

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang Masalah**

Pengangguran adalah salah satu masalah yang sampai saat ini belum terselesaikan, berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik Provinsi Jawa Timur pada tahun 2008 sampai dengan tahun 2011 menunjukkan angkatan kerja di Jawa Timur yang mengalami penurunan dengan total 20,338 juta menjadi 19,76 juta, tetapi hal tersebut masih dibidang cukup besar. Pada Agustus 2009 mencapai 20,338 juta orang, mengalami peningkatan sebesar 159,9 ribu orang dibanding dengan jumlah angkatan kerja pada Agustus 2008 yang sebesar 20,178 juta orang. Jumlah angkatan kerja di Jawa Timur pada Agustus 2010 mencapai 19,527 juta orang, berkurang 1,095 juta orang dibanding jumlah angkatan kerja Februari 2010 sebesar 20,623 juta orang atau berkurang 0,811 juta orang dibanding Agustus 2009 sebesar 20,338 juta orang. Tahun 2011, menunjukkan jumlah angkatan kerja di Jawa Timur pada Agustus 2011 mencapai 19,76 juta orang, berkurang sekitar 0,49 juta orang dibanding angkatan kerja Februari 2011 sebesar 20,25 juta orang, dan lebih tinggi 0,23 juta orang dibanding Agustus 2010, dan tingkat pengangguran terbuka sebesar 4,16 persen (<http://jatim.bps.go.id>).

Menurut data dari Dinas Tenaga Kerja Kota Surabaya, data menunjukkan jumlah pengangguran di Kota Surabaya di tahun 2007 sebanyak 91.158 orang. (<http://us.surabaya.detik.com/read/2007/08/27>). Sedangkan jumlah pengangguran

di Kota Surabaya pada tahun 2008 bertambah 7 persen dari tahun sebelumnya. Berarti sebanyak 10.882 jiwa penduduk Kota Pahlawan tidak lagi memiliki pekerjaan (<http://surabayajobfair.com>).

Pada tahun 2009 sampai dengan 2011 di wilayah Kotamadya Surabaya jumlah tersebut terus bertambah. Data pengangguran tiga tahun belakangan ini, tahun 2009 jumlah pengangguran tercatat 95.000 orang, disusul tahun 2010 meningkat menjadi 156.000 orang, dan tahun 2011 meningkat lagi menjadi 176.000 orang (<http://www.radjawarta.com/>).

Banyaknya tingkat pengangguran di wilayah Surabaya, menurut Tri Risma Harini adalah adanya PHK massal juga disebabkan banyaknya lulusan SMU, SMK dan Perguruan Tinggi yang setelah lulus tidak juga mendapatkan kerja. Sedangkan menurut Kepala Dinas Tenaga Kerja Kota Surabaya, penyebab utama pengangguran adalah tidak sebandingnya jumlah antara pencari kerja dengan lapangan pekerjaan yang ditawarkan suatu perusahaan. (<http://us.surabaya.detik.com/read/2007/08/27>).

Dengan itu dapat penulis simpulkan bahwa tingginya tingkat pengangguran di wilayah Surabaya kebanyakan disebabkan karena terbatasnya jumlah lapangan pekerjaan di wilayah Surabaya, dan ironisnya lagi mereka yang mengalami pengangguran adalah generasi-generasi muda Indonesia.

Salah satu solusi untuk mengurangi banyaknya jumlah pengangguran yaitu dengan membuka lapangan pekerjaan sendiri atau berwirausaha. Secara sederhana arti wirausaha (*entrepreneur*) adalah orang yang berjiwa berani mengambil resiko untuk membuka usaha dalam berbagai kesempatan. Berjiwa berani mengambil

risiko artinya bermental mandiri dan berani memulai usaha, tanpa diliputi rasa takut atau cemas sekalipun dalam kondisi tidak pasti. (Kasmir, 2011).

