

**PENGARUH EFIKASI DIRI DAN KEUNGGULAN BERSAING
TERHADAP KEBERHASILAN WIRAUSAHA
PADA UMKM KULINER DI KOMPLEK
ASIA MEGA MAS**

Diajukan Sebagai Salah Satu Persyaratan Untuk Menyelesaikan
Pendidikan Strata Satu (S-1)

SKRIPSI



**Ditulis Oleh :
GREZELDA ALETHEAS
201010187**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI EKA PRASETYA
MEDAN
2024**

LEMBAR PENGESAHAN REVISI PROPOSAL

Proposal Skripsi berjudul Pengaruh Efikasi Diri Dan Keunggulan Bersaing Terhadap Keberhasilan Wirausaha Pada Umkm Kuliner Di Komplek Asia Mega Mas telah melewati Seminar Proposal pada 31 Januari 2024 telah selesai direvisi oleh:

Nama : Grezelda Aletheas
NIM : 201010187
Program Studi : Manajemen

Revisi proposal telah diperiksa dan disetujui oleh:

No	Tim Penguji	Nama Penguji / NIDN	Tanda Tangan
1.	Penguji 1	<u>Dr. Sri Rezeki, S.E., M.Si</u> 0006037202	
2.	Penguji 2	<u>Elisabeth Nainggolan, S.Pd., M.Sc.</u> 0124028902	

Medan, 26 Februari
2024Mengetahui,

Pembimbing I,

Pembimbing II,

Hommy Dorthy Ellyany Sinaga, S.T., M.M.
NIDN : 0112027303

Irvan Rolyesh Situmorang, S.E., M.Si.
NIDN : 0115019003

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Skripsi dengan judul Pengaruh Efikasi Diri Dan Keunggulan Bersaing Terhadap Keberhasilan Wirausaha Pada Umkm Kuliner Di Komplek Asia Mega Mas

Yang dipersiapkan oleh:
GREZELDA ALETHEAS
201010187

Telah diperiksa, disetujui dan dinilai layak untuk diajukan pada Sidang Meja Hijau

Medan, 03 Juni 2024

Disetujui Oleh
Tim Pembimbing,

Pembimbing I,

Pembimbing II,

Hommy Dorthy Ellyany Sinaga, S.T., M.M.
NIDN : 0112027303

Irvan Rolyesh Situmorang, S.E., M.Si.
NIDN : 0115019003

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Skripsi dengan judul Pengaruh Efikasi Diri Dan Keunggulan Bersaing Terhadap Keberhasilan Wirausaha Pada Umkm Kuliner Di Komplek Asia Mega Mas

Yang dipersiapkan oleh:
GREZELDA ALETHEAS
201010187

Telah selesai diuji dan dinyatakan LULUS pada Sidang Meja Hijau

Medan, 08 Mei 2024

Penguji I,

Penguji II,

Dr. Sri Rezeki, S.E., M.Si.
NIDN : 0006037202

Elisabeth Nainggolan, S.Pd., M.Sc..
NIDN : 0124028902



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI **EKA PRASETYA**

LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN MASYARAKAT

Jl. Merapi No. 08 Medan – 20212

Telp. (061) 4571198 (Hunting) Fax. (061) 4151391

Website : www.eka-prasetya.ac.id E-mail : ekaprasetya@eka-prasetya.ac.id

SURAT KETERANGAN

PLAGIARISM CHECKER X

No.0098/020/LPPM/STIE-EP/IV/2024

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama	: Fransiska Karolina Tampubolon, M.Pd
Jabatan	: Ketua LPPM
Unit Kerja	: STIE Eka Prasetya

Dengan ini menerangkan bahwa Mahasiswa/i yang tercantum di bawah ini adalah benar telah **LULUS** Cek Plagiat (*Plagiarism Checker X*).

Nama	: Grezelda Aletheas
NIM	201010187
Jurusan / Prodi	: Manajemen
Judul Skripsi	:

**" PENGARUH EFIKASI DIRI DAN KEUNGGULAN BERSAING TERHADAP
KEBERHASILAN WIRAUSAHA PADA UMKM KULINER DI KOMPLEK ASIA
MEGA MAS"**

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenar-benarnya untuk diketahui dan dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Medan, 15 April 2024

Yang menerangkan

Ka. LPPM Eka Prasetya



Fransiska K Tampubolon, M.Pd

KATA PENGANTAR

Segala puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Pengasih atas segala karunia yang telah dilimpahkan kepada penulis sehingga penulis bisa menyelesaikan penyusunan Skripsi dengan judul “PENGARUH EFIKASI DIRI DAN KEUNGGULAN BERSAING TERHADAP KEBERHASILAN WIRAUSAHA PADA UMKM KULINER DI KOMPLEK ASIA MEGA MAS” sebagai salah satu syarat dalam menyelesaikan Program Strata-1 (S-1) Manajemen pada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Eka Prasetya.

Pada kesempatan ini, mengingat banyaknya bantuan dan bimbingan yang diterima selama penyusunan Skripsi ini, penulis ingin menyampaikan penghargaan dan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Ketua Yayasan Graha Eka Education Center, Bapak Susanto, ST., S.Pd., M.M.
2. Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Eka Prasetya, Ibu Dr. Sri Rezeki, S.E., M.Si.
3. Wakil Ketua Satu Bidang Akademik Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Eka Prasetya, Ibu Hommy Dorthy Ellyany Sinaga, S.T., M.M., sekaligus selaku Dosen Pembimbing I yang telah banyak memberikan arahan hingga selesainya skripsi ini.
4. Ketua Program Studi Manajemen Ibu Dr. Fenny, S.E., M.M.
5. Bapak Irvan Rolyesh Situmorang, S.E., M.Si., selaku Dosen Pembimbing II yang telah banyak memberikan arahan hingga selesainya skripsi ini.

6. Kepala Bagian Akademik Ibu Lisa Elianti Nasution, S.E., M.M.
7. Kepala Bagian Keuangan Ibu Elysa, S.M.
8. Kepala Bagian Kemahasiswaan Bapak Junaidi, S.M.
9. Seluruh Dosen pengajar dan Staf Pegawai Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Eka Prasetya Medan.
10. Kedua orang tua tercinta, saudariku serta teman-teman yang telah banyak memberikan dorongan dan bantuan baik moril, materil maupun spiritual.

Penulis menyadari Skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, untuk itu segala saran dan kritik untuk penyempurnaan Skripsi ini sangat diharapkan penulis. Akhir kata, semoga Skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca. Terima kasih.

Medan, 03 Mei 2024
Penulis

Grezelda Aletheas
201010187

ABSTRAK

Grezelda Aletheas, 201010187, 2024, Pengaruh Efikasi Diri Dan Keunggulan Bersaing Terhadap Keberhasilan Wirausaha Pada UMKM Kuliner Di Komplek Asia Mega Mas, Program Studi Manajemen, Pembimbing I: Hommy Dorthy Ellyany Sinaga, S.T., M.M., Pembimbing II: Irvan Rolyesh Situmorang, S.E., M.Si.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh Efikasi Diri Dan Keunggulan Bersaing Terhadap Keberhasilan Wirausaha Pada UMKM Kuliner Di Komplek Asia Mega Mas.

Metodologi penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif kuantitatif. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif, yaitu data yang diperoleh dalam bentuk angka atau bilangan. Sumber data berupa data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari hasil penyebaran kuesioner kepada responden, data sekunder diperoleh dari data dan literatur yang berkenaan dengan permasalahan yang dibahas. Populasi penelitian yang akan digunakan dalam penelitian adalah seluruh pengusaha kuliner yang sedang menjalankan usahanya di kompleks Asia Mega Mas Medan yang jumlahnya adalah sebanyak 91 pengusaha. Dengan demikian, teknik pengambilan sampel adalah menggunakan sampel jenuh dimana seluruh populasi akan dijadikan sebagai sampel penelitian. Data dianalisis dengan menggunakan metode analisis regresi linear berganda. Hasil analisis memberikan persamaan **Keberhasilan Usaha = 12,271 + 0,588 Efikasi Diri + 0,237 Keunggulan Bersaing + e**.

Hasil analisis penelitian menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif yang signifikan secara parsial antara Efikasi Diri terhadap Keberhasilan Usaha pada Komplek Asia Mega Mas. Terdapat pengaruh positif yang signifikan secara parsial antara Keunggulan Bersaing terhadap Keberhasilan Usaha pada Komplek Asia Mega Mas. Terdapat pengaruh yang signifikan antara Efikasi Diri dan Keunggulan Bersaing secara simultan terhadap Keberhasilan Usaha pada Komplek Asia Mega Mas. Nilai R Square (R^2) atau koefisien determinasi yang diperoleh sebesar 0,526 artinya variabel Keberhasilan Usaha dapat dijelaskan oleh variabel Efikasi Diri dan Keunggulan Bersaing sebesar 52,6% sedangkan sisanya 47,4% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang berasal dari luar model penelitian ini.

Kata Kunci: Efikasi Diri, Keunggulan Bersaing, Keberhasilan Usaha

ABSTRACT

Grezelda Aletheas, 201010187, 2024, The Influence of Self-Efficacy and Competitive Advantage on Entrepreneurial Success in Culinary MSMEs in the Asia Mega Mas Complex, Management Study Program, Supervisor I: Hommy Dorthy Ellyany Sinaga, S.T., M.M., Supervisor II: Irvan Rolyesh Situmorang, S.E., M.Sc.

This research aims to determine the influence of Self-Efficacy and Competitive Advantage on Entrepreneurial Success in Culinary MSMEs in the Asia Mega Mas Complex.

The research methodology used is a quantitative descriptive method. The type of data used in this research is quantitative data, namely data obtained in the form of numbers or numbers. Data sources include primary data and secondary data. Primary data was obtained from the results of distributing questionnaires to respondents, secondary data was obtained from data and literature relating to the problems discussed. The research population that will be used in the research is all culinary entrepreneurs who are running their businesses in the Asia Mega Mas Medan complex, the number of which is 91 entrepreneurs. Thus, the sampling technique is to use a saturated sample where the entire population will be used as the research sample. Data were analyzed using multiple linear regression analysis methods. The results of the analysis provide the equation for Business Success = $12.271 + 0.588 \text{ Self-Efficacy} + 0.237 \text{ Competitive Advantage} + e$.

The results of the research analysis show that there is a partially significant positive influence between Self-Efficacy on Business Success at the Asia Mega Mas Complex. There is a partially significant positive influence between Competitive Advantage on Business Success in the Asia Mega Mas Complex. There is a significant influence between Self-Efficacy and Competitive

Advantage simultaneously on Business Success at the Asia Mega Mas Complex. The R Square (R²) value or coefficient of determination obtained is 0.526, meaning that the Business Success variable can be explained by the Self-Efficacy and Competitive Advantage variables of 52.6% while the remaining 47.4% is influenced by other factors originating from outside this research model.

Keywords: Self-Efficacy, Competitive Advantage, Business Success

MOTTO

“There’s no losing, only learning

There’s no failure, only opportunities

There’s no problem, only solution

Losing, failure and problem are mother of success

All you can do is learn and come back bigger, better

and stronger without giving up.”

(Goalcast)

“Your story may not have such a happy beginning,

but that doesn’t make you who you are, it is the rest

of your story, so who are you?”

(Walt Disney)

PERSEMBAHAN

SKRIPSI ini kupersembahkan untuk:

TUHAN yang tak pernah berhenti melimpahkan kasih karunia – Nya

dalam hidupku. Terima kasih banyak ya,

Tuhan...

Orang tua, nafas hidupku, yang tidak pernah jemu mendukung dan memotivasiku untuk menjadi orang yang sukses.

Teman-teman yang telah membantu selama pengerjaan skripsi, terima kasih karena akhirnya skripsi ini dapat kita selesaikan bersama – sama.

DAFTAR ISI

JUDUL

LEMBAR PERSETUJUAN

LEMBAR PENGESAHAN

PERNYATAAN MENGENAI PLAGIARISME

KATA PENGANTAR..... v

ABSTRAK..... vii

ABSTRACT viii

MOTTO ix

PERSEMBAHAN x

DAFTAR ISI xi

DAFTAR TABEL xvi

DAFTAR GAMBAR..... xvii

DAFTAR LAMPIRAN xviii

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian1

1.2 Identifikasi Masalah.....6

1.3 Batasan Masalah7

1.4 Rumusan Masalah.....7

1.5 Tujuan Penelitian.....7

1.6 Manfaat Penelitian8

BAB II TINJAUAN PUSTAKA DAN PENELITIAN TERDAHULU

2.1 Landasan Teori9

2.1.1	Teori Keberhasilan Usaha	9
2.1.1.1	Pengertian Keberhasilan Usaha	9
2.1.1.2	Proses Menuju Keberhasilan	10
2.1.1.3	Ruang Lingkup Kewirausahaan	12
2.1.1.4	Karakteristik Wirausahawan	13
2.1.1.5	Indikator Keberhasilan Usaha	15
2.1.2	Teori Tentang Efikasi Diri	16
2.1.2.1	Pengertian Efikasi Diri	16
2.1.2.2	Faktor Mempengaruhi Efikasi Diri	18
2.1.2.3	Sumber Efikasi Diri	19
2.1.2.4	Kunci Utama Efikasi Diri	20
2.1.2.5	Indikator Efikasi Diri	21
2.1.3	Teori Tentang Keunggulan Bersaing	22
2.1.3.1	Pengertian Keunggulan Bersaing	22
2.1.3.2	Menciptakan Keunggulan Bersaing	23
2.1.3.3	Faktor Mempengaruhi Keunggulan Bersaing ...	24
2.1.3.4	Penyebab Kesuksesan Penjualan	25
2.1.3.5	Indikator Keunggulan Bersaing	27
2.2	Penelitian Terdahulu	28
2.3	Kerangka Konseptual	29
2.4	Hipotesis Penelitian	30

BAB III METODE PENELITIAN

3.1	Lokasi dan Waktu Penelitian	31
3.1.1	Lokasi Penelitian	31
3.1.2	Waktu Penelitian	31
3.2	Jenis dan Sumber Data	31

3.2.1	Jenis Data.....	31
3.2.2	Sumber Data	31
3.3	Populasi dan Sampel.....	32
3.4	Definisi Operasional Variabel Penelitian.....	33
3.5	Teknik Pengumpulan Data	34
3.6	Teknik Analisis Data.....	35
3.6.1	Uji Validitas.....	35
3.6.2	Uji Reliabilitas	36
3.6.3	Uji Asumsi Klasik	37
3.6.3.1	Uji Normalitas	37
3.6.3.2	Uji Multikolinieritas	38
3.6.3.3	Uji Heteroskedastisitas	39
3.6.4	Analisis Regresi Linier Berganda	40
3.6.5	Koefisien Determinasi (R^2)	41
3.6.6	Pengujian Hipotesis Secara Parsial (Uji t).....	42
3.6.7	Pengujian Hipotesis Secara Simultan (Uji-F).....	42

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1	Gambaran Umum Penelitian	46
4.1.1	Sejarah Singkat.....	46
4.2	Hasil Penelitian.....	47
4.2.1	Karakteristik Responden	47
4.2.2	Uji Validitas dan Reliabilitas	49
4.2.2.1	Uji Validitas	49
4.2.2.2	Uji Reliabilitas	53
4.2.3	Uji Asumsi Klasik.....	54
4.2.3.1	Uji Normalitas.....	54

4.2.3.2 Uji Multikolinieritas	57
4.2.3.3 Uji Heteroskedastisitas	58
4.2.4 Teknik Analisis Data	60
4.2.4.1 Analisis Regresi Linier Berganda	60
4.2.4.2 Pengujian Hipotesis Secara Parsial (Uji t).....	62
4.2.4.3 Pengujian Hipotesis Secara Simultan (Uji F) ...	63
4.2.4.4 Uji Koefisien Determinasi (R^2).....	65
4.3 Pembahasan	66
BAB V KESIMPULAN, IMPLIKASI MANAJERIAL DAN SARAN	
AKADEMIS	
5.1 Kesimpulan.....	71
5.2 Saran Akademis.....	71
5.3 Implikasi Manajerial	72
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	
SURAT IJIN RISET	

SURAT BALASAN RISET

FOTOCOPY KARTU PESERTA SEMINAR PROPOSAL

FOTOCOPY KARTU BIMBINGAN SKRIPSI

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Pra Survei Rata-Rata Penjualan UMKM Kuliner 2021 – 2023...	4
Tabel 2.1	Penelitian Terdahulu	28
Tabel 3.1	Definisi Operasional Variabel Penelitian.....	33
Tabel 3.2	Skala <i>Likert</i>	35
Tabel 4.1	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	47
Tabel 4.2	Karakteristik Responden Berdasarkan Jumlah Modal	48
Tabel 4.3	Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Berwirausaha.....	49
Tabel 4.4	Hasil Uji Validitas Variabel Efikasi Diri (X ₁).....	50
Tabel 4.5	Hasil Uji Validitas Variabel Keunggulan Bersaing (X ₂)	51
Tabel 4.6	Hasil Uji Validitas Variabel Keberhasilan Usaha (Y)	52
Tabel 4.7	Hasil Uji Reliabilitas Variabel.....	54
Tabel 4.8	Hasil Pengujian Statistik Normalitas	57
Tabel 4.9	Hasil Uji Multikolinieritas.....	58
Tabel 4.10	Hasil Uji Analisis Regresi Linier Berganda	61
Tabel 4.11	Hasil Pengujian Parsial (Uji-t)	63
Tabel 4.12	Hasil Pengujian Serempak (Uji-F)	64
Tabel 4.13	Hasil Pengujian Koefisien Determinasi.....	66

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Konseptual	30
Gambar 4.1 Grafik Histogram	55
Gambar 4.2 Grafik <i>Normal Probability Plot of Regression</i>	56
Gambar 4.3 Grafik <i>Scatterplot</i>	59

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Kuesioner**
- Lampiran 2 Tabulasi Data Uji Validitas dan Reliabilitas**
- Lampiran 3 Hasil Analisis Data Validitas Efikasi Diri (X_1)**
- Lampiran 4 Hasil Analisis Data Reliabilitas Efikasi Diri (X_1)**
- Lampiran 5 Hasil Analisis Data Validitas Keunggulan Bersaing (X_2)**
- Lampiran 6 Hasil Analisis Data Reliabilitas Keunggulan Bersaing (X_2)**
- Lampiran 7 Hasil Analisis Data Validitas Keberhasilan Usaha (Y)**
- Lampiran 8 Hasil Analisis Data Reliabilitas Keberhasilan Usaha (Y)**
- Lampiran 9 Tabulasi Angket Responden**
- Lampiran 10 Hasil Output SPSS**

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Pembangunan ekonomi suatu bangsa harus dipupuk untuk meningkatkan kesejahteraan warganya. Pertumbuhan ekonomi adalah proses perluasan ukuran perekonomian suatu negara, khususnya PDB (Produk Domestik Bruto) per kapita, yang mempunyai dampak menguntungkan pada sektor ekonomi dan sosial. Tingkat pertumbuhan ekonomi yang dapat dicapai suatu negara dapat meningkatkan kesejahteraan dan perekonomian masyarakat yang akan berdampak langsung pada pembangunan di berbagai sektor perekonomian dan meningkatkan pendapatan untuk dibelanjakan sehingga mendorong perputaran uang dalam suatu negara.

Dalam dunia perekonomian yang ideal, pembangunan ekonomi merupakan simbol keberhasilan suatu negara karena hal ini dapat meringankan permasalahan sosial seperti pengangguran dan kemiskinan, menawarkan peluang bisnis, serta mengasimilasi tenaga kerja. Tujuan utama pembangunan adalah pengentasan kemiskinan yang dapat dicapai melalui pertumbuhan ekonomi atau distribusi pendapatan. Tingkat pertumbuhan PDB (Produk Domestik Bruto) adalah metrik utama yang digunakan untuk mengevaluasi kinerja perekonomian mana pun. Sebagai indikator penting kemajuan ekonomi, PDB (Produk Domestik Bruto) mengukur tingkat kehidupan penduduk suatu negara atau bangsa. Indonesia terutama dianggap sebagai negara adidaya ekonomi yang potensial. Perkembangan ekonomi yang kuat secara konsisten telah mendorong beberapa

pengamat untuk menyatakan bahwa negara ini mungkin akan menjadi perekonomian terbesar kelima di dunia pada tahun 2030 dan menjadi perekonomian terbesar keempat pada tahun setelahnya.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan industri yang krusial dalam mendongkrak PDB (Produk Domestik Bruto) Indonesia. Kontribusi yang diberikan oleh Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) beragam mulai dari pemberian lapangan kerja, peningkatan Produk Domestik Bruto (PDB), ekspor, dan peluang investasi yang besar. Oleh sebab itu, tidak mengherankan jika banyak pengusaha menganggap bahwa UMKM merupakan segmen penting bagi perkembangan ekonomi.

