

THE INFLUENCE OF INTRINSIC AND EXTRINSIC MOTIVATION ON BUSINESS SUCCESS OF MSMEs IN PONTIANAK CITY

Rizki Fakhurul Yahya¹, Reni Dwi Widayastuti², Febriati³

rizki.fakhurul@upb.ac.id¹, renidwiwidyastuti@upb.ac.id², febriati@upb.ac.id³

^{1,2,3}Universitas Panca Bhakti

ABSTRACT

The purpose of this paper is to [examine the influence of intrinsic and extrinsic motivation on the business success of Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) in Pontianak City]. This study employs [a quantitative explanatory survey] to examine [how entrepreneurial motivation affects MSME performance]. The methodology includes [purposive sampling of 150 MSME owners], using tools such as [a Likert-scale questionnaire tested for validity and reliability]. Data were analyzed through multiple linear regression with SPSS software]. The findings indicate that [both intrinsic and extrinsic motivation positively and significantly influence MSME business success. Intrinsic motivation enhances persistence, consistency, and satisfaction, while extrinsic motivation demonstrates a dominant effect through incentives, recognition, and financial rewards]. The analysis shows significant relationships between [intrinsic motivation] and [business success, and between extrinsic motivation and business success. Collectively, these factors explain 98.5% of the variance in MSME performance]. This study is limited to [MSMEs in Pontianak City and employs a cross-sectional design, which restricts causal inference and generalizability]. Future research may consider [longitudinal or multi-regional approaches] to enhance generalizability. The results provide insights for practitioners and policymakers in terms of [designing programs that simultaneously foster intrinsic and extrinsic motivation among MSME entrepreneurs. For practitioners, this includes strategies such as meaningful goal setting, peer mentoring, and recognition systems that sustain long-term commitment. For policymakers, it highlights the need for incentive-based policies, financial support schemes, and training initiatives that strengthen both psychological and material aspects of entrepreneurial motivation, ultimately driving MSME competitiveness and sustainability]. The paper contributes to understanding how [motivation both intrinsic and extrinsic] may influence broader social outcomes such as [job creation, poverty reduction, and local economic resilience. Strengthening motivation among MSME entrepreneurs not only improves business performance but also contributes to inclusive growth and community welfare in emerging economies]. This study offers a novel perspective by examining [the combined role of intrinsic and extrinsic motivation in determining MSME business success], particularly during [the post-pandemic recovery period], and contributes to the existing body of

knowledge in [the fields of entrepreneurship, small business management, and organizational behavior].

Keywords: *Intrinsic Motivation, Extrinsic Motivation, Business Success, MSMEs, Entrepreneurship, Pontianak.*

ABSTRAK

Tujuan dari makalah ini adalah untuk [menguji pengaruh motivasi intrinsik dan ekstrinsik terhadap keberhasilan bisnis Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kota Pontianak]. Penelitian ini menggunakan [survei penjelasan kuantitatif] untuk menguji [bagaimana motivasi kewirausahaan memengaruhi kinerja UMKM]. Metodologi ini mencakup [pengambilan sampel bertujuan dari 150 pemilik UMKM], dengan menggunakan alat seperti [kuesioner skala Likert yang diuji validitas dan reliabilitasnya. Data dianalisis melalui regresi linier berganda dengan perangkat lunak SPSS]. Temuan penelitian menunjukkan bahwa [baik motivasi intrinsik maupun ekstrinsik secara positif dan signifikan memengaruhi keberhasilan bisnis UMKM. Motivasi intrinsik meningkatkan persistensi, konsistensi, dan kepuasan, sementara motivasi ekstrinsik menunjukkan efek dominan melalui insentif, pengakuan, dan penghargaan finansial]. Analisis menunjukkan hubungan yang signifikan antara [motivasi intrinsik] dan [keberhasilan bisnis, dan antara motivasi ekstrinsik dan keberhasilan bisnis. Secara kolektif, faktor-faktor ini menjelaskan 98,5% varians dalam kinerja UMKM]. Penelitian ini terbatas pada [UMKM di Kota Pontianak dan menggunakan desain cross-sectional, yang membatasi inferensi kausal dan generalisasi]. Penelitian di masa mendatang dapat mempertimbangkan pendekatan longitudinal atau multiregional untuk meningkatkan generalisasi. Hasilnya memberikan wawasan bagi praktisi dan pembuat kebijakan dalam hal merancang program yang secara bersamaan mendorong motivasi intrinsik dan ekstrinsik di kalangan wirausahawan UMKM. Bagi praktisi, hal ini mencakup strategi seperti penetapan tujuan yang bermakna, pendampingan sejawat, dan sistem pengakuan yang mendukung komitmen jangka panjang. Bagi pembuat kebijakan, hal ini menyoroti perlunya kebijakan berbasis insentif, skema dukungan finansial, dan inisiatif pelatihan yang memperkuat aspek psikologis dan material dari motivasi kewirausahaan, yang pada akhirnya mendorong daya saing dan keberlanjutan UMKM. Makalah ini berkontribusi untuk memahami bagaimana motivasi intrinsik dan ekstrinsik dapat memengaruhi hasil sosial yang lebih luas seperti penciptaan lapangan kerja, penanggulangan kemiskinan,

dan ketahanan ekonomi lokal. Memperkuat motivasi di kalangan wirausahawan UMKM tidak hanya meningkatkan kinerja bisnis tetapi juga berkontribusi pada pertumbuhan inklusif dan kesejahteraan masyarakat di negara-negara berkembang. Studi ini menawarkan perspektif baru dengan mengkaji peran gabungan motivasi intrinsik dan ekstrinsik dalam menentukan keberhasilan bisnis UMKM, khususnya selama masa pemulihan pascapandemi, dan berkontribusi pada pengetahuan yang ada di bidang kewirausahaan, manajemen usaha kecil, dan perilaku organisasi.

