

HUBUNGAN BERSYUKUR DAN PERILAKU PROSOSIAL TERHADAP EFIKASI DIRI PADA PELAKU USAHA MIKRO, KECIL, DAN MENENGAH (UMKM) KOTA DENPASAR

I Nyoman Angga Wirama dan Ni Made Swasti Wulanyani

Program Studi Psikologi, Fakultas Kedokteran, Universitas Udayana
i.nyoman.angga.wirama@gmail.com

Abstrak

Indonesia memiliki 248 juta penduduk dengan angka pengangguran terus meningkat setiap tahunnya (BPS, 2014). Pelaku usaha merupakan sosok yang mampu memajukan perekonomian negara dan mampu membuka lowongan pekerjaan. Banyak pelaku usaha sukses memulai usahanya dari usaha mikro, kecil, menengah (UMKM). UMKM merupakan dasar perekonomian negara karena dari 52.76 juta unit usaha, 99% diantaranya adalah UMKM. Pelaku usaha adalah profesi yang sulit dan bersahabat dengan ketidakpastian. Diperlukan efikasi diri yang tinggi untuk menjadi seorang pelaku usaha yang sukses. Bersyukur dan perilaku prososial memberi pengaruh dan membentuk efikasi diri menjadi lebih positif. Bersyukur mampu membuat seseorang memiliki informasi positif tentang diri, kondisi psikologis yang positif, fisik yang sehat, dan rasa optimis. Perilaku prososial menciptakan kepuasan hidup, perasaan berhasil pada diri seseorang, dan meningkatkan kualitas diri. Penelitian ini dilakukan di kota Denpasar dengan menggunakan snow ball sampling. Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif yang menggunakan metode analisis regresi berganda untuk pengujian hipotesis. Sebanyak 243 pelaku UMKM kota Denpasar menjadi responden dalam penelitian ini. Alat ukur yang digunakan adalah skala Bersyukur dengan koefisien reliabilitas 0.871, skala Perilaku Prososial dengan koefisien reliabilitas 0.914, dan skala Efikasi Diri dengan koefisien reliabilitas 0.918. Hasil pengolahan data diperoleh nilai F test = 87.370 ($p < 0.05$), sehingga dapat disimpulkan terdapat hubungan antara bersyukur dan perilaku prososial terhadap efikasi diri pada pelaku UMKM kota Denpasar. Koefisien korelasi sebesar 0.507 menunjukkan bersyukur dan perilaku prososial memberi pengaruh sebesar 50.3% terhadap efikasi. Semakin tinggi bersyukur dan perilaku prososial yang dimiliki seorang pelaku UMKM kota Denpasar, maka semakin tinggi efikasi diri yang dimilikinya.

Kata kunci : Bersyukur, Prososial, Efikasi Diri, Pelaku UMKM

Abstract

Indonesia has 248 million people, with the unemployment rate continues to rise each year (BPS, 2014). Business actor is a figure capable of promoting the country's economy and is able to open up job vacancy. Many successful entrepreneurs start micro, small and medium enterprises (UMKM). UMKM is the basis for the country's economy due to the fact that from the 52.76 million business units, 99% of which are UMKM. Business actor is a tough profession and friends with uncertainty. High self-efficacy is required to be a successful business operators. Grateful and prosocial behavior influence and form a self-efficacy into a more positive. Grateful can make someone have positive information about himself, positive psychological state, physically healthy, and a sense of optimism. Prosocial behavior creates life satisfaction, sense of accomplishment in a person, and improve the quality of self. This research was conducted in the city of Denpasar by using snow ball sampling. This research is a quantitative research using multiple regression analysis to test the hypothesis. A total of 243 UMKMs of Denpasar become respondents in this study. Measuring instrument used is the scale of Gratitude with a reliability coefficient of 0.871, Prosocial Behavior scale with reliability coefficient of 0.914, and Self-Efficacy scale with reliability coefficient of 0.918. The results of data processing indicate that the value of F test = 87 370 ($p < 0.05$), so it can be concluded that there is a relationship between gratitude and prosocial behavior toward self-efficacy on UMKM in Denpasar. The correlation coefficient of 0.507 indicates grateful and prosocial behavior influence amounting to 50.3% on the efficacy. The higher grateful and prosocial behavior owned by UMKM businessmen of Denpasar, the higher their self efficacy.

Keywords: Grateful, Prosocial, Self Efficacy, UMKM

LATAR BELAKANG

Indonesia merupakan negara terpadat di Asia Tenggara dan nomor empat di dunia dengan jumlah penduduk sekitar 248 juta jiwa pada tahun 2013 (BPS, 2014). Sebagai bangsa yang besar, Indonesia bertanggung jawab untuk memberi kesejahteraan kepada seluruh rakyatnya. Kesejahteraan dapat dicapai dengan pertumbuhan perekonomian yang baik pada suatu bangsa, namun pengangguran masih menjadi masalah klasik dan ikut menghambat pertumbuhan ekonomi di Indonesia.

Pengangguran memiliki dampak negatif terhadap suatu negara, yaitu mengecilnya pendapatan nasional dan pendapatan perkapita, menurunnya penerimaan negara melalui pajak, beban psikologis penduduk atau lingkungan sosial, hingga meningkatnya biaya sosial seperti biaya kesehatan, biaya keamanan, biaya peradilan akibat meningkatnya tindak kejahatan, dan lain-lain (Alam, 2007). Angka pengangguran setiap tahunnya mengalami peningkatan. Pengangguran tidak hanya di alami oleh lulusan SMA ke bawah, namun juga dialami oleh lulusan dari perguruan tinggi.

Angka pengangguran di Indonesia sudah mencapai 7.240.000 pada Agustus 2012 dan naik menjadi 7.387.737 pada bulan Agustus tahun 2013 (BPS, 2014). Hal ini harus segera diatasi karena Indonesia diperkirakan akan mendapatkan bonus demografi pada tahun 2020 hingga 2030. Bonus demografi merupakan suatu kondisi Indonesia memiliki jumlah warga di usia produktif yaitu usia 15 – 64 tahun dua kali lebih banyak dari pada jumlah warga di usia tidak produktif, yaitu usia di bawah 15 tahun dan di atas 64 tahun (BPS, 2014). Masalah akan muncul ketika Indonesia sedang memiliki penduduk di usia produktif lebih banyak dari sebelumnya, namun jumlah lapangan pekerjaan yang tersedia belum mampu mencukupi. Hal ini memberi dampak meningkatnya angka pengangguran dan menurunnya kualitas kesejahteraan penduduk.

