

BAB 2

TINJAUAN TEORITIS

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 Motivasi

Motivasi berasal dari bahasa latin yaitu *movere* yang artinya dorongan atau penggerak dan diserap oleh bahasa inggris yaitu *motives* yang artinya memberikan alasan, motif atau sebab dari seseorang untuk melakukan kegiatan sesuatu (Bu'ulolo et al., 2024: 67). Secara umum menurut Michel J. Jucius dalam (Prihartanta, 2015) motivasi adalah kegiatan yang dapat memberikan dorongan kepada diri atau seseorang untuk mengambil suatu tindakan dengan memiliki tujuan tertentu. Sedangkan menurut Uno (2007) motivasi adalah dorongan internal dan eksternal pada diri seseorang dengan diindikasi adanya hasrat dan minat, dorongan dan kebutuhan, harapan dan cita-cita (Gilbert et al., 2022: 108). Menurut Hartono et al., (2024) motivasi merupakan proses psikologis yang terbentuk dari adanya faktor-faktor yang bersumber dari dalam diri individu ataupun dari luar dalam individu tersebut.

Jadi Motivasi merupakan sebuah kekuatan yang ada di setiap individu yang menyebabkan atau menghasilkan sebuah tindakan yang memiliki tujuan tertentu, keinginan, ataupun cita-cita yang terbentuk dari beberapa faktor baik itu dari dorongan dalam dirinya maupun dari orang lain. Dengan demikian, motivasi memiliki peran yang sangat penting dibutuhkan oleh setiap individu untuk mendorong mereka agar tidak mudah menyerah dan terus berusaha untuk pencapaian semua yang diharapkan.

2.1.1.1 Motivasi Menurut Para Ahli

Terdapat beberapa pendapat motivasi menurut para ahli dalam Rusdiana (2018: 70) diantaranya adalah:

- a. Menurut pendapat The Liang Gie yang menyatakan bahwa motivasi berasal dari kata motif atau dorongan batin yaitu dorongan yang membuat seseorang untuk melakukan sesuatu atau bekerja.
- b. Menurut Robbins (1996) motivasi adalah kesediaan seseorang untuk mengeluarkan upaya yang tinggi ke arah tujuan sebuah organisasi yang

dikondisikan dengan kemampuan untuk memenuhi kebutuhan individu tersebut.

- c. Menurut Wahjosumidjo (1984) motivasi merupakan proses psikolog yang mencerminkan seorang individu dalam berinteraksi antara sikap, kebutuhan, persepsi dan keputusan yang terjadi pada diri individu tersebut.

Dari beberapa pendapat para ahli ini saling memiliki keterkaitan satu sama lain yang dimana motivasi bisa di artikan sebagai proses psikolog yang membangkitkan sebuah energi dorongan dengan mengeluarkan upaya untuk mencapai sebuah keputusan atau tujuan tertentu. Dalam konteks penelitian ini motivasi tersebut kemudian diarahkan pada motivasi yang mendorong pengrajin untuk mengambil keputusan menjadi pengusaha mebel.

Motivasi menjadi peran penting bagi setiap individu dalam kehidupan sehari-harinya. Untuk memperoleh pemahaman yang lebih mendalam mengenai dorongan motivasi seseorang diperlukan teori yang dapat menjelaskan motivasi tersebut diantaranya sebagai berikut:

- a. Teori Abraham Maslow

Setiap individu memiliki berbagai kebutuhan yang harus dipenuhi, ketika kebutuhan tersebut belum tercapai atau belum terpenuhi maka, individu tersebut akan melakukan suatu tindakan untuk mencapai tujuan untuk memenuhi kebutuhan tersebut. Terdapat lima tingkat kebutuhan atau disebut dengan kebutuhan hierarki yaitu:

- 1) Kebutuhan fisiologikal, ini merupakan kebutuhan yang paling dasar yang paling pertama harus terpenuhi karena ini naluri untuk bertahan hidup seperti kebutuhan makan, minum, istirahat, dan tempat tinggal.
- 2) Kebutuhan rasa aman, kebutuhan ini tidak hanya dilihat oleh fisik tetapi juga kebutuhan mental yang tidak terlihat seperti kebutuhan perlindungan dari ancaman dan kebutuhan akan stabilitas lingkungan.
- 3) Kebutuhan akan kasih sayang, yaitu kebutuhan rasa memiliki pada suatu kelompok atau masyarakat.
- 4) Kebutuhan akan harga diri, umumnya tercermin dari simbol status dengan adanya pengakuan dari individu atau suatu kelompok.

- 5) Kebutuhan aktualisasi diri, adanya kesempatan untuk mengembangkan potensi diri yang menjadikannya sebagai kemampuan yang nyata.

