

SKRIPSI

**PENGARUH EFIKASI DIRI DAN PENGETAHUAN
KEWIRAUSAHAAN TERHADAP KEBERHASILAN USAHA
UMKM F&B DI JAKARTA BARAT DENGAN MOTIVASI
KEWIRAUSAHAAN SEBAGAI VARIABEL MODERASI**



UNTAR
Universitas Tarumanagara

DIAJUKAN OLEH:
NAMA : MARGARETH LAURENT
NPM : 115210283

**UNTUK MEMENUHI SEBAGIAN DARI SYARAT-SYARAT
GUNA MENCAPIAI GELAR SARJANA EKONOMI**

**PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI & BISNIS
UNIVERSITAS TARUMANAGARA
JAKARTA**

SKRIPSI

**PENGARUH EFIGASI DIRI DAN PENGETAHUAN
KEWIRASAHAAN TERHADAP KEBERHASILAN USAHA
UMKM F&B DI JAKARTA BARAT DENGAN MOTIVASI
KEWIRASAHAAN SEBAGAI VARIABEL MODERASI**



UNTAR
Universitas Tarumanagara

**DIAJUKAN OLEH:
NAMA : MARGARETH LAURENT
NPM : 115210283**

**UNTUK MEMENUHI SEBAGIAN DARI SYARAT-SYARAT
GUNA MENCAPIAI GELAR SARJANA EKONOMI**

**PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI & BISNIS
UNIVERSITAS TARUMANAGARA**

JAKARTA

2024

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama mahasiswa : Margareth Laurent
NPM (Nomor Pokok Mahasiswa) : 115210283
Program Studi : Manajemen Bisnis



Dengan ini saya menyatakan, apabila dalam pembuatan skripsi ternyata saya:

1. Melakukan plagiat/menyontek;
2. Mengutip tanpa menyebut sumbernya;
3. Menggunakan data fiktif atau memanipulasi data;
4. Melakukan riset perusahaan fiktif (hal ini Jurusan Akuntansi/Manajemen dapat konfirmasi langsung ke perusahaan terkait sesuai dengan surat risetnya).

Saya bersedia dikenakan sanksi berupa pembatalan skripsi dan diskors maksimal 2 (dua) semester. Kemudian apabila hal di atas terbukti setelah lulus ujian skripsi/komprehensif saya bersedia dinyatakan batal skripsi dan kelulusannya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya tanpa ada paksaan dari pihak manapun.

Jakarta, 25 November 2024


Margareth Laurent

Catatan:

1. Asli dikembalikan ke jurusan Akuntansi/Manajemen dan difotocopy untuk mahasiswa yang bersangkutan.
2. Harap disertakan pada skripsi sebelum maupun setelah lulus ujian dan revisi.

UNIVERSITAS TARUMANAGARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
JAKARTA

HALAMAN TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

NAMA : Margareth Laurent
NIM : 115210283
PROGRAM / JURUSAN : S1 / MANAJEMEN
KONSENTRASI : Kewirausahaan
JUDUL SKRIPSI : Pengaruh Efikasi Diri dan Pengetahuan
Kewirausahaan terhadap Keberhasilan Usaha UMKM F&B di Jakarta Barat dengan
Motivasi Kewirausahaan sebagai Variabel Moderasi

Jakarta, 19 November 2024

Pembimbing,



(Dr. Mei Ie, S.E., M.M.)

UNIVERSITAS TARUMANAGARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
JAKARTA

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI

NAMA : Margareth Laurent
NIM : 115210283
PROGRAM / JURUSAN : S1 / MANAJEMEN
JUDUL SKRIPSI : Pengaruh Efikasi Diri dan Pengetahuan Kewirausahaan terhadap Keberhasilan Usaha UMKM F&B di Jakarta Barat dengan Motivasi Kewirausahaan sebagai Variabel Moderasi

Telah diuji pada Ujian Skripsi dan Komprehensif tanggal 12 Desember 2024 dan dinyatakan lulus, dengan tim penguji yang terdiri atas:

1. Ketua Penguji : Dr. Tommy Setiawan Ruslim, S.E., M.M.
2. Anggota Penguji : Dr. Mei Ie, S.E., M.M.
: RR. Kartika Nuringsih, S.E., M.Si

Jakarta, 20 Desember 2024

Pembimbing,



(Dr. Mei Ie, S.E., M.M.)

ABSTRACT

UNIVERSITAS TARUMANAGARA
FACULTY OF ECONOMICS AND BUSINESS
JAKARTA

(A) MARGARETH LAURENT (115210283)

(B) *THE INFLUENCE OF SELF-EFFICACY AND ENTREPRENEURIAL KNOWLEDGE ON THE BUSINESS SUCCESS OF FOOD AND BEVERAGE MSMEs IN WEST JAKARTA WITH ENTREPRENEURIAL MOTIVATION AS A MODERATING VARIABLE*

(C) xix + 133 pages, 2024, 29 tables, 18 pictures, 6 attachments

(D) *ENTREPRENEURSHIP MANAGEMENT*

(E) *Abstract : Entrepreneurship is a sector that can help increase the country's economic growth through Micro, Small and Medium Enterprises. To realize entrepreneurship, support from the government is needed and entrepreneurs must have thorough planning and preparation in terms of resources, abilities, expertise and other supporting factors to achieve business success. This study aims to analyze and determine the effect of self- efficacy and entrepreneurial knowledge on the business success of F&B MSMEs in West Jakarta and to analyze the effect of entrepreneurial motivation as a moderating variable. The sample selection in this study used a non-probability sampling technique with a purposive sampling method. The research data were collected by distributing questionnaires via Google Form to 80 respondents who were F&B MSMEs owners in West Jakarta. The data collected were analyzed using the Partial Least Square-Structural Equation Modeling model with the SmartPLS 4 application. The results of the study showed that self-efficacy, entrepreneurial knowledge and entrepreneurial motivation had a positive and significant effect on the success of F&B MSMEs businesses in West Jakarta and self-efficacy and entrepreneurial knowledge had a positive but not significant effect on the success of F&B MSMEs businesses in West Jakarta moderated by entrepreneurial motivation.*

(F) *Keyword: Self Efficacy, Entrepreneurial Knowledge, Entrepreneurial Motivation, Business Success*

(G) *References: 65 (2019-2024)*

(H) Dr. Mei Ie, S.E., M.M

ABSTRAK

UNIVERSITAS TARUMANAGARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
JAKARTA

(A) MARGARETH LAURENT (115210283)

(B) PENGARUH EFIGASI DIRI DAN PENGETAHUAN KEWIRUSAHAAN TERHADAP KEBERHASILAN USAHA UMKM F&B DI JAKARTA BARAT DENGAN MOTIVASI KEWIRUSAHAAN SEBAGAI VARIABEL MODERASI

(C) xix+ 133 halaman, 2024, 29 tabel, 18 gambar, 6 lampiran

(D) MANAJEMEN KEWIRUSAHAAN

(E) **Abstrak:** Kewirausahaan merupakan salah satu sektor yang dapat membantu meningkatkan pertumbuhan ekonomi negara melalui Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Untuk mewujudkan kewirausahaan diperlukan dukungan dari pemerintah dan para pengusaha harus memiliki perencanaan dan persiapan yang matang dari segi sumber daya, kemampuan, keahlian, dan faktor pendukung lainnya untuk mencapai keberhasilan usaha. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dan mengetahui pengaruh efikasi diri dan pengetahuan kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha UMKM F&B di Jakarta Barat serta menganalisis pengaruh motivasi berwirausaha sebagai variabel moderasi. Pemilihan sampel dalam penelitian ini menggunakan teknik non-probability sampling dengan metode purposive sampling. Data penelitian dikumpulkan dengan cara menyebarkan kuesioner melalui Google Form kepada 80 responden yang merupakan pemilik UMKM F&B di Jakarta Barat. Data yang terkumpul dianalisis menggunakan model Partial Least Square-Structural Equation Modeling dengan aplikasi SmartPLS 4. Hasil penelitian menunjukkan bahwa efikasi diri, pengetahuan kewirausahaan dan motivasi kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha UMKM F&B di Jakarta Barat serta efikasi diri dan pengetahuan kewirausahaan berpengaruh positif namun tidak signifikan terhadap keberhasilan usaha UMKM F&B di Jakarta Barat yang dimoderasi oleh motivasi kewirausahaan.

Kata kunci: Efikasi diri, pengetahuan kewirausahaan, motivasi kewirausahaan, keberhasilan usaha

(F) Daftar Acuan: 65 (2019-2024)

(G) Dr. Mei Ie, S.E., M.M.

HALAMAN MOTTO

*Failure is proof that someone is developing, but fear is an obstacle
to someone being able to develop.*

-L

HALAMAN PERSEMBAHAN

Karya sederhana ini saya persembahkan untuk:

Seluruh keluarga saya

Teman-teman saya

Masyarakat umum

Seluruh pengajar dan pembimbing

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa karena atas berkat dan rahmat-Nya, penulis dapat menyelesaikan tugas akhir yaitu skripsi dengan tepat waktu guna memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar sarjana pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tarumanagara Jakarta. Tugas akhir ini berjudul "Pengaruh Efikasi Diri dan Pengetahuan Kewirausahaan terhadap Keberhasilan Usaha UMKM F&B di Jakarta Barat dengan Motivasi Kewirausahaan sebagai Variabel Moderasi".

Proses pembuatan skripsi ini membutuhkan waktu kurang lebih 3,5 bulan. Penyusunan skripsi dimulai sejak tanggal 22 Agustus sampai dengan tanggal 29 November 2024. Dalam pembuatannya banyak pihak terlibat untuk memberikan bantuan demi terselesaiannya skripsi ini tepat waktu melalui pemberian buku panduan penulisan skripsi, bimbingan, workshop analisis data, dan dukungan lain. Pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak yang terlibat dalam penyelesaian skripsi ini melalui pemberian semangat, motivasi, bantuan, dan dukungan, yaitu khususnya kepada:

1. Ibu Dr. Mei Ie, S.E., M.M. selaku dosen pembimbing yang telah bersedia memberikan waktu, tenaga, arahan, wawasan dan saran yang bermanfaat dalam pembuatan skripsi, sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan tepat waktu.
2. Bapak Prof. Dr. Sawidji Widoatmodjo, S.E., M.M., MBA. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tarumanagara.
3. Bapak Dr. Frangky Slamet S.E., M.M., selaku Ketua Program Studi S1 Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tarumanagara yang telah bersedia meluangkan waktu dan tenaga untuk memberikan pengarahan dan informasi yang membantu dalam penulisan skripsi ini.
4. Seluruh dosen dan staf pengajar yang telah memberikan pengetahuan dan bimbingan kepada penulis selama menempuh perkuliahan di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tarumanagara.

5. Seluruh anggota keluarga terutama mama, papa dan koko yang telah memberikan bantuan, motivasi, dan dukungan selama perkuliahan serta dalam penyusunan skripsi ini.
6. Diri saya sendiri yang telah berjuang dan berusaha untuk dapat menyelesaikan skripsi.
7. Natalia selaku sahabat yang telah membantu dan memotivasi selama perkuliahan dan penyusunan skripsi.
8. Cindy dan Anas selaku teman penulis yang telah mendukung dan memberikan semangat selama perkuliahan dan penyusunan skripsi.
9. Lidya, Andre Yaputra, Felix dan Nichollas Hermawan selaku teman penulis yang telah membantu selama perkuliahan dan penyusunan skripsi.
10. Clarissa, Natalya, Gavrilla, Novia dan Jeanell selaku teman penulis yang telah memberikan dukungan dan motivasi dalam pembuatan skripsi.
11. Semua anggota grup tepok bulu yang telah membantu dan memberikan dukungan serta motivasi selama proses penyusunan skripsi.
12. Seluruh responden penelitian yang telah memberikan bantuan dalam pengisian kuesioner skripsi peneliti.
13. Seluruh pihak lain yang telah mendukung dan memotivasi dalam penyusunan skripsi yang namanya tidak dapat saya sebutkan satu per satu.

Penulis menyadari bahwa skripsi yang dibuat masih jauh dari kata sempurna dalam hal tata bahasa, isi, hasil penelitian dan semua hal yang tercantum didalamnya mengingat keterbatasan dan kemampuan yang dimiliki. Oleh karena itu, diperlukan saran dan kritik dari berbagai pihak untuk menyempurnakan skripsi ini. Penulis juga berharap agar skripsi yang telah disusun, dapat bermanfaat bagi para pembaca baik khalayak umum maupun mahasiswa/i.

Jakarta, 27 November 2024

Penulis

Margareth Laurent

DAFTAR ISI

SKRIPSI.....	I
SURAT PERNYATAAN.....	II
HALAMAN TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI.....	III
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI.....	IV
ABSTRACT.....	V
ABSTRAK.....	VII
HALAMAN MOTTO	IX
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	X
KATA PENGANTAR	XI
DAFTAR ISI.....	XIII
DAFTAR TABEL	XVI
DAFTAR GAMBAR	XVIII
DAFTAR LAMPIRAN.....	XIX
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Permasalahan.....	1
1. Latar Belakang Masalah.....	1
2. Identifikasi Masalah.....	6
3. Batasan Masalah	6
4. Rumusan Masalah	7
B. Tujuan dan Manfaat.....	7
1. Tujuan	7
2. Manfaat	8
BAB II LANDASAN TEORI.....	10
A. Gambaran Umum Teori.....	10
B. Definisi Konseptual Variabel	12
1. Keberhasilan Usaha	12
2. Efikasi Diri	13
3. Pengetahuan Kewirausahaan.....	14
4. Motivasi Kewirausahaan	16
C. Kaitan Antar Variabel-Variabel	17
1. Kaitan Efikasi Diri terhadap Keberhasilan Usaha.....	17

2. Kaitan Pengetahuan Kewirausahaan terhadap Keberhasilan Usaha.....	18
3. Kaitan Motivasi Kewirausahaan terhadap Keberhasilan Usaha	18
4. Kaitan Efikasi Diri terhadap Keberhasilan Usaha dengan dimoderasi oleh Motivasi Kewirausahaan.....	19
5. Kaitan Pengetahuan Kewirausahaan terhadap Keberhasilan Usaha dengan dimoderasi oleh Motivasi Kewirausahaan	20
D. Penelitian yang Relevan	21
E. Kerangka Pemikiran dan Hipotesis.....	26
1. Kerangka Pemikiran.....	26
2.Hipotesis.....	28
BAB III METODE PENELITIAN	29
A. Desain Penelitian.....	29
B. Populasi, Teknik Pemilihan Sampel, dan Ukuran Sampel	29
1. Populasi	29
2. Teknik Pemilihan Sampel	30
3. Ukuran Sampel.....	31
C. Operasionalisasi Variabel dan Instrumen Penelitian	32
1. Operasionalisasi Variabel	32
2. Instrumen Penelitian.....	39
D. Analisis Data dan Reliabilitas (Outer Model Analysis)	40
1. Analisis Validitas	41
2. Analisis Reliabilitas	50
E. Analisis Data (Inner Model Analysis)	53
1. Koefisien Determinasi (R^2)	53
2. Effect Size (f^2).....	53
3. Goodness of Fit (GoF)	54
4. Pengujian Hipotesis.....	54
5. Uji Analisis Moderasi	55
BAB IV	56
A. Deskripsi Subjek Penelitian	56
1. Jenis Kelamin	58

2. Usia	59
3. Pendidikan terakhir	61
4. Nama Usaha dan Produk yang ditawarkan	62
5. Bidang Usaha	67
6. Lama Usaha	68
7. Jumlah Karyawan.....	70
8. Omzet per bulan	71
B. Deskripsi Objek Penelitian	73
1. Efikasi Diri (X1)	73
2. Pengetahuan Kewirausahaan (X2)	75
3. Motivasi Kewirausahaan (Z).....	77
4. Keberhasilan Usaha (Y)	80
C. Hasil Analisis Data (Inner Model Analysis).....	82
D. Pembahasan	93
BAB V PENUTUP.....	99
A. Kesimpulan.....	99
B. Implikasi	100
C. Keterbatasan dan Saran	101
1. Keterbatasan	101
2. Saran.....	101
Daftar Pustaka	105
LAMPIRAN	113
DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....	132
HASIL PEMERIKSAAN TURNITIN	133

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian yang Relevan	21
Tabel 3.1 Operasionalisasi Variabel Efikasi Diri	32
Tabel 3.2 Operasionalisasi Variabel Pengetahuan Kewirausahaan	34
Tabel 3.3 Operasionalisasi Variabel Motivasi Kewirausahaan	36
Tabel 3.4 Operasionalisasi Variabel Keberhasilan Usaha.....	38
Tabel 3.5 Skala Likert	40
Tabel 3.6 Hasil Uji Validitas pada Setiap Variabel.....	42
Tabel 3.7 Hasil Uji <i>Average Variance Extracted (AVE)</i> pada Setiap Variabel	45
Tabel 3.8 Hasil Uji <i>Cross Loadings</i> pada Setiap Variabel	47
Tabel 3.9 Hasil Uji <i>Fornell-Larcker Criterion</i> pada Setiap Variabel	49
Tabel 3.10 Hasil Uji <i>Heterotrait-Monotrait Ratio</i> pada Setiap Variabel	50
Tabel 3.11 Hasil Uji <i>Cronbach's Alpha</i> pada Setiap Variabel	51
Tabel 3.12 Hasil Uji <i>Composite Reliability</i> pada Setiap Variabel	52
Tabel 4.1 Kategori Responden berdasarkan Jenis Kelamin	58
Tabel 4.2 Kategori Responden berdasarkan Usia.....	60
Tabel 4.3 Kategori Responden berdasarkan Pendidikan Terakhir	61
Tabel 4.4 Kategori Responden berdasarkan Nama Usaha dan Produk yang ditawarkan	
	62
Tabel 4.5 Kategori Responden berdasarkan Bidang Usaha	67
Tabel 4.6 Kategori Responden berdasarkan Lama Usaha.....	69
Tabel 4.7 Kategori Responden berdasarkan Jumlah Karyawan	70
Tabel 4.8 Kategori Responden berdasarkan Omzet Per Bulan	72
Tabel 4.9 Deskripsi Objek Penelitian Efikasi Diri (X1).....	74

Tabel 4.10 Deskripsi Objek Penelitian Pengetahuan Kewirausahaan (X2) ...	75
Tabel 4.11 Deskripsi Objek Penelitian Pengetahuan Kewirausahaan (X2) ...	78
Tabel 4.12 Deskripsi Objek Penelitian Keberhasilan Usaha (Y).....	80
Tabel 4.13 Hasil Pengujian Koefisien Determinasi (R^2).....	83
Tabel 4.14 Hasil Pengujian <i>Effect Size</i> (F^2).....	85
Tabel 4.15 Hasil Rata-Rata AVE & R-Square Adjusted.....	87
Tabel 4.16 Hasil Uji Hipotesis (Hasil <i>Output Bootstrapping</i>)	89

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Jumlah Penduduk Pertengahan Tahun (Ribu Jiwa), 2022-2024...1	
Gambar 2.1 Model Penelitian	27
Gambar 3.1 Model Hasil <i>Outer Loadings</i>	44
Gambar 3.2 Model Hasil <i>Average Variance Extracted (AVE)</i>	46
Gambar 4.1 Kriteria 1 Sampel : Pemilik UMKM F&B (<i>Food & Beverage</i>)	.56
Gambar 4.2 Kriteria 2 Sampel : Pemilik UMKM F&B (<i>Food & Beverage</i>) yang berdomisili di Jakarta Barat	57
Gambar 4.3 Klasifikasi Responden berdasarkan Jenis Kelamin	59
Gambar 4.4 Kategori Responden berdasarkan Usia	60
Gambar 4.5 Kategori Responden berdasarkan Pendidikan Terakhir.....	62
Gambar 4.6 Kategori Responden berdasarkan Bidang Usaha.....	68
Gambar 4.7 Kategori Responden berdasarkan Lama Usaha	69
Gambar 4.8 Kategori Responden berdasarkan Jumlah Karyawan.....	71
Gambar 4.9 Kategori Responden berdasarkan Omzet Per Bulan.....	72
Gambar 4.10 Hasil Pengujian Koefisien Determinasi (R^2)	84
Gambar 4.11 Hasil Pengujian Koefisien Determinasi (R^2 <i>Adjusted</i>)	84
Gambar 4.12 Hasil Pengujian <i>Effect Size (F²)</i>	86
Gambar 4.13 Hasil Pengujian <i>Path Coefficient</i> (nilai <i>t-statistics</i>).....	92
Gambar 4.14 Hasil Pengujian <i>Path Coefficient</i> (nilai <i>p-values</i>).....	92

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Kuesioner Penelitian	113
Lampiran 2 : Hasil Tanggapan Responden.....	120
Lampiran 3 Hasil Uji Analisis Validitas	127
Hasil Uji Validitas Konvergen:	127
Hasil Uji Validitas Diskriminan	128
Lampiran 4 Hasil Uji Analisis Reliabilitas.....	129
Lampiran 5 Hasil Analisis Data	129
Lampiran 6 Model Hasil Analisis Hipotesis	130

BAB I

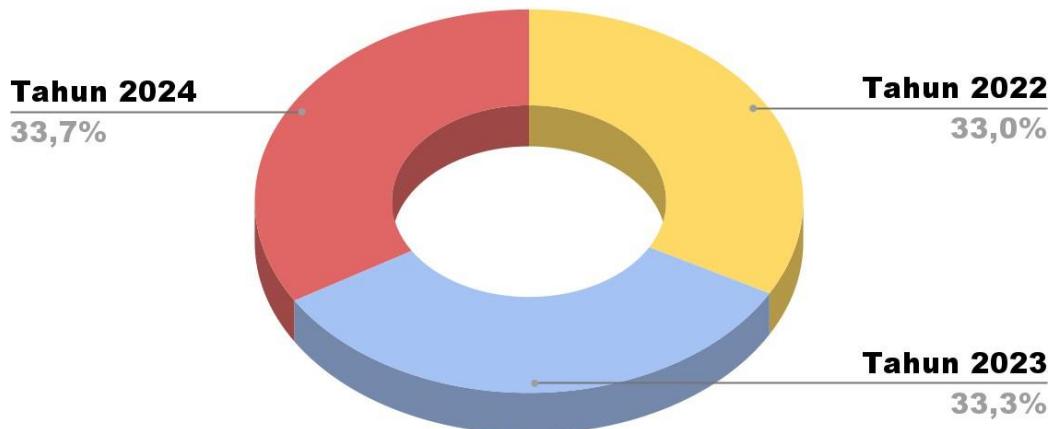
PENDAHULUAN

A. Permasalahan

1. Latar Belakang Masalah

Indonesia termasuk salah satu negara yang memiliki sumber daya manusia yang sangat banyak. Pernyataan ini didukung dengan data yang dikeluarkan oleh Badan Pusat Statistik (BPS) tentang pertumbuhan jumlah penduduk pada pertengahan tahun 2022-2024 sebagai berikut:

Jumlah Penduduk Indonesia



Gambar 1.1

Jumlah Penduduk Pertengahan Tahun (Ribu Jiwa), 2022-2024

Sumber: Badan Pusat Statistik

[Jumlah Penduduk Pertengahan Tahun - Tabel Statistik - Badan Pusat Statistik Indonesia \(bps.go.id\)](https://www.bps.go.id/tabel-statistik/tabel-statistik-pertengahan-tahun)

Berdasarkan data di atas terlihat bahwa jumlah penduduk Indonesia meningkat setiap tahunnya. Banyaknya sumber daya manusia yang berada di Indonesia, hal ini menimbulkan permasalahan sosial yang juga masih sering dialami oleh negara-negara berkembang lainnya yaitu kemiskinan dan pengangguran. Dalam website databoks.katadata.co.id, kemiskinan dan

pengangguran merupakan permasalahan sosial-ekonomi yang perlu segera ditangani oleh Presiden 2024 menurut Anak Muda berdasarkan hasil survei di bulan agustus-september 2023. Selain itu, Badan Pusat Statistik (2024) merilis data mengenai Tingkat Pengangguran Terbuka (TPT) yang terus menurun setiap tahunnya. Tingkat pengangguran pada Februari 2024 sebesar 7,2 juta orang turun sebesar 0,79 juta orang dari angka 7,99 juta orang pada bulan Februari 2023. Sedangkan penduduk yang bekerja pada bulan Februari 2024 tercatat mencapai angka 142,18 juta orang, naik sebanyak 3,55 juta orang dari Februari 2023 yang berada di angka 139,85 juta orang. Tingkat Partisipasi Angkatan Kerja (TPAK) pada bulan Februari 2024 juga mengalami kenaikan sebesar 0,50 persen dibandingkan dengan bulan Februari 2023 yaitu sebesar 149,38 juta orang dari 146,62 juta orang (Kadin, 2024). Sesuai dengan data Tingkat Pengangguran Terbuka dan Tingkat Partisipasi Angkatan Kerja, untuk dapat terus mengurangi tingkat pengangguran dan meningkatkan partisipasi angkatan kerja di Indonesia maka instansi-instansi pemerintah harus berkontribusi dalam menyediakan fasilitas yang dibutuhkan oleh masyarakat untuk meningkatkan kewirausahaan guna menciptakan dan memperluas lapangan kerja baru.

Sektor kewirausahaan membantu meningkatkan pertumbuhan ekonomi melalui Usaha Mikro Kecil dan Menengah. UMKM dapat menjadi salah satu sarana untuk memulihkan dan meningkatkan perekonomian Indonesia sejak pandemi Covid-19. Namun tidak mudah bagi masyarakat untuk dapat membangun bisnis baru dari awal, tentu pemerintah harus berperan serta dalam mewujudkan niat berwirausaha masyarakat. Pemerintah dapat membantu menyediakan fasilitas maupun wadah-wadah yang bisa menjadi sarana bagi masyarakat untuk mengimplementasikan niat berwirausaha. Beberapa strategi yang dilakukan oleh pemerintah untuk mengembangkan UMKM menurut Kemenkeu (2023), yaitu:

- a. Pembangunan infrastruktur yang layak untuk meningkatkan produktivitas operasional dan memperbesar lingkup pasar UMKM. Salah satunya dengan membangun *Satelit Palapa Ring* dan *Base*

Transceiver Station sebagai penghubung wirausaha di tempat terpencil dengan saluran digital.

- b. Kebijakan Pendanaan terhadap sekitar 18 juta UMKM untuk pendanaan formal dan sekitar 46 juta UMKM untuk pendanaan modal kerja serta investasi.
- c. Digitalisasi UMKM, hal ini memberikan banyak manfaat bagi UMKM seperti peningkatan produktivitas, memperbesar lingkup pasar, efisiensi operasional dan meningkatkan daya saing. Pada Januari 2022, terdapat 17,2 juta UMKM yang telah terdigitalisasi sedangkan target di tahun 2024 adalah 40 juta UMKM terdigitalisasi.
- d. Memaksimalkan sinergi dan koordinasi dengan sektor publik, akademi, dan swasta.

Kebijakan-kebijakan ini diharapkan bisa memfasilitasi niat berwirausaha dari masyarakat untuk memperbanyak hadirnya Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia. Peran UMKM sangat besar untuk pertumbuhan perekonomian Indonesia, dengan jumlahnya yang mencapai 99% dari keseluruhan unit usaha. Pada tahun 2023 pelaku usaha UMKM mencapai sekitar 66 juta. Kontribusi UMKM mencapai 61% dari Pendapatan Domestik Bruto (PDB) Indonesia, setara Rp 9.580 triliun. UMKM juga menyerap sekitar 117 juta pekerja (97%) dari total tenaga kerja (Kadin, 2024). Dengan hadirnya UMKM, masalah-masalah sosial seperti kemiskinan dan pengangguran dapat diatasi dan pertumbuhan ekonomi akan terus meningkat. Di luar itu, masyarakat juga harus memberikan kontribusi untuk menunjang keberhasilan usaha yang didirikannya. Wirausaha harus mampu memahami bidang usaha yang akan dijalankan melalui target pasar, peluang, pesaing, sumber daya yang dibutuhkan maupun pemasaran. Selain itu, wirausaha harus berani mengambil risiko, belajar dari kegagalan, pantang menyerah dan konsisten dalam menjalankan bisnis untuk meraih kesuksesan.