Membuka dan mendirikan usaha sendiri dianggap mampu mengatasi pengangguran di Indonesia dan membawa kesejahteraan bagi penduduk di dalamnya. Suatu negara dapat menjadi makmur apabila minimum 2% dari total penduduk yang ada berprofesi sebagai seorang pelaku usaha (Kasali, 2010). Indonesia pada tahun 2015 baru mencapai 1.65% yang berprofesi sebagai pelaku usaha dari seluruh total penduduk yang ada. Angka ini masih kalah jika dibandingkan dengan Thailand yang sudah mencapai 3%, Malaysia 5%, dan Singapura 7% (Bank Indonesia, 2011). Hal ini membuat pemerintah mendeklarasikan Gerakan Kewirausahaan Nasional (GKN) yang diresmikan pada tanggal 12 Maret 2015 (Nugroho, 2015)

Salah satu penopang perekonomian bangsa adalah Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). UMKM telah terbukti mampu menopang perekonomian Bangsa Indonesia. Pada tahun 1998, ketika Indonesia mengalami krisis ekonomi,

banyak perusahaan-perusahaan besar yang bangkrut dan tutup. Usaha mikro dan kecil tetap mampu bertahan, sedangkan usaha menengah hanya 10% yang tutup. Saat krisis ekonomi tersebut, UMKM sangat berkontribusi dalam menyelamatkan perekonomian Indonesia. UMKM juga berkontribusi dengan memberikan angka investasi sebesar Rp. 222,74 Triliun atau 51.80% dari total investasi pada tahun 2008 (Bank Indonesia, 2011).

Unit usaha yang terdapat di Indonesia berjumlah 52.76 juta unit usaha dengan 99.99% diantaranya adalah UMKM. Jumlah UMKM di Bali pada tahun 2009 adalah 61.648 unit usaha yang memiliki legalitas dan 203.910 unit usaha yang belum memiliki legalitas. Berdasarkan data yang tercatat di Kota Denpasar, terdapat 1.230 unit usaha yang memiliki legalitas dan 10.285 unit yang belum memiliki legalitas (Dinkop UMKM Provinsi Bali, 2014).

Banyak hal yang telah dilakukan pemerintah nasional demi mendukung pelaku UMKM agar bisa maju dan berkembang. Hal tersebut juga dilakukan oleh pemerintah Kota Denpasar. Dukungan Pemerintah Kota Denpasar diantaranya semakin dipermudahnya pengurusan legalitas, mengadakan kompetisi antar pelaku usaha di Kota Denpasar, memfasilitasi para pelaku usaha untuk mempromosikan usahanya dalam berbagai festival, hingga mengadakan berbagai pelatihan kewirausahaan untuk pelaku UMKM.

Meskipun telah mendapat banyak dukungan dari pemerintah, pelaku usaha bukanlah profesi yang mudah. Banyak faktor dan pertimbangan yang perlu diperhitungkan untuk menjadi seorang pelaku usaha. Seorang pelaku usaha merupakan profesi yang bersahabat dengan ketidakpastian. Dunia usaha merupakan suatu dunia dinamis yang terus berkembang dan terus bergerak. Penuh akan persaingan, masalah, dan tantangan dalam menjalankan usaha juga membuat profesi sebagai seorang pelaku usaha kurang diminati oleh masyarakat (Kasali, 2010).

Studi pendahuluan yang dilakukan oleh peneliti kepada sepuluh orang pelaku usaha menemukan permasalahan dan tantangan dalam menjalankan usaha, yaitu situasi pasar yang tidak menentu, keraguan untuk mampu sukses tanpa adanya modal finansial yang besar, rasa takut menanggung risiko, kesulitan memasarkan produk, kesulitan mencapai target yang telah ditetapkan, banyak pesaing atau kompetitor dengan usaha yang sama, dan keraguan akan kemampuan dirinya sendiri. Hal ini sesuai dengan yang dinyatakan oleh Kasali (2010) bahwa dunia usaha merupakan dunia yang dinamis, terus bergerak, penuh tantangan, dan bersahabat dengan ketidakpastian.

Seorang pelaku usaha akan mengalami tantangan dan berbagai masalah dalam menjalankan dan mengembangkan usahanya. Seorang pelaku usaha dituntut memiliki keyakinan untuk bisa berhasil saat menghadapi setiap tantangan dalam menjalankan usahanya. Kiyosaki

(2001) menyebutkan bahwa untuk bisa menjadi seorang yang kaya dan sukses, aspek mental adalah hal utama yang perlu diperhatikan.

Banyak pelaku usaha sukses yang mengajarkan pentingnya keyakinan diri untuk mampu mencapai kesuksesan. Keyakinan seseorang terhadap kemampuan dirinya dapat disebut sebagai efikasi diri. Efikasi diri merupakan keyakinan terhadap kemampuan dalam mengorganisasikan dan memunculkan perilaku yang dibutuhkan untuk menghasilkan kecakapan tertentu (Bandura, 1997). Efikasi diri mengarah pada kemampuan yang dimiliki individu untuk membentuk perilaku yang tepat dalam menghadapi tantangan maupun tugas untuk mencapai keberhasilan yang diharapkan. Seorang pelaku usaha yang memiliki efikasi diri yang tinggi diharapkan mampu berperilaku secara tepat dalam menghadapi tantangan seperti keberanian, percaya diri, keyakinan mampu menanggung risiko, dan sikap optimis. Seorang pelaku usaha diharuskan melatih dan membentuk efikasi dirinya untuk berhasil dan sukses menjalankan usaha agar semakin tinggi.

Bandura (1997) mengungkapkan bahwa efikasi diri yang dimiliki oleh seseorang dipengaruhi oleh empat faktor, yaitu tingkat tantangan yang akan dihadapi seseorang, penghargaan yang diberikan orang lain, peran atau status orang tersebut di lingkungan sosialnya, dan informasi-informasi yang seseorang miliki tentang dirinya. Berdasarkan hal tersebut, dapat dikelompokkan bahwa tingkat tantangan yang akan dihadapi seseorang, penghargaan yang diberikan orang lain, dan status orang tersebut di lingkungan sosialnya berasal dari eksternal, sedangkan informasi-informasi yang seseorang miliki tentang dirinya berasal dari internal.

Seseorang dapat memulai mengubah keadaan hidupnya dengan mengubah dirinya terlebih dahulu. Menyadari informasi-informasi tentang diri adalah langkah awal yang dapat dilakukan untuk meningkatkan efikasi diri. Dalam menjalani kehidupan, seseorang mungkin saja memiliki pengalaman berhasil, pernah mengalami hal positif lainnya, atau sedang menerima hal positif tersebut, namun orang tersebut tidak menyadarinya. Oleh karena itu diperlukannya suatu tindakan yang mampu membuat seseorang lebih menyadari pengalaman keberhasilan dan hal positif yang orang tersebut rasakan.

Perilaku evaluasi tentang diri yang berfokus pada aspek-aspek positif dalam kehidupan adalah bersyukur. Bersyukur membuat suatu hal yang kecil dan sepele menjadi suatu hal yang mengagumkan, keberhasilan, dan kenikmatan dalam menjalani kehidupan (Byrne, 2012). Seseorang terus bersyukur tentang kehidupannya membuat dirinya lebih banyak memiliki informasi positif tentang dirinya. Informasi positif tersebut salah satunya dapat berupa pengalaman-pengalaman kesuksesan yang pernah diraih namun sudah dilupakan. Seseorang yang menyadari atau mengalami

kesuksesan pada pengalaman sebelumnya akan membentuk efikasi diri ke arah yang lebih positif (Bandura, 1997).

