

Pengaruh Motivasi dan Kemampuan Usaha Terhadap Peningkatan Keberhasilan Usaha Industri Kecil Batu Bata di Kecamatan Muara Batu dan Dewantara Kabupaten Aceh Utara

This study aims to see the influence of motivation and business ability on the success of brick business in Muara Batu and Dewantara sub-district in North Aceh District. The model used is multiple linear regressions. The data used are quantified qualitative data. The object under study is a small brick business in Muara Batu sub-district and Dewantara district of North Aceh. The results obtained are the motivation effect on the success of the brick business further business ability also affects the success of the brick business in Muara Batu and Dewantara sub-districts. Furthermore, the results of the simulthan test obtained is the motivation and business ability affect the success of brick business in the district of Muara Batu and Dewantara Regency of North Aceh.

Keywords: *motivation, business ability,*

Yusniar
*Dosen Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Universitas
Malikussaleh*

PENDAHULUAN

Perkembangan dunia usaha dalam suatu negara selalu diikuti dengan perkembangan yang pesat perusahaan-perusahaan berskala kecil. Usaha Kecil Menengah (UKM) mempunyai peran penting dan strategis bagi pertumbuhan ekonomi negara, baik negara berkembang maupun negara maju. Pada saat krisis ekonomi berlangsung di Indonesia, UKM merupakan sektor ekonomi yang memiliki ketahanan paling baik. Kemampuan UKM perlu diberdayakan dan dikembangkan secara terus menerus dengan berusaha mereduksi kendala yang dialami UKM, sehingga mampu memberikan kontribusi lebih maksimal terhadap peningkatan kesejahteraan masyarakat. Usaha Kecil dan Menengah (UKM) merupakan salah satu bagian penting dari perekonomian suatu negara ataupun daerah.

Keberhasilan suatu usaha dapat diindikasikan dengan bertambah modal usaha, hasil produksi meningkat dan keuntungan bertambah. Faktor penting dalam keberhasilan usaha adanya keinginan yang kuat dan dorongan-dorongan yang didapat dari dirinya dan lingkungannya, sehingga termotivasi akan usaha yang akan dijalankan.

Motivasi merupakan suatu dorongan yang ada dalam diri seseorang maupun dorongan dari orang lain untuk melakukan pekerjaannya guna untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan sebelumnya dalam menjalankan usaha. Motivasi juga merupakan keadaan kejiwaan yang mendorong, mengaktifkan dan menggerakkan dan menyalurkan perilaku, sikap dan tindak-tanduk seseorang yang selalu dikaitkan dengan pencapaian tujuan. Motivasi juga diartikan keinginan untuk melakukan sesuatu sebagai kesediaan untuk mengeluarkan tingkat upaya yang tinggi untuk tujuan-tujuan organisasi, yang dikondisikan oleh kemampuan upaya itu untuk memenuhi suatu kebutuhan individual, Robbins (2008). Maka dari itu, motivasi sangat diperlukan untuk memulai dan mengembangkan suatu usaha seperti usaha batu bata yang terletak di Kecamatan Muara Batu, Aceh Utara.

Permasalahan yang dihadapi industri kecil batu bata bersifat multidimensi, antara lain mencakup masalah-masalah internal dari setiap unit usaha, masalah eksternal dalam hubungannya dengan pemasok (*supplier*), pembeli (*buyer*) atau konsumen dan pesaing. Secara internal, industri kecil seperti usaha batu bata sering kali berhadapan dengan masalah keterbatasan sumber daya manusia (SDM) dan modal. Permasalahan lainnya yaitu hasil produksi yang kualitasnya rendah, tidak mengenal pembukuan keuangan dan sebagainya.

Sedangkan masalah eksternal yang dihadapi usaha-industri kecil usaha batu bata sangat berat. Kadangkala saat musim ke sawah mereka meninggalkan usaha tersebut karena harus mengejar pekerjaan yang ada di sawah yang sudah terjadwal

dan juga upahnya lebih besar dibandingkan dengan upah bekerja di batu bata. Bagi mereka yang bermodal kecil dengan hal tersebut tidak bisa menumbuhkan usaha dan kemungkinan juga tidak bisa mempertahankan kelangsungan hidup usaha batu-bata.

Kondisi ini menyebabkan barang atau produksi dari usaha batu bata kalah dalam persaingan, yang mengakibatkan satu persatu mengalami kebangkrutan dan saat ini berada di persimpangan jalan. Di sisi lain, beberapa potensi yang ada hingga kini belum sepenuhnya dapat dioptimumkan. Dengan peluang yang masih terbuka lebar untuk pengembangan potensi usaha batu bata. Kemampuan membaca peluang pasar (*opportunity market*) dan penciptaan produk yang berdaya saing dengan melakukan diversifikasi produk yang ditunjang oleh motivasi usaha dan kemampuan usaha (kemampuan profesional pengelolaannya), sangat menentukan keberhasilan industri kecil seperti usaha batu bata. Maka dari itu, tujuan penelitian ini difokuskan pada Pengaruh Motivasi dan Kemampuan Usaha Terhadap Peningkatan Keberhasilan Usaha Industri Kecil Batu Bata di Kecamatan Muara Batu dan Dewantara Kabupaten Aceh Utara.