Diperkirakan banyak sekali UMKM di Indonesia yang menyerap sebagian besar tenaga kerja lokal untuk mengurangi pengangguran. Eksistensi UMKM di Indonesia sudah tidak perlu dipertanyakan lagi. UMKM memainkan peran sosial, ekonomi, dan politik yang signifikan. Secara sosial, UMKM memungkinkan masyarakat mempunyai kehidupan yang menyenangkan. UMKM sangat penting bagi perekonomian beberapa negara, sehingga memungkinkan mereka untuk sejahtera dan bertahan dari krisis keuangan global. Biasanya, UMKM dianggap sebagai mesin perekonomian dan sumber kehidupan bagi negara-negara berkembang dan maju.

Setiap pengusaha tentunya ingin usaha yang dijalankannya tersebut mengalami sebuah keberhasilan. Keberhasilan Usaha adalah keberhasilan dari bisnis mencapai tujuannya dimana keberhasilan tersebut didapatkan dari wirausaha yang memiliki kecerdasan serta proaktif. Dalam mencapai

keberhasilan, terdapat beberapa hal yang diduga mempengaruhinya seperti tingkat efikasi yang dimiliki oleh seorang pengusaha dan juga keunggulan bersaing (Saryanto, 2021). Efikasi Diri adalah keyakinan individu pada kemampuan dirinya sendiri dalam menghadapi atau menyelesaikan suatu tugas, mencapai tujuan dan mengatasi hambatan untuk mencapai suatu hasil dalam situasi tertentu (Manuntung, 2018). Keunggulan Bersaing merupakan nilai tambah dari hasil implementasi strategi yang merupakan salah satu penguat daya tawar perusahaan kepada konsumen (Lestari, 2019).

Medan adalah ibu kota Sumatera Utara yang juga merupakan kota terbesar ketiga setelah DKI Jakarta dan Surabaya. Kota Medan sendiri memiliki berbagai wilayah yang menjadi tempat bagi masyarakat berwirausaha. Dengan banyaknya pengusaha yang berfokus mengembangkan usaha yang mereka jalankan agar dapat mencapai sebuah keberhasilan membuat tingkat persaingan yang ada menjadi sangat kompetitif sehingga membuat pengusaha yang kekurangan kemampuan harus menerima nasibnya karena tidak berhasil dalam menjalankan usahanya. Selain itu diketahui juga bahwa masih terdapat banyak pengusaha kurang memiliki efikasi diri terhadap usaha yang dijalankannya tidak lebih baik dari usaha yang dijalankan pengusaha lain sehingga membuat usahanya tersebut tidak dapat berjalan dengan baik. Sedangkan dalam hal keunggulan bersaing, pengusaha juga tidak percaya diri dengan produk-produk yang dipasarkannya dapat bersaing dengan pengusaha lainnya.

Persaingan terjadi pada seluruh bidang usaha UMKM dan salah satunya adalah UMKM Kuliner di Komplek Asia Mega Mas Medan misalnya ketika para

konsumen sedang gencar mencari produk-produk kuliner, awalnya hanya beberapa pengusaha saja yang menjalankan kegiatan usaha tersebut, namun melihat tingginya kesempatan dan peluang dalam mendapatkan keuntungan, untuk saat ini terdapat sangat banyak pengusaha yang melakukan hal serupa dan menyebabkan tingkat persaingan menjadi tinggi. Sehubungan dengan jumlah UMKM Kuliner di Asia Mega Mas yang tidak dapat diketahui secara pasti atau bias jumlahnya, maka penggunaan data berdasarkan pelaksanaan pra survei dengan mempertanyakan rata-rata penjualan pertahunnya. Berikut ini tabel fenomena UMKM Kuliner Asia Mega Mas Medan yang diperoleh dari pelaksanaan pra survei dengan beberapa pengusaha kuliner di Asia Mega Mas:

Tabel 1.1

Pra Survei Rata-Rata Penjualan UMKM Kuliner Periode 2021 – 2023

No.	Pernyataan	Setuju	Tidak Setuju
1	Para pengusaha kuliner memiliki kemampuan untuk menyesuaikan diri dengan lingkungan.	11	19
2	Kemampuan menyesuaikan diri memudahkan para pengusaha kuliner berwirausaha.	13	17
3	Para pengusaha kuliner dapat selalu produktif dalam menjalankan usahanya.	11	19
4	Tingkat produktivitas yang dimiliki para pengusaha kuliner menentukan tingkat keberhasilan usahanya.	11	19
5	Para pengusaha kuliner merasa puas dengan usaha yang dijalankannya saat ini.	12	18
6	Kepuasan kerja menjadi hal penting untuk membantu para pengusaha kuliner berhasil dalam menjalankan usaha.	12	18
7	Para pengusaha kuliner memiliki kemampuan yang baik dalam mendapatkan laba.	13	17
8	Para pengusaha kuliner dapat dengan mudah memperoleh sumber daya yang ingin digunakan dalam menjalankan usaha.	11	19

Sumber: Hasil Observasi Pra Survei Penelitian, 2024

Berdasarkan pada pra survei yang telah dilakukan dengan melakukan wawancara terhadap 30 responden, dapat diketahui bahwa masih terdapat banyak pengusaha yang merasa tidak setuju dengan pernyataan yang peneliti sampaikan. Hal tersebut menunjukkan bahwa tingkat keberhasilan usaha masih rendah dimana rendahnya tingkat keberhasilan usaha ini diduga karena sebab dari efikasi diri dan keunggulan bersaing.

Dalam hal efikasi diri, sebagian besar pengusaha kuliner yang ada di Asia Mega Mas Medan diketahui kurang memiliki kemampuan dalam menyelesaikan tugas yang banyak sekaligus seperti contoh ketika adanya banyak pesanan yang masuk atau sedang banyak pembeli, banyak pengusaha kuliner yang terlihat kewalahan dalam mempersiapkan pesanan konsumen karena biasanya pengusaha hanya melayani satu sampai dengan dua orang saja sehingga belum terbiasa melayani banyaknya pesanan sekaligus. Selain itu beberapa pengusaha juga belum terlalu percaya diri dengan kemampuannya dalam mengembangkan usaha tersebut sehingga belum terlalu berani untuk mencoba membuka lowongan pekerjaan dan sebagainya.

Dalam hal keunggulan bersaing, seorang pengusaha yang dapat memiliki keunggulan bersaing adalah ketika pengusaha tersebut memiliki harga yang lebih terjangkau jika dibandingkan dengan usaha-usaha lainnya dan hal tersebut juga harus disertai dengan produk yang berkualitas sehingga dapat menarik banyak minat pelanggan untuk coba datang melakukan pembelian. Selain pada bidang kuliner, contoh lainnya juga dapat dilihat dari perkembangan usaha jajanan yang sangat kompetitif karena usahanya sangat menjamur diberbagai wilayah Asia

Mega Mas Medan seperti kue, buah, minuman dan sebagainya. Hal tersebut membuat usaha yang dijalankan hampir sama dan jarang terlihat adanya perbedaan dari usaha yang dijalankan oleh para UMKM kuliner sehingga menciptakan sebuah persaingan yang ketat. Selain itu adapun beberapa pengusaha kuliner yang diduga kurang dapat memberikan kualitas yang sesuai dengan harapan konsumen sehingga membuat usahanya sepi.

Berdasarkan uraian latar belakang membuat peneliti tertarik melakukan penelitian berjudul **“Pengaruh Efikasi Diri Dan Keunggulan Bersaing Terhadap Keberhasilan Wirausaha Pada Umkm Kuliner Di Komplek Asia Mega Mas”**

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan pada latar belakang yang ada, maka disinyalir penurunan Keberhasilan Wirausaha disebabkan oleh:

1. Beberapa wirausahawan yang ada di Asia Mega Mas Medan masih belum memiliki tingkat efikasi diri yang baik karena dengan ketatnya persaingan antara para wirausahawan disertai dengan keterbatasan kemampuan yang dimiliki membuat sebagian wirausahawan kurang yakin dengan keberhasilannya.
2. Terdapat wirausahawan yang belum dapat unggul dalam bersaing dengan para wirausahawan lainnya karena produknya belum terlalu diminat dan harganya juga masih relatif lebih mahal disertai dengan kegiatan promosi yang jarang dilakukan sehingga membuat usaha yang dijalankannya sedikit kesulitan berkembang dan tingkat keberhasilannya sangat rendah.

1.3 Batasan Masalah

Oleh karena keterbatasan pengetahuan, kemampuan dana dan waktu, maka penulis membatasi masalah hanya pada ruang lingkup antara variabel Efikasi Diri (X_1), dan Keunggulan Bersaing (X_2), terhadap Keberhasilan Wirausaha (Y). Objek penelitian ini adalah UMKM Kuliner Komplek Asia Mega Mas Medan.

1.4 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan identifikasi masalah yang telah diuraikan di atas, dapat dibuat perumusan masalah yaitu:

1. Apakah Efikasi Diri berpengaruh terhadap Keberhasilan Wirausaha UMKM Kuliner Komplek Asia Mega Mas Medan?
2. Apakah Keunggulan Bersaing berpengaruh terhadap Keberhasilan Wirausaha UMKM Kuliner Komplek Asia Mega Mas Medan?
3. Apakah Efikasi Diri dan Keunggulan Bersaing berpengaruh terhadap Keberhasilan Wirausaha UMKM Kuliner Komplek Asia Mega Mas Medan?

1.5 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pengaruh Efikasi Diri terhadap Keberhasilan Wirausaha UMKM Kuliner Komplek Asia Mega Mas Medan.
2. Untuk mengetahui pengaruh Keunggulan Bersaing terhadap Keberhasilan Wirausaha UMKM Kuliner Komplek Asia Mega Mas Medan.

3. Untuk mengetahui pengaruh Efikasi Diri dan Keunggulan Bersaing terhadap Keberhasilan Wirausaha UMKM Kuliner Komplek Asia Mega Mas Medan.

1.6 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kegunaan antara lain:

1. Aspek Praktis

Sebagai dasar perbaikan keunggulan dalam bersaing pada produk dan jasa sejenis dan sebagai informasi mengenai bagaimana pengaruh Efikasi Diri dan Keunggulan Bersaing terhadap Keberhasilan Wirausaha.

2. Aspek Teoritis

Sebagai tambahan referensi kepustakaan yang dapat digunakan mahasiswa khususnya Jurusan Manajemen mengenai variabel Efikasi Diri dan Keunggulan Bersaing terhadap Keberhasilan Wirausaha. Selanjutnya juga dapat dijadikan sebagai bahan acuan atau dasar referensi ketika peneliti selanjutnya akan melakukan penelitian ataupun dapat dijadikan sebagai acuan penambahan pengetahuan mengenai pengaruh Efikasi Diri dan Keunggulan Bersaing terhadap Keberhasilan Wirausaha UMKM Kuliner Komplek Asia Mega Mas Medan.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA DAN PENELITIAN TERDAHULU

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Teori Keberhasilan Usaha

2.1.1.1 Pengertian Keberhasilan Usaha

Keberhasilan usaha adalah keberhasilan dari bisnis mencapai tujuannya, dimana keberhasilan tersebut didapatkan dari wirausaha yang memiliki otak yang cerdas, yaitu kreatif, mengikuti perkembangan teknologi dan dapat menerapkan secara proaktif dan hal tersebut terlihat dari usaha dari wirausaha dimana suatu keadaan usahanya yang lebih baik dari periode sebelumnya dan menggambarkan lebih daripada yang lainnya yang sederajat atau sekelasnya, dapat dilihat dari efisiensi proses produksi yang dikelompokkan berdasarkan efisiensi secara teknis dan efisiensi secara ekonomis, target perusahaan yang ditentukan oleh manajer-pemilik usaha, skala usaha, hasil atau laba, jenis usaha atau pengelolaan, kinerja keuangan, serta image perusahaan. Keberhasilan usaha adalah suatu kenyataan persesuaian antara rencana dengan proses pelaksanaannya dan hasil yang dicapai (Sanstoso, 2021).

Keberhasilan usaha adalah suatu kenyataan persesuaian antara rencana dengan proses pelaksanaannya dan hasil yang dicapai (Shalahuddin, et al. 2018). Keberhasilan usaha merupakan sebuah pencapaian atas hasil usaha kerja keras yang dilakukan dengan melewati berbagai perencanaan dan pertimbangan usaha serta pelaksanaan dengan terstruktur (Ilham, et al. 2019).

Keberhasilan Usaha adalah keberhasilan dari bisnis mencapai tujuannya dimana keberhasilan tersebut didapatkan dari wirausaha yang memiliki kecerdasan serta proaktif (Saryanto, 2021). Keberhasilan usaha adalah suatu keadaan dimana usaha mengalami peningkatan dari hasil yang sebelumnya dan merupakan tujuan utama dari sebuah bisnis atau usaha (Poltak, et al. 2022).

Berdasarkan pengertian dari beberapa ahli maka peneliti menyimpulkan bahwa keberhasilan usaha adalah suatu keadaan dimana usaha mengalami peningkatan dari hasil yang sebelumnya atas hasil usaha kerja keras yang dilakukan dengan melewati berbagai perencanaan dan pertimbangan usaha serta pelaksanaan dengan terstruktur.

2.1.1.2 Proses Menuju Keberhasilan

Keberhasilan usaha diidentikkan dengan perkembangan perusahaan. Istilah itu diartikan sebagai suatu proses peningkatan kuantitas dari dimensi perusahaan. Perkembangan perusahaan adalah proses dalam penambahan jumlah karyawan, peningkatan modal, dan lain-lain. Adapun tanda-tanda proses menuju keberhasilan adalah (Rachmat, 2023):

1. Gigih dan tabah pada saat mempelajari ketertinggalannya. Orang yang memiliki karakter ini akan selalu mengerjakan setiap pekerjaannya dengan sungguh-sungguh, dan tidak pernah menyerah dalam menghadapi setiap kesulitan.
2. Teguh dan berkeyakinan kuat dengan perencanaan yang telah dibuat. Orang yang memiliki karakter ini akan selalu menghargai waktu orang

lain, sehingga jika sudah janji dia lebih baik menunggu daripada orang lain harus menunggu, tepat waktu dalam menyelesaikan setiap tugas, dan jika sudah berjanji akan selalu menepatinya.

3. Selalu berupaya untuk meningkatkan kemampuannya, baik yang berhubungan dengan knowledge, skill dan attitude-nya. Orang yang memiliki karakter ini tidak mau diam untuk bertanya dan belajar, kepada siapa pun, dimana pun, dan apa pun. Prinsipnya adalah belajar dan belajar sehingga kinerja akan selalu lebih baik. Setiap kesulitan selalu dijadikannya sebagai tantangan untuk kemampuannya. meningkatkan pengetahuan.
4. Selalu melakukan evaluasi diri. Jika ada kesalahan dan pekerjaannya, dia tidak pernah mencari- cari siapa yang salah, tetapi dia akan selalu bertanya apa salahnya dan di mana letak kesalahannya. Dengan begitu dia akan selalu melakukan perubahan yang berkesinambungan, yang pada akhirnya kinerja yang dihasilkannya pun akan selalu lebih baik dari waktu ke waktu.
5. Menghormati setiap sudut pandang dari orang lain serta selalu terbuka menerima kritik. Dengan hal ini, maka pengetahuan seorang wirausahawan akan meningkat.

2.1.1.3 Ruang Lingkup Kewirausahaan

Keberhasilan usaha merupakan cita-cita setiap pengusaha, namun demikian keberhasilan ini tidak dapat digeneralisir untuk semua orang, karena keberhasilan akan dipersepsikan atau dimaknai berbeda pada tiap individu.

Keberhasilan usaha pada hakikatnya adalah keberhasilan dari bisnis mencapai tujuannya. Ruang lingkup kewirausahaan mencakup berbagai aspek dan elemen yang terkait dengan menciptakan, mengembangkan, dan mempertahankan sebuah bisnis. Beberapa termasuk dalam ruang lingkup kewirausahaan antara lain (Rachmat, 2023):

1. Ide bisnis

Kewirausahaan dimulai dengan menciptakan ide bisnis yang inovatif dan berpotensi menghasilkan keuntungan.

2. Riset pasar

Melakukan riset pasar untuk mengetahui peluang dan tantangan bisnis yang akan dijalankan.

3. Perencanaan bisnis

Kewirausahaan melibatkan pembuatan rencana bisnis yang mencakup strategi, sumber daya manusia, keuangan, dan operasional.

4. Modal

Dalam memulai bisnis memerlukan modal, sehingga pelaku usaha perlu mencari sumber pendanaan yang tepat.

5. Pemasaran

Kewirausahaan melibatkan aktivitas pemasaran untuk mempromosikan produk atau jasa kepada konsumen.

6. Pengembangan produk

Pengembangan produk atau jasa agar tetap relevan dengan pasar dan kemampuan bersaing dengan bisnis sejenis.

7. Inovasi

Pelaku usaha harus terus berinovasi agar tetap kompetitif dan pengembangan produk untuk menciptakan nilai tambah terhadap produk atau jasa.

2.1.1.4 Karakteristik Wirausahawan

Keberhasilan usaha adalah sebagian suatu prestasi yang berhasil diraih oleh suatu pengusaha dari satu periode ke periode lainnya. Keberhasilan usaha dapat kita capai ketika pengusaha dapat melihat peluang kemudian peluang menjadi sebuah ide ditambah dengan adanya keberanian dari pengusaha untuk melakukan perubahan dan menanggung resiko yang akan terjadi maupun yang pernah terjadi. Dalam dunia usaha pasti akan ada kesuksesan dan kegagalan yang ditemui. Agar sebuah usaha dapat bertahan, berkembang, dan berdampak bagi masyarakat, maka seorang wirausahawan harus memiliki karakteristik kewirausahaan yang baik. Seorang wirausahawan idealnya harus memiliki sifat atau karakteristik sebagai berikut (Rachmat, 2023):

1. Keinginan untuk Berprestasi

Keinginan untuk berprestasi merupakan sifat yang bersumber dari dalam diri seorang wirausahawan yang muncul karena adanya keinginan dan dorongan untuk berdaya dalam mencapai tujuan. Pelaku usaha harus memiliki pemahaman terkait strategi untuk menghasilkan keuntungan.

2. Keinginan untuk Bertanggungjawab

Seorang wirausahawan harus memiliki rasa tanggung jawab yang tinggi

ketika menjalankan bisnisnya. Sebuah komitmen terhadap suatu keputusan yang diambil dan dijalankan dengan penuh tanggung jawab, seperti tanggung jawab terhadap sumber daya yang ada dan terhadap pengelolaan hasil usaha.

3. Kejujuran

Usaha yang dijalankan harus didasari oleh sifat jujur, sehingga konsumen akan semakin tertarik dengan produk dan jasa yang ditawarkan. Memiliki sifat jujur akan membuat usaha berkembang dengan pesat.

4. Kreatif dan Inovatif

Kreativitas dan inovasi merupakan bagian dari karakteristik wirausaha. Kreativitas memungkinkan untuk menciptakan hal yang berbeda yang didukung oleh inovasi dalam menciptakan hal yang baru, sehingga dapat menarik minat konsumen yang berdampak pada pengembangan usaha. Individu kreatif akan bisa memaksimalkan potensinya sehingga dapat berbuat sesuatu yang bernilai untuk diri sendiri dan lingkungannya.

5. Disiplin

Sikap disiplin yang tinggi dalam keteraturan menjalankan usaha akan memperlihatkan bahwa pelaku usaha berusaha keras dalam melakukan apapun terkait bisnis. Disiplin dapat dimulai dari hal kecil dengan memimpin diri sendiri, misalnya disiplin waktu.

6. Berani Mengambil Risiko

Berani bertanggung jawab terhadap keputusan dalam menghadapi risiko ketika bisnis mengalami kegagalan. Dengan karakter seperti ini, seorang

wirausahawan dapat mengatasinya dengan baik melalui solusi terbaik sehingga kejadian yang terjadi tidak terulang kembali.

2.1.1.5 Indikator Keberhasilan Usaha

Keberhasilan usaha pada hakikatnya adalah suatu keadaan usaha yang lebih baik dari pada keadaan sebelumnya serta dapat mencapai tujuan yang diinginkan. Indikator dari keberhasilan usaha sebagai berikut (Adrianto, 2019):

1. Kemampuan menyesuaikan diri

Penyesuaian diri adalah kemampuan seseorang untuk hidup dan bergaul secara wajar terhadap lingkungannya, sehingga seseorang merasa puas terhadap dirinya dan terhadap lingkungan. diri adalah suatu kemampuan untuk membuat hubungan yang serasi dan memuaskan antara individu dan lingkungannya.

2. Produktivitas

Produktivitas adalah sikap mental karyawan yang mencerminkan kemampuan karyawan dalam melakukan pekerjaan dan hasil yang diperoleh berdasarkan sumber daya yang digunakan.