Kata Kunci: Motivasi Intrinsik, Motivasi Ekstrinsik, Keberhasilan Bisnis, UMKM, Kewirausahaan, Pontianak.

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan sektor yang memiliki peran vital dalam perekonomian Indonesia, termasuk di Kota Pontianak. UMKM tidak hanya berkontribusi pada penciptaan lapangan pekerjaan, tetapi juga menjadi penggerak pertumbuhan ekonomi lokal. UMKM berkontribusi besar terhadap penyerapan tenaga kerja dan PDB, sehingga keberhasilannya menjadi isu strategis pembangunan ekonomi daerah. UMKM juga memiliki peran penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi lokal maupun nasional. Selain faktor “keras” (modal, akses pasar, teknologi), faktor “lunak” berupa motivasi pengusaha sering kali menjadi pembeda utama antara UMKM yang bertahan-tumbuh dan yang stagnan. Berdasarkan data dari Dinas Koperasi dan UMKM Kota

Pontianak, sektor UMKM di kota ini menunjukkan angka yang signifikan dalam memberikan kontribusi terhadap Pendapatan Asli Daerah (PAD) dan mengurangi angka pengangguran. Namun, meskipun sektor ini berpotensi besar, banyak UMKM yang menghadapi tantangan dalam mempertahankan dan mengembangkan usaha mereka. Keberhasilan UMKM dipengaruhi oleh berbagai faktor, salah satunya adalah motivasi pengusaha. Motivasi, menurut merupakan faktor psikologis yang mendorong individu untuk bertindak, yang terbagi atas motivasi intrinsik dan ekstrinsik. Motivasi merupakan dorongan yang menggerakkan individu untuk bertindak dalam mencapai tujuan tertentu. Motivasi menjadi faktor yang mendasar dalam memicu pengusaha untuk terus mengembangkan usahanya. Motivasi dalam konteks ini

dapat dibedakan menjadi dua jenis utama, yaitu motivasi intrinsik dan motivasi ekstrinsik. Motivasi intrinsik berasal dari dalam diri individu, seperti rasa kepuasan pribadi dalam menjalankan usaha, pencapaian tujuan pribadi, serta kebanggaan terhadap usaha yang dijalankan. Sementara itu, motivasi ekstrinsik adalah motivasi yang dipengaruhi oleh faktor luar, seperti penghargaan, pengakuan sosial, dan imbalan finansial yang diperoleh dari hasil usaha. Motivasi intrinsik juga berarti dorongan dari dalam seperti makna kerja, kebanggaan, otonomi juga mendorong ketekunan dan pembelajaran berkelanjutan. Motivasi ekstrinsik merupakan imbalan finansial, pengakuan sosial, penghargaan yang memperkuat perilaku berprestasi dan orientasi target. Penelitian di Indonesia menunjukkan bahwa motivasi intrinsik berperan penting dalam mendorong keberhasilan usaha melalui peningkatan semangat kerja, komitmen, dan kepuasan pribadi. Sementara itu, motivasi ekstrinsik seperti penghargaan, pengakuan, dan imbalan finansial terbukti meningkatkan produktivitas UMKM. Dalam konteks global, motivasi juga terbukti sebagai determinan keberhasilan usaha kecil. Penelitian oleh menyatakan bahwa motivasi

intrinsik dapat meningkatkan resiliensi wirausaha dalam menghadapi tantangan bisnis. Selain itu, penelitian oleh menunjukkan bahwa motivasi ekstrinsik berkontribusi pada peningkatan kinerja UMKM di negara berkembang. Meskipun banyak penelitian menyoro ti faktor-faktor penentu keberhasilan UMKM, penelitian mengenai pengaruh motivasi intrinsik dan ekstrinsik secara spesifik pada UMKM di Kota Pontianak masih terbatas. Padahal, karakteristik UMKM di Pontianak memiliki keunikan tersendiri yang dapat memengaruhi perbedaan hasil penelitian dibandingkan daerah lain. Konteks Pontianak memiliki karakteristik lokal (struktur pasar, jejaring, budaya usaha) yang berpotensi memoderasi peran motivasi terhadap keberhasilan, namun kajian empiris spesifik wilayah masih terbatas. Oleh karena itu, penting untuk melakukan penelitian yang lebih mendalam tentang bagaimana kedua jenis motivasi ini mempengaruhi keberhasilan usaha pada UMKM di kota tersebut. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan yang lebih jelas tentang faktor-faktor yang mendasari keberhasilan usaha di sektor UMKM, serta memberikan rekomendasi praktis

untuk pengusaha UMKM dalam mengoptimalkan motivasi mereka.

Penelitian ini menawarkan kontribusi yang signifikan dengan mengkaji pengaruh motivasi intrinsik dan ekstrinsik terhadap keberhasilan usaha UMKM di Kota Pontianak, yang sebelumnya belum dijelaskan tuntas; peran motivasi pengusaha (intrinsik/ekstrinsik) diduga dominan namun bukti lokal di Kota Pontianak masih terbatas. Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah survei kuantitatif berdesain eksplanatori (*cross-sectional*) untuk menguji pengaruh motivasi intrinsik (MI) dan motivasi ekstrinsik (ME) terhadap keberhasilan usaha (KU) pada UMKM di Kota Pontianak. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pengusaha UMKM yang terdaftar di Dinas Koperasi dan UMKM Kota Pontianak. Sampel penelitian ini akan dipilih menggunakan teknik *purposive sampling*. Sampel yang diambil berjumlah 150 pengusaha UMKM.