Teori kebutuhan ini digambarkan seperti tangga yang artinya disusun sesuai tingkatan setiap pijakan tangga adalah kebutuhan yang sudah terpenuhi dan terus akan meningkat ke kebutuhan berikutnya, dan ini dimulai dengan kebutuhan dasar atau yang paling bawah. Abraham Harold Maslow 2006 dalam (Herwati et al., 2023: 13-14).

b. Teori David McClelland

Menurut McClelland dalam (Ridho, 2020) individu mempunyai cadangan energi yang disimpan dalam dirinya dan dapat dilepaskan atau dikembangkan namun perlu adanya dorongan yang membantu potensi itu keluar serta adanya dukungan dari situasi dan kesempatan yang tersedia. Maka dari itu McClelland mengemukakan bahwa terdapat tiga hal penting yang menjadi kebutuhan manusia yaitu:

- 1) *Need for achievement* (kebutuhan akan pencapaian atau prestasi), kebutuhan akan pencapaian atau prestasi adalah kebutuhan dorongan untuk unggul, berprestasi dan mencapai sebuah tujuan dengan standar keunggulan yang tinggi (Robbins dan Judge, 2013: 207).
- 2) *Need for power* (Kebutuhan akan kekuasaan), kebutuhan akan kekuasaan merupakan kebutuhan seseorang untuk bisa mengendalikan orang lain berperilaku dengan cara yang tidak akan mereka miliki sebaliknya (Susanto dan Lestari, 2018). Maksudnya adalah seseorang yang memiliki kebutuhan akan kekuasaan yang tinggi akan cenderung memiliki karakter yang bertanggung jawab, berjuang, senang di situasi kompetitif dan berorientasi pada status sosial (Susanto dan Lestari, 2018).
- 3) *Need for affiliation* (kebutuhan akan afiliasi), kebutuhan akan afiliasi merupakan kebutuhan yang memiliki keinginan untuk hubungan interpersonal yang bersahabat dan dekat (Robbins dan Judge, 2013: 207). Kebutuhan ini merupakan kebutuhan sosial yaitu kebutuhan yang menginginkan sebuah ikatan yang baik antara dirinya dengan lingkungan sosial. Dalam kebutuhan ini seseorang itu cenderung memiliki motif

yang tinggi untuk menjalin sebuah hubungan sosial dengan orang lain (Ridho, 2020).

c. Teori Self Determination

Teori motivasi *self determination* dikembangkan oleh Edward L. Deci dan Richard M. Ryan, menyebutkan bahwa dalam membentuk motivasi memiliki tiga kebutuhan dasar yaitu, *autonomy* (kemandirian) merupakan keinginan seseorang untuk bisa menentukan keputusan sendiri, *competence* (kemampuan) yaitu dorongan bisa melakukan sesuatu dengan baik atau mampu, dan *relatedness* (keterkaitan) yaitu kebutuhan dasar dari dalam diri individu yang berkaitan erat dengan perasaan keterhubungan dengan sosial, adanya rasa kepedulian serta menjadi bagian yang berarti bagi orang lain. Selain itu *relatedness* juga mencakup pengalaman dalam memberikan kontribusi atau manfaat pada orang lain sehingga dirinya merasa bernilai di dalam lingkungan sosial. (Ryan dan Deci, 2017: 10:11).

d. Teori Frederich Herzberg

Teori yang dikembangkan oleh Frederich Herzberg (1959) adalah teori dua faktor motivasi yaitu motivasi yang bersifat intrinsik atau dikenal dengan faktor *motivator* dan motivasi ekstrinsik atau dikenal dengan faktor *hygiene* (dalam Rusdiana, 2018: 74-75). Dalam teori yang dikembangkan oleh Frederich Herzberg ini bersama dengan mahasiswanya di bagi menjadi dua faktor motivasi seorang pekerja dalam melakukan pekerjaannya diantaranya adalah:

1) Faktor *Motivator*

Motivasi Intrinsik bersumber dari dalam diri seseorang yang dimana faktor-faktor tersebut dikenal dengan faktor *motivator* yaitu yang mendorong seseorang untuk berprestasi atau bekerja lebih baik (Melayu dalam Muhfizar et al., 2021: 123). Menurut Herzberg dalam motivasi intrinsik faktor yang di maksud adalah: 1) Prestasi, 2) Pekerjaan itu sendiri, 3) Keberhasilan yang diraih, 4) Kesempatan berkembang, 5) Kemajuan dalam karier, 6) pengakuan dari orang lain (Muhfizar et al., 2021: 123)

2) Faktor *Hygiene*

Motivasi Ekstrinsik bersumber dari luar diri seseorang yang memiliki peran dalam menentukan perilaku seseorang, motivasi tersebut dikenal dengan faktor *hygiene* yang dimana faktor-faktor tersebut menyebabkan adanya ketidakpuasan dari diri seseorang tersebut (Melayu dalam Muhfizar et al., 2021: 123). Menurut Herzberg faktor *hygiene*, bisa memotivasi seseorang untuk keluar dari ketidakpuasan, yang termasuk di dalamnya adalah terdapat hubungan antar manusia, kondisi lingkungan, imbalan dan sebagainya (Noor, 2013: 235-236). Faktor *hygiene* dalam motivasi ekstrinsik yaitu: 1) Status atau kedudukan dalam kerja, 2) Hubungan dengan rekan kerja, 3) Imbalan atau penghasilan, 4) Kebijakan aturan kerja, 5) Sistem administrasi dan manajemen, 6) Kondisi kerja (Herzberg et al., 1993 dalam Muhfizar et al., 2021: 123)