Bersyukur membuat seseorang mengalami emosi yang positif dan kesejahteraan dalam hidupnya. Bersyukur membuat seseorang semakin merasakan kebermaknaan hidup. Dalam dunia kerja, bersyukur menciptakan kepuasan kerja dan meningkatkan produktivitas. Seseorang yang bersyukur akan menjadi lebih optimis dan yakin mampu menyelesaikan berbagai tugas dalam beberapa minggu ke depan. Seseorang yang bersyukur pada kehidupannya akan belajar untuk lebih menghargai pencapaian-pencapaian yang orang tersebut telah dapatkan (Emmons & McCullough, 2003).

Emmons dan McCullough (2003) mengungkapkan bahwa bersyukur mampu meningkatkan hubungan kualitas hubungan interpersonal. Hal ini disebabkan orang-orang yang bersyukur menjadi pribadi yang lebih hangat saat orang tersebut melakukan interaksi sosial. Hubungan interpersonal yang positif dengan orang lain menciptakan dukungan sosial yang positif dan membuat seseorang lebih produktif. Hal lain yang menjadi pertimbangan adalah seorang pelaku usaha memerlukan tiga modal dalam menjalankan usahanya, yaitu modal keyakinan diri, modal relasi, dan modal finansial. Dengan adanya kualitas hubungan interpersonal yang positif, seorang pelaku usaha memiliki salah satu modal untuk mencapai kesuksesan (Riana, 2006).

Hubungan interpersonal yang positif juga dapat dibangun dengan membangun keharmonisan dalam interaksi sosial. Keharmonisan dapat terbangun oleh perilaku yang memberikan keuntungan kepada orang lain atau yang dikenal dengan perilaku prososial. Norma masyarakat juga mengatur dan mengajarkan seseorang melakukan perilaku prososial (Taylor, Peplau, & Sears, 2009). Nilai untuk membantu orang lain telah diajarkan pada diri seseorang sejak masa kanak-kanak. Dengan melakukan suatu tindakan perilaku prososial maka seseorang telah melakukan suatu tindakan yang sesuai nilai-nilai terkait kemanusiaan. Hal ini tentu berdampak pada munculnya perasaan tentang keberhasilan yang telah orang tersebut lakukan. Pengalaman keberhasilan mampu meningkatkan efikasi diri pada diri seseorang, disamping itu dengan melakukan tindakan positif pada lingkungan sosial juga berdampak apresiasi oleh lingkungan sosial itu sendiri.

Perilaku prososial membuat seseorang melakukan suatu perilaku kepahlawanan kepada orang lain. Perilaku prososial menitikberatkan pada keuntungan yang didapatkan oleh orang lain dan memberi pengaruh pada peningkatan kualitas hubungan dalam interaksi sosial. Meskipun perilaku prososial ditujukan pada memberi keuntungan pada orang lain, perilaku prososial secara tidak langsung juga berdampak positif pada pelaku prososial. Salah satunya adalah hubungan interaksi sosial yang baik. Hal ini akan berdampak terhadap penerimaan orang-orang disekitar kehidupan pelaku prososial.

Perilaku prososial juga memberikan kesempatan kepada para pelakunya untuk meningkatkan kualitas diri menjadi lebih baik dari sebelumnya dan meningkatkan kepercayaan diri yang dimilikinya (Taylor dkk, 2009). Hal ini tentu berdampak pada tingkat tugas yang awalnya dianggap tinggi atau sulit bagi seseorang, dengan meningkatnya kualitas diri maka tingkat tersebut akan menurun. Suatu tugas yang tingkat kesulitannya menurun hingga tingkatnya setara atau berada di bawah kemampuan orang tersebut, maka efikasi diri yang dimilikinya untuk menyelesaikan tugas tersebut akan menjadi tinggi (Bandura, 1997).

Berdasarkan literatur yang telah dipaparkan sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa bersyukur dan perilaku prososial berkaitan erat dengan efikasi diri. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk menguji secara lebih terukur hubungan bersyukur dan perilaku prososial terhadap efikasi diri pada pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) Kota Denpasar. Diharapkan hasil penelitian ini dapat menambah pengetahuan untuk meningkatkan efikasi diri pelaku UMKM. Hal ini dilakukan mengingat efikasi diri yang tinggi memiliki manfaat untuk menciptakan para pelaku usaha berdaya saing yang lebih baik dan tinggi kedepannya.

METODE PENELITIAN

Variabel dan Definisi Operasional

Untuk mendapatkan kesimpulan teoretis sebagai hasil akhir penelaahan kepustakaan, identifikasi variabel-variabel utama yang sedang diteliti perlu dilakukan. Suryabrata (2010) menjelaskan variabel sebagai sesuatu yang menjadi objek dalam suatu penelitian terdiri dari faktor-faktor yang berpengaruh dalam suatu penelitian atau gejala yang diteliti. Berikut adalah definisi operasional dalam penelitian ini:

1. Bersyukur adalah wujud dari pemberian apresiasi, takjub, berterimakasih, dan perasaan positif yang hadir pada diri seseorang akibat menerima kondisi yang bersifat menyenangkan (Emmons & McCullough, 2004).
2. Perilaku prososial adalah suatu perilaku yang dilakukan oleh seseorang yang bertujuan untuk memberi keuntungan dan peningkatan kualitas kehidupan kepada orang lain (Sarwono, 2002).
3. Efikasi diri adalah keyakinan tentang kemampuan yang dimiliki seseorang terhadap kemampuannya untuk melakukan suatu tindakan, menyelesaikan tugas, atau menghadapi tantangan tertentu demi mencapai tujuan yang ingin dicapai (Bandura, 1997).

Responden Penelitian

Azwar (2005) menjelaskan populasi sebagai sekumpulan subjek yang dapat digeneralisasi dalam suatu penelitian yang terdiri dari individu-individu yang memiliki suatu ciri atau karakteristik yang sama. Populasi yang ditargetkan dalam penelitian ini adalah semua pelaku UMKM

yang ada di Denpasar. Adapun karakteristik populasi dalam penelitian ini adalah pelaku UMKM yang menjalankan usahanya di kota Denpasar, sesuai kriteria UMKM berdasarkan UU Nomor 20 tahun 2008 yaitu memiliki omset usaha kurang dari 50 Miliar rupiah setiap tahunnya, dan pelaku UMKM yang telah menjalankan usaha minimal satu tahun. Usia satu tahun dalam menjalankan usaha sering dijadikan acuan oleh lembaga perbankan dalam memberikan dana pinjaman, digunakan oleh instansi pengembang kewirausahaan untuk memilih binaan usaha, dan digunakan oleh pemerintah atau instansi swasta sebagai salah satu syarat dalam mengikuti lomba kewirausahaan. Hal ini dikarenakan seorang pelaku usaha yang menjalankan usaha yang sama dalam waktu satu tahun atau lebih dianggap berkomitmen dengan bidang usaha yang dijalani.

