

**MOTIVASI DAN PENGAMBILAN KEPUTUSAN MEMULAI USAHA KECIL
(STUDI KASUS MASYARAKAT DI KECAMATAN BELOPA UTARA
KABUPATEN LUWU)**



Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Meraih Gelar Sarjana Ekonomi (SE)
Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo

IAIN PALOPO

Oleh:

**NUR AISYA BINTI ATIM
NIM. 14.16.4.0093**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH FAKULTAS EKONOMI
DAN BISNIS ISLAM INSTITUT AGAMA ISLAM
NEGERI (IAIN) PALOPO
2018**

**MOTIVASI DAN PENGAMBILAN KEPUTUSAN MEMULAI USAHA KECIL
(STUDI KASUS MASYARAKAT DI KECAMATAN BELOPA UTARA
KABUPATEN LUWU)**



IAIN PALOPO

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Meraih Gelar Sarjana Ekonomi (SE)
Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo

Oleh:

NUR AISYA BINTI ATIM

NIM. 14.16.4.0093

Dibimbing oleh:

1. Tadjuddin SE., M.Si., Ak., CA

2. Hendra Safri, M. M.

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH FAKULTAS EKONOMI DAN
BISNIS ISLAM INSTITUT AGAMA ISLAM
NEGERI (IAIN) PALOPO**

2018

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Nur Aisya Binti Atim
Nim : 14.16.4.0093
Program Studi : Ekonomi Islam
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa :

1. Skripsi ini benar benar-benar merupakan hasil karya saya sendiri bukan plagiasi atau duplikasi dari tulisan/karya orang lain yang saya akui sebagai hasil tulisan ataupun pikiran saya sendiri.
2. Seluru dari bagian skripsi ini adalah karya saya sendiri selain kutipan yang di tunjukan sembernya. Segala keliruan yang ada didalamnya adalah tanggung jawab saya.

Demikian pernyataan ini dibuat sebagaimana mestinya. Bila ada di kemudian hari ternyata pernyataan saya ini tidak benar, maka saya bersedia menerima sangsi perbuatan tersebut.

Palopo, 2018
Yang membuat pernyataan,

Nur Aisya Binti Atim
Nim. 14.16.4.0093

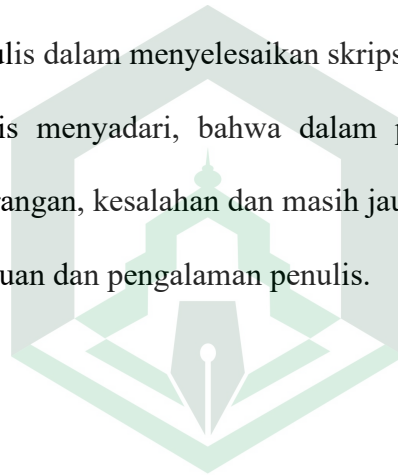
wakil dekan I, Dr. Rahmawati Beddu, M.Ag selaku wakil dekan II, Dr. Muhammad Tahmid Nur, M.Ag selaku wakil dekan II yang telah banyak memberikan motivasi dan bimbingan dalam rangkaian proses perkuliahan sampai ketahap penyelesaian studi.

4. Pembimbing I Tadjuddin SE., M.Si., Ak., CA, dan Pembimbing II Hendra Safri, SE., M.M. yang telah banyak meluangkan waktunya dalam memberikan arahan dan bimbingan dalam penulisan skripsi ini.
5. Penguji I Dr. Helmi Kamal, M.HI dan Penguji II Muh. Ruslan Abdullah, S.El., MA, yang telah banyak meluangkan waktunya untuk menguji penulis sehingga skripsi ini dapat diselesaikan.
6. Bapak dan Ibu dosen IAIN Palopo yang sejak awal perkuliahan telah membimbing dan memberikan ilmu pengetahuan yang bermanfaat kepada penulis.
7. Kepala Perpustakaan dan segenap pegawai perpustakaan IAIN Palopo yang telah memberikan sumbangsih berupa pinjaman buku kepada penulis, mulai dari tahap perkuliahan sampai kepada penulisan skripsi.
8. Pak Camat Andi Baso Tenriesa, yang telah memberikan izin kepada penulis untuk melakukan penelitian.
9. Kepada para masyarakat Kecamatan Belopa Utara Kabupaten Luwu yang telah meluangkan waktunya untuk menjadi responden dalam penelitian yang dilakukan oleh penulis ini.
10. Kepada Kakak saya Ermawati, S.Pd yang telah banyak membantu penulis dalam penyelesaian skripsi.

11. Teman seperjuangan dalam melakukan penulisan, penelitian, hingga selesai. Musdalifah P, Nurhasbia Enre, Nurcaya, Nur Hasni Burhanuddin, Nur Rahma Muslimin, seluruh teman-teman terutama Program Studi Ekonomi Syariah Angkatan 2014 yang selama ini membantu khususnya sahabat di kelas Ekis C, serta teman-teman KKN posko Jenne Maeja Angkatan XXXII

12. Dan semua pihak-pihak yang tidak sempat penulis sebutkan satu persatu. Semoga Allah swt, memberikan balasan kepada semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Akhirnya penulis menyadari, bahwa dalam penulisan skripsi ini masih banyak terdapat kekurangan, kesalahan dan masih jauh dari kesempurnaan karena keterbatasan pengetahuan dan pengalaman penulis.



IAIN PALOPO

Palopo, 2018

Penulis

Nur Aisya Binti Atim

14.16.4.0093

ABSTRAK

Nur Aisya Binti Atim , 2018. “ Motivasi dan Pengambilan Keputusan Memulai Usaha Kecil (Studi Kasus Masyarakat di Kecamatan Belopa Utara Kabupaten Luwu)”. Skripsi Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Palopo, Pembimbing (I) Tadjuddin, SE., M.Si., Ak., CA. dan Pembimbing (II) Hendra Safri, M.M.

Kata kunci : motivasi, pengambilan keputusan memulai usaha kecil

Penelitian ini membahas tentang motivasi dan pengambilan keputusan memulai usaha kecil (studi kasus masyarakat di Kecamatan Belopa Utara Kabupaten Luwu). Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah apakah motivasi berpengaruh terhadap pengambilan keputusan memulai usaha kecil di Kecamatan Belopa Utara. Penelitian ini bertujuan Untuk mengetahui apakah motivasi berpengaruh terhadap pengambilan keputusan memulai usaha kecil di Kecamatan Belopa Utara Kabupaten Luwu.

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kuantitatif. Populasi adalah pelaku usaha kecil di Kecamatan Belopa Utara yang berjumlah 450 orang. Sebagian populasi dijadikan sampel. Penarikan sampel dengan teknik *simple random*, Pengumpulan data dengan kuesioner. Analisis data dengan analisis regresi linear sederhana dengan bantuan SPSS Versi 15.

Hasil penelitian ini menunjukkan terdapat pengaruh yang signifikan antara *motivasi* dalam pengambilan keputusan. Hal ini dibuktikan dengan nilai $t_{hitung} = 5,605 > t_{tabel} = 1,664$ dan nilai signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$. Hasil ini dengan sesuai dengan hipotesis (H1) yang menyatakan bahwa ada pengaruh antara *motivasi* dengan pengambilan keputusan. Adapun pengaruh *motivasi* terhadap pengambilan keputusan yaitu sebesar 21,5%.

Implikasi berdasarkan hasil penelitian yang di peroleh di masyarakat di Kecamatan Belopa Utara Kabupaten Luwu dalam penelitian ini yaitu Kepada masyarakat kecamatan belopa utara agar selalu meningkatkan motivasi usahanya.

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
PENGESAHAN SKRIPSI	ii
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	iii
PRAKATA	iv
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	x
ABSTRAK	xi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Tujuan Penelitian	7
D. Manfaat Penelitian	8
E. Defenisi Operasional.....	8
BAB II KAJIAN PUSTAKA	
A. Penelitian Terdahulu Yang Relevan	10
B. Tinjauan Pustaka	13
C. Krangka Pikir	35
D. Hipotesis.....	35
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Jenis Penelitian.....	37
B. Lokasi Penelitian.....	37
C. Populasi Dan Sampel	37
D. Sumber Data.....	38
E. Tehnik Pengumpulan Data.....	39
F. Metode Analisis Data.....	41

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum 44
B. Pembahasan Dan Hasil Penelitian..... 49
C. Analisis Data 55
D. Interpretasi Hasil 59

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan 60
B. Saran..... 60

DAFTAR PUSTAKA 61

LAMPIRAN



DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Luas Wilayah Menurut Kecamatan Di Kabupaten Luwu 2016	45
Tabel 4.2 Tingkat Perkembangan Desa / Kelurahan Di Kecamatan Belopa Utara.....	48
Tabel 4.3 Jumlah Penduduk Menurut Lapangan Pekerjaan Di Kecamatan Belopa Utara.....	49
Tabel 4.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	49
Tabel 4.5 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia.....	50
Tabel 4.6 Tanggapan Responden Mengenai Variabel Motivasi	50
Tabel 4.7 Tanggapan Responden Mengenai Variabel Pengambilan Keputusan.....	51
Tabel 4.8 Hasil Uji Validitas Motivasi	52
Tabel 4.9 Hasil Uji Validitas Pengambilan Keputusan.....	52
Tabel 4.10 Reliability Statistics	53
Tabel 4.11 Hasil Uji Normalitas	54
Tabel 4.12 Hasil Uji Linieritas	55
Tabel 4.13 Nilai Koefisien Determinasi.....	56
Tabel 4.14 Interpretasi Koefisien Determinasi.....	56
Tabel 4.15 Nilai Signifikan.....	57
Tabel 4.16 Koefisien Regresi.....	57

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Pikir..... 35



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Krisis ekonomi yang dialami Bangsa Indonesia sejak tahun 1997 disaat perusahaan-perusahaan besar mengalami kesulitan dalam mengembangkan usahanya tidak mampu bertahan dalam menghadapi krisis moneter ini. Tingkat pengangguran sangat tinggi dan sampai saat ini bangsa Indonesia masih menampung berjuta-juta penduduk yang hidup di bawah garis kemiskinan yang masih dalam kategori pengangguran.

Selain dari kemiskinan, pengangguran ini merupakan suatu masalah bagi perekonomian bangsa Indonesia. Pengangguran yang berkepanjangan akan menimbulkan efek psikologis yang buruk bagi diri penganggur dan keluarganya. Bila jumlah penganggur banyak, pasti akan timbul kekacauan social dan politik, mungkin juga kriminal. Tingkat produksi yang sebenarnya bisa di raih tidak tercapai, pertumbuhan ekonomi terhambat dan tingkat kesejahteraan masyarakat merosot.¹

Salah satu cara yang dapat dilakukan bagi individu untuk menghadapi era saat ini adalah dengan bekerja sendiri dan tidak bergantung pada pemerintah maupun instansi lain yaitu dengan menciptakan pekerjaan sendiri atau berwirausaha. Karena dengan berwirausaha selain dapat membantu pembangunan suatu bangsa, bermanfaat pula untuk mengurangi pengangguran, sekaligus meningkatkan pendapatan masyarakat. Dapat dikatakan bahwa wirausaha

¹ T. Gilarso, *Pengantar Ilmu Ekonomi Makro*, (Yogyakarta:Kanisius,2004), h. 209.

merupakan pejuang bangsa di bidang ekonomi karena dapat meningkatkan ketahanan nasional, dan mengurangi ketergantungan dari bangsa asing.

Di dalam setiap usaha kecil maupun besar faktor pembangunan dalam bidang ekonomi merupakan kunci keberhasilan dalam pencapaian tujuan yang diinginkan oleh suatu Negara, dalam pencapaian tujuan tersebut peranan masyarakat yang berjiwa wirausaha merupakan asset penting dari pada sumber daya yang lainnya karena diperlukan manusia yang mempunyai sumber daya handal.

Salah satu tujuan Kewirausahaan adalah meningkatkan kesejahteraan masyarakat dengan cara yang baru dan inovasi-inovasi yang berkualitas tinggi, serta mampu melakukan perubahan yang nyata bagi setiap masyarakat yang menjalankannya. Kemampuan menciptakan adanya kreatifitas dan inovasi yang terus menerus untuk menentukan sesuatu yang berbeda dari yang sudah ada sebelumnya, kemudian dengan kreatifitas dan inovatif tersebut pada akhirnya mampu memberi kontribusi bagi masyarakat banyak, sehingga dengan semakin banyaknya pengusaha-pengusaha yang lahir, mampu menekan dan mengurangi pengangguran.

Melihat banyaknya pengangguran dan kebutuhan yang harus di penuhi banyak orang berfikir bahwa bekerja di instansi pemerintah atau perusahaan swasta merupakan cara yang aman untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan hidupnya. Namun pada kenyataannya, banyaknya orang yang tidak dapat memenuhi kebutuhan-kebutuhan tersebut diatas pekerjaan tetapnya sebagai

karyawan. Di lain hal, ada cara lain untuk mewujudkan kebutuhan-kebutuhan tersebut, yaitu dengan menjadi wirausahawan atau membuka usaha sendiri.

Dengan membuka usaha sendiri, berbagai kebutuhan dapat terpenuhi jika usaha itu dapat dijalankan dengan baik dan sukses. Tidak hanya kebutuhan dasar, kebutuhan akan prestasi dan kekuasaanpun dapat terpenuhi. Kebutuhan akan prestasi erat hubungannya dengan semangat wirausaha.

Pada dasarnya setiap orang memiliki jiwa dan talenta kewirausahaan dalam dirinya, namun ada yang di kembangkan dan ada yang tidak. Seseorang yang mau berfikir dan bertindak inovatif baik kalangan usahawan maupun masyarakat umum seperti petani, karyawan, pegawai pemerintah, mahasiswa, guru, dan sebagainya memiliki jiwa dan sikap kewirausahaan (*entrepreneurship*). Dengan jiwa dan talenta usaha yang dimilikinya, maka seseorang akan lebih termotivasi dan berani mengambil keputusan untuk mendirikan sebuah usaha kecil.