TINJAUAN PUSTAKA

Pengertian Usaha

Usaha dapat dikatakan juga suatu pendirian usaha baru dengan menginvestasikan modal yang dimiliki oleh investor. Umar (2014), memberikan pengertian usaha adalah suatu keseluruhan kegiatan yang menggunakan sumber-sumber agar memperoleh manfaat (*benefit*), atau suatu kegiatan dengan sejumlah pengeluaran biaya dengan harapan dapat memperoleh hasil pada waktu yang akan datang, dan dapat direncanakan, dibiayai dan dilaksanakan sebagai satu unit, selanjutnya Kadariah (2000), mengartikan usaha adalah gabungan dari berbagai sumber daya yang dihimpun dalam suatu wadah organisasi sementara untuk mencapai suatu sasaran tertentu. *A project is an investment activity where we expend capital resources to create a procing assets from which we can expect to realize benefits over an extended period of time, or the whole complex of activities in valued in using resources to gain benefits, is a project.*

Ibrahim (2003), mengatakan usaha adalah suatu rangkaian aktivitas yang direncanakan untuk mendapatkan keuntungan (*benefit*) atau manfaat dalam jangka waktu tertentu. Sedangkan menurut Sudantoko (2002) mendefinisikan usaha adalah kegiatan yang dilakukan secara terus menerus untuk mengolah sumber daya (bahan baku) untuk menghasilkan barang dan jasa yang akan diperjual belikan.

Kemampuan Usaha

Kemampuan seseorang itu pada dasarnya merupakan hasil proses belajar, yang meliputi aspek-aspek *knowledge* (pengetahuan), *attitude* (sikap) dan *skill* (ketrampilan) (Nadler, 1982; dan Thonhowi, 1991) atau *cognitive*, *attitude*, dan *psychomotor* (Gagne, 1992). Begitu juga dengan Grounlund (1977) yang menyatakan bahwa hasil belajar (*learning outcomes*) yang meliputi tiga domain, yaitu: (a) *cognitive*, (b) *affective* dan (c) *psychomotor*, yang sering juga disebut dengan *taxonomy of education objectives*. Kemampuan yang meliputi empat aspek tersebut *knowledge* (pengetahuan), *attitude* (sikap), *skill* (ketrampilan) dan *EQ* (kematangan emosional) akan mempengaruhi kinerja pengusaha kecil yang pada gilirannya akan mempengaruhi tingkat keberhasilan perusahaan, dapat disimpulkan bahwa kemampuan usaha adalah pengetahuan, sikap, ketrampilan dan kematangan emosional dalam menjalankan suatu usaha

Pengertian Motivasi

Hasibuan (2000) 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. Adapun Siswanto (2002) juga merumuskan motivasi sebagai berikut:

1. Setiap perasaan atau kehendak dan keinginan yang amat mempengaruhi kemauan individu, sehingga individu tersebut didorong untuk berperilaku atau bertindak.
2. Pengaruh kegiatan yang menimbulkan perilaku individu
3. Setiap tindakan atau kejadian yang menyebabkan berubahnya perilaku seseorang
4. Proses dalam yang menentukan gerakan atau tingkah laku individu kepada tujuan (*goals*).

Sedangkan Robbins (2008) mengatakan bahwa motivasi sebagai suatu kerelaan untuk berusaha seoptimal mungkin dalam mencapai tujuan organisasi yang dipengaruhi oleh kemampuan usaha untuk memuaskan beberapa kebutuhan individu. Oleh As'ad (2003) motivasi kerja didefinisikan sebagai sesuatu yang menimbulkan semangat atau dorongan kerja. Oleh karena itu dalam psikologi kerja biasanya disebut pendorong semangat kerja. Kuat atau lemahnya motivasi kerjanya seseorang ikut menentukan besar kecilnya prestasi. Motivasi dapat ditarik kesimpulan bahwa motivasi merupakan dorongan yang timbul dari diri seseorang baik yang datang dari dirinya maupun dari orang lain dalam melakukan sesuatu.

Keberhasilan Usaha

Keberhasilan berasal dari kata dasar hasil yang artinya sesuatu yang diadakan, dibuat atau dijadikan oleh usaha, dan berhasil artinya mendatangkan hasil tercapainya maksud (Poerwadarminta 2002.

Sedangkan usaha artinya kegiatan dengan mengerahkan tenaga, pikiran atau badan untuk mencapai suatu maksud (Poerwadarminta 2002). Dari uraian tersebut keberhasilan usaha dapat diartikan suatu kondisi atau keadaan tercapainya suatu maksud atau tujuan yang telah dikerjakan oleh suatu badan, tenaga, dan pikiran.

Menurut Thoby (1992) pertumbuhan (keberhasilan) usaha dilihat sebagai usaha peningkatan dalam kuantitas asset usaha, jasa, pendapatan, SHU, simpan pinjam, kekayaan, modal sendiri. Sedangkan menurut Dep. Kop. dan PK & M (2007) pertumbuhan atau keberhasilan usaha merupakan suatu kondisi atau keadaan bertambah majunya suatu maksud dalam suatu kegiatan yang dilihat dari volume usaha, nett asset dan laba bersih. Dari pengertian di atas keberhasilan usaha dapat diartikan suatu kegiatan dengan mengerahkan tenaga dan pikiran agar terjadi perubahan yang lebih baik atau bertambah maju, baik dari segi kualitatif maupun kuantitatif sesuai dengan tujuan yang ditetapkan. Jadi, dalam penelitian ini yang dimaksud dengan keberhasilan usaha

Keberhasilan usaha industri kecil di pengaruhi oleh berbagai factor kinerja. Kinerja usaha perusahaan merupakan salah satu tujuan dari setiap pengusaha. Kinerja usaha industri kecil dapat diartikan sebagai tingkat keberhasilan dalam pencapaian maksud/tujuan yang diharapkan. Sebagai ukuran keberhasilan usaha suatu perusahaan dapat dilihat dari berbagai aspek, seperti: kinerja keuangan, image perusahaan, maupun lainnya.