Wirausaha adalah orang yang mengkombinasikan faktor-faktor produksi seperti sumber daya alam, tenaga kerja, material, dan peralatan lainnya untuk meningkatkan nilai yang lebih tinggi dari sebelumnya (Suryana, 2010). Wirausaha adalah orang yang mendongkrak sistem ekonomi yang ada dengan memperkenalkan barang dan jasa yang baru, dengan menciptakan bentuk organisasi atau mengolah bahan baku baru. Orang tersebut melakukan kegiatannya melalui organisasi bisnis yang baru atau bisa pula dilakukan dalam dalam organisasi bisnis yang sudah ada (Joseph Schumpter dalam Buchari Alma, 2010).

Ketiga definisi tentang wirausaha diatas nampak memiliki kesamaan, yakni ketiga-tiganya mengemukakan bahwa wirausaha adalah seseorang yang bebas dan memiliki kemampuan untuk hidup mandiri dalam menjalankan kegiatan usahanya atau bisnisnya atau hidupnya. Ia bebas merancang, menentukan mengelola, mengendalikan semua usahanya. Salah satu bentuk wirausaha adalah UMK (Usaha Mikro Kecil).

Sesuai dengan Undang- Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) disebutkan bahwa Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan

usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM.

Sedangkan Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dapat dibedakan berdasarkan omzet dan assetnya dengan perincian sebagai berikut:

Tabel 1.1  
Kriteria Usaha Mikro Kecil Menengah

No.	URAIAN	KRITERIA	
		ASSET	OMZET
1	USAHA MIKRO	Maks. 50 Juta	Maks. 300 Juta
2	USAHA KECIL	> 50 Juta – 500 Juta	> 300 Juta – 2,5 Miliar
3	USAHA MENENGAH	> 500 Juta – 10 Miliar	> 2,5 Miliar – 50 Miliar

Sumber: Undang-Undang No 20 Tahun 2008 tentang UMKM

Usaha Kecil, dan Menengah (UKM) memiliki peran penting dalam perekonomian Indonesia. Karena dengan UKM ini, pengangguran akibat angkatan kerja yang tidak terserap dalam dunia kerja menjadi berkurang. Sektor UKM telah dipromosikan dan dijadikan sebagai agenda utama pembangunan ekonomi Indonesia. Sektor UKM telah terbukti tangguh, ketika terjadi Krisis Ekonomi 1998, hanya sektor UKM yang bertahan dari kolapsnya ekonomi, sementara sektor yang lebih besar justru tumbang oleh krisis. Mudradjad Kuncoro dalam Harian Bisnis Indonesia pada tanggal 21 Oktober 2008 mengemukakan bahwa UKM terbukti tahan terhadap krisis dan mampu survive karena, pertama, tidak memiliki utang luar negeri. Kedua, tidak banyak utang ke perbankan karena mereka dianggap unbankable. Ketiga, menggunakan input lokal. Keempat, berorientasi ekspor. Selama 1997-2006, jumlah perusahaan berskala UKM mencapai 99% dari keseluruhan unit usaha di Indonesia. Sumbangan UKM terhadap produk domestik bruto mencapai 54%-57%. Sumbangan UKM terhadap penyerapan tenaga kerja sekitar 96%. Sebanyak 91% UKM melakukan kegiatan ekspor melalui pihak ketiga eksportir/pedagang perantara. Hanya 8,8% yang berhubungan langsung dengan pembeli/importir di luar negeri. (<http://id.shvoong.com/business-management/human-resources>).