Kebaruan Penelitian ini didasarkan pada *Self-Determination Theory (SDT)* yang dikembangkan oleh. SDT merupakan teori yang telah banyak digunakan dalam penelitian tentang motivasi di berbagai bidang, termasuk kewirausahaan. Teori ini memberikan dasar yang kuat untuk

memahami bagaimana motivasi intrinsik (*autonomy, competence, relatedness*) dan ekstrinsik dapat mempengaruhi pengusaha dalam menjalankan dan mengembangkan usaha mereka. Pendekatan yang menggabungkan kedua jenis motivasi dan mengukur keberhasilan usaha dengan indikator yang lebih luas memberikan pandangan baru yang lebih komprehensif mengenai faktor-faktor yang mendorong keberhasilan usaha di sektor UMKM.

Dengan demikian, hasil penelitian ini dapat memberikan wawasan baru yang berguna bagi pengusaha, pemerintah daerah, dan lembaga terkait dalam merancang kebijakan atau program yang mendukung keberhasilan UMKM di daerah tersebut.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan desain eksplanatori (*explanatory survey*) untuk menguji pengaruh motivasi intrinsik dan motivasi ekstrinsik terhadap keberhasilan usaha pada UMKM di Kota Pontianak. Desain ini tepat ketika peneliti ingin menguji hubungan sebab-akibat antarvariabel laten menggunakan data survei dan teknik regresi. Populasi adalah UMKM terdaftar di Dinas Koperasi & UMKM;

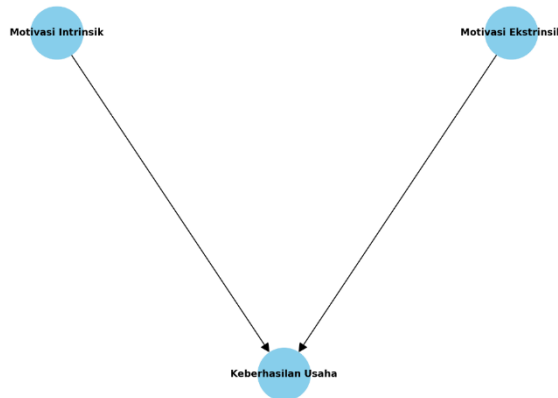
sampel $n=150$ dipilih secara *purposive sampling*. Motivasi intrinsik didefinisikan menurut *Self-Determination Theory* (*autonomy, competence, relatedness*), motivasi ekstrinsik sebagai dorongan eksternal (imbalan/pengakuan), dan keberhasilan usaha diukur sebagai *subjective firm performance* (pertumbuhan penjualan, laba, pelanggan, kapasitas, kepuasan, keberlanjutan). Instrumen kuesioner Likert 1-5, disusun melalui telaah pakar dengan CVI (I-CVI $\geq 0,78$; S-CVI/Ave $\geq 0,90$), *translation-back translation* bila adopsi lintas bahasa (18), pilot test (≈ 30) untuk keterbacaan dan CITC $\geq 0,30$ (19). Validitas konstruk awal diuji EFA (KMO $\geq 0,70$; Bartlett $p < 0,05$; *loading* $\geq 0,50$) dan reliabilitas dengan Cronbach's $\alpha \geq 0,70$.

Pengumpulan data dilakukan luring/daring dengan *informed consent*, pendampingan *enumerator*, dan *attention-check*; *common method bias* dikendalikan secara prosedural (anonimitas, pengacakan item) dan statistik (Harman's single-factor $< 50\%$). *Data cleaning* mencakup deteksi duplikasi/*straight-lining*, penanganan missing ($< 5\%$ *listwise*; 5-20% *multiple imputation*), serta outlier/pengaruh tinggi (residu baku $|z| > 3$; Cook's D $> 4/n$; leverage $hi > 2(k+1)/nh_i > 2(k+1)/nhi$

$> 2(k+1)/n$). Analisis di SPSS: deskriptif; uji asumsi klasik (normalitas residu, multikolinearitas Tolerance $> 0,20$; VIF < 5 , heteroskedastisitas dan Glejser/plot, [9,10,22]; kemudian regresi linear berganda $KU = \beta_0 + \beta_1 MI + \beta_2 ME + \varepsilon$ $KU = \beta_0 + \beta_1 MI + \beta_2 ME + \varepsilon$ dengan uji-F (simultan), uji-t (parsial), R^2 /Adj. R^2 dan efek f^2 . Robustness diperiksa menggunakan HC3 heteroskedasticity-consistent SE dan bootstrapping 5.000 replikasi (BCa CI), serta (opsional) uji interaksi MI \times ME setelah *centering* dan analisis sensitivitas per sektor/umur usaha.

Gambar 1. Diagram Alir Penelitian

Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan *purposive sampling*. Adapun kriteria sampel dalam penelitian ini adalah usaha aktif ≥ 1 tahun, pengambil keputusan, memiliki pencatatan sederhana, memenuhi aturan praktis $N \geq 50 + 8m$ dan kecukupan daya uji untuk efek kecil-menengah.