Mengambil suatu keputusan adalah hal biasa yang sering dialami setiap manusia. Dalam masa kehidupan, manusia tidak pernah lepas dari kegiatan pengambilan keputusan. Dalam setiap bagian perkembangan kehidupan, manusia memiliki tujuan tertentu yang harus dicapai. Untuk mencapai tujuan tersebut, dibutuhkan proses pengambilan keputusan. Aktivitas pembuatan keputusan sering dilakukan orang baik disadari atau tidak disadari, sebab di dalam kehidupan sehari-hari seseorang akan banyak menemukan situasi yang tidak pasti (*uncertainty*).

Mengambil suatu keputusan adalah hal biasa yang sering dialami setiap manusia. Manusia tidak pernah lepas dari kegiatan pengambilan keputusan. Dalam setiap bagian perkembangan kehidupan, manusia memiliki tujuan tertentu yang harus dicapai. Untuk mencapai tujuan tersebut dibutuhkan proses pengambilan keputusan. Aktivitas pembuatan keputusan sering dilakukan orang baik disadari atau tidak disadari, sebab di dalam kehidupan sehari-hari seseorang akan banyak menemukan situasi yang tidak pasti.

Dalam pengambilan keputusan ada tahap-tahap sebelum mengambil keputusan yaitu menentukan masalah, memeriksa fakta-fakta, mempertimbangkan berbagai alternative, memasukkan pendapat orang lain, menentukan rangkaian tindakan, dan kemudian menilai hasilnya. Jika seseorang mengambil keputusan tanpa melalui tahap-tahap tersebut maka di khawatirkan keputusan yang di ambil tersebut bukanlah keputusan yang tepat. Begitu pun dalam mengambil keputusan memulai usaha.

Pengambilan keputusan tersebut bisa menjadi mudah bila hanya menyangkut suatu hal yang rutin sehari-hari. Namun terkadang ada situasi dimana mengambil keputusan menjadi hal yang sukar menyangkut harga diri, resiko, kemampuan pribadi dan lain-lain. Setiap keputusan selalu mengandung resiko kegagalan dalam pencapaiannya, tetapi dilain pihak bila berhasil maka akan diperoleh kepuasan yang subjektif sifatnya. Disini tampak bahwa pencapaian tujuan membutuhkan pengorbanan atas semua hal yang memang telah di pertimbangkan, dan manusia telah siap menghadapinya. Hal ini mencerminkan bahwa dalam pengambilan keputusan, pengaruhi resiko mengambil peranan penting.

Motivasi untuk mencari keuntungan sangat penting perannya dalam mengembangkan berbagai kegiatan usaha. Keuntungan dari setiap usaha tidak dengan secepatnya akan di peroleh. Keuntungan hanya akan di nikmati di masa depan. Untuk mendirikan suatu usaha biasanya diperlukan modal. Oleh sebab itu, dalam setiap kegiatan dapat mengembangkan usaha yang selalu di hadapi masalah yang dinyatakan dengan istilah risiko.

Salah satu motivasi utama seseorang menjadi wirausaha adalah karena adanya keinginan untuk lebih mandiri atau tidak ingin bekerja pada orang lain. Umumnya seseorang memutuskan untuk menjadi wirausaha juga karena adanya keinginan untuk merubah hidup agar memiliki kualitas hidup yang lebih baik dari sebelumnya. Seperti yang diungkapkan oleh Masitho, seorang wirausaha mempunyai kemungkinan memiliki kualitas hidup yang lebih baik, seperti dapat memenuhi kebutuhan keluarga, memiliki pendapatan yang baik, memiliki kemampuan menyekolahkan anak sampai pendidikan tinggi, serta dapat memiliki rumah yang layak untuk keluarga. Menurut Yuan, kualitas hidup merupakan peningkatan derajat kesejahteraan, kepuasan, dan standar hidup yang dimiliki seseorang.

Setiap orang, dalam kehidupan mereka sehari-hari akan selalu melihat atau berhubungan langsung dengan berbagai jenis kegiatan. Di kota-kota kecil dan kota-kota besar dengan nyata kita dapat lihat berbagai jenis toko yang menjual barang barang untuk memenuhi kebutuhan masyarakat seperti toko pakaian, tokoh sepatu, toko alat tulis,alat tulis,dan lain lainnya. Kegiatan memproduksi, menyalurkan dan memasarkan barang –barang merupakan kegiatan yang cukup

kompleks oleh sebab itu berbagai pihak yang ingin mengetahui seluk beluk kegiatan perekonomian, dan bagaimana perusahaan perusahaan moderen melakukan berbagai kegiatannya, perlu mempelajari garis besar dari bentuk bentuk kegiatan yang di lakukan berbagai perusahaan.²

Hal ini akan teratasi apabila orang tersebut mempunyai minat untuk menciptakan lapangan pekerjaan sendiri yaitu dengan bekerja sesuai keterampilan dan pengetahuan yang dimiliki, tidak usah mengandalkan untuk mendapatkan pekerjaan dari orang lain atau bekerja pada instansi pemerintah.

Sering kali peluang tidak melihat dan harus diciptakan sendiri oleh wirausaha dengan atau tanpa memancingnya terlebih dahulu dengan produk atau jasa yang telah ada prosuder untuk memulai dan mengembangkan ide tentang produk atau jasa-jasa baru dapat berpedoman kepada langkah langkah berikut:

1. Menyiapkan atau menfilekan contoh contoh kebutuhan atau keperluan yang di temukan secara luas namun belum terpenuhi atau belum ada yang mengerjakannya/menyediakannya.
2. Mengolah masalah yang ditemukan, menggunakan ide-ide segar sebagai pelengkap pemecahan masalah. Mengembangkannya dan mengidentifikasi kondisi-kondisi yang menyertainya saat di uji cobakan ke dalam kenyataan/realisasi
3. Santailah, selanjutnya biarkan alam bawah sadar kita mengelohnya dan membuat sugesti-sugesti pengembangannya. Konsentrasi dan perhatikan, lalu lakukan penambahan serta perbaikan perbaikan yang perlu agar di

²Sadono Sukirno, et.al, *Pengantar Bisnis*, (Jakarta: Kencana, 2004), h. 3.

peroleh solusi yang baik. Ciptakan pada saat kesempatan bisnis timbul atau pada saat di rasakan tepat.³

Berdasarkan pengamatan yang telah di lakukan peneliti, terdapat banyak pengangguran yang ada di Kecamatan Belopa Utara dimana hal ini mengakibatkan kurangnya lapangan pekerjaan di daerah tersebut sehingga masyarakat di sana termotivasi dan menjatuhkan pilihan untuk membuka usahanya sendiri. Berdasarkan uraian tersebut maka peneliti tertarik untuk mengangkat judul yaitu “MOTIVASI DAN PENGAMBILAN KEPUTUSAN MEMULAI USAHA KECIL (STUDI KASUS MASYARAKAT DI KECAMATAN BELOPA UTARA KABUPATEN LUWU)”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah apakah motivasi berpengaruh terhadap pengambilan keputusan memulai usaha kecil di Kecamatan Belopa Utara Kabupaten Luwu ?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian yang dilakukan yakni: Untuk mengetahui apakah motivasi berpengaruh terhadap pengambilan keputusan memulai usaha kecil di Kecamatan Belopa Utara Kabupaten Luwu.

³Sadono Sukirno, et.al, *Pengantar Bisnis*, h.20

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoretis

- a. Sebagai bahan informasi atau bahan kajian dalam menambah pengetahuan khususnya mengenai motivasi dan pengambilan keputusan memulai usaha kecil.
- b. Sebagai bahan perbandingan dan referensi untuk penelitian selanjutnya

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Pengusaha Kecil

Bagi pengusaha yang ingin masuk ke dunia bisnis, diharapkan dapat menjadi masukan agar pengusaha lain dapat memulai usaha dengan baik.

b. Bagi Peneliti Selanjutnya

Hasil penelitian ini di harapkan dapat memberikan manfaat bagi peneliti berupa peningkatan wawasan tentang kondisi di masyarakat dan melatih kemampuan untuk berfikir terhadap permasalahan yang ada di masyarakat.

E. Operasional Variabel

Untuk memahami variabel-variabel dan memberikan gambaran yang jelas dalam melaksanakan penelitian, di berikan defenisi variabel-variabel yang akan di teliti dalam melaksanakan penelitian ini yaitu motivasi (X) sebagai variabel bebas (*independent variable*) dan pengambilan keputusan memulai usaha kecil (Y) sebagai variabel terikat (*dependen variable*). Maka dalam hal ini defenisi

operasional sangat penting, dimana tujuannya itu untuk menghindari terjadinya kesalahan penafsiran dalam penelitian ini.

1. Motivasi

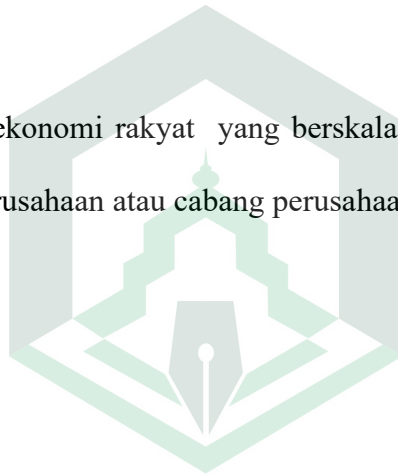
Yaitu dorongan, mendorong keinginan seseorang untuk melakukan kegiatan tertentu guna mencapai tujuan.

2. Pengambilan Keputusan

Yaitu proses memilih atau menentukan berbagai kemungkinan diantara situasi-situasi yang tidak pasti.

3. Usaha Kecil

Yaitu kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil yang usahanya berdiri sendiri bukan dari perusahaan atau cabang perusahaan.



IAIN PALOPO

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu yang Relevan

Penelitian terdahulu digunakan oleh peneliti sebagai bahan perbandingan dan acuan. Selain itu agar nantinya dapat menghindari anggapan kesamaan dengan penelitian ini. Skripsi ,jurnal terdahulu yang dijadikan acuan semuanya membahas tentang UKM, namun yang berbeda dari segi lokasi penelitian, dan pokok.

Penelitian sebelumnya oleh, Dra. Ec. Ulfi Pristiana, MM.et.al. 2009, dengan judul jurnal ” faktor-faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan wanita berwirausaha di kota surabaya. Menyatakan bahwa penelitian ini mengambil sampel sejumlah 150 (seratus limapuluh) yang terdiri wirausaha wanita yang berdomisili di kota Surabaya,Profile responden dari segi pendidikan mayoritas lulusan SLA (54%) dan S-1 (20,67%) sedangkan sisanya memiliki pendidikan SLTP dan Sekolah Dasar. Hal ini menunjukkan indikasi yang baik bahwa walaupun mayoritas responden memiliki pendidikan SLA maupun Sarjana namun tidak digunakan sebagai sebagai bekal oleh wanita untuk mencari kerja, namun justru digunakan untuk menciptakan lapangan kerja bagi diri sendiri maupun orang lain.⁴

⁴ Ulfi Pristiana,et.al, “*Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan Wanita Berwirausaha Di Kota Surabaya*”, Jurnal Riset Ekonomi dan Bisnis Vol.9 No. 1 Maret 2009, Email: Siti_mujanah2003@yahoo.com, Jurnal, h.60. <http://www.ejournal.upnjatim.ac.id/index.php/rebis/article/download/41/31>(diakses tanggal 25 juli 2017).

Perbedaan penelitian tersebut dengan penelitian ini yaitu, penelitian tersebut menggunakan Analisa Korelasi dan regresi digunakan untuk mengetahui sampai seberapa kuat hubungan antara variabel X terhadap variabel Y sehingga dapat dilakukan analisa lebih lanjut dengan Analisa Regresi guna mengetahui besar kecilnya pengaruh antar variabel-variabel yang diteliti. tentang Faktor-faktor yang mempengaruhi Pengambilan Keputusan Wanita dalam Berwirausaha di Kota Surabaya sedangkan penelitian ini di gunakan Metode Analisis regresi linear sederhana untuk mengetahui apakah yang memotivasi masyarakat memulai usaha kecil.

Sulistyo. 2010, Dengan judul jurnal “Pengembangan usaha kecil dan menengah dengan basis ekonomi kerakyatan di kabupaten malang”. Menyatakan bahwa penelitian ini adalah seluruh usaha kecil menengah (UKM) di Kab. Malang kurang lebih 200 UKM. Dari sejumlah populasi diambil sampel berdasarkan purposif random sampling berdasarkan wilayah yang diambil dari 4 kecamatan yaitu kecamatan Pakis, kecamatan Singosari, kecamatan Gondang Legi dan Kecamatan Turen.

Perbedaan penelitian tersebut dengan penelitian ini yaitu, penelitian tersebut membahas tentang “Pengembangan usaha kecil dan menengah denganbasis ekonomi kerakyatan di kabupaten malang”. sedangkan penelitian ini membahas tentang motivasi dan pengambilan keputusan memulai usaha kecil (studi kasus masyarakat di kecamatan belopa utara kabupaten luwu).⁵

⁵Sulistyo, “*Pengembangan usaha kecil dan menengah dengan basis ekonomi kerakyatan di kabupaten malang*”, MODERNISASI, Volume 6, Nomor 1, Pebruari 2010, jurnal,h.64. <http://ejournal.unikama.ac.id/index.php/JEKO/article/download/31/626> (di akses tanggal 14 agustus 2017)

Agus Resi Sumadi dan Eka Sulistyawati, 2017, Dengan Judul Jurnal “Pengaruh Sikap, Motivasi, Dan Lingkungan Terhadap Niat Berwirausaha”. Menyatakan bahwa Berdasarkan hasil penelitian dari penyebaran kuesioner karakteristik responden dijelaskan secara umum dapat dilihat dari jenis kelamin dan umur dengan jumlah responden sebanyak 112 orang. Responden pada penelitian menunjukkan bahwa jumlah responden laki- laki dengan presentasi sebesar 43,8 persen dan responden perempuan dengan presentasi sebesar 56,3 persen pengelompokan berikutnya yaitu berdasarkan umur responden menunjukkan Mahasiswa Manajemen dengan umur 20 sampai 22 tahun dengan presentase sebesar 47,32 persen, di lanjutkan dengan mahasiswa dengan umur 23 sampai 25 tahun dengan presentase sebesar 38,39 persen, di lanjutkan dengan mahasiswa dengan umur lebih dari 25 tahun dengan presentase sebesar 14,29 persen. Jurusan Mahasiswa S1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana yaitu Mahasiswa jurusan Ekonomi Pembangunan sebanyak nol orang persentase nol persen, mahasiswa jurusan Manajemen sebanyak 112 orang dengan persentase 100 persen, sedangkan mahasiswa jurusan Akuntansi sebanyak nol orang dengan persentase nol persen. Responden yang memiliki niat berwirausaha sebanyak 89 orang dengan persentase 79,46, sedangkan mahasiswa manajemen yang tidak memiliki niat berwirausah sebanyak 23 orang dengan persentase 20,54 persen. Responden yang setelah lulus kuliah dan tertarik untuk membuka lapangan pekerjaan sebanyak 78 orang dengan persentase sebanyak 69,64 persen, sedangkan responden yang tidak tertarik membuka lapangan pekerjaan setelah lulus kuliah sebanyak 34 orang dengan persentase 30,36 persen. Dari hasil di atas

menunjukkan bahwa jumlah responden seluruh mahasiswa S1 Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana sangat tertarik dan memiliki niat berwirausaha, ini bisa di lihat dari presentase jenis kelamin dan umur yang menunjukkan bahwa rata-rata responden berumur 19-22 tahun di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana sangat tertarik untuk berwirausaha.⁶

Perbedaanya penelitian tersebut dengan penelitian ini yaitu penelitian tersebut membahas tentang “Pengaruh Sikap, Motivasi, Dan Lingkungan Terhadap Niat Berwirausaha”. Sedangkan penelitian ini membahas tentang “Motivasi dan Pengambilan keputusan memulai usaha kecil (studi kasus masyarakat di kecamatan belopa utara kabupaten luwu) ini sangat jelas berbeda dari segi lokasi dan tempat penelitian.

