

MODEL MULTIVARIATE FAKTOR PENENTU KEPERCAYAAN DIRI PEDAGANG KECIL DI BANYUMAS

Oleh:

J.Herman Sinaulan

Mahasiswa Program DIM, Universitas Jenderal Soedirman

ABSTRACT

Small Businesses are growing in importance. Hundreds of small businesses open every month. Small business as one that is independently owned and operated are 402 units in Banyumas Regency. Some factors have influenced the small businesses growth. The purpose of this research is to analyze the influence of motivation and internal locus of control with moderation of commitment toward the self-efficacy of the small businessmen in Banyumas Regency.

The result of this research shows that self-efficacy of the small businessmen are directly influenced by motivation and internal locus of control. Relationships between motivation and self-efficacy are moderated by the commitment, but the relationships between internal locus of control and self-efficacy aren't moderated by the commitment of the owners.

Keywords : *small business, self-efficacy, motivation, internal locus of control, commitment.*

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Undang-undang nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, menyatakan bahwa : usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil, yaitu :

- a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp.50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.500.000.000,00 (lima

ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau

- b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

Pada tahun 2013, di Kabupaten Banyumas terdapat 517 bentuk usaha, sebagian besar berupa usaha kecil, yaitu sebanyak 402 pedagang, atau 78%, yang dapat dijabarkan pada Tabel 1.

Dari 402 jenis usaha kecil tersebut, sebagian besar terdapat di 6(enam) Kecamatan, Kabupaten Banyumas, yaitu sebanyak 280 usaha, atau 70%, sebagaimana ditunjukkan pada tabel 2.

Tabel 1. Jenis Usaha di Kabupaten Banyumas Tahun 2013

Jenis Usaha	Jumlah
Usaha Mikro	30 usaha
Usaha Kecil	402 usaha
Usaha Menengah	76 usaha
Usaha Besar	9 usaha
Jumlah	517 usaha

Sumber :Badan Pusat Statistik Kabupaten Banyumas, 2014

Tabel 2. Pedagang Kecil di 6 Kecamatan, Kabupaten Banyumas, Tahun 2013

No.	Kecamatan	Pedagang Kecil
1	Kembaran	10 pedagang
2	Sokaraja	9 pedagang
3	Purwokerto Selatan	74 pedagang
4	Purwokerto Barat	50 pedagang
5	Purwokerto Timur	45 pedagang
6	Purwokerto Utara	57 pedagang
	Jumlah	280 pedagang

Sumber :Badan Pusat Statistik Kabupaten Banyumas,2014

Dengan menggunakan rumus Slovin, diperoleh sampel sebanyak 96 pedagang kecil, dipilih secara proporsional di 6 Kecamatan tersebut. Berdasarkan besarnya potensi usaha kecil di Kabupaten Banyumas tersebut, telah mendorong penulis untuk melakukan penelitian ini. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Ramlani Kabupaten Sukabumi (2013) menunjukkan bahwa percaya-diri merupakan faktor yang paling dominan mempengaruhi kinerja pedagang kecil. Penulis tertarik untuk mengembangkan hasil penelitian tersebut melalui penelitian ini, dengan menganalisis percaya-diri (*self-efficacy*) pedagang kecil sebagai variabel terikat, yang dipengaruhi oleh berbagai variabel lain. Adapun variabel-variabel lain yang diperkirakan ikut mempengaruhi kepercayaan diri pedagang kecil di Kabupaten Banyumas adalah *motivasi*

dan *lokus-kendali-internal*, yang diperkuat atau diperlemah oleh variabel *komitmen* pedagang yang bersangkutan.

Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang, dapat dirumuskan masalah penelitian sebagai berikut :

1. Apakah motivasi berpengaruh secara langsung terhadap percaya-diri pedagang kecil?
2. Apakah locus-kendali-internal berpengaruh secara langsung terhadap percaya-diri pedagang kecil?
3. Apakah motivasi dengan moderasi komitmen berpengaruh terhadap percaya-diri pedagang kecil?
4. Apakah lokus-kendali-internal dengan moderasi komitmen berpengaruh terhadap percaya-diri pedagang kecil?

Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh motivasi secara langsung terhadap percaya-diri pedagang kecil.
2. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh locus-kendali-internal secara langsung terhadap percaya-diri pedagang kecil.
3. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh motivasi dengan moderasi komitmen terhadap percaya-diri pedagang kecil.
4. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh lokus-kendali-internal dengan moderasi komitmen terhadap percaya-diri pedagang kecil.

Hipotesis

Mengacu kepada rumusan masalah di atas, hipotesis penelitian ini adalah :

1. Motivasi berpengaruh secara langsung terhadap percaya-diri pedagang kecil.
2. Locus-kendali-internal berpengaruh secara langsung terhadap percaya-diri pedagang kecil.
3. Motivasi berpengaruh dengan moderasi komitmen terhadap percaya-diri pedagang kecil.
4. Locus-kendali-internal berpengaruh dengan moderasi komitmen terhadap percaya-diri pedagang kecil.