Pada umumnya bisnis yang berhasil memiliki lima elemen kunci ini

1. **Perencanaan** – Memang benar tanpa adanya rencana kemana anda menuju, Anda memiliki peluang yang kecil untuk mencapainya. Alasan nomor satu mengapa banyak usaha baru yang gagal adalah kurangnyaantisipasi mereka dalam menghadapi masalah karena tidak adanya perencanaan.
2. **Menetapkan tujuan** – Bersamaan dengan perencanaan adalah menetapkan tujuan. Tanyakan pada pengusaha sukses, dimanapun, jika mereka menetapkan dan mengerjakan yang mengarah mencapai tujuan, atau mereka melakukannya "mengikuti aliran" dan berharap yang terbaik. Jawabannya sudah jelas namun sering diabaikan.
3. **Adaptasi** – Setiap bisnis, apapun jenisnya, menghadapi tantangan dan persaingan yang tidak ada habisnya. Diperlukan kemampuan untuk beradaptasi dan mengatasi tantangan-tantangan ini untuk menentukan apakah usaha bisa bertahan atau tidak. Pasar dipenuhi dengan berbagai usaha yang tidak mampu atau tidak mau beradaptasi pada perubahan.
4. **Inovasi** – Lebih penting daripada sekedar mampu beradaptasi dengan perubahan kondisi pasar, pengusaha yang sukses akan terus-

menerus fokus pada upaya mereka untuk berinovasi dan peningkatan atau membuat mereka keluar dari bisnis saat pelanggan mencari pesaing yang menawarkan sesuatu yang tidak Anda pikirkan .

5. **Memasarkan secara konstan** – Marketing tidak hanya sekedar menjual atau mengiklankan sesuatu. Namun ini segala sesuatu yang anda kerjakan dan hadapi. Setiap saat berbicara dengan pelanggan, menjawab telepon, mengisi order, atau saat berbicara dengan supplier memasarkan diri dan perusahaan.

Berbagai faktor penentu keberhasilan usaha industri kecil adalah hasil identifikasi pada dasarnya adalah cerminan dari kemampuan usaha (pengetahuan, sikap dan keterampilan), pengalaman yang relevan, motivasi kerja dan tingkat pendidikan seseorang pengusaha. Menurut Algifari (2003) keberhasilan usaha dapat dilihat dari efisiensi proses produksi yang dikelompokkan berdasarkan efisiensi secara teknis dan efisiensi secara ekonomis. Sedangkan Jane (2007) mengatakan bahwa penilaian tentang kemampuan dapat diukur dengan menggunakan beberapa dimensi yaitu efektivitas, efisiensi dan equitas/kewajaran harga. Untuk selanjutnya berbagai aspek penentu keberhasilan usaha kecil hasil identifikasi Algifari, Jane Orpa dan Luk tersebut di adopsi sebagai acuan pembuatan instrumen penelitian variabel keberhasilan usaha yaitu; efisiensi produksi, perluasan produksi, profitabilitas dan kepercayaan publik.

Berdasarkan teori di atas maka Keberhasilan Usaha adalah efektifitas, efesensi dan kewajaran dan profitabilitas dan kerpercayaan public dalam usaha yang dijalankan dalam periode – periode tertentu.

Pengertian Usaha Kecil Menengah (UKM)

Usaha Kecil Menengah atau yang sering disingkat UKM merupakan salah satu bagian penting dari perekonomian suatu negara maupun daerah, begitu juga dengan negara Indonesia. UKM ini sangat memiliki peranan penting dalam lajunya perekonomian masyarakat. UKM ini juga sangat membantu negara atau pemerintah dalam hal penciptaan lapangan kerja baru dan lewat UKM juga banyak tercipta unit unit kerja baru yang menggunakan tenaga-tenaga baru yang dapat mendukung pendapatan rumah tangga. Selain dari itu UKM juga memiliki fleksibilitas yang tinggi jika dibandingkan dengan usaha yang berkapasitas lebih besar. UKM ini perlu perhatian yang khusus dan di dukung oleh informasi yang akurat, agar terjadi link bisnis yang terarah antara pelaku usaha kecil dan menengah dengan elemen daya saing usaha, yaitu jaringan pasar.

UKM adalah kumpulan perusahaan, yang heterogen dalam ukuran dan sifat, dimana apabila dipergunakan secara bersama, akan mempunyai partisipasi langsung dan tidak langsung yang

signifikan dalam produksi nasional, penyerapan tenaga kerja dan penciptaan lapangan kerja (Kuwayama, 2001). Oleh karena itu, UKM merupakan *driving forces* dari pertumbuhan ekonomi. Kuwayama (2001) dan Ayyagari *et al.* (2003) mengatakan bahwa perusahaan diklasifikasikan kedalam UKM dilihat dari (1) jumlah karyawan, (2) total asset, (3) tingkat investasi dan penjualan serta (4) kapasitas produksi.