3. Kepuasan kerja

Kepuasan kerja adalah sikap emosional yang menyenangkan dan mencintai pekerjaannya. Sikap ini dicerminkan oleh moral kerja, kedisiplinan, dan prestasi.

4. Kemampuan mendapatkan laba dan pencarian sumber daya

Kemampuan untuk mendapatkan laba dan mencari sumber daya diperlukan bagi setiap wirausahawan yang ingin berhasil dalam menjalankan usahanya karena kemampuan tersebut dapat memberikan solusi ketika seorang wirausahawan mendapatkan permasalahan ketika sedang berwirausaha.

2.1.2 Teori Tentang Efikasi Diri

2.1.2.1 Pengertian Efikasi Diri

Efikasi diri (*self efficacy*) ialah keyakinan individu terhadap *capability* (kemampuan) yang dimilikinya, utamanya untuk melaksanakan serangkaian kegiatan guna mencapai tujuan tertentu. Efikasi diri menjadi faktor penting, yakni sebagai inisiator yang mempengaruhi motivasi seseorang untuk melakukan proses dan tindakan yang mengarah pada keberhasilan dalam mendapatkan hasil belajar yang baik. Efikasi Diri merupakan keyakinan seseorang tentang kemampuannya untuk menunjukkan performansi tertentu yang dapat mempengaruhi kehidupannya (Kristiyani, 2016).

Efikasi Diri adalah keyakinan individu pada kemampuan dirinya sendiri dalam menghadapi atau menyelesaikan suatu tugas, mencapai tujuan dan mengatasi hambatan untuk mencapai suatu hasil dalam situasi tertentu (Manuntung, 2018). Efikasi Diri adalah sikap seorang pegawai yang berhubungan dengan keyakinan pribadi mengenai kompetensi dan kemampuan diri dalam melaksanakan tugas (Fattah, et al. 2017). Efikasi Diri merupakan suatu keyakinan

bahwa individu tersebut mampu dan kompeten untuk mencapai sasaran tugas yang sukar (Hutahayan, 2020).

Efikasi Diri adalah adanya keyakinan pada setiap individu bahwa ia mempunyai kemampuan mengontrol pikiran, perasaan dan perilakunya, serta mengatasi situasi khusus, mencapai tujuan berkaitan dengan pelestarian lingkungan, kemampuan menyelesaikan suatu masalah, mampu memperbaiki lingkungan hidupnya, merupakan kekuatan untuk mempengaruhi kompetensinya yang meliputi: perasaan mampu melakukan pekerjaan, mempunyai kemampuan yang lebih baik, senang pekerjaan menantang, dan kepuasan terhadap pekerjaan (Nur, et al. 2023).

Berdasarkan pendapat ahli diatas, maka dapat disimpulkan bahwa Efikasi Diri adalah salah satu persepsi seseorang yang menganggap bahwa orang tersebut bisa melakukan sesuatu yang cukup penting untuk mencapai sebuah tujuan. Hal tersebut mencakup tentang perasaan untuk mengetahui apa yang perlu dilakukan serta secara emosional mereka mampu untuk melakukan hal itu.

2.1.2.2 Faktor Mempengaruhi Efikasi Diri

Efikasi diri turut serta mempengaruhi seseorang individu dalam hal merasa, berpikir, dan bertindak. Setiap orang mempunyai harapan mengenai kebiasaan dirinya dan harapan hasil yang akan diperolehnya. Seseorang yang efikasinya tinggi, artinya yakin bahwa dia akan mampu melakukan sesuatu hingga berhasil dan harapan terhadap hasilnya nyata (hasil sesuai dengan kemampuan diri), maka dia akan berusaha dengan gigih dalam melakukan atau menyelesaikan

tugas sampai benar-benar selesai. Keyakinan seseorang terhadap Efikasi Diri dapat dikembangkan melalui sumber yaitu sebagai berikut (Kristiyani, 2016):

1. Pengalaman keberhasilan

Keberhasilan dapat membangun keyakinan mutlak bagi Efikasi Diri, sebaliknya kegagalan dapat menghancurkan Efikasi Diri kecuali jika kegagalan terjadi sebelum Efikasi Diri dirasakan kuat dalam diri.

2. Orang lain

Cara lain meningkatkan Efikasi Diri dapat melalui pengalaman-pengalaman positif yang dialami oleh orang lain.

3. Permodelan

Pengaruh permodelan terhadap penilaian Efikasi Diri seseorang sangat dipengaruhi oleh kemiripan seseorang dengan sang model. Semakin banyak kemiripan seseorang dengan model, semakin mudah orang tersebut dipersuasi untuk menjadi seperti model.

4. Persuasi sosial

Orang yang dipersuasi secara verbal bahwa mereka memiliki kemampuan untuk mencapai prestasi terkait aktivitas yang diberikan cenderung menunjukkan usaha yang lebih besar dan menunjukkan daya tahan yang tinggi jika mengalami kesulitan.

2.1.2.3 Sumber Efikasi Diri

Individu yang mempunyai tingkat efikasi diri yang tinggi akan mampu berpartisipasi, mencoba dan berusaha serta bertahan lebih lama ketika menemui

kesulitan dibandingkan dengan ia yang tidak yakin dengan kemampuannya. Sebaliknya, individu yang mempunyai tingkat efikasi diri yang rendah akan kesulitan dalam menyelesaikan tugas tertentu, bahkan mungkin menghindarinya. Efikasi diri yang rendah menjadi suatu proses membatasi diri. Adapun sumber-sumber efikasi diri adalah sebagai berikut (Nur, et al. 2023):

1. Pengalaman keberhasilan dan pencapaian prestasi, yaitu sumber ekspektasi efikasi diri yang penting, karena berdasar pengalaman diri masyarakat secara langsung. Seseorang yang pernah mendapat suatu prestasi, akan terdorong meningkatkan keyakinan dan penilaian terhadap efikasi dirinya. Pengalaman atas keberhasilan ini akan meningkatkan ketekunan dan kegigihan dalam berusaha mengatasi kesulitan, sehingga dapat mengurangi kegagalan.
2. Pengalaman orang lain, yaitu mengamati partisipasi dan pengalaman orang lain sebagai proses belajar individu. Melalui model ini efikasi diri individu dapat meningkat, terutama jika ia merasa memiliki kemampuan yang setara atau bahkan merasa lebih baik dari pada orang yang menjadi subyek belajarnya. Ia akan mempunyai kecenderungan merasa mampu melakukan hal yang sama. Meningkatnya efikasi diri individu ini dapat meningkatkan motivasi untuk mencapai suatu prestasi.
3. Persuasi verbal, yaitu individu mendapat bujukan atau sugesti untuk percaya bahwa ia dapat mengatasi masalah- masalah yang akan dihadapinya. Persuasi verbal ini dapat mengarahkan individu untuk berusaha lebih gigih untuk mencapai tujuan dan kesuksesan. Akan tetapi

efikasi diri yang tumbuh dengan metode ini biasanya tidak bertahan lama, apalagi kemudian individu mengalami peristiwa traumatis yang tidak menyenangkan.

4. Keadaan fisiologis dan psikologis. Situasi yang menekan kondisi emosional dapat mempengaruhi efikasi diri. Gejolak emosi, guncangan, kegelisahan yang mendalam dan keadaan fisiologis yang lemah yang dialami individu akan dirasakan sebagai suatu isyarat akan terjadi peristiwa yang tidak diinginkan, maka situasi yang menekan dan mengancam akan cenderung dihindari.

2.1.2.4 Kunci Utama Efikasi Diri

Beberapa orang sangat yakin bahwa mereka akan berhasil bahkan dalam menghadapi tantangan yang sulit. Generalisasi mengungkapkan tingkat harapan yang digeneralisasikan dari situasi yang berbeda atau terbatas pada contoh tunggal. Yang lain percaya bahwa mereka akan berhasil dalam segala situasi. Efikasi diri adalah kualitas yang dapat dipelajari dan diperoleh melalui empat kunci pengetahuan (Sabil, 2023):

1. Manajemen aktif

Stimulus paling kuat untuk pengembangan *self efficacy* adalah kontrol aktif dari aktivitas berulang atau praktik implementasi tugas.

2. Pengalaman lain

Pengamatan terhadap orang lain (pemodelan) hampir sama efektifnya dengan kontrol aktif, terutama ketika orang dan model serupa dalam usia,

kemampuan, dan karakteristik lainnya, dan perilaku model dapat diamati dengan jelas.

3. Persuasi verbal.

Persuasi verbal kurang efektif dibandingkan *coaching* atau *modeling* dalam mengembangkan *self efficacy*. Namun, ini merupakan sumber informasi kinerja yang penting, terutama ketika sumber tersebut memiliki kredibilitas dan keahlian yang tinggi dan ketika ada beberapa sumber yang tepat.

4. Pengamatan kondisi fisiologis orang tersebut

Dengan konfirmasi logis, orang dapat menghasilkan persepsi *self efficacy* dalam tugas baru ketika mereka melihat hubungan logis antara tugas baru dan tugas yang telah mereka kuasai.

2.1.2.5 Indikator Efikasi Diri

Untuk mencapai keberhasilan, maka seorang individu membutuhkan efikasi diri yang kuat dengan diimbangi ketahanan dalam menghadapi hambatan dan kesulitan. Tiga indikator dari variabel Efikasi Diri adalah sebagai berikut (Fattah, et al. 2017):

1. Besarnya (*Magnitude*)

Yaitu kesulitan kerja, kemampuan menyelesaikan tugas mulai dari yang sederhana hingga yang sulit.

2. Kekuatan (*Strength*)

Yaitu kuatnya keyakinan, dan kemampuan yang dimiliki.

3. Generalitas (*Generality*)

Yaitu kemampuan menyelesaikan tugas dalam situasi tertentu.

2.1.3 Teori Keunggulan Bersaing

2.1.3.1 Pengertian Keunggulan Bersaing

Pesaing adalah merupakan suatu perjuangan yang dilakukan oleh seseorang atau kelompok orang tertentu, agar memperoleh kemenangan atau hasil secara kompetitif, tanpa menimbulkan ancaman atau berturan fisik di awalnya. Keunggulan bersaing adalah perkembangan dari nilai yang mampu diciptakan perusahaan untuk pembelinya. keunggulan bersaing adalah sesuatu yang memungkinkan sebuah perusahaan memperoleh keuntungan yang lebih tinggi dibandingkan dengan rata-rata keunggulan yang diperoleh pesaing dalam industri. Keunggulan Bersaing adalah kemampuan untuk menghasilkan profit di atas rata-rata pesaing dalam industri (Noordina & Rupilu, 2019).

Keunggulan Bersaing merupakan faktor yang membedakan organisasi dengan yang lainnya yang berasal dari kompetensi inti yang dimiliki organisasi (Frida, 2020). Keunggulan Bersaing adalah suatu manfaat yang ada ketika suatu perusahaan mempunyai dan menghasilkan suatu produk dan jasa yang dilihat dari pasar targetnya lebih baik dibandingkan dengan para kompetitor dekat (Firmansyah, 2019). Keunggulan Bersaing merupakan nilai tambah dari hasil implementasi strategi yang merupakan salah satu penguat daya tawar perusahaan kepada konsumen (Lestari, 2019). Keunggulan Bersaing merupakan kemampuan suatu perusahaan untuk meraih keuntungan ekonomis yang mampu diraih oleh

pesaing di pasar dalam usaha yang mampu diraih oleh pesaing di pasar dalam usaha yang sama (Aprizal, 2018).

Berdasarkan pendapat dari beberapa para ahli diatas, peneliti menyimpulkan bahwa keunggulan bersaing adalah kemampuan yang diperoleh melalui karakteristik dan sumber daya suatu perusahaan untuk memiliki kinerja yang lebih tinggi dibandingkan perusahaan lain pada industri atau pasar yang sama.

2.1.3.2 Menciptakan Keunggulan Bersaing

Keunggulan bersaing adalah jantung kinerja perusahaan dalam pasar bersaing. Keunggulan bersaing pada dasarnya tumbuh dari nilai atau manfaat yang dapat diciptakan perusahaan bagi para pembelinya. Bila perusahaan kemudian mampu menciptakan keunggulan melalui salah satu dari ketiga strategi generik tersebut, maka akan didapatkan keunggulan bersaing. Berikut tiga hal yang harus diperhatikan untuk menciptakan keunggulan bersaing (Badrianto, et al. 2021):

1. Manfaat yang diberikan perusahaan kepada konsumen

Manfaat tersebut tentu harus memenuhi kebutuhan mereka. Perusahaan harus mengetahui fitur produk, keunggulan dan juga memastikan keuntungan akan diperoleh konsumen. Perusahaan harus selalu *up to date* pada tren teknologi baru yang akan mempengaruhi produk.

2. Target pasar perusahaan

Perusahaan harus mengetahui profil pelanggan dan apa saja kebutuhan mereka. Perusahaan harus bisa membuat hidup mereka lebih baik dengan

manfaat produk yang mereka konsumsi/gunakan. Cara ini pula yang dapat memunculkan keinginan konsumen untuk terus menggunakan produk perusahaan serta mendorong pertumbuhan ekonomi.

3. Identitas pesaing perusahaan.

Perusahaan selain harus mengidentifikasi profil pelanggan, tetapi juga pesaingnya. Mengetahui pesaing bukan hanya tentang perusahaan lain atau produk lain yang serupa tetapi juga mengetahui strategi yang mereka lakukan untuk memenuhi kebutuhan pelanggan.

2.1.3.3 Faktor Mempengaruhi Keunggulan Bersaing

Keunggulan bersaing dapat dilihat dari posisi perusahaan dalam persaingan yang dianalisis dengan melihat kekuatan dan kelemahan perusahaan tersebut bila dibandingkan dengan para pesaingnya. Keunggulan bersaing bersumber dari kemampuan perusahaan tersebut mempertahankan superioritas sumber daya dan kemampuannya. Keunggulan Bersaing diperoleh dengan mencari aspek-aspek diferensiasi yang akan dinilai sebagai nilai superior oleh konsumen sasaran dan yang tidak mudah diduplikasikan oleh pesaingnya. Kesenjangan kapasitas terdiri dari beberapa kategori (Badrianto, et al. 2021):

1. Kesenjangan sistem bisnis

Hasil dari pembentukan fungsi-fungsi individu yang lebih baik daripada pesaing-pesaingnya dan kesulitan pesaing untuk menghilangkan kesenjangan tersebut.

2. Kesenjangan posisi

Terjadi karena keputusan, tindakan dan keadaan sebelumnya.

3. Kesenjangan hukum atau peraturan

Terjadi karena ada perlakuan yang istimewa dari pemerintah terhadap sebuah perusahaan.

4. Kesenjangan kualitas organisasional atau manajerial

Kesenjangan ini merupakan konsekuensi dari kemampuan organisasi terhadap inovasi yang konsisten dan adaptasi yang lebih cepat serta lebih efektif dibandingkan pesaing.

2.1.3.4 Penyebab Kesuksesan Penjualan

Keunggulan bersaing adalah kemampuan yang diperoleh melalui karakteristik dan sumber daya suatu perusahaan atau organisasi untuk memiliki kinerja dan kemampuan yang lebih tinggi dibandingkan perusahaan lain pada industri atau pasar yang sama. Kesuksesan tidak didapat dengan mudah, kesuksesan membutuhkan proses. Motivasi yang kuat dari dalam diri penjual merupakan salah satu faktor yang berpengaruh dalam mencapai kesuksesan. Selain itu, masih ada banyak faktor yang berpengaruh dalam menuju kesuksesan seperti yang teruraikan (Kurniawan, 2018):

1. Mencintai pekerjaan

Setiap pekerjaan mempunyai sisi positif dan negatif. Apapun pekerjaan yang dipilih harus dilakukan dengan baik.

2. Selalu optimis

Salah satu faktor untuk mencapai kesuksesan dalam hal penjualan adalah sikap optimis.

3. Semangat

Kalau semangat telah ada dalam diri, penjualan tidak akan peduli dengan kondisi apapun dan akan melakukan penjualan.

4. Bekerja keras

Untuk meraih sukses dibutuhkan kerja keras dalam melakukan penjualan.

5. Kejujuran

Menjadi penjual harus jujur karena kesuksesan dapat diraih.

6. Berpikir positif

Selalu berpikir positif adalah salah satu kunci menuju sukses dalam melakukan penjualan.

7. Kreatif

Walaupun banyaknya kompetitor dan persaingan, tapi jika kreatif dengan produk maka kesuksesan akan dapat diraih.

8. Keuletan

Walaupun banyak kritikan tajam dari berbagai pihak, penjual tetap melaju dan pantang menyerah.

9. Belajar dan terus belajar

Kalau ingin mencapai kesuksesan, penjual tidak akan pernah berhenti untuk belajar dan tidak akan merasa cepat puas.

10. Tetap fokus

Banyak penjual yang mengalami kesuksesan karena fokus. Penjual fokus dalam menjalankan usaha meskipun banyak tawaran dari berbagai pihak dan terkadang tawaran itu sangat menggiurkan.

11. Mempunyai jaringan yang luas

Penjualan yang sukses tidak lepas dari jaringan yang luas para penjual. Maka dari itu perbanyak pergaulan dan komunitas.

12. Selalu menjadi yang terdepan

Walaupun banyak kompetitor, penjual yang tangguh selalu menjadi yang terdepan, baik dari pengetahuan sampai pengalaman. Penjual akan berinovasi dan bekerja dengan sepenuh hati.

2.1.3.5 Indikator Keunggulan Bersaing

Keunggulan bersaing berarti superioritas keterampilan (*skill*) dan sumber daya yang didasarkan pada persepsi pelanggan dan pangsa pasar. Keunggulan yang diterapkan perusahaan dari produk atau jasa yang dihasilkan. Indikator keunggulan bersaing adalah (Hidayatullah, et al. 2019):

1. *Price*

Harga adalah suatu nilai tukar yang bisa disamakan dengan uang atau barang lain untuk manfaat yang diperoleh dari suatu barang atau jasa bagi seseorang atau kelompok pada waktu tertentu dan tempat tertentu.

2. *Quality*

Kualitas adalah totalitas karakteristik suatu produk (barang dan jasa) yang

menunjang kemampuannya untuk memuaskan kebutuhan yang dispesifikan atau ditetapkan.

3. *Differentiation*

Diferensiasi merupakan strategi yang membuat produk berbeda dengan competitor bahkan melebihinya, sehingga hasilnya dapat dinilai oleh konsumen dan nilai yang diharapkan dapat mempengaruhi pilihan dan kepuasan konsumen yang paling istimewa.

2.2 Penelitian Terdahulu

Berikut ini penelitian terdahulu yang akan digunakan dalam penelitian ini:

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

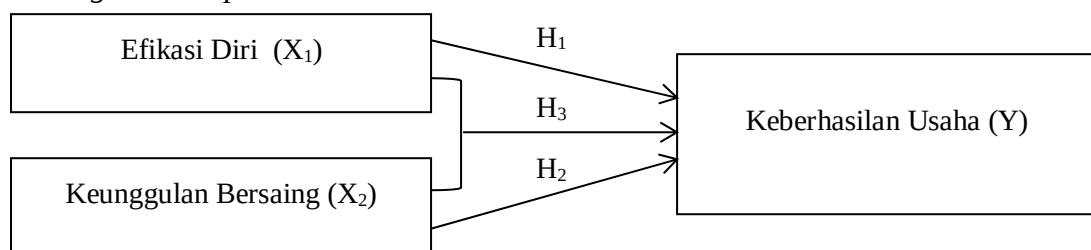
No	Peneliti (Tahun)	Judul Penelitian	Variabel	Hasil Penelitian
1	Kustini (2021) Jurnal MEBIS, Vol.6, No.2, 2021. ISSN : 2599-283X Sinta 3 Jawa Timur	Faktor- Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha (Studi Pada Industri Kecil Alas Kaki Di Kota Mojokerto)	Independen X ₁ =Efikasi Diri X ₂ =Jiwa Kewirausahaan Dependen Y=Keberhasilan Usaha	Hasil menunjukkan baik secara parsial maupun simultan efikasi diri dan jiwa kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha.
2	Rusli Akhmad Junaedi dan Tony S. Soekrani (2023) Jurnal Ilmu Komunikasi, Vol.12, No.1, 2023. ISSN : 2597-6699 Sinta 2 Surabaya	<i>The Influence of Innovation and Entrepreneurial Self-Efficacy to Digital Startup Success</i>	Independen X ₁ =Innovation X ₂ =Self Efficacy Dependen Y=Startup Success	Hasil menunjukkan baik secara parsial maupun simultan innovation dan self efficacy berpengaruh signifikan terhadap startup success.
3	Puput Nuryatimah, Dahmiri (2021) Jurnal Manajemen Terapan dan Keuangan, Vol.10, No.3, 2021. ISSN : 2685-9424 Sinta 4 Jambi	Pengaruh Motivasi, Kompetensi Dan Efikasi Diri Terhadap Keberhasilan UMKM Sale Pisang Purwobakti Kabupaten Bungo	Independen X ₁ =Motivasi X ₂ =Kompetensi X ₃ =Efikasi Diri Dependen Y=Keberhasilan UMKM	Hasil menunjukkan baik secara parsial maupun simultan motivasi, kompetensi dan efikasi diri berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan UMKM.