Tempat Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Bank CIMB Niaga, Wilayah Bali, yaitu kantor cabang Thamrin Denpasar, cabang Melati Denpasar, cabang Teuku Umar Denpasar, cabang Dewi Sartika Denpasar, cabang Gatot Subroto Denpasar, cabang Sanur Denpasar, cabang Kuta Graha Kuta Badung, cabang Legian Kuta Badung, cabang Nusa Dua Badung, cabang Ubud Gianyar, cabang Kediri Tabanan, cabang A Yani Singaraja. Penelitian ini dilakukan pada bulan Juli tahun 2013.

Teknik Pengambilan Sampel

Sampel merupakan bagian dari populasi yang memiliki karakteristik-karakteristik yang sama dengan populasi. Sampel yang diambil nanti haruslah representatif dan dapat dianggap mewakili populasi yang ada. Sampel penelitian diambil dengan metode snowball sampling, yaitu pengambilan sampel dilakukan secara berantai, jumlah sampel yang awalnya kecil kemudian membesar. Teknik snowball sampling akan meminta responden yang sudah berpartisipasi dalam penelitian menyebutkan calon responden lain yang sesuai dengan kriteria penelitian. Metode snowball sampling dapat dilakukan akibat sampel yang sulit ditemukan atau terdapatnya keterbatasan akses untuk menemukan sampel itu sendiri (Nurdiani, 2014).

Metode snowball sampling digunakan dalam penelitian ini dikarenakan mampu membantu dalam menemukan sampel yang sesuai kriteria penelitian dan mampu memberi akses untuk bertemu langsung dengan calon responden, yaitu pemilik usaha. Hal ini dapat memotong proses birokrasi perusahaan untuk meminta pemilik usaha dalam berpartisipasi di penelitian ini. Penelitian ini mencari informasi para pelaku usaha di suatu instansi kewirausahaan dan menghubungi setiap pelaku usaha yang sesuai kriteria penelitian untuk menjadi responden. Pelaku usaha yang bersedia menjadi responden dan telah mengisi skala ditanyakan informasi terkait teman, kerabat, keluarga atau

orang-orang yang pelaku usaha tersebut kenal dan sesuai kriteria penelitian untuk dihubungi peneliti menjadi responden selanjutnya. Hal ini terus dilakukan hingga jumlah sampel minimum terpenuhi.

Jumlah sampel minimum dalam penelitian ini mengacu pada Field (2009) yang mengungkapkan terdapat tiga rumus dalam menentukan ukuran sampel minimum, yaitu:

1. $VB \times 15$, sehingga didapat jumlah minimum sebesar 30 responden.
2. $50 + 8 \times VB$, sehingga didapat jumlah minimum sebesar 66 responden.
3. $104 + VB$, sehingga jumlah subjek minimal penelitian ini adalah 106 subjek.

Penelitian ini menggunakan jumlah responden minimum terbanyak yaitu 106 responden, karena semakin banyak jumlah sampel yang digunakan maka akan semakin baik (Field, 2009).

Alat Ukur

Terdapat tiga skala yang dibuat sendiri dan digunakan dalam penelitian ini, yaitu skala bersyukur, skala perilaku prososial, dan skala efikasi diri. Skala bersyukur mengacu teori McCullough, Emmons dan Tsang (2002) yang memiliki koefisien korelasi antar aitem yang berkisar dari 0.327 hingga 0.631 dan reliabilitas sebesar 0.871. Skala perilaku prososial mengacu teori Wispe (dalam Farhah, 2011) memiliki koefisien korelasi antar aitem yang berkisar dari 0.331 hingga 0.678 dan reliabilitas sebesar 0.914. Skala efikasi diri mengacu teori Bandura (1997) yang memiliki koefisien korelasi antar aitem yang berkisar dari 0.350 hingga 0.648 dan reliabilitas sebesar 0.918.

Teknik Analisis Data

Metode analisis untuk menguji hipotesis dalam penelitian ini adalah analisis regresi berganda. Uji Hipotesis dilakukan setelah seluruh uji asumsi terpenuhi. Tujuan dilakukannya uji asumsi adalah memeriksa data-data yang telah terkumpul memenuhi syarat untuk melakukan pengkorelasi atau tidak dan untuk melihat apakah data dapat dilakukan analisis parametrik atau nonparametrik. Adapun uji asumsi yang dilakukan adalah uji normalitas, linieritas, multikolinieritas, heteroskedastisitas, dan auto korelasi.

Analisis tambahan menggunakan *independent t-test* dan *one way anova* untuk melihat perbedaan efikasi diri berdasarkan jenis kelamin, tingkat usaha, bidang usaha, dan lama usaha. Metode analisis untuk menguji hipotesis dalam penelitian ini adalah analisis regresi berganda. Uji Hipotesis dilakukan setelah seluruh uji asumsi terpenuhi. Tujuan dilakukannya uji asumsi adalah memeriksa data-data yang telah terkumpul memenuhi syarat untuk melakukan pengkorelasi atau tidak dan untuk melihat apakah data dapat dilakukan analisis parametrik atau nonparametrik. Adapun uji

asumsi yang dilakukan adalah uji normalitas, linieritas, multikolinieritas, heteroskedastisitas, dan auto korelasi. Analisis tambahan menggunakan *independent t-test* dan *one way anova* untuk melihat perbedaan efikasi diri berdasarkan jenis kelamin, tingkat usaha, bidang usaha, dan lama usaha.

HASIL PENELITIAN

Karakteristik Subjek

Responden dalam penelitian ini adalah pelaku UMKM kota Denpasar yang berjumlah 243 responden. Berdasarkan jenis kelamin, responden penelitian mayoritas berjenis kelamin wanita yang berjumlah 147 orang dengan presentase 60.5%. Berdasarkan usia, responden penelitian mayoritas berada pada rentang usia 21 hingga 30 tahun yang berjumlah 125 orang dengan presentasi 51.4%. Berdasarkan tingkat usaha, responden penelitian mayoritas berada pada tingkat usaha mikro yang berjumlah 214 orang dengan presentase 88.1%. Berdasarkan bidang usaha, responden dalam penelitian ini mayoritas memiliki usaha perdagangan barang yang berjumlah 209 orang dengan presentase 86%.

Deskripsi dan Kategori Data Penelitian

Hasil deskripsi data dalam penelitian ini terdapat pada tabel 1 dengan penjelasan sebagai berikut:

Tabel 1
Deskripsi Data Penelitian

Deskripsi Data	Bersyukur	Perilaku Prososial	Efikasi Diri
N	243	243	243
Mean Teoretis	55	67.5	62.5
Mean Empiris	74.71	91.39	83.12
SD	7.047	8.498	10.143
Xmin	58	72	52
Xmax	88	108	100

Data empiris pada penelitian ini menunjukkan skor tingkat bersyukur, perilaku prososial, dan efikasi diri dengan responden penelitian berjumlah 243 orang. Untuk mengetahui tingkat bersyukur, perilaku prososial, dan efikasi diri dari subjek penelitian maka dilakukan perbandingan antara mean empiris dan mean teoretis. Hasilnya mean empiris lebih besar dari mean teoretis, artinya rata-rata responden memiliki skor yang tinggi pada skala bersyukur, prososial, dan efikasi diri.