Berdasarkan data yang dilansir dari Departemen Koperasi dan UKM dapat diketahui bahwa jumlah Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) pada tahun 2008 sebesar 51,26 juta unit, atau meningkat 1,44 juta dibandingkan dengan tahun 2007 yang baru mencapai angka 49,82 juta unit. Dari angka tersebut, 99% adalah usaha mikro, yaitu usaha yang memiliki kekayaan bersih s.d Rp. 50 juta dan

memiliki nilai penjualan s.d Rp. 300 juta/tahun. Artinya dari 51,26 juta unit UMKM, sebanyak 50,75 juta unit adalah usaha mikro. Dari data yang sama dapat ditafsir bahwa usaha kecil, yang memiliki kekayaan bersih antara Rp. 50 juta s.d Rp. 500 juta dan dengan nilai penjualan berkisar antara Rp. 300 juta s.d Rp. 2,5 milyar/tahun mencapai angka 520 ribu unit. Sedangkan usaha menengah mencapai angka 40 ribu unit. (kategori usaha menengah adalah usaha yang memiliki nilai kekayaan bersih antara Rp. 500 juta hingga Rp. 10 milyar dan dengan penjualan > Rp. 2,5 milyar s.d Rp. 50 milyar / tahun). Dari Produk Domestik Bruto (PDB) tahun 2008, sektor UMKM mencapai angka Rp 2.609 triliun, di mana sebesar Rp 1.505 triliun di antaranya disumbangkan oleh unit-unit usaha mikro. Artinya Usaha Kecil dan Menengah hanya menyumbangkan sebesar Rp. Rp. 1.104 trilyun saja. Sementara bila dibandingkan dengan usaha besar pada PDB tahun yang sama, sektor UMKM memiliki nilai 125% atau 55% dari seluruh PDB pada periode tersebut. Dapat dibayangkan, 55% Pendapatan perkapita atau pendapatan nasional Indonesia disumbangkan oleh UMKM. Sangat beralasan bila sektor ini kemudian menjadi primadona untuk menyokong pertumbuhan ekonomi Indonesia. Data ini menunjukkan betapa sektor informasi cukup mendominasi mata pencaharian penduduk Indonesia. Bila dirata-ratakan setiap unit usaha mikro (diluar usaha kecil dan menengah) dikelola oleh dua orang, maka jumlah penduduk yang menggantungkan hidupnya pada usaha ini mencapai angka 101,5 juta jiwa. Belum terhitung anak dan atau anggota keluarga yang menjadi salah satu konsideran dari usaha ini (<http://ekonomi.kompasiana.com/bisnis/>).

Gede Anggan Suhandana (1980 dalam Suryana, 2008) menjelaskan bahwa seseorang yang memiliki minat berwirausaha karena adanya suatu motif, yaitu motif berprestasi. Motif berprestasi adalah nilai sosial yang menekankan pada hasrat untuk mencapai hasil terbaik guna mencapai kepuasan pribadi.

Seorang wirausaha selalu berprinsip bahwa apa yang dilakukan merupakan usaha optimal untuk menghasilkan nilai maksimal. Artinya, wirausaha melakukan sesuatu hal secara tidak asal-asalan, sekalipun hal tersebut dapat dilakukan oleh orang lain. Nilai prestasi merupakan hal yang justru membedakan antara hasil karya sebagai seorang wirausaha dengan orang lain yang tidak memiliki jiwa kewirausahaan. Dorongan untuk selalu berprestasi tinggi harus ada dalam diri seorang wirausaha, karena dapat membentuk mental yang ada pada diri wirausaha untuk selalu unggul dan mengerjakan segala sesuatu melebihi standar yang ada (Suryana, 2008).

Individu dengan kebutuhan pencapaian prestasi tinggi lebih menyukai pekerjaan yang memiliki tanggung jawab pribadi, umpan balik dan resiko tingkat menengah, ketika karakteristik ini merata, individu yang berprestasi tinggi akan sangat termotivasi. Bukti tersebut terus menerus menunjukkan bahwa individu yang berprestasi tinggi berhasil di dalam aktivitas wirausaha. (McClelland dalam Robbins, 2008).

Suryana (2010) menyatakan bahwa ukuran *need of achievement* mampu menunjukkan seberapa besar jiwa *enterprenuer* seseorang. Semakin besar/tinggi nilai *need of achievement* seseorang, maka semakin besar pula bakat potensialnya untuk menjadi *entrepreneur* sukses.