No	Peneliti (Tahun)	Judul Penelitian	Variabel	Hasil Penelitian
4	Ni Luh Sri Kasih, Ni Made Sri Ayuni, I Made Ambara Wijaya (2023)	Pengaruh Inovasi, Dan Kreativitas Terhadap Keunggulan Bersaing Dalam Mencapai Keberhasilan Usaha Pada UMKM Di Kabupaten Buleleng	Independen X ₁ =Inovasi X ₂ =Kreativitas Dependen Y ₁ =Keunggulan Bersaing Y ₂ =Keberhasilan Usaha	Hasil menunjukkan secara parsial maupun simultan penjualan inovasi dan kreativitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha, baik secara langsung maupun tidak langsung melalui keunggulan bersaing.
5	Didik Gunawan dan Rizka Monika (2021)	Pemanfaatan Media Sosial Dan Efikasi Diri Terhadap Keberhasilan Wirausaha Dengan Inovasi Sebagai Variabel Mediasi Pada Pelaku UMKM	Independen X ₁ =Media Sosial X ₂ =Efikasi Diri Dependen Y=Keberhasilan Wirausaha	Hasil menunjukkan secara parsial maupun simultan media sosial dan efikasi diri berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan wirausaha.

2.3 Kerangka Konseptual

Kerangka konseptual merupakan suatu bentuk kerangka berpikir yang dapat digunakan sebagai pendekatan dalam memecahkan masalah. Berikut ini merupakan kerangka konseptual yang akan digunakan dalam penelitian yaitu sebagai berikut:

Gambar 2.1
Kerangka Konseptual



2.4 Hipotesis Penelitian

Berdasarkan kerangka konseptual diatas, maka dapat dibuat hipotesis penelitian sebagai berikut ini:

- H₁: Terdapat pengaruh efikasi diri terhadap keberhasilan wirausaha pada UMKM Kuliner di Komplek Asia Mega Mas Medan.
- H₂: Terdapat pengaruh keunggulan bersaing terhadap keberhasilan wirausaha pada UMKM Kuliner di Komplek Asia Mega Mas Medan.
- H₃: Terdapat pengaruh efikasi diri dan keunggulan bersaing terhadap keberhasilan wirausaha pada UMKM Kuliner di Komplek Asia Mega Mas Medan.

BAB III METODE PENELITIAN

3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian

3.1.1 Lokasi Penelitian

Lokasi dilakukannya penelitian adalah Asia Mega Mas yang beralamat di jalan Asia Medan.

3.1.2 Waktu Penelitian

Waktu penelitian dimulai dari bulan Maret 2024 sampai April 2024.

3.2 Jenis dan Sumber Data

3.2.1 Jenis Data

Jenis penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif. Data kuantitatif merupakan data-data yang berupa angka yang karakteristiknya selalu dalam bentuk numerik seperti data pendapatan, jumlah penduduk, tingkat konsumsi, bunga bank dan sebagainya (Wahyudi, 2017).

3.2.2 Sumber Data

Sumber data penelitian adalah subjek dari mana data dapat diperoleh. Apabila peneliti menggunakan kuesioner atau wawancara dalam pengumpulan datanya, maka sumber data tersebut responden. Ada dua sumber data berdasarkan sumbernya yang umumnya digunakan dalam penelitian yaitu (Wahyudi, 2017):

1. Data Primer

Merupakan data yang diambil dari sumbernya, serta belum pernah dipublikasi oleh instansi tertentu. Umumnya dihasilkan dari kegiatan survei lapangan dan dengan menggunakan instrumen seperti kuesioner, daftar pertanyaan dan lainnya.

2. Data Sekunder

Merupakan data yang telah diolah dan dipublikasi oleh instansi tertentu.

3.3 Populasi dan Sampel

Populasi adalah sejumlah orang maupun makhluk hidup yang memiliki ciri-ciri yang sama (homogen) dalam satu daerah tertentu dan dalam jangka waktu tertentu pula. Sampel penelitian masih berhubungan erat dengan populasi, di mana sampel ditentukan setelah peneliti mengetahui populasi penelitian. Artinya, sampel sendiri merupakan *bagian dari populasi*, atau istilah lainnya adalah sebagian dari populasi yang bisa dijangkau. Populasi adalah keseluruhan jumlah yang terdiri atas objek atau subjek yang mempunyai karakteristik dan kualitas tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk diteliti dan kemudian ditarik kesimpulannya. Sedangkan sampel adalah bagian dari sejumlah karakteristik yang dimiliki oleh populasi yang digunakan untuk penelitian (Jaya, 2019).

Populasi penelitian yang akan digunakan dalam penelitian adalah seluruh pengusaha kuliner yang sedang menjalankan usahanya di kompleks Asia Mega Mas Medan yang jumlahnya adalah sebanyak 91 pengusaha. Dengan demikian,

teknik pengambilan sampel adalah menggunakan sampel jenuh dimana seluruh populasi akan dijadikan sebagai sampel penelitian. Berikut ini uraiannya:

Tabel 3.1

Uraian Jenis Usaha Asia Mega Mas Medan Periode 2024

1. Dapur mandhafa lontong malam (makanan)
2. Sate padang triadi (makanan)
3. RM Cahaya Baru Sesfood (makanan dan minuman)
4. Ationg penang (Makanan dan minuman)
5. Kwetiau tancap ani (makanan dan minuman)
6. Chinese food asiong (makanan)
7. Sate padang padrita (makanan)
8. Bakmie abeng (makanan dan minuman)
9. Takoyaki Kandai (makanan)
10. Sate padang ,kerang rebus (makanan)
11. Mugbang kerang rebus (makanan)
12. Ling's curry (makanan)
13. Nasi uduk pecel lele linap (makanan)
14. Mie rebus anie (makanan)
15. Healthy juice (minuman)
16. Ayam penyet asia marvin (makanan dan minuman)
17. Han's bread and cake (makanan)
18. F & drink (minuman)
19. Ayam penyet endang (makanan dan minuman)
20. Lupis&cenil haarsini (makanan)
21. Pek bok ni peace gum (makanan)
22. Aneka kue venny (makanan)
23. Wiru vegetarian (makanan)
24. Martabak piring saskya (makanan)
25. Es campur sun (minuman)
26. Bakso/miesop ayam cheria (makanan)
27. Bakmie oppa (makanan dan minuman)
28. Samcan goreng&bak kut teh princess (makanan)
29. Nasi uduk bu lisa (makanan)
30. Kai xin (makanan)
31. Ayam geprek mas wil (makanan)
32. Bakso binjai (makanan dan minuman)
33. Mie pangsit pau pau (makanan dan minuman)
34. Es tebu aling (minuman)
35. Martabak piring murni (makanan)
36. Jurangan dimsum (makanan)
37. Penang hor fan (makanan dan minuman)

38. Sate padang ajo kito (makanan)
39. Kwetiau ahong sumatra (makanan)
40. Bakmie khek mega mas (makanan)
41. Bak kut teh port klang 8a (makanan)
42. Offle (makanan)
43. Bakmie khek amin (makanan)
44. Nasi sayur afung (makanan)
45. Sushi run (makanan)
46. Bihun ikan pasti oke (makanan)
47. Pisang borneo (makanan)
48. Chicken holic (makanan)
49. Jamur goreng (makanan)
50. Sukiyaki (makanan)
51. Cemilan dekfa (makanan)
52. Piscok meler 76 (makanan)
53. Mocktail & bubble drink (minuman)
54. Aneka food (makanan)
55. Thai ma cha (minuman)
56. Boba milk tea & coffee (minuman)
57. Ayam penyet AMS (makanan)
58. Miie pangsit ahwa (makanan)
59. Bubur manado (makanan)
60. Bakso cilok guli guli (makanan)
61. Top fried chicken (makanan)
62. Saksang goreng apau 59 (makanan)
63. Nasi ayam hainam (makanan)
64. Au chinese food (makanan)
65. Mega mas grill (makanan)
66. Sate padang andesra (makanan)
67. Dapoer mbak fifi (makanan)
68. Pisang A-Ciang (makanan)
69. Sien sien vege (makanan)
70. Martabak jai (makanan)
71. Ayam pecak 'Yummy' (makanan)
72. Acai hokkien mie (makanan)
73. Yenny cin cong fan (makanan)
74. Liong tahu kodok goreng (makanan)
75. Bihun ikan hongkong (makanan)
76. Bihun bebek Chen-Chen (makanan)
77. Achun heci (makanan)
78. Acong pikbak (makanan)
79. Istana bbq duck (makanan)
80. Bubur xiao yung (makanan)

81. Mie balap happy (makanan)
82. Ayam penyet im 3 (makanan)
83. Sate padang pasar rame (makanan)
84. Iwan ikan bakar (makanan)
85. Ayam kremes sriwijaya (makanan)
86. Tahu mendes (makanan)
87. SSFC (makanan dan minuman)
88. Manja pokpia (makanan)
89. Martabak Anita (makanan)
90. Martsbak Paten (makanan)
91. dr. Lontong,Sp.PL (makanan)

Sumber: Hasil Observasi, 2024

3.4 Definisi Operasional Variabel Penelitian

Definisi operasional variabel merupakan definisi yang menjelaskan bagaimana variabel diukur atau dihitung. Berikut ini adalah beberapa definisi operasional variabel penelitian yang akan digunakan dalam penelitian ini:

Tabel 3.2

Definisi Operasional Variabel Penelitian

Variabel	Definisi Operasional	Indikator	Pengukuran
Keberhasilan Usaha (Y)	Keberhasilan usaha adalah suatu kenyataan persesuaian antara rencana dengan proses pelaksanaannya dan hasil yang dicapai.	1. Kemampuan menyesuaikan diri 2. Produktivitas 3. Kepuasan kerja 4. Kemampuan mendapatkan laba dan pencarian sumber daya	Skala <i>Likert</i>
	Sanstoso (2021:51)	Adrianto (2019:228)	
Efikasi Diri (X ₁)	Efikasi Diri adalah keyakinan individu pada kemampuan dirinya sendiri dalam menghadapi atau menyelesaikan suatu tugas, mencapai tujuan dan mengatasi hambatan untuk mencapai suatu hasil dalam situasi tertentu.	1. <i>Magnitude</i> 2. <i>Strength</i> 3. <i>Generality</i>	Skala <i>Likert</i>
	Manuntung (2018:65)	Fattah, dkk (2017:88)	

Variabel	Definisi Operasional	Indikator	Pengukuran
Keunggulan Bersaing (X ₂)	Keunggulan Bersaing merupakan faktor yang membedakan organisasi dengan yang lainnya yang berasal dari kompetensi inti yang dimiliki organisasi.	1. <i>Price</i> 2. <i>Quality</i> 3. <i>Differentiation</i>	Skala <i>Likert</i>
	Frida (2020:65)	Hidayatullah, dkk. (2019:37)	

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan data yang relevan dalam penelitian maka dilakukan dengan cara wawancara yang dibantu dengan instrumen penelitian yaitu kuesioner yang diberikan kepada responden, pengamatan langsung, serta studi kepustakaan. Teknik pengumpulan data melalui kuesioner dilakukan dengan mengajukan pertanyaan kepada pihak yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.

Teknik pengumpulan data terbagi menjadi beberapa teknik yaitu (Kadarudin, 2021):

1. Kuesioner

Merupakan sebuah teknik yang dilakukan dengan cara memberikan beberapa pertanyaan tertulis kepada subjek penelitian terkait dengan topik yang akan diteliti.

2. Studi Dokumentasi

Merupakan pengumpulan data yang berwujud tertulis ataupun gambar

3. Studi Pustaka

Merupakan cara penelitian dengan melihat bahan-bahan berupa hasil arsip, buku ataupun sumber yang telah dipublikasikan.

Untuk mendapatkan data yang relevan dalam penelitian maka dilakukan dengan cara wawancara yang dibantu dengan instrumen penelitian yaitu kuesioner yang diberikan kepada responden, pengamatan langsung, serta studi kepustakaan. Teknik pengumpulan data melalui kuesioner akan dinilai dengan menggunakan skala Likert (Maryati, et al. 2022). Untuk menilai tanggapan responden maka penulis menggunakan skala *Likert* dimana skala *Likert* menggunakan beberapa butir pertanyaan untuk mengukur perilaku individu dengan merespon 5 titik butir pilihan berikut (Herlina, 2019):

Tabel 3.2
Skala Likert

No.	Pilihan	Skala Nilai
1.	Setuju Sekali	5
2.	Setuju	4
3.	Ragu-Ragu	3
4.	Tidak Setuju	2
5.	Sangat Tidak Setuju	1

Sumber: Herlina, 2019

3.6 Teknik Analisis Data

Pengujian validitas dan reliabilitas dilakukan terlebih dahulu terhadap instrumen yang digunakan, agar instrumen tersebut layak digunakan. Uji validitas menggunakan korelasi product. Sedangkan pengujian reliabilitas menggunakan metode Cronbach's Alpha (Sinaga, 2021).

3.6.1 Uji Validitas

Secara umum, validitas dapat diartikan sebagai kecermatan pengukuran. Suatu alat ukur yang valid tidak hanya mampu menghasilkan data yang tepat akan

tetapi juga harus memberikan gambaran yang cermat mengenai data tersebut. Uji validitas item digunakan untuk mengetahui seberapa cermat suatu item dalam mengukur apa yang ingin diukur (Priyatno, 2018). Uji validitas menunjukkan tingkat kesahihan dari hasil pengukuran sebuah kuesioner (Herlina, 2019).

Suatu instrumen pengukur dikatakan memiliki validitas tinggi apabila instrumen menjalankan fungsi ukurnya atau memberikan hasil ukur yang sesuai dengan maksud dilakukannya pengukuran. Sedangkan tes yang memiliki validitas rendah akan menghasilkan data yang tidak relevan dengan tujuan pengukuran.

Untuk menentukan apakah suatu kuesioner item layak digunakan atau tidak adalah dengan melakukan uji signifikansi koefisien korelasi pada taraf signifikansi 0,05 (5%) yang artinya suatu item dianggap valid jika berkorelasi signifikan terhadap skor total item (Herlina, 2019). Pengujian signifikansi dilakukan dengan kriteria menggunakan r_{tabel} pada tingkat signifikansi 0,05 dengan uji 2 sisi. Jika nilai positif dan $r_{hitung} > r_{tabel}$, item dapat dinyatakan valid dan sebaliknya Jika nilai $r_{hitung} < r_{tabel}$, item dinyatakan tidak valid (Priyatno, 2018).

3.6.2 Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas merupakan alat yang digunakan untuk mengukur konsistensi kuesioner yang merupakan indikator dari variabel atau konstruk. Suatu kuesioner dikatakan reliabel atau handal jika jawaban seseorang terhadap pertanyaan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu. Uji reliabilitas digunakan untuk mengetahui kehandalan atau konsistensi alat ukur yang biasanya menggunakan kuesioner. Maksudnya, apakah alat ukur tersebut akan

mendapatkan pengukuran yang tetap konsisten jika pengukuran diulang kembali. Metode yang secara umum sering digunakan dalam penelitian untuk mengukur skala rentangan adalah *Cronbach Alpha* (Priyatno, 2018). Secara umum pengambilan keputusan untuk uji reliabilitas dapat menggunakan kategori sebagai berikut (Herlina, 2019):

1. *Cronbach's alpha* $< 0,6$ = reliabilitas buruk.
2. *Cronbach's alpha* $0,6-0,79$ = reliabilitas diterima.
3. *Cronbach's alpha* $0,8$ = reliabilitas baik.

3.6.3 Uji Asumsi Klasik

Model regresi linier dapat disebut sebagai model yang baik jika model tersebut memenuhi beberapa asumsi yang disebut dengan asumsi klasik. Asumsi klasik yang harus terpenuhi dalam model regresi linier antara lain residual terdistribusi normal, tidak adanya multikolinieritas dan tidak adanya heteroskedastisitas. Tujuan pengujian asumsi klasik ini adalah untuk memberikan kepastian bahwa persamaan regresi yang didapatkan memiliki ketepatan dalam estimasi, tidak bias dan konsisten. Uji asumsi klasik yang akan dibahas antara lain: uji normalitas residual, multikolinieritas, dan uji heteroskedastisitas (Gunawan, 2020).

3.6.3.1 Uji Normalitas

Uji normalitas residual digunakan untuk menguji apakah nilai residual yang dihasilkan dari regresi terdistribusi secara normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah memiliki residual yang terdistribusi secara normal. Beberapa

metode uji normalitas yaitu dengan melihat penyebaran data pada sumber diagonal pada grafik Histogram, *Normal Probability Plot of Regression* atau dengan uji *One Sample Kolmogorov Smirnov*.

Uji normalitas residual pada model regresi digunakan untuk mengetahui apakah nilai residual yang dihasilkan berdistribusi normal atau tidak. Terdapat dua metode untuk melakukan uji ini diantaranya sebagai berikut (Gunawan, 2020):

1. Metode grafik

Uji normalitas dengan menggunakan metode ini dilakukan dengan cara melihat penyebaran data pada sumber diagonal pada grafik *normal probability plot of regression standardized residual*. Dari grafik diketahui bahwa titik-titik menyebar disekitar garis dan mengikuti garis diagonal sehingga dapat dikatakan data tersebut berdistribusi normal.

2. Metode uji *one sample Kolmogorov smirnov*

Seperti halnya metode grafik, metode ini digunakan untuk mengetahui apakah data residual berdistribusi normal atau tidak. Residual berdistribusi normal jika signifikansi lebih dari 0,05.

3.6.3.2 Uji Multikolinieritas

Multikolinieritas adalah keadaan pada model regresi ditemukan adanya korelasi yang sempurna atau mendekati sempurna antarvariabel independen dimana model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi yang sempurna atau mendekati sempurna diantara variabel bebas. Metode uji multikolinieritas yang umum digunakan yaitu dengan melihat nilai *Tolerance* dan *Variance*

Inflation Factor (VIF) pada model regresi dimana nilai VIF kurang dari 10 dan mempunyai angka *Tolerance* lebih dari 0,1.

Uji multikolinieritas digunakan untuk melihat hubungan antarvariabel independennya sehingga pada uji regresi linier sederhana tidak menggunakan uji multikolinieritas karena uji regresi sederhana hanya memiliki satu variabel independen. Dasar pengambilan keputusan pada uji multikolinieritas yaitu (Ghodang, 2020):

1. Tidak terjadi multikolinieritas apabila nilai *tolerance* lebih besar dari 0,1 dan nilai VIF (*Variance Inflation Factor*) lebih kecil dari 10.
2. Terjadi multikolinieritas apabila nilai *tolerance* lebih kecil dari 0,1 dan nilai VIF (*Variance Inflation Factor*) lebih besar atau sama dengan 10.

3.6.3.3 Uji Heteroskedastisitas

Heteroskedastisitas adalah keadaan dimana dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari residual pada satu pengamatan ke pengamatan lainnya dimana model yang regresi yang baik adalah tidak terjadi heteroskedastisitas. Pengujian yang dilakukan menggunakan grafik *Scatterplots* dimana dilakukan dengan cara melihat titik-titik pola pada grafik menyebar secara acak dan tidak berbentuk pola pada grafik maka dinyatakan telah tidak terjadi masalah heteroskedastisitas. Uji heteroskedastisitas bertujuan menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain. Cara yang dapat digunakan untuk uji heteroskedastisitas yaitu metode *Scatterplot* dengan melihat grafik plot antara nilai prediksi variabel terikat

yaitu *ZPRED* dengan residualnya *SRESID*. Pada metode *Scatterplot*, kriteria dalam penilaian adalah sebagai berikut (Riyanto & Hatmawan, 2020):

- a. Jika ada pola tertentu, seperti titik-titik yang membentuk pola tertentu yang teratur (bergelombang, melebar kemudian menyempit), maka mengidentifikasi telah terjadi heteroskedastisitas).
- b. Jika tidak ada pola yang jelas, serta titik-titik menyebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

3.6.4 Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis regresi berganda adalah analisis untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh yang signifikan secara parsial atau simultan antara dua atau lebih variabel independen terhadap satu variabel dependen. Tujuan digunakan analisis regresi berganda pada penelitian ini adalah untuk mengetahui seberapa besar pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat. Analisis regresi merupakan suatu teknik untuk membangun persamaan dan menggunakan persamaan tersebut untuk membuat perkiraan (*prediction*). Dengan demikian, analisis regresi sering disebut sebagai analisis prediksi. Karena merupakan prediksi, maka nilai prediksi tidak selalu tepat dengan nilai riilnya, semakin kecil tingkat penyimpangan antara nilai prediksi dengan nilai riilnya, maka semakin tepat persamaan regresi yang terbentuk. Persamaan regresi linear berganda adalah model persamaan regresi linear dengan variabel bebas lebih dari satu. Bentuk umum persamaan ini adalah sebagai berikut (Purnomo, 2019):

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + e$$

Keterangan :

Y = Keberhasilan Usaha (*dependent variabel*)

X₁ = Efikasi Diri (*independent variabel*)

X₂ = Keunggulan Bersaing (*independent variabel*)

a = Konstanta

b₁, b₂ = Koefisien regresi

e = Persentase kesalahan (5%)

3.6.5 Koefisien Determinasi (R²)

Analisis determinasi atau disebut juga *R Square* yang disimbolkan dengan R² digunakan untuk mengetahui besaran pengaruh variabel independen (X) secara bersama-sama terhadap variabel dependen (Y) dimana semakin kecil nilai koefisien determinasi, hal ini berarti pengaruh variabel independen (X) terhadap variabel dependen (Y) semakin lemah. Sebaliknya, jika nilai koefisien determinasi semakin mendekati angka 1, maka pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen semakin kuat. Dengan demikian, jika nilai koefisien determinasi bernilai 0, maka hal ini menunjukkan tidak ada persentase sumbangan pengaruh yang diberikan oleh variabel independen terhadap variabel dependen. Namun jika koefisien determinasi bernilai 1 maka terdapat sumbangan pengaruh yang diberikan variabel independen terhadap variabel dependen adalah sempurna (Herlina, 2019).