Secara umum yang sering dipergunakan sebagai indikator UKM adalah jumlah karyawan yang dimiliki oleh perusahaan, yaitu kurang dari 500 orang (Kuwayama, 2001). Sementara itu, pemerintah mengatakan bahwa usaha kecil merupakan perusahaan yang memiliki karyawan sebanyak 10 – 50 orang dan omset sekitar 3 milyar rupiah sedangkan usaha menengah adalah usaha dengan jumlah karyawan 51– 250 orang dengan omset penjualan sekitar 15 milyar rupiah (Asian Development Bank, 2001). Definisi UK didasarkan pada Surat Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan (NO.589/MPP/KEP/10/1999) sebagai berikut:

- 1 Industri Kecil adalah suatu kegiatan usaha yang memiliki nilai investasi sampai dengan Rp.200.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat.
- 2 Industri Menengah adalah usaha industri dengan nilai investasi perusahaan sampai dengan Rp 1.000.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempatusaha.

Selain ketentuan di atas mengenai batasan usaha kecil dan menengah, ada beberapa kriteria yang secara umum mengenai usaha kecil dan menengah yang akan dipakai dalam penelitian ini yaitu (1) milik warga negara Indonesia, (2) berdiri sendiri dan bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau berafiliasi baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha besar dan (3) berbentuk usaha perseorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum dan atau badan usaha yang berbadan hukum.

Kerangka Konseptual

Adapun yang menjadi landasan teori penelitian ini mengacu pada teori Siswanto (2009) juga merumuskan motivasi sebagai berikut:

1. Setiap perasaan atau kehendak dan keinginan yang amat mempengaruhi kemauan individu, sehingga individu tersebut didorong untuk berperilaku atau bertindak.
2. Pengaruh kegiatan yang menimbulkan perilaku individu
3. Setiap tindakan atau kejadian yang menyebabkan berubahnya perilaku seseorang
4. Proses dalam yang menentukan gerakan atau tingkah laku individu kepada tujuan (*goals*).

Nedler (2005) kemampuan seseorang itu pada dasarnya merupakan hasil proses belajar, yang meliputi aspek- aspek *knowledge* (pengetahuan),

attitude (sikap) dan *skill* (ketrampilan). Penelitian ini dimaksudkan untuk menguji hipotesis tentang pengaruh motivasi dan kemampuan usaha terhadap keberhasilan usaha batu bata di kecamatan Muara Batu dan Kecamatan Dewantara Kabupaten Aceh Utara.

METODE PENELITIAN

Data

Adapun lokasi penelitian ini adalah pada usaha industri batu bata tersentralisasi di Kecamatan Muara Batu dan Kecamatan Dewantara Kab. Aceh Utara, populasi yang tak terbatas jumlahnya dapat saja digunakan seluruhnya sebagai sampel penelitian (*survey*) atau dapat pula hanya digunakan setengah dari populasi atau dapat pula diambil beberapa persen selama memenuhi syarat.

Adapun yang menjadi populasi dalam penelitian ini adalah pemilik usaha industri usaha kecil batu bata kecamatan Muara Batu dan Dewantara Kab. Aceh Utara. Sampel adalah kumpulan elemen yang sifatnya tidak menyeluruh melainkan hanya sebagian dari populasi saja. Adapun pengambilan sampel dalam penelitian ini dengan menggunakan metode eksperimental dengan sampel yang belum diketahui.

Penentuan pengambilan sampel berdasarkan pada tingkat $\alpha = 0,10$ dan tingkat error juga $0,10$ dengan rumus Supranto (2009) adalah sebagai berikut :

$$N = 0,25 (1.65/0,10)^2 = 68$$

Berdasarkan tujuan penelitian serta memperhatikan sifat-sifat data yang dikumpulkan, maka untuk analisis data dalam penelitian ini adalah menggunakan data kualitatif yang dikuantifikasikan dengan ukuran skala likert dan model yang digunakan yaitu regresi linier berganda. Adapun model regresi berganda adalah

$$Y = b_0 + b_1X_1 + b_2X_2 + e_i$$

Dimana : Y = Keberhasilan Usaha Industri Kecil

X1 = Motivasi

X2 = Kemampuan Usaha

b0 = konstanta

b1, b2, = Koeffisien dari setiap variabel

e_i = error term

Definisi Operasional Variabel

Variabel independen (X) dalam penelitian ini adalah motivasi dan kemampuan usaha. Sedangkan variabel dependennya adalah keberhasilan usaha industri batu bata (Y). Pemberian definisi terhadap operasional variabel yang dimaksudkan untuk memudahkan dalam menganalisa data dari variabel yang digunakan dalam penelitian ini. Maka dijelaskan di bawah ini definisi operasional variabelnya adalah :

Keberhasilan Usaha merupakan efektifitas, efisiensi, profitabilitas dan kepercayaan publik dalam usaha batubata yang dijalankan dalam periode – periode tertentu yang di ukur dengan skala likert Motivasi merupakan dorongan yang timbul dari diri seseorang pengusaha batu bata baik yang datang dari dirinya maupun dari orang lain dalam melakukan usaha kecil.