Pada skala bersyukur mayoritas skor subjek berada pada kategori sangat tinggi yang berjumlah 161 responden dengan presentase 66.3%. Pada skala perilaku prososial mayoritas skor subjek berada pada kategori sangat tinggi yang berjumlah 154 orang dengan presentase 63.4%. Pada skala efikasi diri mayoritas skor subjek berada pada kategori sangat tinggi yang berjumlah 127 orang dengan presentase 52.3%.

Uji Asumsi Penelitian

Uji normalitas dilakukan untuk melihat normal atau tidak suatu distribusi data (Santoso, 2003). Skala bersyukur memiliki skor probabilitas sebesar 0.304, skala perilaku prososial memiliki skor probabilitas 0.206, dan skala efikasi

diri memiliki skor probabilitas 0.264. Berdasarkan uji normalitas, dapat disimpulkan bahwa seluruh skala dalam penelitian ini mempunyai data yang berdistribusi normal dikarenakan nilai probabilitas lebih besar dari 0.05.

Uji linieritas berfungsi untuk mengetahui apakah antara variabel bebas dan variabel tergantung memiliki hubungan yang linier atau tidak linier (Santoso, 2003). Uji linieritas dilakukan dengan cara mencari persamaan garis antar variabel. Hasil pengujian menunjukkan bahwa skor variabel bersyukur dan efikasi diri, serta skor perilaku prososial dan skor efikasi diri memiliki nilai probabilitas dibawah 0.05. Dapat disimpulkan bahwa data dalam penelitian ini adalah linier.

Uji multikolinieritas dilakukan untuk mengetahui suatu model apakah terjadi hubungan yang sempurna atau hampir sempurna antar variabel bebas, hal ini akan berdampak pada sulitnya memisah pengaruh antara variabel bebas tersebut secara parsial terhadap variabel tergantung. Keputusan diambil dengan cara melihat nilai tolerance tidak kurang dari 0.1 dan vilai VIF tidak lebih dari 10 (Santoso, 2010). Hasil uji multikolinieritas menunjukkan nilai tolerance 0.512 lebih besar dari 0.1 dan nilai VIF sebesar 1.954 lebih kecil dari 10. Hal ini menunjukkan bahwa tidak terdapat multikolinieritas pada variabel bersyukur dan variabel perilaku prososial.

Uji heteroskedastisitas berfungsi untuk melihat ada atau tidaknya adanya kesamaan varian dari residual untuk semua pengamatan pada model regresi. Penelitian ini menggunakan uji Glejser yaitu pengujian yang dilakukan dengan cara meregresikan antara variabel independen dengan nilai absolut residualnya. Pengambilan keputusan diambil dengan cara melihat nilai signifikansi antara variabel independen dengan absolut residual. Nilai signifikansi harus lebih besar dari 0.05 untuk membuktikan tidak terjadi masalah heteroskedastisitas (Santoso, 2010). Hasil uji heteroskedastisitas menunjukkan skor signifikansi 0.164 pada skala bersyukur dan 0.509 pada skala perilaku prososial. Hal ini menunjukkan bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas pada penelitian ini.

Uji autokorelasi berfungsi untuk melihat korelasi yang terjadi antara residual pada satu pengamatan dengan pengamatan lain pada model regresi. Metode pengujian yang digunakan adalah uji Durbin-Watson (uji DW). Pengambilan kesimpulan didasarkan dengan membandingkan nilai Durbin Watson yang terdapat pada penelitian ini dengan nilai DU yang terdapat pada tabel Durbin Watson. Penelitian ini menggunakan dua variabel bebas dengan jumlah observasi 243, sehingga nilai DU yang di dapat pada tabel Durbin Watson adalah 1.789. Nilai Durbin Watson pada penelitian ini adalah 1.793 lebih besar dari 1.789 dan 1.793 lebih kecil dari 2.122 (4-DU). Hal ini menunjukkan bahwa tidak terdapat autokorelasi dalam penelitian ini (Santoso, 2010).

Uji Hipotesis

Hasil dari analisis regresi berganda yang diolah secara komputasi melalui SPSS versi 20.0 for windows dapat dilihat pada tabel 2:

Tabel 2.
Hasil Uji Signifikansi Garis Regresi

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	12632.751	2	6316.376	123.608	.000
	Residual	12264.022	240	51.100		
	Total	24896.774	242			

Melalui hasil uji regresi dapat disimpulkan bahwa hipotesis penelitian ini diterima yaitu bersyukur dan perilaku prososial memiliki hubungan yang positif terhadap efikasi diri pelaku UMKM Kota Denpasar. Besarnya sumbangan variabel bebas terhadap variabel tergantung dapat dilihat pada tabel 3:

Tabel 3.
Sumbangan Bersyukur dan Perilaku Prososial Terhadap Efikasi Diri

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.712	.507	.503	7.148

Tabel 3 menunjukkan nilai R sebesar 0.712. Hal ini menunjukkan terdapat hubungan positif yang kuat antara variabel bebas yaitu bersyukur dan perilaku prososial terhadap efikasi diri. Skor koefisien determinasi yang didapat sebesar 0.507. Hal ini menunjukkan bahwa bersyukur dan perilaku prososial memberi pengaruh sebesar 50.7% terhadap efikasi diri pelaku UMKM Kota Denpasar untuk sukses (Santoso, 2003).

Hasil analisis regresi linier berganda yang telah dilakukan dapat dilihat pada tabel 4:

Tabel 4.
Uji Hipotesis Minor dan Garis Regresi Linier Berganda

Model	Unstandardized Coefficients			t	Sig.
	B	Std. Error	Standardized Coefficients Beta		
1	(Constant)	-.445	5.345	-.083	.934
	Bersyukur	.616	.091	.428	.6755
	Prososial	.411	.076	.344	.5438

Tabel 4 menunjukkan bersyukur memiliki nilai koefisien beta terstandarisasi 0.428 dengan nilai t sebesar 6.755 dan memiliki taraf signifikansi sebesar 0.000 (p < 0.05) yang berarti bersyukur memiliki hubungan terhadap efikasi diri pada pelaku UMKM Kota Denpasar. Variabel perilaku prososial memiliki koefisien beta terstandarisasi 0.344 dengan nilai t sebesar 5.438 dan memiliki taraf signifikansi sebesar 0.000 (p < 0.05) yang berarti perilaku prososial memiliki hubungan terhadap efikasi diri pada pelaku UMKM Kota Denpasar.