B. Tinjauan Pustaka

1. Motivasi

A. Definisi motivasi

Motif seringkali diartikan dengan istilah dorongan. Dorongan atau tenaga tersebut merupakan gerak jiwa dan jasmani untuk berbuat. Jadi motif tersebut merupakan suatu *driving force* yang menggerakkan manusia untuk bertingkah-laku, dan di dalam perbuatannya itu mempunyai tujuan tertentu. Setiap tindakan yang dilakukan oleh manusia selalu di mulai dengan motivasi (niat).⁷ Motivasi

⁶Agus Resi Sumadi dan Eka Sulistyawati, “Pengaruh Sikap, Motivasi, Dan Lingkungan Terhadap Niat Berwirausaha”, E-Jurnal Manajemen Unud, Vol. 6, No. 2, 2017: 1007-1029, Jurnal, h.

⁷ Prasetya Ferilian, <http://prasetyaferilian.blogspot.co.id/2011/11/faktor-faktor-yang-mempengaruhi.html>, di akses pada pada 30 juli 2017.

(*motivation*) sebagai proses yang menjelaskan intensitas, arah, dan ketekunan seorang individu untuk mencapai tujuan.⁸

Teori motivasi pertama kali dikemukakan oleh Maslow. Ia mengemukakan hierarki kebutuhan yang mendasari motivasi. Menurutnya, kebutuhan itu bertingkat sesuai dengan tingkatan pemuasannya, yaitu kebutuhan fisik (*physiological needs*), kebutuhan akan keamanan (*security needs*), kebutuhan social (*social needs*), kebutuhan harga diri (*esteem needs*), dan kebutuhan akan aktualisasi diri (*self-actualization needs*).

Teori Maslow kemudian dikelompokkan oleh Clayton Alderfer menjadi tiga kelompok, yang dikenal dengan teori *existence, relatedness, and growth (ERG)*.

Pertama, kebutuhan akan eksistensi (*existence*) yaitu menyangkut keperluan material yang harus ada (termasuk *physiological need and security need* dari Maslow).

Kedua, ketergantungan (*relatedness*), yaitu kebutuhan untuk memepertahankan hubungan interpersonal (termasuk *social and esteem need* dari Maslow).

Ketiga, kebutuhan perkembangan (*growth*), yaitu kebutuhan intrinsik untuk perkembangan personal (termasuk *self-actualization and esteem need* dari Maslow).

Keberhasilan usaha industry dipengaruhi oleh berbagai faktor. Kinerja usaha perusahaan merupakan salah satu tujuan dari dari setiap pengusaha. Kinerja usaha industry kecil dapat diartikan sebagai tingkat keberhasilan dalam mencapai

⁸Stephen P. Robbins dan Timothy A. Judge, *Perilaku Organisasi*, (Ed.12.Jakarta. Salemba Empat.2008), h. 222.

maksud atau tujuan yang diharapkan. Sebagai ukuran keberhasilan usaha suatu perusahaan dapat dilihat dari berbagai aspek, seperti: kinerja keuangan, image perusahaan, maupun lainnya. Keberhasilan atau sukses, maka dalam mengukur keberhasilan bagi wirausaha dapat dibuktikan oleh prestasi yang dicapai, yaitu pertumbuhan dari perusahaan yang di kelolanya.⁹

B. Pengertian motivasi menurut para ahli atau pendapat lain :

Menurut *American Encyclopedia*, motivasi adalah kecenderungan (suatu sifat yang merupakan pokok pertentangan) dalam diri seseorang yang membangkitkan tapangan dan tindakan. Motivasi meliputi faktor kebutuhan biologis dan emosional yang hanya dapat diduga dari dari pengamatan tingkah laku manusia.

Menurut Indriyo Gitosudarmo dan Nyoman sudita yang dimaksud motivasi adalah faktor-faktor yang ada dalam diri seseorang yang menggerakkan, mengarahkan perilakunya untuk memenuhi tugas tertentu. Menurut Robbins dan Coulter motivasi adalah kesediaan untuk mengeluarkan tingkat upaya yang tinggi untuk tujuan organisasi yang di kondikan oleh kemampuan upaya itu dalam memenuhi beberapa kebutuhan individu tertentu. Berdasarkan uraian di atas dapat dikatakan bahwa motivasi itu adalah suatu kebutuhan yang mendorong seseorang untuk berbuat sesuatu.¹⁰

⁹ Dwi Gemina, Endang Silaningsih, dan Erni Yuningsih, *Pengaruh Motivasi Usaha Terhadap Keberhasilan Dengan Kemampuan Usaha Sebagai Variabel Mediasi Pada Industri Kecil Menengah Makanan Ringan Priangan Timur-Indonesia*, (Jurnal:Fakultas Ekonomi Univesitas Djuanda Bogor, 2016).

¹⁰ Komang Ardana, et al, *Perilaku keorganisasian*, (Cet I, Yogyakarta, Graha ilmu:2008), h. 30.

Menurut Merie J. Moskowitz, motivasi secara umum di defenisikan sebagai inisiasi dan pengarahannya terhadap tingkah laku dan pelajaran motivasi sebenarnya merupakan pelajaran tingkah laku. Sedangkan Menurut Edwin B. Flipppo, Motivasi adalah suatu keahlian, dalam mengarahkan pegawai dan organisasi agar mau bekerja sesecara berhasil sehingga keinginan para pegawai dan tujuan organisasi sekaligus tercapai.¹¹

Motivasi merupakan suatu sugesti atau dorongan yang muncul karena diberikan oleh seseorang kepada orang lain atau dari diri sendiri, dorongan tersebut bermaksud agar orang tersebut menjadi orang yang lebih baik dari yang sebelumnya. Motivasi juga bisa di artikan sebagai sebuah alasan untuk mencapai suatu tujuan.

Dalam melakukan usaha semua harus diawali dengan niat sesuai dengan hadis berikut:

عَنْ عَلْقَمَةَ بْنِ وَقَّاصِ اللَّيْثِيِّ قَالَ سَمِعْتُ عُمَرَ بْنَ الْخَطَّابِ يَقُولُ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ

IAIN PALOPO

صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ إِنَّمَا الْأَعْمَالُ بِالنِّيَّةِ

Artinya:

Dari 'Alqamah bin Waqqash Al Laitsi, ia berkata; aku mendengar Umar bin Al Khathab berkata; Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam bersabda: "Sesungguhnya amalan itu tergantung kepada niatnya, dan bagi setiap orang akan mendapatkan sesuai apa yang telah ia niatkan..¹²

¹¹ Nugroho J. Setiadi, *Perilaku Konsumen Konsep dan Aplikasi Untuk Strategi dan Penelitian Pemasaran*, (Cet, I; Bogor: Kencana, 2003), h. 94.

¹² Sunan Abu Daud/ Abu Daud Sulaiman bin Asy as Assubuhastani (Bairul-Libanon: Darul Kutub Ilmiah , Kitab : Talak/ Juz 2/ No. (2201), 1996 M, h.128.

C. Fungsi motivasi

Adapun fungsi motivasi sebagai berikut:¹³

1. Mendorong manusia untuk berbuat atau berusaha, motivasi disini merupakan motor penggerak dari kegiatan yang akan dikerjakan.
2. Menentukan arah perbuatan yakni kearah tujuan yang hendak dicapai, motivasi disini memberikan arah dan kegiatan yang harus dikerjakan sesuai dengan rumusan tujuannya.
3. Menyeleksi perbuatan yakni menentukan perbuatan apa yang harus dikerjakan, yang serasi dalam mencapai tujuan dengan menyisihkan perubahan-perubahan yang tidak bermanfaat bagi tujuan tersebut.

D. Proses timbulnya motivasi

- 1.) Kebutuhan yang belum terpenuhi
- 2.) Mencari dan memilih cara-cara untuk memuaskan kebutuhan (disini akan terlihat kemampuan, keterampilan, pengalaman).
- 3.) Perilaku yang diarahkan pada tujuan
- 4.) Evaluasi prestasi
- 5.) Imbalan atau hukuman
- 6.) Kepuasan
- 7.) Menilai kembali kebutuhan yang belum terpenuhi.

¹³ Ahmad Fauzi, *Psikologi Umum*, h. 60. Dikutip Fitriani, *Analisis Faktor-Faktor Motivasi Yang Memengaruhi Minat Perempuan Memilih Berwirausaha*, Skripsi STAIN, Jurusan Syariah, Tahun 2013.

E. Faktor-faktor yang mempengaruhi motivasi

Banyak pakar yang telah menulis tentang berbagai faktor yang mempengaruhi motivasi seseorang yang masing-masing punya aksentuasi tersendiri,

1. Kriteria individu

- a. Minat
- b. Sikap terhadap diri sendiri, pekerjaan, dan dituasi pekerjaan.
- c. Kebutuhan individual
- d. Kemampuan atau kompetensi.
- e. Pengetahuan tentang pekerjaan.
- f. Emosi, suasana hati, perasaan keyakinan, dan nilai-nilai.

Pada umumnya criteria individu ini mempengaruhi bagaimana orang menilai apa yang di perolehnya dari bermacam –macam faktor dalam pekerjaan yang diuraikan di bawah ini. Bila faktor-faktor dalam pekerjaan cocok dengan karakteristik individu, orang cenderung untuk termotivasi menjalankan tugasnya.

2. faktor-faktor pekerjaan

a. faktor lingkungan pekerjaan

- 1). Gaji dan benefit yang di terima
- 2). Kebijakan-kebijakan perusahaan
- 3). Supervis
- 4). Hubungan antar manusia
- 5). Kondisi pekerjaan seperti jam kerja, lingkungan fisik dan sebagainya
- 6). Budaya organisasi

b. faktor dalam pekerjaan

- 1). Sifat pekerjaan
- 2). Rancangan tugas/ pekerjaan
- 3). Pemberian pengakuan terhadap prestasi
- 4). Tingkat/besarnya tanggung jawab yang di berikan
- 5). Adanya perkembangan dan kemajuan dalam pekerjaan
- 6). Adanya kepuasan dari pekerjaan.¹⁴

F. Unsur penggerak motivasi

Motivasi tenaga kerja akan ditentukan oleh perangsangnya. Perangsang yang di maksud merupakan mesin penggerak motivasi tenaga kerja, sehingga menimbulkan pengaruh perilaku individu tenaga kerja yang bersangkutan.

Unsur penggerak motivasi dalam bukunya sagir mengemukakan unsur-unsur penggerak motivasi, yaitu kinerja, penghargaan, tantangan, tanggung jawab, pengembangan, keterlibatan, dan kesempatan.¹⁵

1. Kinerja (*Achievement*)

Seseorang yang memiliki keinginan berkinerja sebagai suatu kebutuhan atau *needs* dapat mendorongnya mencapai sasaran. Dan dapat dijelaskan bahwa tingkat *need of achievement (n-Ach)* yang telah menjadi naluri kedua (*Secondnature*) merupakan kunci keberhasilan seseorang biasanya juga dikaitkan dengan sikap positif, keberanian mengambil resiko yang diperhitungkan (bukan *gambling, calculated risk*) untuk mencapai suatu sasaran yang telah ditentukan.

¹⁴ Komang Ardana, et.al, *Perilaku keorganisasian*, h. 31-32.

¹⁵ Siswanto Sastrohadiwiryono, *Manajemen Tenaga Kerja Indonesia Pendekatan Administratif dan Operasional*, (Cet. I; Jakarta: Bumi Aksara: 2002), h. 269-270.

2. Penghargaan (*Recognition*)

Penghargaan (pengakuan) atau *recognition* atas suatu kinerja yang telah dicapai seseorang merupakan perangsang yang kuat. Pengakuan atas suatu kinerja, akan memberikan kepuasan batin yang lebih tinggi daripada penghargaan dalam bentuk materi atau hadiah.

3. Tantangan (*challenge*)

Tantangan merupakan perangsang yang kuat bagi manusia untuk mengatasinya. Suatu sasaran yang tidak menantang atau dengan mudah dapat di capai biasanya tidak mampu menjadi perangsang, bahkan cenderung menjadi kegiatan rutin. Tantangan demi tantangan biasanya akan menumbuhkan kegairahan untuk mengatasinya.

4. Tanggung jawab (*Responsibility*)

Adanya rasa ikut memiliki (*Sense of belonging*) akan menimbulkan motivasi untuk turut merasa bertanggung jawab.

5. Pengembangan (*Development*)

Pengembangan kemampuan seseorang, baik dari pengalaman kerja atau kesempatan untuk maju, dapat merupakan perangsang kuat bagi tenaga kerja untuk bekerja lebih giat. Apalagi jika pengembangan perusahaan selalu di kaitkan dengan kinerja atau produktivitas tenaga kerja.