3.6.6 Pengujian Hipotesis Secara Parsial (Uji t)

Uji t atau uji koefisien regresi secara parsial digunakan untuk mengetahui apakah secara parsial variabel independen berpengaruh secara signifikan atau

tidak terhadap variabel dependen. Dalam hal ini, untuk mengetahui apakah secara parsial variabel independen berpengaruh secara signifikan atau tidak terhadap variabel dependen.

Uji t digunakan untuk mengetahui apakah variabel-variabel independen secara parsial berpengaruh nyata atau tidak terhadap variabel dependen. Derajat signifikansi yang digunakan adalah 0,05. Apabila nilai signifikansi lebih kecil dari derajat kepercayaan maka menerima hipotesis alternatif, yang menyatakan bahwa suatu variabel secara parsial mempengaruhi variabel dependen. Uji statistik t, pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh pengaruh suatu variabel independen secara parsial dalam menerangkan variabel dependen. Dalam penelitian ini nilai t_{hitung} akan dibandingkan dengan nilai t_{tabel} , pada tingkat signifikan (α) = 5%. Kriteria penilaian hipotesis pada uji t ini adalah (Mulyono, 2018):

H_0 Diterima apabila : $t_{hitung} < t_{tabel}$

H_a Diterima apabila : $t_{hitung} > t_{tabel}$

3.6.7 Pengujian Hipotesis Secara Simultan (Uji F)

Uji F atau uji koefisien regresi digunakan untuk mengetahui apakah secara simultan variabel independen berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen. Dalam hal ini, untuk mengetahui apakah secara simultan variabel bebas berpengaruh signifikan atau tidak terhadap variabel terikat. Pengujiannya menggunakan tingkat signifikansi 5%. Dalam penelitian ini nilai F_{hitung} akan dibandingkan dengan nilai F_{tabel} , pada tingkat signifikan (α) = 5%.

Koefisien determinasi (R^2) merupakan suatu ukuran terpenting dalam regresi. Koefisien determinasi (R^2) mencerminkan kemampuan variabel dependen

(Siatama, dkk. 2023). Pengujian hipotesis ini dimaksudkan untuk mengetahui sebuah tafsiran parameter secara bersama-sama, yang artinya seberapa besar pengaruh dari variabel-variabel independen terhadap variabel dependen secara bersama-sama. Dalam penelitian ini nilai F_{hitung} akan dibandingkan dengan nilai F_{tabel} , pada tingkat signifikan $(\alpha) = 5\%$. Kriteria penilaian hipotesis pada uji F ini adalah (Riyanto dan Hatmawan, 2020):

H_0 Diterima apabila : $F_{hitung} < F_{tabel}$

H_a Diterima apabila : $F_{hitung} > F_{tabel}$

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Penelitian

4.1.1 Sejarah Singkat Komplek Asia Mega Mas

Perumahan Asia Mega Mas dengan kulinernya yang kini terkenal tidak dapat dipisahkan dari riwayat pemukiman yang sejak abad 18, dihuni oleh mayoritas warga Tionghoa. Sejak jaman Belanda orang Tionghoa dulu lebih mengenalnya sebagai kampung Law A Yok. Ketokohan Law A Yok dapat ditilik dari keberadaan patung atau tugu Law A Yok yang terdapat di Jalan Besi. Patung itu sendiri kini tersimpan di Mansion Tjong A Fie. Law A Yok adalah tokoh Tionghoa terpandang di zamannya. Bisa karena kekuasaan ekonomi yang dimiliki, bisa juga karena keprimpinannya yang diakui oleh masyarakat Tionghoa kala itu.

Saat Orde Baru berkuasa sejak tahun 1970-an kampung Law A Yok berubah jadi kelurahan Sukaramai. Sukaramai konon merepresentasikan sifat warga pemukim, yang dulu konon suka ramai-ramai. Tahun 1980 saat terjadi kebakaran hebat, menghancurkan ratusan rumah warga yang umumnya terbuat dari papan itu. Musibah itu mengundang simpati beberapa tokoh Tionghoa seperti Budiman dan kawan-kawan yang berhasil menghimpun dana untuk membangun puluhan bedeng berukuran 4 x 6. Setiap bedeng dihuni oleh 2 keluarga. Pada tahun 1986 baru pemerintah membangun rumah susun di lokasi bekas kebakaran itu. Awalnya, sasaran pembangunan rumah susun adalah seluruh lahan bekas kebakaran yang memang merupakan tanah milik Perum Perumnas.

Namun kenyataannya, sisa lahan yang ada dibangun oleh pihak swasta, yang lalu membangun kompleks Ruko Asia Mega Mas. Awalnya pernah dinamakan Perumahan Sukaramai, namun karena citra negatif pihak pengembang lalu mengubah menjadi Ruko Asia Mega Mas. Siapa sangka kini bekas pemukiman yang dulu terkenal angker untuk orang luar pemukim itu, pada malam hari kini menjelma menjadi salah satu sentra kuliner yang diburu para penikmat kuliner di Medan dimana tidak hanya dari warga perumahan sendiri, tapi juga warga Medan, luar Medan, bahkan turis yang tengah melancong ke Medan.

4.2 Hasil Penelitian

4.2.1 Karakteristik Responden

Deskripsi responden merupakan deskripsi tentang unit analisis/observasi yang diteliti yang mencakup karakteristik atau profil reponden yang diperoleh dari hasil pengolahan data kuesioner. Hasil pengumpulan data yang dilakukan pada pelanggan dari perusahaan yang dijadikan sebagai responden diperoleh karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin, jumlah modal dan lama berwirausaha. Berikut ini karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin akan dijelaskan pada tabel 4.1 dibawah ini diantaranya:

Tabel 4.1

Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Jumlah Responden	Persentase (%)
Laki-laki	58	64%
Perempuan	33	36%
Total	91	100%

Sumber: Hasil Penelitian, 2024 (Data Diolah)

Berdasarkan Tabel 4.1 diatas, dapat dilihat bahwa responden laki-laki adalah sebanyak 58 orang atau 64% dari total responden sedangkan responden perempuan adalah sebanyak 33 orang atau 36% dari total responden. Dengan demikian dapat diketahui bahwa dominan pengusaha adalah laki-laki karena laki-laki mempunyai tanggung jawab sebagai tulang punggung keluarga dalam mencari nafkah.

Berikut ini karakteristik responden berdasarkan jumlah modal akan dijelaskan pada tabel 4.2 dibawah ini diantaranya:

Tabel 4.2

Karakteristik Responden Berdasarkan Jumlah Modal

Jumlah Modal	Jumlah Responden	Persentase (%)
< Rp. 10.000.000	27	30%
Rp. 10.000.000 – Rp. 30.000.000	49	54%
> Rp. 30.000.000	15	16%
Total	91	100%

Sumber: Hasil Penelitian, 2024 (Data Diolah)

Berdasarkan Tabel 4.2 diatas, dapat dilihat bahwa responden dengan jumlah modal di bawah Rp. 10.000.000 adalah sebanyak 27 orang atau 30% dari total responden. Responden dengan jumlah modal Rp. 10.000.000 sampai Rp. 30.000.000 adalah sebanyak 49 orang atau 54% dari total responden sedangkan responden dengan jumlah modal lebih dari Rp. 30.000.000 adalah 15 orang atau 16% dari total responden. Dengan demikian dominan pengusaha memiliki modal diantara Rp. 10.000.000 sampai dengan Rp. 30.000.000 karena membuka usaha memerlukan modal dan dari jenis usaha yang dijalankan memiliki permodal mereka masing-masing.

Berikut ini karakteristik responden berdasarkan lama berwirausaha akan dijelaskan pada tabel 4.3 dibawah ini diantaranya:

Tabel 4.3*Karakteristik Responden Lama Berwirausaha*

Lama Berwirausaha	Jumlah Responden	Persentase (%)
Di Bawah 2 Tahun	42	46%
2 Tahun – 3 Tahun	33	36%
Lebih Dari 3 Tahun	16	18%
Total	91	100%

Sumber: Hasil Penelitian, 2024 (Data Diolah)

Berdasarkan Tabel 4.3 diatas, dapat dilihat bahwa responden yang telah berwirausaha dibawah 2 tahun adalah sebanyak 42 orang atau 46% dari total responden. Responden yang berwirausaha 2 tahun – 3 tahun sebanyak 33 orang atau 36% dari total responden sedangkan responden yang berwirausaha lebih dari 3 tahun sebanyak 16 orang atau 18% dari total responden. Dengan demikian, dominan responden adalah pengusaha yang telah berwirausaha di bawah 2 tahun karena biasanya pengusaha yang menjalankan usaha mereka di Asia Mega Mas hanya mencoba usaha yang mereka dirikan tersebut apakah akan berhasil atau tidak, dimana jika usaha mereka mulai membesar, mereka lebih suka mengikuti berbagai acara bazar yang diadakan oleh *event organizer* yang diketahui lebih menghasilkan uang sehingga tidak semua usaha yang berjalan di Asia Mega Mas berlangsung lama.

4.2.2 Uji Validitas dan Reliabilitas

4.2.2.1 Uji Validitas

Secara umum, validitas dapat diartikan sebagai kecermatan pengukuran. Suatu alat ukur yang valid tidak hanya mampu menghasilkan data yang tepat akan tetapi juga harus memberikan gambaran yang cermat mengenai data tersebut. Uji validitas item digunakan untuk mengetahui seberapa cermat suatu item dalam

mengukur apa yang ingin diukur (Priyatno, 2018). Uji validitas menunjukkan tingkat kesahihan dari hasil pengukuran sebuah kuesioner (Herlina, 2019).

Suatu instrumen pengukur dikatakan memiliki validitas tinggi apabila instrumen menjalankan fungsi ukurnya atau memberikan hasil ukur yang sesuai dengan maksud dilakukannya pengukuran. Sedangkan tes yang memiliki validitas rendah akan menghasilkan data yang tidak relevan dengan tujuan pengukuran.

Berdasarkan pendapat (Herlina, 2019), untuk menentukan apakah suatu kuesioner item layak digunakan atau tidak adalah dengan melakukan uji signifikansi koefisien korelasi pada taraf signifikansi 0,05 (5%) yang artinya suatu item dianggap valid jika berkorelasi signifikan terhadap skor total item. Sedangkan berdasarkan pendapat (Priyatno, 2018), pengujian signifikansi dilakukan dengan kriteria menggunakan r_{tabel} pada tingkat signifikansi 0,05 dengan uji 2 sisi. Jika nilai positif dan $r_{hitung} > r_{tabel}$, item dapat dinyatakan valid dan sebaliknya Jika nilai $r_{hitung} < r_{tabel}$, item dinyatakan tidak valid. Berikut ini hasil uji validitas untuk variabel penelitian dapat dilihat pada tabel 4.4 di bawah ini:

Tabel 4.4
Hasil Uji Validitas Variabel Efikasi Diri (X_1)

No	Pernyataan	r_{hitung}	r_{tabel}	Keterangan
1	Kesulitan yang didapatkan selama berwirausaha menjadi tantangan bagi para pengusaha kuliner.	0.767	0.361	Valid
2	Selama berwirausaha, para pengusaha kuliner selalu mendapatkan kemampuan baru.	0.753	0.361	Valid
3	Para pengusaha kuliner yakin akan sukses dalam berwirausaha.	0.731	0.361	Valid
4	Kemampuan yang dimiliki para pengusaha kuliner saat ini menjadi motivasinya untuk berwirausaha.	0.805	0.361	Valid
5	Para pengusaha kuliner dapat menyelesaikan segala pekerjaan yang ada saat berwirausaha.	0.793	0.361	Valid
6	Para pengusaha kuliner yakin dengan kemampuan yang dimilikinya.	0.774	0.361	Valid

Sumber: Hasil Penelitian, 2024 (Data Diolah)

Dari Tabel 4.4 diatas menunjukkan bahwa berdasarkan hasil uji validitas untuk variabel Efikasi Diri menunjukkan semua nilai *Corrected Item-Total Correlation* lebih besar dari nilai batas minimal korelasi 0,361 sehingga diperoleh hasil bahwa semua pernyataan dalam kuesioner adalah valid. Nilai tertinggi pada pernyataan empat “Kemampuan yang dimiliki para pengusaha kuliner saat ini menjadi motivasinya untuk berwirausaha.” yaitu sebesar 0.805. Nilai terendah pada pernyataan ketiga “Para pengusaha kuliner yakin akan sukses dalam berwirausaha..” yaitu sebesar 0.731.

Berikut ini hasil uji validitas untuk variabel penelitian dapat dilihat pada tabel 4.5 dibawah ini:

Tabel 4.5

Hasil Uji Validitas Variabel Keunggulan Bersaing (X₂)

No	Pernyataan	<i>r</i> _{hitung}	<i>r</i> _{tabel}	Keterangan
1	Harga yang ditawarkan oleh pengusaha kuliner terjangkau oleh daya beli konsumen.	0.707	0.361	Valid
2	Harga yang ditawarkan oleh pengusaha kuliner sesuai dengan kualitas yang diberikan oleh pengusaha kuliner.	0.619	0.361	Valid
3	Kualitas yang ditawarkan oleh pengusaha kuliner membuat konsumen merasa puas.	0.785	0.361	Valid
4	Konsumen akan kembali membeli produk-produk pengusaha kuliner.	0.708	0.361	Valid
5	Jenis makanan yang ditawarkan oleh pengusaha kuliner berbeda dengan tempat lainnya sehingga membuat konsumen merasa puas.	0.701	0.361	Valid
6	Para pengusaha kuliner memiliki masakan yang lebih enak jika dibandingkan dengan tempat lainnya.	0.821	0.361	Valid

Sumber: Hasil Penelitian, 2024 (Data Diolah)

Dari Tabel 4.5 diatas menunjukkan bahwa berdasarkan hasil uji validitas untuk variabel Keunggulan Bersaing menunjukkan semua nilai *Corrected Item-Total Correlation* lebih besar dari nilai batas minimal korelasi 0,361 sehingga diperoleh hasil bahwa semua pernyataan dalam kuesioner adalah valid. Nilai tertinggi pada pernyataan keenam “Para pengusaha kuliner memiliki masakan yang lebih enak jika dibandingkan dengan tempat lainnya.” yaitu sebesar 0.821. Nilai terendah pada pernyataan kedua “Harga yang ditawarkan oleh pengusaha kuliner sesuai dengan kualitas yang diberikan oleh pengusaha kuliner.” yaitu sebesar 0.619.

Berikut ini hasil uji validitas untuk variabel penelitian dapat dilihat pada tabel 4.6 dibawah ini:

Tabel 4.6

Hasil Uji Validitas Variabel Keberhasilan Usaha (Y)

No	Pernyataan	r_{hitung}	r_{tabel}	Keterangan
1	Para pengusaha kuliner memiliki kemampuan untuk menyesuaikan diri dengan lingkungan.	0.789	0.361	Valid
2	Kemampuan menyesuaikan diri memudahkan para pengusaha kuliner berwirausaha.	0.775	0.361	Valid
3	Para pengusaha kuliner dapat selalu produktif dalam menjalankan usahanya.	0.804	0.361	Valid
4	Tingkat produktivitas yang dimiliki para pengusaha kuliner menentukan tingkat keberhasilan usahanya.	0.914	0.361	Valid
5	Para pengusaha kuliner merasa puas dengan usaha yang dijalankannya saat ini.	0.785	0.361	Valid
6	Kepuasan kerja menjadi hal penting untuk membantu para pengusaha kuliner berhasil dalam menjalankan usaha.	0.787	0.361	Valid
7	Para pengusaha kuliner memiliki kemampuan yang baik dalam mendapatkan laba.	0.905	0.361	Valid
8	Para pengusaha kuliner dapat dengan mudah memperoleh sumber daya yang ingin digunakan dalam menjalankan usaha.	0.861	0.361	Valid

Sumber: Hasil Penelitian, 2024 (Data Diolah)

Dari Tabel 4.6 diatas menunjukkan bahwa berdasarkan hasil uji validitas untuk variabel Keberhasilan Usaha menunjukkan semua nilai *Corrected Item-Total Correlation* lebih besar dari nilai batas minimal korelasi 0,361 sehingga diperoleh hasil bahwa semua pernyataan dalam kuesioner adalah valid. Nilai tertinggi pada pernyataan keempat “Tingkat produktivitas yang dimiliki para pengusaha kuliner menentukan tingkat keberhasilan usahanya.” yaitu sebesar 0.914. Nilai terendah pada pernyataan kedua “Kemampuan menyesuaikan diri memudahkan para pengusaha kuliner berwirausaha.” yaitu sebesar 0.775.

4.2.2.2 Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas merupakan alat yang digunakan untuk mengukur konsistensi kuesioner yang merupakan indikator dari variabel atau konstruk. Suatu kuesioner dikatakan reliabel atau handal jika jawaban seseorang terhadap pertanyaan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu. Uji reliabilitas digunakan untuk mengetahui kehandalan atau konsistensi alat ukur yang biasanya menggunakan kuesioner. Maksudnya, apakah alat ukur tersebut akan mendapatkan pengukuran yang tetap konsisten jika pengukuran diulang kembali. Metode yang secara umum sering digunakan dalam penelitian untuk mengukur skala rentangan adalah *Cronbach Alpha* (Priyatno, 2018):

1. *Cronbach's alpha* < 0,6 = reliabilitas buruk.
2. *Cronbach's alpha* 0,6-0,79 = reliabilitas diterima.
3. *Cronbach's alpha* 0,8 = reliabilitas baik.

Hasil uji reliabilitas variabel Efikasi Diri dapat dilihat pada tabel 4.7 dibawah ini:

Tabel 4.7
Uji Reliabilitas Variabel

Variabel	Reliability Statistics	
	Cronbach's Alpha	N of Items
Efikasi Diri	0,862	6
Keunggulan Bersaing	0,813	6
Keberhasilan Usaha	0,933	8

Sumber: Hasil Penelitian, 2024 (Data Diolah)

Berdasarkan Tabel 4.7 diatas, maka dapat dinyatakan bahwa dari butir *item* untuk variabel memiliki nilai cronbach's alpha diatas 0.6 sehingga reliabilitas variabel ini dapat dikategorikan baik.

4.2.3 Uji Asumsi Klasik

Model regresi linier dapat disebut sebagai model yang baik jika model tersebut memenuhi beberapa asumsi yang disebut dengan asumsi klasik. Asumsi klasik yang harus terpenuhi dalam model regresi linier antara lain residual terdistribusi normal, tidak adanya multikolinieritas dan tidak adanya heteroskedastisitas. Uji asumsi klasik yang akan dibahas antara lain: uji normalitas residual, multikolinieritas, dan uji heteroskedastisitas (Gunawan, 2020).