Penelitian ini menggunakan dua variabel bebas sehingga rumus garis regresi dalam penelitian ini adalah $Y = -0.445 + 0.616X_1 + 0.411X_2$, yang memiliki arti:

$Y =$ Efikasi Diri

X1 = Bersyukur
X2 = Perilaku Prososial

Garis regresi tersebut memiliki makna sebagai berikut:

1. Konstanta sebesar -0.445 menunjukkan bahwa jika tidak ada bersyukur dan perilaku prososial, efikasi diri yang dimiliki seorang pelaku UMKM cenderung negatif yaitu sebesar -0.445.
2. Koefisien regresi X1 sebesar 0.616 menunjukkan bahwa setiap penambahan satuan nilai dari bersyukur, maka akan meningkatkan nilai efikasi diri sebesar 0.616 satuan.
3. Koefisien regresi X2 sebesar 0.411 menunjukkan bahwa setiap penambahan satuan nilai dari perilaku prososial, maka akan meningkatkan nilai efikasi diri sebesar 0.414 satuan.

Berdasarkan uji hipotesis yang telah dilakukan, dapat disimpulkan hipotesis mayor dan hipotesis minor dalam penelitian ini diterima. Hal ini berarti bersyukur dan perilaku prososial, secara bersama-sama maupun parsial, memiliki hubungan positif yang kuat terhadap efikasi diri.

Analisis Tambahan

Pengujian analisis tambahan melihat perbedaan efikasi diri berdasarkan jenis kelamin, tingkat usaha, bidang usaha, dan lama usaha. Analisis yang digunakan adalah uji komparasi dengan menggunakan teknik Independent Sample t-Tes untuk dua kelompok dan dengan teknik one way anove untuk tiga kelompok atau lebih (Santoso, 2003).

Uji komparasi berdasarkan jenis kelamin pria dan wanita mendapat skor probabilitas sebesar 0.240 ($p > 0.05$), hal ini menunjukkan tidak terdapat perbedaan efikasi diri pada pria dan wanita. Efikasi diri juga dibandingkan berdasarkan tipe usaha, yaitu usaha perdagangan barang dan usaha perdagangan jasa. Skor probabilitas yang didapat sebesar 0.756 ($p > 0.05$), menunjukkan tidak terdapat perbedaan efikasi diri pada usaha perdagangan barang dan usaha perdagangan jasa. Analisis tambahan selanjutnya membandingkan efikasi diri berdasarkan lama usaha. Skor probabilitas yang didapat sebesar 0.120 ($p > 0.05$), menunjukkan tidak terdapat perbedaan efikasi diri berdasarkan lama usaha.

Perbandingan terakhir adalah berdasarkan tingkatan usaha yang terdiri dari usaha mikro, kecil, dan menengah. Skor probabilitas yang didapat adalah 0.057 ($p < 0.05$) hal ini menunjukkan terdapat perbedaan efikasi diri yang dimiliki setiap pelaku usaha baik itu mikro, kecil, dan menengah. Pelaku usaha kecil memiliki efikasi diri yang lebih tinggi di bandingkan dengan pelaku usaha mikro dan pelaku usaha menengah memiliki efikasi diri yang lebih tinggi dibanding pelaku usaha mikro dan kecil.

PEMBAHASAN

Berdasarkan uji hipotesis dapat disimpulkan terdapat hubungan positif yang kuat antara bersyukur dan perilaku

prososial terhadap efikasi diri pada pelaku UMKM Kota Denpasar. Hal ini memiliki makna semakin besar bersyukur dan perilaku prososial yang dimiliki seorang pelaku UMKM Kota Denpasar, maka semakin besar juga efikasi dirinya untuk sukses. Begitupun sebaliknya, semakin kecil bersyukur dan perilaku prososial yang dimiliki oleh seorang pelaku UMKM Kota Denpasar, maka semakin kecil efikasi diri yang dimiliki pelaku UMKM tersebut untuk sukses. Bersyukur dan perilaku prososial memberi pengaruh sebesar 50.3% terhadap efikasi diri pada pelaku UMKM Kota Denpasar, sedangkan 49.7% dipengaruhi oleh faktor lainnya.

Faktor-faktor lainnya yang mempengaruhi efikasi diri menurut Greenberg dan Baron (dalam Bandura, 1997) adalah 1) pengalaman langsung sebagai hasil dari pengalaman mengerjakan suatu tugas di masa lalu, 2) pengalaman tidak langsung, yaitu hasil observasi dari pengalaman yang dialami orang lain dalam melakukan tugas yang sama. Ketika seseorang mendapatkan suatu pengalaman akan terjadi proses di dalamnya, seseorang yang telah memiliki banyak pengalaman akan cenderung memiliki efikasi diri yang tinggi. Kemudian dengan melakukan observasi terhadap sesuatu yang dikerjakan orang lain, seseorang sedang mempelajari tugas tersebut, cara menghadapi tugas, dan membandingkannya dengan kemampuan yang saat ini ia miliki. Ketika tugas yang dihadapi berada setara atau berada di bawah tingkat tantangan dengan kemampuan yang dimiliki orang tersebut, maka efikasi diri yang dimiliki semakin tinggi.

Faktor lainnya yang mempengaruhi efikasi diri yang dimiliki seseorang dikemukakan oleh Bandura (1997) yang mengungkapkan efikasi diri dibentuk oleh 1) pencapaian prestasi-prestasi yang pernah diraih sebelumnya, 2) pengalaman-pengalaman melihat keberhasilan yang pernah diraih oleh orang lain yang levelnya sebanding dengan orang tersebut, 3) bujukan atau persuasi oleh orang lain disekitar orang tersebut, 4) serta kondisi fisik dan emosional seseorang yang sedang prima.

Kusuma dan Hidayati (2013) melakukan penelitian terhadap efikasi diri pasien diabetes melitus untuk sembuh dan menemukan dua faktor yang mempengaruhi efikasi diri, yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal terdiri dari motivasi dan tekanan psikologis yang dimiliki, sedangkan faktor eksternal yang mempengaruhi efikasi diri adalah dukungan sosial dari orang-orang terdekat seperti teman, sahabat, dan keluarga, tanggung jawab yang orang tersebut miliki, dan tingkat pendidikan yang telah dicapai.

Manusia merupakan makhluk sosial dan memerlukan interaksi satu sama lain. Adler (dalam Suryabrata, 2003) mengungkapkan bahwa manusia memiliki dorongan kemasyarakatan, dorongan ini sudah dibawa sejak lahir dan menjadi penyebab manusia sebagai makhluk sosial. Namun seperti bawaan-bawaan lainnya, dorongan untuk mengabdikan kepada masyarakat itu tidak tampak begitu, dorongan tersebut

perlu mendapat bimbingan dan dilatih. Dengan dilatihnya pengabdian pada masyarakat, dalam hal ini melakukan perilaku prososial, seseorang akan mendapatkan banyak dampak positif.