6. Keterlibatan (*Involvement*)

Rasa ikut terlibat atau *involved* dalam suatu proses pengambilan keputusan atau bentuknya, dapat pula “kotak saran” dari tenaga kerja, yang dijadikan

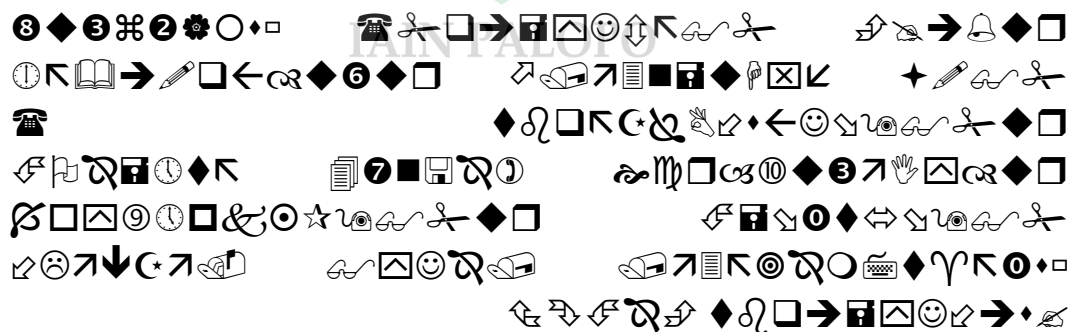
masukannya untuk manajemen perusahaan, merupakan perangsang yang cukup kuat untuk tenaga kerja.

Adanya rasa keterlibatan (*Involvement*) bukan saja menciptakan rasa untuk memiliki (*sense of belonging*) dan rasa tanggung jawa (*sense of responsibility*), tetapi juga menimbulkan mawas diri untuk bekerja lebih baik, menghasilkan produk yang lebih bermutu.

7. Kesempatan (*Opportunity*)

Kesempatan untuk maju dalam bentuk jenjang karir yang terbuka, dari tingkat bawah sampai tingkat manajemen puncak merupakan perangsang yang cukup kuat bagi tenaga kerja. Bekerja tanpa harapan atau kesempatan untuk meraih kemajuan atau perbaikan nasib, tidak akan merupakan perangsang untuk berkinerja atau bekerja produktif.

Sebagai seorang muslim kita harus memotivasi diri kita untuk selalu berusaha seperti halnya dalam dunia kerja sesuai dengan QS. At-Taubah (9) : 105



Terjemahnya:

Dan Katakanlah: "Bekerjalah kamu, Maka Allah dan rasul-Nya serta orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu itu, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) yang mengetahui akan yang ghaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang Telah kamu kerjakan."¹⁶

¹⁶ Departemen Agama, *Al-Qur'an dan Terjemahan* (At-Taubah:105)

2. Pengertian pengambilan keputusan

A. Teori pengambilan keputusan

Perkembangan teori pengambilan keputusan sangat luas dan menjadi area kajian berbagai bidang ilmu baik bisnis maupun psikologi dalam bidang keuangan, terhadap dua jenis keputusan yaitu keputusan investasi dan keputusan pendanaan. Pengambilan keputusan dari sudut pandang teori keperilakuan adalah sebagai respon dari suatu problem dan dilakukan dengan memilih alternatif yang paling bisa diterima dalam mencapai tujuan.

Behavioral finance muncul diawal tahun 1980-an digagas oleh ahli-ahli keuangan seperti DeBondt dan Thaler bersama dengan ahli-ahli psikologi termasuk Andersen dan Kahneman, yang mana dapat menyimpulkan bahwa dalam pengambilan keputusan, selain aspek perhitungan kuantitatif untuk mendapat *expected utility* tertinggi, aspek emosi dan perilaku juga merupakan hal yang dianggap sangat mempengaruhi pengambilan keputusan investasi. Dalam hal ini, perilaku pengambilan keputusan secara umum dipengaruhi faktor situasi dan faktor individu pengambil keputusan.

Pengambilan keputusan atau *decision making* ialah proses memiliki atau menentukan berbagai kemungkinan di antara situasi-situasi yang tidak pasti. Pengambilan keputusan terjadi didalam situasi-situasi yang meminta seseorang harus : a) membuat predeksi kedepan, b) memilih salah satu di antara dua pilihan atau lebih, atau c) membuat estimasi (prakiraan) mengenai frekuensi kejadian berdasarkan bukti-bukti yang terbatas.

Terdapat 4 paradigma dalam teori pengambilan keputusan yaitu, (1) model rasional, (2) model organisasional, (3) model politik dan power, (4) model garbage can. Teori pengambilan keputusan telah diperkaya dengan konsep-konsep di luar ilmu manajemen murni, disiplin ilmu lain seperti psikologi membawa konsepnya kedalam teori pengambilan keputusan seperti konsep tentang cognitive dan bias kognitif, heuristic. Selain itu juga ilmu politik mewarnai perkembangan dari teori pengambilan keputusan, di mana model pengambilan keputusan dari kacamata politik berkembang di era 1950-an.

1. Model rasional

Dalam model yang paling basic dalam pengambilan keputusan model rational, dimana dalam perspektif ini di asumsikan bahwa setiap individu memiliki kesamaan perilaku terhadap tujuan yang ingin di capai. Dalam riset, perspektif ini digunakan oleh march dan simon dan Allison dalam membuat rational action.¹⁷

2. Model organisasional

Model ini merupakan perkembangan dari model rasional dimana dalam pengambilan keputusan, kognitif dari faktor pengambilan keputusan adalah terbatas dan aspek-aspek organisasional yang akan menutupi keterbatasan 'kognitif dan membentuk' kognitif actor pengambilan keputusan. Dalam perspektif ini lebih melihat bahwa aspek organisasi memberikan dan menentukan proses pengambilan keputusan seperti size organisasi mempengaruhi rasionalitas dalam pengambilan keputusan. Pendekatan ini juga melihat bahwa organisasi

¹⁷ Sentot Imam Wahjono, *Perilaku Organisasi*, (Ed I, Yogyakarta, Graha ilmu, 2010), h.

memberikan andil dalam pembentukan karakter, perilaku, kondisi psikologis, dan cognitive maps dari actor pengambilan keputusan.

Proses mendasar dari pembuat keputusan rasional menyangkut 4 tahap yaitu :

1. Pengamatan situasi
2. Perkembangan alternative
3. Mengevaluasi alternative dan memilih yang baik
4. Implementasi keputusan dan monitor hasil.¹⁸
3. Model politik dan kekuasaan

Akar dari perspektif politik dalam pengambilan keputusan adalah ilmu politik. Perspektif ini melihat bahwa para pengambilan keputusan memiliki tujuan yang berbeda-beda, mereka bekerja sama melalui proses koalisi dan preperensi dari actor yang memiliki pengaruh yang paling besar yang akan menang. Inti dari perspekti ini adalah proses dimana konflik muncul dari actor yang paling berpengaruh/berkuasa. Karena siapa yang memiliki kekuasaan maka itulah yang akan menentukan keputusan, maka para actor akan berusaha untuk mengubah struktur kekuasaan melalui taktik politik seperti *Coalition Cooptation*, manipulasi informasi, dan menggunakan ahli dari luar.¹⁹

4. Model 'garbage can'

Teori ini pertama kali di kemukakan oleh cohen, march dan olsen, bahwa keputusan dalam suatu organisasi terjadi dengan tidak sengaja atau kebetulan. Teori ini merupakan reaksi dari model rasional dan model politik, yang menurut

¹⁸ Sentot Imam Wahjono, *Perilaku Organisasi*, h. 234.

¹⁹ Sentot Imam Wahjono, *Perilaku Organisasi*, h. 236.

mereka memiliki banyak kelemahan terutama dalam memahami proses pengambilan keputusan dalam situasi yang kompleks, tidak stabil dan dalam dunia yang *ambiguous*.

Perbandingan dengan model rasional dan politik, model ini lebih mengutamakan aspek kesempatan dan peluang, apa yang akan diputuskan sangat tergantung dari waktu dan *luck* dan keputusan ini sendiri memiliki karakter yang tidak jelas. Dan inti dari model ini adalah keputusan merupakan hasil dari bauran orang yang memiliki pengaruh, masalah, solusi, dan pilihan kesempatan.²⁰

Pada umumnya suatu keputusan dibuat dalam rangka untuk memecahkan permasalahan atau persoalan (*problem solving*), setiap keputusan yang dibuat pasti ada tujuannya yang akan di capai. Inti dari pengambilan keputusan ialah terletak dalam perumusan berbagai alternatif tindakan sesuai dengan yang sedang dalam perhatian dan dalam pemilihan alternatif yang tepat setelah suatu evaluasi (penilaian) mengenai efektivitas dalam mencapai tujuan yang di kehendak pengambilan keputusan. Salah satu komponen terpenting dari proses pembuatan keputusan ialah kegiatan pengumpulan informasi dari mana suatu apresiasi mengenai situasi keputusan dapat di buat.²¹ Jadi pengambilan keputusan ini kita di harap kan jangan gegabah mengambil keputusan karna ada tekniknya.

Untuk membahas tentang suatu teori yaitu teori pengambilan keputusan ada yang harus di perhatikan seperti organisasi, perorangan dan kelompok perorangan yang ada kaitannya dalam proses pengambilan keputusan dinyatakan dalam teori sistem. Teori suatu sistem ini merupakan suatu sel elemen-elemen

²⁰ Sentot Imam Wahjono, *Perilaku Organisasi*, h. 237.

²¹ Supranto, *Tehnik Pengambilan Keputusan*, (cet.III . Jakarta. PT. Rineka Cipta, 2005), h.3.

atau komponen-komponen yang di gabung bersama berdasarkan suatu bentuk hubungan tertentu.²²

Robins berpendapat bahwa “ decision making is which on choses between two or more alternative “. Berdasarkan pendapat diatas, dapat di pahami bahwa hakekat pengambilan keputusan ialah memilih dua alternatif atau lebih untuk melakukan suatu tindakan tertentu baik secara pribadi maupun kelompok.

Pengambilan keputusan menurut Watson adalah sejenis pemecahan masalah yang menimbulkan beberapa alternative pilihan, yang mengharuskan kita memilih diantara beberapa pilihan.

Menurut Morgan ,pengambilan keputusan adalah proses yang berkembang pada pemecahan masalah. Pengambilan keputusan dapat dilihat sebagai tindakan untuk memilih diantara alternatif pilihan masalah

Dari berbagai defenisi di atas, dapat ditarik kesimpulan bahwa pengambilan keputusan adalah menentukan alternative terbaik dari berbagai pilihan alternative untuk menyelesaikan masalah dan mendapatkan hasil yang di inginkan.

Suatu keputusan ialah proses memilih tindakan tertentu antara sejumlah tindakan alternatif yang mungkin. Demikian pula Drummond berpendapat bahwa pengambilan keputusan merupakan usaha penciptaan kejadian-kejadian dan pembentukan masa depan (peristiwa-peristiwa pada saat pemilihan dan sesudahnya).²³

²² Supranto, *Tehnik Pengambilan Keputusan*, h. 6

²³ Syafarudding Anzizhan, *Sitem Pengambilan Keputusan Pendidikan*, (Jakarta :2004), h.45

Teori keputusan adalah suatu pendekatan analitik memilih alternatif terbaik yang di hadapi pengambilan keputusan. Teori keputusann bertujuan untuk memberikan alat bagi manajemen dalam rangka proses pengambilan keputusan. Oleh karnanya, teorikeputusan dapat di terapkan dalam berbagai masalah manajemen operasi. Pada saat pengambilan keputusan, secara tipikal terdapat 3 kondisi/situasi yang di hadapi pengambilan keputusan, yang di klasifikasikan berdasarkan tingkat kepastian dari hasil (*payoff, outcime*) yang akan terjadi.

B. Tiga jenis kondisi itu ialah :

1. Ketidakpastian, mengacu kepada situasi dimana terdapat lebih dari satu hasil yang mungkin terjadi dari suatu keputusan, dan probabilitas setiap kemungkinan tidak di ketahui.
2. Berisiko, mengacu kepada situsi dimana terdapat lebih dari satu hasil yang mungkin terjadi dari suatu keputusan , dan probabilitas setiap hasil diketahui atau dapat di perkirakan oleh pengambilan keputusan.
3. Kepastian, mengacu kepada situasi dimana ada satu hasil yang mungkin terjadi dari suatu keputusan, dan hasil ini di ketahui secara cepat oleh pengambilan keputusan.²⁴

Menurut Amirullah pengambilan keputusan merupakan suatu proses penilaian dan pemilihan dari berbagai alternatif sesuai dengan kepentingan-

²⁴ Eddy Herjanto, *manajemen operasional*,(Ed.III; Jakarta; Grasindo;2008), h. 26

kepentingan tertentu dengan menetapkan suatu pilihan yang dianggap paling menguntungkan.²⁵

Menurut George R. Terry ada beberapa hal yang menjadi dasar dalam pengambilan keputusan :

a. Instuisi

pengambilan keputusan berdasarkan instuisi adalah pengambilan keputusan yang berdasarkan perasaan yang bersifat subyektif. Dalam pengambilan keputusan berdasarkan instuisi ini, meski waktu yang digunakan untuk mengambil keputusan relative pendek, tetapi keputusan yang dihasilkan seringkali relati kurang baik karena seringkali mengabaikan dasar-dasar pertimbangan lainnya.

b. pengalaman

Pengambilan keputusan berdasarkan pengalaman memiliki manfaat bagi pengetahuan praktis, karena dengan pengalaman yang dimiliki seseorang, maka dapat memperkirakan keasaan sesuatu, dapat memperhitungkan untung-ruginya dan baik buruknya keputusan yang akan di hasilkan.

c. wewenang

pengambilan keputusan berdasarkan wewenang biasanya di lakukan oleh pemimpin terhadap bawahannya, atau oleh orang lebih tinggi kedudukannya kepada orang yang lebih rendah kedudukannya. Hasil keputusannya dapat bertahan dalam jangka waktu yang cukup lama dan memiliki otentisitas (otentik), tetapi dapat menimbulkan sifat rutinitas, mengasosiasikan dengan praktek

²⁵Hendri Irawan, *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Memutuskan Menabung Di Bank Syariah Mandiri Cabang Malang*, Skripsi, (Malang: Universitas Islam Negeri (UIN) Malang, 2009), h. 30.