Keberhasilan usaha juga ditunjang oleh berbagai faktor diantaranya adalah efikasi diri, pengetahuan kewirausahaan dan motivasi kewirausahaan. Efikasi diri merupakan keyakinan seseorang terhadap kekuatan atau keterampilannya dalam menangani suatu pekerjaan yang mengendalikan pikiran, perasaan dan tindakan dalam berbisnis (Setiawan & Soelaiman, 2022). Efikasi diri dipandang sebagai penilaian individu terhadap kemampuannya dalam menyelesaikan pekerjaan untuk mencapai suatu tujuan. Adanya efikasi diri memungkinkan wirausaha membuat keputusan yang lebih bijaksana, didasarkan pada keterampilan dan kemampuannya. Hasil penelitian Irwanto & Ie (2023) menunjukkan bahwa efikasi diri memiliki peran yang penting dalam menunjang keberhasilan usaha melalui tekad yang kuat dalam bekerja untuk mencapai target yang telah ditetapkan sebagai tujuan usaha. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Sanjaya & Handoyo (2024) yang menemukan bahwa efikasi diri berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha UMKM kuliner di Jakarta.

Bisnis yang baik harus dilandasi dengan pengetahuan kewirausahaan yang tepat dan mumpuni. Pemahaman tentang kewirausahaan sangat penting dan dibutuhkan untuk membentuk perilaku yang bijaksana dalam mempersiapkan bisnis. Tanpa pemahaman, keahlian dan sumber daya, wirausaha tidak akan mencapai keberhasilan usaha. Pengambilan keputusan yang menentukan masa depan bisnis seringkali dipengaruhi oleh pengetahuan bisnis.

Pemahaman bisnis merupakan sikap konkret, produktif dan inovatif terhadap usaha yang meningkatkan kreativitas dan perkembangan diri wirausaha serta masyarakat (Arianto, 2020). Selain itu, menurut Olivia dan Nuringsih (2022) pengetahuan kewirausahaan berperan sebagai penunjang untuk menemukan peluang dan pasar serta membantu menghadapi hambatan yang akan dirasakan oleh wirausaha. Menurut hasil penelitian Gemina dan Pitaloka (2020), pengetahuan kewirausahaan berpengaruh terhadap keberhasilan usaha secara simultan dan parsial.

Faktor internal yang juga mempengaruhi keberhasilan usaha adalah motivasi kewirausahaan. Keberanian seseorang untuk mendirikan bisnis sering kali terdorong oleh motivasi pribadinya sehingga niat untuk berwirausaha akan meningkat. Wirausaha yang memiliki motivasi usaha cenderung akan memiliki rasa tanggung jawab yang besar untuk mengembangkan bisnisnya di berbagai aspek. Salah satu teori yang disebut dengan Teori ERG yang dikemukakan oleh Clayton Alderfer (1992) dalam Wastuti et al (2021) adalah bahwa motivasi usaha tercipta dari adanya dorongan atau keinginan untuk terlihat (existance), keinginan untuk bersosialisasi (relatedness) dan keinginan untuk bertumbuh (growth). Sedangkan motivasi kewirausahaan menurut Sanjaya dan Handoyo (2024) adalah suatu keadaan yang memacu dan mendorong individu untuk menjalankan aktivitas kewirausahaan secara individu, dengan sikap percaya diri, keberanian menghadapi risiko, serta memiliki orientasi masa depan, inovasi, dan kreativitas.

Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa motivasi dapat mempengaruhi keberhasilan apabila wirausaha memiliki keinginan agar usahanya dilihat oleh orang lain, keinginan untuk menambah relasi dan menjadi lebih besar maupun berkembang. Dengan motivasi berwirausaha yang kuat maka wirausaha akan terus berusaha dan bertekad untuk menjalankan usaha dan meraih keberhasilan.

Peneliti memilih UMKM F&B (*Food and Beverage*) di Jakarta Barat sebagai subjek penelitian karena Jakarta Barat merupakan wilayah dengan penyebaran UMKM terbanyak ke 3 sebanyak 48.201 UMKM setelah daerah Jakarta Selatan sebanyak 67.208 UMKM dan Jakarta Timur sebanyak 50.880 UMKM (Kompas, 2024).

Berdasarkan latar belakang dan fenomena masalah yang telah dijelaskan di atas, maka peneliti tertarik untuk mengambil topik tersebut sebagai dasar penelitian dengan judul **“Pengaruh Efikasi Diri dan Pengetahuan Kewirausahaan terhadap Keberhasilan UMKM F&B di**

Jakarta Barat dengan Motivasi Kewirausahaan sebagai Variabel Moderasi”.

2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang dan fenomena masalah yang telah dijelaskan di atas, maka dapat diidentifikasi beberapa masalah, antara lain:

- a. Tingginya jumlah penduduk menyebabkan berbagai masalah seperti kemiskinan dan pengangguran.
- b. Rendahnya efikasi diri wirausaha akan menghambat keberhasilan usaha karena kepercayaan diri yang rendah akan mengganggu pencapaian dalam bisnis dan pengambilan keputusan.
- c. Rendahnya pengetahuan kewirausahaan seorang wirausaha dapat berdampak pada persiapan dan perencanaan bisnis yang juga mengganggu keberhasilan usaha.
- d. Rendahnya motivasi kewirausahaan seorang wirausaha akan menghambat tekad dan perjuangan yang kuat untuk mengembangkan bisnisnya.

3. Batasan Masalah

Pada penelitian ini terdapat batasan masalah, mengingat luasnya ruang lingkup dalam penelitian, waktu, tenaga, dan biaya yang terbatas, maka peneliti membuat batasan atas permasalahan dalam penelitian ini. Batasan masalah ini dilakukan supaya penelitian menjadi lebih terarah. Berikut merupakan batasan masalah dalam penelitian ini:

- a. Masalah terkait efikasi diri, dibatasi hanya dibahas dari aspek keyakinan individu, tindakan dan sumber daya kognitif.
- b. Masalah terkait pengetahuan kewirausahaan, dibatasi hanya dibahas dari aspek penyusunan business plan, pengetahuan bidang usaha yang dijalankan, manajemen dan organisasi, serta peran dan tanggung jawab.
- c. Masalah terkait motivasi kewirausahaan, dibatasi hanya dibahas dari alasan pelayanan, alasan pemenuhan diri dan alasan sosial.

- d. Masalah terkait keberhasilan usaha, dibatasi hanya dibahas dari aspek volume penjualan, hasil produksi, laba usaha, pertumbuhan usaha dan pengembangan usaha.

4. Rumusan Masalah

Berdasarkan penjelasan yang telah diuraikan pada latar belakang masalah, identifikasi masalah, dan batasan masalah, maka peneliti merumuskan permasalahan yang akan diteliti, sebagai berikut:

- a. Apakah efikasi diri berpengaruh secara positif terhadap keberhasilan usaha UMKM F&B di Jakarta Barat?
- b. Apakah pengetahuan kewirausahaan berpengaruh secara positif terhadap keberhasilan usaha UMKM F&B di Jakarta Barat?
- c. Apakah motivasi kewirausahaan berpengaruh secara positif terhadap keberhasilan usaha UMKM F&B di Jakarta Barat?
- d. Apakah efikasi diri berpengaruh secara positif terhadap keberhasilan usaha UMKM F&B di Jakarta Barat dengan dimoderasi oleh motivasi kewirausahaan?
- e. Apakah pengetahuan kewirausahaan berpengaruh secara positif terhadap keberhasilan usaha UMKM F&B di Jakarta Barat dengan dimoderasi oleh motivasi kewirausahaan?

B. Tujuan dan Manfaat

1. Tujuan

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah efikasi diri, pengetahuan kewirausahaan dan motivasi kewirausahaan dapat mempengaruhi keberhasilan usaha UMKM F&B di Jakarta Barat. Oleh sebab itu, tujuan penelitian ini akan dijadikan beberapa poin sebagai berikut:

- a. Untuk mengetahui pengaruh efikasi diri terhadap keberhasilan usaha UMKM F&B di Jakarta Barat.
- b. Untuk mengetahui pengaruh pengetahuan kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha UMKM F&B di Jakarta Barat.

- c. Untuk mengetahui pengaruh motivasi kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha UMKM F&B di Jakarta Barat.
- d. Untuk mengetahui pengaruh efikasi diri terhadap keberhasilan usaha UMKM F&B di Jakarta Barat dengan dimoderasi oleh motivasi kewirausahaan.
- e. Untuk mengetahui pengetahuan kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha UMKM F&B di Jakarta Barat dengan dimoderasi oleh motivasi kewirausahaan.

2. Manfaat

Dengan adanya penelitian ini, terdapat beberapa manfaat yang dapat dirasakan oleh berbagai kalangan. Manfaat tersebut terbagi menjadi 2 jenis, yaitu:

- a. Manfaat Teoritis
 - 1) Diharapkan penelitian ini dapat menambah wawasan maupun informasi yang bermanfaat untuk mengembangkan ilmu atau penelitian selanjutnya mengenai pengaruh efikasi diri, pengetahuan kewirausahaan dan motivasi kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha UMKM F&B di Jakarta Barat.
 - 2) Membantu peneliti mendapatkan data yang lebih akurat dan terpercaya dari perbandingan hasil penelitian yang sudah ada sebelumnya dengan hasil penelitian yang dilakukan saat ini.
 - 3) Membantu pengembangan kemampuan peneliti dalam memecahkan permasalahan, menemukan penyebab timbulnya permasalahan dan solusi untuk permasalahan tersebut.
 - 4) Membantu peneliti untuk mengimplementasikan pengetahuan atau informasi yang dimiliki dan memverifikasi kebenaran mengenai teori-teori yang telah dipelajari.
- b. Manfaat Praktis
 - 1) Dengan adanya penelitian ini, diharapkan wirausaha dapat mengetahui seberapa besar pengaruh yang dapat diberikan oleh efikasi diri, pengetahuan kewirausahaan dan motivasi

kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha UMKM F&B di Jakarta Barat sehingga dapat menentukan strategi dan inovasi yang tepat melalui kemampuan dan sumber daya yang dimiliki.

- 2) Meningkatkan terciptanya lapangan pekerjaan baru bagi masyarakat umum.
- 3) Meningkatkan kontribusi pemerintah untuk membantu wirausaha mencapai keberhasilan usaha.
- 4) Meningkatkan kontribusi masyarakat untuk memajukan UMKM yang berada di sekitarnya.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Gambaran Umum Teori

Teori yang menjadi dasar acuan dari penelitian ini adalah *Theory of Planned Behavior* (TPB) “*a central factor in the theory of planned behavior is the individual's intention to perform a given behaviour*” (Ajzen, 1991). Dalam pernyataan ini Ajzen menyatakan bahwa perilaku yang dilakukan oleh seseorang berawal dari niat yang dimiliki oleh orang tersebut. “*Intentions are assumed to capture the motivational factors that influence a behavior*” (Ajzen, 1991). Maka bisa disimpulkan bahwa niat merupakan faktor yang penting dalam *Theory of Planned Behavior* (TPB). Dalam *Theory of Planned Behavior* (TPB) terdapat 3 (tiga) faktor yang membentuk intensi atau niat individu terhadap perilaku yaitu *attitude toward behavior*, *subjective norms*, dan *perceived behavioral control*. Dalam teori ini, sikap yang mendukung dan norma subjektif yang mendukung memberikan motivasi untuk terlibat dalam perilaku tersebut, tetapi niat konkret untuk melakukannya terbentuk hanya ketika kontrol yang dirasakan atas perilaku tersebut cukup kuat.

Menurut *Theory of Planned Behavior* (TPB), sikap terhadap perilaku adalah penilaian evaluasi seseorang atau individu yang dimana perilaku tersebut bisa menguntungkan maupun tidak menguntungkan. Hubungan sikap terhadap perilaku adalah keyakinan individu tentang perilaku, yang mewakili kemungkinan subjektif bahwa perilaku tersebut akan menghasilkan hasil tertentu atau memberikan pengalaman tertentu, dan penilaian mewakili penilaian implisit.

Sedangkan, norma subjektif mengarah pada persepsi tekanan sosial untuk melakukan atau tidak melakukan suatu perilaku (Ajzen, 1991). Norma subjektif adalah keyakinan normatif yang berhubungan dengan persepsi seseorang tentang bagaimana suatu kelompok memandang perilaku dan evaluasi, dan umumnya dinyatakan sebagai motivasi individu untuk mengikuti kelompok referensi. Kita dapat membedakan dua jenis keyakinan normatif yaitu

injungtif dan deskriptif (Fishbein & Ajzen, 2010). Keyakinan normatif injungtif adalah ekspektasi atau probabilitas subjektif bahwa individu atau kelompok referen tertentu (misalnya, teman, keluarga, pasangan, rekan kerja, dokter atau supervisor seseorang) menyetujui atau tidak menyetujui melakukan perilaku yang sedang dipertimbangkan. Sebaliknya, keyakinan normatif deskriptif adalah keyakinan tentang apakah orang lain yang penting itu sendiri melakukan perilaku tersebut. Kedua jenis keyakinan tersebut berkontribusi pada tekanan sosial yang dirasakan secara keseluruhan untuk terlibat dalam perilaku atau norma subjektif.

Dan, persepsi kontrol perilaku individu memperlihatkan kemudahan atau kesulitan melakukan perilaku (Ajzen, 1991). Kontrol perilaku yang dirasakan adalah *locus of control* yang melibatkan persepsi individu yang memiliki keterampilan yang memerlukan sumber daya untuk berhasil melakukan suatu kegiatan.

Dalam penelitian ini, keberhasilan usaha dapat dihubungkan dengan intensi (niat individu) karena tujuan utama dari sebuah bisnis adalah keberhasilan finansial sehingga seluruh aktivitas bisnis diarahkan untuk mencapai keberhasilan tersebut (Irwanto & Ie, 2023). Oleh karena itu, wirausaha memiliki tujuan yang sama yaitu keberhasilan usaha.

Pengetahuan kewirausahaan dapat dikaitkan dengan sikap terhadap perilaku, dimana individu mempunyai pengetahuan mengenai suatu perilaku yang akan dinilai apakah menguntungkan atau tidak. Hal ini menunjukkan adanya keyakinan mengenai dampak atau akibat yang muncul dari suatu perilaku. Oleh karena itu, jika seorang wirausaha ingin berhasil maka harus memiliki pengetahuan kewirausahaan yang mendalam mengenai business plan (Irwanto & Ie, 2023).

Norma subjektif mengarah pada persepsi tekanan sosial untuk melakukan atau tidak melakukan suatu perilaku. Hal ini berkaitan dengan motivasi kewirausahaan, yang berarti seseorang akan memulai dan menjalankan bisnis apabila terdapat dorongan atau stimulus yang mempengaruhi proses inovasi, produktivitas dan keberhasilan bisnis (Srimulyani & Hermanto, 2021).

Oleh karena itu, motivasi kewirausahaan mampu mendorong lahirnya sebuah bisnis dan mempengaruhi keberhasilannya.

Di luar itu, efikasi diri berkaitan dengan kontrol perilaku yang dirasakan, dimana mengacu pada tingkat kesulitan dalam melakukan suatu perilaku atau keyakinan individu terhadap keterampilan yang dimiliki untuk berhasil melakukan suatu aktivitas (Irwanto & Ie, 2023). Jika kontrol perilaku yang dirasakan oleh individu tinggi maka keyakinan individu untuk mampu melakukan suatu aktivitas dengan baik akan bertambah.

B. Definisi Konseptual Variabel

1. Keberhasilan Usaha

a. Definisi Keberhasilan Usaha

Menurut Daulay & Ramadini (2019), keberhasilan usaha adalah suatu keadaan yang menunjukkan perbaikan atau peningkatan dari kondisi sebelumnya. Faktor utama keberhasilan usaha meliputi inovasi, keberanian dalam mengambil risiko, dedikasi terhadap kualitas dan layanan konsumen, efisiensi dalam proses produksi, serta pergerakan ide dan energi untuk menciptakan perubahan positif dalam bisnis (Christian & Merisa, 2020). Sedangkan menurut Priansa dan Cahyani (2015) dalam Wilaini et al (2022) keberhasilan usaha adalah istilah untuk menggambarkan sebagian atau seluruh aktivitas badan dalam jangka waktu tertentu, yang mengacu pada berbagai standar seperti biaya sebelumnya atau yang diproyeksikan berdasarkan efisiensi, akuntabilitas, manajemen, dan faktor-faktor serupa lainnya.

Berdasarkan beberapa pengertian diatas maka dapat disimpulkan bahwa keberhasilan usaha adalah suatu keadaan yang lebih baik dari keadaan sebelumnya karena tercapainya tujuan suatu aktivitas bisnis yang melibatkan kemampuan, pengetahuan dan karakter individu.

b. Indikator Keberhasilan Usaha

Berdasarkan Hariroh *et al.* (2022) terdapat 5 indikator keberhasilan usaha, yaitu:

- 1) Volume penjualan: merupakan jumlah dari total produk atau jasa yang telah berhasil terjual dalam periode waktu tertentu.
- 2) Hasil produksi: merupakan total jumlah produk atau jasa yang diproduksi atau dihasilkan oleh sebuah usaha dalam periode waktu tertentu.
- 3) Laba usaha: merupakan keuntungan yang diperoleh oleh sebuah usaha dari hasil penjualan atau pendapatan kotor setelah dikurangi dengan biaya atau beban operasional.
- 4) Pertumbuhan usaha: proses peningkatan ukuran atau kapasitas usaha dalam berbagai aspek, seperti penghasilan, jumlah konsumen, area operasional maupun jumlah produksi.
- 5) Pengembangan usaha: strategi yang dilakukan untuk meningkatkan potensi usaha dalam jangka panjang, termasuk diversifikasi produk, peningkatan teknologi, dan pemanfaatan peluang baru.

2. Efikasi Diri

a. Definisi Efikasi diri

Efikasi diri merujuk pada kepercayaan diri individu terhadap kemampuan dirinya untuk mampu menjalankan dan menyelesaikan suatu pekerjaan atau tugas (Ie & Henny, 2022). Efikasi diri mencerminkan pemahaman individu tentang dirinya sendiri dan kemampuannya dalam menilai potensi yang dimilikinya. Hal ini mencakup aspek-aspek seperti rasa percaya diri, kemampuan beradaptasi, kecerdasan kognitif, serta kemampuan untuk bertindak dalam situasi yang menekan (Srimulyani & Hermanto, 2021). Efikasi diri dapat diartikan sebagai penilaian individu terhadap kemampuannya untuk mengatur dan melaksanakan tindakan yang diperlukan untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Hal ini tidak bergantung pada jenis

keterampilan atau keahlian yang dimiliki, melainkan lebih berkaitan dengan keyakinan tentang apa yang dapat dicapai dengan menggunakan keterampilan dan keahlian tersebut (Nuryatimah & Dahmiri 2021).

Berdasarkan beberapa pengertian di atas maka dapat disimpulkan bahwa efikasi diri adalah penilaian atau pandangan individu mengenai kemampuan atau keterampilan di dalam diri untuk melakukan, mengatur dan menyelesaikan suatu aktivitas atau tugas untuk mencapai tujuan tertentu.

b. Indikator Efikasi diri

Berdasarkan Irwanto dan Ie (2023) terdapat 3 indikator efikasi diri, yaitu:

- 1) Keyakinan Individu: kepercayaan seseorang terhadap sesuatu, yang mempengaruhi sudut pandangnya terhadap diri sendiri, orang lain, dan lingkungan sekitar.
- 2) Tindakan: perbuatan atau perilaku yang dilakukan seseorang berdasarkan motivasi, pemikiran, atau dorongan untuk mencapai tujuan tertentu.
- 3) Sumber daya kognitif: kemampuan mental atau intelektual yang dimiliki individu untuk memproses suatu informasi, cara berpikir, cara belajar, dan membuat keputusan.

3. Pengetahuan Kewirausahaan

a. Definisi Pengetahuan Kewirausahaan

Pengetahuan bisnis adalah elemen kunci dalam dunia usaha di masyarakat. Seorang pemilik bisnis tidak akan sukses tanpa pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan yang memadai. Wawasan bisnis ini dapat mempengaruhi keputusan seseorang untuk menjadi wirausahawan dan mendorong mereka untuk menjalani bisnis sebagai pilihan karir yang serius (Hariyanto dan Ie, 2023). Selain itu, pengetahuan kewirausahaan menurut Veron & Victor (2021), adalah pemahaman yang dimiliki oleh individu mengenai para pengusaha,

termasuk berbagai karakter inovatif dan kreatif yang digunakan dalam mengembangkan peluang bisnis. Peluang tersebut nantinya dapat menjadi kesempatan usaha yang memberikan manfaat baik bagi dirinya sendiri maupun konsumen.

Pengetahuan kewirausahaan juga dapat dikatakan sebagai informasi yang mencakup pemahaman tentang cara berwirausaha, dengan tujuan mengembangkan ide-ide baru serta berani mengambil peluang dan risiko secara rasional dan logis untuk mencapai kesuksesan dalam menjalankan usaha (Suryana, 2019). Sedangkan menurut Merline dan Widjaja (2022) pengetahuan kewirausahaan adalah pemahaman dan kemampuan seseorang untuk berinovasi melalui ide baru dan berani mengambil risiko dalam usaha yang dijalankan.

Berdasarkan beberapa pengertian di atas maka dapat disimpulkan bahwa pengetahuan kewirausahaan adalah wawasan tentang dunia bisnis yang mencakup pemahaman, kemampuan, keterampilan, ide-ide dan keberanian mengambil peluang serta risiko secara rasional untuk mencapai keberhasilan dan mengembangkan usaha.

b. Indikator Pengetahuan Kewirausahaan

Berdasarkan Irwanto & Ie (2023) dan Heriyanto & Ie (2024) terdapat 4 indikator pengetahuan kewirausahaan, yaitu:

- 1) Mengetahui tentang penyusunan business plan: merupakan pemahaman tentang bagaimana membuat perencanaan sebuah usaha yang berisi visi, misi, strategi, dan langkah-langkah operasional untuk mencapai tujuan usaha.
- 2) Pengetahuan tentang bidang usaha yang dijalankan: merupakan pemahaman mengenai sektor atau jenis usaha yang diminati, termasuk produk, layanan, target pasar, tren industri, dan tantangan yang ada.

- 3) Pengetahuan tentang manajemen dan organisasi: merupakan pemahaman mengenai bagaimana cara mengelola sumber daya seperti manusia, keuangan, material secara efektif untuk mencapai tujuan usaha.
- 4) Pengetahuan tentang peran dan tanggung jawab: merupakan pemahaman tentang tugas, kewajiban, dan kontribusi setiap individu dalam suatu usaha, sesuai dengan posisi dan fungsinya.

4. Motivasi Kewirausahaan

a. Definisi Motivasi Kewirausahaan

Motivasi kewirausahaan adalah faktor internal yang ada dalam diri seorang pengusaha. Aspek internal ini, seperti ketersediaan sumber daya, bakat individu, keterampilan dalam kewirausahaan, serta kemampuan untuk mengelola sumber daya internal secara efisien, menjadi elemen kunci yang mempengaruhi kinerja komersial UMKM (Srimulyani & Hermanto, 2021). Motivasi juga dapat diartikan sebagai dorongan untuk melakukan sesuatu yang pada awalnya seseorang enggan melakukannya (Irwanto dan Mei, 2023).

Berdasarkan beberapa pengertian di atas maka dapat disimpulkan bahwa motivasi kewirausahaan adalah dorongan internal maupun eksternal dalam diri wirausaha yang dapat mempengaruhi produktivitasnya, mencakup ketersediaan sumber daya, bakat, keterampilan dan kemampuan manajemen.

b. Indikator Motivasi Kewirausahaan

Berdasarkan Srimulyani & Hermanto (2021) terdapat 4 indikator motivasi kewirausahaan, yaitu:

- 1) Alasan finansial: merupakan motivasi untuk mendapatkan keuntungan atau stabilitas ekonomi melalui usaha atau pekerjaan.

- 2) Alasan pemenuhan diri: merupakan dorongan untuk mengembangkan potensi, bakat, atau kemampuan pribadi, serta mencapai kepuasan melalui usaha atau pekerjaan.
- 3) Alasan pelayanan: motivasi untuk membantu atau memberikan manfaat kepada orang lain melalui produk atau jasa yang dihasilkan dalam usaha.
- 4) Alasan sosial: dorongan untuk menciptakan dampak positif pada masyarakat atau lingkungan melalui usaha atau pekerjaan.

C. Kaitan Antar Variabel-Variabel

1. Kaitan Efikasi Diri terhadap Keberhasilan Usaha

Kepercayaan pada diri sendiri akan mempengaruhi ide, perasaan, dan sikap individu. Seseorang harus percaya pada dirinya dalam melaksanakan tugas dan menjadi pengusaha yang sukses pasti akan mengalami kegagalan dan keberhasilan dalam perjalanan kewirausahaan. Efikasi diri merupakan faktor yang menentukan seberapa baik seseorang dapat mencapai tujuan yang diinginkan (Aini & Widayarfandi, 2019). Dalam penelitian Wilaini et al. (2021) diketahui bahwa efikasi diri memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha pada mahasiswa Universitas Harapan Medan.

Palmer et al. (2019) juga menemukan bahwa efikasi diri secara signifikan mempengaruhi kinerja bisnis kewirausahaan. Di Luar itu, Suminah dan Anantanyu (2020) yang mempelajari pengaruh efikasi diri pada 304 pengusaha perempuan dari keluarga berpenghasilan rendah di Indonesia, dan hasilnya menunjukkan bahwa pengusaha dengan efikasi diri yang tinggi lebih mungkin meraih kesuksesan bisnis. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa efikasi diri yang tinggi pada seorang wirausaha akan mampu membantu mencapai keberhasilan usaha dan mengembangkan bisnisnya.

2. Kaitan Pengetahuan Kewirausahaan terhadap Keberhasilan Usaha

Seorang pengusaha yang memiliki pengetahuan tentang kewirausahaan akan mampu mengelola bisnisnya dengan efektif. Kewirausahaan umumnya dilakukan oleh pengusaha yang mendirikan bisnis, mencari inovasi, menginginkan perubahan, dan berani mengambil risiko. Dalam industri yang berfokus pada pengetahuan, pengusaha pasti akan berusaha menemukan cara untuk mengembangkan bisnis mereka guna mencapai tujuan atau kesuksesan yang diinginkan (Hartanti & Hadian, 2021). Pengetahuan bisnis dan kesuksesannya sangat penting bagi keberhasilan sebuah perusahaan, karena membantu mengatasi tantangan ekonomi dan sosial, menerapkan metode pengajaran yang tepat, serta meningkatkan kinerja perusahaan.

Pengetahuan ini juga berperan penting dalam memahami pasar, persaingan, serta strategi bisnis. Pemahaman terhadap lingkungan bisnis merupakan faktor kunci dalam menjalankan usaha dan meraih kesuksesan (Heriyanto & Ie, 2024). Hal ini sejalan dengan hasil penelitian Sanjaya dan Handoyo (2024) yang menyatakan bahwa pengetahuan kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha UMKM kuliner di Jakarta. Heriyanto & Ie (2024) juga menyatakan bahwa pengetahuan kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha UMKM kuliner di Jakarta Pusat.

Oleh karena itu, sebelum wirausaha mendirikan bisnis harus memiliki pengetahuan kewirausahaan secara mendalam mengenai business plan, bidang usaha yang dijalankan, manajemen dan organisasi serta peran dan tanggung jawab.

3. Kaitan Motivasi Kewirausahaan terhadap Keberhasilan Usaha

Motivasi berwirausaha merupakan dorongan dari dalam diri dan luar, yang mendorong seseorang untuk memulai dan mengelola bisnis. Terdapat wirausaha yang memilih kewirausahaan sebagai karir untuk memanfaatkan peluang bisnis yang konkret, bukan semata-mata karena

keuntungan finansial. Keuntungan finansial bersifat sekunder dan hanya menjadi salah satu indikator keberhasilan (Alifia, 2019).