VARIABEL PENELITIAN

Percaya-Diri

Pedagang kecil selaku pelaku bisnis kecil membutuhkan kepercayaan mengenai kemampuannya untuk menguasai tugas bisnis sehari – hari. *People who start and run a business must act decisively. They need confidence about their ability to master the day-to-day tasks of the business* (Daft,2014:174). Kepercayaan tersebut harus dihadapkan dengan situasi yang ada. Makna tersebut dinamakan *self-efficacy*. *Self-efficacy is the belief that one can perform well in a given situation* (Ivancevich & Konopaske, 2013:222)

Menurut Driscall (2005), percaya-diri yang dirasakan seseorang mengacu kepada kepercayaan atas kapabilitasnya untuk mengorganisasi dan melaksanakan serangkaian tindakan yang dibutuhkan guna menghasilkan capaian yang telah ditentukan (Driscall, 2005:316). Oleh karena kepercayaan atas kemampuan seseorang selalu dikaitkan dengan given attainments, maka percaya-diri merupakan suatu konstruk khusus sebagai suatu kepercayaan mengenai tingkat kompetensi dalam situasi tertentu. (Grau, *et al.*,2001:64). Gibson et al, menyatakan bahwa percaya-diri terdiri dari tiga dimensi yaitu “*Magnitude, Strength, Generality*” (Gibson, *et al.*,2012:113)

Motivasi

Rathus (2013) menyatakan bahwa motivasi adalah keadaan suatu organisme mendapat suatu dorongan atau insentif untuk melakukan sesuatu. *The state in which an organism experiences an inducement or incentive to do something* (Rathus, 2013:260). Motivasi terbangun dari sekurang-kurangnya tiga komponen atau dimensi,

yaitu arah, intensitas dan ketekunan.”*It is helpful to think of motivation as being made up of at least three distinct components: direction, intensity, and persistence*“ (Ivancevich & Matteson, 2002:147)

Lokus-Kendali-Internal

Orang cenderung berbeda dalam mengkaitkan penyebab keberhasilan atau kegagalannya. Individu juga berbeda-beda dalam besarnya tanggung jawab pribadi atas perilaku dan konsekuensinya

Julian Rotter, a personality researcher, he labeled locus of control to explain these differences (Kreitner & Kinicki, 2008:136-137). Dikemukakannya, bahwa orang cenderung untuk menghubungkan penyebab utama perilakunya, apakah dari dalam dirinya sendiri ataukah faktor-faktor eksternal. Apabila individu percaya bahwa tingkat kemampuannya lebih besar daripada kekuatan eksternal dalam menentukan kehidupannya, maka dinamakan lokus-kendali internal. *Believeng that your grades are mostly dependent on how much effort you put into study is an example of internal locus of control.* (Matsumoto & Juang, 2008:274). Menurut Ivancevich & Matteson (2002), dimensi lokus-kendali-internal adalah jumlah waktu dan upaya yang dicurahkan serta pengetahuan tentang suatu subjek. (Ivancevich & Matteson, 2002:128).

Komitmen

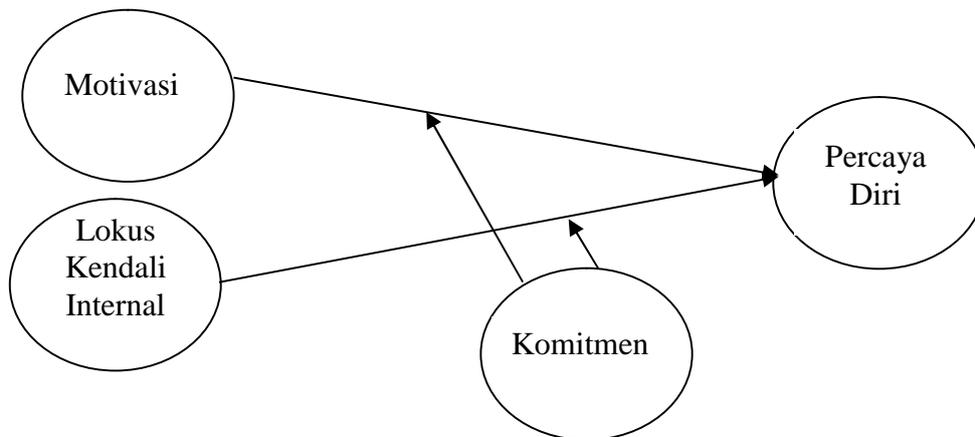
Commitment berarti kemauan untuk melakukan sesuatu yang

diinginkan (Janasz, *et al.*, 2009:179). Komitmen menunjukkan perasaan identifikasi diri, loyalitas dan pelibatan yang diekspresikan oleh individu terhadap tujuan bersama, sebagai keinginan yang kuat dari individu untuk mempertahankan eksistensinya dalam kebersamaan. Kecintaan dan loyalitas terhadap bisnis kecil merupakan dimensi komitmen pedagang kecil.