2.1.1.2 Jenis-Jenis Motivasi

Menurut Davies (1978) berpendapat bahwa terdapat dua jenis motivasi yaitu intrinsik dan ekstrinsik (dalam Rusdiana, 2018: 72) sebagai berikut:

- a. Motivasi Intrinsik adalah jenis motivasi yang terdorong akan faktor-faktor yang bersumber dari dalam diri individu untuk memecahkan segala permasalahan yang timbul dan menyelesaikan tugasnya. Maksudnya adalah dalam konteks penelitian ini jenis motivasi intrinsik merupakan jenis motivasi yang bersumber dari dalam diri individu yaitu pengrajin yang memunculkan keinginan untuk mandiri, mengembangkan usaha nya sendiri melalui kepemilikan sebagai pengusaha mebel.
- b. Motivasi ekstrinsik adalah jenis motivasi yang terdorong akan faktor-faktor yang mengacu pada luar dalam diri seseorang yang telah di tetapkan pada dirinya oleh orang lain. Motivasi ini berbentuk positif atau hal negatif yang bisa mengganggu dirinya dalam menyelesaikan sebuah tugas. Sedangkan menurut Gunarsa (2008) motivasi ekstrinsik segala sesuatu yang didapatkan dari pengalaman sendiri, melalui saran, ajuan atau dorongan dari orang lain, artinya motivasi tersebut datang dari luar dalam diri individu tersebut yang didapat melalui sebuah pengalaman yang dilakukan dalam kehidupan

sehari-hari. Maksudnya adalah dalam konteks penelitian ini motivasi ekstrinsik ini merupakan motivasi yang bersumber dari para pengrajin atau dari orang lain seperti dari dukungan keluarga dan lingkungan sekitar yang mendorong mereka untuk termotivasi untuk berwirausaha.

Berdasarkan jenis-jenis motivasi yaitu terdapat dua jenis menurut sumbernya maka motivasi yang dimaksud dalam penelitian ini merupakan motivasi berwirausaha yang dimana motivasi ini mendorong pengrajin untuk menjadi pengusaha mebel. Oleh karena itu pembahasan motivasi dalam penelitian ini difokuskan kepada dorongan internal dan eksternal yang mendorong pengrajin sebagai pekerja untuk menjadi pelaku usaha yaitu pengusaha mebel.

2.1.1.3 Motivasi Berwirausaha

Motivasi berwirausaha merupakan dorongan dari dalam diri seseorang, yang mendorong kuat orang tersebut untuk memulai mengaktualisasikan potensi yang ada dalam dirinya yang berpikir kreatif dan inovatif untuk menciptakan suatu produk baru dan bernilai tambah untuk kepentingan bersama (Lubis, 2018: 97). Maksudnya adalah motivasi akan menjadi pendorong bagi seseorang untuk berwirausaha dengan cara mencapai potensi yang dimilikinya dengan berpikir kreatif dan inovatif untuk memunculkan hal baru dengan membuat produk yang bernilai jual.

Motivasi sangat penting dan harus ada pada seseorang yang memiliki keinginan untuk menjadi seorang pengusaha yang sukses, karena dengan adanya motivasi berwirausaha yang tinggi pada diri seseorang maka dapat membentuk mental mereka untuk lebih unggul dalam setiap mengerjakan sesuatu (Gultom dan Agustine, 2021: 53-54). Jadi motivasi memiliki peran sangat penting dalam berwirausaha, ketika seorang pengusaha mempunyai motivasi yang kuat dalam dirinya maka segala bentuk kegiatan yang mereka lakukan akan di lakukan secara optimal agar bisa mencapai sesuatu tujuan yang dinginkannya.

2.1.1.4 Faktor-Faktor Motivasi

Terdapat beberapa faktor motivasi yang mendorong seseorang untuk menjadi pengusaha yang dikembangkan oleh Gilad dan Levine (1986) terdapat dua faktor yang dibedakan yaitu faktor daya dorong (*push factor*) dan faktor daya tarik (*pull*

factor) (dalam Varheul et al., 2016), yang dimaksud dengan *push factor* dan *pull factor* adalah:

a. Faktor Daya Dorong (*Push Factor*)