Ardiyanti dan Mora (2019) menemukan bahwa minat dan motivasi kewirausahaan secara bersama-sama memiliki pengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha wirausaha muda. Motivasi dapat menjadi sumber kepuasan seseorang, yang kemudian meningkatkan semangat dalam menjalankan bisnis dan berdampak pada keberhasilan usaha. Hal ini berarti bahwa motivasi diri untuk berwirausaha berperan penting dalam keberhasilan bisnis; dengan motivasi yang kuat, pelaku usaha memiliki tekad yang tinggi untuk terus berusaha dan mencapai kesuksesan. Berdasarkan penelitian Srimulyani dan Hermanto (2021) diketahui bahwa motivasi kewirausahaan berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha. Hal ini sejalan dengan penelitian Sanjaya dan Handoyo (2024) yang menjelaskan bahwa motivasi kewirausahaan sangat berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha UMKM di Jakarta Barat.

Seseorang yang memiliki motivasi kewirausahaan akan lebih tangguh dalam menghadapi tantangan dan memiliki tekad yang kuat untuk terus berusaha dalam mengembangkan serta meningkatkan usahanya mencapai kesuksesan.

4. Kaitan Efikasi Diri terhadap Keberhasilan Usaha dengan dimoderasi oleh Motivasi Kewirausahaan

Keyakinan seorang wirausahawan terhadap kemampuannya dalam menjalankan tanggung jawab kewirausahaan dapat menjadi dorongan motivasi yang kuat untuk membangun, mengembangkan, dan menjaga kelangsungan bisnisnya dalam berbagai kondisi. Motivasi diri yang kuat akan mendorong wirausaha untuk memberikan yang terbaik bagi usahanya, sehingga dapat mencapai hasil yang optimal. Berdasarkan penelitian Srimulyani dan Hermanto (2021) terdapat pengaruh yang signifikan antara efikasi diri terhadap keberhasilan usaha dengan dimoderasi motivasi

kewirausahaan. Efikasi diri merupakan keyakinan individu terhadap serangkaian tindakan yang diperlukan yang dapat memberikan peluang yang sangat baik untuk mencapai tingkat kinerja usaha yang diinginkan. Motivasi berwirausaha diperlukan untuk mencapai kinerja usaha yang sebenarnya, yang terdiri dari banyak motif yang mendorong para wirausahawan untuk mencapainya.

5. Kaitan Pengetahuan Kewirausahaan terhadap Keberhasilan Usaha dengan dimoderasi oleh Motivasi Kewirausahaan

Pengetahuan kewirausahaan menurut Veron & Victor (2021), adalah pemahaman yang dimiliki oleh individu mengenai para pengusaha, termasuk berbagai karakter inovatif dan kreatif yang digunakan dalam mengembangkan peluang bisnis. Peluang tersebut nantinya dapat menjadi kesempatan usaha yang memberikan manfaat baik bagi dirinya sendiri maupun konsumen. Ardiyanti dan Mora (2019) menemukan bahwa minat dan motivasi kewirausahaan secara bersama-sama memiliki pengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha wirausaha muda. Motivasi dapat menjadi sumber kepuasan seseorang, yang kemudian meningkatkan semangat dalam menjalankan bisnis dan berdampak pada keberhasilan usaha. Hal ini berarti bahwa motivasi diri untuk berwirausaha berperan penting dalam keberhasilan bisnis; dengan motivasi yang kuat, pelaku usaha memiliki tekad yang tinggi untuk terus berusaha dan mencapai kesuksesan.

Dengan pengetahuan kewirausahaan yang dimiliki, wirausaha dapat mempersiapkan perencanaan bisnis dengan baik dan dengan adanya motivasi atau dorongan kewirausahaan yang kuat, hal ini akan mampu mendorong wirausaha untuk menjalankan usaha dengan pengetahuan kewirausahaan yang dimiliki serta memberikan dampak pada keberhasilan usaha. Motivasi yang kuat membantu wirausaha untuk menjalankan kegiatan operasionalnya dalam waktu yang lama karena memiliki alasan yang kuat untuk tetap bertahan dalam usaha.

D. Penelitian yang Relevan

Penelitian ini didukung dengan beberapa penelitian sebelumnya yang relevan, sebagai berikut:

Tabel 2.1
Penelitian yang Relevan

No	Nama Peneliti	Variabel Independen	Metodologi	Variabel Dependen	Variabel Mediasi/ Moderasi	Hasil Penelitian
1.	Sanjaya dan Handoyo (2024)	- Efikasi Diri - Pengetahuan kewirausahaan - Motivasi kewirausahaan	- Lokasi: Indonesia - Jumlah Sampel: 125 - Metode pengumpulan data: kuesioner online - Metode analisis data: program Smart PLS versi 4	Keberhasilan Usaha	-	Terdapat pengaruh positif dan signifikan dari efikasi diri, pengetahuan kewirausahaan dan motivasi kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha UMKM kuliner di Jakarta

2.	Heriyan -to dan Ie (2024)	<ul style="list-style-type: none"> - Pengetahuan kewirausahaan- Motivasi wirausaha - karakteristik Wirausaha 	<ul style="list-style-type: none"> - Lokasi: Indonesia - Jumlah Sampel: 80 - Metode pengumpulan data: kuesioner - Metode analisis data: <i>PLS-SEM</i> dengan <i>software SmartPLS</i> 	Keberhasil -an Berwira- usaha	-	<p>Terdapat pengaruh positif dan signifikan pengetahuan kewirausahaan dan motivasi wirausaha serta pengaruh positif karakteristik kewirausahaan terhadap keberhasilan berwirausaha UMKM kuliner di Jakarta Pusat</p>
3.	Irwanto dan Ie (2023)	<ul style="list-style-type: none"> - Efikasi diri - Pengetahuan kewirausahaan- Motivasi kewirausahaan 	<ul style="list-style-type: none"> - Lokasi: Indonesia - Jumlah Sampel: 50 - Metode pengumpulan data: kuesioner - Metode analisis data: <i>SmartPLS</i> versi 4.0 	Keberhasil -an usaha	-	<p>Terdapat pengaruh positif dan signifikan dari efikasi diri, pengetahuan kewirausahaan dan motivasi kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha UMKM F&B di Jakarta Barat</p>

4.	Merline dan Widjaja (2022)	<ul style="list-style-type: none"> - Pengetahuan kewirausahaan-Orientasi kewirausahaan-Inovasi 	<ul style="list-style-type: none"> - Lokasi: Indonesia - Jumlah Sampel: 100 - Metode pengumpulan data: kuesioner - Metode analisis data: <i>SEM</i> dengan <i>SmartPLS</i> versi 3.3.3 	Keberhasilan usaha	-	Terdapat pengaruh positif dan signifikan pengetahuan kewirausahaan, orientasi kewirausahaan, dan inovasi terhadap keberhasilan usaha
5.	Hariyanto dan Ie (2023)	<ul style="list-style-type: none"> - Kreativitas - Pengetahuan kewirausahaan - Media sosial 	<ul style="list-style-type: none"> - Lokasi: Indonesia - Jumlah Sampel: 60 - Metode pengumpulan data: kuesioner - Metode analisis data: <i>SmartPLS</i> versi 3.0 	Metode kuesioner dengan 60 sampel pemilik usaha		Terdapat pengaruh positif dan signifikan kreativitas, pengetahuan kewirausahaan, dan media sosial terhadap keberhasilan usaha

6.	Srimulyani dan Herman -to (2021)	- Entrepreneurial self efficacy - Entrepreneurial motivation	- Lokasi: Indonesia - Jumlah Sampel: 267 - Metode pengumpulan data: kuesioner - Metode analisis data: program Lisrel versi 8.70 dan IBM SPSS Statistic 22	Business success	Entrepreneurial motivation	- partially and simultaneously self-efficacy entrepreneurship and entrepreneurial motivation are significantly positive on business success - entrepreneurial motivation acts as a partial mediation of the influence of self efficacy entrepreneurship on the business success
7.	Aprili-Anti dan Abidin (2021)	- Efikasi diri - Motivasi - Lokasi	- Lokasi: Indonesia - Jumlah Sampel: 42 - Metode pengumpulan data: kuesioner - Metode analisis data: analisis regresi linier berganda dengan SPSS	Keberhasilan usaha	-	Terdapat pengaruh positif efikasi diri, motivasi dan lokasi terhadap keberhasilan usaha fotocopy di kecamatan Banjarmasin Utara

8.	Nuryati -mah dan Dahmi- ri (2021)	<ul style="list-style-type: none"> - Motivasi - Kompetensi - Efikasi diri 	<ul style="list-style-type: none"> - Lokasi: Indonesia - Jumlah Sampel: 68 - Metode pengumpulan data: kuesioner - Metode analisis data: analisis regresi linier berganda dengan SPSS 	Keberhasilan usaha	-	<p>Terdapat pengaruh positif dan signifikan secara parsial dan simultan dari motivasi, kompetensi SDM dan efikasi diri terhadap keberhasilan usaha Sale Pisang Purwobakti Kabupaten Bungo</p>
9.	Nasution et al (2021)	<ul style="list-style-type: none"> - Karakteristik kewirausahaan - Pengetahuan kewirausahaan 	<ul style="list-style-type: none"> - Lokasi: Indonesia - Jumlah sampel: 35 - Metode pengumpulan data: data primer dan sekunder 	- keberhasilan usaha	-	<p>- Terdapat pengaruh positif dan signifikan karakteristik kewirausahaan dan pengetahuan kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha kuliner ayam penyet</p>

E. Kerangka Pemikiran dan Hipotesis

1. Kerangka Pemikiran

Efikasi diri dan pengetahuan kewirausahaan merupakan aspek yang dapat mempengaruhi wirausaha dalam mencapai tujuan usaha atau keberhasilan usaha. Kepercayaan diri wirausaha terhadap kemampuan dan keahliannya untuk menyelesaikan tugas atau tanggung jawab membuatnya memiliki tekad yang kuat dan pantang menyerah dalam menghadapi kendala atau tantangan dalam proses dan perkembangan usaha. Apabila seorang wirausaha tidak memiliki kepercayaan diri yang tinggi terhadap kemampuan dan keahliannya maka ketika kendala atau permasalahan terjadi dalam usaha, wirausaha tidak mampu mengatasi atau menemukan solusi yang tepat dan pengambilan keputusan tidak dilakukan dengan tepat. Hal ini akan menimbulkan ketidakstabilan usaha karena permasalahan tidak terselesaikan dan berdampak pada masa depan usaha terutama kemungkinan terjadinya kegagalan usaha.

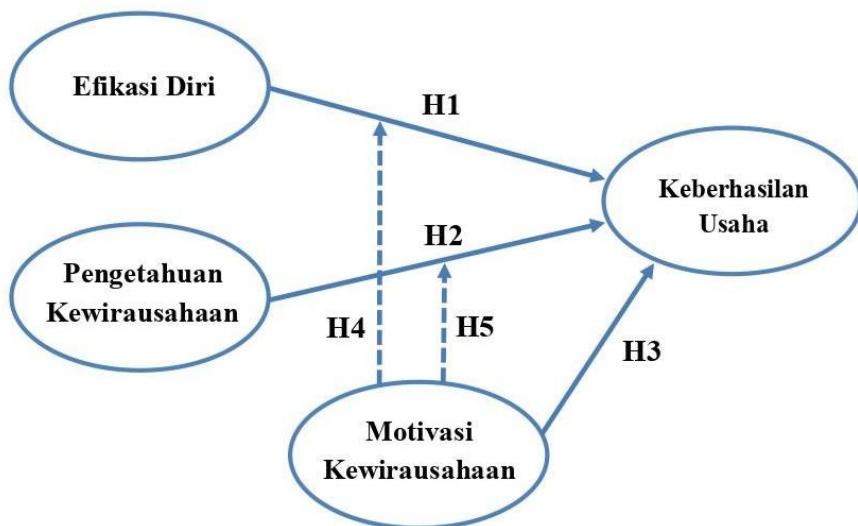
Selain itu, kepercayaan diri harus ditunjang dengan pengetahuan yang mumpuni mengenai bidang usaha yang dijalankan. Usaha dapat dikatakan berhasil jika mempunyai masa depan dan mampu bertahan serta bersaing dengan berbagai usaha sejenis. Oleh karena itu, seorang wirausaha harus memiliki wawasan kewirausahaan untuk menunjang kepercayaan diri dalam melaksanakan kewajibannya dan memastikan bahwa usaha yang dijalankan dapat berhasil. Pengetahuan kewirausahaan sangat dibutuhkan sebelum mendirikan usaha untuk penyusunan business plan, manajemen, maupun prospek atau peluang usaha. Setelah mendirikan usaha pengetahuan dapat membantu wirausaha menemukan solusi dan menentukan keputusan yang harus diambil untuk memastikan tercapainya keberhasilan usaha.

Wirausaha merupakan manusia biasa yang tentu akan mengalami rasa jemu dalam proses pencapaian keberhasilan usaha. Aktivitas monoton yang dilakukan secara berulang dalam jangka waktu tertentu akan menimbulkan perasaan bosan dan malas yang berdampak terhadap penurunan produktivitas. Untuk menghindari hal tersebut terjadi dibutuhkan

motivasi kewirausahaan, dengan motivasi yang kuat seseorang akan mempunyai alasan untuk tetap bekerja keras demi mewujudkan suatu tujuan.

Oleh karena itu selain kepercayaan diri dan pengetahuan kewirausahaan, motivasi kewirausahaan juga diperlukan untuk menunjang keberhasilan usaha. Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen yang dapat diperkuat oleh variabel moderasi. Variabel independen dalam penelitian ini adalah efikasi diri (X1) dan pengetahuan kewirausahaan (X2), sedangkan variabel dependen adalah keberhasilan usaha (Y), dan variabel moderasi adalah motivasi kewirausahaan (Z).

Berdasarkan penjabaran dari kerangka pemikiran di atas, maka dapat digambarkan model penelitian, yaitu:



Gambar 2.1 Model Penelitian

2. Hipotesis

Berdasarkan kerangka pemikiran dan model penelitian yang telah dijelaskan dan digambarkan di atas, maka dapat dibentuk beberapa hipotesis, yaitu:

- H1: Efikasi diri berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha UMKM F&B di Jakarta Barat.
- H2: Pengetahuan kewirausahaan berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha UMKM F&B di Jakarta Barat.
- H3: Motivasi kewirausahaan berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha UMKM F&B di Jakarta Barat.
- H4: Efikasi diri berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha UMKM F&B di Jakarta Barat dengan dimoderasi oleh motivasi kewirausahaan.
- H5: Pengetahuan kewirausahaan berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha UMKM F&B di Jakarta Barat dengan dimoderasi oleh motivasi kewirausahaan.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Desain Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif. Penelitian pendekatan kuantitatif bertujuan untuk menguji hipotesis berdasarkan pengumpulan data numerik yang dianalisis secara statistik. Menurut Waruwu (2023), pendekatan kuantitatif adalah metode penelitian yang berfokus pada pengumpulan data yang dapat diukur dan menggunakan alat analisis yang objektif, seperti statistik, untuk menghasilkan kesimpulan tentang hubungan antar variabel. Sedangkan menurut Sugiyono (2022) penelitian kuantitatif bertujuan untuk mempelajari populasi atau sampel melalui pengumpulan data menggunakan alat atau instrumen penelitian, serta melakukan analisis statistik untuk menggambarkan dan menguji hipotesis yang sudah ditetapkan. Selain itu, penelitian kuantitatif merupakan penelitian yang menjelaskan hubungan atau pengaruh yang dapat diukur, serta berfungsi untuk meramalkan dan mengontrol. Data hasil penelitian ini berupa angka dan dianalisis dengan menggunakan alat statistik (Heriyanto & Ie, 2024).

Dalam penelitian ini menggunakan desain penelitian deskriptif kuantitatif karena untuk mengetahui pengaruh positif dari variabel independen efikasi diri (X_1) dan pengetahuan kewirausahaan (X_2) terhadap variabel dependen keberhasilan usaha (Y) dengan peran motivasi kewirausahaan sebagai variabel moderasi (Z) sesuai dengan kenyataan yang didukung dengan data-data akurat. Menurut Darmawan (2022), moderasi terjadi ketika variabel mediator dapat menjelaskan mekanisme dibalik hubungan antara variabel independen dan dependen.

B. Populasi, Teknik Pemilihan Sampel, dan Ukuran Sampel

1. Populasi

Populasi merupakan suatu kumpulan yang terdiri dari objek dan subjek yang mempunyai ciri khas dan kapasitas tertentu yang telah

ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari, sehingga dapat diambil kesimpulan (Heriyanto & Ie, 2024). Di sisi lain menurut Susanto (2024), populasi dalam penelitian didefinisikan sebagai keseluruhan individu yang memiliki karakteristik tertentu dan relevan dengan objek penelitian. Dalam konteks penelitian ini, populasi mengacu pada seluruh pemilik UMKM di DKI Jakarta. Sektor UMKM di DKI Jakarta mengalami perkembangan pesat, seiring dengan meningkatnya gaya hidup konsumtif masyarakat perkotaan serta adanya inovasi produk yang terus muncul. Kondisi ini mendorong pertumbuhan bisnis, baik di tingkat mikro, kecil, maupun menengah.

DKI Jakarta dipilih sebagai lokasi penelitian karena wilayah ini merupakan salah satu pusat pertumbuhan ekonomi di Indonesia, dengan banyaknya UMKM yang beroperasi. Oleh karena itu, memahami karakteristik dan dinamika UMKM di sektor ini menjadi relevan untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha di tengah persaingan yang semakin ketat. Dengan menetapkan kriteria populasi ini, penelitian dapat lebih fokus pada analisis terhadap pelaku usaha yang memiliki pengalaman dan pengetahuan dalam mengelola bisnis, sehingga hasil penelitian dapat memberikan gambaran yang lebih komprehensif mengenai tantangan dan peluang yang dihadapi sektor UMKM di wilayah tersebut.

2. Teknik Pemilihan Sampel

Dalam penelitian ini dilakukan pemilihan sampel karena keterbatasan yang dimiliki oleh peneliti sehingga tidak dapat meneliti seluruh populasi. Seluruh pemilik UMKM di DKI Jakarta merupakan populasi yang digunakan. Menurut Sugiyono (2022) sampel adalah komponen dari seluruh populasi yang mempunyai ciri khas tertentu. Selain itu, populasi UMKM di DKI Jakarta sangat banyak maka dibutuhkan kriteria tertentu untuk mempermudah pengambilan sampel. Oleh karena itu, teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah *non probability sampling* dengan teknik pemilihan sampel, yaitu *purposive sampling*. *Non-*

probability sampling merupakan metode pengambilan sampel dengan kriteria tertentu sehingga setiap individu dalam populasi tidak diberikan kesempatan yang sama untuk dipilih menjadi sampel (Heriyanto & Ie, 2024).

Selain itu, Firmansyah dan Dede (2022) mendefinisikan *purposive sampling* sebagai teknik pengambilan sampel dengan mengandalkan penilaian terhadap sampel dari populasi penelitian dengan penilaian yang diambil sesuai dengan kriteria topik penelitian yang sedang diteliti. Kriteria yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

- a. Pemilik UMKM yang bergerak di bidang *Food & Beverage*.
- b. Pemilik UMKM yang berdomisili di Jakarta Barat.

Kriteria ini ditentukan untuk membantu peneliti menyesuaikan responden yang dibutuhkan sesuai dengan topik penelitian yang dipilih.

Teknik *purposive sampling* memungkinkan peneliti untuk lebih fokus pada responden yang sesuai dengan kriteria penelitian sehingga hasil penelitian lebih tepat sasaran (Campbell, 2020).

3. Ukuran Sampel

Ukuran sampel merujuk pada jumlah anggota sampel yang akan diteliti. Menurut Firdaus (2021), terdapat beberapa kriteria atau cara dalam menentukan ukuran sampel untuk penelitian, yaitu:

- a. Ukuran sampel yang ideal berkisar antara 30 hingga 500 sampel.
- b. Jika sampel dibagi ke dalam beberapa kategori (misalnya pria dan wanita, karyawan dan wirausaha), setiap kategori harus memiliki minimal 30 sampel.
- c. Dalam penelitian multivariat, seperti analisis regresi berganda atau korelasi, ukuran sampel yang tepat adalah minimal 10 kali jumlah variabel yang diteliti.

Dalam penelitian ini ukuran sampel ditentukan melalui jumlah variabel yang diteliti, yaitu 4 variabel dengan 2 variabel berperan sebagai variabel independen, 1 variabel moderasi dan 1 variabel dependen.

Perhitungan yang digunakan untuk ukuran sampel adalah 10 kali dari jumlah variabel yang diteliti, yaitu 10×4 , sehingga didapat 40 responden. Penelitian ini dapat dikatakan layak dan tepat apabila sudah memenuhi jumlah sampel minimal, yaitu 40.

C. Operasionalisasi Variabel dan Instrumen Penelitian

1. Operasionalisasi Variabel

Operasionalisasi variabel adalah proses pengukuran konsep-konsep abstrak dengan menggunakan indikator-indikator yang dapat diamati dan diukur (Hildawati, 2024). Dalam penelitian ini, variabel yang diteliti adalah efikasi diri (X1), pengetahuan kewirausahaan (X2), motivasi kewirausahaan (Z) sebagai variabel moderasi, dan keberhasilan usaha (Y) sebagai variabel dependen. Berikut merupakan operasionalisasi variabel yang digunakan dalam penelitian, yaitu:

a. Efikasi Diri

Efikasi diri adalah penilaian atau pandangan individu mengenai kemampuan atau keterampilan di dalam diri untuk melakukan, mengatur dan menyelesaikan suatu aktivitas atau tugas untuk mencapai tujuan tertentu. Chindya (2024) menyatakan bahwa efikasi diri dalam konteks kewirausahaan adalah kepercayaan individu terhadap kemampuannya dalam menjalankan dan mengembangkan usaha. Menurut Sugiyono, keyakinan ini sangat penting karena mempengaruhi keputusan bisnis, daya tahan menghadapi risiko, dan kemampuan untuk terus beradaptasi dengan perubahan.

Tabel 3.1
Operasionalisasi Variabel Efikasi Diri

Variabel	Indikator	Pernyataan	Kode	Skala	Acuan
Efikasi Diri	Keyakinan Individu	Saya yakin dapat mengatasi masalah dalam menjalankan	SE1	Interval	

Irwanto & Ie (2023)	Tindakan	usaha			
		Saya yakin dapat mengembangkan usaha dalam bidang food & beverage ini	SE2	Interval	
		Saya selalu tekun dan pantang menyerah dalam menjalankan usaha saya.	SE3	Interval	
		Saya mampu memotivasi karyawan untuk dapat terus bekerja keras demi mencapai tujuan usaha.	SE4	Interval	
	Sumber Daya Kognitif	Saya dapat menerima semua konsekuensi dalam usaha	SE5	Interval	
		Saya dapat menerima ketidakpastian pendapatan	SE1.6	Interval	

b. Pengetahuan Kewirausahaan

Pengetahuan kewirausahaan adalah wawasan tentang dunia bisnis yang mencakup pemahaman, kemampuan, keterampilan, ide-ide dan keberanian mengambil peluang serta risiko secara rasional untuk mencapai keberhasilan dan mengembangkan usaha. Menurut

Larassati (2024), pengetahuan kewirausahaan adalah pemahaman tentang bisnis yang mencakup kemampuan untuk menciptakan inovasi dan mengidentifikasi peluang pasar. Hilmawati (2021) menyatakan bahwa pengetahuan adalah modal dasar dalam pengambilan keputusan bisnis yang efektif. Dalam konteks kewirausahaan, pengetahuan mencakup berbagai aspek seperti perencanaan bisnis, pengelolaan keuangan, strategi pemasaran, dan pemahaman tentang hukum dan regulasi yang berlaku. Pengetahuan yang memadai membantu wirausahawan membuat keputusan yang lebih tepat dan strategis.

Tabel 3.2
Operasionalisasi Variabel Pengetahuan Kewirausahaan

Variabel	Indikator	Pernyataan	Kode	Skala	Acuan
Pengetahuan Kewirausahaan	Mengetahui penyusunan business plan	Saya mempunyai rincian aktivitas atau kegiatan usaha	EE1	Interval	Irwanto & Ie (2023), Heriyanto & Ie (2024)
		Saya telah menyusun rencana bisnis dari usaha yang dijalankan	EE2	Interval	
	Mengetahui bidang usaha yang dijalankan	Saya memahami prospek masa depan usaha food & beverage ini	EE3	Interval	
		Saya memahami kendala usaha yang akan dihadapi	EE4	Interval	

	Pengetahuan tentang manajemen dan organisasi	Saya mampu membuat perencanaan baik sebelum dan sesudah menjalankan usaha demi mencapai tujuan usaha	EE5	Interval	
		Saya mampu mengontrol usaha saya dengan baik	EE6	Interval	
	Pengetahuan tentang peran dan tanggung jawab	Saya percaya produk yang ditawarkan sesuai dengan selera konsumen.	EE7	Interval	
		Saya mengetahui keinginan konsumen yang akan menggunakan produk yang saya tawarkan.	EE8	Interval	

c. Motivasi Kewirausahaan

Motivasi kewirausahaan adalah dorongan internal maupun eksternal dalam diri wirausaha yang dapat mempengaruhi produktivitasnya, mencakup ketersediaan sumber daya, bakat, keterampilan dan kemampuan manajemen.

Tabel 3.3
Operasionalisasi Variabel Motivasi Kewirausahaan

Variabel	Indikator	Pernyataan	Kode	Skala	Acuan
Motivasi Kewirausahaan	Alasan Finansial	Motivasi saya dalam menjalankan usaha adalah untuk meningkatkan perekonomian keluarga	EM1	Interval	Srimulyani & Hermanto (2021)
		Kepercayaan diri memotivasi saya dalam menjalankan usaha demi mendapatkan penghasilan setiap bulan	EM2	Interval	
	Alasan Sosial	Usaha ini membuat saya lebih dikenal oleh orang lain	EM3	Interval	
		Saya merasa lebih terhormat menjadi seorang wirausaha dibandingkan bekerja menjadi karyawan	EM4	Interval	
		Saya yakin dapat menciptakan lapangan	EM5	Interval	

	Alasan layanan	pekerjaan baru			
		Saya yakin dapat memenuhi permintaan pasar	EM6	Interval	
		Saya dapat membagi waktu lebih fleksibel ketika berwirausaha daripada bekerja dengan orang lain	EM7	Interval	
	Alasan pemenuhan diri	Saya ingin menerapkan pengetahuan berwirausaha yang dimiliki untuk mencapai tujuan usaha	EM8	Interval	

d. Keberhasilan Usaha

Keberhasilan usaha adalah suatu keadaan yang lebih baik dari keadaan sebelumnya karena tercapainya tujuan suatu aktivitas bisnis yang melibatkan kemampuan, pengetahuan dan karakter individu. Menurut Fario (2022), keberhasilan usaha dapat dilihat dari kemampuan usaha untuk berkembang dan mempertahankan keberlanjutan operasionalnya. Norestu (2024) mendefinisikan keberhasilan usaha sebagai kemampuan bisnis untuk mencapai

pertumbuhan dan keberlanjutan dalam jangka panjang. Keberhasilan ini diukur dari berbagai aspek seperti peningkatan pendapatan, ekspansi pasar, dan kemampuan untuk beradaptasi dengan perubahan lingkungan bisnis. Menurutnya, perusahaan yang sukses tidak hanya berfokus pada keuntungan, tetapi juga pada bagaimana mereka dapat terus berkembang.

Tabel 3.4
Operasionalisasi Variabel Keberhasilan Usaha

Variabel	Indikator	Pernyataan	Kode	Skala	Acuan
Keberhasilan Usaha	Volume penjualan	Usaha saya mengalami peningkatan penjualan dari waktu ke waktu	BS1	Interval	Irwanto & Ie (2023), Srimulyani & Hermanto (2021)
		Jumlah permintaan terhadap produk saya meningkat dari waktu ke waktu	BS2	Interval	
	Hasil produksi	Jumlah produksi saya mengalami peningkatan dari waktu ke waktu	BS3	Interval	
		Jumlah produk usaha saya dapat memenuhi permintaan pasar	BS4	Interval	
	Laba usaha	Pendapatan usaha saya mengalami peningkatan dari waktu ke waktu	BS5	Interval	

		Pendapatan usaha saya meningkat terutama pada saat ada event	BS6	Interval	
Pertumbuhan usaha		Jumlah konsumen saya meningkat dari waktu ke waktu	BS7	Interval	
		Konsumen saya berasal dari berbagai daerah	BS8	Interval	
	Pengembangan usaha	Untuk mendukung usaha ini saya meningkatkan sarana bisnis yang dimiliki	BS9	Interval	

2. Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian berfungsi untuk mengumpulkan data dari pengukuran nilai-nilai variabel yang diteliti, sehingga dapat menghasilkan data yang akurat (Sugiyono, 2022). Variabel penelitian dijabarkan menjadi indikator yang kemudian diubah menjadi pernyataan atau pertanyaan yang disebarluaskan kepada responden untuk dijawab. Pernyataan atau pertanyaan ini merupakan item-item dalam instrumen penelitian. Dalam penelitian ini, instrumen yang digunakan adalah kuesioner tertutup yang disebarluaskan melalui *google form*. Kuesioner tersebut berisi sejumlah pernyataan yang telah disesuaikan dengan variabel dan indikator penelitian, yang ditujukan kepada responden, yaitu pemilik UMKM F&B di Jakarta Barat. Kuesioner adalah teknik pengumpulan data dengan memberikan pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawab (Sugiyono, 2022).