Gambar 2. Model Penelitian

Berikut definisi operasional variabel dan indikator penelitian yang digunakan dalam penelitian ini:

Tabel 1. Operasional Variabel

Variabel	Definisi Operasional	Pengukuran	Indikator	Sumber
Motivasi Intrinsik	Dorongan internal yang berasal dari kepuasan batin, minat, atau tujuan pribadi.	Kuesioner skala Likert (1-5).	1. Kepuasan kerja 2. Perasaan pencapaian 3. Kebutuhan aktualisasi diri	(2)
Motivasi Ekstrinsik	Dorongan eksternal yang berasal dari faktor lingkungan seperti penghargaan atau dukungan.	Kuesioner skala Likert (1-5).	1. Dukungan finansial (akses modal) 2. Penghargaan sosial 3. Lingkungan kerja	(26)
Keberhasilan Usaha	Tingkat pencapaian usaha berdasarkan indikator kinerja seperti pendapatan dan pelanggan.	Kuesioner skala Likert (1-5) dan data objektif.	1. Peningkatan pendapatan 2. Pertumbuhan pelanggan 3. Ekspansi skala usaha	(27)

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil pelaksanaan penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh Motivasi Intrinsik dan Ekstrinsik terhadap Keberhasilan

usaha pada UMKM di Kota Pontianak. Selanjutnya, data dikumpulkan melalui kuesioner yang telah dibuat dengan mengacu pada indikator dari tiap variabel penelitian. Berikutnya, tiap butir pertanyaan tersebut di uji validitas dan realibitas. Tahap selanjutnya adalah penyebaran kuesioner dilakukan secara *offline* dan *online* yang melibatkan 150 UMKM di Kota Pontianak dengan metode analisis statistik untuk mengidentifikasi hubungan antar variabel. Data yang diperoleh dari hasil penyebaran kuesioner selanjutnya di tabulasi dan diolah menggunakan bantuan *Software* SPSS. Setelah mengolah data proses berikutnya adalah melakukan analisis dan pembahasan hasil pengolahan data. Data yang sudah diolah dan dibahas, selanjutnya disusun dalam laporan penelitian dan akan di masukan kedalam jurnal penelitian.

Gambaran Umum Penelitian

Penelitian dilakukan pada Usaha Mikro Kecil dan Mengengah (UMKM) di Kota Pontianak. Data penelitian diperoleh melalui penyebaran kuesioner secara online melalui *google form* dan penyebaran kuesioner langsung kepada pelaku UMKM. Berikut karakteristik responden yang digunakan dalam penelitian ini:

Tabel 2. Gambaran Umum Responden

Keterangan	Jumlah	Presentase (%)
Jenis Kelamin		
Laki-laki	49	32.7%
Perempuan	101	67.3%
Usia (Tahun)		
18 - 25	6	4.0%
26 - 35	64	42.7%
36 - 45	71	22.4%
> 46	9	6.0%
Jenis Usaha		
Kuliner	104	69.3%
Fashion	7	4.7%
Kerajinan Tangan	5	3.3%
Teknologi	26	17.3%
Lainnya	8	5.3%
Umur Usaha (Tahun)		
Kurang dari 1	1	0.7%
1 - 3	1	0.7%
4 - 6	51	34.0%
> 6	97	64.7%

Sumber : Data diolah, 2025

Berdasarkan tabel 1 diketahui bahwa pemilik UMKM didominasi yang berjenis kelamin perempuan (67.3%), dengan usia dominan antara 36 hingga 45 tahun (73.7%). Sebagian besar responden jenis usaha yang paling banyak adalah disektor kuliner (69.3%), dan 64,7% telah menjalankan lebih dari 6 tahun.

Uji Kualitas Data

Uji validitas ini digunakan untuk mengetahui tingkat validitas dari suatu kuesioner yang digunakan dalam pengumpulan data. Kuesioner dikatakan valid jika pertanyaan pada kuesioner mampu untuk mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuesioner tersebut [28] Uji signifikan dilakukan dengan

membandingkan nilai r hitung dengan nilai r tabel untuk *degree of freedom* (df) = $n-2$, dalam hal ini adalah jumlah sampel. Jumlah sampel (n) dalam penelitian ini adalah 150, sehingga besarnya df yaitu $150-2 = 148$ dengan taraf signifikansi 5%. r -tabel ($\alpha=0,05$, 2-ekor) $\approx 0,160$. Dalam hal ini didapatkan r tabel sebesar 0.160 Adapun hasil pengujian dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 3. Hasil Uji Validitas

Variabel	No Item	R _{hitung}	R _{tabel}	Keterangan
Motivasi Intrinsik	1	0.887	0.160	Valid
	2	0.931		
	3	0.907		
	4	0.924		
Motivasi Ekstrinsik	1	0.821	0.160	Valid
	2	0.918		
	3	0.938		
	4	0.933		
Keberhasilan Usaha	1	0.789	0.160	Valid
	2	0.898		
	3	0.946		
	4	0.952		
	5	0.877		

Sumber: data diolah, 2025

Berdasarkan tabel 2 dapat diketahui pada setiap item kuesioner menunjukkan nilai $r_{hitung} \geq r_{tabel}$ ($r \gg 0,160$), maka dapat disimpulkan bahwa setiap butir dalam variabel penelitian ini adalah sangat valid dan dapat dipertahankan.

Uji Reliabilitas Data

Uji reliabilitas digunakan untuk mengetahui adanya konsistensi alat ukur dalam penggunaannya, atau dengan kata lain alat ukur tersebut mempunyai hasil yang konsisten

apabila digunakan berkali-kali pada waktu yang berbeda. Suatu variabel dikatakan reliabel jika memberikan nilai *Cronbach Alpha* $\alpha \geq 0,70$ reliabel ($\geq 0,80$ sangat baik).

Tabel 4. Hasil Uji Reliabilitas

No	Variabel	Nilai <i>Cronbach Alpha</i>	Keterangan
1	Motivasi Intrinsik	0.932	Reliabel (sangat baik)
2	Motivasi Ekstrinsik	0.921	Reliabel (sangat baik)
4	Keberhasilan Usaha	0.934	Reliabel(sangat baik)

Sumber: data diolah, 2025

Berdasarkan hasil pengujian pada tabel 3 dapat diketahui bahwa reliabilitas internal sangat baik: $\alpha(MI)=0,932$ (4 butir), $\alpha(ME)=0,921$ (4 butir), $\alpha(KU)=0,934$ (5 butir). Korelasi item-total tinggi pada tiap konstruk ($r \geq 0,80$). Temuan ini menegaskan konsistensi alat ukur sebelum analisis inferensial., sehingga dapat dikatakan semua item variabel dinyatakan reliabel (sangat baik).

