui masalah-masalah yang ada dan mengatasinya dengan sesuai. *“Saya adalah orang yang terbiasa bekerja keras, maka dalam situasi yang membutuhkan turun tangan langsung dari saya terhadap usaha saya, saya masih bisa mengatasi selayaknya karyawan saya bekerja”*

Dikutip dari informan 3, turun langsung dari pemilik usaha juga sangat dibutuhkan, seperti juga poin sebelumnya. Secara tidak langsung juga itu membuat karyawan menjadi lebih terpacu untuk bekerja dengan baik.

Persepsi *Strenght* pada Pengusaha F&B di Malalayang

Usaha tetap perlu berkembang bukan sekedar untuk mendapatkan pendapatan yang lebih namun agar usaha tersebut bertahan untuk waktu kedepan. Berbekal dengan pengalaman dan kepercayaan diri, cukup membantu para pengusaha F&B di Malalayang buat terus yakin terhadap usaha yang dijalani sekarang.

Jawaban yang beragam timbul saat ditanya apakah mereka mampu menjalani kedepan dan target-target lain yang ingin mereka capai berdasarkan usaha mereka. Namun mereka semua yakin apa yang mereka lakukan sudah baik dan sekarang mereka fokus kepada apa yang harus diterapkan guna bertahan sampai kedepan.

Pembahasan

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa, pengusaha yang memiliki keyakinan diri (*self-efficacy*) yang kuat, membuat kesiapan dalam menghadapi tujuan yang menantang dan memelihara komitmen yang kuat serta mendukung usaha-usahanya dalam menghadapi kegagalan lebih cepat dalam memulihkan kepercayaan dirinya kembali setelah mengalami kegagalan. Perasaan yakin yang kuat memunculkan potensi dalam diri seseorang untuk siap dalam menghadapi berbagai kesulitan dan kegagalan yang diterima.

PENUTUP

Kesimpulan

Setelah menelaah temuan dan membahasnya, kesimpulan yang diperoleh dalam penelitian ini adalah sebagai berikut: 1.) *Entrepreneurial Self Efficacy* dari persepsi *Magnitude* didapat hasilnya bahwa para pengusaha F&B di daerah Malalayang memiliki solusi yang bisa diterapkan dengan baik kala mengurus usaha mereka. 2.) *Entrepreneurial Self Efficacy* dari persepsi *Generality* didapat hasilnya bahwa semua pengusaha memiliki

kelebihan masing-masing yang berguna untuk kelangsungan usaha mereka. 3.) Entrepreneurial Self Efficacy dari persepsi Strength didapat hasilnya bahwa rintangan yang anda tidak mematahkan semangat mereka untuk terus berusaha dalam menjalani usaha mereka.

Saran

Berdasarkan pada kesimpulan yang ada, berikut adalah rekomendasi pada penelitian ini:

1. *Self-efficacy* pada pengusaha F&B di daerah Malalayang berada pada kategori yang sangat tinggi, perlu adanya upaya lebih dari mereka untuk dapat terus berkembang dan mencapai kestabilan usaha masing-masing.
2. Pengusaha yang memiliki motivasi dalam segi niat berkembang yang tinggi diupayakan dapat mempraktekkan hasil diperoleh selama menjalani usaha dan membuat target-target untuk dapat terus tumbuh dan berkembang.