Pernyataan dalam kuesioner ini diadaptasi dan dimodifikasi dari beberapa jurnal oleh Irwanto & Mei (2023), Heriyanto & Mei (2024), serta Srimulyani dan Hermanto (2021). Skala untuk pengukuran data dalam penelitian ini menggunakan skala interval. Menurut Hidayat (2021) skala interval adalah skala yang menggambarkan jarak antara satu data dengan data lainnya, dimana setiap jarak memiliki nilai yang setara. Untuk mengukur jawaban responden terhadap kuesioner yang telah disebarluaskan, maka digunakan skala likert. Skala likert merupakan suatu skala yang dirancang untuk menilai sikap, pendapat atau persepsi individu terhadap fenomena atau permasalahan yang terjadi di masyarakat atau yang mereka alami secara pribadi (Hidayat, 2021).

Untuk mengetahui jawaban responden terkait setiap pernyataan tersebut, maka digunakan skala likert sehingga memudahkan peneliti untuk mengetahui jawaban responden dari titik panduan (anchor), yaitu dari sangat tidak setuju hingga sangat setuju. Terdapat 5 kategori dari skala likert, yaitu "sangat tidak setuju", "tidak setuju", "kurang setuju", "setuju", dan "sangat setuju".

Tabel 3.5

Skala Likert

Penilaian	Nilai
Sangat Tidak Setuju	1
Tidak Setuju	2
Kurang Setuju	3
Setuju	4
Sangat Setuju	5

D. Analisis Data dan Reliabilitas (Outer Model Analysis)

Analisis data dalam penelitian ini menggunakan metode *Structural Equation Modeling* (SEM). SEM adalah teknik analisis multivariat yang digunakan untuk menguji hubungan antar variabel, baik secara langsung

maupun tidak langsung (Febryaningrum, 2024). Metode ini memungkinkan peneliti untuk membangun dan menguji model teoritis yang kompleks, serta memperhitungkan variasi dan hubungan antar variabel secara simultan.

Pengujian Outer Model digunakan untuk mengevaluasi sejauh mana indikator-indikator dalam penelitian ini berhubungan dengan variabel laten, yakni efikasi diri, pengetahuan kewirausahaan, motivasi kewirausahaan, dan keberhasilan usaha UMKM F&B di Jakarta Barat. Uji validitas merupakan langkah penting dalam penelitian kuantitatif untuk memastikan bahwa instrumen yang digunakan dapat mengukur apa yang seharusnya diukur. Dalam konteks penelitian ini, validitas diukur dengan dua pendekatan utama: validitas konvergen dan validitas diskriminan. Proses pengujian ini dilakukan dengan memeriksa validitas dan reliabilitas model melalui beberapa tahapan, yaitu:

1. Analisis Validitas

a. Validitas Konvergen

Validitas konvergen mengacu pada sejauh mana indikator dari suatu konstruk yang diukur memiliki korelasi positif yang tinggi satu sama lain.

1) Average Variance Extracted (AVE)

Average Variance Extracted (AVE) adalah ukuran yang digunakan untuk menentukan sejauh mana variabel laten dapat menjelaskan varians dari indikator-indikator yang mengukurnya (Munawarah, 2022). Menurut Putri & Pujiyanto (2023), nilai AVE yang direkomendasikan adalah lebih dari 0,50, yang menandakan bahwa variabel laten mampu menjelaskan lebih dari setengah varians dari indikator-indikator yang terkait. Dalam penelitian ini, nilai AVE digunakan untuk memastikan bahwa efikasi diri, pengetahuan kewirausahaan, motivasi kewirausahaan, dan keberhasilan usaha memiliki validitas yang memadai.

2) Outer Loadings

Outer loadings mengukur kekuatan hubungan antara indikator dengan variabel laten (Munawarah, 2022). Nilai outer loading yang lebih besar dari 0,70 dianggap memadai untuk menunjukkan bahwa indikator tersebut reliabel dalam menjelaskan konstruk yang diukurnya. Namun, nilai loading factor sebesar 0,6 hingga 0,7 masih dapat diterima Hamid & Anwar (2019).

Pada penelitian ini dilakukan 1 kali pengujian validitas dikarenakan pada pengujian pertama semua pernyataan sudah dianggap valid. Berikut ini merupakan hasil uji validitas untuk setiap indikator berdasarkan nilai *outer loadings* atau *loading factor* sebagai berikut:

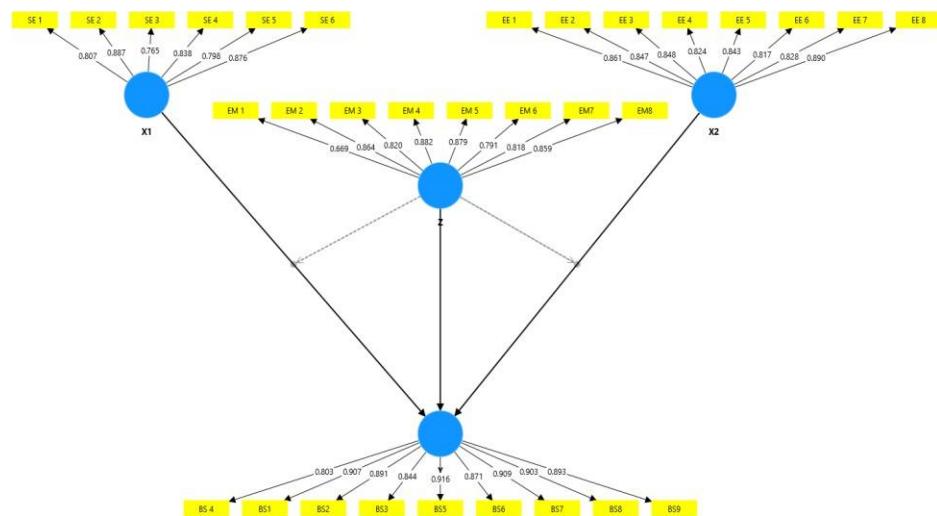
Tabel 3.6
Hasil Uji Validitas pada Setiap Variabel
(Outer Loadings atau Loading Factor)

Kode	Efikasi Diri (X1)	Pengetahuan Kewirausahaan (X2)	Keberhasilan Usaha (Y)	Motivasi Kewirausahaan (Z)	Keterangan
SE1	0,807				Valid
SE2	0,887				Valid
SE3	0,765				Valid
SE4	0,838				Valid
SE5	0,798				Valid
SE6	0,876				Valid
EE1		0,861			Valid
EE2		0,847			Valid
EE3		0,848			Valid
EE4		0,824			Valid

EE5		0,843			Valid
EE6		0,817			Valid
EE7		0,828			Valid
EE8		0,890			Valid
EM1				0,669	Valid
EM2				0,864	Valid
EM3				0,820	Valid
EM4				0,882	Valid
EM5				0,879	Valid
EM6				0,791	Valid
EM7				0,818	Valid
EM8				0,859	Valid
BS1			0,907		Valid
BS2			0,891		Valid
BS3			0,844		Valid
BS4			0,803		Valid
BS5			0,916		Valid
BS6			0,871		Valid
BS7			0,909		Valid
BS8			0,903		Valid
BS9			0,893		Valid

Sumber: Hasil Olah Data pada Aplikasi *SmartPLS 4*

Berdasarkan hasil pengujian validitas pada setiap indikator yang disajikan dalam tabel 3.6 diatas, dapat disimpulkan bahwa nilai *outer loadings* atau *loading factor* masing-masing pernyataan untuk setiap indikator lebih dari 0,6, sehingga semua pernyataan untuk setiap indikator dinyatakan valid yang berarti syarat *loading factor* validitas konvergen sudah terpenuhi. Dibawah ini merupakan model dari hasil *outer loadings*, yaitu:



Gambar 3.1
Model Hasil Outer Loadings

Sumber: Hasil Olah Data pada Aplikasi *SmartPLS 4*

Setelah dilakukan pengujian *outer loadings* atau *loading factor*, kemudian dilakukan pengujian *Average Variance Extracted* (AVE). AVE dikatakan valid apabila nilai hasil pengujian untuk setiap variabel yang diuji menghasilkan nilai lebih dari 0,5. Berikut ini merupakan nilai hasil pengujian *Average Variance Extracted* yang disajikan dalam bentuk tabel dan gambar:

Tabel 3.7
Hasil Uji *Average Variance Extracted* (AVE) pada Setiap Variabel

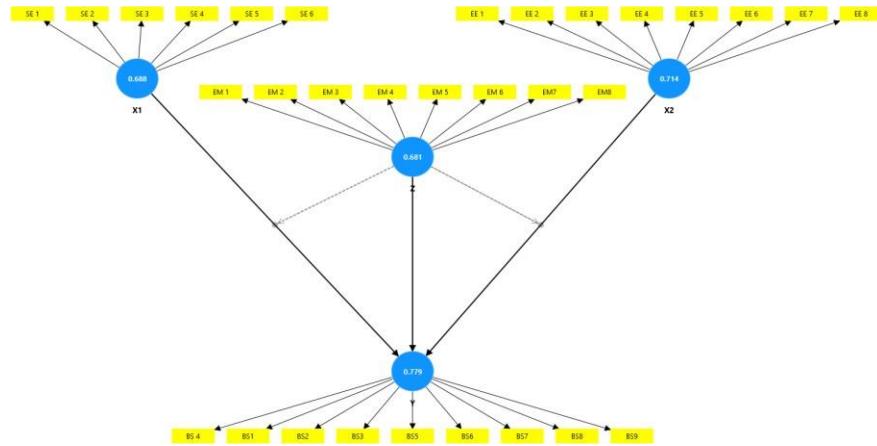
Variabel	Nilai <i>Average Variance Extracted</i> (AVE)	Keterangan
Efikasi diri (X1)	0,688	Valid
Pengetahuan kewirausahaan (X2)	0,714	Valid
Motivasi kewirausahaan (Z)	0,779	Valid
Keberhasilan usaha (Y)	0,681	Valid

Sumber: Hasil Olah Data pada Aplikasi *SmartPLS 4*

Berdasarkan hasil pengujian validitas konvergen yaitu uji *Average Variance Extracted* (AVE) untuk semua variabel dalam tabel 3.7 di atas, dapat dilihat bahwa variabel efikasi diri memiliki nilai *Average Variance Extracted* sebesar 0,688, variabel pengetahuan kewirausahaan memiliki nilai *Average Variance Extracted* sebesar 0,714, variabel motivasi kewirausahaan memiliki nilai *Average Variance Extracted* sebesar 0,779, dan variabel keberhasilan usaha memiliki nilai *Average Variance Extracted* sebesar 0,681. Terlihat dari tabel yang telah disajikan bahwa nilai *Average Variance Extracted* semua variabel lebih dari 0,5 sehingga dinyatakan bahwa variabel-variabel tersebut valid dan memenuhi kriteria atau syarat dari validitas konvergen.

Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa kriteria atau acuan validitas konvergen telah terpenuhi. Hal ini terlihat dengan data hasil pengujian *outer loadings* yang semuanya memiliki nilai lebih dari 0,6 dan nilai *Average Variance Extracted* yang semuanya memiliki nilai lebih dari 0,5.

Dari data diatas, disajikan model pengujian AVE dalam bentuk gambar:



Gambar 3.2

Model Hasil Average Variance Extracted (AVE)

Sumber: Hasil Olah Data pada Aplikasi *SmartPLS 4*

b. Validitas Diskriminan

Validitas diskriminan mengukur sejauh mana konstruk berbeda satu sama lain. Dalam penelitian ini, validitas diskriminan diuji dengan menggunakan tiga metode utama:

1) Cross Loadings

Pengujian discriminant validity dapat dilihat dari nilai cross loading pada masing-masing indikator, dimana nilai cross loading indikator variabel yang dituju harus lebih besar dari nilai korelasi pada variabel lainnya (Ghozali, 2021). Ini bertujuan untuk memastikan bahwa indikator tersebut lebih cocok mengukur konstruk yang ditentukan daripada konstruk lain. Berikut ini merupakan hasil pengujian *cross loadings* pada setiap indikator, yang disajikan dalam bentuk tabel:

Tabel 3.8
Hasil Uji *Cross Loadings* pada Setiap Variabel

	X1	X2	Y	Z	Keterangan
SE1	0,807	0,091	0,339	0,109	Valid
SE2	0,887	0,425	0,510	0,349	Valid
SE3	0,765	0,069	0,236	0,005	Valid
SE4	0,838	0,334	0,485	0,331	Valid
SE5	0,798	-0,026	0,127	0,087	Valid
SE6	0,876	0,253	0,342	0,229	Valid
EE1	0,261	0,861	0,603	0,504	Valid
EE2	0,207	0,847	0,529	0,430	Valid
EE3	0,396	0,848	0,644	0,438	Valid
EE4	0,233	0,824	0,512	0,398	Valid
EE5	0,111	0,843	0,547	0,473	Valid
EE6	0,273	0,817	0,594	0,472	Valid
EE7	0,255	0,28	0,544	0,437	Valid
EE8	0,367	0,890	0,612	0,546	Valid
EM1	-0,034	0,099	0,245	0,669	Valid
EM2	0,204	0,410	0,402	0,864	Valid
EM3	0,292	0,463	0,464	0,820	Valid
EM4	0,297	0,534	0,503	0,882	Valid
EM5	0,285	0,626	0,562	0,879	Valid
EM6	0,192	0,367	0,492	0,791	Valid
EM7	0,213	0,413	0,425	0,818	Valid
EM8	0,221	0,532	0,465	0,859	Valid

BS1	0,432	0,616	0,907	0,395	Valid
BS2	0,361	0,605	0,891	0,491	Valid
BS3	0,390	0,474	0,844	0,470	Valid
BS4	0,225	0,519	0,803	0,436	Valid
BS5	0,407	0,596	0,916	0,517	Valid
BS6	0,523	0,719	0,871	0,586	Valid
BS7	0,379	0,571	0,909	0,458	Valid
BS8	0,515	0,689	0,903	0,536	Valid
BS9	0,390	0,558	0,893	0,468	Valid

Sumber: Hasil Olah Data pada Aplikasi *SmartPLS 4*

Berdasarkan data pada tabel 3.8 di atas, diketahui bahwa setiap indikator pada pengujian *cross loadings* dianggap valid. Hal ini dibuktikan dengan nilai *cross loadings* dari masing-masing variabel menghasilkan nilai yang lebih besar daripada nilai *loadings* variabel lainnya.

2) Fornell-Larcker Criterion

Kriteria *fornell-larcker* digunakan untuk menilai validitas diskriminan, yaitu sejauh mana konstruk berbeda secara empiris dari konstruk lainnya (Prayoga, 2022). Validitas diskriminan dianggap baik jika nilai akar AVE dari setiap konstruk lebih besar daripada korelasi antar konstruk dalam model. Dengan demikian, variabel efikasi diri, pengetahuan kewirausahaan, motivasi kewirausahaan, dan keberhasilan usaha harus memiliki nilai akar AVE yang lebih tinggi daripada korelasi mereka dengan konstruk lainnya. Berikut ini merupakan hasil pengujian *fornell-larcker criterion* pada setiap indikator, yang disajikan dalam bentuk tabel:

Tabel 3.9
Hasil Uji *Fornell-Larcker Criterion* pada Setiap Variabel

	X1	X2	Y	Z	Keterangan
X1	0,829				Valid
X2	0,317	0,845			Valid
Y	0,466	0,682	0,883		Valid
Z	0,272	0,549	0,555	0,825	Valid

Sumber: Hasil Olah Data pada Aplikasi *SmartPLS* 4

Berdasarkan data pada tabel 3.9 di atas, diketahui bahwa setiap indikator pada pengujian *Fornell-Larcker Criterion* dianggap valid atau nilai diskriminan yang baik. Hal ini dibuktikan dengan nilai akar AVE yang lebih tinggi korelasinya pada setiap konstruk daripada korelasi dengan konstruk lainnya.

3) Heterotrait-Monotrait Ratio (HTMT)

Heterotrait-Monotrait Ratio digunakan sebagai alternatif lain untuk menilai validitas diskriminan (Murdifin, 2024). Nilai HTMT kurang dari 0,90 menunjukkan validitas diskriminan yang baik, di mana variabel-variabel dalam model tidak memiliki korelasi yang berlebihan (Jufrizan et al, 2022). Dalam penelitian ini, validitas diskriminan antara efikasi diri, pengetahuan kewirausahaan, motivasi kewirausahaan, dan keberhasilan usaha akan dianggap tercapai jika nilai HTMT berada di bawah 0,90. Berikut ini merupakan hasil pengujian *Heterotrait-Monotrait Ratio* pada setiap indikator, yang disajikan dalam bentuk tabel:

Tabel 3.10
Hasil Uji *Heterotrait-Monotrait Ratio* pada Setiap Variabel

Variabel	Nilai HTMT	Keterangan
X2 <-> X1	0,300	Valid
Y <-> X1	0,423	Valid
Y <-> X2	0,703	Valid
Z <-> X1	0,254	Valid
Z <-> X2	0,555	Valid
Z <-> Y	0,563	Valid

Sumber: Hasil Olah Data pada *SmartPLS 4*

Berdasarkan data pada tabel 3.10 di atas, diketahui bahwa setiap indikator pada pengujian *Heterotrait-Monotrait Ratio* dianggap valid atau nilai diskriminan yang baik. Hal ini dibuktikan dengan nilai *Heterotrait-Monotrait Ratio* semua variabel kurang dari 0,9.

2. Analisis Reliabilitas

Reliabilitas adalah ukuran konsistensi dan ketepatan instrumen penelitian dalam mengukur suatu konstruk (Busnawir, 2023). Dalam penelitian kuantitatif, penting untuk memastikan bahwa data yang dikumpulkan adalah valid dan reliabel untuk mendukung kesimpulan yang diambil. Magdalena (2023) menjelaskan bahwa reliabilitas adalah derajat di mana pengukuran yang dilakukan oleh instrumen dapat diulang dengan hasil yang sama, sehingga instrumen yang reliabel dapat dipercaya untuk menghasilkan data yang akurat. Selain itu, Sugiono (2020) menekankan bahwa reliabilitas berhubungan erat dengan validitas, yang berarti

instrumen yang valid juga harus reliabel. Tanpa reliabilitas, hasil penelitian tidak dapat dianggap valid. Reliabilitas diukur dengan 2 acuan utama yaitu:

a. Cronbach's Alpha

Cronbach's Alpha mengukur konsistensi internal suatu konstruk. Nilai *cronbach's alpha* yang lebih besar dari 0,6 dianggap memadai untuk menunjukkan reliabilitas yang baik (Wilaini et al, 2022). Dalam penelitian ini, setiap konstruk harus memiliki nilai *cronbach's alpha* yang memenuhi kriteria ini agar dapat dianggap reliabel. Berikut ini merupakan hasil pengujian *cronbach's alpha* pada setiap indikator, yang disajikan dalam bentuk tabel:

Tabel 3.11
Hasil Uji Cronbach's Alpha pada Setiap Variabel

Variabel	Nilai Cronbach's Alpha	Keterangan
Efikasi diri (X1)	0,914	Reliabel
Pengetahuan kewirausahaan (X2)	0,943	Reliabel
Keberhasilan usaha (Y)	0,964	Reliabel
Motivasi kewirausahaan (Z)	0,933	Reliabel

Sumber: Hasil Olah Data pada Aplikasi *SmartPLS 4*

Berdasarkan data pada tabel 3.11 di atas, diketahui bahwa setiap indikator pada pengujian *cronbach's alpha* dianggap reliabel atau nilai reliabilitas yang baik. Hal ini dibuktikan dengan nilai *cronbach's alpha* semua variabel lebih dari 0,7.

b. Composite Reliability

Composite reliability digunakan untuk menilai reliabilitas suatu konstruk berdasarkan konsistensi internal antar indikatornya. Menurut Sudargini (2021), nilai *composite reliability* yang lebih besar dari 0,7 menunjukkan reliabilitas yang baik. Oleh karena itu, dalam penelitian ini, konstruk efikasi diri, pengetahuan kewirausahaan, motivasi kewirausahaan, dan keberhasilan usaha akan diuji dengan *composite reliability* untuk memastikan konsistensi indikator dalam mengukur variabel laten. Dibawah ini merupakan hasil pengujian *composite reliability* yang telah dilakukan menggunakan SmartPLS 4.0:

Tabel 3.12
Hasil Uji Composite Reliability pada Setiap Variabel

Variabel	Nilai Composite Reliability (rho_a)	Nilai Composite Reliability (rho_c)	Keterangan
Efikasi diri (X1)	0,958	0,930	Reliabel
Pengetahuan kewirausahaan (X2)	0,945	0,952	Reliabel
Keberhasilan usaha (Y)	0,971	0,969	Reliabel
Motivasi kewirausahaan (Z)	0,945	0,944	Reliabel

Sumber: Hasil Olah Data pada Aplikasi *SmartPLS* 4

Berdasarkan data pada tabel 3.12 di atas, diketahui bahwa setiap indikator pada pengujian *composite reliability* dianggap reliabel atau nilai reliabilitas yang baik. Hal ini dibuktikan dengan nilai *composite reliability* semua variabel lebih dari dari 0,7. Oleh karena itu, reliabilitas dalam penelitian ini sudah terpenuhi semua dan semua variabel dianggap sudah terpenuhi.

E. Analisis Data (Inner Model Analysis)

Pengujian inner model dalam penelitian ini bertujuan untuk menentukan hubungan antar variabel laten, atau yang dikenal sebagai model struktural (Chaidir et al., 2021). Beberapa teknik pengujian digunakan untuk menganalisis inner model, seperti koefisien determinasi (R^2), *effect size* (f^2), *Goodness of Fit* (GoF), serta uji hipotesis dengan *t-statistics* dan *p-values*.

1. Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi (R^2) merupakan salah satu alat ukur yang penting dalam analisis regresi, digunakan untuk menilai seberapa besar variabel independen dapat mempengaruhi variabel dependen (Azizah, 2022). Menurut Musyaffi et al (2022), penilaian R^2 dilakukan dengan mengkategorikan nilai-nilai yang diperoleh: jika R^2 mencapai 0,67, hal ini menunjukkan adanya pengaruh yang kuat; nilai 0,33 mencerminkan pengaruh yang moderat; sedangkan nilai 0,19 mengindikasikan pengaruh yang lemah. Penggunaan R^2 dalam penelitian ini sangat relevan, karena dapat memberikan gambaran yang jelas tentang seberapa baik model yang digunakan dalam menjelaskan variasi pada variabel dependen, sekaligus membantu peneliti untuk memahami hubungan yang ada antara variabel-variabel tersebut.

2. Effect Size (f^2)

Effect size (f^2) berfungsi untuk mengevaluasi seberapa besar pengaruh variabel laten eksogen terhadap variabel laten endogen dalam model struktural yang diteliti. *Effect size* ini memberikan informasi yang jelas tentang kontribusi masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen. Dalam konteks ini, *effect size* dikelompokkan menjadi tiga kategori: kecil (0,02), moderat (0,15), dan besar (0,35) Musyaffi et al (2022). Kategori-kategori ini membantu peneliti untuk memahami seberapa signifikan pengaruh masing-masing variabel terhadap hasil yang diteliti. Dengan mengetahui *effect size*, peneliti dapat menentukan variabel mana yang memiliki pengaruh dominan dan mana yang tidak terlalu signifikan,

sehingga hasil penelitian dapat lebih terfokus dan relevan dalam memberikan solusi atau rekomendasi yang tepat untuk permasalahan yang dihadapi.

3. Goodness of Fit (GoF)

Goodness of Fit (GoF) adalah ukuran yang digunakan untuk menilai seberapa baik model yang diusulkan sesuai dengan data yang diobservasi dalam analisis *Structural Equation Modeling* (Handayani, 2023). Fungsi pengujian goodness of fit penting karena membantu peneliti untuk menentukan apakah model yang dibangun dapat diterima atau perlu diperbaiki. Nilai *Goodness of Fit* (GoF) terbentang antara 0-1 dengan rincian sebagai berikut: 0,1 (kecil), 0,25 (moderat atau sedang), 0,38 (besar) (Perkasa & Magito, 2024). *Goodness of Fit* (GoF) dapat dihitung menggunakan rumus:

$$GoF = \sqrt{\overline{AVE} \times \overline{R^2}}$$

4. Pengujian Hipotesis

Pengujian hipotesis merupakan langkah penting dalam penelitian kuantitatif yang bertujuan untuk mengevaluasi arah serta signifikansi hubungan antara variabel eksogen dan variabel endogen. Proses ini melibatkan analisis statistik yang cermat, di mana hipotesis diuji menggunakan dua parameter utama: nilai *t-statistics* dan *p-values*. Dalam metode bootstrapping pada penelitian ini, hipotesis diterima jika atau nilai *p-values* <0,05 (Hariroh et al, 2022). Nilai *p-values* memberikan indikasi tingkat signifikansi, di mana jika *p-values* yang diperoleh lebih kecil dari 0,05, maka hipotesis tersebut dianggap signifikan. Hal ini menunjukkan bahwa terdapat cukup bukti untuk menerima hipotesis yang diajukan.

Selain itu, nilai *t-statistics* juga memainkan peran penting dalam pengujian ini. Jika nilai *t-statistics* lebih besar dari 1,645, maka hipotesis dapat diterima, sedangkan jika nilai tersebut berada di bawah 1,645, hipotesis akan ditolak (Kardila & Puspitowati, 2022). Pengujian hipotesis

ini tidak hanya memberikan pemahaman tentang hubungan antar variabel, tetapi juga membantu peneliti untuk membuat keputusan yang berbasis data dalam konteks penelitian yang lebih luas.