McClelland (1961 dalam Buck, 1988) menemukan bahwa ada hubungan yang kuat antara kebutuhan tinggi untuk berprestasi dan kewirausahaan. Hasil dari penelitian tersebut menjelaskan bahwa pelaku wirausaha, pebisnis memiliki tingkat motivasi berprestasi lebih tinggi dibandingkan professional dengan latar belakang sosial dan pendidikan di berbagai Negara, termasuk Amerika Serikat, Itali dan Polandia.

David C McClelland (1961 dalam Robbin, 2010) menyatakan seseorang dengan kebutuhan tinggi untuk berprestasi berjuang untuk pencapaian prestasi pribadi. Mereka memiliki keinginan untuk melakukan sesuatu yang lebih baik atau lebih efisien daripada yang pernah dilakukan sebelumnya. Mereka lebih menyukai pekerjaan yang memberikan tanggung jawab pribadi untuk menemukan suatu solusi atas suatu masalah, di mana mereka bisa mendapatkan umpan balik yang cepat dan tidak membingungkan terhadap kinerja mereka dalam rangka untuk mengetahui apakah mereka sudah mengalami peningkatan, dan dimana mereka dapat menetapkan tujuan yang cukup menantang. Orang yang memiliki kebutuhan berprestasi tinggi menghindari apa yang mereka anggap sangat mudah atau tugas yang sangat sulit. Selain itu, untuk mencapai kebutuhan tinggi tidak selalu mengarah untuk menjadi manajer yang baik, terutama dalam organisasi besar. Itu karena orang yang memiliki motivasi berprestasi yang tinggi fokus pada pencapaian prestasi mereka sendiri, sedangkan manajer yang baik menekankan membantu orang lain mencapai goal.

Seperti kutipan wawancara dari Bu Titik Winarti berikut ini, seorang pengusaha kain perca dan tas kain, yang mempunyai pegawai keseluruhan cacat

tidak meyerutkan semangat Bu Titik untuk terus mengembangkan bisnisnya, kekayaan bukanlah hal yang dicari oleh Bu Titik, ada sesuatu yang lain ketika Bu Titik bekerja dengan para pegawai yang cacat, walaupun cacat Bu Titik tidak pernah menyerah untuk mengajari mereka, sampai menghasilkan produk yang lebih istimewa.

Memang...Tak banyak orang yang mau berbuat seperti wanita yang satu ini. Titik Winarti. Perempuan kelahiran Surabaya tersebut adalah pemilik usaha berlabel Tiara Handicraft itu. Ia lah perempuan luar biasa yang bisa mendobrak kepesimisan dari sebagian orang yang menganggap bahwa orang cacat adalah sampah. Perempuan inilah, meski bukan seorang sarjana, namun keikhlasan dan daya juangnya melebihi seorang ilmuwan sekelas guru besar sekalipun. Karena tak banyak orang seperti dia. Tak banyak Titik Winarti yang mau menjadi pebisnis gagal, sebuah istilah yang sering ia ungkapkan. “Dari kaca mata bisnis, mungkin saya bisa dicap sebagai pebisnis gagal. Karena usaha saya ini tak menghasilkan untung. Malah saya justru sering merugi,”ungkapnya. Gila. Ya, apa yang ia lakukan, bagi sebagian orang, atau mungkin bagi para business man dianggap tak masuk akal. Namun coba dengarkan apa yang ia katakan. “Saya memang terkadang merugi, namun kepuasan batin yang saya dapatkan dari menjalankan bisnis ini adalah laba yang mungkin tak bisa dibayar dengan uang sekalipun,”jelasnya. Dengan 35 orang karyawannya yang semuanya memiliki keterbatasan fisik, Titik Winarti menjadi sosok seorang ‘bos’ yang tak lazim. Ia tidak sedang memeras tenaga para karyawannya yang notabene tidak sempurna itu. Namun ibu dengan empat putra ini tak hanya memberikan mereka pekerjaan, pelajaran gratis mengenai cara membuat hasta karya tersebut, namun juga menyediakan tempat tinggal, dan fasilitas makan minum secara gratis kepada seluruh karyawannya. Ia pun tetap memberikan gaji yang layak bagi seluruh karyawannya.