DAFTAR PUSTAKA

- Carland, Jame W. et al. 1984. Differentiating Entrepreneurs from small Business Owners: A Conceptualization. *Academic of Management Review*, Vol.9 No.2 1984, Hal 354-359. https://www.researchgate.net/profile/Frank-Hoy/2/publication/228314352_Differentiating_Entrepreneurs_From_Small_Business_Owners/links/0f3175373c9d267f57000000/Differentiating-Entrepreneurs-From-Small-Business-Owners.pdf?origin=publication_detail. Diakses pada 20 Desember 2021.
- Le, M dan Visantia E. 2013. Pengaruh Efikasi Diri dan Motivasi Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Pemilik Toko Pakaian Di Pusat Grosir Metro Tanah Abang. *Jurnal Manajemen Universitas Tarumanagara* Vol.13 No.1 November 2013. <https://media.neliti.com/media/publications/113606-ID-pengaruh-efikasi-diri-dan-motivasi-terha.pdf>. Diakses pada 20 Desember 2021.
- Mamonto, F. W., Tumbuan, J. F. A., Rogi, M. H. 2021. Analisis Faktor-faktor Bauran Pemasaran (4P) Terhadap Keputusan Pembelian Pada Rumah Makan Podomoro Poigar Di Era Normal Baru. *Jurnal EMBA* Vol.9 No.2 April 2021, Hal. 110-121. <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/viewFile/33281/31477>. Diakses pada 20 Desember 2021.
- Mekel, V., Massie J. D. D., Pandowo M. H. C. 2019. Menganalisis Self-Efficacy Wirausaha Toko Bunga Online Di Manado. *Jurnal EMBA* Vol.7 No.3 Juli 2019, Hal 3668-3677. <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/download/24853/24557>. Diakses pada 20 Desember 2021.
- Miles, B. Mathew dan Michael Huberman. 1992. *Analisis Data Kualitatif Buku Sumber Tentang Metode-metode Baru*. Jakarta : Universitas Indonesia Press
- Novariana, N. W., dan Andrianto, S. 2020. Entrepreneurial Self-Efficacy Dan Intensi Kewirausahaan: Peran Mediasi Perilaku Inovatif Pada Mahasiswa Di Yogyakarta. *Motiva : Jurnal Psikologi*. Vol.3 No.1 2020, Hal 26-34. <http://ejournal.untag-smd.ac.id/index.php/MV/article/download/4803/4630>. Diakses pada 20 Desember 2021.
- Puspitaningsih, F. 2014. Pengaruh Efikasi Diri dan Pengetahuan Kewirausahaan Terhadap Minat Berwirausaha Melalui Motivasi. *Jurnal Ekonomi Pendidikan Dan Kewirausahaan*, Vol.2 No.2 2014, Hal 223-235. <https://journal.unesa.ac.id/index.php/jepk/article/download/732/579/0>. Diakses pada 20 Desember 2021.
- Roni, A. S., & Sanaji, S. (2020). Pengaruh Efikasi Diri Berwirausaha terhadap Niat Berwirausaha Masyarakat Desa. *Jurnal Ilmu Manajemen*, Vol.8 No.4 2020, Hal 1201-1210.

- Soekresno, dan Pedit, N. S. 1996. *Petunjuk Praktek Pramusaji Food and Beverage Service*. Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Sondakh, S. V., Lengkong, V. P. K., Dotulong, L. O. H. 2020. The Effect Of Internal Locus Of Control and Self-Efficacy On Career Maturity Of Employees In Sutan Raja Hotel Amurng. *Jurnal EMBA* Vol.8 No.1 Januari 2020, Hal 42-51. <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/download/27150/26747>. Diakses pada 20 Desember 2021.
- Sugiyono. (2013). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*. Bandung Alfabeta. <https://tuturilmu.com/download-buku-metode-penelitian-drsugiyono/>.
- Zulianto, M., Santoso, S., Sawiji, H. 2014. Pengaruh Efikasi Diri dan Pendidikan Kewirausahaan terhadap Minat Berwirausaha Mahasiswa Pendidikan Tata Niaga Fakultas Ekonomi. *Jurnal Pendidikan Insan Mandiri*, Vol.3 No.1 2014. <https://media.neliti.com/media/publications/13873-ID-pengaruh-efikasi-diri-dan-pendidikan-kewirausahaan-terhadap-minat-berwirausaha-m.pdf>. Diakses pada 20 Desember 2021.