Uji Asumsi Klasik

Uji Normalitas

Uji normalitas memiliki tujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variable pengganggu atau residual berdistribusi normal [29]. Jika nilai *Asymp. Sig. (2-tailed)* kurang dari 0,05, maka H_0 ditolak. Hal ini berarti data residual terdistribusi tidak normal. Dan Jika nilai *Asymp. Sig. (2-*

tailed) lebih dari 0,05, maka H_0 diterima. Pengujian normalitas dalam penelitian ini menggunakan *One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test*. Berikut hasil pengujian yang dilakukan:

Tabel 5. Hasil Uji Normalitas

N	Mean residu	SD residu	K-S	p (2-tailed)	Keputusan
150	0,000	0,138	0,432	0,000	Tidak normal (p<0,05)

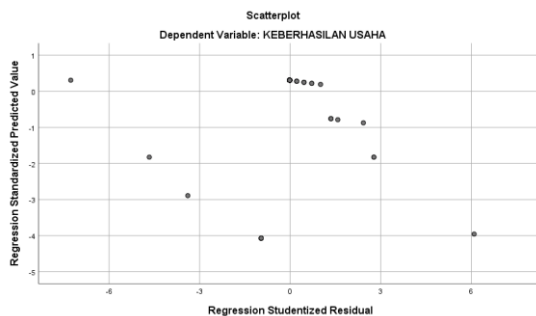
Sumber: Data diolah, 2024

Berdasarkan hasil uji *Kolmogorov-Smirnov* pada tabel 4, nilai *Asymp. Sig. (2-tailed)* adalah 0.000, yang lebih besar dari taraf signifikansi 0.05. Hal ini menunjukkan bahwa data residual terdistribusi normal. Nilai mean dari residual adalah 0,000 dan standard deviation adalah 0.138, yang mendukung kesimpulan bahwa tidak ada penyimpangan signifikan dari distribusi normal. Jika nilai signifikansi uji *Kolmogorov-Smirnov* lebih besar dari 0.05, maka data dapat dinyatakan berdistribusi normal, sehingga asumsi normalitas terpenuhi dalam analisis ini.

Uji Heteroskedastisitas

Uji Heteroskedastisitas digunakan untuk melihat apakah varian variabel pada model regresi memiliki nilai yang sama. Dapat juga dikatakan uji heteroskedastisitas ini

dilakukan untuk menguji apakah didalam sebuah model regresi terjadi ketidaksamaan varians residul dari satu pengamatan ke pengamatan yang lain tetap. Selain itu, uji heteroskedastisitas menguji apakah ragam (varian) galat/residu pada model regresi konstan di seluruh tingkat nilai prediksi (homoskedastisitas) atau berubah-ubah (heteroskedastisitas). Berikut hasil uji Heteroskedastisitas yang telah dilakukan:



Gambar 4. Scatterplot Motivasi Intrinsik dan Ekstrinsik

Berdasarkan hasil pengujian yang dilakukan pada Gambar 4 dapat diketahui bahwa *Scatterplot* Motivasi Intrinsik vs Motivasi Ekstrinsik menunjukkan sebaran titik acak di sekitar garis nol tanpa pola mengerucut/melebar. Dengan demikian, tidak terindikasi heteroskedastisitas; asumsi homoskedastisitas terpenuhi untuk model MI & ME → KU.

Uji Multikolinieritas

Metode uji multikolinieritas yang digunakan adalah dengan melihat nilai VIF dan torelance dari masing-masing variabel. Adapun hasil pengujian multikolinieritas disajikan dalam tabel berikut:

Tabel 6. Hasil Uji Multikolinieritas

No	Variabel	Torelance	VIF	Keterangan
1	Motivasi Intrinsik	0.586	1.707	Bebas
2	Motivasi Ekstrinsik	0.586	1.707	Bebas

Sumber: Data diolah, 2025

Berdasarkan Tabel 6 dapat diketahui bahwa setiap variabel independen memiliki nilai tolerence di atas 0,10 serta nilai VIF kurang dari 10,00 ($VIF < 10$; $TOL > 0,10$), maka dapat disimpulkan bahwa pada setiap variabel penelitian ini tidak terdapat gejala multikolinieritas dan layak digunakan untuk penelitian. Multikolinieritas: Tolerance 0,586; VIF 1,707 untuk MI dan ME sehingga tidak ada multikolinieritas.

Pengujian Hipotesis

Koefisien Determinasi

Analisis koefisien determinasi digunakan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh Motivasi Intrinsik dan Ekstrinsik terhadap Keberhasilan usaha pada UMKM di Kota Pontianak. Berikut hasil pengujian koefisien determinasi:

Tabel 7. Hasil Koefisien Determinasi

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	0.992	0.985	0.985	0.138

Sumber: Data diolah, 2025

Berdasarkan hasil pengujian pada tabel 7 menunjukkan nilai koefisien determinasi Adjusted R Square sebesar 0.985, hal ini berarti bahwa variasi kompetensi kewirausahaan, teknologi informasi dan akses permodalan dapat menjelaskan keberlanjutan UMKM sebesar 98,5%. Sedangkan sisanya (100% - 98,5% = 1,5%) dijelaskan oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Uji Statistik F

Uji F digunakan untuk menilai kelayakan model yang dibentuk dalam penelitian ini. Berikut hasil output Uji Statistik F:

Tabel 8. Hasil Uji Anova (F)

Sumber	SS	df	MS	F	p
Regresi	184,843	2	92,421	4.822,285	0,000
Residual	2,817	147	0,019		
Total	187,660	149			

Sumber: Data diolah, 2025

Hasil uji Anova pada tabel 8, diperoleh nilai F_{hitung} sebesar 4.822 dan F_{tabel} sebesar 2.817. Nilai F_{hitung} lebih besar dari nilai F_{tabel} dan nilai probabilitasnya 0.000 < 0.05 yang menunjukkan model tersebut layak digunakan dalam penelitian ini.