dictatorial dan sering melewati permasalahan yang seharusnya dipecahkan sehingga dapat menimbulkan kekaburan.

d. Fakta

pengambilan keputusan berdasarkan data dan fakta empiris dapat memberikan keputusan yang sehat, solid dan baik. Dengan fakta, tingkat kepercayaan terhadap pengambilan keputusan dapat lebih tinggi, sehingga orang dapat menerima keputusan yang dibuat itu dengan rela dan lapang dada

e. Rasional

dalam pengambilan keputusan berdasarkan resiko, hasil yang dihasilkan adalah objektif, logis, lebih transparan dan konsisten untuk memaksimalkan hasil atau nilai dalam batas-batasan tertentu, sehingga mereka dapat didekati dengan kebenaran atau sesuai dengan apa yang mereka inginkan. Pembuatan keputusan rasional ini berlangsung sepenuhnya dalam situasi yang ideal.²⁶

3. Usaha Kecil

1. Defenisi Usaha Kecil

Usaha kecil ialah kegiatan usaha yang mempunyai modal awal yang kecil, atau nilai kecil kekayaan (asset) yang juga kecil. Nilai modal awal, asset atau jumla pekerja itu bergantung kepada defenisi yang di berikan oleh pemerintah atau institusi lain dengan tujuan-tujuan tertentu. Misalkan Indonesia mendefenisikan usaha kecil sebagai perusahaan yang mempunyai pekerja kurang dari 20 orang atau nilai asset yang kurang dari Rp 200 juta. Usaha yang terlalu

²⁶Ayu Agus Sari, *Makalah Sistem Pengambilan Keputusan dalam Sebuah UKM*, <https://ayuagussari13.wordpress.com/2015/02/10/makalah-sistem-pengambilan-keputusan-dalam-sebuah-ukm>. (diakses 29 april 2018).

kecil dengan jumlah pekerja yang kurang dari 5 orang yang di katakan sebagai usaha kecil level mikro.²⁷

Usaha kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil, dan memenuhi kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan serta kepemilikan sebagaimana di atur dalam undang-undang. Kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil adalah kegiatan ekonommi yang dimiliki dan menghidupkan sebagian besar rakyat.²⁸ Adapun menurut undang undang No.9 tahun 1995 tentang usaha kecil,batasan usaha/industri kecil di defenisikan sebagai berikut :”industri kecil adalah kegiatan ekonomi yang di lakukan oleh perseorangan atau rumah tangga maupun suatu badan, bertujuan untuk memproduksi barang atau jasa untuk di perniagakan secara komersial, yang mempunyai kekayaan paling bersih Rp. 200.000.00, dan mempunyai nilai penjualan pertahun sebesar 1 milyar atau kurang”.²⁹

Pengertian kecil di dalam usaha kecil bersifat relative, sehingga perlu ada batasannya, yang dapat menimbulkan defenisi-defenisi usaha kecil dari beberapa segi. Defenisi-defenisi usaha kecil dari dari berbagai segi tersebut adalah sebagai berikut:

a. Berdasarkan total asset

Berdasarkan total asset, pengusaha kecil adalah pengusaha yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000.00 (dua ratus

²⁷ Sadono Sukirno, et.al., *Pengantar Bisnis*, h .365.

²⁸ M.Tohar, *Membuka Usaha Kecil*, (Yogyakarta.Kanisius.2000) , h. 1.

²⁹ Andi Irawan Dan Bayu Airlangga Putra, *Kewirausahaan UKM Pemikiran Dan Pengalaman*, (Yogyakarta; Graha Ilmu,2007), h. 8.

juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat pembuka usaha.

b. Berdasarkan total penjualan bersih pertahun

Berdasarkan total penjualan bersih pertahun, pengusaha kecil adalah pengusaha yang memiliki hasil total penjualan bersih pertahun paling banyak rp 1.000.000.000.00 (satu milyar rupiah).

c. Berdasarkan status kepemilikan

Berdasarkan status kepemilikan, usah kecil adalah usaha berbentuk perorangan, bias berbadan hokum atau tidak berbadan hukum, yang di dalamnya termasuk koperasi.³⁰

3. Kriteria usaha kecil

Menurut KADIN dan asosiasi serta himpunan pengusah kecil, juga dari Bank Indonesia, maka termasuk kategori usaha kecil adalah :

a. Usaha perdagangan

Keagenan, pengecer, ekspor/impor, dan lain-lain dengan modal aktif perusahaan (MAP) tidak melebihi Rp. 150.000.000/pertahun dan Capital Turn-Over (CTO) atau perputaran modal tidak melebihi Rp. 600.000,00.

b. Usaha pertanian

pertanian pangan maupun perkebunan, perikanan darat atau laut, peternakan dan usaha lain termasuk lingkup pengawasan departemen pertanian. Ketentuan batas MAP dan CTO seperti butir I.a di atas.

³⁰ M.Tohar, *Membuka Usaha Kecil*, h. 2.

c. Usaha industry

industri logam /kimia, makanan/minuman, pertambangan, bahan-galian, serta aneka industry kecil lainnya, dengan batas MAP = Rp. 250.000.000,00 serta batas CTO = Rp.1.000.000.000,00.

d. Usaha jasa

menjual tenaga/pelayanan bagi pihak ketiga, konsultan,perencana, perbengkelan, transportasi serta restoran dan lainnya dengan batas MAP dan CTO seperti butir I.a. di atas.

e. Usaha jasa konstruksi

kontraktor bangunan, jalan, kelistrikan, jembatan, pengairan dan usaha-usaha lain yang berkaitan dengan teknis konstruksi bangunan, dengan batas MAP dan CTO seperti butir I.c.³¹

4. Keunggulan usaha kecil.

Umumnya perusahaan skala kecil baik perorangan maupun kerja sama memiliki keunggulan dan daya tarik seperti :

1. Pemilik merangkap manajer perusahaan yang bekerja sendiri dan memiliki gaya manajemen sendiri (merangkap semua fungsi manajerial seperti marketing, finance dan aministrasi).

2. Perusahaan keluarga, dimana pengelolaannya mungkin tidak memiliki keahlian manajerial yang handal.

3. Pebagai besar membuat lapangan pekerjaan baru, inovasi, sumber daya baru serta barang dan jasa-jasa baru.

³¹ Harimurti Subanan, *Manajemen Usaha Kecil* ,(Ed. I . BPFE – Yogyakarta , 1994), h. 2

4. Risiko usaha menjadi beban pemilik.
5. Pertumbuhan yang lambat, tidak teratur, terkadang cepat dan premature (premature high-growth).
6. Fleksibel terhadap bentuk fluktuasi jangka pendek, namun tidak memiliki rencana jangka panjang.
7. Independen dalam penentuan harga produksi atas barang atau jasa-jasanya.
8. Prosedur hukumnya sederhana.
9. Pajak relative ringan, karena dikenakan pajak adalah pribadi/pengusaha, bukan perusahaannya
10. Kontak-kontak dengan pihak luar bersifat pribadi
11. Mudah dalam proses pendiriannya
12. Mudah di bubuarkan setiap saat jika dikehendaki.
13. Pemilik mengelola secara mandiri dan bebas waktu.
14. Pemilik menerima seluruh laba
15. Umumnya mempunyai kecenderungan mampu untuk survive.
16. Merupakan type usaha yang paling cocok untuk mengelola produk, jasa atau proyek keperintisan, yang sama sekali baru atau belum pernah ada yang mencobanya, sehingga memiliki sedikit pesaing.
17. Terbukanya peluang dengan adanya berbagai kemudahan dalam peraturan dan kebijakan pemerintah yang mendukung berkembangnya usaha kecil di Indonesia.

18. Diversifikasi usaha terbuka luas sepanjang waktu dan pasar konsumen senantiasa tergali melalui kreativitas pengelola.

19. Relative tidak membutuhkan investasi yang terlalu besar, tenaga kerja yang tidak berpendidikan tinggi, serta sarana produksi lainnya yang tidak terlalu mahal.

20. Meskipun tidak terlihat nyata, masing-masing usaha kecil yang lain saling ketergantungan secara moril dan semangat berusaha.³²

Berdasarkan studi yang telah dilakukan oleh Mitzerg dan Musselman serta Hughes dapat di simpulkan ciri-ciri umum usaha kecil, yaitu :

1. Kegiatannya cenderung tidak formal dan jarang yang dmiliki rencana usaha.
2. Struktur organisasi bersifat sederhana.
3. Jumlah tenaga kerja terbatas dengan pembagian kerja yang longgar.
4. Kebanyakan tidak melakukan pemisahan antara kekayaan pribadi dengan kekayaan perusahaan.
5. System akuntansi kurang baik, bahkan sukar menekan biaya.
6. Kemampuan pemasaran serta diversifikasi pasar cenderung terbatas.³³

Segala usaha bisnis di jalankan dengan azas manfaat, yaitu bisnis harus dapat memberikan manfaat tidak saja secara ekonomi dalam bentuk laba usaha, tetapi juga kelangsungan usaha. Beberapa faktor penentu heberhasilan usah adalah:

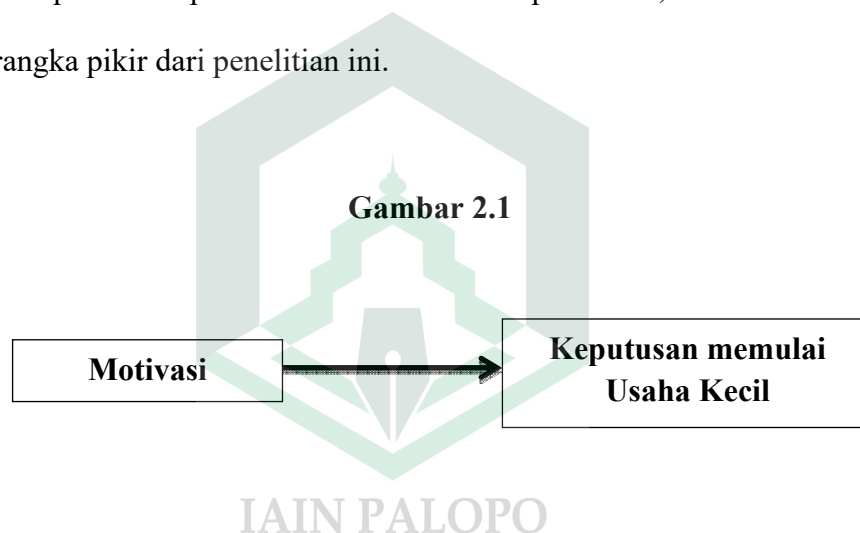
³² Harimurti Subanan, *Manajemen Usaha Kecil*, h. 7.

³³ Delia8L, <https://delialestari38.wordpress.com/2014/11/02/ciri-ciri-usaha-kecilkeunggulan-dan-kelemahan-dari-bisnis-usaha-kecil/>. Di akses tanggal 23 januari 2018

- a. Kemampuan mengembangkan dan mengimplementasikan rencana perusahaan, baik jangka pendek maupun jangka panjang
- b. Kapabilitas dan kompetensi manajemen
- c. Perusahaan dapat memenuhi kebutuhan modal untuk menjalankan usaha.³⁴

C. Kerangka pikir

Kerangka pikir yang di kemukakan dalam penelitian ini adalah bagaimana motivasi masyarakat untuk mengambil keputusan dalam memulai usahanya. Untuk mempermudah peneliti dalam melakukan penelitian, berikut ini adalah alur atau kerangka pikir dari penelitian ini.



D. Hipotesis

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, oleh karena itu rumusan masalah penelitian biasanya disusun dalam bentuk kalimat pernyataan. Dikatakan sementara karena jawaban yang diberikan baru pada teori yang relevan, belum didasarkan pada fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data. Jadi hipotesis juga dapat dinyatakan sebagai jawaban teoritis terhadap rumusan masalah penelitian, belum jawaban

³⁴ Stacey Leung, <https://applelovestory.wordpress.com/pengembangan-usaha-kecil-menengah-ukm/>. di akses pada tanggal 18 januari 2017

empirik, maka di lakukan pengujian hipotesis dengan rumusan hipotesis sebagai berikut:

H1 : Terdapat pengaruh motivasi terhadap pengambilan keputusan memulai usaha kecil di Kecamatan Belopa Utara Kabupaten Luwu.

H0 : Tidak terdapat pengaruh motivasi terhadap pengambilan keputusan memulai usaha kecil di Kecamatan Belopa Utara Kabupaten Luwu.



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Metode yang di gunakan dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif, Penelitian kuantitatif adalah penelitian yang lebih berdasarkan pada data yang dapat dihitung untuk menghasilkan suatu penafsiran. Isi rencana analisis data selalu didasarkan pada rencana penelitian yang telah dirumuskan dan data yang sudah diolah.³⁵

B. Lokasi penelitian

Lokasi penelitian merupakan tempat dimana peneliti melakukan kegiatan penelitian untuk memperoleh data-data yang diperlukan. Lokasi penelitian ini dilakukan di Kecamatan Belopa Utara Kabupaten Luwu.

C. Populasi dan sampel

Populasi adalah keseluruhan subyek penelitian.³⁶ Populasi dalam penelitian ini adalah pelaku usaha kecil Di Kecamatan Belopa Utara Kabupaten Luwu berjumlah 450 orang.³⁷

Sampel penelitian diambil dari sebagian dari populasi dengan menggunakan teknik *probability sampling*, yaitu teknik pengambilan sampel yang memberikan peluang yang sama bagi setiap unsur (anggota) populasi untuk di

³⁵Nugroho J. Setiadi, *Perilaku Konsumen (Konsep dan Implikasi Untuk Strategi dan Penelitian Pemasaran)*, (Ed. I. Cet. I; Jakarta: Kencana, 2003), h. 28.

³⁶ Nugroho J. Setiadi, *Perilaku Konsumen (Konsep dan Implikasi Untuk Strategi dan Penelitian Pemasaran)*.