Faktor daya dorong merupakan sebuah dorongan motivasi berwirausaha yang muncul karena tekanan atau kondisi yang kurang baik yang dialami oleh seseorang atau berada pada kondisi yang tidak menguntungkan. Menurut Varheul et al., (2016) faktor dorongan ini muncul karena adanya kebutuhan yang sering kali memiliki keterkaitan erat dengan masalah ekonomi, pengangguran atau keterbatasan peluang kerja, ketidakpuasan dengan pekerjaan sebelumnya, dan adanya dorongan tekanan dari pihak keluarga yang mendorong seseorang untuk menjadi seorang pengusaha.

b. Faktor Daya Tarik (*Pull Factor*)

Pada faktor daya tarik muncul karena adanya sebuah peluang atau keinginan positif yang ada dalam diri individu, dan memiliki kaitan erat dengan peluang pasar, status sosial, keuntungan atau pemasukan, adanya keinginan untuk berinovasi, adanya keinginan untuk mandiri, adanya keinginan untuk memperkaya diri, adanya panutan, dan penghargaan kepada diri sehingga terdorong untuk termotivasi menjadi seorang pengusaha (Varheul et al., 2016).

Selain itu terdapat beberapa faktor-faktor motivasi dari sumbernya yang mendorong seseorang untuk berwirausaha atau menjadi seorang pengusaha menurut Suryana (2001) terdapat dua faktor yaitu faktor internal yang bersumber dari dalam dirinya dan faktor eksternal yaitu dorongan dari luar yang berasal dari hasil interaksi individu dengan lingkungan sekitarnya (Armianti, 2013). Faktor-faktor motivasi internal dan eksternal menurut Suryana (dalam Armianti, 2013) tersebut terdiri atas beberapa faktor didalamnya yaitu:

a. Faktor internal, terdiri atas:

- 1) *Need for achievement*, merupakan kebutuhan berprestasi yang mendorong individu untuk melakukan sesuatu dengan maksimal agar mendapatkan hasil yang terbaik.

- 2) *Internal locus of control*, Riyanti (2003) menjelaskan bahwa seorang individu akan yakin karena dengan kemampuan yang dimilikinya dan akan berusaha keras untuk mencapai sebuah tujuan yang dikehendakinya.
 - 3) *Need for independence*, merupakan kebutuhan akan kebebasan dalam kebutuhan individu untuk mengambil keputusan nya sendiri dengan melakukan tindakan untuk mencapai sebuah tujuan yang diinginkan menggunakan cara mereka sendiri.
 - 4) Nilai-nilai pribadi, mempunyai nilai pribadi yang menjadi dasar bagi seseorang untuk mengambil keputusan dalam merancang sesuatu untuk mencapai kesuksesan yang diinginkan.
 - 5) Pengalaman, Riyanti (2003) menjelaskan bahwa pengalaman yang dimaksud merupakan pengalaman kerja yang didapatkan oleh seseorang sebelum dia memutuskan untuk berwirausaha atau menjadi pengusaha. Pengalaman ini merupakan pengalaman yang memiliki keterlibatan langsung dengan kegiatan usaha yang mereka putuskan.
- b. Faktor eksternal terdiri atas:
- 1) *Role model*, seseorang memiliki dorongan karena adanya *role model* dalam hidupnya yaitu bisa didapat dari orang tua, saudara, guru atau pengusaha lain. Role model ini berguna untuk menjadi penasihat atau mentor memberikan masukan atau saran dalam setiap tahapan kegiatan yang dilakukan pada usaha tersebut dan cenderung individu akan meniru segala yang dilakukan oleh *role model* nya.
 - 2) Dukungan keluarga dan teman, adanya dukungan dari orang terdekat cenderung akan membantu individu tersebut untuk bisa bertahan dalam menghadapi segala permasalahan yang muncul pada usahanya.
 - 3) Pendidikan, pendidikan khususnya untuk pendidikan formal cenderung berperan pada seseorang untuk berwirausaha yang dimana pendidikan ini memberikan bekal pengetahuan untuk seseorang bisa mengelola usaha tersebut. Pendidikan bisa di dapat dari beberapa jalur, yaitu dari pendidikan formal yang belajar di bangku sekolah, pendidikan nonformal yang terorganisir di luar pendidikan sekolah dan ada juga pendidikan

informal yaitu pendidikan yang tidak terorganisir yang didapat dari hasil pengalaman belajar, akibat wajar dari fungsi keluarga, komunikasi massa, kelompok organisasi dan lain-lain (Yulianingsih dan Lestari, 2017: 2-3).