4.2.3.1 Uji Normalitas

Uji normalitas residual digunakan untuk menguji apakah nilai residual yang dihasilkan dari regresi terdistribusi secara normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah memiliki residual yang terdistribusi secara normal. Beberapa

metode uji normalitas yaitu dengan melihat penyebaran data pada sumber diagonal pada grafik Histogram, *Normal Probability Plot of Regression* atau dengan uji *One Sample Kolmogorov Smirnov*. Uji normalitas residual pada model regresi digunakan untuk mengetahui apakah nilai residual yang dihasilkan berdistribusi normal atau tidak. Terdapat dua metode untuk melakukan uji ini diantaranya sebagai berikut (Gunawan, 2020):

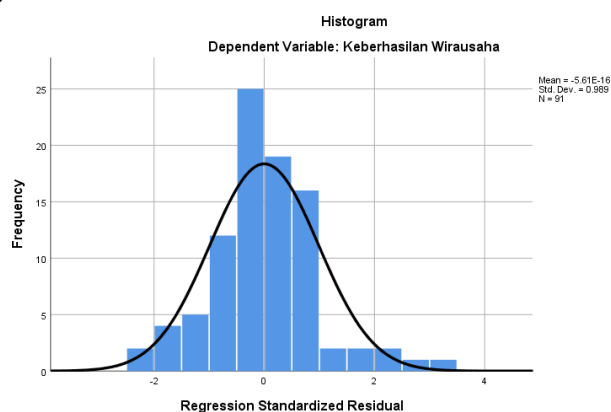
1. Metode grafik

Uji normalitas dengan menggunakan metode ini dilakukan dengan cara melihat penyebaran data pada sumber diagonal pada grafik *normal probability plot of regression standardized residual*. Dari grafik diketahui bahwa titik-titik menyebar disekitar garis dan mengikuti garis diagonal sehingga dapat dikatakan data tersebut berdistribusi normal.

2. Metode uji *one sample Kolmogorov smirnov*

Seperti halnya metode grafik, metode ini digunakan untuk mengetahui apakah data residual berdistribusi normal atau tidak. Residual berdistribusi normal jika signifikansi lebih dari 0,05.

Gambar 4.1
Grafik Histogram



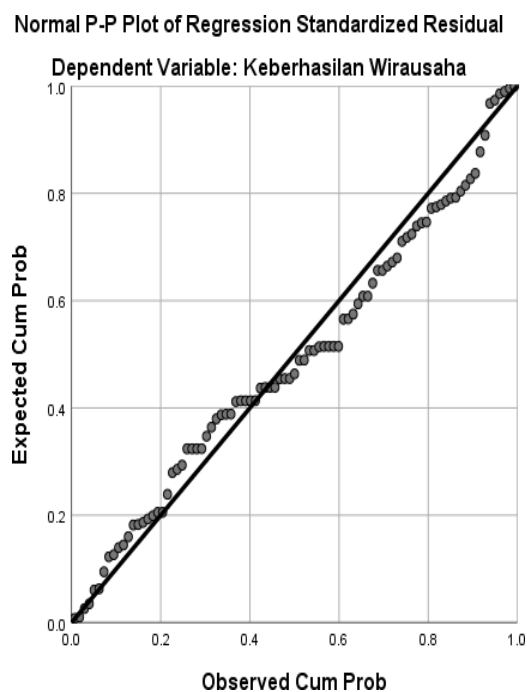
Sumber: Hasil Penelitian, 2024 (Data Diolah)

Dari Gambar 4.1 diatas dapat dilihat bahwa data menyebar disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal atau grafik histogramnya menunjukkan pola distribusi normal, maka regresi memenuhi asumsi normalitas.

Hasil pengujian analisis normal P-P plot dapat dilihat pada gambar sebagai berikut:

Gambar 4.2

Normal Probability Plot of Regression



Sumber: Hasil Penelitian, 2024 (Data Diolah)

Pada Gambar 4.2 diatas dapat dilihat bahwa titik-titik mendekati garis diagonal. Hal ini menunjukkan bahwa data berdistribusi normal dan memenuhi asumsi pengujian normalitas.

Hasil pengujian statistik *One Sample Kolmogorv-Smirnov* dapat dilihat bahwa hasil pengujian normalitas *Kolmogorov-smirnov* membuktikan bahwa nilai tingkat signifikan yang dihasilkan lebih besar dari 0,05 yaitu sebesar 0,069 maka

dapat disimpulkan bahwa pengujian statistik normalitas tergolong berdistribusi normal.

4.2.3.2 Uji Multikolinieritas

Multikolinieritas adalah keadaan pada model regresi ditemukan adanya korelasi yang sempurna atau mendekati sempurna antarvariabel independen dimana model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi yang sempurna atau mendekati sempurna diantara variabel bebas. Metode uji multikolinieritas yang umum digunakan yaitu dengan melihat nilai *Tolerance* dan *Variance Inflation Factor* (VIF) pada model regresi dimana nilai VIF kurang dari 10 dan mempunyai angka *Tolerance* lebih dari 0,1. Uji multikolinieritas digunakan untuk melihat hubungan antarvariabel independennya sehingga pada uji regresi linier sederhana tidak menggunakan uji multikolinieritas karena uji regresi sederhana hanya memiliki satu variabel independen. Dasar pengambilan keputusan pada uji multikolinieritas yaitu (Ghodang, 2020):

1. Tidak terjadi multikolinieritas apabila nilai *tolerance* lebih besar dari 0,1 dan nilai VIF (*Variance Inflation Factor*) lebih kecil dari 10.
2. Terjadi multikolinieritas apabila nilai *tolerance* lebih kecil dari 0,1 dan nilai VIF (*Variance Inflation Factor*) lebih besar atau sama dengan 10.

Hasil untuk pengujian multikolinieritas dapat dilihat bahwa nilai korelasi untuk variabel Efikasi Diri dan Keunggulan Bersaing mempunyai nilai *tolerance* (0,458) > 0,10 dan nilai VIF (2,182) < 10 sehingga dapat disimpulkan bahwa

variabel Efikasi Diri dan Keunggulan Bersaing tidak terdapat adanya gejala multikolinieritas.

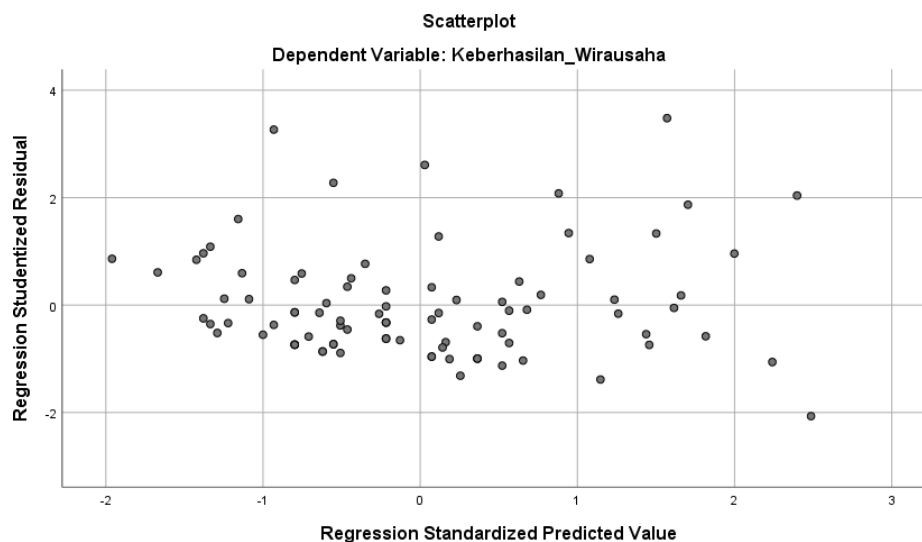
4.2.3.3 Uji Heteroskedastisitas

Heteroskedastisitas adalah keadaan dimana dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari residual pada satu pengamatan ke pengamatan lainnya dimana model yang regresi yang baik adalah tidak terjadi heteroskedastisitas. Pengujian yang dilakukan menggunakan grafik *Scatterplots* dimana dilakukan dengan cara melihat titik-titik pola pada grafik menyebar secara acak dan tidak berbentuk pola pada grafik maka dinyatakan telah tidak terjadi masalah heteroskedastisitas. Uji heteroskedastisitas bertujuan menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain. Cara yang dapat digunakan untuk uji heteroskedastisitas yaitu metode *Scatterplot* dengan melihat grafik plot antara nilai prediksi variabel terikat yaitu *ZPRED* dengan residualnya *SRESID*. Pada metode *Scatterplot*, kriteriadalam penilaian adalah sebagai berikut (Riyanto dan Hatmawan, 2020):

1. Jika ada pola tertentu, seperti titik-titik yang membentuk pola tertentu yang teratur (bergelombang, melebar kemudian menyempit), maka mengidentifikasi telah terjadi heteroskedastisitas).
2. Jika tidak ada pola yang jelas, serta titik-titik menyebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

Hasil pengujian menggunakan metode grafik *scatterplot* dapat dilihat pada gambar 4.3 dibawah ini:

Gambar 4.3
Grafik Scatterplot



Sumber: Hasil Penelitian, 2024 (Data Diolah)

Pada Gambar 4.3 diatas, dapat dilihat bahwa titik-titik grafik *Scatterplot* menyebar secara acak (*random*) serta tersebar di atas maupun dibawah angka 0 pada sumbu Y tanpa membentuk suatu pola tertentu. Hal ini dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas.

4.2.4 Teknik Analisis Data

4.2.4.1 Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis regresi berganda adalah anailisis untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh yang signifikan secara parsial atau simultan antara dua atau lebih variabel independen terhadap satu variabel independen. Tujuan digunakan analisis regresi berganda pada penelitian ini adalah untuk mengetahui seberapa besar pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat. Analisis regresi merupakan suatu teknik untuk membangun persamaan dan menggunakan persamaan tersebut untuk membuat perkiraan (*prediction*). Dengan demikian, analisis regresi sering

disebut sebagai analisis prediksi. Karena merupakan prediksi, maka nilai prediksi tidak selalu tepat dengan nilai riilnya, semakin kecil tingkat penyimpangan antara nilai prediksi dengan nilai riilnya, maka semakin tepat persamaan regresi yang terbentuk. Bentuk umum persamaan sebagai berikut (Purnomo, 2019):

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + e$$

Keterangan:

- Y = Keberhasilan Usaha (*dependent variabel*)
- X₁ = Efikasi Diri (*independent variabel*)
- X₂ = Keunggulan Bersaing (*independent variabel*)
- a = Konstanta
- b₁, b₂ = Koefisien regresi
- e = Persentase kesalahan (5%)

Hasil untuk pengujian analisis regresi linier berganda dapat diketahui pada *Unstandardized Coefficients* bagian B diperoleh persamaan regresi linier berganda yaitu dengan rumus berikut:

$$\text{Keberhasilan Usaha} = 12,271 + 0,588 \text{ Efikasi Diri} + 0,237 \text{ Keunggulan Bersaing} + e$$

Berdasarkan pada persamaan diatas maka dapat diuraikan beberapa hal sebagai berikut:

1. Konstanta (α) = 12,271 menunjukkan nilai konstanta, jika nilai variabel bebas (X₁) yaitu Efikasi Diri dan variabel (X₂) yaitu Keunggulan Bersaing bernilai 0 maka Keberhasilan Usaha adalah tetap sebesar 12,271.
2. Koefisien X₁(b₁) = 0,588 menunjukkan bahwa variabel Efikasi Diri (X₁) memiliki pengaruh positif terhadap Keberhasilan Usaha dimana setiap adanya peningkatan Efikasi Diri (X₁), maka Keberhasilan Usaha akan meningkat sebesar 58,8%.

3. Koefisien $X_2(b_2) = 0,237$ menunjukkan bahwa variabel Keunggulan Bersaing (X_2) berpengaruh positif terhadap Keberhasilan Usaha sebesar 0,237. Artinya setiap peningkatan Keunggulan Bersaing (X_2) sebesar 1 satuan, maka Keberhasilan Usaha akan meningkat sebesar 23.7%.

4.2.4.2 Pengujian Hipotesis Secara Parsial (Uji t)

Uji t atau uji koefisien regresi secara parsial digunakan untuk mengetahui apakah secara parsial variabel independen berpengaruh secara signifikan atau tidak terhadap variabel dependen. Dalam hal ini, untuk mengetahui apakah secara parsial variabel independen berpengaruh secara signifikan atau tidak terhadap variabel dependen.

Uji t digunakan untuk mengetahui apakah variabel-variabel independen secara parsial berpengaruh nyata atau tidak terhadap variabel dependen. Derajat signifikansi yang digunakan adalah 0,05. Apabila nilai signifikansi lebih kecil dari derajat kepercayaan maka menerima hipotesis alternatif, yang menyatakan bahwa suatu variabel secara parsial mempengaruhi variabel dependen. Uji statistik t, pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh pengaruh suatu variabel independen secara parsial dalam menerangkan variabel dependen. Dalam penelitian ini nilai t_{hitung} akan dibandingkan dengan nilai t_{tabel} , pada tingkat signifikan (α) = 5%. Kriteria penilaian hipotesis pada uji t ini adalah (Mulyono, 2018):

H_0 Diterima apabila : $t_{hitung} < t_{tabel}$, H_a Diterima apabila : $t_{hitung} > t_{tabel}$

Penentuan dalam menentukan nilai t_{tabel} , maka diperlukan adanya derajat bebas, dengan rumus: $df = n - k = 91 - 2 = 89$

Keterangan :

n = Jumlah Sampel Penelitian

k = Jumlah Variabel Bebas

Hasil pengujian t_{hitung} dapat dilihat dilihat beberapa hal di bawah ini diantaranya adalah bahwa :

1. Pada variabel Efikasi Diri (X_1) terlihat bahwa nilai t_{hitung} (4,817) $> t_{tabel}$ (1,987) dengan tingkat signifikan $0,000 < 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif yang signifikan secara parsial antara Efikasi Diri terhadap Keberhasilan Usaha pada Komplek Asia Mega Mas.
2. Pada variabel Keunggulan Bersaing (X_2) terlihat bahwa nilai t_{hitung} (2,293) $> t_{tabel}$ (1,987) dengan tingkat signifikan $0,024 < 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif yang signifikan secara parsial antara Keunggulan Bersaing terhadap Keberhasilan Usaha pada Komplek Asia Mega Mas.

4.2.4.3 Pengujian Hipotesis Secara Simultan (Uji F)

Uji F atau uji koefisien regresi digunakan untuk mengetahui apakah secara simultan variabel independen berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen. Dalam hal ini, untuk mengetahui apakah secara simultan variabel bebas berpengaruh signifikan atau tidak terhadap variabel terikat. Pengujiannya menggunakan tingkat signifikansi 5%. Dalam penelitian ini nilai F_{hitung} akan dibandingkan dengan nilai F_{tabel} , pada tingkat signifikan (α) = 5%.

Dalam penelitian ini nilai F_{hitung} akan dibandingkan dengan nilai F_{tabel} , pada tingkat signifikan (α) = 5%. Kriteria penilaian hipotesis pada uji F ini adalah (Riyanto dan Hatmawan, 2020):

H_0 Diterima apabila : $F_{hitung} < F_{tabel}$

H_a Diterima apabila : $F_{hitung} > F_{tabel}$

Penentuan dalam menentukan nilai F_{tabel} , maka diperlukan adanya derajat bebas dengan rumus:

$$df \text{ (pembilang)} = k - 1 = 2 - 1 = 1, df \text{ (penyebut)} = n - k = 91 - 2 = 89$$

Keterangan :

n = Jumlah Sampel Penelitian

k = Jumlah Variabel Bebas

Dengan diketahuinya df (pembilang) adalah 1 dan df (penyebut) adalah 89, maka dapat diperoleh nilai F_{tabel} adalah 3,10. Sedangkan nilai F_{hitung} akan diperoleh dengan menggunakan program SPSS, kemudian akan dibandingkan dengan nilai F_{tabel} pada tingkat $\alpha = 5\%$. Hasil uji F_{hitung} dapat dilihat bahwa nilai F_{hitung} (48,789) > F_{tabel} (3,10) dengan signifikansi $0,000 < 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara Efikasi Diri dan Keunggulan Bersaing secara simultan terhadap Keberhasilan Usaha pada Komplek Asia Mega Mas.

4.2.4.4 Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi (R^2) merupakan suatu ukuran terpenting dalam regresi. Koefisien determinasi (R^2) mencerminkan kemampuan variabel dependen (Siatama, dkk. 2023). Pengujian hipotesis ini dimaksudkan untuk mengetahui

sebuah tafsiran parameter secara bersama-sama, yang artinya seberapa besar pengaruh dari variabel-variabel independen terhadap variabel dependen secara bersama-sama. Analisis determinasi atau disebut juga *R Square* yang disimbolkan dengan R^2 digunakan untuk mengetahui besaran pengaruh variabel independen (X) secara bersama-sama terhadap variabel dependen (Y) dimana semakin kecil nilai koefisien determinasi, hal ini berarti pengaruh variabel independen (X) terhadap variabel dependen (Y) semakin lemah. Sebaliknya, jika nilai koefisien determinasi semakin mendekati angka 1, maka pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen semakin kuat. Dengan demikian, jika nilai koefisien determinasi bernilai 0, maka hal ini menunjukkan tidak ada persentase sumbangan pengaruh yang diberikan oleh variabel independen terhadap variabel dependen. Namun jika koefisien determinasi bernilai 1 maka terdapat sumbangan pengaruh yang diberikan variabel independen terhadap variabel dependen adalah sempurna (Herlina, 2019). Hasil pengujian koefisien determinasi dapat dilihat Nilai *R Square* (R^2) atau koefisien determinasi yang diperoleh sebesar 0,526 artinya variabel Keberhasilan Usaha dapat dijelaskan oleh variabel Efikasi Diri dan Keunggulan Bersaing sebesar 52,6% sedangkan sisanya 47,4% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang berasal dari luar model penelitian ini.

4.2.5 Kontribusi Antar Variabel

Variabel Efikasi Diri dan Keunggulan Bersaing tentu saja memiliki besar nilai pengaruh terhadap Keberhasilan Wirausaha. Selain uji *R square*, penting untuk mengetahui seberapa besar kekuatan masing – masing dari variabel Efikasi

Diri dan Keunggulan Bersaing terhadap Keberhasilan Wirausaha. Berikut pengujiannya:

Tabel 4.8

Hasil Peran Dominan Variabel Bebas

Variables Entered/Removed ^a			
Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Efikasi Diri (X1)	.	Stepwise (Criteria: Probability-of-F-to-enter <= .050, Probability-of-F-to-remove >= .100).
2	Keunggulan Bersaing (X2)	.	Stepwise (Criteria: Probability-of-F-to-enter <= .050, Probability-of-F-to-remove >= .100).

a. Dependent Variable: Keberhasilan Wirausaha (Y)
Sumber: Hasil Penelitian, 2024 (Data Diolah)

Dari hasil pengujian tersebut, diketahui bahwa variabel Keunggulan Bersaing memberikan pengaruh yang lebih dominan terhadap Keberhasilan Wirausaha karena posisinya yang berada di urutan paling atas setelah variabel Efikasi Diri. Selanjutnya, perlu untuk mengetahui seberapa besar kekuatan kontribusi masing-masing variabel bebas dalam menjelaskan kekuatan pengaruhnya terhadap Keberhasilan Wirausaha. Untuk mengetahui kontribusi masing-masing variabel bebas, maka harus mengetahui terlebih dahulu nilai koefisien korelasinya. Berikut hasil pengujiannya:

Tabel 4.9

Nilai Koefisien Korelasi

Correlations				
		Efikasi Diri	Keunggulan Bersaing	Keberhasilan Wirausaha
Efikasi Diri	Pearson Correlation	1	.736**	.705**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000
	N	91	91	91
Keunggulan Bersaing	Pearson Correlation	.736**	1	.633**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000
	N	91	91	91
Keberhasilan Wirausaha	Pearson Correlation	.705**	.633**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	
	N	91	91	91

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).
Sumber: Hasil Penelitian, 2024 (Data Diolah)

Berdasarkan hasil tersebut, maka selanjutnya mencari seberapa besar kontribusi Efikasi Diri dan Keunggulan Bersaing terhadap Keberhasilan Wirausaha. Rumus untuk mencari kontribusi variabel X terhadap Y adalah sebagai berikut:

$$\text{Kontribusi Variabel X} = \text{Koefisien Standardized} \times \text{Koefisien Korelasi}$$

Berdasarkan rumus tersebut, maka berikut adalah perhitungan untuk mengetahui kontribusi secara parsial dari Efikasi Diri dan Keunggulan Bersaing terhadap Keberhasilan Wirausaha:

1. Kontribusi Efikasi Diri $= 0,522 \times 0,705 = 0,36801$
2. Kontribusi Keunggulan Bersaing $= 0,249 \times 0,633 = 0,158$
3. Kontribusi secara simultan $= 0,368 + 0,158 = 0,526$

Berdasarkan perhitungan tersebut, maka dapat dijelaskan beberapa hal dalam uraian berikut ini:

1. Besarnya kontribusi Efikasi Diri terhadap Keberhasilan Wirausaha adalah sebesar 0,368, ini artinya secara parsial Efikasi Diri mampu menjelaskan kekuatan pengaruhnya terhadap Keberhasilan Wirausaha sebesar 36,8%.
2. Besarnya kontribusi Keunggulan Bersaing terhadap Keberhasilan Wirausaha adalah sebesar 0,158, ini artinya secara parsial Keunggulan Bersaing mampu menjelaskan kekuatan pengaruhnya terhadap Keberhasilan Wirausaha sebesar 15,8%.
3. Besarnya kontribusi secara simultan terhadap Keberhasilan Wirausaha adalah sebesar 0,526, ini artinya Efikasi Diri dan Keunggulan Bersaing

secara bersamaan mampu menjelaskan kekuatan pengaruhnya terhadap Keberhasilan Wirausaha sebesar 52,6%. Hasil ini selaras dengan nilai *R square* pada hasil pengujian koefisien determinasi.