5. Uji Analisis Moderasi

Dalam penelitian ini, uji moderasi dilakukan untuk melihat peran variabel motivasi kewirausahaan dalam memperkuat hubungan antara efikasi diri dan pengetahuan kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha UMKM F&B di Jakarta Barat. Hasil pengujian analisis moderasi ini dapat memberikan wawasan yang lebih dalam mengenai dinamika hubungan antara variabel-variabel yang diteliti. Menurut Widyaningsih (2024), pemahaman tentang efek moderasi sangat penting untuk merancang intervensi atau program yang lebih efektif dalam meningkatkan keberhasilan usaha, khususnya dalam konteks kewirausahaan

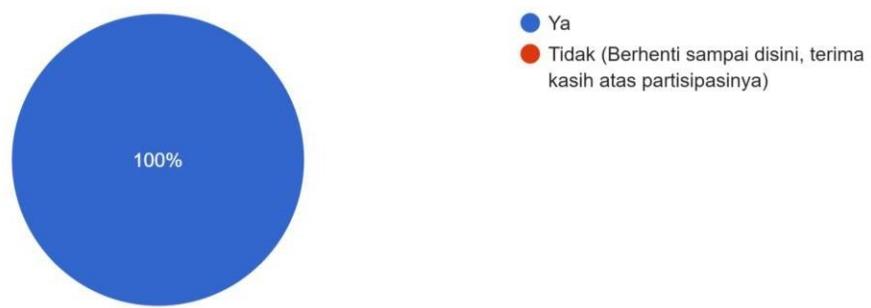
BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Subjek Penelitian

Pemilik UMKM yang bergerak di bidang F&B (*Food & Beverage*) dan memiliki usaha yang berdomisili di wilayah Jakarta Barat merupakan subjek dalam penelitian ini. Untuk mengumpulkan data yang dibutuhkan, dilakukan penyebaran kuesioner dalam bentuk *Google form* kepada responden selama 3 minggu secara berturut-turut dari tanggal 28 Oktober sampai 17 November 2024. Penyebaran kuesioner dilakukan secara offline dan online dengan melakukan pertemuan secara langsung dengan pemilik maupun karyawan yang bertanggung jawab atas operasional usaha serta berkomunikasi melalui chat pada aplikasi Whatsapp. Berdasarkan data kuesioner diperoleh 80 responden pemilik UMKM yang memenuhi kriteria sebagai sampel penelitian. Berikut merupakan uraian dan penjabaran kriteria dari semua responden sampel dalam penelitian ini:

Apakah Bapak/Ibu/Saudara/i memiliki UMKM yang bergerak di bidang Food & Beverage (F&B)?
80 jawaban



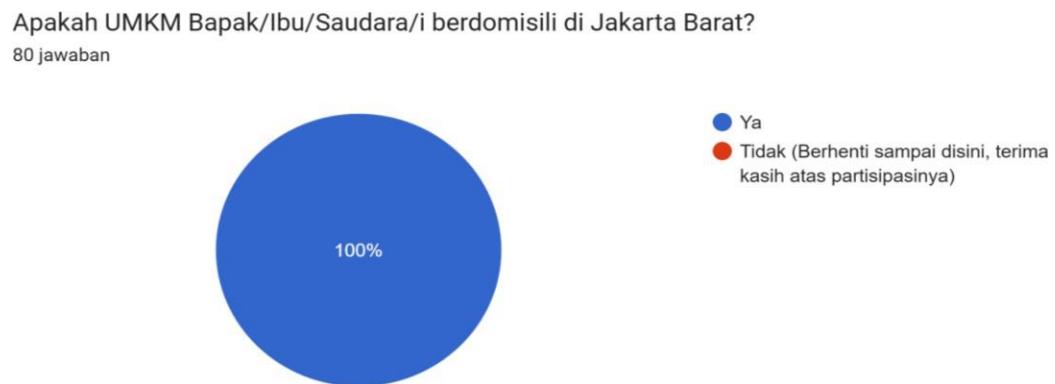
Gambar 4.1

Kriteria 1 Sampel : Pemilik UMKM F&B (*Food & Beverage*)

Sumber: Hasil Olah Data Kuesioner melalui *Google Form*

Berdasarkan gambar 4.1 di atas, hasil kuesioner melalui *Google form* menunjukkan bahwa 100% responden yang terkumpul sebagai sampel penelitian merupakan pemilik UMKM yang bergerak dalam bidang F&B

atau *Food & Beverage*. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa kriteria 1 untuk sampel penelitian sudah terpenuhi.



Gambar 4.2

Kriteria 2 Sampel : Pemilik UMKM F&B (*Food & Beverage*) yang berdomisili di Jakarta Barat

Sumber: Hasil Olah Data Kuesioner melalui *Google Form*

Berdasarkan gambar 4.2 mengenai kriteria 2 untuk sampel penelitian, di dapat data hasil kuesioner yang menunjukkan persentase jawaban 100% dari 80 responden yang bersedia menjadi sampel dalam penelitian ini. Responden tersebut merupakan pemilik UMKM yang bergerak di bidang F&B atau *Food & Beverage* dengan lokasi usaha yang berada atau berdomisili di wilayah Jakarta Barat. Melihat data tersebut maka dapat disimpulkan bahwa kriteria sampel 2 dalam penelitian ini sudah memenuhi syarat.

Setelah kedua kriteria minimal sampel dalam penelitian ini terpenuhi. Selanjutnya responden yang termasuk ke dalam sampel penelitian ini diklasifikasikan ke dalam beberapa kategori. Hal ini dilakukan untuk memudahkan dalam membedakan setiap UMKM yang menjadi sampel dengan efisien dan akurat. Beberapa klasifikasi atau kategori yang digunakan, yaitu:

1. Jenis kelamin
2. Usia

3. Pendidikan terakhir
4. Nama usaha dan produk yang ditawarkan
5. Bidang usaha
6. Lama usaha
7. Jumlah karyawan
8. Omzet per bulan

Kategori atau klasifikasi yang telah dipilih tersebut juga membantu dalam mengetahui mayoritas UMKM yang tersebar di wilayah Jakarta Barat sesuai dengan kategori atau klasifikasi yang sudah diterapkan dalam *Google form* penelitian. Di bawah ini merupakan hasil dan rincian dari klasifikasi semua responden yang terkumpul melalui penyebaran kuesioner *Google form*, yaitu:

1. Jenis Kelamin

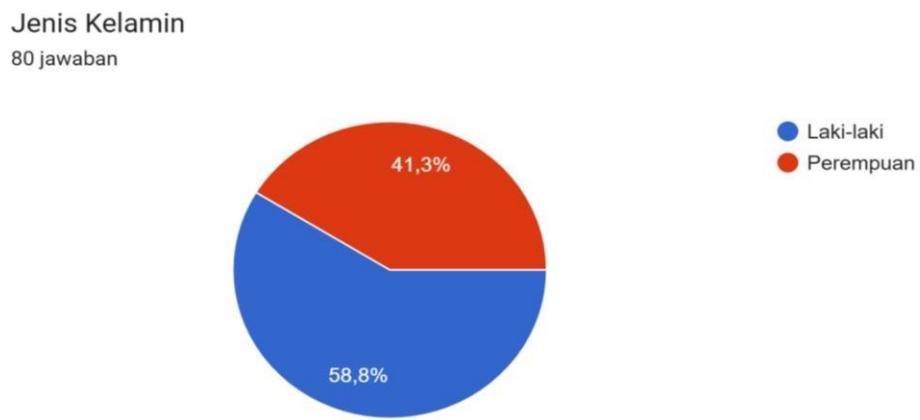
Penyebaran kuesioner melalui *Google form* kepada responden mengklasifikasikan jenis kelamin berdasarkan 2 kategori yang disajikan sesuai dengan gambar dan tabel berikut:

Tabel 4.1

Kategori Responden berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Jumlah Responden	Persentase	Mayoritas Jenis Kelamin
Laki-Laki	47 orang	58,7%	Laki-laki (47 orang) 58,7%
Perempuan	33 orang	41,3%	
Total	80 orang	100%	

Sumber: Hasil Olah Data Kuesioner melalui *Google Form*



Gambar 4.3

Klasifikasi Responden berdasarkan Jenis Kelamin

Sumber: Hasil Olah Data Kuesioner melalui *Google Form*

Berdasarkan tabel 4.1 dan gambar 4.3 di atas, diketahui bahwa mayoritas responden pemilik UMKM *Food & Beverage* di wilayah Jakarta Barat berjenis kelamin laki-laki dengan persentase sebesar 58,7% yang berjumlah 47 orang sedangkan sisanya 33 orang merupakan perempuan dengan persentase sebesar 41,3%. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa pemilik UMKM dalam penelitian ini mayoritas berjenis kelamin laki-laki.

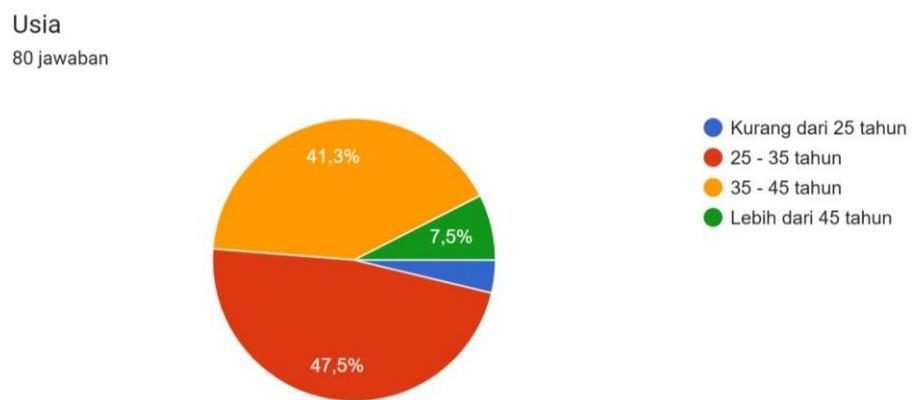
2. Usia

Klasifikasi usia pemilik UMKM *Food and Beverage* di Jakarta Barat terbagi menjadi 4 kategori. Berikut ini merupakan uraian terperinci terkait usia yang telah diisi oleh responden yang disajikan dalam bentuk tabel dan gambar:

Tabel 4.2
Kategori Responden berdasarkan Usia

Usia	Jumlah Responden	Persentase	Mayoritas Usia
Kurang dari 25 tahun	3 orang	3,75%	26-35 tahun (38 orang) 47,5%
26-35 tahun	38 orang	47,5%	
36-45 tahun	33 orang	41,25%	
Lebih dari 45 tahun	6 orang	7,5%	
Total	80 orang	100%	

Sumber: Hasil Olah Data Kuesioner melalui *Google Form*



Gambar 4.4
Kategori Responden berdasarkan Usia

Sumber: Hasil Olah Data Kuesioner melalui *Google Form*

Data yang terkumpul dalam kuesioner melalui *Google form* yang disajikan pada tabel 4.2 dan gambar 4.4 menunjukkan bahwa mayoritas pemilik UMKM merupakan kelompok usia 26 sampai dengan 35 tahun yaitu sebanyak 38 orang dengan persentase 47,5%. Selanjutnya mayoritas jawaban kedua pemilik UMKM mengenai usia adalah 36 sampai dengan 45 tahun sebesar 41,25% yang

berjumlah 33 orang. Selain itu, usia pemilik UMKM yang berada di atas 45 tahun terdiri dari 6 orang dengan persentase 7,5% dan 3 orang lainnya merupakan pemilik UMKM yang berada di usia kurang dari 25 tahun.

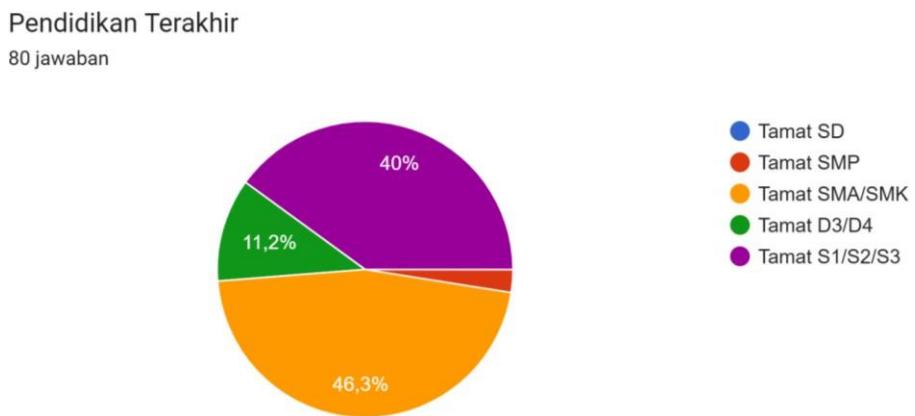
3. Pendidikan terakhir

Pendidikan merupakan salah satu sarana yang dapat menunjang keberhasilan usaha. Dengan pendidikan, wirausaha mampu membuat perencanaan untuk setiap aktivitas atau kegiatan usaha dari sebelum berdiri hingga berjalannya usaha dan masa depan usaha tersebut. Setiap pemilik UMKM mayoritas memiliki kesamaan pendidikan dan merupakan tingkat pendidikan umum yang biasanya ditempuh oleh masyarakat. Hasil pengisian kuesioner oleh responden menunjukkan bahwa mayoritas pemilik UMKM *Food and Beverage* di Jakarta Barat merupakan lulusan SMA/SMK sebanyak 37 orang dengan persentase 46,5%. Selain itu, pemilik UMKM yang merupakan lulusan S1/S2/S3 terdiri dari 32 orang, kemudian lulusan D3/D4 sebanyak 9 orang dan sisanya merupakan lulusan SMP sebanyak 2 orang. Dibawah ini merupakan penjabaran pendidikan terakhir pemilik UMKM secara lengkap, yaitu:

Tabel 4.3
Kategori Responden berdasarkan Pendidikan Terakhir

Pendidikan Terakhir	Jumlah Responden	Persentase	Mayoritas Usia
Tamat SD	0 orang	0%	Tamat SMA/SMK (37 orang) 46,5%
Tamat SMP	2 orang	2,5%	
Tamat SMA/SMK	37 orang	46,3%	
Tamat D3/D4	9 orang	11,2%	
Tamat S1/S2/S3	32 orang	40%	
Total	80 orang	100%	

Sumber: Hasil Olah Data Kuesioner melalui *Google Form*



Gambar 4.5

Kategori Responden berdasarkan Pendidikan Terakhir

Sumber: Hasil Olah Data Kuesioner melalui *Google Form*

4. Nama Usaha dan Produk yang ditawarkan

Responden yang terpilih dan memenuhi kriteria sebagai sampel penelitian melalui pengisian kuesioner, kemudian diklasifikasikan ke dalam beberapa kategori untuk mengetahui informasi-informasi penting mengenai usaha yang dimiliki secara efisien dan akurat demi menunjang keberhasilan penelitian ini. Nama usaha dan produk yang ditawarkan merupakan salah satu klasifikasi yang dibutuhkan dalam penelitian ini. Kuesioner yang telah diisi oleh semua responden pemilik UMKM dan telah diolah menghasilkan rincian tabel dan gambar sebagai berikut:

Tabel 4.4

Kategori Responden berdasarkan Nama Usaha dan Produk yang ditawarkan

No	Nama Usaha	Produk yang ditawarkan
1.	Takoyaki Booster	Takoyaki

2.	9Cupscoffee	Makanan (<i>pasta, toast, pancake</i>) dan minuman (<i>coffee, tea, soda</i>)
3.	Suko Marem	Soto, nasi goreng dan minuman
4.	My Chicken bowl	Nasi ayam
5.	Mie Balap	Mie, nasi,bihun dan kweitiao goreng
6.	E+enaking Malatang	Sup <i>malatang</i> dan <i>malaxiangguo</i>
7.	Indomie Bang Toyib	Mie instan
8.	Seblak Jeletet Murni	Seblak, nasi goreng dan minuman
9.	Mochi NamYang	<i>Mochi, muako, konghu</i> dan <i>phia</i>
10.	Ushi So	Makanan korea (<i>tteokbokki, gimbap, japchae, gammari</i> dan lainnya)
11.	Mr Robak	Roti bakar, mie instan, <i>rice bowl</i> , sate, pisang bakar, dan minuman
12.	Snug Coffee	<i>Coffee, tea, non-coffee, pastry, & snacks</i>
13.	Ewan Pao	<i>Bakpao</i>
14.	Tanghulu	Manisan buah
15.	Jeruk Peras Mi Drink	Minuman jeruk
16.	Popalicious	<i>Waffle</i>
17.	Choux cream	Choux atau kue sus
18.	Cheesy Pen Shells	<i>Scallop, octopus, shrimp, and squid</i>
19.	Goguma Bites	Onde-onde, pisang goreng, dan bola ubi kopong
20.	Butadon Yes	<i>Rice bowl, ramen and popcorn pork</i>
21.	S'more Delight	<i>Marshmallow ice cream</i> bakar
22.	Golden Hotbar	Makanan dan minuman
23.	K-fishball noodle	<i>Chili oil fishball noodle, saikoro noodle, chili oil udon, and fried hekeng</i>

24.	Kiam Kiam	<i>Tanghulu, asinan, snack, drink and omellete</i>
25.	Teboo Daebak	Tebu
26.	10wonppang	<i>Mozzarella bread</i>
27.	Oppa recipe	Makanan (<i>bibimbap, ramen, and kimchi</i>)
28.	Go Bungeoppang	Bolu korea
29.	Squid World	<i>Squid, baby crab, dakkochi, and fish cake</i>
30.	Rumah Juliet	Makanan <i>vegan</i> (<i>cake, cookies, pasta</i>) dan minuman
31.	Mr Ollie	Luti Gendang
32.	Penyetan Cok	Ayam, ikan, sapi, sayuran, dan minuman
33.	Oppa Dosirak	Makanan korea (<i>tteokbokki, gimbap, jajangmyeon, jjampong</i> dan lainnya)
34.	Zhengda	<i>Crispy Chicken</i>
35.	Momokino	<i>Takoyaki, Donburi, Okonomiyaki, dan Ikayaki</i>
36.	Ayam Geybok Bang Jarwo	Ayam Geprek
37.	Kebab Monster	<i>Kebab</i>
38.	Taucy	Tahu Aci
39.	SMER	Steak
40.	Kedai Teh Tarik	Teh tarik, chocolate
41.	Ayam Bakar Ojolali	Ayam, ikan, sapi, sayur dan minuman
42.	Warteg Indo Bu Badriah	Ikan, ayam, sayur, gorengan, dan minuman
43.	Kantin 88	Ikan, ayam, sayur, gorengan dan minuman
44.	Sate Bang Dopir	Sate ayam, sate kambing, dan sop kambing

45.	Teh Poci	<i>Tea, chocolate, yakult, and cappuccino</i>
46.	Kane Fried Chicken	<i>Fried Chicken</i>
47.	Steak	<i>Chicken steak, beef steak, shihlin, and french fries</i>
48.	Teh Goyang	Minuman (<i>Tea, chocolate, cappuccino</i> dan lainnya)
49.	Cakwe Aladdin	<i>Cakwe</i> dan roti bantal
50.	At Box Cafe	Mie instan, <i>rice bowl, snack</i> , dan minuman
51.	Pempek Mama Ely	Pempek
52.	Mie Yamin Untar	Mie ayam,bihun ayam, dan kwetiaw ayam
53.	Ayam DedyJaya	Ayam
54.	Bebek Madura	Bebek madura
55.	Juice For You SS	Jus buah
56.	Nasi Goreng Namura	Ayam, nasi goreng, mie goreng dan lainnya
57.	Nasi Goreng Pak De Dhar	Nasi goreng,bihun goreng, mie goreng dan lainnya
58.	Kantin Sahera Pak Kirno	Ayam, soto, bakso, ikan dan minuman
59.	Siomay Enaaak by Riva	Siomay, tahu, telur, pare, kol dan kentang
60.	Pasteleable	<i>Pastel</i>
61.	Dallas Chicken	<i>Chicken rice bowl</i>
62.	Pada Suka Chinese Food	<i>Chinese food</i>
63.	Nasi Goreng Gila Sinyo	Nasi goreng gila, mie goreng gila, kwetiaw goreng gila, dan nasi gila
64.	Warkop Tera	Mie instan, cemilan, dan minuman

65.	K'day Songo	Ikan, ayam, cemilan dan minuman
66.	Gulden's Mice	Jambu Bangkok
67.	Warung Pojok	Makanan (roti bakar) dan minuman
68.	Warteg Karunia	Ikan, ayam, sayur, gorengan, dan minuman
69.	Tobama Coffee and food	<i>Indonesian & western, snack, and drink</i>
70.	Bakmi Bule	Bakmi, bihun, kwetiau, pangsit dan bakso
71.	Bakso Kampungqu	Bakso, mie ayam dan es teler
72.	Bbq Box	<i>Chinese food</i>
73.	Tongseng Solo Pak Andre	Tongseng, sate, nasi goreng dan gulai
74.	Auto Bakmie	Bakmi, bihun, dan lainnya
75.	Masakan Mama	Ayam, sayuran, dan gorengan
76.	Mie Ayam Bang Mawar	Mie, bihun, kwetiau, bakso dan pangsit
77.	Siomay Engkong	Siomay, telur, tahu, pare, kol, kentang, kerupuk, dan kulit babi
78.	Cireng Keraton	Cireng
79.	Nasi Goreng Larissa Bahari	Nasi goreng, bihun goreng, kwetiau goreng dan lainnya
80.	Bonsoe Bakehouse	<i>Croissant, cruffin, crookie, brioche, danish, cromboloni, cheese tart and drink</i>
Total 80 Responden		

Sumber: Hasil Olah Data Kuesioner melalui *Google Form*

Berdasarkan tabel 4.4 di atas, mengenai nama usaha dan produk yang ditawarkan diketahui bahwa UMKM F&B (*Food & Beverage*) di Jakarta Barat beragam dan bervariasi. Banyak jenis makanan yang ditawarkan mulai dari makanan berat, cemilan,

maupun minuman. Selain itu, dari segi rasa makanan dan minuman yang ditawarkan juga beragam mulai dari rasa manis, asin atau gurih, asam maupun pahit. Namun terdapat beberapa UMKM yang memiliki kesamaan produk yang ditawarkan antara satu dengan yang lain. Mayoritas UMKM F&B (*Food & Beverage*) di Jakarta Barat menawarkan produk makanan berbahan dasar nasi, bihun, dan kwetiau.

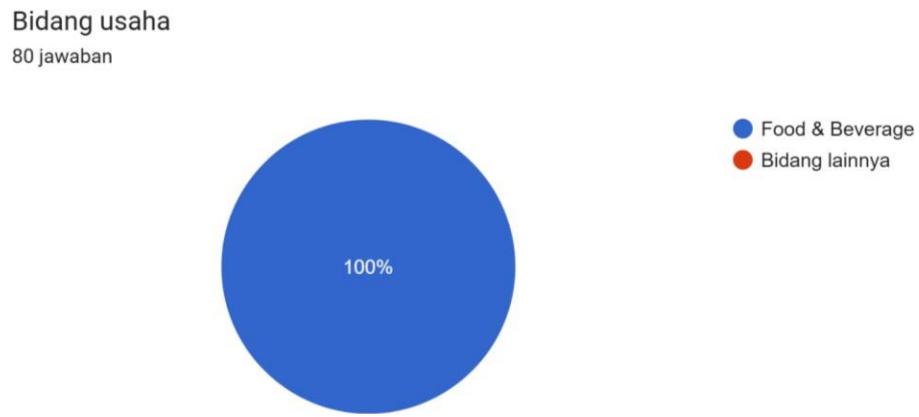
5. Bidang Usaha

Dalam kuesioner yang disebarluaskan ke seluruh pemilik UMKM F&B (*Food & Beverage*) di Jakarta Barat mengklasifikasikan kategori bidang usaha menjadi 2, yaitu *Food and Beverage* dan bidang lainnya. Berikut ini merupakan hasil kuesioner yang diolah ke dalam bentuk tabel dan gambar:

Tabel 4.5
Kategori Responden berdasarkan Bidang Usaha

Bidang Usaha	Jumlah Responden	Persentase	Mayoritas Bidang Usaha
Food and Beverage	80 orang	100%	Food and Beverage (47 orang)
Bidang lain	0 orang	0%	58,7%
Total	80 orang	100%	

Sumber: Hasil Olah Data Kuesioner melalui *Google Form*



Gambar 4.6

Kategori Responden berdasarkan Bidang Usaha

Sumber: Hasil Olah Data Kuesioner melalui *Google Form*

Hasil kuesioner penelitian melalui *Google form* yang telah diolah kemudian disajikan seperti yang terlihat pada tabel 4.5 dan gambar 4.6 di atas, memberikan informasi bahwa responden pemilik UMKM *Food & Beverage* di Jakarta Barat memiliki usaha di bidang *Food & Beverage* dengan persentase 100%.

6. Lama Usaha

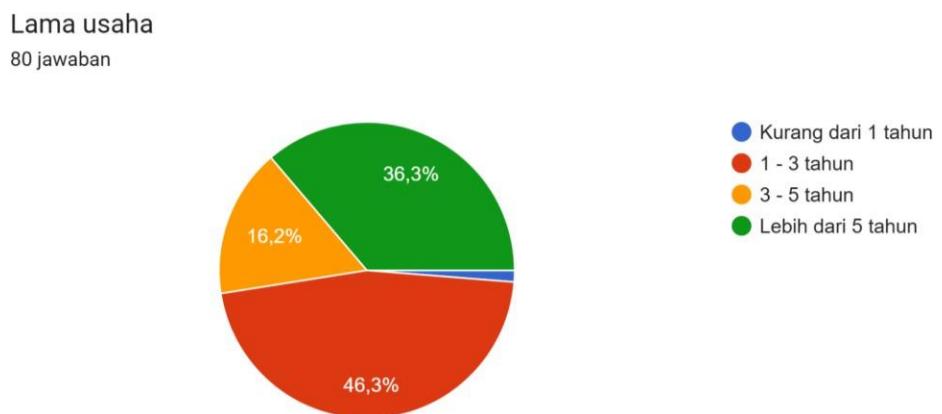
Setiap UMKM memiliki waktu pendirian yang sangat beragam, hal ini dikarenakan berbagai faktor baik faktor internal maupun faktor eksternal. Faktor-faktor tersebut berupa sumber daya seperti kemampuan, keuangan, lokasi atau tempat, jenis usaha dan lainnya. Selain itu, lama sebuah usaha beroperasi juga dipengaruhi oleh berbagai faktor dan bergantung pada kemampuan serta kapabilitas pemilik usaha dalam menjalankan usahanya. Penelitian ini membutuhkan data lama usaha dari responden yang memenuhi kriteria sebagai sampel penelitian. Hal ini dilakukan untuk mengetahui apakah sampel penelitian memiliki kemampuan dalam mengelola usahanya dari berbagai aspek sehingga dapat bertahan dalam menghadapi berbagai hambatan dan tantangan. Setelah data

hasil kuesioner diisi oleh responden kemudian disajikan ke dalam bentuk tabel dan gambar secara lengkap seperti di bawah ini:

Tabel 4.6
Kategori Responden berdasarkan Lama Usaha

Lama Usaha	Jumlah Responden	Persentase	Majoritas Lama Usaha
Kurang 1 tahun	1 orang	1,25%	1-3 tahun (37 orang) 46,25%
1-3 tahun	37 orang	46,25%	
3-5 tahun	13 orang	16,25%	
Lebih 5 tahun	29 orang	36,25%	
Total	80 orang	100%	

Sumber: Hasil Olah Data Kuesioner melalui *Google Form*



Gambar 4.7
Kategori Responden berdasarkan Lama Usaha

Sumber: Hasil Olah Data Kuesioner melalui *Google Form*

Berdasarkan tabel 4.6 dan gambar 4.7 di atas, diketahui bahwa mayoritas responden pemilik UMKM *Food & Beverage* yang terdiri dari 37 orang dengan persentase 46,25% memiliki usaha yang sudah berdiri dalam jangka waktu 1-3 tahun. Sedangkan untuk lama usaha 3-5 tahun terdapat 13 responden dan usaha lebih dari 5 tahun

sebanyak 29 orang. Selain itu, juga terdapat 1 pemilik UMKM yang usahanya berdiri kurang dari 1 tahun.

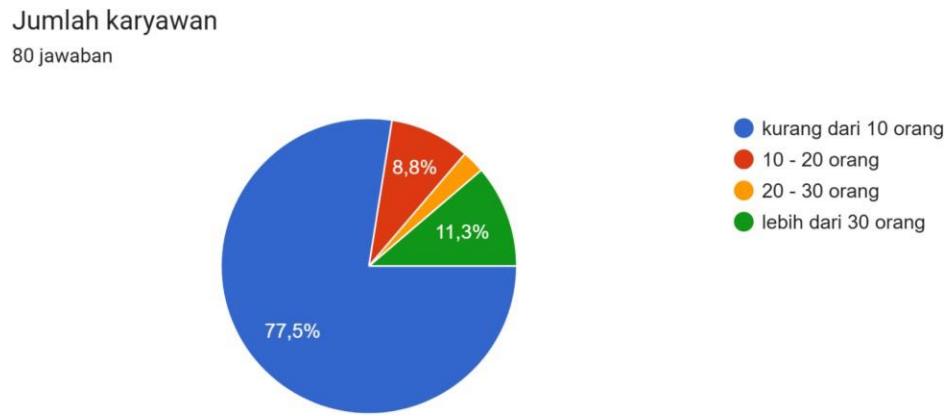
7. Jumlah Karyawan

Setiap usaha memiliki jumlah karyawan yang berbeda-beda tergantung dari besarnya usaha tersebut, jumlah konsumen, tingkat pendapatan usaha dan lainnya. Faktor-faktor tersebut membuat karyawan sebuah usaha meningkat dan menurun dari waktu ke waktu. Jumlah karyawan dalam sebuah usaha juga menentukan tingkat produktivitas usaha dan keberhasilan usaha. Berdasarkan pengisian kuesioner oleh responden, maka didapat data jumlah karyawan sebagai berikut:

Tabel 4.7
Kategori Responden berdasarkan Jumlah Karyawan

Jumlah Karyawan	Jumlah Responden	Persentase	Mayoritas Jumlah Karyawan
Kurang dari 10 orang	62 orang	77,5%	Kurang dari 10 orang (62 orang) 77,5%
10-20 orang	7 orang	8,75%	
20-30 orang	2 orang	2,5%	
Lebih 30 orang	9 orang	11,25%	
Total	80 orang	100%	

Sumber: Hasil Olah Data Kuesioner melalui *Google Form*



Gambar 4.8

Kategori Responden berdasarkan Jumlah Karyawan

Sumber: Hasil Olah Data Kuesioner melalui *Google Form*

Berdasarkan tabel 4.7 dan gambar 4.8 di atas, diketahui bahwa mayoritas responden pemilik UMKM *Food & Beverage* di wilayah Jakarta Barat memiliki karyawan dengan jumlah kurang dari 10 orang sebanyak 77,5% atau 62 orang yang termasuk ke dalam golongan usaha mikro. Sedangkan responden pemilik UMKM yang memiliki karyawan 10 hingga 20 orang terdapat sebanyak 7 orang dengan persentase sebesar 8,75%. Selain itu, untuk pemilik UMKM dengan jumlah karyawan 20 hingga 30 orang sebanyak 2 orang dengan persentase 2,5%. Terdapat juga 9 orang pemilik UMKM yang mempunyai karyawan lebih dari 30 orang.