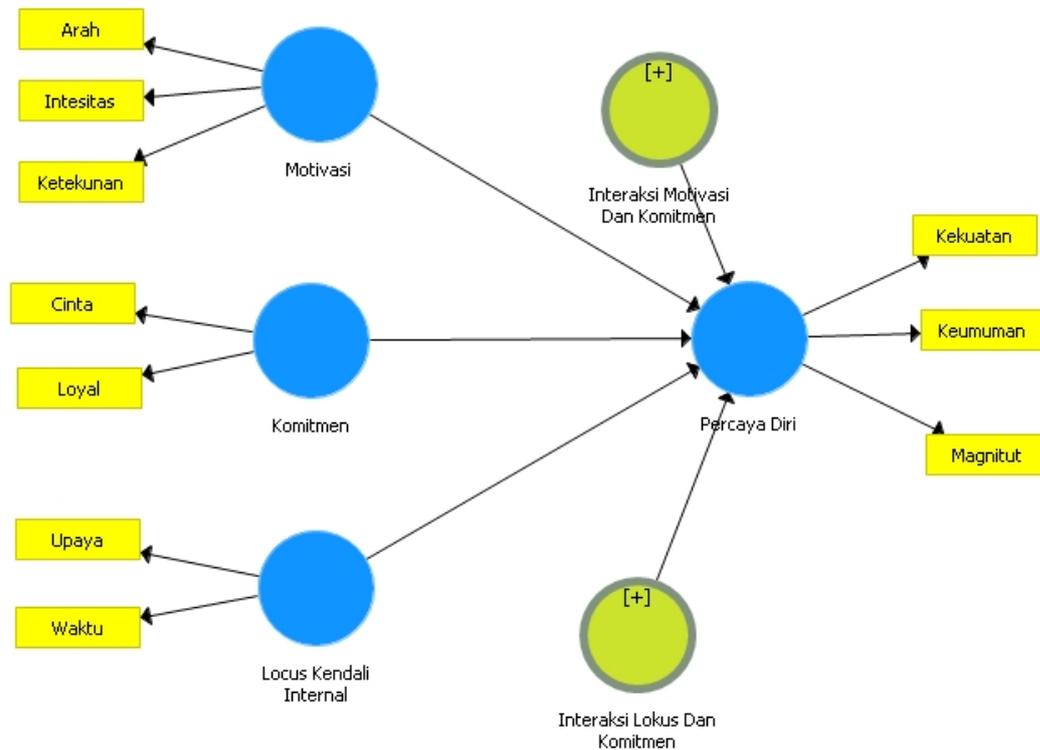
METODOLOGI

Penelitian ini bersifat eksplanasi yaitu menjelaskan hubungan antar variabel yang ada dalam model hipotesis. Lokasi penelitian adalah di Kabupaten Banyumas dengan jumlah sampel sebanyak 96 pedagang. Variabel penelitian adalah motivasi dan lokus-kendali-internal sebagai variabel eksogen, komitmen sebagai variabel moderasi dan percaya-diri sebagai variabel endogen. Analisis data menggunakan model *Partial Least Square* (PLS) dan dihitung dengan software SmartPLS versi 3. Hubungan konseptual pada keempat variabel adalah sebagai berikut.

Seluruh variabel bersifat sebagai variabel laten dan mempunyai hubungan reflektif terhadap indikatornya. Variabel komitmen yang diduga sebagai variabel moderasi, maka dalam perhitungan pemodelan akan ada tambahan variabel interaksi antara komitmen dengan motivasi dan lokus-kendali-internal. Software SmartPLS memberikan fasilitas untuk menghitung variabel interaksi tersebut. Gambar 2 adalah model hipotesis dalam penelitian ini.



Gambar 1. Model Konsep



Gambar 2. Model Hipotesis

Simbol kotak dalam Gambar 2 adalah indikator pada masing-masing variabel. Model persamaan yang menghubungkan seluruh variabel

terhadap percaya-diri adalah sebagai berikut.

$$\eta = \gamma_1 \xi_1 + \gamma_2 \xi_2 + \gamma_3 \xi_3 + \gamma_4 \xi_1 \xi_3 + \gamma_5 \xi_2 \xi_3 + \zeta$$