Kemampuan usaha adalah pengetahuan dalam pengelolaan , sikap, ketrampilan dan kematangan emosional dalam menjalankan suatu usaha batu bata.

Uji Validitas dan Reliabilitas

Penelitian ini menggunakan data primer yaitu berupa kuisioner atau daftar pertanyaan yang diberikan kepada responden sehingga perlu dilakukan pengujian atas instrumen pengumpulan data tersebut. Uji coba instrumen adalah sebagai berikut.

Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk mengukur sah atau valid tidaknya suatu kuisioner. Suatu kuisioner dikatakan valid jika pertanyaan pada kuisioner mampu untuk mengungkapkan sesuatu yang diukur oleh kuisioner tersebut. Uji validitas dapat dilakukan dengan *Confirmatory Factor Analisis* (CFA) dilakukan atas setiap variabel yang digunakan. Setiap faktor dianggap valid apabila menghasilkan *factor loading* diatas 0,60 menunjukkan bahwa indikator-indikator tersebut merupakan kesatuan alat ukur yang mampu mengukur suatu konstruk yang sama dan dapat memprediksi apa yang seharusnya diprediksi sesuai dengan pendapat (Ghozali, 2011).

Uji Reliabilitas

Setiap pengujian kehandalan ditunjukkan untuk mengetahui sejauh mana hasil pengukuran dapat dipercaya. Tinggi rendahnya kehandalan dapat digambarkan melalui koefisien reliabilitas dalam suatu angka tertentu. Untuk menilai kehandalan kuisioner yang digunakan, maka dalam penelitian ini digunakan uji reliabilitas berdasarkan *Cronbach Alpha*. Menurut Nunnally dalam Ghozali (2011) menyatakan bahwa koefisien yang dapat diterima diatas 0,60, maka dalam hal ini menunjukkan bahwa pengukuran yang digunakan andal atau jawaban responden cenderung sama walaupun diberikan kepada orang waktu yang berbeda.

HASIL PENELITIAN

Karakteristik Responden

Data dalam penelitian ini diperoleh setelah disebar kuisioner kepada 68 orang yang menjadi responden, kemudian diolah dengan program SPSS. Dalam penelitian ini karakteristik responden dikelompokkan dalam beberapa kategori yaitu menurut usia, jenis kelamin dan tingkat pendidikan.

Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada perincian Tabel 1:

Tabel 1 : Usia Responden

Usia Responden	Frequency	Percent
Valid 21-25 Tahun	4	5.88
26-30 Tahun	10	14.70
30-35 Tahun	26	38.24
> 36 Tahun	28	41.18
Total	68	100.0

Sumber : Hasil Penelitian (data diolah), 2016.

Berdasarkan Tabel 1, dapat diketahui bahwa responden yang berusia 21-25 tahun berjumlah 4 orang atau 5.88% responden, sedangkan yang berusia 26-30 tahun berjumlah 10 orang atau 14,70% responden, kemudian yang berusia 30-35 tahun berjumlah 26 orang atau 38,24% responden dan sisanya yang berusia > 40 tahun berjumlah 28 orang atau 41,18% responden. Jumlah responden (tenaga kerja) rata – rata yang bekerja di usaha tersebut adalah mereka yang sudah mempunyai tanggungan, sedangkan mereka yang belum ada tanggungan mereka hanya sedikit sekali persentase, terkadang hanya di bahagian pengangkutan saja yaitu pengangkutan dari tempat pencetak ke dapur pembakaran.

Selanjutnya dapat dilihat karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin responden dalam Tabel berikut ini :

Tabel 2. Jenis Kelamin Responden

Pendapatan Perbulan responden	Frequency	Percent
Valid Pria	25	36,76
Wanita	43	63,24
Total	68	100.0

Sumber : Hasil Penelitian (data diolah), 2016.

Dari Tabel 2 diketahui bahwa jenis kelamin pria sebanyak 25 orang atau 36,76% responden, mereka bekerja sebagai penghancur tanah yang dijadikan sebagai bahan baku dan di dapur pembakaran, penghancur tanah untuk satu sumur biasa bekerja satu atau 2 orang saja, ukuran tanah untuk bahan baku satu sumur adalah satu dam truk. Sedangkan jenis kelamin wanita sebanyak 43 orang atau 63,24% responden, wanita biasanya adalah pencetak, dalam satu sumur kadang juga pencetaknya 1 sampai dengan 4 orang atau berdasarkan meja yang digunakan, semakin banyaknya meja dan tenaga kerja pencetak semakin cepat habis tanah yang sudah dihancurkan sehingga kadang tanahnya tidak sempat mengeras, semakin sedikitnya tenaga pencetak kesempatan tanah untuk keras berpeluang semakin besar, mengakibatkan tanah harus dihancurkan kembali. Tanah yang sempat dihancurkan kembali merupakan biaya yang dikeluarkan untuk penghancur tanah tersebut adalah 2 kali sehingga banyak modal

yang digunakan untuk proses batu bata. Berikutnya dapat dilihat karakteristik responden berdasarkan tingkat pendidikan responden pada Tabel 3 :

Tabel 3. Tingkat Pendidikan Responden

Pendidikan Terakhir Responde	Frequency	Percent
Valid SMP	8	11.77
SMA	59	86.76
D-III	1	1.47
S-1	0	0
Total	68	100.0

Sumber : Hasil Penelitian (data diolah), 2016.