8. Omzet per bulan

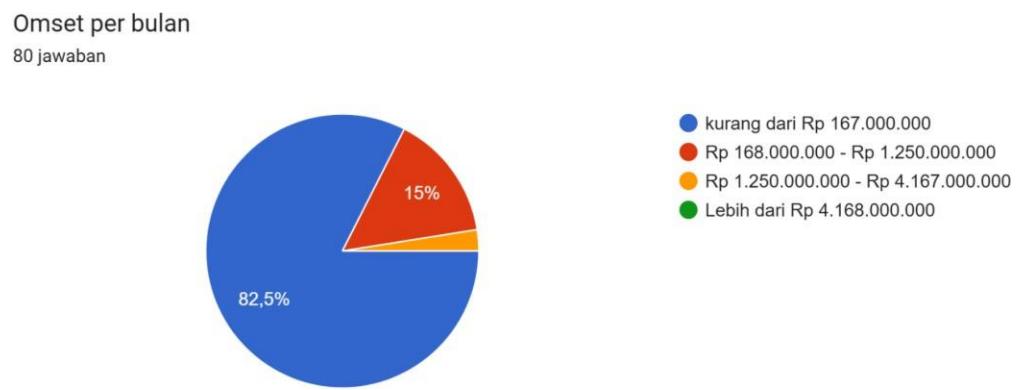
Omzet merupakan salah satu alasan sebuah usaha masih beroperasi atau menjalankan kegiatan usaha. Semakin besar omzet dan seminimum mungkin pengeluaran akan memberikan dampak yang baik terhadap keberlangsungan dan masa depan sebuah usaha. Walaupun banyak faktor lain yang juga mempengaruhi keberlangsungan dan masa depan sebuah usaha. Omzet yang mengalami peningkatan secara stabil dapat menjadi salah satu

indikasi keberhasilan usaha. Oleh karena itu, omzet merupakan salah satu yang digunakan dalam penelitian ini sebagai klasifikasi UMKM. Di bawah ini merupakan hasil kuesioner yang disajikan dalam bentuk tabel dan gambar:

Tabel 4.8
Kategori Responden berdasarkan Omzet Per Bulan

Omzet Per Bulan	Jumlah Responden	Persentase	Mayoritas Omzet Per Bulan
Kurang dari Rp 167.000.000	66 orang	82,5%	Kurang dari Rp 167.000.000 (66 orang) 82,5%
Rp 168.000.000 - Rp 1.250.000.000	12 orang	15%	
Rp 1.251.000.000 - Rp 4.167.000.000	2 orang	2,5%	
Lebih dari Rp 4.168.000.000	0 orang	0%	
Total	80 orang	100%	

Sumber: Hasil Olah Data Kuesioner melalui *Google Form*



Gambar 4.9
Kategori Responden berdasarkan Omzet Per Bulan

Sumber: Hasil Olah Data Kuesioner melalui *Google Form*

Berdasarkan data tabel 4.8 dan gambar 4.9 di atas, dapat disimpulkan bahwa mayoritas responden pemilik usaha F&B di Jakarta Barat termasuk ke dalam golongan usaha mikro dengan jumlah 66 orang. Sedangkan pemilik usaha yang termasuk ke dalam golongan usaha kecil sebanyak 12 orang. Responden sisanya yang berjumlah 2 orang termasuk ke dalam golongan usaha menengah.

B. Deskripsi Objek Penelitian

Dalam penelitian ini terdapat objek penelitian yang merupakan hasil respon atau jawaban dari responden pada setiap butir pernyataan yang tercantum dalam kuesioner, yang selanjutnya disebarluaskan melalui *Google form* kepada responden, yaitu pemilik UMKM yang bergerak di bidang F&B (*Food & Beverage*) di wilayah Jakarta Barat. Pernyataan yang tercantum di dalam kuesioner merupakan hasil adopsi dari beberapa jurnal acuan yang kemudian dikembangkan dan digunakan sebagai alat ukur terhadap 4 variabel yang diteliti dalam penelitian ini. Variabel yang dimaksud adalah efikasi diri (X1), pengetahuan kewirausahaan (X2), motivasi kewirausahaan (Z), dan keberhasilan usaha (Y). Setiap pernyataan yang tercantum di dalam kuesioner diukur menggunakan skala Likert dengan nilai skor 1-5, dengan rincian sebagai berikut: 1 (sangat tidak setuju), 2 (tidak setuju), 3 (netral), 4 (setuju), dan 5 (sangat setuju). Berikut ini merupakan penjabaran dan rincian mengenai hasil deskripsi dari objek penelitian yang disajikan dalam bentuk tabel untuk setiap variabelnya, antara lain:

1. Efikasi Diri (X1)

Efikasi diri merupakan variabel X1 yang diukur dengan 6 pernyataan untuk mendapatkan hasil yang sesuai. Di bawah ini merupakan uraian dari objek penelitian efikasi diri (X1), antara lain:

Tabel 4.9
Deskripsi Objek Penelitian Efikasi Diri (X1)

No	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS	Mean	Jawaban terbanyak dan persentase		
		Bobot								
		1	2	3	4	5				
1.	Saya yakin dapat mengatasi masalah dalam menjalankan usaha	0	1	12	38	29	4,19	Setuju (38 orang) 47,5%		
2.	Saya yakin dapat mengembangkan usaha dalam bidang food & beverage ini	0	13	7	38	22	3,86	Setuju (38 orang) 47,5%		
3.	Saya selalu tekun dan pantang menyerah dalam menjalankan usaha saya	0	0	13	35	32	4,24	Setuju (35 orang) 43,8%		
4.	Saya mampu memotivasi karyawan untuk dapat terus bekerja keras demi mencapai tujuan usaha	2	9	8	49	12	3,75	Setuju (49 orang) 61,3%		
5.	Saya dapat menerima semua konsekuensi dalam usaha	4	7	10	41	18	3,78	Setuju (41 orang) 51,2%		
6.	Saya dapat menerima ketidakpastian pendapatan	12	2	15	41	10	3,44	Setuju (41 orang) 51,2%		

Sumber: Hasil Olah Data Kuesioner melalui *Google Form*

Berdasarkan data pada tabel 4.9 di atas, dapat disimpulkan bahwa jawaban terbanyak dari responden terhadap pernyataan pada variabel efikasi diri (X1) adalah setuju. Dari 6 pernyataan yang terdapat dalam tabel, terdapat 1 pernyataan yang memiliki nilai rata-rata (*mean*) paling tinggi, yaitu pernyataan ke-3 yang berisi “Saya selalu tekun dan pantang menyerah dalam menjalankan usaha saya” dengan nilai *mean* sebesar 4,24. Hal ini menunjukkan bahwa para pemilik UMKM selalu tekun dan pantang menyerah ketika menjalankan usahanya. Selain itu, terdapat 1 pernyataan yang memiliki nilai rata-rata (*mean*) terkecil, yaitu pernyataan ke-5 yang berisi “Saya dapat menerima ketidakpastian pendapatan” dengan nilai 3,44. Dari nilai tersebut dapat disimpulkan bahwa beberapa responden tidak dapat menerima ketidakpastian pendapatan dalam menjalankan usahanya. Mereka menginginkan pendapatan yang cenderung stabil maupun mengalami peningkatan dalam usaha yang dijalankan.

2. Pengetahuan Kewirausahaan (X2)

Dalam objek penelitian pengetahuan kewirausahaan (X2), terdapat 8 butir pernyataan yang digunakan untuk mengukur atau meneliti variabel ini. Di bawah ini merupakan uraian dan penjabaran dari objek penelitian pengetahuan kewirausahaan (X2), yaitu:

Tabel 4.10
Deskripsi Objek Penelitian Pengetahuan Kewirausahaan (X2)

No	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS	Mean	Jawaban terbanyak dan persentase		
		Bobot								
		1	2	3	4	5				
1.	Saya mempunyai rincian aktivitas atau kegiatan usaha	1	11	9	31	28	3,93	Setuju (31 orang) 38,8%		

2.	Saya telah menyusun rencana bisnis dari usaha yang dijalankan	0	8	9	26	37	4,15	Sangat Setuju (37 orang) 46,3%
3.	Saya memahami prospek masa depan usaha food & beverage ini	2	9	17	38	14	3,66	Setuju (38 orang) 47,5%
4.	Saya memahami kendala usaha yang akan dihadapi	0	5	12	50	13	3,89	Setuju (50 orang) 62,5%
5.	Saya mampu membuat perencanaan baik sebelum dan sesudah menjalankan usaha demi mencapai tujuan usaha	0	9	7	23	41	4,2	Sangat Setuju (41 orang) 51,2%
6.	Saya mampu mengontrol usaha saya dengan baik	1	2	12	35	30	4,14	Setuju (35 orang) 43,8%
7.	Saya percaya produk yang ditawarkan sesuai dengan selera konsumen	1	5	19	45	10	3,73	Setuju (45 orang) 56,3%
8.	Saya mengetahui keinginan konsumen yang akan menggunakan produk yang saya tawarkan	9	7	16	41	7	3,45	Setuju (41 orang) 51,2%

Sumber: Hasil Olah Data Kuesioner melalui *Google Form*

Berdasarkan data pada tabel 4.10 di atas, diketahui bahwa jawaban terbanyak dari responden terhadap pernyataan pada variabel pengetahuan kewirausahaan (X2) adalah setuju dengan jumlah 6 jawaban pernyataan

setuju dan 2 jawaban pernyataan sangat setuju. Selain itu, dari 8 pernyataan yang tercantum didalam tabel, terdapat 1 pernyataan yang memiliki nilai rata-rata (*mean*) paling tinggi, yang terdapat pada pernyataan ke-5 yang berisi “Saya mampu membuat perencanaan baik sebelum dan sesudah menjalankan usaha demi mencapai tujuan usaha” dengan nilai *mean* sebesar 4,2. Hal ini menunjukkan bahwa para pemilik UMKM mampu membuat perencanaan baik sebelum dan sesudah menjalankan usahanya untuk mencapai tujuan usaha. Dengan perencanaan yang baik dan tepat maka sebuah usaha akan mampu bertahan menghadapi tantangan dan hambatan. Perencanaan yang teratur dan terstruktur juga mempermudah pemilik usaha dalam mengambil keputusan mengenai suatu hal dengan efisien. Di dalam tabel juga terdapat 1 pernyataan yang memiliki nilai rata-rata (*mean*) terkecil, yaitu pada pernyataan ke-8 yang berisi “Saya mengetahui keinginan konsumen yang akan menggunakan produk yang saya tawarkan” dengan nilai 3,45. Dapat disimpulkan bahwa beberapa responden belum mengetahui sepenuhnya keinginan konsumen yang akan menggunakan produk yang ditawarkan. Hal ini dapat disebabkan oleh berbagai faktor, salah satunya seperti banyaknya konsumen yang membeli produk mereka namun tidak memberikan feedback atau masukan terhadap produk yang dibeli. Research mendalam mengenai permintaan pasar terhadap suatu produk perlu dilakukan untuk mengetahui keinginan konsumen yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian.

3. Motivasi Kewirausahaan (Z)

Dalam objek penelitian motivasi kewirausahaan (Z), terdapat 8 pernyataan yang digunakan untuk mengukur atau meneliti variabel ini. Di bawah ini merupakan uraian dan penjabaran dari objek penelitian motivasi kewirausahaan (Z), yaitu:

Tabel 4.11
Deskripsi Objek Penelitian Pengetahuan Kewirausahaan (X2)

No	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS	Mean	Jawaban terbanyak dan persentase		
		Bobot								
		1	2	3	4	5				
1.	Motivasi saya dalam menjalankan usaha adalah untuk meningkatkan perekonomian keluarga	0	5	13	48	14	3,89	Setuju (31 orang) 38,8%		
2.	Kepercayaan diri memotivasi saya dalam menjalankan usaha demi mendapatkan penghasilan setiap bulan	1	6	8	38	27	4,05	Sangat Setuju (38 orang) 47,5%		
3.	Usaha ini membuat saya lebih dikenal oleh orang lain	1	12	16	41	10	3,59	Setuju (41 orang) 51,2%		
4.	Saya merasa lebih terhormat menjadi seorang wirausaha dibandingkan bekerja menjadi karyawan	14	1	30	28	7	3,16	Netral (30 orang) 37,5%		
5.	Saya yakin dapat menciptakan lapangan pekerjaan baru	2	8	5	22	43	4,2	Sangat Setuju (43 orang) 53,8%		
6.	Saya yakin dapat memenuhi permintaan pasar	0	3	13	44	20	4,01	Setuju (44 orang) 55%		

7.	Saya membagi lebih ketika berwirausaha daripada dengan orang lain	2	7	10	45	16	3,82	Setuju (45 orang) 56,3%
8.	Saya ingin menerapkan pengetahuan berwirausaha yang dimiliki untuk mencapai tujuan usaha	1	9	7	38	25	3,96	Setuju (38 orang) 47,5%

Sumber: Hasil Olah Data Kuesioner melalui *Google Form*

Berdasarkan tabel 4.11, data di atas menunjukkan bahwa jawaban responden terbanyak terhadap pernyataan variabel motivasi kewirausahaan (Z) adalah setuju dengan rincian 5 jawaban setuju, 2 jawaban sangat setuju dan 1 jawaban netral. Dari data semua pernyataan yang terdapat di dalam tabel, diketahui terdapat 1 pernyataan yang memiliki nilai *mean* paling tinggi, yaitu pernyataan nomor 5 yang berisi “Saya yakin dapat menciptakan lapangan pekerjaan baru” dengan nilai 4,2. Hal ini menunjukkan bahwa para pemilik UMKM yakin dan mampu untuk menciptakan lapangan pekerjaan baru. Mayoritas responden memilih jawaban sangat setuju dengan jumlah 43 orang, maka dapat disimpulkan bahwa responden UMKM mampu menciptakan lapangan pekerjaan baru dari usaha yang dijalankan. Selain itu, terdapat 1 pernyataan yang memiliki nilai *mean* terkecil, yaitu pernyataan nomor 4 yang berisi “Saya merasa lebih terhormat menjadi seorang wirausaha dibandingkan bekerja menjadi karyawan” dengan nilai 3,16. Dapat disimpulkan bahwa mayoritas responden merasa menjadi wirausaha tidak lebih terhormat atau lebih baik daripada bekerja menjadi karyawan. Alasan yang diberikan oleh responden beragam, salah satunya adalah setiap pekerjaan atau profesi memiliki tanggung jawab dan peran yang harus dilaksanakan. Setiap orang yang melaksanakan tanggung jawab dan

perannya dengan baik merupakan orang yang harus dihormati dan tidak ada pekerjaan yang buruk atau menurunkan derajat seseorang karena melakukan pekerjaan tersebut.

4. Keberhasilan Usaha (Y)

Dalam objek penelitian keberhasilan usaha (Y), terdapat 9 pernyataan yang digunakan untuk mengukur atau meneliti variabel ini. Pernyataan yang dicantumkan di dalam kuesioner diharapkan dapat mengukur variabel keberhasilan usaha secara efisien dan tepat. Di bawah ini merupakan uraian dan penjabaran dari objek penelitian keberhasilan usaha (Y) yang sudah diolah kemudian disajikan ke dalam bentuk tabel agar lebih mudah dipahami:

Tabel 4.12
Deskripsi Objek Penelitian Keberhasilan Usaha (Y)

No	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS	Mean	Jawaban terbanyak dan persentase		
		Bobot								
		1	2	3	4	5				
1.	Usaha saya mengalami peningkatan penjualan dari waktu ke waktu	1	13	11	44	11	3,64	Setuju (44 orang) 55%		
2.	Jumlah permintaan terhadap produk saya meningkat dari waktu ke waktu	0	11	11	41	17	3,8	Setuju (41 orang) 51,2%		

3.	Jumlah produksi saya mengalami peningkatan dari waktu ke waktu	2	8	16	35	19	3,76	Setuju (35 orang) 43,8%
4.	Jumlah produk usaha saya dapat memenuhi permintaan pasar	0	4	16	37	23	3,99	Setuju (37 orang) 46,3%
5.	Pendapatan usaha saya mengalami peningkatan dari waktu ke waktu	0	17	6	46	11	3,64	Sangat Setuju (46 orang) 57,5%
6.	Pendapatan usaha saya meningkat terutama pada saat ada event	16	0	20	20	24	3,45	Setuju (24 orang) 30%
7.	Jumlah konsumen saya meningkat dari waktu ke waktu	1	16	6	35	22	3,76	Setuju (35 orang) 43,8%
8.	Konsumen saya berasal dari berbagai daerah	16	5	14	25	20	3,35	Setuju (25 orang) 47,5%
9.	Untuk mendukung usaha ini saya meningkatkan sarana bisnis yang dimiliki	3	10	9	37	21	3,79	Setuju (37 orang) 46,3%

Sumber: Hasil Olah Data Kuesioner melalui *Google Form*

Berdasarkan data pada tabel 4.12 di atas, dapat dilihat bahwa jawaban terbanyak dari responden terhadap pernyataan pada variabel keberhasilan usaha (Y) adalah setuju dengan rincian 8 jawaban setuju dan 1 jawaban sangat setuju. Dari 9 pernyataan yang terdapat di dalam tabel, terdapat 1 pernyataan yang memiliki nilai rata-rata (*mean*) paling tinggi,

yaitu pada pernyataan ke-4 yang berisi “Jumlah produk usaha saya dapat memenuhi permintaan pasar” dengan nilai 3,99. Hal ini menunjukkan bahwa para pemilik UMKM mampu memenuhi permintaan pasar dengan produk yang dimiliki. Selain itu, terdapat 1 pernyataan yang memiliki nilai rata-rata (*mean*) terkecil, yaitu pernyataan 8 yang berisi “Konsumen saya berasal dari berbagai daerah” dengan nilai 3,35. Dapat disimpulkan bahwa tidak semua responden memiliki konsumen yang berasal dari berbagai daerah.

C. Hasil Analisis Data (Inner Model Analysis)

Analisis data dalam penelitian ini dilakukan dengan mengolah data yang diperoleh dari pernyataan di dalam kuesioner yang telah diisi oleh responden melalui *Google form*. Data dari *Google form* yang berupa *excel* atau *gsheet* selanjutnya diubah ke dalam bentuk format file *csv* (*comma delimited*), kemudian dimasukkan ke dalam aplikasi SmartPLS untuk diolah dengan model pengujian *Partial Least Square - Structural Equation Modeling* dan metode *bootstrapping*. Sebelumnya sudah dilakukan pengujian outer model yaitu uji validitas dan reliabilitas data. Setelah data yang diuji pada pengujian outer model dianggap sudah valid dan reliabel, data tersebut akan dilanjutkan ke tahap pengujian inner model. Pada tahap ini analisis data menggunakan model pengujian *Partial Least Square - Structural Equation Modeling (PLS-SEM)*. Pengujian ini berfungsi untuk memberikan dan menghasilkan data berupa koefisien determinasi (R^2), predictive relevance (Q^2), effect size (F^2), dan uji Goodness of Fit Model (GoF). Selain itu, dilakukan juga pengujian data dengan metode *bootstrapping* yang berfungsi untuk menguji hipotesis yang telah dirumuskan mengenai variabel independen, dependen dan moderasi. Hasil dari pengujian ini berupa *path coefficients* untuk melakukan pengujian hipotesis (*path coefficients*) dan pengujian moderasi. Berikut ini merupakan hasil analisis data menggunakan aplikasi SmartPLS 4 yang akan dijelaskan secara terperinci:

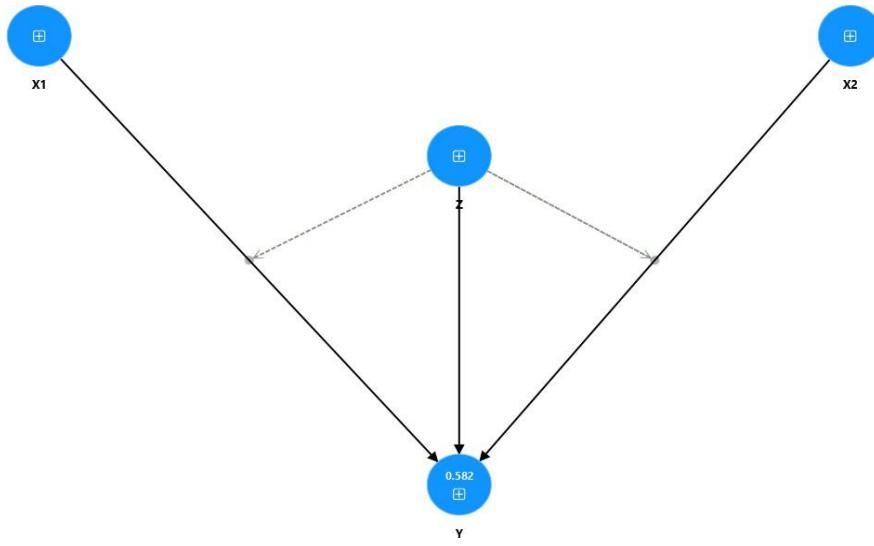
1. Koefisien Determinasi (R^2)

Tabel 4.13
Hasil Pengujian Koefisien Determinasi (R^2)

Variabel Dependen (Y)	R-Square	R-Square Adjusted	Keterangan
Keberhasilan Usaha	0,582	0,554	Pengaruh sedang (0,50-0,74)

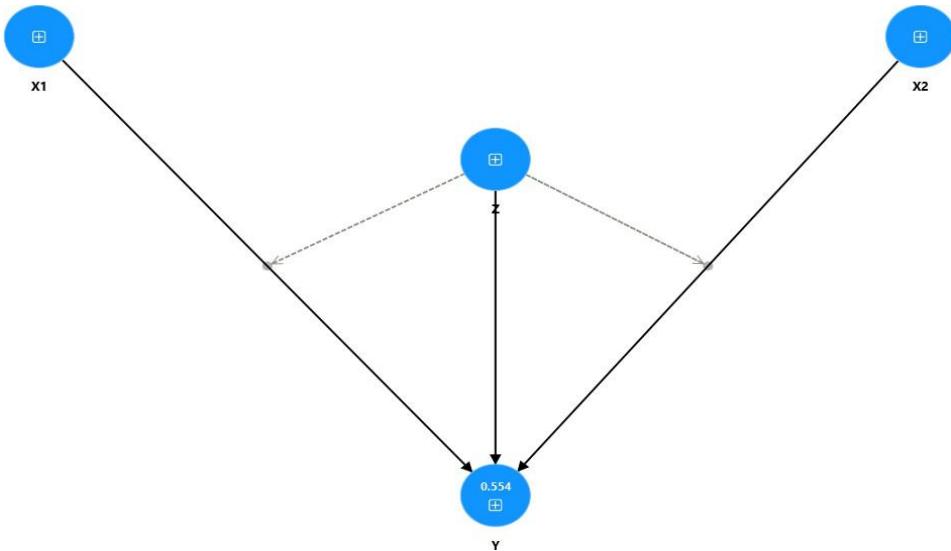
Sumber: Hasil Olah Data pada Aplikasi *SmartPLS* 4

Berdasarkan Tabel 4.13 diatas, dapat disimpulkan bahwa nilai koefisien determinasi (R-Square) menghasilkan nilai output sebesar 0,582 dan R-Square Adjusted menghasilkan nilai output sebesar 0,554. Data dari nilai output koefisien determinasi (R-Square dan R-Square Adjusted) pada penelitian ini menjelaskan bahwa variabel keberhasilan usaha memiliki pengaruh yang sedang, karena nilai output koefisien determinasi 0,50 – 0,74 termasuk ke dalam kategori pengaruh moderat atau sedang. Berdasarkan data di atas, diketahui bahwa sebesar 58,2% (R-Square) atau 55,4% (R-Square Adjusted) variabel keberhasilan usaha (Y) dipengaruhi oleh variabel efikasi diri (X1), pengetahuan kewirausahaan (X2) dan motivasi kewirausahaan (Z). Kemudian sisanya sebesar 41,9% (R-Square) atau 44,6% (R-Square Adjusted) variabel keberhasilan usaha dipengaruhi oleh variabel lain diluar variabel penelitian ini. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa efikasi diri, pengetahuan kewirausahaan dan motivasi kewirausahaan memiliki pengaruh yang moderat terhadap keberhasilan usaha, yaitu 58,2% (R-Square) atau 55,4% (R-Square Adjusted). Dengan makna dimana setiap terjadi perubahan pada variabel efikasi diri, pengetahuan kewirausahaan dan motivasi kewirausahaan, variabel keberhasilan usaha juga akan mengalami perubahan sebesar 58,2% (R-Square) atau 55,4% (R-Square Adjusted). Berikut merupakan gambar hasil pengujian dari koefisien determinasi (R^2 dan R^2 Adjusted):



Gambar 4.10
Hasil Pengujian Koefisien Determinasi (R^2)

Sumber: Hasil Olah Data pada Aplikasi *SmartPLS 4*



Gambar 4.11
Hasil Pengujian Koefisien Determinasi (R^2 Adjusted)

Sumber: Hasil Olah Data Kuesioner pada Aplikasi *SmartPLS 4*

2. *Effect Size (f²)*

Tabel 4.14
Hasil Pengujian Effect Size (f²)

Variabel	Nilai Effect Size (f²)	Keterangan Sumber: Musyaffi (2022)
Efikasi diri → Keberhasilan usaha (X1 → Y)	0,144	Pengaruh lemah atau efek kecil (0,02 - 0,15)
Pengetahuan kewirausahaan → Keberhasilan usaha (X2 → Y)	0,351	Pengaruh kuat atau efek besar (> 0,35)
Motivasi kewirausahaan → Keberhasilan Usaha (Z → Y)	0,101	Pengaruh lemah atau efek kecil (0,02 - 0,15)
Efikasi diri x Motivasi Kewirausahaan → Keberhasilan Usaha (Z x X1 → Y)	0,020	Pengaruh lemah atau efek kecil (0,02 - 0,15)
Pengetahuan kewirausahaan x Motivasi kewirausahaan → Keberhasilan Usaha (Z x X1 → Y)	0,006	Tidak ada pengaruh atau efek (< 0,02)

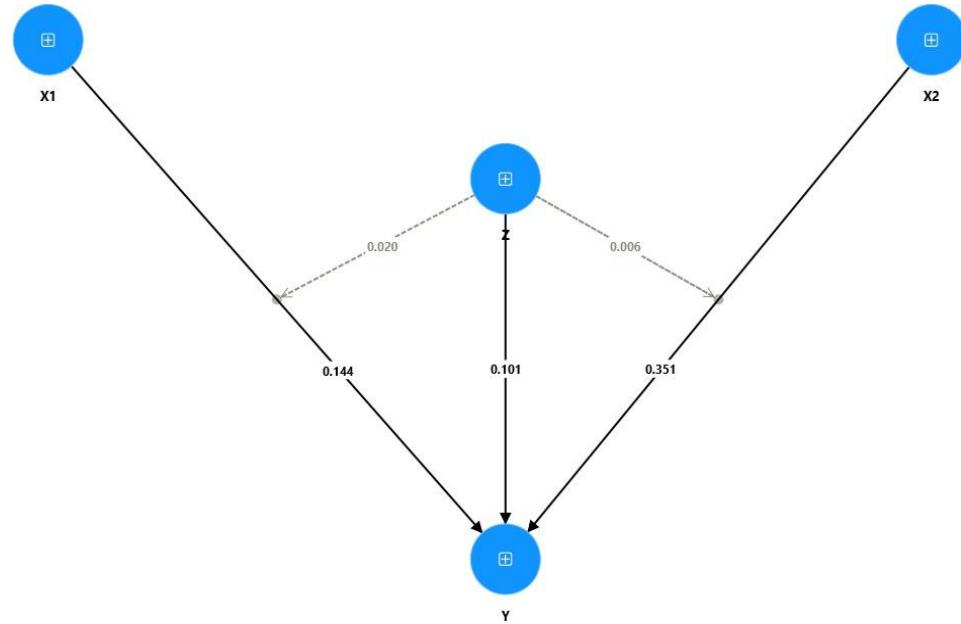
Sumber: Hasil Olah Data pada Aplikasi *SmartPLS 4*

Berdasarkan data tabel 4.14 diatas, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan terkait hasil pengujian *effect size (f²)* atau *f-Square*, sebagai berikut:

- a. Variabel efikasi diri memiliki pengaruh yang lemah atau efek yang kecil pada nilai *f-Square* variabel keberhasilan usaha, yaitu sebesar 0,144.