Manfaat melakukan perilaku prososial tidak hanya dirasakan oleh orang lain yang dibantu, tapi juga pelaku prososial. Manfaat tersebut adalah membuat seseorang memperoleh pengetahuan, keterampilan, dan pengalaman baru, dengan perilaku prososial seperti mengikuti bhakti sosial atau acara amal, seseorang memiliki wadah atau kesempatan untuk mengembangkan diri dan membuatnya menjadi pribadi yang memiliki harga diri tinggi (Clary & Stukas dalam Taylor dkk, 2003). Hal ini sangat berkaitan dengan dunia usaha yang memiliki tingkat kesulitan dan tantangan yang beragam, efikasi diri setiap pelaku usaha sangat diperlukan dalam menghadapi setiap rintangan. Melakukan perilaku prososial membuat seorang pelaku usaha terus meningkatkan kemampuannya untuk menjadi lebih baik sehingga semakin siap menghadapi berbagai tantangan dalam menjalani usaha.

Kesuksesan menjalankan usaha juga ditopang oleh modal usaha. Salah satu modal dalam menjalankan usaha adalah relasi, bagaimanapun juga jaringan relasi ataupun kualitas interpersonal yang baik merupakan salah satu kunci kesuksesan menjalankan usaha. Penelitian yang dilakukan oleh Emmons dan McCullough (2003) menyebutkan bahwa melakukan syukur memiliki dampak positif terhadap kualitas interpersonal, sedangkan melakukan perilaku prososial seperti perilaku kerelawanan akan berdampak pada meningkatnya kemampuan dalam mengekspresikan kasih sayang dan perhatian kepada orang lain serta meningkatkan apresiasi dan penghargaan dari orang lain kepada pelaku prososial karena bertindak sesuai dengan norma dan persetujuan sosial (Clary & Stukas dalam Taylor dkk, 2003). Sehingga manfaat lain yang didapat dari melakukan perilaku prososial dan bersyukur berkaitan dengan faktor yang mempengaruhi efikasi diri lainnya, yaitu penghargaan dan status yang diberikan orang lain (Bandura, 1997)

Seorang pelaku usaha mengalami berbagai macam proses jatuh bangun dan jalan yang panjang. Dari proses tersebut banyak diantaranya yang dirasa pahit dan tidak menyenangkan. Pengalaman seperti ini bisa memperkuat seorang pelaku usaha atau justru menjadi penghalang dan menurunkan efikasi diri ketika menghadapi tantangan yang sama. Oleh karena itu manfaat selanjutnya melakukan perilaku prososial adalah perilaku prososial akan melindungi atau memproteksi pelaku prososial dengan cara mengalihkan perhatian pada masalah pribadi dan mengurangi perasaan bersalah, hal ini juga memacu semangat pelakunya untuk terus berkarya dan meningkatkan harga dirinya. Selain itu membantu seseorang yang membutuhkan atau berada pada kondisi yang lebih buruk darinya akan membuat pelaku

prososial semakin bersyukur dan mencintai hidup yang dimilikinya (Clary & Stukas dalam Taylor dkk, 2003).

Komo (2014) berpendapat bahwa sangat penting untuk menjadi seorang pelaku usaha yang murah hati, mau berbagi, dan menolong yang membutuhkan. Hal ini akan berdampak sangat positif terhadap kehidupan seseorang, baik yang dibantu maupun yang membantu. Amal yang dilakukan dengan tulus merupakan sebuah investasi dan kunci gerbang kesuksesan seorang pelaku usaha.

Emmons dan McCullough (2003) melakukan penelitian tentang syukur dan kesejahteraan subjektif psikologi melalui pemberian perlakuan berupa menghitung karunia atau berkat dan dibandingkan dengan kelompok yang diberi perlakuan merasakan beban hidup. Hasil dalam penelitian ini adalah dengan menghitung karunia yang merupakan salah satu dari teknik bersyukur, seseorang akan memiliki emosi yang jauh lebih positif dari sebelumnya. Selain itu dampak dari emosi yang positif menyebabkan kualitas interpersonal yang lebih baik, karena seseorang akan menjadi lebih hangat dan lebih bersahabat dari sebelumnya. Dampak selanjutnya adalah seseorang bersyukur akan menjadi pribadi yang lebih optimis untuk beberapa minggu ke depan, optimis merupakan sesuatu yang sangat diperlukan pelaku usaha dalam menghadapi tantangan menjalankan usaha.

Penelitian eksperimen yang dilakukan pada subjek penderita gangguan neuromuskular. Hasil dari penelitian ini adalah kelompok syukur mengalami peningkatan jam tidur, kesegaran saat bangun tidur di pagi hari, dan fungsi tubuh yang lebih baik dibandingkan kelompok kontrol. Kelompok syukur juga mengalami penurunan sakit dan gangguan fisik dibanding kelompok kontrol. Kondisi emosional dan fisik yang positif memberi pengaruh terhadap efikasi diri yang lebih baik (Emmons & McCullough, 2003).

Kondisi emosional yang berada pada kondisi positif memberi pengaruh terhadap efikasi diri yang dimiliki seseorang. Compton (2005) menyebutkan bahwa dengan merasakan perasaan positif yang intens, bermakna, dan sesering mungkin akan berdampak pada kondisi emosional positif atau yang lebih dikenal dengan kebahagiaan. Oleh karena itu syukur akan menjadi suatu perilaku yang menyebabkan seseorang memiliki pengalaman-pengalaman yang disertai perasaan positif, hal ini dikarenakan syukur merupakan suatu tindakan evaluasi untuk kembali mengingat dan memberikan kesan yang positif pada pengalaman yang pernah dialami.

Dalam menjalankan kehidupan atau aktivitas bisnisnya, seorang pelaku UMKM tentu pernah mengalami kegagalan ataupun pengalaman yang tidak menyenangkan. Kegagalan di masa sebelumnya akan menurunkan efikasi diri yang dimiliki seseorang. Bersyukur adalah perilaku yang mampu memunculkan emosi positif dan mendamaikan hati seseorang. Hal ini sesuai dengan pernyataan Vailant (dalam

Kerns, 2014) yang mengungkapkan bersyukur memberi kemampuan seseorang untuk lebih beradaptasi terhadap berbagai masalah yang ada di dalam kehidupan orang tersebut. Seseorang yang bersyukur mampu beradaptasi dengan menggantikan kepahitan dan kebencian yang dimilikinya menjadi rasa bahagia dan penerimaan. Dalam dunia organisasi syukur membantu menyebabkan hasil organisasi lebih positif. Analisis tambahan melihat perbedaan efikasi diri berdasarkan jenis kelamin menunjukkan hasil tidak terdapat perbedaan efikasi diri pada pria dan wanita. Hal ini disebabkan karena efikasi diri merupakan suatu kemampuan yang muncul karena terdapat proses belajar di dalamnya. Efikasi diri yang tinggi disebabkan adanya pengalaman keberhasilan sebelumnya, ada proses modeling dengan level yang setara, persuasi verbal oleh orang-orang yang berkompeten, kondisi fisik dan emosi yang sehat (Bandura, 1997).