4.3 Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan maka dalam pembahasan ini peneliti akan membahas mengenai pengaruh Efikasi Diri dan Keunggulan Bersaing terhadap Keberhasilan Usaha pada Komplek Asia Mega Mas.

4.3.1 Pengaruh Efikasi Diri Terhadap Keberhasilan Usaha

Pada variabel Efikasi Diri (X_1) terlihat bahwa nilai $t_{hitung} (4,817) > t_{tabel} (1,987)$ dengan tingkat signifikan $0,024 < 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif yang signifikan secara parsial antara Efikasi Diri terhadap Keberhasilan Usaha pada Komplek Asia Mega Mas. Koefisien $X_1(b_1) = 0,588$ menunjukkan bahwa variabel Efikasi Diri (X_1) memiliki pengaruh positif terhadap Keberhasilan Usaha dimana setiap adanya peningkatan Efikasi Diri (X_1), maka Keberhasilan Usaha akan meningkat sebesar 58,8%.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Kustini (2021) berjudul Faktor- Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha (Studi Pada Industri Kecil Alas Kaki Di Kota Mojokerto) dimana hasil menunjukkan baik secara parsial maupun simultan efikasi diri dan jiwa kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha.

Efikasi diri yang dimiliki seorang pengusaha menunjukkan bahwa pentingnya seorang pengusaha untuk dapat memotivasi karyawan yang bekerja dengan dirinya dan untuk dirinya agar terus mau bekerja keras agar nantinya tujuan tujuan usaha yang ditetapkan sebagai target dapat tercapai dengan baik agar tercapainya keberhasilan dalam berwirausaha.

Dengan demikian, berdasarkan pada hasil pengujian secara parsial yang telah didapatkan dengan membandingkan nilai t_{hitung} dengan nilai t_{tabel} disertai dengan nilai signifikansi yang berada di bawah 0.05, maka dapat disimpulkan secara parsial terdapat pengaruh yang signifikan antara efikasi diri terhadap keberhasilan usaha.

4.3.2 Pengaruh Keunggulan Bersaing Terhadap Keberhasilan Usaha

Pada variabel Keunggulan Bersaing (X_2) terlihat bahwa nilai t_{hitung} (2,293) > t_{tabel} (1,987) dengan tingkat signifikan $0,000 < 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif yang signifikan secara parsial antara Keunggulan Bersaing terhadap Keberhasilan Usaha pada Komplek Asia Mega Mas. Koefisien $X_2(b_2) = 0,237$ menunjukkan bahwa variabel Keunggulan Bersaing (X_2) berpengaruh positif terhadap Keberhasilan Usaha sebesar 0,237. Artinya setiap peningkatan Keunggulan Bersaing (X_2) sebesar 1 satuan, maka Keberhasilan Usaha akan meningkat sebesar 23.7%.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Nuryatimah dan Dahmiri (2021) berjudul Pengaruh Motivasi, Kompetensi Dan Efikasi Diri Terhadap Keberhasilan UMKM Sale Pisang Purwobakti Kabupaten

Bungo dimana hasil menunjukkan baik secara parsial maupun simultan motivasi, kompetensi dan efikasi diri berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan UMKM.

Keunggulan kompetitif atau keunggulan bersaing merupakan suatu karakteristik atau atribut yang membedakan sebuah perusahaan atau produk dari pesaingnya dan memberikan nilai tambah kepada pelanggan. Dalam lingkungan bisnis yang kompetitif, memiliki keunggulan kompetitif yang kuat adalah kunci untuk mencapai pertumbuhan dan keberlanjutan jangka panjang. Dengan demikian maka keberhasilan usaha dapat mudah dicapat seorang wirausahawan dalam menjalankan usahanya.

Dengan demikian, berdasarkan pada hasil pengujian secara parsial yang telah didapatkan dengan membandingkan nilai t_{hitung} dengan nilai t_{tabel} disertai dengan nilai signifikansi yang berada di bawah 0.05, maka dapat disimpulkan secara parsial terdapat pengaruh yang signifikan antara keunggulan bersaing terhadap keberhasilan usaha.

4.3.3 Pengaruh Efikasi Diri Dan Keunggulan Bersaing Terhadap Keberhasilan Usaha

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis secara simultan dengan menggunakan uji-F, diketahui bahwa nilai F_{hitung} (48,789) > F_{tabel} (3,10) dengan signifikansi $0,000 < 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara Efikasi Diri dan Keunggulan Bersaing secara simultan terhadap Keberhasilan Usaha pada Komplek Asia Mega Mas. Nilai R Square (R^2)

atau koefisien determinasi yang diperoleh sebesar 0,526 artinya variabel Keberhasilan Usaha dapat dijelaskan oleh variabel Efikasi Diri dan Keunggulan Bersaing sebesar 52,6% sedangkan sisanya 47,4% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang berasal dari luar model penelitian ini.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Gunawan dan Monika (2021) berjudul Pemanfaatan Media Sosial Dan Efikasi Diri Terhadap Keberhasilan Wirausaha Dengan Inovasi Sebagai Variabel Mediasi Pada Pelaku UMKM dimana hasil menunjukkan secara parsial maupun simultan media sosial dan efikasi diri berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan wirausaha.

Keberhasilan usaha merupakan sebuah usaha yang dapat mencapai tujuan dalam bisnisnya, selain itu seorang wirausahawan yang segala didalam aktivitas merujuk untuk mencapai suatu keberhasilan. Terdapat berbagai hal untuk meningkatkan tingkat keberhasilan usaha yang dijalankan seperti peningkatan efikasi diri dan juga keunggulan bersaing dalam menjalankan usaha.

Dengan demikian, berdasarkan pada hasil pengujian secara simultan yang telah didapatkan dengan membandingkan nilai t_{hitung} dengan nilai t_{tabel} disertai dengan nilai signifikansi yang berada di bawah 0.05, maka dapat disimpulkan secara simultan terdapat pengaruh yang signifikan antara efikasi diri dan keunggulan bersaing terhadap keberhasilan usaha.

BAB V

KESIMPULAN, SARAN AKADEMIS DAN IMPLIKASI MANAJERIAL

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan penelitian, maka penulis membuat beberapa kesimpulan sebagai berikut ini :

1. Hasil Uji-t menunjukkan bahwa nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ dengan signifikan sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh negatif yang signifikan secara parsial antara Efikasi Diri terhadap Keberhasilan Wirausaha pada UMKM Kuliner di Komplek Asia Mega Mas.
2. Hasil Uji-t menunjukkan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ dengan signifikan sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif yang signifikan secara parsial antara Keunggulan Bersaing terhadap Keberhasilan Wirausaha pada UMKM Kuliner di Komplek Asia Mega Mas.
3. Hasil Uji-F menunjukkan nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ dengan signifikansi sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara Efikasi Diri dan Keunggulan Bersaing secara simultan terhadap Keberhasilan Wirausaha pada UMKM Kuliner di Komplek Asia Mega Mas.

5.2 Saran Akademis

Saran-saran yang dapat diberikan kepada akademis adalah :

1. Menambah Variabel Penelitian

Bagi peneliti selanjutnya yang ingin meneliti atau melanjutkan penelitian ini, disarankan untuk dapat meneruskan penelitian ini dengan mencari variabel-variabel lain yang dapat mempengaruhi Keberhasilan Wirausaha

pada UMKM Kuliner di Komplek Asia Mega Mas Medan selain variabel Efikasi Diri dan Keunggulan Bersaing.

2. Perluasan Cakupan Geografis

Salah satu keterbatasan dalam penelitian ini adalah responden yang kurang beragam karena pembagian angket hanya diambil dari beberapa konsumen saja. Selanjutnya diharapkan penelitian berikut mampu memperluas cakupan wilayahnya misalnya seluruh pengusaha kuliner yang ada di Medan.

3. Menambah Jumlah Responden

Sehubungan dengan keterbatasan waktu, tenaga dan biaya, penelitian ini hanya mengambil 91 orang responden sebagai sampel. Dengan demikian, untuk penelitian selanjutnya diharapkan untuk meningkatkan jumlah responden sehingga lebih dapat mewakili keadaan yang sebenarnya.

5.3 Implikasi Manajerial

Berdasarkan analisa yang telah penulis lakukan, maka didapatkan hasil implikasi yang dapat diberikan kepada UMKM Kuliner di Komplek Asia Mega Mas sebagai berikut :

1. Keunggulan Bersaing pada UMKM Kuliner di Komplek Asia Mega Mas Medan perlu diperhatikan, sehingga UMKM Kuliner di Komplek Asia Mega Mas harus memperhatikan:
 - a. UMKM Kuliner di Komplek Asia Mega Mas disarankan agar memperhatikan harga yang ditetapkan untuk setiap produk saat

ditawarkan kepada para konsumen dimana harga produk diharapkan sesuai dengan kualitas yang diberikan agar para konsumen merasa puas pasca pembelian.

- b. UMKM Kuliner di Komplek Asia Mega Mas disarankan agar mempertahankan kualitas masakan yang diberikan kepada para konsumen agar dapat lebih baik daripada tempat lainnya sehingga konsumen akan terus mengingat cita rasa yang mereka dapatkan dan akan kembali berkunjung ketika ingin menikmatinya kembali.

2. UMKM Kuliner di Komplek Asia Mega Mas Medan harus mempertahankan Efikasi Diri terhadap Keberhasilan Wirausaha:

- a. UMKM Kuliner di Komplek Asia Mega Mas diharapkan agar dapat memperhatikan keyakinan pengusaha untuk sukses dalam menjalankan usahanya karena dengan adanya keyakinan tersebut membuat pengusaha tetap bertahan menghadapi segala cobaan yang dihadapkan kepadanya dan mencari cara agar usaha yang dijalankannya tersebut terus berkembang.
- b. UMKM Kuliner di Komplek Asia Mega Mas diharapkan dapat mempertahankan kemampuan yang dimiliki oleh para pengusaha kuliner karena hal tersebut dapat menjadi salah satu motivasi bagi para pengusaha kuliner agar tetap yakin dengan usaha yang dijalankannya. Dengan adanya keyakinan pada kemampuan juga membuat pengusaha lebih mudah mencapai keberhasilan usaha dibandingkan yang tidak yakin dengan kemampuannya sendiri.

DAFTAR PUSTAKA

- Adrianto, Sopan. (2019). *Peneroka Kepemimpinan Sekolah*. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- Aprizal. (2018). *Orientasi pasar dan Keunggulan Bersaing (Studi Kasus Penjualan Komputer)*. Makassar: Celebes Media Perkasa.
- Badrianto, Yuan, Wahyunita Sitanjak, Sumarsih, Hasiun Budi Syarifuddin Sulaiman, Novi Marlena., et al. (2021). *Manajemen Strategi (Membangun Keunggulan Kompetitif)*. Bandung: Media Sains Indonesia.
- Didik Gunawan dan Rizka Monika (2021). *Pemanfaatan Media Sosial Dan Efikasi Diri Terhadap Keberhasilan Wirausaha Dengan Inovasi Sebagai Variabel Mediasi Pada Pelaku UMKM*
- Fattah, H. (2017) *Kepuasan Kerja dan Knerja Pegawai*. Yogyakarta: Elmatara.
- Firmansyah, Anang. (2019). *Pemasaran Produk dan Merek (Planning & Strategy)*. Penerbit Deepublish Publisher, Yogyakarta.
- Frida, C. V. O. (2020). *Manajemen Strategi*. Yogyakarta: Garudhawaca.
- Ghodang, Hironymus. (2020). *Metode Penelitian Kuantitatif: Konsep Dasar & Aplikasi Analisis Regresi dan Jalur Dengan SPSS*. Medan: Penerbit Mitra Grup.
- Gunawan, Ce. (2020). *Mahir Menguasai SPSS (Mudah Mengolah Data Dengan IBM SPSS Statistic 25)*. Yogyakarta : Deepublish Publisher.
- Herlina, Vivi. (2019). *Panduan Praktis Mengolah Data Kuesioner Menggunakan SPSS*. Penerbit PT. Elex Media Komputindo. Jakarta.
- Hidayatullah, Syarif, Dwi Arman Prasetya, Dedy Ari Purnomo dan Ike Kusdyah Rachmawati. (2022). *Model Pengembangan Sistem Informasi*. Ponorogo: Uwais Inspirasi Indonesia.
- Hutahayan. (2020). *Kepemimpinan, Teori dan Praktik*. Penerbit Deepublish Publisher. Yogyakarta.
- Jaya, I. M. L. M. (2019). *Pengolahan Data Kesehatan Dengan SPSS*. Penerbit Thema Publishing, Yogyakarta.
- Kadarudin. (2021). *Penelitian di Bidang Ilmu Hukum (Sebuah Pemahaman Awal)*. Semarang: Formasi.

- Kristiyani, T. (2016). *Self Regulated Learning (Konsep, Implikasi dan Tantangannya Bagi Siswa di Indonesia*. Penerbit Sanata Dharma University Press. Yogyakarta.
- Kurniawan, A. R. (2018). *Dasar-Dasar Marketing, Segala Hal Tentang Marketing & Sales*. Penerbit Quadrant, Yogyakarta.
- Kustini (2021). Faktor- Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha (Studi Pada Industri Kecil Alas Kaki Di Kota Mojokerto).
- Lestari, E. R. (2019). *Manajemen Inovasi : Upaya Meraih Keunggulan Kompetitif*. Malang: UB Press.
- Manuntung, A. (2018). *Terapi Perilaku Kognitif Pada Pasien Hipertensi*. Penerbit Wineka Media. Malang.
- Mulyono. (2018). *Berprestasi Melalui JFP Ayo Kumpulkan Angka Kreditmu*. Yogyakarta: Deepublish Publisher.
- Ni Luh Sri Kasih, Ni Made Sri Ayuni, I Made Ambara Wijaya (2023). Pengaruh Inovasi, Dan Kreativitas Terhadap Keunggulan Bersaing Dalam Mencapai Keberhasilan Usaha Pada UMKM Di Kabupaten Buleleng
- Noordina, N., dan Rupilu, W. (2019). *Manajemen UMKM Bagi Wanita*. Jember: Pustaka Abadi.
- Poltak, Hendra, Iljasmadi, Acai Sudirman, dkk. (2022), *Kewirausahaan (E-Bisnis dan E-Commerce)*. Bandung: Media Sains Indonesia.
- Priyatno, D. (2018). *SPSS Panduan Mudah Olah Data Bagi Mahasiswa & Umum*. Penerbit CV. Andi Offset, Yogyakarta.
- Puput Nuryatimah, Dahmiri (2021). Pengaruh Motivasi, Kompetensi Dan Efikasi Diri Terhadap Keberhasilan UMKM Sale Pisang Purwobakti Kabupaten Bungo
- Purnomo., Rochmat Aldy. (2019). *Analisis Statistik Ekonomi dan Bisnis Dengan SPSS*. Ponorogo: UNMUH Ponorogo Press.
- Riyanto, S., & Aglis, A. H. (2020). *Metode Riset Penelitian Kuantitatif di Bidang Manajemen, Teknik, Pendidikan dan Eksperimen*. Yogyakarta: Deepublish Publisher.
- Rusli Akhmad Junaedi dan Tony S. Soekrani (2023). *The Influence of Innovation and Entrepreneurial Self-Efficacy to Digital Startup Success*

Saryanto. (2021). Produk Kreatif dan Kewirausahaan Teknik Kendaraan Ringan SMK/MAK Kelas XII. Jakarta: Gramedia Widiasarana Indonesia

Shalahuddin, Iwan, Indra Maulana dan Teresia Eriyani. (2018). *Prinsip-Prinsip Dasar Kewirausahaan*. Yogyakarta: Deepublish Publisher.

Siatama, Siatama, Hommy Dorthy Ellyany Sinaga, Muhammad Ali Akbar (2023). Pengaruh Harga, Promosi Dan Marketplace Terhadap Keputusan Pembelian PT Calispo Multi Utama Medan. *Journal of Science and Social Research*.

Sinaga, Hommy Dorthy Ellyany. (2021). Analisis Karakteristik Konsumen Dan Pengaruhnya Terhadap Keputusan Pembelian Handmade Hoslygoods. *Journal of Science and Social Research*.

Situmorang, I. R. (2023). Pengaruh Self Efficacy Dan Locus Of Control Dalam Meningkatkan Kinerja Karyawan Di Cassano Café Medan

Wahyudi, S. T. (2017). *Statistika Ekonomi : Konsep, Teori dan Penerapan*. Penerbit UB Press. Malang.

SS	= Sangat Setuju	= Skor 5
S	= Setuju	= Skor 4
RR	= Ragu-Ragu	= Skor 3
TS	= Tidak Setuju	= Skor 2
STS	= Sangat Tidak Setuju	= Skor 1

Variabel X₁ (Efikasi Diri)

No.	Pernyataan	SS	S	RR	TS	STS
Magnitude						
1	Kesulitan yang didapatkan selama berwirausaha menjadi tantangan bagi para pengusaha kuliner.					
2	Selama berwirausaha, para pengusaha kuliner selalu mendapatkan kemampuan baru.					
Strength						
3	Para pengusaha kuliner yakin akan sukses dalam berwirausaha.					
4	Kemampuan yang dimiliki para pengusaha kuliner saat ini menjadi motivasinya untuk berwirausaha.					
Generality						
5	Para pengusaha kuliner dapat menyelesaikan segala pekerjaan yang ada saat berwirausaha.					
6	Para pengusaha kuliner yakin dengan kemampuan yang dimilikinya.					

Variabel X₂ (Keunggulan Bersaing)

No.	Pernyataan	SS	S	RR	TS	STS
Price						
1	Harga yang ditawarkan oleh pengusaha kuliner terjangkau oleh daya beli konsumen.					
2	Harga yang ditawarkan oleh pengusaha kuliner sesuai dengan kualitas yang diberikan oleh pengusaha kuliner.					
Quality						
3	Kualitas yang ditawarkan oleh pengusaha kuliner membuat konsumen merasa puas.					
4	Konsumen akan kembali membeli produk-produk pengusaha kuliner.					
Differentiation						
5	Jenis makanan yang ditawarkan oleh pengusaha kuliner berbeda dengan tempat lainnya sehingga membuat konsumen merasa puas.					
6	Para pengusaha kuliner memiliki masakan yang lebih enak jika dibandingkan dengan tempat lainnya.					

Variabel Y (Keberhasilan Usaha)

No.	Pernyataan	SS	S	RR	TS	STS
Kemampuan Menyesuaikan Diri						
1	Para pengusaha kuliner memiliki kemampuan untuk menyesuaikan diri dengan lingkungan.					

No.	Pernyataan	SS	S	RR	TS	STS
2	Kemampuan menyesuaikan diri memudahkan para pengusaha kuliner berwirausaha.					
Produktivitas						
3	Para pengusaha kuliner dapat selalu produktif dalam menjalankan usahanya.					
4	Tingkat produktivitas yang dimiliki para pengusaha kuliner menentukan tingkat keberhasilan usahanya.					
Kepuasan Kerja						
5	Para pengusaha kuliner merasa puas dengan usaha yang dijalankannya saat ini.					
6	Kepuasan kerja menjadi hal penting untuk membantu para pengusaha kuliner berhasil dalam menjalankan usaha.					
Kemampuan Mendapatkan Laba dan Pencarian Sumber Daya						
7	Para pengusaha kuliner memiliki kemampuan yang baik dalam mendapatkan laba.					
8	Para pengusaha kuliner dapat dengan mudah memperoleh sumber daya yang ingin digunakan dalam menjalankan usaha.					