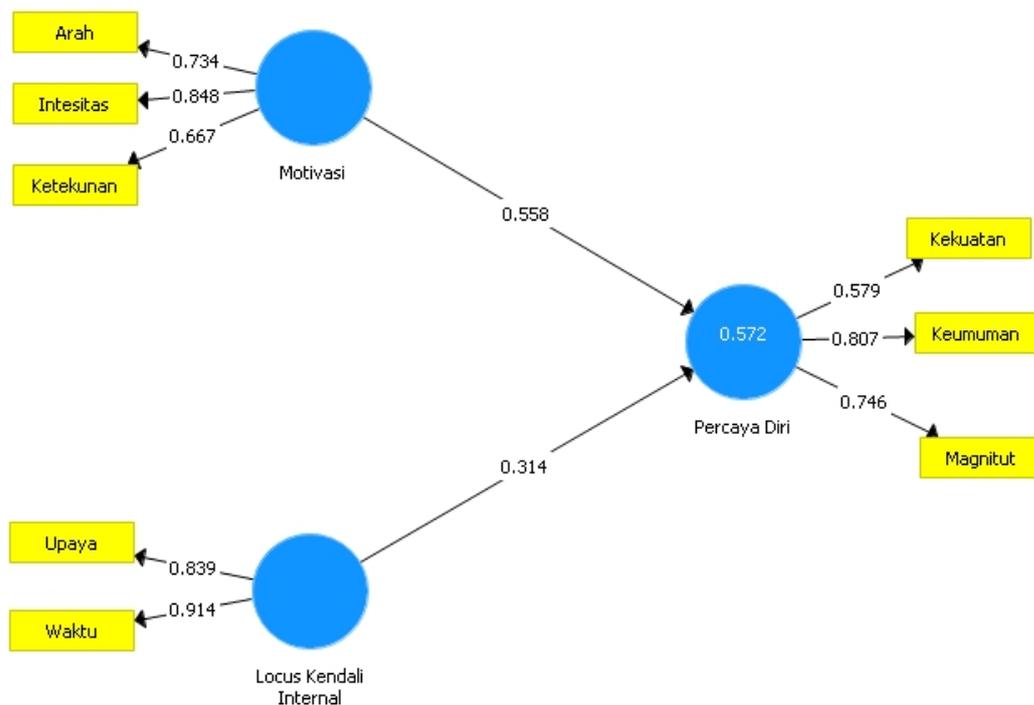
Keterangan :

- η = eta, percaya diri
- ξ_1 = ksi1, motivasi
- ξ_2 = ksi2, lokus kendali internal
- ξ_3 = ksi3, komitmen
- $\xi_1\xi_3$ = interaksi motivasi dengan komitmen
- $\xi_2\xi_3$ = interaksi lokus kendali internal dengan komitmen
- ζ = zeta, error

$\gamma_1, \dots, \gamma_5$ = koefisien jalur

HASIL PENELITIAN

Model PLS yang akan dihitung dalam penelitian ini akan dibagi menjadi dua model yaitu model sebelum dan sesudah ada moderasi komitmen. Gambar 3 adalah tampilan hasil analisis SmartPLS untuk model tanpa moderasi komitmen.



Gambar 3. Model Tanpa Moderasi

Kontribusi gabungan dari motivasi dan lokus kendali internal dalam menjelaskan keragaman percaya diri pedagang adalah 57,2%. Koefisien jalur dari motivasi sebesar 0,558 dan

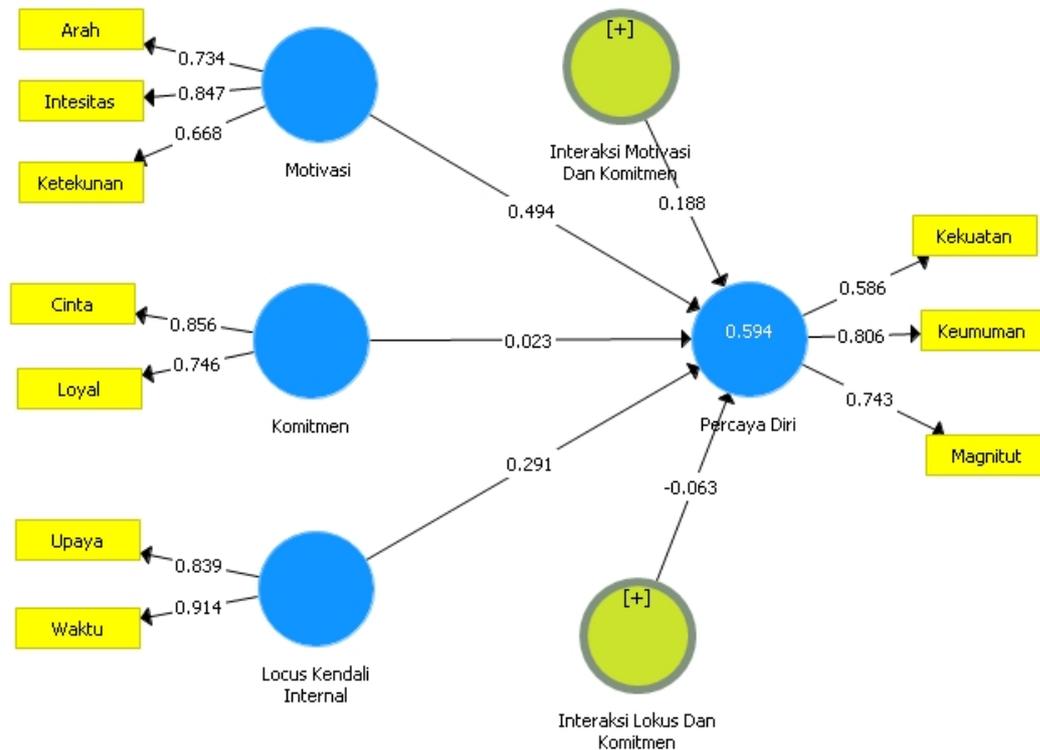
0,314 dari lokus kendali internal. Tingginya kepercayaan diri pedagang lebih banyak dijelaskan oleh tingginya motivasi pedagang.