Dari Tabel 3 diketahui bahwa tingkat pendidikan SMP sebanyak 8 orang atau 11.77% responden, saat ini rata – rata masyarakat pendidikan menengah pertama sudah sedikit dan bagi mereka – mereka yang usianya lebih besar dari 40 tahun, selanjutnya tingkat pendidikan SMA sebanyak 59 orang atau 86.76% responden, pendidikan menengah atas adalah pendidikan yang menonjol dalam usaha ini, adalah mereka – mereka yang tidak ada lowongan kerja tempat lain atau melanjutkan usaha orang tua yang harus berkelanjutan karena sudah adanya sarana dan prasarana. Kemudian tingkat pendidikan D-III 1 orang atau 1,47% dan S-1 tidak ada.

Uji Validitas

Tabel 4. Validitas Indikator Variabel

Indikator pertanyaan variabel independen (X1, X2) dan dependen (Y)	Faktor Loading	Ket
V. X1 Motivasi (MV1)	0,665	Valid
MV2	0,691	Valid
MV3	0,794	Valid
MV4	0,728	Valid
V. X2 Kemampuan Usaha (KM1)	0,620	Valid
KM2	0,778	Valid
KM3	0,742	Valid
KM4	0,834	Valid
V. Y Keberhasilan Usaha (KU1)	0,725	Valid
KU2	0,674	Valid
KU3	0,755	Valid
KU4	0,788	Valid

Dari hasil pengujian validitas yang ditunjukkan pada Tabel 4 maka dapat disimpulkan bahwa seluruh indikator variabel Motivasi dan kemampuan usaha dinyatakan valid. Sehingga dapat disimpulkan bahwa seluruh indikator pernyataan untuk variabel motivasi dan variabel keberhasilan usaha semuanya terpakai karena dinyatakan valid.

Uji Reliabilitas

Tabel 5. Reliabilitas Indikator Variabel Penelitian (Alpha)

No	Variabel	Jlh Indikator	Nilai Alpha	Ket
1	Motivasi (X ₁)	4	0,794	Reliabel
2	Kemampuan Usaha (X ₂)	4	0,781	Reliabel
3	Keberhasilan Usaha (Y)	4	0,790	Reliabel

Sumber : Hasil Penelitian (data diolah), 2016.

Berdasarkan Tabel 5 dapat dijelaskan bahwa Nilai *cronbach alpha* untuk masing-masing variabel yaitu variabel Motivasi (X₁) nilai alpha sebesar 79,4% dan Kemampuan Usaha (X₂) nilai alpha sebesar 78,1%, sedangkan Keberhasilan Usaha (Y) nilai alpha sebesar 79%. Dengan demikian pengukuran reliabilitas menunjukkan bahwa ketiga variabel sudah reliabel.

PEMBAHASAN

Keberhasilan usaha dipengaruhi oleh variabel motivasi dan kemampuan usaha. Hal ini dibuktikan dengan penggunaan analisis regresi yang digunakan untuk menguji hubungan ketiga variabel yaitu motivasi, kemampuan usaha dan keberhasilan usaha. Berdasarkan hasil estimasi terhadap ketiga variabel adalah :

Tabel 6. Koefisien Korelasi

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.748(a)	.685	.617	.25387

a Predictors: (Constant), X₁, X₂

Berdasarkan Tabel 6 diperoleh korelasi (R) sebesar 0,748, ini berarti bahwa hubungan antara variabel motivasi(X₁) dan kemampuan usaha (X₂) terhadap keberhasilan usaha industri kecil (Y) sebesar 74,8%, ini bermakna bahwa hubungan yang terjadi pada faktor motivasi dan kemampuan usaha dengan keberhasilan usaha pada industri kecil batu bata di kecamatan Muara Batu dan Dewantara Kabupaten Aceh Utara adalah erat dan positif. Nilai koefisien determinasi (Adjusted R²) adalah 0,617 atau 61,7% hal ini menunjukkan bahwa motivasi dan kemampuan usaha dapat menjelaskan terhadap keberhasilan usaha industri kecil di kecamatan Muara batu dan Dewantara sebesar 61,7%, sisanya sebesar 38,3% dijelaskan oleh faktor lain yang tidak dimasukkan dalam penelitian ini, misalnya variabel modal, kualitas produk, harga, pemilihan lokasi, sistem distribusi maupun promosi. Selanjutnya persamaan regresi yang dapat dilihat adalah :

Tabel 7. Hasil Anova untuk Uji Parsial

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error			
1	(Constant)	0.575	.900		6.196	.000
	X ₁	0.655	.147	.334	4.170	.003
	X ₂	0.462	.179	.181	2.905	.002

a Dependent Variable: Y

Berdasarkan hasil pengolahan data menunjukkan nilai konstanta 0,575, motivasi (X₁) 0,655 dan kemampuan usaha (X₂) 0,462. Secara persamaan adalah sebagai berikut :

$$Y = 0,575 + 0,655 X_1 + 0,462 X_2$$

Dari formulasi model pada Tabel 7 variabel konstanta (a) mempunyai koefisien sebesar 0,575 artinya jika motivasi (X₁) dan kemampuan usaha(X₂) dianggap konstan, maka tingginya keberhasilan usaha adalah sebesar 0.576. Koefisien motivasi sebesar 0,655 yang berarti bahwa apabila motivasi yang terdiri dari dukungan, dorongan semangat dan kemampuan ditingkatkan maka akan meningkatkan keberhasilan usaha industri kecil yang diukur dengan skala likert. Koefisien kemampuan usaha sebesar 0,462 yang berarti bahwa apabila kemampuan usaha yang terdiri dari pengetahuan, sikap, skill dan pengalaman ditingkatkan maka akan meningkat keberhasilan industri kecil yang diukur dengan skala likert .