Perbandingan selanjutnya adalah berdasarkan tingkatan usaha yang terdiri dari usaha mikro, kecil, dan menengah. Hasil analisis menunjukkan terdapat perbedaan efikasi diri yang dimiliki setiap pelaku usaha baik itu mikro, kecil, dan menengah. Kelompok pelaku usaha mikro memiliki skor rata-rata efikasi lebih rendah dari usaha kecil dan kelompok pelaku usaha kecil memiliki skor rata-rata yang lebih kecil dari usaha menengah. Keyakinan yang tinggi membuat seseorang lebih berani untuk mengambil risiko dan menghadapi tantangan, sehingga orang tersebut mampu memajukan usahanya. Hal ini sesuai dengan pernyataan Kasali (2010) yaitu semakin pasti suatu bisnis dan semakin kecil risiko yang pelaku usaha hadapi, maka semakin kecil keuntungan yang bisa pelaku usaha tersebut dapatkan. Demikian pula sebaliknya, semakin besar ketidakpastian dan risikonya, maka semakin besar kesempatan untuk mendapatkan keuntungan yang besar. Para pelaku usaha dengan tingkat lebih tinggi memiliki efikasi diri yang lebih tinggi dari tingkat usaha dibawahnya sehingga lebih siap dan mampu untuk menghadapi tantangan menjalankan usaha.

Penelitian ini juga membandingkan efikasi diri berdasarkan tipe usaha, yaitu usaha perdagangan dan usaha jasa. Hasil analisis yang menunjukkan tidak terdapat perbedaan efikasi diri pada usaha perdagangan dan usaha jasa. Tidak terdapatnya perbedaan disebabkan karena apapun jenis usahanya, tantangan dan rintangan akan selalu ada untuk menghadap seorang pelaku usaha, oleh karena itu seorang pelaku usaha dituntut untuk tetap siap (Kasali, 2010).

Perbandingan efikasi diri terakhir berdasarkan lama usaha. Hasil analisis yang menunjukkan tidak terdapat perbedaan efikasi diri berdasarkan lama usaha. Efikasi diri dibentuk dari pengalaman keberhasilan dimasa lalu, proses modeling, persuasi verbal yang didapatkan, kondisi emosi dan fisik yang positif seseorang bisa didapatkan dari hal lain (Bandura, 1997). Tidak terdapatnya perbedaan efikasi diri karena meskipun baru memulai usaha ataupun sudah lama

menjalankan usaha, pembentukan efikasi diri yang positif bisa dialami seseorang dari proses belajar atau pengalaman dalam hidupnya yang lain.

KESIMPULAN

Bersyukur dan perilaku prososial memiliki hubungan yang positif dan mampu memprediksi efikasi diri pada pelaku UMKM Kota Denpasar. Bersyukur dan perilaku prososial memberi pengaruh sebesar 50.3% terhadap efikasi diri pelaku UMKM Kota Denpasar, sedangkan 49.7% dipengaruhi variabel lainnya. Secara parsial, Bersyukur memiliki hubungan dengan efikasi diri pelaku UMKM Kota Denpasar dan perilaku prososial juga memiliki hubungan dengan efikasi diri pada pelaku UMKM Kota Denpasar. Perilaku bersyukur, perilaku prososial, dan efikasi pelaku UMKM Kota Denpasar tergolong sangat tinggi.

DAFTAR PUSTAKA

- Alam, S. (2007). Ketenagakerjaan dan pengangguran: Ekonomi untuk SMA dan MA kelas XI. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Azwar, S. (2005). Metode penelitian. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Azwar, S. (2012). Penyusunan skala psikologi (ed 2.). Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Bandura, A. (1997). Self efficacy: The exercise of control. New York: W.H. Freeman and Company.
- Bank Indonesia. (2011). Kajian akademik pemeringkat kredit bagi usaha mikro, kecil dan menengah di Indonesia. Retrieved from <http://www.bi.go.id/id/umkm/penelitian/nasional/kajian/Documents/7da49f82a34f4bd4bde57ba94172a0b3BukuKajianAkademikKelayakanPendirianLembagaPemerin.pdf>
- BPS. (2014). Statistik Indonesia 2013. Jakarta: BPS.
- Byrne, R. (2012). The magic. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Dinkop UMKM Provinsi Bali. (2014). Buku informasi data KUKM Provinsi Bali tahun 2014. Denpasar: Pemerintah Provinsi Bali.
- Emmons, R., & McCullough, M. (2003). Counting blessings versus burdens: An experimental investigation of gratitude and subjective well-being in daily life. *Journal of Personality and Social Psychology*, 377-389.
- Emmons, R., & McCullough, M. (2004). The psychology of gratitude. New York: Oxford University Press.
- Farhah, S. (2011). Hubungan religiusitas dengan perilaku prososial mahasiswa pengurus lembaga dakwah kampus UIN Syarif Hidayatullah. Jakarta: Fakultas Psikologi UIN Syarif Hidayatullah. Skripsi (Tidak dipublikasikan).
- Field, A. (2009). Discovering statistics using SPSS. London: SAGE Publication.
- Kern, C. (2014). Counting your blessings will benefit yourself and your organization, gratitude at work. Retrieved from <http://www.okhpp.org/wp-content/uploads/2014/02/Gratitude-at-Work.pdf>

- Kiyosaki, R. T. (2001). *The cashflow quadrant: Panduan ayah kaya menuju kebebasan finansial*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Kusuma, H., & Hidayati, W. (2013). Hubungan antara motivasi dengan efikasi diri pada pasien diabetes mellitus tipe 2 di Persadia Salatiga. *Jurnal Keperawatan Medikal Bedah*, 132-141. Retrieved from <http://jurnal.unimus.ac.id/index.php/JKMB/article/view/1105/1155>
- McCullough, M., Emmons, R. A., & Tsang, J. A. (2002). The grateful disposition: A conceptual and empirical topography. *Journal of Personality and Social Psychology*, 112-127.
- Nugroho, S. (2015, Maret 12). Gerakan kewirausahaan nasional cetak 8.000 lebih pebisnis. Retrieved from Viva News: <http://bisnis.news.viva.co.id/news/read/600368-gerakan-kewirausahaan-nasional-cetak-8-000-lebih-pebisnis>
- Nurdiani, N. (2014). Teknik sampling snowball dalam penelitian lapangan. *ComTech*, 5(2). Retrieved from http://researchdashboard.binus.ac.id/uploads/paper/document/publication/Proceeding/ComTech/Volume5No2Desember2014/55_AR_NinaNurdiani_OK_a2t.pdf
- Riana, M. (2006). *A gift from a friend*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Santoso, S. (2003). *Mengatasi berbagai masalah statistik dengan SPSS versi 11.5*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo.
- Santoso, S. (2010). *Statistik multivariat*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Sarwono, S. (2002). *Psikologi sosial*. Jakarta: Balai Pustaka.
- Suryabrata. (2003). *Psikologi kepribadian*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada/
- Suryabrata. (2010). *Metode penelitian*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Taylor, S., Peplau, L., & Sears, D. (2009). *Psikologi sosial* (ed 12.). Jakarta: Kencana.