Tabel 3. Hasil Uji Koefisien Jalur Pada Model Tanpa Moderasi Komitmen

Hubungan terhadap Percaya diri	Original Sample	Sample Mean	Standard Error	t statistics	P Values
Motivasi	0.558	0.568	0.061	9.090	0.000
Lokus- kendali- internal	0.314	0.312	0.063	5.027	0.000

Kedua variabel eksogen, motivasi dan lokus-kendali-internal berpengaruh signifikan ($p < 0,05$) terhadap percaya-diri pedagang. Selanjutnya akan dilakukan uji bahwa komitmen akan menjadi variabel

moderasi pada hubungan motivasi dan lokus-kendali-internal terhadap percaya-diri. Gambar 4 berikut adalah hasil model PLS dengan tambahan moderasi komitmen.



Gambar 4. Model Dengan Moderasi

Kontribusi gabungan dari motivasi, lokus kendali internal, komitmen dan kedua interaksi dalam menjelaskan keragaman percaya-diri pedagang adalah 59,4%. Koefisien jalur dari motivasi sebesar 0,494, dari lokus kendali internal sebesar 0,291, dari komitmen sebesar 0,023, dari interaksi motivasi dengan komitmen sebesar 0,188, dan dari interaksi lokus kendali internal dengan komitmen sebesar -0,063. Tingginya kepercayaan diri pedagang lebih banyak dijelaskan

oleh tingginya motivasi pedagang. Tabel 4 adalah hasil uji koefisien jalur dan pembuktian moderasi dari komitmen.

Pada penelitian ini hubungan antar variabel (*inner model*) hanya ada satu persamaan. Hasil taksiran koefisien yang dilakukan oleh metode *PLS (Partial Least Square)* bersifat *standardized coefficient* yang akan disebut dengan koefisien jalur (*path coefficients*). Persamaan yang menerangkan koefisien jalur dari

seluruh variabel terhadap percaya-diri pedagang dituliskan sebagai berikut:
 Percaya - diri = 0,494 Motivasi + 0,291
 Lokus - kendali + 0,023 Komitmen

+ 0,188 Motivasi.Komitmen
 - 0,063 Lokus - kendali. Komitmen

Tabel 4. Hasil Uji Koefisien Jalur Pada Model Dengan Moderasi Komitmen

Hubungan terhadap Percaya diri	Original Sample	Sample Mean	Standard Error	t statistics	P Values
Motivasi	0.494	0.510	0.070	7.032	0.000
Lokus kendali internal	0.291	0.288	0.070	4.173	0.000
Komitmen	0.023	0.029	0.094	0.243	0.808
Interaksi Motivasi dengan Komitmen	0.188	0.187	0.087	2.162	0.031
Interaksi Lokus kendali internal dengan Komitmen	-0.063	-0,079	0.083	0.762	0.446

Selanjutnya hasil uji pengaruh secara parsial dari masing-masing variabel terhadap percaya - diri pedagang akan diuji dengan uji-t. Pengaruh dari variabel motivasi terhadap percaya - diri pedagang didapatkan koefisien jalur sebesar 0,494 dan $t = 7,008$ ($p=0,000$). Hasil uji pada koefisien ini adalah signifikan ($p<0,05$) yang menjelaskan bahwa tingkat percaya-diri pedagang dapat dijelaskan oleh motivasi pedagang. Percaya-diri pedagang akan mengalami peningkatan apabila pedagang mempunyai motivasi yang tinggi. Hasil ini berhubungan dengan hipotesis yang menyatakan bahwa "motivasi berpengaruh secara signifikan terhadap percaya-diri". Hasil pengujian pada koefisien jalur yang menghubungkan motivasi terhadap percaya - diri telah memberikan bukti bahwa hipotesis ini dapat diterima.

Pengaruh dari variabel lokus-kendali-internal terhadap percaya-diri pedagang didapatkan koefisien jalur sebesar 0,291 dan $t = 4,173$ ($p=0,000$). Hasil uji pada koefisien ini adalah

signifikan ($p<0,05$) yang menjelaskan bahwa tingkat percaya-diri pedagang dapat dijelaskan oleh lokus-kendali-internal pedagang. Percaya-diri pedagang akan mengalami peningkatan, apabila pedagang mempunyai lokus-kendali-internal yang tinggi. Hasil ini berhubungan dengan hipotesis yang menyatakan bahwa "lokus-kendali-internal berpengaruh secara signifikan terhadap percaya-diri". Hasil pengujian pada koefisien jalur yang menghubungkan lokus-kendali-internal terhadap percaya-diri telah memberikan bukti bahwa hipotesis ini dapat diterima.