Lalu darimana ia mendapatkan banyak keuntungan untuk menggaji dan memfasilitasi para karyawannya padahal bisnisnya sering merugi? “Allah itu Maha Adil,”jawabnya singkat. “Meski tak banyak bahkan hampir tak ada keuntungan dari bisnis handicraft saya ini, namun selalu ada saja jalan rezeki yang diberikan untuk memenuhi semua kebutuhan itu. Memang tidak berlebihan. Dan saya tidak berharap menjadi kaya dengan bisnis ini. Tapi jika saya merasa cukup semua akan dicukupkan oleh Allah. Mungkin orang akan menganggap aneh dan mustahil tapi ini yang saya rasakan dan alami selama ini,”jelasnya bersahaja. Awal ia memulai usaha ini adalah sebuah ketidaksengajaan. Sang suami yang bekerja di luar kota, membuat Titik yang saat itu hanyalah ibu rumah tangga biasa, merasa sedikit kesepian. Banyak waktu luang, membuat ia merasa bosan. Saat itu tahun 1995. Iseng-iseng ia mengumpulkan kaleng-kaleng bekas yang

selama ini menumpuk di dekat tempat sampah. Ia hias kaleng-kaleng bekas itu dengan kain, kertas. Apa saja. Di cat di ujung sana-sini, kaleng-kaleng yang sudah layak masuk ke kantong pemulung itu pun disulapnya menjadi kaleng-kaleng cantik multifungsi. Ibaratnya kaleng itu kini sudah pantas untuk diletakkan sebagai pemanis ruang tamu.

Bosan dengan kaleng, Titik pun berburu toples. Tak hanya ‘mengerjai’ toples di rumahnya saja, Titik bahkan rela berburu toples hingga ke pelosok desa. Buat apa? “Orang desa itu kan masih banyak yang mempunyai toples kaca yang unik. Dari yang bentuknya kecil hingga yang panjang dan bertangkau unik. Toples-toples kuno itu lalu saya tukar dengan toples-toples yang baru dan saya bawa pulang,” tuturnya. Sesampai di rumah, toples-toples itu ia hias, ia cat dengan cantik dan ia pajang di ruang tamunya. Semakin lama, banyak temannya yang ‘kepincut’ dengan toples-toples kuno berdesain cantik tersebut. Dari situlah bisnis itu berawal. Dengan bandrol ‘harga pertemanan’ Titik Winarti menjual toples-toples itu ke teman-temannya. Harga pertemanan itu pun tak layak disebut sebagai harga jual, sebab Titik hanya minta biaya pengganti ongkos produksinya saja. Namun dari hasil kreativitas yang dibeli oleh teman-temannya itu, usaha handicraft ini pun mulai menemukan bentuknya.