Pengaruh Motivasi terhadap keberhasilan usaha batu bata

Berdasarkan Tabel 7 bahwa Motivasi berpengaruh terhadap keberhasilan usaha batu bata di Kecamatan Muara batu dan Dewantara hal ini dibuktikan dengan nilai sig lebih kecil dari nilai alpha yaitu 0,000 < 0,05. Penelitian ini didukung oleh penelitian Suyanto (2010) yang menyatakan bahwa motivasi berpengaruh terhadap keberhasilan usaha Industri kecil di Jawa Timur dan penelitian ini juga didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Irawati (2012) yang menyatakan bahwa motivasi berpengaruh terhadap kinerja pewirausaha Kecil/ Mikro di Malang, sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Mulyanto (2007) tidak mendukung, yang hasil penelitiannya adalah motivasi tidak berpengaruh terhadap Kinerja pedagang kaki lima yang menetap di pusat perdagangan kota Surakarta.

Karena motivasi adalah keinginan untuk daya penggerak yang menciptakan kegairahan kerja setiap individu untuk melakukan usaha sehingga keinginan yang diinginkan sebelumnya tercapai dan bisa menciptakan kegairahan kerja tenaga kerja, agar mereka mau bekerja sama, bekerja efektif dan terintegrasi dengan segala daya dan upaya untuk

mencapai kepuasan yang diharapkan. Karena dukungan dari berbagai pihak dan adanya keinginan pengusaha dan tenaga kerja dalam menjalankan usaha batu bata, mengingat kebutuhan batu bata selalu dibutuhkan dalam pembangunan terutama pembangunan rumah dan toko-toko yang semakin pesat dan juga pembangunan rumah sewa mengingat lingkungan tersebut adalah lingkungan dekat dengan kampus, sehingga rumah atau toko yang dibangun tak pernah sepi dengan penyewanya. Batu bata yang sudah merupakan barang jadi, baik batu bata yang masih mentah (batu bata yang belum di bakar) dan yang sudah dibakar laku keras. Batu bata merah yang merupakan barang jadi selain digunakan untuk daerah sendiri juga dijual ke daerah – daerah lain yang tidak ada industri batu bata seperti Takengon, Sigli dan daerah Aceh Utara lainnya.

Pengaruh Kemampuan Usaha terhadap Keberhasilan Usaha Batu Bata

Berdasarkan Tabel 7 Kemampuan usaha juga berpengaruh terhadap keberhasilan usaha batu bata yang ada di kecamatan Muara Batu dan Kecamatan Dewantara. Hal ini dibuktikan dengan nilai sig lebih kecil dengan nilai alpha yaitu $0,002 < 0,05$. Penelitian ini didukung penelitian yang dilakukan oleh Suyanto (2010) yang menyatakan bahwa Kemampuan usaha berpengaruh terhadap keberhasilan usaha kecil sepatu di Jawa Timur. Selanjutnya juga didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Mulyanto (2007) yang menyatakan bahwa kemampuan manajerial berpengaruh signifikan terhadap kinerja usaha pedagang kaki lima di Pusat perdagangan di kota Surakarta. Sedangkan penelitian ini tidak sependapat oleh penelitian yang dilakukan Irawati (2012) yang menyatakan bahwa kemampuan manajerial tidak berpengaruh terhadap kinerja pewirausaha kecil/mikro di Malang.

Karena kemampuan seseorang yang didasari oleh ilmu pengetahuan, ketrampilan, sikap dari hasil belajar dan pengalaman yang di dasarkan pada pengalaman masa lalu, kematangan akan mempengaruhi keberhasilan setiap apa yang akan dilakukan. Kedua hal ini harus disenergikan untuk mencapai keinginan dalam usaha baik motivasi maupun kemampuan usaha.

Adanya kemampuan dalam pengolaan usaha terhadap kelanjutan usaha yang didominasi dengan pengetahuan, skil yang diperoleh dan juga pengalaman usaha batu bata sehingga mampu mempengaruhi keberhasilan usaha. Dalam usaha batu bata ini masalah promosi terhadap barang jadi tidak dirisaukana oleh pengusaha batu bata, karena para sopir – sopir truk akan mencari batu bata yang akan dijual ke daerah yang tidak ada produsen batu bata, seperti ke daerah Panton Labu, Takengon, Lhoksukon dan daerah- daerah lainnya yang sudah ada langganan. Selanjutnya pengaruh secara bersama sama motivasi dan kemampuan usaha batu bata terhadap keberhasilan usaha kecil batu bata.