Pengaruh dari variabel lokus-kendali-internal terhadap percaya-diri pedagang didapatkan koefisien jalur sebesar 0,291 dan $t = 4,173$ ($p=0,000$). Hasil uji pada koefisien ini adalah signifikan ($p<0,05$) yang menjelaskan bahwa tingkat percaya - diri pedagang dapat dijelaskan oleh lokus - kendali - internal pedagang. Percaya-diri pedagang akan mengalami peningkatan apabila pedagang mempunyai lokus-

kendal-internal yang tinggi. Hasil ini berhubungan dengan hipotesis yang menyatakan bahwa "lokus-kendali-internal berpengaruh secara signifikan terhadap percaya-diri". Hasil pengujian pada koefisien jalur yang menghubungkan lokus -kendali-internal terhadap percaya diri telah memberikan bukti bahwa hipotesis ini dapat diterima.

Pembuktian bahwa komitmen akan memoderasi hubungan motivasi dan lokus-kendali- internal terhadap percaya-diri, ditentukan oleh hasil uji koefisien pada bagian interaksi. Jika koefisien tersebut adalah signifikan ($p < 0,05$), maka komitmen terbukti memoderasi hubungan keduanya. Apabila hasil uji koefisien pada bagian interaksi adalah signifikan dan koefisien untuk komitmen adalah tidak signifikan maka, komitmen terbukti menjadi variabel moderasi dengan sifat *pure moderation*. Sedangkan jika hasil uji koefisien pada bagian interaksi adalah signifikan dan koefisien untuk komitmen juga signifikan, maka komitmen terbukti menjadi variabel moderasi dengan sifat *quacy moderation*. Jika hasil uji bagian interaksi adalah tidak signifikan, berarti variabel komitmen tidak terbukti memoderasi hubungan motivasi dan lokus-kendali-internal terhadap percaya-diri.

Pengaruh dari variabel komitmen terhadap percaya-diri pedagang didapatkan koefisien jalur sebesar 0,023 dan $t = 0,243$ ($p = 0,808$). Hasil uji pada koefisien ini adalah tidak signifikan ($p < 0,05$). Pengaruh variabel interaksi motivasi dengan komitmen terhadap percaya - diri pedagang didapatkan koefisien jalur sebesar 0,188

dan $t = 2,162$ ($p = 0,031$). Hasil uji pada koefisien interaksi ini adalah signifikan ($p < 0,05$). Terdapat bukti bahwa komitmen memoderasi hubungan motivasi terhadap percaya-diri dengan sifat *pure moderation*. Percaya - diri yang tinggi akibat adanya motivasi pedagang yang tinggi akan semakin meningkat, jika dalam diri pedagang juga mempunyai komitmen yang tinggi. Kemudian pada hasil uji pengaruh variabel interaksi lokus-kendali-internal dengan komitmen terhadap percaya-diri pedagang didapatkan koefisien jalur sebesar -0,063 dan $t = 0,762$ ($p = 0,446$). Hasil uji pada koefisien interaksi ini adalah tidak signifikan ($p > 0,05$). Tidak terdapat bukti bahwa komitmen memoderasi hubungan lokus-kendali-internal terhadap percaya-diri.

Berikutnya adalah deskripsi pada bagian *outer model*, yaitu hubungan variabel dengan indikatornya. *Outer model* variabel motivasi mempunyai indikator berjumlah tiga. *Loading factor* (λ) indikator berkisar 0,668 – 0,847 menerangkan adanya tingkat hubungan yang kuat ($\lambda > 0,50$) dari setiap indikator terhadap variabel laten. Indikator intensitas memiliki *loading factor* paling tinggi, sehingga secara substantive, motivasi yang kuat akan tergambar dari tingginya intensitas perdagangan yang dilakukan pedagang.

Secara khusus, pada indikator yang bersifat reflektif terhadap variabel laten harus memiliki kehandalan (reliabilitas) tinggi yang terukur dari nilai AVE (lebih dari 0,50) dan *composite reliability* (lebih dari 0,70). Hasil perhitungan reliabilitas dari beberapa pertimbangan, yaitu AVE = 0,568 dan *composite reliability* = 0,796 menjelaskan bahwa konsistensi seluruh

indikator dalam mengukur variabel laten telah memenuhi syarat. Seluruh indikator memiliki validitas dan

reliabilitas yang tinggi dalam mengukur motivasi.

Tabel 5. Hasil Uji Koefisien Jalur Pada *Outer Model* Motivasi

Indikator	Original Sample	Sample Mean	Standard Error	t statistics	P Values
Arah	0.734	0.728	0.056	13.113	0.000
Intensitas	0.847	0.846	0.045	18.874	0.000
Ketekunan	0.668	0.666	0.078	8.554	0.000

AVE = 0,568 ; *Composite Reliability* = 0,796

Outer model variabel lokus-kendali-internal mempunyai indikator berjumlah dua. *Loading factor* (λ) indikator berkisar 0,839 – 0,914 menerangkan adanya tingkat hubungan yang kuat ($\lambda > 0,50$) dari setiap indikator terhadap variabel laten. Indikator waktu

memiliki *loading factor* paling tinggi, sehingga secara substantif lokus - kendali -internal yang kuat akan tergambar dari tingginya kemampuan pedagang dalam mengendalikan waktu berdagang.