³⁷Wawancara Pegawai koperindak Kecamatan Belopa Utara, Agustus 2017

pilih menjadi anggota sampel. Teknik yang di gunakan dalam pengambilan sampel yaitu teknik *simple random* dimana dikatakan simple random karna pengambilan anggota sampel dari populasi di lakukan secara acak tanpa memperhatikan strata yang ada dalam populasi.³⁸

$$n = \frac{N}{1 + N(e)^2}$$

Keterangan:

n = Jumlah Sampel

N = Jumlah Populasi

E = Prosentase kelonggaran karena kesalahan pengambilan sampel yang masih ditolerir (ketidaktelitian)

Dalam penelitian ini N = 450 dan e = 0,1

Maka :

$$n = \frac{450}{1 + 450 \cdot (0,1)^2}$$

$$= 81,81 \text{ atau } 82 \text{ orang}$$

Jadi pada penelitian ini jumlah sampelnya sebanyak 82 orang pelaku usaha kecil.³⁹

D. Sumber Data

Data primer adalah data yang langsung diperoleh dari sumbernya. Adapun sumber data primer dalam penelitian ini adalah penyebaran angket.

³⁸Sugiyono, *Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods)*, (Cet. Ke-4, Bandung: ALFABETA, Cv, 2011), h.122.

³⁹Wawancara Pegawai koperindak Kecamatan Belopa Utara, Agustus 2017

E. Teknik pengumpulan data

Kuesioner (angket) merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberikan seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawabnya. Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang efisien bila peneliti tahu dengan pasti variabel yang diukur dan tahu apa yang bias diharapkan dari responden.⁴⁰ Dalam penelitian ini, angket digunakan untuk pengumpulan data primer. Responden harus memilih jawaban yang sudah disediakan dan menjawab tentang dirinya. Hasil dari kuesioner yang telah diisi oleh responden digunakan untuk mendapatkan data motivasi dan Pengambilan Keputusan memulai usaha kecil di Kecamatan Belopa Utara Kabupaten Luwu. Penelitian ini menggunakan skala likert, terdapat 5 (lima) skala/pilihan alternatif jawaban. Lima skala tersebut terdiri dari Sangat Setuju (SS), Setuju (S), Ragu-Ragu (RR), Tidak Setuju (TS), Dan Sangat Tidak Setuju (STS).

- | | |
|--------------------------------|----------------|
| 1. Jawaban Sangat Setuju | diberi bobot 5 |
| 2. Jawaban Setuju | diberi bobot 4 |
| 3. Jawaban Netral (Ragu-ragu) | diberi bobot 3 |
| 4. Jawaban Tidak Setuju | diberi bobot 2 |
| 5. Jawaban Sangat Tidak Setuju | diberi bobot 1 |

Adapun uji analisis yang digunakan yaitu:

1. Uji validitas dan Uji reabilitas.

⁴⁰Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, 2012. h. 142

- a. Uji validitas adalah suatu langkah pengujian yang di lakukan terhadap isi dari suatu instrument yang di gunakan dalam suatu penelitian. Dalam penelitian ini standar validitas setiap pernyataan yang lebih besar 0,03. Jadi pernyataan memiliki nilai di atas 0,03 maka butir pernyataan di anggap valid.⁴¹
- b. Uji reabilitas adalah suatau yang merujuk pada konsistensi skor yang di capai oleh orang yang sama ketika mereka di uji ulang dengan teks yang sama pada kesempatan yang berbeda. Jadi suatu daftar pernyataan di nyatakan *realiabe* jika pernyataan seseorang terdapat pernyataan adalah konsisten dari waktu ke waktu. Suatu konstruk atau variabel di katakana reabiabel jika memberikan nilai Cronbach's alpha lebih besar dari 0,60.⁴²

2. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

Tujuan dilakukannya uji normalitas terhadap serangkaian data adalah untuk mengetahui apakah populasi data berdistribusi normal atau tidak. Bila data berdistribusi normal, maka dapat digunakan uji statistic parametric.⁴³

Dasar pengambilan keputusan yaitu :

1. Jika nilai signifikan $> 0,05$, maka nilai residual berdistribusi normal
2. Jika nilai signifikan $< 0,05$, maka nilai residual tidak berdistribusi normal.

⁴¹ Riduwan dan Sunarto, *Pengantar Statistic Untuk Penelitian*, (Bandung: Alfabet, 2009), h.353.

⁴² Riduwan dan Sunarto, *Pengantar Statistic Untuk Penelitian*, h.354.

⁴³ Syofian Siregar, *Statistic Parametric Untuk Penelitian Kuantitatif*, (Jakarta: Bumi Aksa, 2014), h. 153.

b. Uji Linearitas

tujuan dilakukan uji linearitas adalah untuk mengetahui apakah antara variabel tak bebas (Y) dan variabel bebas (X) mempunyai hubungan linear. Uji ini adalah persyaratan metode regresi linear.⁴⁴

Dasar pengambilan keputusan yaitu :

1. Jika nilai *Sig. deviation from linearity* $> 0,05$, maka terdapat hubungan yang linear antara variabel bebas dan variabel terikat.

2. Jika nilai *Sig. deviation from linearity* $< 0,05$, maka tidak terdapat hubungan yang linear antara variabel bebas dan variabel terikat.

Selain itu nilai F juga dapat digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan.

1. Jika nilai $F_{hitung} < F_{tabel}$, maka terdapat hubungan yang linear antara variabel bebas dan variabel terikat

2. Jika nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$, maka tidak terdapat hubungan yang yang linear antara variabel bebas dan variabel terikat.

F. Metode Analisis Data

a. Metode analisis Deskriptif

Analisis deskriptif merupakan analisis yang di gunakan untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat data yang telah terkumpul yang berlaku umum atau generalisasi. Analisa deskriptif suatu analisis yang

⁴⁴ Syofian Siregar, *Statistic Parametric Untuk Penelitian Kuantitatif*, h. 178

menguraikan tanggapan responden terhadap motivasi masyarakat memulai usaha kecil melalui koesioner yang di bagikan dengan menggunakan skala likerst.

b. Analisis Regresi Linear sederhana

Untuk mengetahui motivasi masyarakat memulai usaha kecil digunakan tehnik analisi regresi linear sederhana. Regresi linear sederhana merupakan analisis untuk mengukur besarnya pengaruh antara satu variabel independen dengan satu variabel dependen memprediksi variabel dependen dengan menggunakan variabel independen.⁴⁵

Persamaan regresi linear sederhana adalah:

$$Y = a + bX$$

Keterangan:

Y =Pengambilan keputusan memulai usaha (Variabel dependen).

a = Konstanta.

b = Koefisien regresi.

X =Motivasi (Variabel independen).

a. Uji F

Untuk mengetahui sejauh mana variabel bebas yang di gunakan mampu menjelaskan variabel terikat. Untuk uji signifikan model regresi apabila F hitung >F tabel dengan dk (1: n-2) maka dapat di simpulkan bahwa model yang di peroleh signifkat.

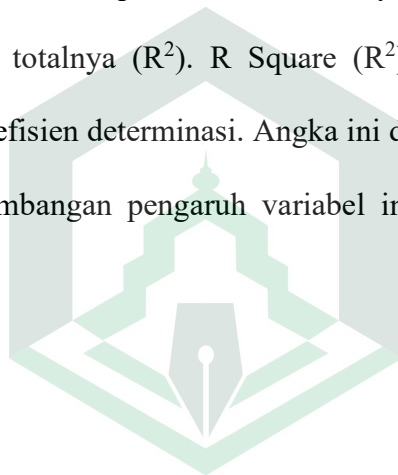
b. Uji-t

⁴⁵Duwi Priyanto, *Cara Kilat Belajar Analisis Data Dengan spss 20*, (Ed. 1, Yogyakarta: CV. Andi offset, 2012), h. 117

Priyanto mengatakan uji t digunakan untuk mengetahui pengaruh variabel secara parsial terhadap variabel dependen berdasarkan nilai signifikan 0,05. Jika signifikansi $< 0,05$ maka H_0 ditolak dan jika signifikansi $> 0,05$ maka H_0 diterima. Dalam hal ini peneliti akan menguji secara parsial antara variabel motivasi (X) keputusan memulai usaha kecil (Y).

c. Uji R^2

Pada model regresi linear sederhana ini, akan dilihat besarnya kontribusi untuk variabel bebas terhadap variabel terikatnya dengan melihat besarnya koefisien determinasi totalnya (R^2). R Square (R^2) atau kuadrat dari R yaitu menunjukkan nilai koefisien determinasi. Angka ini diubah ke bentuk persen, yang artinya persentase sumbangan pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen.



IAIN PALOPO

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran umum

1. Gambaran Umum Kabupaten Luwu

Letak wilayah kabupaten luwu berada pada $2^{\circ}34'45''$ - $3^{\circ}30'30''$ lintang selatan dan $120^{\circ}21'15''$ - $121^{\circ}43'11$ bujur timur dari kutub utara dengan patokan posisi provinsi selawesi-selatan, dengan demikian posisi Kabupaten Luwu berada pada bagian utara dan timur provinsi Sulawesi Selatan dengan jarak sekitar 400 km dari kota Makassar.

Kabupaten Luwu di batasi oleh Kabupaten Luwu Utara dan kota Palopo di sebelah utara, teluk bone di sebelah timur, kota Palopo dan Kabupaten Wajo di sebelah selatan, dan Kabupaten Tana Toraja dan Kabupaten Endrekang di sebelah barat.

Daerah Kabupaten Luwu terbagi dua wilayah sebagai akibat dari pemekaran kota Palopo, yaitu wilayah Kabupaten Luwu bagian selatan yang terletak sebelah selatan kota Palopo dan wilayah yang terletak di sebelah utara kota palopo. Karena kondisi daerah yang demikian dibutuhkan sebuah Badan pengelola yang di sebut badan pengelola pembangunan Walmas (BPP Walmas) yang aktif hingga tahun 2008.

Disebelah timur wilayah Kabupaten Luwu dibatasi dengan teluk bone adalah Kecamatan yang berbatasan dengan teluk bone adalah Kecamatan Larompong, Larompong Selatan, Suli, Belopa, Kamandre, Belopa Utara, Pondrang, Pondrang Selatan, dan Bua. Dari Sembilan Kecamatan yang berbatasan

dengan teluk bone tersebut terdapat banyak 37 desa/kelurahan yang diklasifikasikan sebagai sebagai daerah pantai, selebihnya sebanyak 190 desa/kelurahan adalah desa/kelurahan bukan pantai.

**Tabel 4.1 luas wilayah menurut Kecamatan
di Kabupaten Luwu 2016**

No	Kecamatan	Luas wilayah (Km2)	Presentase (%)
1.	Larompong	22,25	7,51
2.	Larompong selatan	131,00	4,37
3.	Suli	81,75	2,72
4.	Suli barat	153,50	5,12
5.	Belopa	59,44	1,98
6.	Kamandre	52,44	1,75
7.	Belopa utara	34,73	1,16
8.	Bajo	68,52	2,28
9.	Bajo barat	66,30	2,21
10.	Bassessangtempe	178,12	5,94
11.	Latimojong	467,75	15,59
12.	Bassessangtempe utara	122,88	4,10
13.	Bupon	182,67	6,09
14.	Pondrang	107,09	3,57
15.	Pondrang selatan	99,98	3,33
16.	Bua	204,01	6,80

17.	Walenrang	94,60	3,15
18.	Walenrang Timur	63,65	2,12
19.	Lamasi	42,20	1,41
20.	Walenrang Utara	259,77	8,66
21.	Walenrang Barat	247,13	8,24
22.	Lamasi Timur	57,65	1,92
Total		3.000,25	100

Sumber: Kabupaten Luwu dalam Angka 2015

Luas wilayah administrasi Kabupaten Luwu kurang lebih 3.000,23 Km² terdiri dari 22 Kecamatan pada tahun 2015 yang dibagi habis menjadi 227 Desa/Kelurahan. Kecamatan Latimojong adalah Kecamatan terluas di Kabupaten Luwu, luas Kecamatan Latimojong tercatat sekitar 467,75 km² atau sekitar 15,59 persen dari luas Kabupaten Luwu, menyusul kemudian Kecamatan Walendrang Utara dan Walendrang barat dengan luas masing-masing sekitar 259,77 Km² dan 247,13 Km² atau 8,66 persen dan 8,24 persen. Sedangkan kecamatan yang memiliki luas wilayah terkecil adalah Kecamatan Belopa Utara dengan luas kurang lebih 34,73 Km² atau hanya sekitar 1,16 persen.

2. Sekilas Tentang Kecamatan Belopa Utara

Belopa Utara adalah sebuah Kecamatan di Kabupaten Luwu. Kecamatan Belopa Utara Kabupaten Luwu Provinsi Sulawesi Selatan terdiri dari 6 desa dan 2 kelurahan. Mata pecaharian masyarakat mayoritas adalah petani dan potensi sumber daya alam yang potensial adalah lahan sawah adapun produk unggulan adalah padi.

1. Batas-batas administratif belopa utara kabupaten luwu yaitu

- Sebelah Utara : Kecamatan Kamandre
- Sebelah Timur : Teluk Bone
- Sebelah Selatan : Kecamatan Belopa
- Sebelah Barat : Kecamatan Bajo

Jalan yang menghubungkan Kecamatan Belopa utara dengan Kecamatan lainnya sudah cukup memadai dengan adanya jalan aspal sehingga arus transportasi darat berjalan lancar. Demikian juga dengan jalan-jalan kecamatan yang menghubungkan desa/kelurahan yang satu dengan desa/kelurahan yang lainnya sebagian besar merupakan jalan aspal yang kondisinya cukup baik.

Kecamatan Belopa Utara pada tahun 2016 mempunyai penduduk 16.666 jiwa, dengan penduduk yang jumlahnya besar dapat dijadikan modal bagi pembangunan nasional dan daerah khususnya di Kecamatan Belopa. Kecamatan Belopa Utara mempunyai wilayah seluas 34,73 km². yang terbagi dalam 8 desa/kelurahan. Wilayahnya yang berbatasan langsung dengan Teluk Bone menjadikan kecamatan ini terdiri atas desa/kelurahan, pantai dan bukan pantai. 3 desa/kelurahan diantaranya merupakan desa/kelurahan pantai, dan 5 desa/kelurahan yang lainnya adalah desa/kelurahan bukan pantai.