2.1.1.5 Fungsi Motivasi

Menurut Sardiman dalam (Rusdiana, 2018: 70-71) pada dasarnya motivasi dalam berwirausaha memiliki tiga fungsi yaitu sebagai berikut:

- a. Motivasi berfungsi untuk mendorong manusia untuk berbuat atau melakukan sesuatu, artinya motivasi menjadi penggerak dari setiap kegiatan yang akan dikerjakan seorang pengusaha.
- b. Berfungsi menjadi arah atau penentu dalam melakukan sesuatu atau kegiatan. Motivasi akan memberikan arah untuk melakukan sesuatu sesuai dengan rumusan tujuannya.
- c. Menuntaskan segala kegiatan yang harus dikerjakan guna mencapai tujuan, dengan menyampingkan segala hal yang tidak bermanfaat atau yang menghalangi dalam mencapai tujuan tersebut

2.1.2 Pengrajin Mebel

2.1.2.1 Pengertian Pengrajin Mebel

Pengrajin merupakan seseorang yang bekerja membuat barang-barang dengan kerajinan tangan atau orang yang memang mempunyai keterampilan tertentu (Mujizatullah, 2017). Maksudnya adalah seorang pengrajin tentunya memiliki keterampilan dibidang kerajinan tertentu yang membutuhkan keterampilan dalam kerajinan tangan yang bisa dijadikan sebagai pekerjaan. Sedangkan menurut Sya'diyah (2013) pengrajin merupakan seorang pekerja di salah satu sektor ekonomi industri yang menghasilkan barang-barang kerajinan tertentu. Dalam hal ini, menjelaskan bahwa pengrajin merupakan seseorang yang memiliki keahlian dibidang industri pengelolaan karena menghasilkan barang-barang kerajinan tertentu yang bernilai ekonomi.

Menurut Wahyuningsih dan Ikeda (2024) pengrajin (*craftperson*) merupakan individu yang mempunyai keterampilan dalam teknik pengelolaan bahan menjadi sebuah produk kerajinan, dengan memiliki pengetahuan khusus, pengalaman,

kreatif dan bisa mengembangkan teknik baru pada dirinya. Dalam konteks penelitian ini pengrajin yang dimaksud adalah pengrajin usaha mebel yang memiliki keterampilan di bidang kayu, yang dimana menurut Seftianingsih (2017) mebel atau furnitur merupakan benda atau perabotan yang mempunyai ruang tempat penyimpanan sesuatu atau barang dengan posisi yang tetap dan memiliki tempat tertentu di ruangan dengan bahan tertentu yang berdiri sendiri dengan memiliki desain sesuai dengan kebutuhan. Menurut Joyce (1970) dalam (Seftianingsih, 2017) mebel dibagi menjadi empat kelompok berdasarkan jenisnya yaitu: 1) kelompok kursi yaitu dengan berbagai jenisnya, 2) kelompok pendukung yaitu berbagai jenis meja, 3) kelompok tempat istirahat, dan 4) kelompok tempat simpan yaitu lemari dengan berbagai jenisnya.

Dapat disimpulkan bahwa pengrajin mebel dalam penelitian ini merupakan seorang pengrajin mempunyai potensi keterampilan dalam sebuah kerajinan yang menghasilkan produk-produk yang bernilai ekonomi berupa produk perabotan seperti kursi, meja, perabotan tempat istirahat atau tempat penyimpanan yaitu lemari, sehingga aktivitasnya berbasis keterampilan dan memiliki potensi membuka usaha secara mandiri dengan memanfaatkan pengalaman serta ketrampilan yang dimilikinya.

2.1.2.2 Pengrajin Untuk Menjadi Pengusaha Mebel

Menjadi seorang pengusaha tentunya harus memiliki keterampilan yang mumpuni, agar usaha yang akan dijalani bisa berjalan dengan lancar. Menurut Hadiyati (Hadiyati, 2010) keterampilan yang terbuka terhadap pengalaman yang didapatkannya berpengaruh terhadap penumbuhan pada usaha kecil sehingga keterampilan dan pengalaman kerja menjadi salah satu modal awal seseorang untuk memulai usaha secara mandiri. Menjadi seorang pengusaha terutama usaha mebel yaitu usaha dibidang industri kerajinan tentunya membutuhkan sebuah kemampuan keterampilan tertentu di bidang tersebut dan keterampilan tersebut bisa menjadi modal yang dimiliki seseorang untuk membuka di bidang usaha mebel.

Selain itu motivasi juga menjadi kunci dalam menopang sebuah keberhasilan usaha, selain hanya untuk menjadi tindakan pendorong awal, motivasi juga

berperan dalam membentuk daya juang, kreativitas yang dimilikinya dan kemampuan adaptif dalam menghadapi segala permasalahan yang ada (Parenja dan Novita, 2025). Terdapat dua perang mikro seseorang menjadi pengusaha diantaranya adalah:

- a. Sebagai penemu (*Innovator*) yaitu menciptakan segala kreativitas ide baru, membuat produk yang baru, teknologi, cara, organisasi dan lain-lain.
- b. Sebagai perencana (*Planner*) yaitu berperan dalam merancang segala tindakan, merancang usaha baru, strategi dan memanfaatkan peluang untuk meraih kesuksesan. (Cahyani et al., 2021: 38)