Tabel 6. Hasil Uji Koefisien Jalur Pada *Outer Model* Lokus Kendali Internal

Indikator	Original Sample	Sample Mean	Standard Error	t statistics	P Values
Upaya	0.839	0.835	0.050	16.803	0.000
Waktu	0.914	0.915	0.022	40.916	0.000

AVE = 0,770 ; *Composite Reliability* = 0,870

Secara khusus, pada indikator yang bersifat reflektif terhadap variabel laten harus memiliki kehandalan (reliabilitas) tinggi yang terukur dari nilai AVE (lebih dari 0,50) dan *composite reliability* (lebih dari 0,70). Hasil perhitungan reliabilitas dari beberapa pertimbangan, yaitu AVE = 0,770 dan *composite reliability* = 0,870 menjelaskan bahwa konsistensi seluruh indikator dalam mengukur variabel laten telah memenuhi syarat. Seluruh indikator memiliki validitas dan reliabilitas yang tinggi dalam mengukur lokus -kendali-internal.

Outer model variabel komitmen mempunyai indikator berjumlah dua.

Loading factor (λ) indikator berkisar 0,746 – 0,856 menerangkan adanya tingkat hubungan yang kuat ($\lambda > 0,50$) dari setiap indikator terhadap variabel laten. Indikator kecintaan memiliki *loading factor* paling tinggi, sehingga secara substantif komitmen yang kuat akan tergambar dari tingginya kecintaan pedagang pada aktifitas perdagangan dan barang dagangan.

Secara khusus, pada indikator yang bersifat reflektif terhadap variabel laten harus memiliki kehandalan (reliabilitas) tinggi yang terukur dari nilai AVE (lebih dari 0,50) dan *composite reliability* (lebih dari 0,70). Hasil perhitungan reliabilitas dari

beberapa pertimbangan, yaitu $AVE = 0,644$ dan $composite\ reliability = 0,783$ menjelaskan bahwa konsistensi seluruh indikator dalam mengukur variabel

laten telah memenuhi syarat. Seluruh indikator memiliki validitas dan reliabilitas yang tinggi dalam mengukur komitmen.

Tabel 7. Hasil Uji Koefisien Jalur Pada *Outer Model* Komitmen

Indikator	<i>Original Sample</i>	<i>Sample Mean</i>	<i>Standard Error</i>	<i>t statistics</i>	<i>P Values</i>
Kecintaan	0.856	0.861	0.096	9.954	0.000
Loyalitas	0.746	0.710	0.164	4.556	0.000

$AVE = 0,644$; $Composite\ Reliability = 0,783$

Outer model variabel percaya - diri mempunyai indikator berjumlah tiga. *Loading factor* (λ) indikator berkisar 0,586 – 0,806 menerangkan adanya tingkat hubungan yang kuat ($\lambda > 0,50$) dari setiap indikator terhadap variabel laten. Indikator keumuman

memiliki *loading factor* paling tinggi, sehingga secara substantif percaya - diri yang kuat akan tergambar dari tindakan pedagang untuk melakukan aktifitas berdagang sesuai dengan pola dan prosedur yang banyak dilakukan kalangan pedagang.

Tabel 8. Hasil Uji Koefisien Jalur Pada *Outer Model* Percaya Diri

Indikator	<i>Original Sample</i>	<i>Sample Mean</i>	<i>Standard Error</i>	<i>t statistics</i>	<i>P Values</i>
Kekuatan	0.586	0.569	0.127	4.613	0.000
Keumuman	0.806	0.807	0.042	18.963	0.000
Magnitut	0.743	0.739	0.067	11.404	0.000

$AVE = 0,515$; $Composite\ Reliability = 0,758$

Secara khusus, pada indikator yang bersifat reflektif terhadap variabel laten harus memiliki kehandalan (reliabilitas) tinggi, yang terukur dari nilai AVE (lebih dari 0,50) dan $composite\ reliability$ (lebih dari 0,70). Hasil perhitungan reliabilitas dari beberapa pertimbangan, yaitu $AVE = 0,515$ dan $composite\ reliability = 0,758$, menjelaskan bahwa konsistensi seluruh indikator dalam mengukur variabel laten telah memenuhi syarat. Seluruh indikator memiliki validitas dan reliabilitas yang tinggi dalam mengukur percaya-diri.

PEMBAHASAN

Kepercayaan diri yang tinggi bagi seorang pedagang adalah hal yang penting untuk menunjang keberhasilan pada aktifitas perdagangan. Pedagang dengan kepercayaan diri yang tinggi dapat menggambarkan dari bagaimana pedagang bisa mengelola kekuatan, keumuman dan magnitut. Percaya-diri yang tergambar dari kekuatan artinya pedagang dapat memanfaatkan secara optimal teknologi komunikasi untuk membangun hubungan dengan konsumen, pedagang merasa sangat menguasai proses perniagaan dan budaya-budaya yang ada di

lingkungannya. Pada aspek keumuman, pedagang dalam proses perdagangannya, tidak selalu konvensional dan terus mengikuti dinamika yang terjadi, pedagang juga bisa mengenali dengan baik keinginan konsumen. Sedangkan pada aspek magnitud tergambar dari tingginya keyakinan pedagang bahwa tidak banyak kesulitan yang akan dialami selama menjalankan aktifitas berdagang, melakukan persiapan yang cukup sebelum berangkat berdagang, terus melakukan penyesuaian terhadap produk yang sedang menjadi tren saat itu.