Perlu pula diketengahkan dalam skripsi ini bahwa dari 8 desa/kelurahan tersebut, 2 di antaranya merupakan desa/kelurahan swasembada, sementara selebihnya merupakan desa/kelurahan swakarya. Untuk jelasnya dapat di lihat dalam table 4.2

Tabel 4.2
Tingkat Perkembangan Desa / Kelurahan
Di Kecamatan Belopa Utara

Desa / Kelurahan	Tingkat Perkembangan Desa		
	Swadaya	Swakarya	Swasembada
Lebani	-	✓	-
Pammanu	-	-	✓
Lamunre	-	✓	-
Lauwa	-	✓	-
Paconne	-	✓	-
Seppong	✓	-	-
Sabe	-	-	✓
Lamunre Tengah	-	✓	-
Jumlah	1	5	2

Sumber : Badan Pemberdayaan Masyarakat Desa (BPMD) Kab. Luwu

Dari lapangan kerja sangat erat kaitannya dengan keadaan sosial ekonomi. Mata pencaharian suatu penduduk atau masyarakat sangat dipengaruhi oleh alam dan pola fikir yang ada di daerah tersebut. Terdapatnya keanekaragaman dalam mata pencaharian pokok menyebabkan terjadinya keanekaragaman sosial ekonomi dalam kehidupan masyarakat, sebagian besar penduduk yang bekerja mencari nafkah dari sektor pertanian, pada tahun 2016 sektor pertanian ini terdapat 2604 jiwa. Sementara dari sector industry, terdapat 21 orang, perdagangan 552 orang, konstruksi 41 orang, dan lapangan kerja yang tidak jelas batasannya ada sebanyak 1156 orang.

Untuk lebih jelasnya, penulis akan menyetengahkan tabel tentang mata pencaharian penduduk dalam table 4.3

Tabel 4.3
Jumlah Penduduk Menurut Lapangan Pekerjaan
Di Kecamatan Belopa utara

Mata Pencaharian	Jumlah
Pertanian	2604
Konstruksi	41
Industri	21
Perdagangan	552
Lainnya	1156

Sumber data : Kecamatan Belopa Dalam Angka 2016

B. Pembahasan Hasil penelitian

Responden pada penelitian ini adalah pelaku usaha kecil

Tabel 4.4
Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

No	Jenis Kelamin	Jumlah	%
1	Pria	32	39 %
2	Wanita	50	61%
Total		82	100%

Sumber : Data Primer Diolah 2017

Dari tabel 4.4 dapat didefinisikan bahwa responden dalam penelitian ini berjumlah 82 orang responden yang terdiri dari pria dan wanita. Responden yang berjenis kelamin pria berjumlah 32 orang (39%) dan responden yang berjenis kelamin wanita berjumlah 50 (61%). Hal ini menunjukkan bahwa mayoritas responden dalam penelitian ini berjenis kelamin wanita.

Tabel 4.5
Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

No	Usia	Jumlah	Persentase
1	20-35	20	24%
2	35-45	30	36%
3	>45	32	40%
Total		82	100%

Sumber : Data Primer diolah, 2018

Dari tabel 4.5 dapat diidentifikasi bahwa responden dalam penelitian ini berusia 20-35 tahun berjumlah 20 orang (24%), yang berusia 35-45 tahun berjumlah 30 orang (36%), dan yang berusia >45 tahun berjumlah 32 orang (40%). Dengan demikian mayoritas responden yaitu berusia >45 tahun yang berjumlah 32 orang (40%).

Tabel 4.6
Tanggapan Responden Mengenai Variabel *motivasi*

No	Pernyataan	SS	S	RR	TS	STS	Jumlah
1	Saya memilih memulai usaha kecil karena termotivasi untuk menjadi orang sukses	40	40	1	1		82
2.	Saya memilih membangun usaha kecil untuk mencapai keuntungan	28	48	2	4		82
3	Saya memilih membangun usaha kecil untuk membantu keuangan keluarga	40	40	2			82
4.	Saya memiliki inovatif dan orientasi dalam mengembangkan usaha	18	59	5			82
5.	Saya dapat beradaptasi dengan perubahan permintaan pembeli	10	60	10	2		82

Tabel 4.7
Tanggapan Responden Mengenai Variabel pengambilan keputusan

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS	Jumlah
1.	Saya berani mengambil keputusan memulai usaha kecil	33	48	1			82
2.	Saya berani mengambil resiko dalam memulai usaha	26	47	9			82
3.	Saya berani memulai usaha karena saya ingin sukses	35	42	5			82
4.	Saya memilih membangun usaha kecil karena ingin mengandalkan kemampuan dalam menghadapi persaingan	8	45	24	3	2	82
5.	Saya memulai usaha kecil karena dapat memperhitungkan untung dan rugi	13	48	18	3		82
6.	Dengan memilih memulai usaha kecil kebutuhan sehari-hari akan terpenuhi	39	38	6	1		82

1. Uji Validitas dan Uji Reliabilitas

a. Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk mengukur valid tidaknya suatu kuesioner. Untuk menguji ketepatan kuesioner digunakan program IBM SPSS Statistics 15. *Standar error* yang digunakan yaitu 5% jadi kritik untuk validitas butir instrument adalah 0,213. Artinya instrument dikatakan valid jika koefesiennya $> 0,213$. Uji validitas dihitung dengan membandingkan nilai *r* hitung (*correlated item total correlation*) dengan nilai *r* tabel, jika *r* hitung $>$ dari *r* tabel (pada taraf signifikan 5%) maka pernyataan tersebut dinyatakan valid.

Tabel 4.8
Hasil Uji Validitas Motivasi

Variabel	Item Pernyataan	Nilai	Keterangan
<i>Motivasi</i>	Item 1	0,690	Valid
	Item 2	0,605	Valid
	Item 3	0,395	Valid
	Item 4	0,417	Valid
	Item 5	0,472	Valid

Berdasarkan tabel 4.8 diatas hasil pengujian validitas atas variabel motivasi dengan 5 item pernyataan, semua pernyataan dalam penelitian dinyatakan valid sebagaimana dikemukakan sebab telah memiliki nilai *correlation* diatas 0,213.

Tabel 4.9
Hasil Uji Validitas Pengambilan Keputusan

Variabel	Item Pernyataan	Nilai	Keterangan
<i>Pengambilan keputusan</i>	Item 1	0,395	Valid
	Item 2	0,656	Valid
	Item 3	0,508	Valid
	Item 4	0,537	Valid
	Item 5	0,422	Valid
	Item 6	0,441	Valid

Berdasarkan tabel 4.9 diatas hasil pengujian validitas atas variabel pengambilan keputusan dengan 6 item pernyataan, semua pernyataan dalam penelitian dinyatakan valid sebagaimana dikemukakan sebab telah memiliki nilai *correlation* diatas 0,213.

b. Uji Reliabilitas

Uji reabilitas adalah suatu penelitian untuk mengetahui sejauh mana hasil pengukuran tetap konsisten, apabila dilakukan pengukuran dua kali atau lebih terhadap gejala yang sama dengan menggunakan alat pengukur yang sama pula.

Uji Reabilitas digunakan untuk mengukur kehandalan atau reliable kuesioner yang kita gunakan. Dalam penelitian ini uji reabilitas menggunakan rumus alpha dengan bantuan IBM SPSS Statistics 15. Variabel akan dikatakan reliable apabila hasil α (cronbach alpha) $> 0,60$.

Tabel 4.10
Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.786	11

Berdasarkan tabel 4.10 diatas hasil pengujian SPSS atas variabel motivasi dan pengambilan keputusan dikatakan reliabel karena nilai α (cronbach alpha) $> 0,60$.

C. Analisis data

1. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

Tabel 4.11
Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		Unstandardized Residual
N		82
Normal Parameters(a,b)	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.89934083
Most Extreme Differences	Absolute	.082
	Positive	.073
	Negative	-.082
Kolmogorov-Smirnov Z		.746
Asymp. Sig. (2-tailed)		.706

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Sumber Output Spss yang diolah

Dasar pengambilan keputusan yaitu:

1. jika nilai signifikan $> 0,05$, maka nilai residual berdistribusi normal
2. jika nilai signifikan $< 0,05$, maka nilai residual tidak berdistribusi normal.

Berdasarkan hasil Uji Normalitas diketahui nilai signifikan $0,706 > 0.05$, maka dapat di simpulkan bahwa nilai residual berdistribusi normal.

b.Uji Linieritas

Tabel 4.12
Hasil Uji Linieritas
ANOVA Table

			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Pengambilan keputusan *	Between Groups	(Combined)	110.981	7	15.854	6.056	.000
Motivasi		Linearity	85.923	1	85.923	32.823	.000
		Deviation from Linearity	25.058	6	4.176	1.595	.160
	Within Groups		193.714	74	2.618		
	Total		304.695	81			

Sumber : Output Spss yang diolah

Dasar pengambilan keputusan yaitu :

1. Jika nilai *Sig.deviation from linearity* $> 0,05$, maka terdapat hubungan yang linear antara variabel bebas dan variabel terikat.
2. Jika nilai *Sig. deviation from linearity* $< 0,05$, maka tidak terdapat hubungan yang linear antara variabel bebas dan variabel terikat.

Berdasarkan hasil uji linierites diketahui nilai *sig. deviation from linearity* sebesar $0,160 > 0,05$, maka dapat disimpulkan bahwa terdapat hubungan yang linier antara *motivasi* dengan pengambilan keputusan. Sedangkan berdasarkan nilai F dapat diketahui nilai $F_{hitung} = 1,595 < F_{tabel} = 1,990$, sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat hubungan yang linier antara *motivasi* dengan pengambilan keputusan.

2 Uji Regresi Linear Sederhana

Tabel 4.13

Nilai Koefisien Determinasi

Model Summary(b)

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.463(a)	.215	.199	3.61781

a Predictors: (Constant), Motivasi

b Dependent Variable: Pengambilan Keputusan

Tabel di atas menjelaskan besarnya nilai korelasi atau hubungan (R) yaitu sebesar 0,463. Dari output tersebut diperoleh koefisien determinasi (R Square) sebesar 0,215, yang mengandung pengertian bahwa pengaruh variabel bebas (*motivasi*) terhadap variabel terikat (pengambilan keputusan) adalah sebesar 21,5%.

Pedoman untuk memberikan interpretasi terhadap koefisien determinasi sebagai berikut :

Tabel 4.14

Interpretasi Koefisien Determinasi

Koefisien Determinasi	Interpretasi
0,00 – 0,199	Sangat Rendah
0,20 – 0,399	Rendah
0,40 – 0,599	Sedang
0,60 – 0,799	Kuat
0,80 – 1,00	Sangat Kuat

Koefisien determinasi dari hasil uji sebesar 0,215, sehingga pengaruh *motivasi* dalam pengambilan keputusan adalah rendah.

Tabel 4.15
Nilai Signifikan

ANOVA(b)

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	85.923	1	85.923	31.420	.000(a)
	Residual	218.772	80	2.735		
	Total	304.695	81			

a Predictors: (Constant), Motivasi

b Dependent Variable: Pengambilan Keputusan
sumber output spss yang diolah

Dari output tersebut diketahui bahwa nilai F hitung = 31.420 dengan tingkat signifikan sebesar $0,000 < 0,05$, maka model regresi dapat dipakai untuk memprediksi variabel *motivasi* atau dengan kata lain ada pengaruh variabel *motivasi* (X) dengan pengambilan keputusan (Y).

Tabel 4.16
Koefisien Regresi

Coefficients(a)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta	B	Std. Error
1	(Constant)	10.356	2.608		3.971	.000
	Motivasi	.685	.122	.531	5.605	.000

a Dependent Variable: Pengambilan Keputusan
sumber :output spss yang diolah

Dari tabel di atas dapat diketahui nilai constan (a) sebesar 10.356, sedangkan nilai *motivasi* (b atau koefisien regresi) sebesar 0,685, sehingga persamaan regresinya dapat ditulis :

$$Y = a + Bx$$

$$Y = 10,356 + 0,685X$$

Persamaan tersebut dapat diterjemahkan :

- a. Konstanta sebesar 10,356 mengandung arti bahwa nilai konsisten variabel pengambilan keputusan adalah sebesar 10,356
- b. Koefisien regresi X sebesar 0,685 meyakinkan bahwa setiap penambahan 1% *motivasi*, maka nilai pengambilan keputusan bertambah sebesar 0,685. Koefisien regresi tersebut bernilai positif, sehingga dapat dikatakan bahwa arah pengaruh variabel X terhadap Variabel Y bernilai positif.

3. Uji Hipotesis

Dasar pengambilan keputusan :

- a. Jika nilai $t_{hitung} < t_{tabel}$, maka H1 ditolak dan H0 diterima
- b. Jika nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$, maka H1 diterima dan H0 ditolak.

IAIN PALOPO

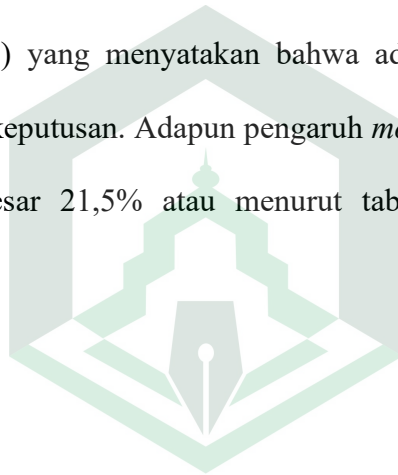
H1 : Terdapat pengaruh motivasi dalam pengambilan keputusan memulai usaha kecil di Kecamatan Belopa Utara Kabupaten Luwu.

H0 : Tidak terdapat pengaruh motivasi dalam pengambilan keputusan memulai usaha kecil di Kecamatan Belopa Utara Kabupaten Luwu.

D. Interpretasi Hasil

Berdasarkan nilai t diketahui nilai $t_{hitung} = 5.605 > t_{tabel} = 1,664$, maka H1 diterima dan H0 ditolak. Jadi, terdapat pengaruh antara variabel *motivasi* (X) dengan variabel pengambilan keputusan (Y).

Berdasarkan uji yang telah dilakukan *motivasi* memiliki pengaruh signifikan terhadap variabel pengambilan keputusan memulai usaha kecil di Kecamatan Belopa Utara Kabupaten Luwu. Hal itu dapat dilihat dari nilai $t_{hitung} = 5,605 > t_{tabel} = 1,664$ dan nilai signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$. Hasil ini sesuai dengan hipotesis (H1) yang menyatakan bahwa ada pengaruh antara *motivasi* dengan pengambilan keputusan. Adapun pengaruh *motivasi* terhadap pengambilan keputusan yaitu sebesar 21,5% atau menurut tabel interpretasi pengaruhnya lemah.