Dari sekedar tempel-menempel kertas dan kain perca sampai mengecat toples, Titik pun mulai belajar menjahit. Ia memulainya dari nol, karena pada dasarnya Titik tak bisa menjahit. Ia pun diberi mesin jahit tua oleh mertuanya. Disebut mesin jahit tua karena mesin itu memang benar-benar sudah tua. Mesin jahit itu adalah mahar atau peningset ketika mertuanya menikah. Usia mesin itu pasti sudah puluhan tahun, namun dari mesin tua itulah kreativitas Titik mulai terasah lebih tajam. Lambat laun karena karyanya dianggap bagus, pesanan pun berdatangan. Titik pun mulai kewalahan dan mencoba untuk merekrut tenaga kerja. Awalnya ia merekrut ibu-ibu PKK di sekitar rumahnya. Malang tak dapat ditolek untung tak dapat diraih, belum lama usaha tersebut berjalan, entah apa sebabnya, semua karyawannya memutuskan untuk keluar. Titik pun sempat merasa galau. Untunglah ada satu orang karyawannya, yang kebetulan cacat, menguatkan Titik untuk tetap menjalankan usahanya itu. Karyawan itu bernama Kardoyo. “Kardoyo juga punya istri cacat. Dia bilang sama saya, Bu Titik jangan patah semangat hanya karena semua karyawan ibu keluar. Di luar sana masih banyak kawan-kawan saya yang juga cacat membutuhkan pekerjaan dan latihan ketrampilan. Mereka sebenarnya bukan tidak berguna, namun mereka tidak punya kesempatan lebih untuk mengasah potensi yang mereka miliki,” ungkapnya.

Motivasi seorang Kardoyo itulah yang membuat ia bangkit kembali. Dengan dibantu Kardoyo, ia mengumpulkan sejumlah orang cacat untuk ia latih membuat hasta karya. Upayanya membuahkan hasil, lama kelamaan usahanya pun bangkit kembali. “Ada nilai lebih yang dimiliki oleh para karyawan saya yang cacat. Hasil pekerjaan mereka, karena dikerjakan dengan hati, lebih memiliki ruh yang istimewa. Memang ada kendala, karena mungkin mereka tidak secepat orang normal untuk menyelesaikan pekerjaan karena keterbatasannya,” imbuh Titik.

Bahkan ada diantara para karyawannya itu yang memutuskan untuk mandiri dan membangun tempat usaha sendiri, berkat pengalaman yang mereka dapat selama bekerja di Tiara Handycraft milik Titik Winarti. (<http://windakomunikasi.wordpress.com/2010/12/20/titik-winarti-berbisnis-untuk-akhirat/>).

Fenomena yang terjadi di atas inilah yang melatarbelakangi penulis mengkaji hal ini. Berdasarkan wacana di atas pula, tampak bahwa keberhasilan berwirausaha tidak lepas dari adanya sifat memiliki motivasi berprestasi. Penulis juga ingin memaknai bagaimana akhirnya seseorang yang memiliki motivasi berprestasi ini bisa berhasil di dalam kegiatan berwirausaha bagi para pelaku UMK (Usaha Mikro Kecil).

## **1.2. Fokus Penelitian**

Berdasarkan latar belakang diatas maka permasalahan penelitian ini dapat dirumuskan dalam suatu pertanyaan yaitu Bagaimana motivasi berprestasi bisa mendorong keberhasilan berwirausaha bagi para pelaku Usaha Mikro Kecil di Kotamadya Surabaya.

## **1.3. Signifikansi Dan Keunikan Penelitian**

Penulis menggunakan penelitian kualitatif di dalam penelitian ini. Subjek dari penelitian ini adalah manusia, disini penulis percaya bahwa manusia tidak dibatasi oleh hukum di luar diri, bahwa manusia menciptakan suatu rangkaian makna, memberi arti pada dunia, bukan manusia sebagai yang bersifat rasional, mengikuti hukum di luar diri dan tidak memiliki kebebasan kehendak. Selain itu tujuan dari penulis adalah untuk memahami kehidupan sosial, selain itu ingin

melakukan upaya pemahaman bukan untuk menjelaskan fakta, penyebab dan efek suatu hubungan. Penulis tidak ingin meramalkan dan menekankan fakta objek, tetapi penulis bertujuan untuk menginterpretasikan dan menekankan upaya memaknai dalam penelitian ini.

Berikut kajian atas berbagai aspek, yaitu realitas sehari-hari, referensi literatur dan penelusuran atas berbagai penelitian sejenis yang telah ada sebelumnya, dimana ini akan menjadikan perbandingan di penelitian ini dan membuat penelitian ini menjadi unik.