Motivasi pedagang berdampak signifikan pada kepercayaan diri pedagang. Efek dari tingginya motivasi ini akan semakin berlipat, jika pada diri pedagang juga mempunyai komitmen yang tinggi. Tingginya motivasi seorang pedagang dapat dikenali dari tingginya intensitas, kejelasan arah, dan besarnya ketekunan. Ciri motivasi dari aspek intensitas antara lain kuatnya keinginan pedagang untuk berperilaku yang baik dan melakukan aktifitas perdagangan dengan tujuan untuk mengoptimalkan hasil, tahan ketika menghadapi kesulitan. Motivasi yang tinggi juga tergambar dari adanya arah yang jelas. Pedagang dalam melakukan pekerjaannya memperhatikan urutan, akan tetapi lebih memilih hal-hal yang lebih mendesak, pedagang sangat menyadari adanya tujuan tertentu dan tidak bisa bersifat fleksibel dan segala tindakan diarahkan pada tujuan jangka panjang bukan hanya pada persoalan pragmatis yang bersifat sesaat. Pada aspek ketekunan yang juga menjadi ciri dari motivasi bahwa dalam menghadapi tugas-tugas yang sangat banyak,

sebaiknya pedagang terus berusaha menyelesaikan daripada memutuskan untuk meminta bantuan pada orang lain, dalam mencapai berbagai tujuan perdagangan, para pedagang harus lebih memperkuat keteguhan. Sebagai pedagang mempertahankan kejujuran adalah lebih penting dibandingkan dengan obyektifitas.

Lokus-kendali-internal adalah faktor lain yang juga menentukan kepercayaan diri pedagang. Akan tetapi dampak peningkatan kepercayaan diri pedagang akibat adanya lokus-kendali-internal ini, tidak banyak mengalami perubahan yang besar untuk pedagang yang berkomitmen tinggi. Pedagang dengan lokus-kendali-internal yang tinggi mempunyai ciri-ciri antara lain: pedagang sangat meyakini bahwa keberhasilan sangat tergantung pada upaya bukan keberuntungan, kinerja sepenuhnya adalah tanggung jawab pedagang itu sendiri, keberhasilan dalam perdagangan dapat diraih karena juga akibat pengendalian diri. Sedangkan pada gambaran lokus-kendali-internal pedagang yang berhubungan dengan waktu antara lain: keberhasilan lebih ditentukan oleh efektifitas waktu, dibandingkan dengan tambahan waktu, kepuasan kerja timbul karena pedagang bekerja dalam waktu yang terbatas.

KESIMPULAN

Pemodelan telah menghasilkan beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Motivasi pedagang berpengaruh pada kepercayaan diri pedagang
2. Lokus-kendali-internal pedagang berpengaruh pada kepercayaan diri pedagang

3. Komitmen pedagang akan memoderasi hubungan motivasi dan kepercayaan diri pedagang. Peningkatan kepercayaan diri pedagang yang tinggi akibat motivasi, akan semakin besar, jika pedagang memiliki komitmen yang tinggi.
4. Komitmen pedagang tidak terbukti memoderasi hubungan lokus-kendali- internal dan kepercayaan diri pedagang.

DAFTAR PUSTAKA

- Daft, Richard L. 2014. *New Era of Management*. Singapore: South-Western, Cengage Learning.
- Driscoll, Marcy P. 2005. *Psychology of Learning For Instruction*. Boston: Allyn and Bacon.
- Gibson James L., John M. Ivancevich, James H. Donnelly, Jr and Robert Konopaske, 2012. *Organizations : Behavior, Structure, Processes*. New York : McGraw-Hill
- Grau, Rosa, Salanova Marisa. & Peiro Jose Maria . 2001. Moderator Effects of Self-Efficacy on Occupational Stress. *Psychology in Spain*, 2001, Vol. 5. No.1, 63–74.
- Ivancevich. John M. & Matteson Michael T. 2011. *Organization Behavior and Management*. New York: McGraw-Hill.
- _____, and Robert Konopaske. 2013. *Human Resource Management*. New York : McGraw-Hill./Irwin
- Janasz, Suzanne C. De., Dowd Karen O. & Schneider Beth Z. 2009. *Interpersonal Skills in Organizations*. New York: McGraw Hill/Irwin.
- Kreitner, Robert. 1995. *Management*. Boston: Houghton Mifflr, Philip, and Kevin Lanein Company.
- Matsumoto, David. & Juang Linda. 2008. *Culture & Psychology*. Belmont: Thomson Higher Education.
- Rathus, Spencer A. 2013. *Psychology: Concepts and Connections, Brief Version*. Singapore: Wadsworth, Cengage Learning.
- Undang-undang Republik Indonesia No 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah, Lembaran Negara R.I. Tahun 2008 Nomor 93.

■ <http://jp.feb.unsoed.ac.id>