- b. Variabel pengetahuan kewirausahaan memiliki pengaruh yang kuat atau efek yang besar pada nilai f-Square variabel keberhasilan usaha, yaitu sebesar 0,351.
- c. Variabel motivasi kewirausahaan memiliki pengaruh yang lemah atau efek yang kecil pada nilai f-Square variabel keberhasilan usaha, yaitu sebesar 0,101.
- d. Variabel efikasi diri dengan dimoderasi oleh variabel motivasi kewirausahaan memiliki pengaruh yang lemah atau efek yang kecil pada nilai f-Square variabel keberhasilan usaha, yaitu hanya sebesar 0,020.
- e. Variabel pengetahuan kewirausahaan dengan dimoderasi oleh variabel motivasi kewirausahaan tidak memiliki pengaruh atau efek pada nilai f-Square variabel keberhasilan usaha, yaitu hanya sebesar 0,006.

Berikut merupakan gambar dari hasil pengujian *effect size* (f^2):



Gambar 4.12

Hasil Pengujian *Effect Size* (f^2)

Sumber: Hasil Olah Data pada aplikasi *SmartPLS 4*

3. Uji *Goodness of Fit* (GoF)

Pengujian *Goodness of Fit* berfungsi untuk menilai seberapa baik model yang diusulkan sesuai dengan data yang diobservasi dalam analisis *Structural Equation Modeling* (Handayani, 2023). Pengujian *goodness of fit* dianggap penting karena dapat membantu peneliti untuk menentukan apakah model yang dibangun dapat diterima atau perlu diperbaiki. Dibawah ini merupakan hasil pengujian dari *goodness of fit*:

Tabel 4.15
Hasil Rata-Rata AVE & R-Square Adjusted

Variabel	Nilai Average Variance Extracted	Nilai R-Square Adjusted
Keberhasilan usaha (Y)	0,779	0,554
Efikasi diri (X1)	0,688	
Pengetahuan kewirausahaan (X2)	0,714	
Motivasi kewirausahaan (Z)	0,681	
AVE & R²	0,716	0,554

Sumber: Hasil Olah Data pada Aplikasi *SmartPLS* 4

Berdasarkan tabel 4.15 di atas, dapat dilihat bahwa nilai AVE dari setiap variabel lebih besar dari 0,5 dan dinyatakan valid. Kemudian setelah nilai AVE semua variabel dihitung, didapat nilai rata-rata AVE yaitu sebesar 0,716 dan nilai rata-rata R-Square Adjusted (R^2) yaitu sebesar 0,554. Berdasarkan data di atas maka pengujian *Goodness of Fit* (GoF) dapat diperhitungkan sesuai dengan rumus *Goodness of Fit* (GoF) sebagai berikut:

$$GoF = \sqrt{\overline{AVE} \times \overline{R^2}}$$

$$GoF = \sqrt{0,716 \times 0,554}$$

$$GoF = 0,6298$$

Berdasarkan perhitungan rumus *Goodness of Fit* (GoF) di atas, didapat nilai *Goodness of Fit* (GoF) sebesar 0,6298, yang berarti nilai GoF termasuk ke dalam kategori nilai yang besar (*GoF large*), karena nilai GoF $> 0,38$. Hasil ini menunjukkan terdapat kesesuaian antara inner model dengan outer model yang memiliki tingkat kelayakan dan kecocokan yang besar (*GoF large*).

4. Pengujian Hipotesis (*Path Coefficients*)

Path coefficients berfungsi untuk menggambarkan kekuatan dan arah hubungan antar variabel. *Path coefficients* adalah nilai yang menunjukkan seberapa besar pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen dalam model struktural. Dalam uji hipotesis, terdapat dua parameter utama yang digunakan yaitu nilai *t-statistics* dan *p-values*. Nilai *p-values* memberikan indikasi tingkat signifikansi dari hubungan yang diuji. Jika nilai *p-values* yang diperoleh lebih kecil dari 0,05, maka hipotesis tersebut dianggap signifikan. Namun jika nilai *p-values* yang diperoleh lebih besar dari 0,05, maka hipotesis tersebut dianggap tidak signifikan. Di sisi lain, nilai *t-statistik* juga memainkan peran penting dalam pengujian ini. Jika nilai *t-statistics* lebih besar dari 1,645, maka hipotesis dapat diterima, sedangkan jika nilai *t-statistics* lebih kecil dari 1,645, maka hipotesis ditolak. Berikut ini merupakan hasil pengujian *path coefficients* dan uji hipotesis dengan metode *bootstrapping*:

Tabel 4.16
Hasil Uji Hipotesis (Hasil *Output Bootstrapping*)

Kode	Hipotesis	Original Sample (O)	T Statistics	P Values	Keterangan
H1	Efikasi diri → Keberhasilan usaha (X1 → Y)	0,270	2,496	0,006	H1 diterima
H2	Pengetahuan kewirausahaan → Keberhasilan usaha (X2 → Y)	0,489	3,869	0,000	H2 diterima
H3	Motivasi kewirausahaan → Keberhasilan Usaha (Z → Y)	0,282	1,680	0,047	H3 diterima
H4	Efikasi diri x Motivasi Kewirausahaan → Keberhasilan Usaha (Z x X1 → Y)	0,084	0,668	0,252	H4 ditolak
H5	Pengetahuan kewirausahaan x Motivasi Kewirausahaan → Keberhasilan Usaha (Z x X2 → Y)	0,053	0,364	0,358	H5 ditolak
Hipotesis diterima apabila →		> 0	> 1,645	< 0,05	Hipotesis diterima

Sumber: Hasil Olahan Data pada *SmartPLS 4*

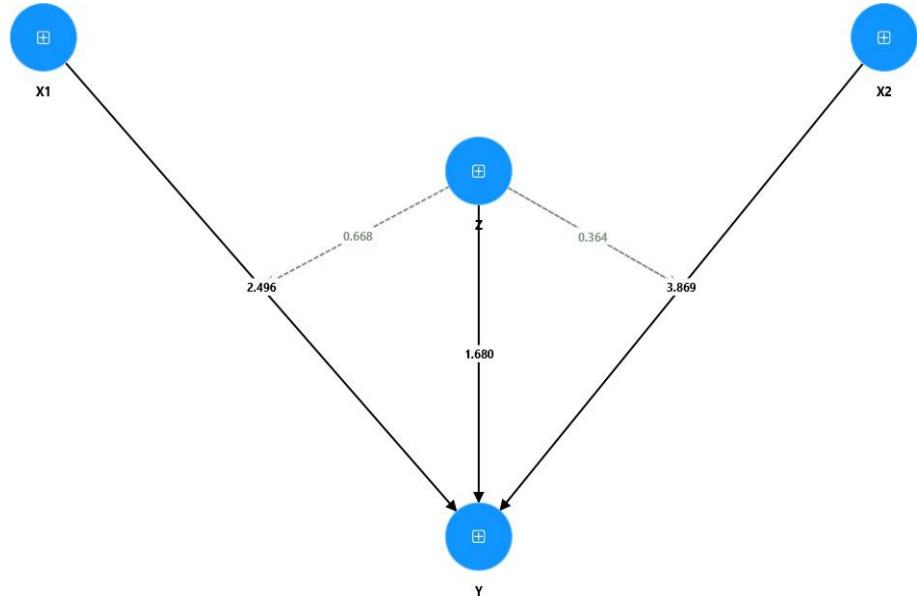
Berdasarkan data pada tabel 4.16 di atas, terdapat hasil pengujian hipotesis yang dijelaskan secara terperinci sebagai berikut:

- a. Hipotesis pertama “H1”, yaitu "efikasi diri berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha UMKM F&B di Jakarta Barat". Berdasarkan data pada tabel 4.16, diketahui bahwa H1 diterima atau tidak ditolak. Hal ini dapat dilihat dari nilai output *original sample* (O) yaitu $0,270 > 0$, kemudian nilai *t-statistics* sebesar $2,496 > 1,645$, dan nilai *p-values* yaitu $0,006 > 0,05$. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa efikasi diri berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha UMKM F&B di Jakarta Barat.
- b. Hipotesis kedua “H2” yang berisi "pengetahuan kewirausahaan berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha UMKM F&B di Jakarta Barat". Dalam tabel 4.16 di atas menunjukkan bahwa hipotesis H2 diterima atau tidak ditolak. Hal ini dijelaskan dengan nilai output dari *original sample* (O) yang lebih besar daripada 0 yaitu $0,489$, kemudian nilai *t-statistics* yang lebih besar daripada $1,645$ yaitu $3,869$, dan nilai *p-values* yang kurang dari $0,05$ yaitu $0,000$. Dikarenakan ketiga kriteria pengujian sudah terpenuhi semua maka dapat disimpulkan bahwa pengetahuan kewirausahaan memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha UMKM F&B di Jakarta Barat.
- c. Hipotesis ketiga “H3”, yaitu "motivasi kewirausahaan berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha UMKM F&B di Jakarta Barat". Berdasarkan data tabel 4.16, diketahui bahwa hipotesis H3 diterima atau tidak ditolak. Hal ini dijelaskan dengan nilai output dari *original sample* adalah $0,282 > 0$, kemudian nilai *t-statistics* sebesar $1,680 > 1,645$, dan nilai *p-values* yaitu $0,047 < 0,05$. Dari data diatas dapat disimpulkan bahwa motivasi kewirausahaan berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha UMKM F&B di Jakarta Barat.

d. Hipotesis keempat "H4", yaitu "efikasi diri berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha UMKM F&B di Jakarta Barat dengan dimoderasi oleh motivasi kewirausahaan". Dari data tabel 4.16, menunjukkan bahwa H4 ditolak atau tidak diterima. Hal ini dijelaskan dengan nilai output dari *original sample* (O) adalah $0,084 > 0$, kemudian nilai *t-statistics* sebesar $0,668 < 1,645$, dan nilai *p-values* $0,252 > 0,05$. Ketiga data diatas memberikan kesimpulan bahwa efikasi diri berpengaruh positif tetapi tidak signifikan terhadap keberhasilan usaha UMKM F&B di Jakarta Barat dengan dimoderasi oleh motivasi kewirausahaan.

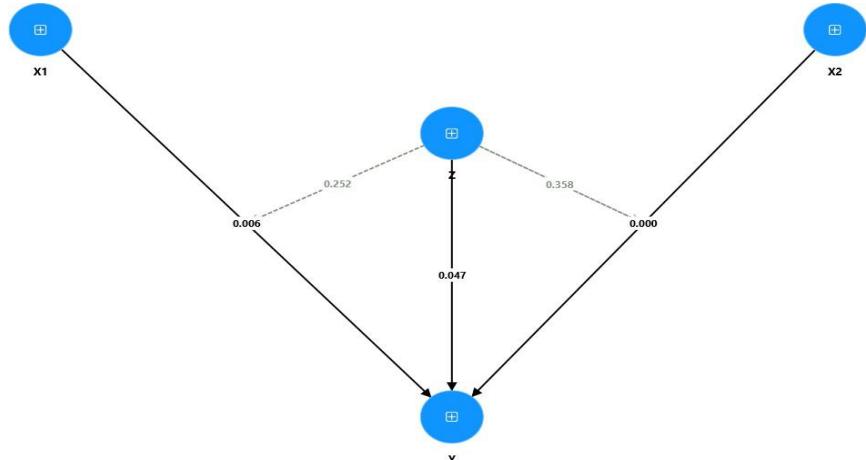
e. Hipotesis kelima "H5", yaitu "pengetahuan kewirausahaan berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha UMKM F&B di Jakarta Barat dengan dimoderasi oleh motivasi kewirausahaan". Menurut data tabel 4.16, diketahui bahwa H5 ditolak atau tidak diterima. Hal ini dapat dilihat dari nilai output *original sample* (O) sebesar $0,053 > 0$, kemudian nilai *t-statistics* sebesar $0,364 < 1,645$, dan nilai *p-values* sebesar $0,358 > 0,05$. Oleh karena itu, dapat ditarik kesimpulan bahwa pengetahuan kewirausahaan berpengaruh positif tetapi tidak signifikan terhadap keberhasilan usaha UMKM F&B di Jakarta Barat dengan dimoderasi oleh motivasi kewirausahaan.

Dibawah ini merupakan hasil olah data kuesioner yang dilakukan pada aplikasi *SmartPLS 4* dan dicantumkan dalam bentuk gambar, yaitu:



Gambar 4.13
Hasil Pengujian Path Coefficient (nilai *t*-statistics)

Sumber: Hasil Olah Data pada Aplikasi *SmartPLS 4*



Gambar 4.14
Hasil Pengujian Path Coefficient (nilai *p*-values)

Sumber: Hasil Olah Data pada Aplikasi *SmartPLS 4*

D. Pembahasan

Pada bagian ini, peneliti akan menjabarkan dan menjelaskan hasil penelitian yang didapat mulai dari pengumpulan responden hingga pengolahan data. Pengumpulan data responden dilakukan selama 3 minggu berturut-turut dimulai dari tanggal 28 Oktober sampai dengan 17 November 2024. Dari kuesioner yang disebarluaskan dengan *google form*, didapat 80 responden yang bersedia mengisi kuesioner. Sebagai sampel penelitian terdapat 2 kriteria yang harus dipenuhi yaitu responden merupakan pemilik UMKM yang bergerak di bidang *Food & Beverage* dan lokasi berdirinya usaha berada atau berdomisili di wilayah Jakarta Barat. Berdasarkan dari 80 responden yang mengikuti penelitian, 100% dari 80 responden merupakan pemilik UMKM F&B (*Food & Beverage*) yang lokasi usahanya berada di wilayah Jakarta Barat.

Selain itu, terdapat beberapa informasi mengenai yang dibutuhkan dalam penelitian ini. Dari data yang sudah terkumpul, mayoritas responden pemilik UMKM merupakan laki-laki dengan jumlah 47 (58,7%) dan sisanya merupakan perempuan dengan jumlah 33 orang (41,3%). Mayoritas responden berada di usia 26 sampai dengan 30 tahun dengan jumlah 38 orang (47,5%) dan pendidikan terakhir mayoritas yaitu SMA/SMK dengan jumlah 37 orang (46,3%). Berdasarkan produk yang ditawarkan, mayoritas responden menjual produk yang berasal dari nasi, bihun dan kwetiau. Selain itu, mayoritas responden sudah menjalankan usahanya selama 1 sampai dengan 3 tahun sebanyak 37 orang (46,25%) dengan jumlah karyawan kurang dari 10 sebanyak 62 responden (77,5%). Untuk omzet dari penjualan usaha per bulan mayoritas responden menghasilkan omzet kurang dari Rp 167.000.000 dengan jumlah 66 orang (82,5%).

Mayoritas responden yang telah mengisi kuesioner mendukung pernyataan yang dicantumkan dengan memberikan jawaban setuju terkait variabel efikasi diri, pengetahuan kewirausahaan, motivasi kewirausahaan, dan keberhasilan usaha.

Selanjutnya data yang telah dikumpulkan dilakukan pengolahan data dengan pengujian *outer model analysis* untuk menguji validitas (validitas konvergen dan validitas diskriminan) dan uji reliabilitas data. Dalam pengujian validitas, terdapat 2 acuan utama yang digunakan yaitu validitas konvergen berupa nilai *outer loadings* atau *loading factor* dan nilai *average variance extracted* (AVE) serta validitas diskriminan berupa uji *cross loadings, fornell larcker*, dan *heterotrait-monotrait* (HTMT). Sedangkan untuk uji reliabilitas data dilihat dari nilai *composite reliability* dan *cronbach's alpha*. Data responden yang telah diuji sudah memenuhi semua pengujian *outer model analysis* dan data tersebut dinyatakan sudah valid dan reliabel dikarenakan nilai AVE > 0,5, nilai HTMT kurang dari 0,9, dan nilai output dari *composite reliability* dan *cronbach's alpha* lebih dari 0,7.

Setelah dilakukan pengujian *outer model analysis*, kemudian dilakukan pengujian *inner model analysis*. Dalam pengujian ini terdapat beberapa acuan seperti koefisien determinasi (R-Square), *effect size* (f^2), *goodness of fit* (GoF), dan pengujian hipotesis (*path coefficient*). Hasil analisis data pada koefisien determinasi (R-Square) menunjukkan bahwa efikasi diri, pengetahuan kewirausahaan, dan motivasi kewirausahaan memiliki pengaruh yang sedang atau moderat terhadap keberhasilan usaha, yaitu sebesar 58,2% (R-Square) atau 55,4% (R-Square Adjusted) karena menghasilkan R-Square sebesar 0,582 dan R-Square Adjusted sebesar 0,554.

Selain itu, hasil pengujian *effect size* (*f-Square*) menyatakan bahwa variabel pengetahuan kewirausahaan memiliki pengaruh yang paling kuat atau efek yang besar pada nilai *f-Square* variabel keberhasilan usaha, yaitu sebesar 0,351, jika dibandingkan dengan variabel-variabel lainnya, yaitu efikasi diri memiliki pengaruh yang lemah atau efek yang kecil pada nilai *f-Square* variabel keberhasilan usaha dengan nilai 0,144, variabel motivasi kewirausahaan memiliki pengaruh yang lemah atau efek yang kecil pada nilai *f-Square* variabel keberhasilan dengan nilai 0,101, variabel efikasi diri

dengan dimoderasi oleh variabel motivasi kewirausahaan memiliki pengaruh yang lemah atau efek yang kecil pada nilai f-Square variabel keberhasilan usaha dengan nilai 0,020 sedangkan variabel pengetahuan kewirausahaan dengan dimoderasi oleh motivasi kewirausahaan tidak memiliki pengaruh atau efek pada nilai f-Square variabel keberhasilan usaha dengan nilai 0,006.

Selanjutnya, untuk nilai GoF (*Goodness of Fit*) yang dihasilkan melalui pengujian data di dapat hasil sebesar 0,6298 yang termasuk ke dalam kategori GoF *large* dengan makna bahwa terdapat kesesuaian antara *inner model* dengan *outer model* yang memiliki tingkat kelayakan yang besar.

Kemudian dilakukan juga pengujian hipotesis untuk mengetahui apakah hipotesis yang telah dirumuskan sebelum pengolahan data sesuai dengan hasil pengolahan data. Berdasarkan hasil pengujian hipotesis, hipotesis pertama yang berisi "efikasi diri berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha UMKM F&B di Jakarta Barat" memiliki hasil statistik yang dapat diterima atau tidak ditolak dengan nilai *original sample* $0,270 > 0$ yang menunjukkan bahwa efikasi diri berpengaruh positif terhadap keberhasilan usaha. Kemudian, nilai *t-statistics* sebesar $2,496 > 1,645$, dengan nilai *p-values* $0,006 < 0,05$. Dari data ini dapat disimpulkan bahwa efikasi diri berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha UMKM F&B di Jakarta Barat. Hasil pengujian hipotesis ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Srimulyani dan Hermanto (2021) dan Nuryatimah dan Dahmiri (2021), yang menyatakan bahwa efikasi diri mampu mempengaruhi keberhasilan suatu usaha.

Dengan adanya efikasi diri yang dimiliki seorang wirausaha, hal ini dapat membantu wirausaha untuk percaya pada kapabilitas, keterampilan, kompetensi yang dimiliki untuk dalam menjalankan sebuah usaha sehingga dapat mencapai keberhasilan dan keberlanjutan usaha

Selanjutnya, hipotesis kedua yang menyimpulkan bahwa "pengetahuan kewirausahaan berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha UMKM F&B di Jakarta Barat", memiliki hasil statistik yang dapat diterima atau tidak ditolak dengan nilai *original sample* $0,489 > 0$, yang menunjukkan bahwa pengetahuan kewirausahaan memiliki pengaruh positif terhadap keberhasilan usaha. Kemudian, nilai *t-statistics* sebesar $3,869 > 1,645$, dengan nilai *p-values* $0,000 < 0,05$. Dari data ini dapat disimpulkan bahwa pengetahuan kewirausahaan berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha UMKM F&B di Jakarta Barat. Hasil pengujian hipotesis ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Heriyanto dan Ie (2024), Irwanto dan Ie (2023), dan Merline dan Widjaja (2022), yang menyatakan bahwa pengetahuan kewirausahaan mampu mempengaruhi keberhasilan suatu usaha.

Dengan pengetahuan kewirausahaan yang mumpuni, wirausaha mampu membuat perencanaan baik sebelum dan sesudah usahanya berjalan. Selain itu, wirausaha mampu membuat rincian aktivitas atau kegiatan usahanya dengan efisien dan teratur. Hal ini akan membantu dalam pengambilan keputusan mengenai suatu hal dan rencana bisnis kedepannya. Jika usaha berjalan dengan baik terutama stabil dan cenderung mengalami peningkatan, hal ini akan berpengaruh terhadap keberhasilan usaha dan mencapai tujuan usaha.

Hipotesis ketiga menyimpulkan bahwa "motivasi kewirausahaan berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha UMKM F&B di Jakarta Barat", memiliki hasil statistik yang dapat diterima atau tidak ditolak dengan nilai *original sample* $0,282 > 0$, yang menunjukkan bahwa motivasi kewirausahaan memiliki pengaruh positif terhadap keberhasilan usaha. Kemudian, nilai *t-statistics* sebesar $1,680 > 1,645$, dengan nilai *p-values* $0,047 < 0,05$. Dari data ini dapat disimpulkan bahwa motivasi kewirausahaan berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha UMKM F&B di Jakarta Barat. Hasil pengujian hipotesis ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Sanjaya dan

Handoyo (2024) dan Irwanto dan Ie (2023) yang menyatakan bahwa motivasi kewirausahaan mampu mempengaruhi keberhasilan suatu usaha.

Dengan motivasi kewirausahaan yang kuat, wirausaha mampu melakukan segala hal untuk mencapai tujuannya. Motivasi yang kuat mampu memberikan kekuatan kepada wirausaha disaat kondisi jemu ketika melakukan aktivitas secara berulang.

Hipotesis keempat menyimpulkan bahwa "efikasi diri berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha UMKM F&B di Jakarta Barat dengan dimoderasi oleh motivasi kewirausahaan", memiliki hasil statistik yang tidak diterima atau ditolak dengan nilai *original sample* $0,084 > 0$, yang menunjukkan bahwa efikasi diri memiliki pengaruh positif terhadap keberhasilan usaha dengan dimoderasi motivasi kewirausahaan. Kemudian, nilai *t-statistics* sebesar $0,668 < 1,645$, dengan nilai *p-values* $0,252 > 0,05$. Dari data ini dapat disimpulkan bahwa efikasi diri berpengaruh secara positif, namun hampir tidak terasa atau tidak signifikan terhadap keberhasilan usaha UMKM F&B di Jakarta Barat. Hasil pengujian hipotesis ini tidak sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Srimulyani dan Hermanto (2021) yang menyatakan bahwa efikasi diri berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha dengan dimoderasi motivasi kewirausahaan.

Walaupun pada hasil hipotesis terdapat pengaruh positif, namun hasil juga menunjukkan bahwa pengaruh tersebut tidak signifikan atau hampir tidak terasa. Hal ini berarti walaupun efikasi dapat membantu wirausaha percaya pada kapabilitas, keterampilan, kompetensi yang dimiliki sehingga dapat mencapai keberhasilan dan keberlanjutan usaha. Namun efikasi diri juga tidak berpengaruh besar terhadap keberhasilan usaha karena banyak hambatan atau konsekuensi dari aktivitas usaha yang terjadi secara tidak terduga di luar prediksi.

Hipotesis kelima menyimpulkan bahwa "pengetahuan kewirausahaan berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha UMKM F&B di Jakarta Barat dengan dimoderasi oleh

motivasi kewirausahaan”, memiliki hasil statistik yang tidak diterima atau ditolak dengan nilai *original sample* $0,053 > 0$, yang menunjukkan bahwa pengetahuan kewirausahaan memiliki pengaruh positif terhadap keberhasilan usaha dengan dimoderasi motivasi kewirausahaan. Kemudian, nilai *t-statistics* sebesar $0,364 < 1,645$, dengan nilai *p-values* $0,358 > 0,05$. Dari data ini dapat disimpulkan bahwa pengetahuan kewirausahaan berpengaruh secara positif, namun hampir tidak terasa atau tidak signifikan terhadap keberhasilan usaha UMKM F&B di Jakarta Barat. Hasil pengujian hipotesis ini tidak sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Sanjaya dan Handoyo (2024) dan Irwanto dan Ie (2023) yang menyatakan bahwa pengetahuan kewirausahaan dan motivasi kewirausahaan berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha.

Walaupun pada hasil hipotesis terdapat pengaruh positif, namun hasil juga menunjukkan bahwa pengaruh tersebut tidak signifikan atau hampir tidak terasa. Hal ini berarti walaupun pengetahuan kewirausahaan dapat membantu wirausaha dalam menjalankan bisnisnya namun ada faktor-faktor lain yang juga menghambat aktivitas usaha yang terjadi secara tidak terduga di luar prediksi.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengolahan data dan hasil pembahasan pada Bab IV, maka ditemukan beberapa kesimpulan akhir, sebagai berikut:

1. Efikasi diri berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha UMKM F&B di Jakarta Barat. Seseorang yang memiliki kepercayaan diri yang tinggi terhadap kemampuan dan keahliannya dalam menyelesaikan tanggung jawab akan mempengaruhi ide, perasaan dan sikapnya dalam mencapai tujuan yang diinginkan. Selain itu, seseorang yang memiliki kepercayaan diri yang tinggi akan melakukan berbagai tindakan untuk mencapai tujuan dengan menggunakan kemampuan atau keahlian yang dimiliki.
2. Pengetahuan kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha UMKM F&B di Jakarta Barat. Seorang pengusaha yang memiliki pengetahuan tentang kewirausahaan akan mampu mengelola bisnisnya dengan efektif. Pengetahuan juga berperan penting dalam memahami pasar, persaingan, serta strategi bisnis. Dengan pengetahuan yang baik seorang wirausaha akan mampu memanfaatkan peluang dan mengatasi hambatan dengan efisien dan efektif. Pemahaman terhadap lingkungan bisnis juga merupakan faktor kunci dalam menjalankan usaha dan meraih kesuksesan.
3. Motivasi kewirausahaan berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha UMKM F&B di Jakarta Barat. Motivasi dapat menjadi sumber kepuasan seseorang, yang dapat meningkatkan semangat dalam menjalankan bisnis. Dengan semangat yang kuat seseorang akan mampu menjalankan bisnis dengan baik walaupun terdapat hambatan dan dapat mencapai keberhasilan usaha. Hal ini berarti bahwa motivasi diri untuk berwirausaha berperan penting dalam keberhasilan bisnis; dengan

motivasi yang kuat, pelaku usaha memiliki tekad yang tinggi untuk terus berusaha dan mencapai kesuksesan.