Tabel 1.2  
Perbandingan Penelitian

<b>Judul</b>	Faktor yang mempengaruhi keberhasilan dari pengusaha kecil di Indonesia	Entrepreneurial Success: An Exploratory Study among Entrepreneurs	Motivasi Berprestasi Dalam Keberhasilan Berwirausaha Para Pelaku UMK ( Usaha Mikro Kecil ) di Kotamadya Surabaya
<b>Penulis</b>	Benedicta Prihatin Dwi Riyanti	Zafir Mohd Makhbul	Aulia Rachendiar Pradipta
<b>Hasil Penelitian</b>	Studi ini menunjukkan bahwa usia kewirausahaan memiliki efek signifikan terhadap keberhasilan bisnis. Pengusaha	Penelitian ini mengungkapkan bahwa karakteristik khusus dari pengusaha, termasuk ketekunan, keterampilan sosial yang baik, self-	Adanya Faktor Motivasi Berprestasi yang mendorong keberhasilan berwirausaha bagi para pelaku UMK (Usaha Mikro Kecil) di Kotamadya

	yang berpengalaman yang sukses dalam mengelola bisnis dapat dimanfaatkan sebagai sumber berharga bagi pengembangan dunia usaha, khususnya usaha berskala kecil.	efficacy tinggi dan locus kontrol internal yang tinggi, merupakan pendorong keberhasilan pengusaha menatap usaha baru.	Surabaya
<b>Subjek</b>	Pengusaha kecil	Pengusaha	Pelaku UMK ( Usaha Mikro Kecil ) Kotamadya Surabaya
<b>Metode</b>	Kuesioner	Kuesioner, purposive non random sampling	Wawancara, Dokumen

Sumber : Penulis

Berdasarkan kedua penelitian diatas, keunikan dalam penelitian ini adalah penulis ingin menjelaskan bagaimana peran motivasi berprestasi di dalam keberhasilan berwirausaha para pelaku UMK Kotamadya Surabaya, kedua penelitian di atas, sama-sama menjelaskan keberhasilan berwirausaha, tetapi masih belum meneliti tentang bagaimana peran motivasi berprestasi di dalam keberhasilan berwirausaha, kedua penelitian diatas menunjukkan bahwa keberhasilan wirausaha disebabkan oleh faktor-faktor lain, selain motivasi berprestasi.

#### **1.4. Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian ini adalah, untuk mengetahui bagaimana motivasi berprestasi bisa mendorong keberhasilan berwirausaha bagi para pelaku UMK Kotamadya Surabaya.

#### **1.5. Manfaat Penelitian**

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat:

##### 1. Manfaat teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memperluas wawasan dan memberikan sumbangan bagi ilmuwan psikologi sehingga dapat memperkaya dan mengembangkan khasanah ilmu pengetahuan khususnya dibidang Psikologi Industri mengenai hubungan antara motivasi berprestasi dengan *entrepreneur* pada mahasiswa.

##### 2. Manfaat praktis

a. Bagi masyarakat luas, sebagai wacana dan pengetahuan tentang motivasi berprestasi dengan *entrepreneurship*.

b. Bagi pihak Universitas, Memberikan gambaran tentang seberapa besar pengaruh atau seberapa efektif motivasi berprestasi terhadap *entrepreneurship* selanjutnya diharapkan dapat diambil langkah-langkah strategis bagi peningkatan *enterpreneur* sebagai pilihan karir yang baik bagi mahasiswa.

- c. Bagi mahasiswa, diharapkan agar bisa dan termotivasi untuk memiliki lapangan pekerjaan sendiri nantinya ketika lulus.
- d. Bagi pelaku UKM (Usaha Mikro Kecil), agar lebih termotivasi lagi dalam melaksanakan kegiatan berwirausahanya, dan diharapkan para pelaku UMK di Kotamadya Surabaya bisa menjadi wirausaha yang tangguh dan berhasil.