Sementara itu terdapat juga peran makro wirausahawan atau seorang pengusaha yaitu berperan dalam menciptakan kemakmuran, adanya pemerataan kekayaan, dan peluasan kesempatan kerja untuk masyarakat sekitar yang berfungsi untuk pertumbuhan perekonomian nasional (Cahyani et al., 2021: 38). Selain itu menurut Askandar dan Susyana (2018) (dalam Sitanggang dan Lynna, 2019: 3-4) menyebutkan bahwa terdapat karakter atau watak seorang pengusaha diantaranya adalah:

- a. Percaya diri yang kuat, ini merupakan motor penggerak bagi seorang wirausawan untuk meraih kesuksesannya, yang terdiri atas kemandirian, dan optimisme yang di milikinya.
- b. Orientasi yang terukur, merupakan orientasi kepada proses dan hasil yang diperhitungkan atau diukur guna mendapatkan keuntungan dengan cara berbisnis yang baik, yaitu terdiri atas kekuatan, keteguhan hati, dan tetap semangat.
- c. Kesiapan mengambil risiko, yaitu siap menghadapi segala tantangan yang ada, bisa dipengaruhi oleh faktor eksternal seperti pengaruh harga, bahan, dan perubahan suku bank. Selain itu terdapat faktor internal yaitu terbatasnya modal, karyawan dan lokasi usaha. Sehingga kesiapan dalam mengambil risiko diperlukan oleh seorang wirausahawan agar bisnis tetap berjalan meski dihadapang oleh banyaknya tantangan tersebut.

- d. Memiliki jiwa kepemimpinan, dalam memimpin sebuah usaha cenderung lebih sulit untuk memimpin diri sendiri dibanding dengan memimpin orang lain. Watak ini terdiri atas keteraturan, disiplin, dan komunikasi
- e. Orisinal, maksudnya adalah kreatif dan inovatif agar barang yang dijual merupakan barang yang mengandung kebaruan, yang dilihat dari desain, bahan baku, dan tampilan.
- f. Visioner, yaitu memandang ke depan seperti kemajuan teknologi yang cepat, yang seharusnya bisa dimanfaatkan oleh seorang wirausahawan

2.2 Hasil Penelitian yang Relevan

Untuk mendukung penelitian ini, maka diperlukannya penelitian yang relevan yang memiliki keterkaitan dengan topik yang akan dikaji. Sebagai syarat mutlak bahwa dalam penelitian ilmiah menolak plagiarisme secara utuh hasil dari karya orang lain. Hasil pencaharian literatur di temukan penulis untuk mendukung penelitian ini adalah sebagai berikut

Penelitian yang dilakukan oleh Firman Maulana, I Nyoman Ruja, I Dewa Putu Eskasasnanda dan Sukanto dengan judul penelitian Pengrajin Mebel di Kota Pasuruan tahun (2022) (Strategi pengrajin mebel Bukit Kota Pasuruan Dalam Mempertahankan Usaha Mebel Ditengah Persaingan Dengan Industri Mebel). Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif, dimana hasil penelitiannya ditemukan bahwa 1) karakter dari para pengrajin mebel di Kelurahan Bukir merupakan pelaku usaha yang mengolah kayu agar bisa menjadi barang. 2) Persaingan yang terjadi antar pengrajin mebel dimulai dari pembelian kayu sampai proses produksi, pada saat penjualan harga barang para pengrajin mebel tidak ada kesepakatan yang dibuat sebelumnya. 3) Strategi pada pengrajin mebel harus mampu memanfaatkan kayu semaksimal mungkin sesuai dengan kegunaannya, harus menjaga kualitas barang dan harus saling keterbukaan dengan sesama pengrajin agar dapat mengetahui model-model terbaru dari produk pasaran yang sedang dibutuhkan, guna mempertahankan usaha.

Penelitian yang dilakukan oleh Achmad Otong Busthomi, Michatul Hasna Asy'ari dan Darrotul Jannah tahun (2023) dengan judul penelitian Mengembangkan Ekonomi Masyarakat Melalui UMKM Pengrajin Mebel Dengan

Sistem Jual Beli Online di Era Covid 19 di Desa Sindangmekar. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif, dari penelitian tersebut ditemukan bahwa UMKM pengrajin mebel di Desa Sindangmekar masih minim dalam penerapan digital marketing nya dan penjualannya cenderung melakukan penjualan dengan cara konvensional. Maka dibuatlah pendampingan kepada para pengrajin, dengan strategi memanfaatkan media sosial untuk meningkatkan jangkauan promosi kepada lebih luas.

Penelitian yang dilakukan oleh Sisri Wahyuni dan Azmi Fitriisia tahun (2023) dengan judul penelitiannya adalah Industri Mebel: Perkembangan Ekonomi Pengrajin Mebel di Nagari Muara Panas, Kab. Solok (1988-2021). Penelitian ini menggunakan metode pendekatan kualitatif sejarah, dengan hasil penelitian nya adalah industri mebel di Nagari Muara Panas ini sudah berkembang pesat dari sejak tahun 1988 hingga tahun 2021, terlihat dari jumlah industri, peningkatan peralatan produksi, peningkatan tenaga kerja, dan adanya peningkatan dalam produksi mebel. Peningkatan tersebut memberikan dampak positif terhadap perekonomian bagi pemilik dan pekerja industri mebel.