IAIN PALOPO

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian dapat di simpulkan bahwa *motivasi* memiliki pengaruh signifikan terhadap variabel pengambilan keputusan memulai usaha kecil di Kecamatan Belopa Utara Kabupaten Luwu. Hal itu dapat dilihat dari nilai $t_{hitung} = 5,605 > t_{tabel} = 1,664$ dan nilai signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$. Hasil ini sesuai dengan hipotesis (H1) yang menyatakan bahwa ada pengaruh antara *motivasi* dengan pengambilan keputusan. Adapun pengaruh *motivasi* terhadap pengambilan keputusan yaitu sebesar 21,5% atau menurut tabel interpretasi pengaruhnya lemah.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang di peroleh di masyarakat di kecamatan belopa utara kabupaten luwu dalam penelitian ini yaitu Kepada masyarakat kecamatan belopa utara agar selalu meningkatkan motivasi usahanya.



LAMPIRAN

IAIN PALOPO

KUESIONER PENELITIAN

MOTIVASI DAN PENGAMBILAN KEPUTUSAN MEMULAI USAHA KECIL (STUDI KASUS MASYARAKAT DI KECAMATAN BELOPA UTARA KABUPATEN LUWU).

Assalamu alikum Wr.Wb

Dalam rangka melengkapi data yang di perlukan tugas akhir bersama ini saya meyampaikan koesioner penelitian mengenai “ **Motivasi dan pengambilan keputusan memulai usaha kecil**”. Adapun hasil dari penelitian ini saya gunakan sebagai bahan penyusun skripsi pada program sarjana di IAIN PALOPO.

Saya memahami waktu bapak/ibu/saudara/i sangatlah terbatas dan berharga. Namun saya juga mengharapkan kesediaan bapak/ibu/saudara/I untuk membantu penelitian ini dengan menjawab dan mengisi setiap butir pernyataan (koesioner) yang terlampir dengan jujur sesuai dengan keadaan yang sebenarnya.

Demikian penjelasan dari saya . saya ucapkan terima kasih sebesar-besarnya atas kesediaan bapak/ibu/saudara/I telah meluangkan waktu untuk menjawab semua pertanyaan dalm koesioner ini.

Nur Aisya Binti Atim

NIM. 14.16.4.0093

Motivasi (X)

No	Pernyataan	SS	S	RR	TS	STS
1	Saya memilih memulai usaha kecil karena termotivasi untuk menjadi orang sukses					
2.	Saya memilih membangun usaha kecil untuk mencapai keuntungan					
3	Saya memilih membangun usaha kecil untuk membantu keuangan keluarga					
4.	Saya memiliki inovatif dan orientasi dalam mengembangkan usaha					
5.	Saya dapat beradaptasi dengan perubahan permintaan pembeli					

Pengambilan keputusan memulai usaha kecil (Y)

No	Pernyataan	SS	S	RR	TS	STS
1.	Saya berani mengambil keputusan memulai usaha kecil					
2.	Saya berani mengambil resiko dalam memulai usaha					
3.	Saya berani memulai usaha karena saya ingin sukses					
4.	Saya memilih membangun usaha kecil karena ingin mengandalkan kemampuan dalam menghadapi persaingan					
5.	Saya memulai usaha kecil karena dapat memperhitungkan untung dan rugi					
6.	Dengan memilih memulai usaha kecil kebutuhan sehari-hari akan terpenuhi					

Tabel
Hasil Uji Validitas Motivasi

		motivasi1	motivasi2	motivasi3	motivasi4	motivasi5	skor
motivasi1	Pearson Correlation	1	.277(*)	.337(**)	.010	.126	.690(**)
	Sig. (2-tailed)		.012	.002	.931	.258	.000
	N	82	82	82	82	82	82
motivasi2	Pearson Correlation	.277(*)	1	-.009	.049	.090	.605(**)
	Sig. (2-tailed)	.012		.937	.663	.422	.000
	N	82	82	82	82	82	82
motivasi3	Pearson Correlation	.337(**)	-.009	1	-.088	-.187	.395(**)
	Sig. (2-tailed)	.002	.937		.433	.092	.000
	N	82	82	82	82	82	82
motivasi4	Pearson Correlation	.010	.049	-.088	1	.247(*)	.417(**)
	Sig. (2-tailed)	.931	.663	.433		.025	.000
	N	82	82	82	82	82	82
motivasi5	Pearson Correlation	.126	.090	-.187	.247(*)	1	.472(**)
	Sig. (2-tailed)	.258	.422	.092	.025		.000
	N	82	82	82	82	82	82
skor	Pearson Correlation	.690(**)	.605(**)	.395(**)	.417(**)	.472(**)	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	82	82	82	82	82	82

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

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

Tabel
Hasil Uji Validitas Pengambilan Keputusan

		pengambi lan keputusa n1	pengambi lan keputusa n2	pengambi lan keputusa n3	pengambi lan keputusa n4	pengambi lan keputusa n5	pengambi lan keputusa n6	skor
pengambilan keputusan1	Pearson Correlation	1	.071	.176	.064	-.017	.081	.395(**)
	Sig. (2-tailed)	.000	.523	.113	.566	.879	.468	.000
	N	82	82	82	82	82	82	82
pengambilan keputusan2	Pearson Correlation	.071	1	.404(**)	.298(**)	.128	.070	.656(**)
	Sig. (2-tailed)	.523	.000	.000	.007	.251	.532	.000
	N	82	82	82	82	82	82	82
pengambilan keputusan3	Pearson Correlation	.176	.404(**)	1	.053	-.137	.097	.508(**)
	Sig. (2-tailed)	.113	.000	.000	.634	.221	.384	.000
	N	82	82	82	82	82	82	82
pengambilan keputusan4	Pearson Correlation	.064	.298(**)	.053	1	.071	-.080	.537(**)
	Sig. (2-tailed)	.566	.007	.634	.000	.527	.477	.000
	N	82	82	82	82	82	82	82
pengambilan keputusan5	Pearson Correlation	-.017	.128	-.137	.071	1	.141	.422(**)
	Sig. (2-tailed)	.879	.251	.221	.527	.000	.206	.000
	N	82	82	82	82	82	82	82
skor	Pearson Correlation	.395(**)	.656(**)	.508(**)	.537(**)	.422(**)	.441(**)	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	82	82	82	82	82	82	82
pengambilan keputusan6	Pearson Correlation	.081	.070	.097	-.080	.141	1	.441(**)
	Sig. (2-tailed)	.468	.532	.384	.477	.206		.000
	N	82	82	82	82	82	82	82

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



RIWAYAT HIDUP

Nur Aisya Binti Atim, lahir di Lamunre, Pada tanggal 20 Mei 1996. Anak ke enam dari enam bersaudara dari pasangan Ayahanda Atim dan Ibunda Hj. Baderiah. Penulis pertama kali menempuh pendidikan formal di

SDN 34 Paconne dan tamat pada tahun 2008. Pada tahun yang sama penulis melanjutkan pendidikan di tingkat sekolah menengah pertama di SMP Negeri 01 Belopa, dan tamat pada tahun 2011. Selanjutnya penulis melanjutkan pendidikan di tingkat sekolah menengah atas di SMA Negeri 01 Belopa, dan tamat pada tahun 2014.

Pada tahun 2014 penulis mendaftarkan diri di Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Palopo, yang sekarang sudah beralih status menjadi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo, pada Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Sebelum menyelesaikan akhir studi, penulis menyusun skripsi dengan judul “*Motivasi dan Pengambilan Keputusan Memulai Usaha Kecil (Studi Kasus Masyarakat di Kecamatan Belopa Utara Kabupaten Luwu)*”, sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi pada jenjang Strata Satu (S1) dan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E.).

DAFTAR PUSTAKA

Al-Qur'an Al-Karim

Anzizhan, Syafarudding , *Sitem Pengambilan Keputusan Pendidikan*, Jakarta :2004

Ardana, Komang, et.al ,*Perilaku Keorganisasian*. Cet I, Yogyakarta,Graha Ilmu:2008.

Fauzi, Ahmad , *Psikologi Umum*, h. 60. Dikutip Fitriani, *Analisis Faktor-Faktor Motivasi Yang Memengaruhi Minat Perempuan Memilih Berwirausaha*, Skripsi Stain, Jurusan Syariah, Tahun 2013

Gemina, Dwi, Endang Silaningsih, dan Erni Yuningsih, *Pengaruh Motivasi Usaha Terhadap Keberhasilan Dengan Kemampuan Usaha Sebagai Variabel Mediasi Pada Industri Kecil Menengah Makanan Ringan Priangan Timur-Indonesia*,Jurnal:Fakultas Ekonomi Univesitas Djuanda Bogor, 2016

IAIN PALOPO

Gilarso, T , Pengantar Ilmu Ekonomi Makro, Yogyakarta:Kanisius,2004.

Herjanto, Eddy , *Manajemen Operasional*, Ed.Iii; Jakarta; Grasindo;2008.

Irawan, Hendri , *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Memutuskan Menabung Di Bank Syariah Mandiri Cabang Malang*, Skripsi, Malang: Universitas Islam Negeri (Uin) Malang, 2009.

Irawan, Andi, Dan Bayu Airlangga Putra, *Kewirausahaan Ukm Pemikiran Dan Pengalaman*, Yogyakarta; Graha Ilmu,2007.

- Priyanto, Duwi, *Cara Kilat belajar analisis Data Dengan spss 20*, Ed. 1, Yogyakarta: CV. Andi offset, 2012.
- Pristiana, Ulfi, Et. Al, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan Wanita Berwirausaha Di Kota Surabaya", *Jurnal Riset Ekonomi Dan Bisnis* Vol.9 No. 1 Maret 2009, Email: Siti_Mujanah2003@Yahoo.Com, Jurnal, H.60.
[Http://Www.Ejournal.Upnjatim.Ac.Id/Index.Php/Rebis/Article/Download/41/31](http://Www.Ejournal.Upnjatim.Ac.Id/Index.Php/Rebis/Article/Download/41/31)
- Riduwan Dan Sunarto, *Pengantar Statistic Untuk Penelitian*, Bandung: Alfabet, 2009
- Robbins, Stephen P. Dan Timothy A. Judge, *Perilaku Organisasi*, Ed.12. Jakarta. Salemba Empat. 2008.
- Setiadi, Nugroho J, *Perilaku Konsumen Konsep Dan Aplikasi Untuk Strategi Dan Penelitian Pemasaran*, Cet, I; Bogor: Kencana, 2003.
- Sastrohadiwiryo, Siswanto, *Manajemen Tenaga Kerja Indonesia Pendekatan Administratif Dan Operasional*, Cet. I; Jakarta: Bumi Aksara: 2002.
- Sari, Ayu Agus, *Makalah Sistem Pengambilan Keputusan Dalam Sebuah Ukm*,
[Https://Ayuagussari13.Wordpress.Com/2015/02/10/Makalah-Sistem-Pengambilan-Keputusan-Dalam-Sebuah-Ukm](https://Ayuagussari13.Wordpress.Com/2015/02/10/Makalah-Sistem-Pengambilan-Keputusan-Dalam-Sebuah-Ukm)
- Setiadi, Nugroho J, *Perilaku Konsumen (Konsep Dan Implikasi Untuk Strategi Dan Penelitian Pemasaran)*, Ed. I. Cet. I; Jakarta: Kencana, 2003.
- Siregar, Syofian, *Statistic Parametric Untuk Penelitian Kuantitatif*, Jakarta: Bumi Aksa, 2014.

- Setiadi, Nugroho J, *Perilaku Konsumen (Konsep dan Implikasi Untuk Strategi dan Penelitian Pemasaran)*, Ed. I. Cet. I; Jakarta: Kencana, 2003.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods)*, Cet. Ke-4, Bandung: Alfabeta, Cv, 2011.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, 2012.
- Sugiyono, *Cara Mudah Menyusun Skripsi, Tesis, Dan Disertasi* , Cet 2, Bandung: Alfabet, Cv, 2014.
- Subanan, Harimurti , *Manajemen Usaha Kecil* , Ed. I . Bpfe – Yogyakarta , 1994
- Sukirno, Sadono, Et.Al, *Pengantar Bisnis*, Jakarta: Kencana, 2004.
- Sulistyo, “*Pengembangan Usaha Kecil Dan Menengah Dengan Basis Ekonomi Kerakyatan Di Kabupaten Malang*”, *Modernisasi*, Volume 6, Nomor 1, Pebruari 2010, Jurnal,h.64.
[Http://Ejournal.Unikama.Ac.Id/Index.Php/Jeko/Article/Download/31/626](http://Ejournal.Unikama.Ac.Id/Index.Php/Jeko/Article/Download/31/626).
- Sunan Abu Daud/ Abu Daud Sulaiman bin Asy as Assubuhastani Bairul-Libanon: Darul Kutub Ilmiah , Kitab : Talak/ Juz 2/ No. 2201, 1996 M
- Supranto, *Tehnik Pengambilan Keputusan*, cet.III . Jakarta. PT. Rineka Cipta, 2005.
- Supranto, *Tehnik Pengambilan Keputusan*, Cet.III . Jakarta. Pt. Rineka Cipta, 2005
- Tohar, M, *Membuka Usaha Kecil*, Yogyakarta. Kanisius. 2000
- Wahjono, Sentot Imam , *Perilaku Organisasi*, Ed I, Yogyakarta, Graha Ilmu, 2010.
- Prasetya Ferilian, <http://Prasetyaferilian.Blogspot.Co.Id/2011/11/Faktor-Faktor-Yang-Mempengaruhi.Html>.

Delia8L,<https://Delialestari38.Wordpress.Com/2014/11/02/Ciri-Ciri-Usaha-Kecilkeunggulan-Dan-Kelemahan-Dari-Bisnis-Usaha-Kecil/>.

Stacey Leung, <https://Applelovestory.Wordpress.Com/Pengembangan-Usaha-Kecil-Menengah-Ukm/>.

Sumadi, Agus Resi dan Eka Sulistyawati, "*Pengaruh Sikap, Motivasi, Dan Lingkungan Terhadap Niat Berwirausaha*", E-Jurnal Manajemen Unud, Vol. 6, No. 2, 2017: 1007-1029, Jurnal.



IAIN PALOPO