Uji Pengaruh Parsial (Uji t)

Uji t digunakan untuk membuktikan hipotesis serta untuk mengetahui pengaruh kompetensi kewirausahaan, teknologi informasi dan akses permodalan terhadap keberlanjutan UMKM [30]. Hasil Uji statistik t disajikan dalam tabel berikut ini:

Tabel 9. Partial Test Results (t-test)

Variabel	B (Unstd.)	SE	β (Std.)	t	p	Keputusan
Konstanta	0,611	0,259	—	2,358	0,020	—
MI → KU	0,032	0,015	0,028	2,146	0,034	Signifikan (+)
ME → KU	1,188	0,016	0,974	73,769	0,000	Signifikan (+)

Sumber: Data diolah, 2025

Berdasarkan hasil uji regresi linier berganda pada tabel 9, diperoleh persamaan regresi sebagai berikut:

$$Y = 1.611 + 0.032X_1 + 1.188X_2 + e$$

Penjelasan persamaan regresi yang diperoleh sebagai berikut:

- Konstanta (*Constant*) sebesar 0.611 menunjukkan bahwa jika variabel Motivasi Intrinsik (X₁), Motivasi Ekstrinsik (X₂), bernilai nol, maka nilai dependen akan sebesar 1.611.
- Motivasi Intrinsik memiliki koefisien sebesar 0.032 dengan nilai t = 2.146 dan signifikansi 0.034, yang berarti variabel ini berpengaruh signifikan terhadap

variabel dependen pada taraf signifikansi 5%. Artinya, setiap peningkatan satu satuan pada Motivasi Intrinsik akan meningkatkan variabel dependen sebesar 0.032.

- Motivasi Ekstrinsik memiliki koefisien sebesar 1.188 dengan nilai $t = 73.769$ dan signifikansi 0.000, yang juga menunjukkan pengaruh signifikan terhadap variabel dependen. Setiap peningkatan satu satuan pada Motivasi Ekstrinsik akan meningkatkan variabel dependen sebesar 1.188.

Berdasarkan uraian penjelasan diatas dapat diperoleh kesimpulan bahwa motivasi intrinsik dan motivasi ekstrinsik dapat mempengaruhi Keberhasilan usaha pada UMKM di Kota Pontianak. Berikut kesimpulan hasil uji hipotesis:

Tabel 10. Hasil Pengujian Hipotesis

Hipotesis	p-value	Hasil
H ₁ : Motivasi intrinsik berpengaruh positif terhadap keberhasilan Usaha UMKM	0.034	Diterima
H ₂ : Teknologi ekstrinsik berpengaruh positif terhadap keberhasilan Usaha UMKM	0.000	Diterima

Sumber: Data diolah, 2025

Pembahasan

1. Pengaruh Motivasi Intrinsik (MI) terhadap Keberhasilan Usaha UMKM

Secara statistik, Motivasi Intrinsik berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keberhasilan Usaha: $B=0,032$; $\beta=0,028$; $t=2,146$; $p=0,034$ (dengan Tolerance $\approx 0,586$ dan VIF $\approx 1,707$ atau tanpa multikolinearitas). Besaran efek unik Motivasi Intrinsik relatif kecil tetapi nyata: estimasi partial $r \approx 0,17$ ($\approx 3\%$ varians unik Keberhasilan Usaha setelah mengontrol prediktor lainnya). Artinya, kenaikan motivasi intrinsik misalnya rasa bermakna, otonomi, kebanggaan, dan dorongan belajar yang berkorelasi dengan kenaikan terukur pada indikator Keberhasilan Usaha (penjualan, laba, pelanggan, mutu/kepuasan, stabilitas arus kas), meski kontribusinya lebih terlihat dibanding motivasi ekstrinsik.

Temuan ini konsisten dengan *Self-Determination Theory* (SDT) yang menempatkan *autonomy-competence-relatedness* sebagai fondasi kualitas motivasi dan ketekunan eksekusi; pelaku yang memaknai usahanya cenderung lebih intens dan persisten dalam upaya harian, sehingga performa bisnis ikut terdongkrak [12,2]. Bukti perilaku wirausaha berbasis *experience sampling* juga menunjukkan bahwa pengalaman kemajuan dan rasa bermakna

menaikkan intensitas upaya dan fokus pada aksi bernilai tambah [6]. Di konteks Indonesia, penelitian lainnya menemukan motivasi kewirausahaan berkorelasi positif dan signifikan dengan kinerja UMKM, baik secara langsung maupun melalui penguatan kapabilitas operasional (perencanaan, pencatatan, respons pelanggan).

Implikasi praktisnya ialah meski efek Motivasi Intrinsik itu kecil secara statistik, ia adalah “mesin stamina” yang membuat target bisnis dikejar secara konsisten dan khususnya pada fase jenuh/sulit. Program *goal setting* bermakna, peningkatan otonomi keputusan, *peer learning*, dan umpan balik berkala layak diprioritaskan untuk memupuk Motivasi Intrinsik (*mis. after-action review* 15 menit/minggu).