Tabel 8. Hasil Anova untuk uji Simultan

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	.046	8	.023	4.535	.000
	Residual	1.164	79	.043		
	Total	1.210	87			

a Predictors: (Constant), X2, X1

b Dependent Variable: Y

Berdasarkan Tabel 8 nilai sig < nilai $\alpha = 0.05$ maka dapat disimpulkan bahwa Motivasi dan Kemampuan usaha berpengaruh terhadap keberhasilan usaha kecil yang ada di Kabupaten Aceh Utara. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Suyanto (2010) yang menyatakan bahwa Motivasi dan kemampuan usaha berpengaruh terhadap keberhasilan usaha industri kecil sepatu di Jawa Timur. Selanjutnya didukung juga oleh penelitian yang dilakukan oleh Irawati (2012) yang menyatakan bahwa Kemampuan manajerial dan Motivasi berpengaruh terhadap kinerja pewirausaha kecil/mikro di Malang. Keberhasilan dalam usaha adalah tombak dari kemampuan usaha industri kecil yang ada di Aceh Utara. Keinginan untuk berusaha yang didasarkan oleh faktor penunjang yaitu skill, modal, lokasi dan tenaga kerja yang handal, dan juga dukungan dari pemerintah dan masyarakat sekitarnya .

PENUTUP

Kesimpulan

Secara simultan diperoleh nilai sig < α berarti bahwa variabel motivasi dan kemampuan usaha dapat mempengaruhi keberhasilan usaha pada usaha industri kecil batu bata di kecamatan Muara Batu dan Dewantara Kabupaten Aceh Utara. Secara parsial motivasi berpengaruh nyata terhadap keberhasilan usaha industri kecil batu bata di kecamatan Muara Batu dan Dewantara Kabupaten Aceh Utara dan kemampuan usaha berpengaruh terhadap keberhasilan usaha industri kecil batu bata di Kecamatan Muara Batu dan Dewantara Kabupaten Aceh Utara

Saran-saran

Dengan adanya penelitian ini diharapkan kepada pihak yang berwirausaha industri kecil akan meningkatkan motivasi dan kemampuannya dalam mengembangkan usaha industri kecil di Kabupaten Aceh Utara agar lebih maju terus untuk kedepannya. Wirausahawan agar dapat betul-betul mencari ilmu pengetahuan bagaimana caranya tenaga kerja dapat berkomitmen dalam bekerja, sehingga mereka bekerja tidak selalu menomor duakan industri batu bata dan tidak menjadikan industri batu bata sebagai pekerjaan sampingan.

REFERENSI

- Algifari, (2003). **Ekonomi Mikro Teori dan Kasus**, Edisi ke-1, cetakan pertama, Bagian Penerbitan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN, Yogyakarta.
- Anoraga, Panji, (2012), **Koperasi, Kewiraswastaan, dan Usaha Kecil**, Rineka Cipta, Jakarta
- As'ad, M., (2003), **Psikologi Industri**, Edisi Keempat, Penerbit: Liberty, Yogyakarta
- Gagne, R.M, Briggs, L.J., Wager, W.W, (1992). **Principles of Instructional Designn (4th ed)**. New York, Renerhart and Winston, Inc.
- Ghozali, Imam (2011) **Analisis Multivariate Dengan Program SPSS**, Edisi 1. Penerbit Universitas Diponegoro, Semarang.
- Hasibuan Melayu (2008). **Manajemen Sumber Daya Manusia**, Bumi Aksara, Jakarta.
- Irawati, Rina (2012) **Pengaruh Kemampuan Manajerial dan Motivasi Terhadap Kinerja Pewirausaha Kecil/Mikri Melalui Kepuasan Kerja**. Jurnal IQTISHODUNA Vol. 8 No. 2 UIN Malik Ibrahim Malang
- Kadariah, (2000), **Pemikiran dan Permasalahan Ekonomi di Indonesia**, Kanisius, Yogyakarta.
- Mulyanto (2007) , Pengaruh Motivasi dan Kemampuan Manajerial Terhadap Pedagang menetap (Suatu Survey pada pusat perdagangan dan wisata di kota Surakarta). Jurnal BENEFIT, Vol .11. No. 1 Surakarta.
- Nadler, L., (2005), **Designing Training Programs: The Critical Events Model**. California: I Addison -Wesley Publising Company, Inc.
- Robbins, S.R., (2008), **Perilaku Organisasi: Konsep Kontroversi Aplikasi**, Jilid Pertama, Alih Bahasa: Pearson Educations Asia Pte. Ltd. Dan PT. Prenhallindo, Penerbit PT. Prenhallindo, Jakarta.
- Siswanto, 2009 **Pengantar Manajemen** . Bumi Aksara
- Sudantoko, (2002), **Manajemen Bisnis dan Manajemen Metode**, Gramedia, Pustaka Utama, Jakarta.
- Supranto, (2009) **Statistik Teori dan Aplikasi**. Edisi ke tujuh, Penerbit Erlangga. Jakarta.
- Suryanto (2010), **Motivasi dan Kemampuan Usaha Dalam Meningkatkan Keberhasilan Usaha Industri Kecil (Studi Pada Industri Kecil Sepatu di Jawa Timur)**, Skripsi
- Umar, Husein (2014), **Studi Kelayakan Bisnis**, Edisi Kedua, Gramedia Pustaka utama, Jakarta
- http://id.wikipedia.org/wiki/Halaman_Utama