Lampiran 2 : Tabulasi Data Uji Validitas Dan Reliabilitas

No	Efikasi Diri						TOTAL
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	
1	4	5	4	5	5	5	28
2	1	1	1	1	1	1	6
3	3	5	5	5	5	5	28
4	4	4	3	5	4	3	23
5	3	3	3	5	5	5	24
6	1	2	1	1	2	1	8
7	3	4	3	1	1	3	15
8	1	1	2	1	1	2	8
9	3	5	3	5	4	3	23
10	5	3	3	5	4	4	24
11	5	3	3	5	4	5	25
12	1	2	1	1	2	1	8
13	5	5	5	5	5	2	27
14	5	5	5	4	4	5	28
15	5	5	5	5	5	5	30
16	5	3	3	4	4	5	24
17	5	3	4	5	5	5	27
18	2	2	3	5	3	3	18
19	3	1	1	5	5	3	18
20	4	4	3	5	5	3	24
21	1	4	4	4	3	3	19
22	3	3	3	2	5	3	19
23	4	3	5	4	5	2	23
24	3	3	5	4	3	5	23
25	3	3	3	3	4	4	20
26	2	4	3	1	5	5	20
27	2	3	3	4	4	3	19
28	5	3	5	2	2	3	20
29	4	4	4	5	5	5	27
30	5	2	5	2	2	2	18

No	Keunggulan Bersaing						TOTAL
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	
1	5	5	5	4	5	5	29
2	4	4	5	5	4	5	27
3	1	3	3	4	2	3	16
4	3	1	3	5	5	3	20
5	2	3	2	1	5	4	17
6	1	2	1	1	2	1	8
7	2	4	3	2	4	3	18
8	2	2	4	4	5	5	22
9	1	2	4	1	3	3	14
10	5	5	4	5	4	2	25
11	4	3	3	3	3	3	19
12	1	2	1	1	2	1	8
13	3	5	3	2	5	4	22
14	3	5	3	1	2	5	19
15	3	5	3	4	5	5	25
16	1	2	1	2	1	1	8
17	4	4	3	1	4	3	19
18	3	4	3	5	3	4	22
19	4	4	4	5	4	5	26
20	4	3	3	5	4	5	24
21	4	3	4	2	3	4	20
22	5	3	4	1	2	3	18
23	4	4	4	4	5	5	26
24	2	3	5	4	5	5	24
25	2	3	3	5	5	4	22
26	2	1	4	3	3	3	16
27	4	4	4	4	4	3	23
28	4	4	4	3	2	3	20
29	3	5	5	4	4	5	26
30	4	3	4	5	4	5	25

No	Keberhasilan Wirausaha								TOTAL
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	
1	4	3	3	4	3	3	5	5	30
2	2	3	4	2	3	3	3	4	24
3	4	4	3	4	3	3	4	4	29
4	5	3	4	4	4	3	5	4	32
5	3	5	5	4	4	5	5	5	36
6	4	3	4	5	5	5	4	4	34
7	1	2	1	1	2	1	1	2	11
8	5	3	4	4	3	4	2	4	29
9	4	4	3	4	4	5	4	4	32
10	4	5	4	5	5	5	5	4	37
11	3	3	3	4	3	3	3	3	25
12	1	2	1	1	2	1	1	2	11
13	2	3	4	4	5	5	3	4	30
14	5	3	5	5	3	5	5	5	36
15	5	5	3	4	5	5	5	5	37
16	4	5	3	4	4	4	5	5	34
17	1	2	1	1	2	1	1	2	11
18	4	4	4	4	3	3	4	4	30
19	5	3	3	4	3	5	5	4	32
20	3	3	5	4	5	4	5	5	34
21	5	4	5	4	5	4	5	4	36
22	5	4	2	3	4	3	4	2	27
23	5	2	3	4	3	4	2	4	27
24	1	1	2	1	1	2	1	1	10
25	4	5	4	5	4	3	5	4	34
26	3	3	3	4	4	3	3	3	26
27	3	3	5	4	4	3	3	5	30
28	2	3	4	4	3	4	3	4	27
29	5	5	5	5	3	3	5	5	36
30	5	5	5	4	5	3	5	5	37

Lampiran 3 : Hasil Analisis Data Validitas Efikasi Diri (X₁)

		Correlations						
		P1	P2	P3	P4	P5	P6	TOTAL
P1	Pearson Correlation	1	.433*	.630**	.522**	.458*	.488**	.767**
	Sig. (2-tailed)		.017	.000	.003	.011	.006	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30
P2	Pearson Correlation	.433*	1	.627**	.464**	.528**	.512**	.753**
	Sig. (2-tailed)	.017		.000	.010	.003	.004	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30
P3	Pearson Correlation	.630**	.627**	1	.391*	.343	.458*	.731**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.032	.064	.011	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30
P4	Pearson Correlation	.522**	.464**	.391*	1	.718**	.538**	.805**
	Sig. (2-tailed)	.003	.010	.032		.000	.002	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30
P5	Pearson Correlation	.458*	.528**	.343	.718**	1	.588**	.793**
	Sig. (2-tailed)	.011	.003	.064	.000		.001	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30
P6	Pearson Correlation	.488**	.512**	.458*	.538**	.588**	1	.774**
	Sig. (2-tailed)	.006	.004	.011	.002	.001		.000
	N	30	30	30	30	30	30	30
TOTAL	Pearson Correlation	.767**	.753**	.731**	.805**	.793**	.774**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	30	30	30	30	30	30	30

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

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

Lampiran 4 : Hasil Analisis Data Reliabilitas Efikasi Diri (X₁)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.862	6

Lampiran 5 : Hasil Analisis Data Validitas Keunggulan Bersaing (X₂)

		Correlations						
		P1	P2	P3	P4	P5	P6	TOTAL
P1	Pearson Correlation	1	.541**	.560**	.343	.264	.393*	.707**
	Sig. (2-tailed)		.002	.001	.063	.158	.032	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30
P2	Pearson Correlation	.541**	1	.358	.163	.263	.440*	.619**
	Sig. (2-tailed)	.002		.052	.388	.160	.015	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30
P3	Pearson Correlation	.560**	.358	1	.473**	.422*	.652**	.785**
	Sig. (2-tailed)	.001	.052		.008	.020	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30
P4	Pearson Correlation	.343	.163	.473**	1	.475**	.477**	.708**
	Sig. (2-tailed)	.063	.388	.008		.008	.008	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30
P5	Pearson Correlation	.264	.263	.422*	.475**	1	.620**	.701**
	Sig. (2-tailed)	.158	.160	.020	.008		.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30
P6	Pearson Correlation	.393*	.440*	.652**	.477**	.620**	1	.821**
	Sig. (2-tailed)	.032	.015	.000	.008	.000		.000
	N	30	30	30	30	30	30	30
TOTAL	Pearson Correlation	.707**	.619**	.785**	.708**	.701**	.821**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	30	30	30	30	30	30	30

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

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

Lampiran 6 : Hasil Analisis Data Reliabilitas Keunggulan Bersaing (X₂)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.813	6

Lampiran 7 : Hasil Analisis Data Validitas Keberhasilan Usaha (Y)

		Correlations								
		P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	TOTAL
P1	Pearson Correlation	1	.569**	.490**	.741**	.488**	.551**	.716**	.582**	.789**
	Sig. (2-tailed)		.001	.006	.000	.006	.002	.000	.001	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P2	Pearson Correlation	.569**	1	.497**	.626**	.630**	.446*	.777**	.614**	.775**
	Sig. (2-tailed)	.001		.005	.000	.000	.013	.000	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P3	Pearson Correlation	.490**	.497**	1	.743**	.591**	.586**	.654**	.789**	.804**
	Sig. (2-tailed)	.006	.005		.000	.001	.001	.000	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P4	Pearson Correlation	.741**	.626**	.743**	1	.654**	.743**	.769**	.763**	.914**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000		.000	.000	.000	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P5	Pearson Correlation	.488**	.630**	.591**	.654**	1	.643**	.671**	.589**	.785**
	Sig. (2-tailed)	.006	.000	.001	.000		.000	.000	.001	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P6	Pearson Correlation	.551**	.446*	.586**	.743**	.643**	1	.615**	.636**	.787**
	Sig. (2-tailed)	.002	.013	.001	.000	.000		.000	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P7	Pearson Correlation	.716**	.777**	.654**	.769**	.671**	.615**	1	.753**	.905**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000		.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P8	Pearson Correlation	.582**	.614**	.789**	.763**	.589**	.636**	.753**	1	.861**
	Sig. (2-tailed)	.001	.000	.000	.000	.001	.000	.000		.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
TOTAL	Pearson Correlation	.789**	.775**	.804**	.914**	.785**	.787**	.905**	.861**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30

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

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

Lampiran 8 : Hasil Analisis Data Reliabilitas Keberhasilan Usaha (Y)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.933	8

Lampiran 9 : Tabulasi Angket Responden

No	Efikasi Diri						TOTAL
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	
1	4	2	2	4	3	4	19
2	2	2	2	4	5	3	18
3	4	1	2	3	4	3	17
4	4	2	3	2	2	2	15
5	4	3	2	2	1	2	14
6	4	4	2	2	3	2	17
7	5	1	2	3	2	3	16
8	4	4	3	3	2	2	18
9	3	5	3	2	2	4	19
10	4	3	1	3	3	3	17
11	5	5	4	2	2	3	21
12	4	3	4	2	2	4	19
13	4	3	4	3	3	3	20
14	4	2	5	3	3	3	20
15	4	3	4	5	5	4	25
16	3	5	3	5	5	3	24
17	3	4	2	5	5	2	21
18	3	4	2	5	5	5	24
19	4	3	2	5	5	5	24
20	4	3	3	5	5	5	25
21	4	4	4	5	5	4	26
22	4	4	3	5	5	4	25
23	4	4	3	5	5	3	24
24	5	3	4	5	5	5	27
25	3	3	2	5	5	3	21
26	5	3	5	5	5	4	27
27	4	4	4	5	5	5	27
28	4	3	2	5	5	4	23
29	3	3	3	5	5	5	24
30	5	4	3	5	5	3	25
31	5	4	4	5	5	4	27
32	4	4	4	5	5	4	26
33	3	3	3	4	3	4	20
34	5	4	5	4	5	4	27
35	4	2	3	3	3	3	18
36	3	4	5	4	4	4	24

37	4	5	4	4	5	3	25
38	4	4	5	4	4	5	26
39	4	5	5	4	5	4	27
40	3	3	4	4	4	4	22
41	2	3	5	4	5	4	23
42	3	5	4	5	5	5	27
43	5	5	4	4	4	5	27
44	4	5	5	4	4	3	25
45	4	4	4	3	3	3	21
46	3	5	4	4	4	4	24
47	2	5	4	5	5	5	26
48	5	5	4	5	5	5	29
49	5	3	5	5	5	5	28
50	5	4	4	3	4	4	24
51	4	5	3	5	5	3	25
52	5	4	5	3	4	3	24
53	4	3	4	3	4	3	21
54	5	4	5	3	4	4	25
55	3	1	3	3	3	5	18
56	5	3	4	3	4	4	23
57	5	4	3	3	3	3	21
58	5	5	3	4	3	5	25
59	4	5	3	3	3	5	23
60	4	4	4	4	3	4	23
61	4	4	3	3	4	5	23
62	4	3	4	4	3	4	22
63	3	3	3	4	4	5	22
64	3	2	4	3	3	5	20
65	3	5	3	4	3	3	21
66	4	5	3	3	3	5	23
67	5	4	3	2	5	3	22
68	5	4	4	3	3	4	23
69	4	5	4	3	5	4	25
70	5	5	4	4	3	4	25
71	5	3	2	4	2	2	18
72	2	2	2	3	2	3	14
73	2	3	2	3	2	2	14
74	2	3	2	4	2	4	17

75	3	2	4	3	4	1	17
76	3	2	4	3	4	4	20
77	3	3	4	4	4	2	20
78	5	3	4	3	4	3	22
79	3	2	4	2	4	2	17
80	5	3	3	5	4	3	23
81	5	3	2	5	2	2	19
82	5	3	2	5	2	4	21
83	4	3	4	4	4	4	23
84	3	4	3	4	3	3	20
85	4	3	5	3	5	2	22
86	3	3	5	5	2	4	22
87	3	3	5	3	5	4	23
88	3	3	5	4	5	4	24
89	5	3	5	5	3	4	25
90	4	4	3	4	3	4	22
91	3	3	5	5	5	4	25

No	Keunggulan Bersaing						TOTAL
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	
1	5	5	2	5	2	4	23
2	2	2	1	2	3	2	12
3	3	3	2	3	2	3	16
4	2	2	2	2	2	2	12
5	2	2	2	2	2	2	12
6	3	2	2	2	2	2	13
7	3	3	2	3	2	3	16
8	2	2	2	2	3	2	13
9	3	2	3	2	4	2	16
10	2	2	2	2	4	2	14
11	2	2	4	2	3	2	15
12	3	4	1	4	3	4	19
13	3	4	3	3	5	4	22
14	3	5	5	3	3	4	23
15	3	3	5	3	3	4	21
16	3	3	5	4	4	4	23
17	5	3	5	4	3	4	24
18	5	4	5	3	4	4	25
19	5	4	5	4	3	5	26
20	4	3	5	4	4	3	23
21	4	5	5	5	5	5	29
22	5	3	5	3	2	3	21
23	5	4	5	3	3	3	23
24	5	4	5	4	4	4	26
25	5	5	4	5	2	4	25
26	5	5	4	5	5	4	28
27	4	3	4	3	4	4	22
28	5	5	4	5	4	5	28
29	5	5	4	5	3	5	27
30	4	4	5	4	3	4	24
31	4	3	5	4	4	4	24
32	2	4	5	4	5	4	24
33	3	4	4	4	4	4	23
34	4	4	5	4	5	5	27
35	4	3	5	4	5	5	26

36	4	4	4	5	5	3	25
37	3	4	4	5	5	4	25
38	3	5	4	5	5	5	27
39	3	4	5	5	5	4	26
40	1	3	1	5	5	5	20
41	4	2	3	4	4	4	21
42	5	5	2	4	4	5	25
43	5	5	4	4	4	5	27
44	4	5	5	4	4	3	25
45	4	4	4	3	3	3	21
46	3	5	4	4	4	4	24
47	2	5	4	5	5	5	26
48	5	5	4	5	5	5	29
49	5	3	5	5	5	5	28
50	5	4	4	3	4	4	24
51	4	5	3	5	5	3	25
52	5	4	5	3	4	3	24
53	4	3	4	3	4	3	21
54	5	4	5	3	4	4	25
55	3	1	3	3	3	5	18
56	5	3	4	3	4	4	23
57	5	4	3	3	3	3	21
58	5	5	3	4	3	5	25
59	4	5	3	3	3	5	23
60	4	4	4	4	3	4	23
61	4	4	3	3	4	5	23
62	4	3	4	4	3	4	22
63	3	3	3	4	4	5	22
64	3	2	4	3	3	5	20
65	3	5	3	4	3	3	21
66	4	5	3	3	3	5	23
67	5	4	3	2	5	3	22
68	5	4	4	3	3	4	23
69	4	5	4	3	5	4	25
70	5	5	4	4	3	4	25
71	3	4	4	3	3	3	20
72	3	5	4	4	4	3	23
73	2	2	2	2	4	2	14

74	2	2	4	2	3	2	15
75	3	4	1	4	3	4	19
76	3	4	3	3	5	4	22
77	3	5	5	3	3	4	23
78	3	3	5	3	3	4	21
79	3	3	5	4	4	4	23
80	5	3	5	4	3	4	24
81	5	4	5	3	4	4	25
82	5	4	5	4	3	5	26
83	4	3	5	4	4	3	23
84	4	5	5	5	5	5	29
85	5	3	5	3	2	3	21
86	5	4	5	3	3	3	23
87	5	4	5	4	4	4	26
88	5	5	4	5	2	4	25
89	5	5	4	5	5	4	28
90	4	3	4	3	4	4	22
91	5	5	4	5	4	5	28

No	Keberhasilan Wirausaha								TOTAL
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	
1	4	3	3	3	3	3	4	3	26
2	4	4	3	4	3	4	4	5	31
3	5	5	5	4	3	5	5	3	35
4	4	3	3	3	3	4	3	3	26
5	4	4	3	4	3	2	2	2	24
6	4	3	3	2	2	1	2	2	19
7	3	2	4	3	3	3	3	2	23
8	4	4	3	3	2	2	3	3	24
9	3	5	3	2	2	4	2	2	23
10	4	3	1	3	3	3	3	2	22
11	5	5	4	2	2	3	2	2	25
12	4	3	4	2	2	4	2	2	23
13	4	3	4	3	3	3	3	4	27
14	4	2	5	3	3	3	3	4	27
15	4	3	4	5	5	4	3	4	32
16	3	5	3	5	5	3	3	4	31
17	3	4	2	5	5	2	3	4	28
18	3	4	2	5	5	5	5	3	32
19	4	3	2	5	5	5	5	2	31
20	4	3	3	5	5	5	5	2	32
21	4	4	4	5	5	4	4	4	34
22	4	4	3	5	5	4	4	3	32
23	4	4	3	5	5	3	5	5	34
24	5	3	4	5	5	5	5	5	37
25	3	3	2	5	5	3	5	5	31
26	5	3	5	5	5	4	5	5	37
27	4	4	4	5	5	5	5	5	37
28	4	3	2	5	5	4	4	3	30
29	3	3	3	5	5	5	5	5	34
30	5	4	3	5	5	3	5	5	35
31	5	4	4	5	5	4	4	4	35
32	4	4	4	5	5	4	4	3	33
33	5	3	4	5	5	2	2	4	30
34	5	5	5	5	5	3	3	4	35
35	4	4	4	5	5	5	4	4	35
36	4	4	4	5	5	3	4	3	32

37	3	4	4	5	5	4	4	4	33
38	3	5	4	5	5	5	5	4	36
39	3	4	5	5	5	4	4	4	34
40	1	3	1	5	5	5	5	4	29
41	4	2	3	4	4	4	5	4	30
42	5	5	2	4	4	5	5	4	34
43	5	5	4	4	4	5	5	5	37
44	4	5	5	4	4	3	5	4	34
45	4	4	4	3	3	3	3	5	29
46	3	5	4	4	4	4	4	4	32
47	2	5	4	5	5	5	5	4	35
48	5	5	4	5	5	5	5	4	38
49	5	3	5	5	5	5	5	4	37
50	5	4	4	3	4	4	4	5	33
51	4	5	3	5	5	3	4	4	33
52	5	4	5	3	4	3	3	4	31
53	4	3	4	3	4	3	4	4	29
54	5	4	5	3	4	4	4	5	34
55	3	1	3	3	3	5	3	3	24
56	5	3	4	3	4	4	2	5	30
57	5	4	3	3	3	3	3	5	29
58	5	5	3	4	3	5	5	5	35
59	4	5	3	3	3	5	4	5	32
60	4	4	4	4	3	4	3	4	30
61	4	4	3	3	4	5	4	5	32
62	4	3	4	4	3	4	4	4	30
63	3	3	3	4	4	5	5	5	32
64	3	2	4	3	3	5	4	4	28
65	3	5	3	4	3	3	4	3	28
66	4	5	3	3	3	5	4	3	30
67	5	4	3	2	5	3	4	4	30
68	5	4	4	3	3	4	3	3	29
69	4	5	4	3	5	4	5	3	33
70	5	5	4	4	3	4	5	3	33
71	3	4	4	3	3	3	4	3	27
72	3	5	4	4	4	3	4	4	31
73	5	4	5	3	3	4	4	3	31
74	2	4	4	4	4	3	4	4	29

75	3	5	5	4	3	4	2	3	29
76	4	5	4	4	3	3	2	3	28
77	4	5	4	4	3	4	4	3	31
78	3	4	5	4	5	4	3	4	32
79	4	4	3	3	3	2	4	2	25
80	3	4	2	4	4	5	3	5	30
81	3	4	4	2	3	4	3	4	27
82	4	3	4	3	5	4	3	4	30
83	4	5	5	3	3	5	3	5	33
84	4	4	4	4	4	3	4	4	31
85	4	3	3	3	3	4	2	4	26
86	5	5	5	5	4	4	5	4	37
87	3	3	3	4	3	4	5	4	29
88	5	4	2	4	3	3	3	3	27
89	2	2	5	4	5	4	2	3	27
90	4	4	5	4	5	3	5	3	33
91	5	5	4	4	4	4	3	4	33

Lampiran 10 : Hasil Output Penelitian

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.725 ^a	.526	.515	2.733

a. Predictors: (Constant), Keunggulan Bersaing, Efikasi Diri

b. Dependent Variable: Keberhasilan Wirausaha

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	728.828	2	364.414	48.789	.000 ^b
	Residual	657.282	88	7.469		
	Total	1386.110	90			

a. Dependent Variable: Keberhasilan Wirausaha

b. Predictors: (Constant), Keunggulan Bersaing, Efikasi Diri

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta	t		Tolerance	VIF
1	(Constant)	12.271	1.887		6.502	.000		
	Efikasi Diri	.588	.122	.522	4.817	.000	.458	2.182
	Keunggulan Bersaing	.237	.103	.249	2.293	.024	.458	2.182

a. Dependent Variable: Keberhasilan Wirausaha

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		91
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	2.70243141
Most Extreme Differences	Absolute	.090
	Positive	.090
	Negative	-.069
Test Statistic		.090
Asymp. Sig. (2-tailed)		.069 ^c

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