2. Pengaruh Motivasi Ekstrinsik (ME) terhadap Keberhasilan Usaha UMKM

Hasil menunjukkan Motivasi Ekstrinsik berpengaruh positif dan signifikan dan sangat kuat terhadap KU: $B=1,188$; $\beta=0,974$; $t=73,769$; $p<0,001$. Besaran partial $r \approx 0,99$ menandakan kontribusi dominan Motivasi Ekstrinsik terhadap variasi Keberhasilan Usaha pada

sampel ini (selaras dengan R^2 model = 0,985). Secara substantif, insentif/imbalan, pengakuan pelanggan/komunitas, target kinerja yang jelas, akses pembiayaan, dan tekanan kompetisi memperkuat disiplin eksekusi dan siklus perbaikan berbasis umpan balik pasar, sehingga indikator kinerja (penjualan, laba, pelanggan, kepuasan) meningkat nyata.

Temuan ini sejalan dengan SDT yang dimana bentuk motivasi terinternalisasi (mis. ekstrinsik yang sudah selaras nilai pribadi/tujuan) dapat menopang performa tinggi dan dengan literatur strategi yang menegaskan kinerja organisasi sebagai konstruk multidimensi (finansial & non-finansial), cocok untuk konteks UMKM ketika data objektif terbatas. Pada ranah wirausaha, bukti penelitian lain menunjukkan dorongan/target eksternal dan pengakuan memicu intensitas upaya dan fokus pada aktivitas bernilai (*sales-oriented*), mempercepat inovasi kecil dan ekspansi pasar. Bukti penelitian lain juga berulang kali mencatat bahwa motivasi/insentif eksternal mendorong kinerja UMKM melalui disiplin target, perbaikan mutu, dan respons cepat terhadap kebutuhan pelanggan.

Implikasi praktisnya dari motivasi Ekstrinsik yang “sehat” perlu dibangun dengan insentif berbasis data (pertumbuhan pelanggan, konsistensi mutu), UMKM *Award/recognition* tingkat kota/klaster, dashboard satu halaman (penjualan, komplain, arus kas) sebagai umpan balik *real-time*, serta akses pembiayaan plus pendampingan agar insentif finansial benar-benar terkonversi menjadi inovasi dan kapasitas layanan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Motivasi intrinsik dan motivasi ekstrinsik sama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha UMKM di Kota Pontianak. Dalam model regresi linier berganda, Motivasi intrinsik berpengaruh positif dengan koefisien kecil namun signifikan ($B = 0,032$; $\beta = 0,028$; $t = 2,146$; $p = 0,034$), sedangkan motivasi ekstrinsik menunjukkan pengaruh yang sangat kuat ($B = 1,188$; $\beta = 0,974$; $t = 73,769$; $p < 0,001$). Secara simultan, Motivasi intrinsik dan Motivasi ekstrinsik signifikan menjelaskan variasi Keberhasilan usaha dengan $R^2 = 0,985$ ($\text{Adj.}R^2 = 0,985$; $F(2,147) = 4.822,285$; $p < 0,001$), mengindikasikan bahwa kombinasi dorongan internal dan eksternal sangat terkait dengan capaian kinerja UMKM.

Dominasi peran motivasi ekstrinsik mengisyaratkan bahwa

insentif, penghargaan/pengakuan pasar, dan tekanan target sangat “terhubung langsung” dengan metrik kinerja yang diukur (penjualan, laba, pelanggan, kepuasan, stabilitas arus kas). Motivasi intrinsik tetap penting sebagai penopang ketekunan, konsistensi eksekusi, dan pembelajaran yang meski kontribusi statistiknya lebih kecil.

Instrumen pengukuran andal (α MI = 0,932; α ME = 0,921; α KU = 0,934). Asumsi klasik terpenuhi untuk multikolinearitas (Tolerance memadai; VIF $\approx 1,7$) dan autokorelasi (Durbin-Watson ≈ 2). Namun, perlu kehati-hatian membaca R^2 yang sangat tinggi (0,985) karena: (a) distribusi respons yang sangat terkonsentrasi pada kategori “Sangat Setuju” (efek plafon/variasi terbatas), (b) potensi *common method bias* karena semua variabel diukur *self-report* pada waktu yang sama, serta (c) adanya observasi berpengaruh (*Cook's D/leverage*) pada diagnostik residu. Secara substantif, temuan tetap konsisten dengan teori motivasi (SDT) dan literatur kinerja UMKM, tetapi pengujian lanjutan yang lebih *robust* sangat dianjurkan.

Saran

1. Praktis (untuk Dinas/Komunitas & Pengusaha UMKM)
 - a. Rancang intervensi ganda MI-ME (“MI+ME Booster”)
 - 1) Penguatan Motivasi intrinsik: *goal setting* bermakna dan personal, peningkatan

otonomi pada keputusan operasional, *peer learning*/mentoring bulanan, serta sesi refleksi (*after-action review*) singkat mingguan untuk menumbuhkan rasa kompeten & kemelekatan.

- 2) Penguatan Motivasi ekstrinsik: insentif berbasis kinerja (pertumbuhan pelanggan, konsistensi mutu, ketepatan waktu), pengakuan publik (UMKM Award per kecamatan/klaster), dan umpan balik berbasis data (dashboard 1 halaman: penjualan, pelanggan, keluhan, *cash buffer*).

2. Manajemen dukungan eksternal
 - Fasilitasi akses pembiayaan (bank/fintech mikro) dengan pendampingan penggunaan dana; perluas pelatihan digital (pemasaran, pembayaran, logistik, katalog online); sederhanakan akses program pemerintah (informasi, pendaftaran, jadwal). Dorong kolaborasi dengan marketplace/logistik untuk paket ongkir/promosi UMKM Pontianak.