Penelitian yang dilakukan oleh Rahmatiah, Rudy Harold, Sahrain Bumulo dan Sakinah Alhasni tahun (2024) dengan judul penelitiannya yaitu Peran Modal Sosial Dalam Pembentukan Dan Pengembangan Pengusaha Mebel Di Desa Bulila, Kecamatan Telaga, Gorontalo. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan hasil penelitiannya yang menunjukkan bahwa modal sosial, yaitu berupa norma, kepercayaan, dan jaringan sosial terbentuk antara para pengusaha mempunyai peran yang sangat signifikan dalam mendukung pengembangan usaha mebel di Desa Bulila.

Penelitian yang dilakukan oleh Mei Kalimatusyaro, Nur Arifah, Ummi Khoirotun Nisak, dan Dyah Ayu Fauziah tahun (2025) dengan judul penelitiannya Digitalisasi Mebel Nusantara: Pengembangan Strategi Digital Marketing Untuk Meningkatkan Daya Saing Pengrajin Mebel Di Desa Tejo Mojoagung Jombang. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan hasil penelitiannya menunjukkan bahwa di Dusun Klampisan memanfaatkan digital sebagai teknik marketing masih terbatas maka dari itu dibuat pendekatan berbasis

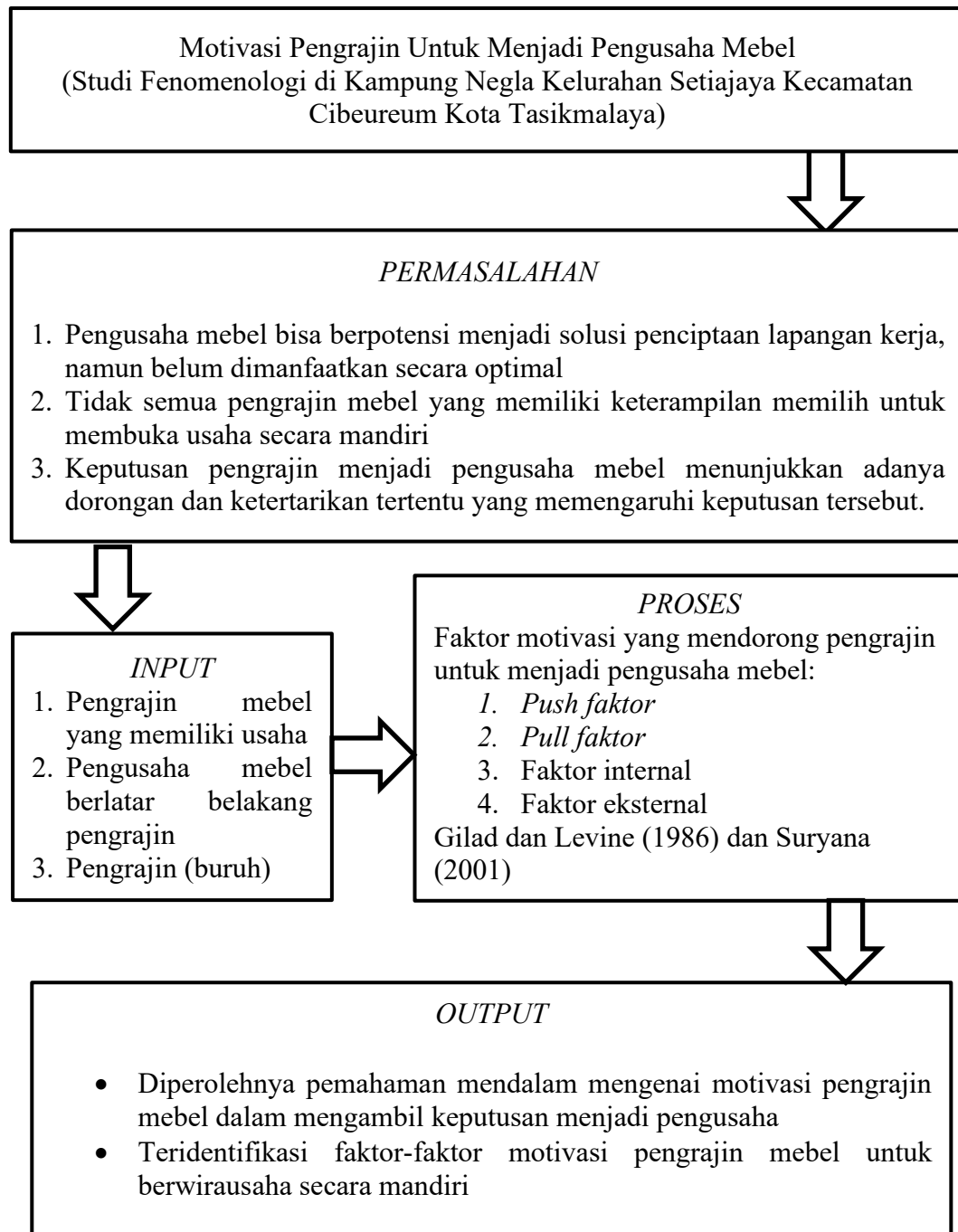
Asset Based Community Development (ABCD) yaitu pendampingan yang dilakukan kepada para pengrajin, dan berhasil meningkatkan pemahaman mereka mengenai penggunaan media sosial untuk marketing sebagai promosi.