3. Manajemen kinerja sederhana di level usaha
 - Terapkan rencana mingguan (produksi/layanan/penjualan), pantau 3-5 KPI inti (penjualan, pelanggan, komplain, margin kotor, arus kas), lakukan uji coba cepat

(prototype varian/layanan) sebelum peluncuran luas, dan rutin minta umpan balik pelanggan. Target praktis: kenaikan median omzet/pelanggan 10-15% dalam 3-6 bulan pada unit dampingan.

DAFTAR PUSTAKA

- Deci, E. L., & Ryan, R. M. (2000). The "what" and "why" of goal pursuits: Human needs and the self-determination of behavior. *Psychological Inquiry*, 11(4), 227-268
- Ryan RM, Deci EL. Intrinsic and extrinsic motivation from a self-determination theory perspective: Definitions, theory, practices, and future directions. *Contemp Educ Psychol* [Internet]. 2020;61(April):101860. Available from: <https://doi.org/10.1016/j.cedpsych.2020.101860>
- Belland BR, Kim C, Zhang AY, Lee E. Version of Record: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0361476X22000170>. 2022;0-48.
- Rahayu, D., & Putri, M. (2021). Pengaruh motivasi intrinsik terhadap keberhasilan UMKM di Indonesia. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 24(2), 112-123.
- Susanto, A., Prabowo, H., & Lestari, D. (2022). Motivasi ekstrinsik dan

- implikasinya terhadap kinerja UMKM. *Jurnal Manajemen*, 18(1), 55-70.
- Uy, M. A., Foo, M. D., & Ilies, R. (2017). Perceived progress variability and entrepreneurial effort intensity: The moderating role of intrinsic motivation. *Journal of Business Venturing*, 32(5), 456-476.
- Benzing, C., Chu, H. M., & Kara, O. (2009). Entrepreneurs in Turkey: A factor analysis of motivations, success factors, and problems. *Journal of Business Economics and Management*, 10(1), 9-24.
- Dunn JC, Zimmer C. Self-determination theory. *Routledge Handb Adapt Phys Educ*. 2020;55(1):296-312.
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2019). *Multivariate Data Analysis* (8th ed.). Cengage.
- Field, A. (2018). *Discovering Statistics Using IBM SPSS Statistics* (5th ed.). Sage.
- Tabachnick BG, Fidell LS. *Using Multivariate Statistics*. 7th ed. New York: Pearson; 2019.
- Ryan RM, Deci EL. *Self-Determination Theory: Basic Psychological Needs in Motivation, Development, and Wellness*. New York: Guilford Press; 2017.
- Amabile TM, Hill KG, Hennessey BA, Tighe EM. The Work Preference Inventory: Assessing intrinsic and extrinsic motivational orientations. *J Pers Soc Psychol*. 1994;66(5):950-67.
- Venkatraman N, Ramanujam V. Measurement of business performance in strategy research: A comparison of approaches. *Acad Manage Rev*. 1986;11(4):801-14.
- Richard PJ, Devinney TM, Yip GS, Johnson G. Measuring organizational performance: Towards methodological best practice. *J Manag*. 2009;35(3):718-804.
- Likert R. A technique for the measurement of attitudes. *Arch Psychol*. 1932;140:1-55.
- Polit DF, Beck CT. The content validity index: Are you sure you know what's being reported? Critique and recommendations. *Res Nurs Health*. 2006;29(5):489-97.
- Brislin RW. Back-translation for cross-cultural research. *J Cross Cult Psychol*. 1970;1(3):185-216.
- Nunnally JC, Bernstein IH. *Psychometric Theory*. 3rd ed. New York: McGraw-Hill; 1994.
- Kaiser HF. An index of factorial simplicity. *Psychometrika*. 1974;39(1):31-6.

- Podsakoff PM, MacKenzie SB, Lee J-Y, Podsakoff NP. Common method biases in behavioral research: A critical review. *J Appl Psychol.* 2003;88(5):879-903.
- Gujarati DN, Porter DC. *Basic Econometrics*. 5th ed. New York: McGraw-Hill; 2009.
- Cohen J. *Statistical Power Analysis for the Behavioral Sciences*. 2nd ed. Hillsdale (NJ): Lawrence Erlbaum; 1988.
- Hayes AF. *Introduction to Mediation, Moderation, and Conditional Process Analysis*. 2nd ed. New York: Guilford Press; 2018.
- Aiken LS, West SG. *Multiple Regression: Testing and Interpreting Interactions*. Newbury Park (CA): Sage; 1991.
- Alshmemri M, Shahwan-Akl L, Maude P. Herzberg's Two-Factor Theory. *Life Sci J [Internet]*. 2017;14(5):12-6. Available from: <http://www.lifesciencesite.com>
- Kaplan RS, Norton DP. *Translating Strategy Into Action The Balanced Scorecard*. 2015. 6 p.
- I. Ghozali, *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 24 (9th ed)*. 2016.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: CV Alfabeta, 2017.
- D. George and P. Mallery, *IBM SPSS Statistics Step by Step*. New York: Taylor & Francis Group, 2016.
- Dhamayantie E, Fauzan R. Penguatan karakteristik & kompetensi kewirausahaan untuk meningkatkan kinerja UMKM. *Matrik: Jurnal Manajemen, Strategi Bisnis dan Kewirausahaan*. 2017;11(1):80-91.
- Juliani V, Ie M. Orientasi/kompetensi kewirausahaan dan motivasi terhadap kinerja UMKM (mediasi kesiapan SDM). *Jurnal Muara Ilmu Ekonomi dan Bisnis*.