Dari beberapa penelitian terdahulu ini menunjukkan terdapat kesamaan dan perbedaan dengan penelitian yang akan ditulis oleh peneliti dengan memiliki kesamaan di bagian objek penelitian yaitu pengrajin usaha mebel dan untuk metodenya sama menggunakan pendekatan kualitatif. Selain itu terdapat perbedaannya terlihat dari beberapa penelitian terdahulu lebih menitik beratkan kepada aspek modal sosial, strategi pemasaran, pengembangan usaha dan dampak sosial, sementara motivasi muncul hanya menjadi temuan sekunder dan tidak dikaji secara lebih mendalam. Jika penelitian yang dilakukan di Desa Sindangmekar dan di Desa Tejo Mojoagung Jombang mendapatkan pelatihan atau pemberdayaan dengan dilakukannya pendampingan. Berbeda dengan hal itu pengrajin usaha mebel di Kampung Negla, Kelurahan Setiajaya, Kecamatan Cibeureum, Kota Tasikmalaya tidak pernah mendapatkan pelatihan atau pemberdayaan formal sebelumnya, kemampuan pengetahuan dan keterampilannya didapat melalui secara mandiri dan dari keahlian turun-temurun keluarga.

2.3 Kerangka Konseptual

Kerangka konsep merupakan kerangka hubungan antara konsep-konsep yang akan diukur dalam penelitian atau diamati melalui penelitian yang akan dilakukan (Anggreni, 2022). Untuk membantu pembaca memahami penelitian yang dilakukan peneliti, maka penelitian membuat kerangka konseptual untuk memberikan arah dan tujuan penelitian. Dimana alur penelitian ini dilihat dari permasalahan yang ada, bahwasanya di tengah permasalahan pengangguran dan keterbatasan lapangan pekerjaan sektor usaha mebel bisa menjadi potensi yang strategis dalam menciptakan kesempatan kerja yang lebih luas dan memperkuat ekonomi masyarakat lokal. Namun meskipun begitu tidak semua pengrajin yang memiliki keterampilan dan pengalaman memilih untuk membuka usaha secara mandiri. Keputusan tersebut tentunya dipengaruhi oleh faktor-faktor motivasi yang mendorong pengrajin baik dari dalam maupun dari luar dan pemahaman mengenai motivasi pengrajin mebel untuk menjadi seorang pengusaha khususnya

di Kampung Negla masih terbatas. Sehingga dari temuan awal dari kondisi lapangan tersebut tercipta judul penelitian **“Motivasi Pengrajin Untuk Menjadi Pengusaha Mebel (Studi Fenomenologi di Kampung Negla Kelurahan Setiajaya Kecamatan Cibeureum Kota Tasikmalaya)”** Input dalam penelitian ini adalah yang pertama seorang pengrajin mebel yang memiliki usaha mandiri dan cenderung masih terlibat dalam segala proses produksi, yang kedua seorang pengusaha mebel yang memiliki latar belakang sebagai pengrajin yaitu pengusaha yang sebelumnya berprofesi sebagai pengrajin dan saat ini lebih berperan sebagai pengelola usaha dan memiliki usaha yang cenderung sudah stabil, dan yang ketiga seorang pengrajin yaitu pengrajin yang bekerja sebagai buruh yang masih bekerja di bawah kepemimpinan orang lain. Adapun proses dalam kerangka konseptual ini menggunakan teori motivasi yang dikembangkan oleh Gilad dan Levine (1986) yaitu motivasi *push factor* dan *pull factor* untuk menjelaskan motivasi yang mendorong dan menarik pengrajin untuk memilih menjadi seorang pengusaha, sedangkan faktor internal dan faktor eksternal menurut Suryana (2001) memberikan penjelasan yang lebih operasional mengenai sumber motivasi yang dialami oleh para pengrajin untuk menjadi pengusaha. Dalam penelitian ini kedua pendekatan tersebut dikombinasikan untuk memahami secara mendalam pengalaman pengrajin mebel dalam memaknai keputusan mereka menjadi pengusaha mebel di Kampung Negla. Sehingga output dari proses tersebut yaitu diketahuinya motivasi yang mendorong para pengrajin untuk menjadi pengusaha mebel sehingga terbangunnya usaha mebel pengrajin secara mandiri.



Gambar 2. 1 Kerangka Konseptual

(Sumber: Peneliti, 2025)