4. Efikasi diri berpengaruh secara positif namun tidak signifikan terhadap keberhasilan usaha UMKM F&B di Jakarta Barat dengan dimoderasi oleh motivasi kewirausahaan. Pengaruh yang tidak signifikan ini dapat disebabkan oleh berbagai faktor, salah satunya sampel penelitian yang tidak mewakili semua UMKM F&B di Jakarta Barat. Selain itu, keberagaman latar belakang dan tujuan dari setiap UMKM juga dapat mempengaruhi hasil penelitian ini.

5. Pengetahuan kewirausahaan berpengaruh positif namun tidak signifikan terhadap keberhasilan usaha UMKM F&B di Jakarta Barat dengan dimoderasi oleh motivasi kewirausahaan. Pengaruh yang tidak signifikan ini dapat disebabkan oleh berbagai faktor, salah satunya sampel penelitian yang tidak mewakili semua UMKM F&B di Jakarta Barat. Selain itu, motivasi kewirausahaan dan pengetahuan kewirausahaan setiap wirausaha berbeda-beda sehingga dapat mempengaruhi hasil penelitian ini.

B. Implikasi

Implikasi dalam penelitian ini terhadap wirausaha UMKM adalah para wirausaha UMKM dapat mencapai keberhasilan usaha melalui efikasi diri dengan selalu percaya pada kemampuan dan kapabilitasnya untuk melakukan tanggung jawab dan perannya dalam mencapai tujuan usaha. Dengan efikasi diri yang tinggi seseorang akan melakukan berbagai tindakan demi tercapainya tujuan tersebut. Selain itu, dengan pengetahuan yang mumpuni mengenai usaha yang ingin dijalankan akan membantu wirausaha membuat perencanaan dari sebelum usaha berdiri hingga berjalannya usaha. Dengan perencanaan yang matang dan tepat, wirausaha akan mampu menghadapi hambatan dan memanfaatkan peluang yang ada. Wirausaha juga harus memiliki motivasi kewirausahaan, dengan motivasi atau tekad yang kuat wirausaha akan mampu untuk terus menjalankan usahanya dan mencapai keberhasilan usaha.

C. Keterbatasan dan Saran

1. Keterbatasan

Setiap penelitian yang dilakukan tentu akan memiliki kelebihan dan kekurangan didalamnya. Walaupun pada penelitian ini dilakukan sesuai dengan prosedur, namun masih terdapat beberapa keterbatasan dalam penelitian ini yang berupa:

- a. Keterbatasan dalam variabel yang digunakan. Penelitian ini Penelitian ini hanya berfokus meneliti efikasi diri, pengetahuan kewirausahaan, motivasi kewirausahaan, dan keberhasilan usaha
- b. Keterbatasan dalam jumlah sampel. Jumlah responden atau sampel dalam penelitian ini hanya sebanyak 80 responden, yang tergolong sedikit (kurang) untuk menyatakan keadaan yang sebenarnya
- c. Keterbatasan dalam waktu dan tenaga. Penelitian ini hanya berfokus meneliti keberhasilan usaha pada populasi wirausaha UMKM F&B (*Food & Beverage*) yang berada di wilayah Jakarta Barat saja.
- d. Data melalui kuesioner terkadang tidak menunjukkan pendapat responden yang sebenarnya, karena pernyataan-pernyataan dalam kuesioner merupakan pernyataan yang telah disediakan oleh peneliti sehingga responden hanya dapat memilih jawaban sesuai dengan skala interval yang telah ditentukan (dari sangat setuju sampai dengan sangat tidak setuju). Padahal, bisa saja terdapat pemikiran, tanggapan dan pemahaman yang berbeda pada setiap masing-masing responden yang menjadi sampel penelitian.

2. Saran

Berdasarkan dari hasil penelitian dan terdapat adanya keterbatasan penelitian, maka terdapat pula beberapa saran yang diharapkan dapat berguna bagi penelitian selanjutnya, adalah sebagai berikut:

- a. Berdasarkan hasil *outer loadings* variabel efikasi diri diketahui bahwa pernyataan “Saya selalu tekun dan pantang menyerah dalam menjalankan usaha saya” memiliki nilai yang paling kecil. Wirausaha harus memiliki niat yang sungguh-sungguh dengan

bekerja keras dalam menjalankan usaha dan pantang menyerah ketika terjadi hambatan. Hal ini dapat dilakukan dengan beberapa cara, yaitu:

- 1) Menetapkan tujuan dan cara-cara untuk mencapai tujuan tersebut dimulai dengan target-target yang realistik.
- 2) Selalu melakukan evaluasi atas semua hal dalam usaha yang dimiliki seperti menu dan strategi pemasaran. Dalam hal menu dan strategi pemasaran, wirausaha dapat mencari informasi mengenai menu atau trend-trend yang sedang berkembang.
- 3) Mencari inspirasi tentang perjalanan sukses seseorang dan selalu mengingat tujuan awal berdirinya usaha.

b. Berdasarkan hasil *outer loadings* variabel pengetahuan kewirausahaan diketahui bahwa pernyataan “Saya mampu mengontrol usaha saya dengan baik” memiliki nilai yang paling kecil. Terdapat berbagai hal yang dapat mempengaruhi wirausaha dalam mengontrol usahanya baik dari dalam maupun luar. Salah satunya adalah pengetahuan mengenai usaha yang dijalankan masih sedikit. Selain itu, ketidakmampuan wirausaha untuk beradaptasi dengan perubahan dalam bidang teknologi, tren konsumen maupun kondisi ekonomi sehingga usaha yang dimiliki kurang diminati konsumen. Terdapat beberapa hal yang dapat dilakukan untuk mengelola usaha dengan baik, yaitu:

- 1) Meningkatkan pemahaman mengenai manajemen usaha melalui pelatihan atau seminar manajemen bisnis, membaca buku atau artikel mengenai strategi bisnis, manajemen waktu, manajemen keuangan maupun operasional.
- 2) Meningkatkan kemampuan kepemimpinan. Dengan kepemimpinan yang tepat dan efektif, tim atau staf yang bekerja akan merasa termotivasi dan tekun dalam

melaksanakan tanggung jawab yang dimiliki. Selain itu, wirausaha dapat melakukan evaluasi kinerja staf secara berkala untuk meningkatkan produktivitas kinerja usaha.

- 3) Melakukan riset pasar secara berkala seperti sebulan sekali dengan mengumpulkan data melalui konsumen, analisis pesaing maupun mencari informasi mengenai tren industri atau perilaku konsumen.
- c. Berdasarkan hasil *outer loadings* variabel motivasi kewirausahaan diketahui bahwa pernyataan “Motivasi saya dalam menjalankan usaha adalah untuk meningkatkan perekonomian keluarga” memiliki nilai yang paling kecil. Setiap wirausaha memiliki motivasi yang berbeda-beda dalam mendirikan usaha dan tidak semua karena untuk meningkatkan perekonomian keluarga. Namun usaha yang didirikan berlandaskan motivasi untuk meningkatkan perekonomian keluarga, wirausaha akan memiliki tekad yang kuat dalam menjalankan dan mempertahankan bisnisnya. Untuk meningkatkan motivasi ini dapat dilakukan dengan salah satu cara, yaitu dengan menentukan target yang memberikan manfaat langsung terhadap perekonomian keluarga seperti mencukupi kebutuhan harian, membayar biaya pendidikan, dan tabungan darurat.
- d. Berdasarkan hasil *outer loadings* variabel keberhasilan usaha diketahui bahwa pernyataan “Jumlah produk usaha saya dapat memenuhi permintaan pasar” memiliki nilai yang paling kecil. Pada beberapa usaha responden, terdapat beberapa konsumen yang tidak terpenuhi permintaannya. Hal ini disebabkan oleh beberapa makanan yang ditawarkan mudah basi atau tidak tahan lama terutama makanan yang langsung dimasak dan menggunakan bahan-bahan segar yang mudah mengalami pembusukan. Untuk dapat memenuhi permintaan pasar, wirausaha dapat membuat pencatatan mengenai produk yang banyak diminati oleh konsumen.

Setelah itu, dilakukan pemantauan permintaan terhadap produk tersebut apakah stabil dan meningkat, maka kemudian diputuskan untuk diproduksi lebih banyak atau tidak.

- e. Untuk penelitian selanjutnya diharapkan dapat menggunakan variabel motivasi kewirausahaan sebagai variabel mediasi sehingga dapat memperkuat pengaruh variabel efikasi diri dan pengetahuan kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha.

Daftar Pustaka

Aini, N. & Widyarfendhi. (2019). Pengaruh efikasi diri dan motivasi terhadap keberhasilan usaha. *Jurnal Ilmu Manajemen Indonesia*, 2(2), 184-195.

Ajzen, I. (2020). *The theory of planned behavior*. University of Massachusetts, Amherst, MA.

Alifia, I. F. & Dwiridotjahjono, J. (2019). Pengaruh motivasi berwirausaha dan lingkungan sosial terhadap minat berwirausaha (studi kasus pada dusun Beton Desa Tritunggal Kecamatan Babat Kabupaten Lamongan). *Jurnal Bisnis Indonesia*, 10(02).

Ardiyanti, D. & Mora, Z. (2019). Pengaruh minat usaha dan motivasi usaha terhadap keberhasilan usaha wirausaha muda di Kota Langsa. *Jurnal Samudra Ekonomi Dan Bisnis*, 10(2), 168–78.
<https://doi.org/10.33059/jseb.v10i2.1413>

Arianto, B. (2020). Pengembangan umkm digital di masa pandemi covid-19. *ATRABIS: Jurnal Administrasi Bisnis*, 6(2), 233-247.
<https://doi.org/10.38204/atrabis.v6i2.512>

Azizah, S. N. (2022). Pengaruh penerapan absensi fingerprint terhadap disiplin kerja aparatur sipil negara pada bagian pengadaan barang/jasa sekretariat Kota Bandar Lampung. *Journal Strategy of Management and Accounting Through Research and Technology (SMART)*, 2(1), 67-77.
<https://doi.org/10.33365/smart.v1i2.1742>

Badan Pusat Statistik (2024). *Jumlah penduduk pertengahan tahun*. URL: <https://www.bps.go.id/id/statistics-table/2/MTk3NSMy/jumlah-penduduk-pertengahan-tahun--ribu-jiwa-.html>

Badan Pusat Statistik (2024). *Tingkat pengangguran terbuka (TPT) sebesar 4,82 persen dan Rata-rata upah buruh sebesar 3,04 juta rupiah per bulan*. URL: <https://www.bps.go.id/id/pressrelease/2024/05/06/2372/tingkat-pengangguran-terbuka--tpt--sebesar-4-82-persen-dan-rata-rata-upah-buruh-sebesar-3-04-juta-rupiah-per-bulan.html>

Badan Pusat Statistik (2023). *Tingkat pengangguran terbuka (TPT) sebesar 5,32 persen dan rata-rata upah buruh sebesar 3,18 juta rupiah per bulan*. URL: <https://www.bps.go.id/id/pressrelease/2023/05/06/2372/tingkat-pengangguran-terbuka--tpt--sebesar-5-32-persen-dan-rata-rata-upah-buruh-sebesar-3-18-juta-rupiah-per-bulan.html>

<https://www.bps.go.id/id/pressrelease/2023/11/06/2002/tingkat-pengangguran-terbuka--tpt--sebesar-5-32-persen-dan-rata-rata-upah-buruh-sebesar-3-18-juta-rupiah-per-bulan.html>

Busnawir, B. (2023). Konsistensi internal instrumen tes: perbandingan beberapa metode estimasi berdasarkan variasi ukuran sampel. *Jurnal Pendidikan Matematika*, 14(2), 135-146. <https://doi.org/10.36709/jpm.v14i2.100>

Campbell, S., Greenwood, M., Prior, S., Shearer, T., Walkem, K., Young, S., & Walker, K. (2020). Purposive sampling: complex or simple? research case examples. *Journal of research in Nursing*, 25(8), 652-661.

Chadir, T., Ro'is, I., & Jufri, A. (2021). Penggunaan aplikasi mobile banking pada bank konvensional dan bank syariah di Nusa Tenggara Barat: pembuktian model unified theory of acceptance and use of technology (UTAUT). *Elastisitas: Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 3(1), 61-76.

Chindya, P. & Lubis, P. K. D. (2024). Pengaruh media sosial dan pengetahuan kewirausahaan terhadap minat berwirausaha dengan efikasi diri sebagai variabel intervening pada mahasiswa program studi pendidikan ekonomi angkatan 2020 Universitas Negeri Medan. *Jurnal Review Pendidikan dan Pengajaran (JRPP)*, 7(4), 12614-12625. <https://doi.org/10.31004/jrpp.v7i4.32380>

Christian, M. & Merisa, M. (2020). Peranan Inovasi Sebagai Mediator Terhadap Kinerja Usaha Kecil Menengah Asesoris Gawai di Roxy Mas Jakarta. *Jurnal Pengabdian dan Kewirausahaan*, 4(1), 66–78. <http://dx.doi.org/10.30813/jpk.v4i1.2082>

Darmawan, P. A. D. T., Yasa, P. N. S., Wahyuni, N. M., & Dewi, K. G. P. (2022). Pengaruh elektronic word of mouth dan citra merek terhadap niat beli. *Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis*, 7(1), 89-100. <https://doi.org/10.38043/jimb.v7i1.3679>

Daulay, R. W. & Ramadini, F. (2019). Efikasi diri dan motivasi terhadap keberhasilan usaha pada usaha. *Media Informasi Manajemen*, 3(2), 58–66.

Dewi, B. K. (2024). *Dinas KPKP DKI Jakarta Targetkan Omzet 325 Pelaku UMKM Naik pada 2024.* URL:

<https://umkm.kompas.com/read/2024/01/24/214614783/dinas-kpkp-dki-jakarta-targetkan-omzet-325-pelaku-umkm-naik-pada-2024>

Fario, F. & Cardo, E. (2022). Pengaruh sistem pengendalian internal, sumber daya keuangan, dan cost leadership strategies terhadap keberlanjutan usaha mikro, kecil, dan menengah di Kota Batam. *Jurnal Pendidikan Tambusai*, 6(1), 2015-2027. <https://doi.org/10.31004/jptam.v6i1.3249>

Febryaningrum, V., Buana, A. V., Rohman, A. F., Rochmah, A. N., Soraya, A., & Suparta, I. M. (2024). Penggunaan analisis structural equation modelling (sem) dengan pls untuk menguji pengaruh variabel intervening terhadap hubungan variabel independen dan variabel dependen. *Jurnal Ekonomi Manajemen Dan Bisnis (JEMB)*, 1(6), 258-266. <https://doi.org/10.62017/jemb.v1i6.1739>

Firdaus, M. M. (2021). *Metodologi penelitian kuantitatif dilengkapi analisis regresi ibm spss statistics version 26.0*, Bengkalis-Riau:DOTPLUS.

Firmansyah, D & Dede. (2022). Teknik pengambilan sampel umum dalam metodologi penelitian: literature review. *Jurnal Ilmiah Pendidikan Holistik (JIPH)*, 1(2), 85-114. <https://doi.org/10.55927/jiph.v1i2.937>

Gemina, D. & Pitaloka, A. W. (2020). Keberhasilan usaha berbasis sikap kewirausahaan dan pengetahuan kewirausahaan pada usaha mikro kecil menengah makanan minuman Kecamatan Ciawi Kabupaten Bogor. *Jurnal Visionida*, 6(1), 20-32. <https://doi.org/10.30997/jvs.v6i1.2722>

Ghozali, I. (2021). *Partial least squares konsep, teknik, dan aplikasi menggunakan program smartpls 3.2.9 untuk penelitian empiris (edisi 3)*. Badan Penerbit Universitas Diponegoro.

Hamid, R., S. & Anwar, S., M. (2019). *Structural equation modeling (sem) berbasis varian: konsep dasar dan aplikasi dengan program smartpls 3.2.8 dalam riset bisnis*. Jakarta: PT Inkubator Penulis Indonesia.

Handayani, L. T. (2023). *Buku ajar implementasi teknik analisis data kuantitatif (penelitian kesehatan)*. PT. Scifintech Andrew Wijaya.

Hariroh, F. M. R., Hermiati, N. F., & Yuningsih, N. (2022). Peran entrepreneurial self-efficacy pada analisis perilaku kewirausahaan terhadap keberhasilan

usaha mikro kecil menengah. *ARBITRASE: Journal of Economics and Accounting*, 3(2), 259-264. <https://doi.org/10.47065/arbitrase.v3i2.500>

Hartanti, T. & Hadian, A. (2021). Pengaruh pengetahuan kewirausahaan terhadap keberhasilan dalam berwirausaha (studi kasus pada masyarakat pedagang pasar v tembung Kecamatan Percut Sei Tuan Kabupaten Deli Serdang). *Jurnal Mutiara Manajemen*, 6(2), 141-149. <https://doi.org/10.51544/jmm.v6i2.2058>

Hariyanto. M. & Ie. M. (2023). Pengaruh kreativitas, pengetahuan kewirausahaan, dan media sosial terhadap keberhasilan usaha umkm. *Jurnal Manajerial dan Kewirausahaan*, 5(2), 511-518. <https://doi.org/10.24912/jmk.v5i2.23422>

Heriyanto. H. & Ie. M. (2024). Peran pengetahuan kewirausahaan, motivasi wirausaha, dan karakteristik wirausaha terhadap keberhasilan berwirausaha. *Jurnal Manajerial dan Kewirausahaan*, 6(1), 253-261. <https://doi.org/10.24912/jmkv6i1.28601>

Hidayat, A. A. (2021). *Menyusun instrumen penelitian & uji validitas reliabilitas*. Surabaya: Health Books Publishing.

Hildawati, H., Suhirman, L., Prisuna, B. F., Husnita, L., Mardikawati, B., Isnaini, S., & Saktisyahputra, S. (2024). *Buku ajar metodologi penelitian kuantitatif & aplikasi pengolahan analisa data statistik*. PT. Sonpedia Publishing Indonesia.

Hilmawati, M. R. N. & Kusumaningtias, R. (2021). Inklusi keuangan dan literasi keuangan terhadap kinerja dan keberlangsungan sektor usaha mikro kecil menengah. *Nominal Barometer Riset Akuntansi dan Manajemen*, 10(1), 135-152.

Ie, M. & Henny. (2022). Pengaruh efikasi diri dan perilaku kewargaan organisasional terhadap stress kerja dengan well-being sebagai variabel mediasi. *Jurnal Muara Ekonomi dan Bisnis*, 6(2), 423-431. <https://doi.org/10.24912/jmieb.v6i2.20788>

Irwanto, A. & Ie, M. (2023). Pengaruh efikasi diri, pengetahuan kewirausahaan, motivasi kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha umkm f&b di Jakarta

Barat. *Jurnal Manajerial dan Kewirausahaan*, 5(4), 867-874. <https://doi.org/10.24912/jmk.v5i1.22674>

Jufrizen., Nadia., & Muslih. (2022) Mediation role of job satisfaction on the influence of emotional intelligence and transformational leadership on organizational commitment. *International Journal Of Science, Technology, & Management*, 3(4), 985-996. <https://doi.org/10.46729/ijstm.v3i4.560>.

Kadin (2024). *Ketenagakerjaan*. URL: <https://kadin.id/data-dan-statistik/ketenagakerjaan/>

Kadin (2024). *UMKM Indonesia*. URL: <https://kadin.id/data-dan-statistik/umkm-indonesia/>

Kemenkeu (2023). *Kebijakan Pemerintah Dalam Pemberdayaan UMKM*. URL: <https://djpdb.kemenkeu.go.id/kppn/cirebon/id/data-publikasi/berita-terbaru/2852-kebijakan-pemerintah-dalam-pemberdayaan-umkm.html>

Kardila & Puspitowati, I. (2022). Pengaruh pendidikan kewirausahaan, pola pikir kewirausahaan, kreativitas terhadap intensi berwirausaha. *Jurnal Manajerial dan Kewirausahaan*, 4(4), 1026-1034. <https://doi.org/10.24912/jmk.v4i4.20566>

Larassati, S. I., Rizqi, F. N. A., & Kusumaningrum, H. (2024). Strategi pengembangan kewirausahaan dan dinamika kompetitif untuk menciptakan inovasi. *Student Scientific Creativity Journal*, 2(4), 236-245. <https://doi.org/10.55606/sscj-amik.v2i4.3797>

Magdalena, I., Fitroh, A., Fadhilah, D. K., Habsah, D., & Qodrawati, R. Y. (2023). Mengelolah data uji validitas dan reliabilitas dalam penelitian pendidikan: instrumen tes dan non tes peserta didik kelas iv sdn Pondok Kacang Barat 03. *Jurnal Pendidikan Sosial Dan Konseling*, 1(2), 49-53.

Merline. & Widjaja, O. H. (2022). Pengaruh pengetahuan kewirausahaan, orientasi kewirausahaan, dan inovasi terhadap keberhasilan ukm alumni dan mahasiswa Universitas Tarumanagara. *Jurnal Manajerial dan Kewirausahaan*, 4(2), 435-443. <https://doi.org/10.24912/jmk.v4i2.18243>

Muhamad, N (2024). *Masalah Sosial-Ekonomi yang Mendesak Ditangani Presiden 2024 Menurut Anak Muda*. URL:

<https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2024/01/29/masalah-sosial-ekonomi-yang-mendesak-ditangani-presiden-2024-menurut-anak-muda>

Munawarah, I. (2022). Pengaruh kompetensi & independensi auditor terhadap kualitas audit dengan kompetensi bukti audit sebagai variabel intervening. *Jurnal Keuangan Dan Bisnis*, 14(1), 1-15. <https://doi.org/10.58890/jkb.v14i1.1>

Murdifin, R., Rifelino, R., Lapisa, R., & Adri, J. (2024). Analisis motivasi sebagai faktor yang mempengaruhi minat melanjutkan studi ke perguruan tinggi. *Jurnal Pendidikan Tambusai*, 8(2), 20939-20946.

Musyaffi, A. M., Khairunnisa, H., & Respati, D. K. (2022). *Konsep dasar structural equation model-partial least square (sem-pls) menggunakan smartpls*. Tangerang Selatan: Pascal Books.

Norestu, A. Z., Ilmi, M. N., Damaling, H. O., & Ikaningtyas, M. (2024). Efektivitas strategi pemasaran untuk mendorong pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan. *Musytari: Neraca Manajemen, Akuntansi, dan Ekonomi*, 4(9), 60-73. <https://doi.org/10.8734/musytari.v4i9.2742>

Nuryatimah, P. & Dahmiri. (2021). Pengaruh motivasi, kompetensi, dan efikasi diri terhadap keberhasilan umkm sale pisang Purwobakti Kabupaten Bungo. *Jurnal Manajemen Terapan dan Keuangan*, 10(03), 485-496. <https://doi.org/10.22437/jmk.v10i03.13176>

Olivia, M. & Nuringsih, K. (2022). Peran pengetahuan kewirausahaan dan media sosial dalam pengembangan kreativitas berwirausaha. *Jurnal Muara Ilmu Ekonomi dan Bisnis*, 6(1), 203-212. <https://doi.org/10.24912/jmieb.v6i1.13360>

Palmer, C., Niemand, T., Stöckmann, C., Kraus, S., & Kailer, N. (2019). The interplay of entrepreneurial orientation and psychological traits in explaining firm performance. *Journal of Business Research*, 94, 183–194. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2017.10.005>

Perkasa, D. H. & Magito. (2024). Determinan faktor blue economy dalam aplikasi praktis sdm perhotelan di Pulau Tidung Kepulauan Seribu. *Jurnal Ekonomi*

dan *Ekonomi Syariah*, 7(1), 840-852.
<https://doi.org/10.36778/jesya.v7i1.1495>

Prayoga, Y. & Pohan, M. Y. A. (2022). Electronic Word of Mouth (eWOM): Menguji pengaruh pengalaman positif, persepsi kualitas dan kepercayaan. studi kasus: restoran di Labuhanbatu. *Jurnal Manajemen Dan Sains*, 7(1), 283-289. <http://dx.doi.org/10.33087/jmas.v7i1.393>

Putri, E. D. Y. & Pujiyanto, W. E. (2023). Pengaruh beban kerja dan stres kerja terhadap turnover intention melalui pay grade pada karyawan di industri kecil Sidoarjo. *Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi Dan Bisnis*, 2(2), 01-11. <https://doi.org/10.51903/jimeb.v2i2.598>

Sanjaya, S. & Handoyo, S. E. (2024). Pengaruh efikasi diri, pengetahuan kewirausahaan, motivasi kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha. *Jurnal Muara Ilmu Ekonomi dan Bisnis*, 6(2), 472-477. <https://doi.org/10.24912/jmk.v6i2.29851>

Setiawan, J. & Soelaiman, L. (2022). Pengaruh faktor psikologis dan keterampilan terhadap keberhasilan wirausaha wanita. *Jurnal Muara Ilmu Ekonomi dan Bisnis*, 6(1), 85-94. <https://doi.org/10.24912/jmieb.v6i1.15974>

Srimulyani, V. A. & Hermanto, Y. B. (2021). Impact of entrepreneurial self-efficacy and entrepreneurial motivation on micro and small business success for food and beverage sector in East Java, Indonesia. *Economies*, 10(1), 1-21. <https://doi.org/10.3390/economies10010010>

Sudargini, Y. (2021). Peran supervisi akademik dan motivasi kerja terhadap peningkatan kompetensi guru sma negeri di Pati. *Journal of Industrial Engineering & Management Research*, 2(6), 13-21. <https://doi.org/10.7777/jiemar.v2i6.216>

Sugiono, S., Noerdjanah, N., & Wahyu, A. (2020). Uji validitas dan reliabilitas alat ukur sg posture evaluation. *Jurnal Keterapian Fisik*, 5(1), 55-61. <https://doi.org/10.37341/jkf.v5i1.167>

Sugiyono, A., Santosa, J., & Hilmawan, E. (2020). Pemodelan dampak covid-19 terhadap kebutuhan energi di Indonesia. *Jurnal Sistem Cerdas*, 3(2), 65-73.

Suminah, S. & Anantanyu, S. (2020). Empowering poor households and women in productive economy businesses in Indonesia. *The Journal of Asian Finance, Economics & Business*, 7(9), 769–779.
<https://doi.org/10.13106/jafeb.2020.vol7.no9.769>

Suryana. (2019). *Kewirausahaan: Kiat dan Proses Menuju Sukses* (4th ed). Salemba Empat

Susanto, P. C., Arini, D. U., Yuntina, L., Soehaditama, J. P., & Nuraeni, N. (2024). Konsep penelitian kuantitatif: populasi, sampel, dan analisis data (sebuah tinjauan pustaka). *Jurnal Ilmu Multidisplin*, 3(1), 1-12.
<https://doi.org/10.38035/jim.v3i1.504>

Veron & Victor. (2021). analisis pengaruh pengetahuan kewirausahaan dan kemandirian pribadi terhadap keberhasilan usaha pedagang kuliner di Asia Mega Mas Medan. *Jurnal Administrasi dan Manajemen*, 12(1), 49-57.
<https://doi.org/10.52643/jam.v12i1.2109>

Wastuti, A. N., Sumekar, W., & Prasetyo, A. S. (2021). Pengaruh motivasi dan kemampuan usaha terhadap keberhasilan usaha umkm pengolahan pisang di Kelurahan Rowosari, Semarang. *Jurnal Litbang Provinsi Jawa Tengah*, 19(2), hal. 197 - 210. <https://doi.org/10.36762/jurnaljateng.v19i2.890>

Waruwu, M. (2023). Pendekatan penelitian pendidikan: metode penelitian kualitatif, metode penelitian kuantitatif dan metode penelitian kombinasi (Mixed Method). *Jurnal Pendidikan Tambusai*, 7(1), 2896-2910.
<https://doi.org/10.31004/jptam.v7i1.6187>

Widyaningsih, H., Fatchuroji, A., Uhui, S., & Lusianawati, H. (2024). hubungan antara kompetensi kewirausahaan dan kinerja usaha mikro dan kecil di sektor pariwisata di Indonesia. *Sanskara Ekonomi dan Kewirausahaan*, 2(2), 82-91. <https://doi.org/10.58812/sek.v2i02.358>

Wilaini, S. P., Muhar, A. M., & Suyar, A.S. (2022). Pengaruh kreativitas, sikap kewirausahaan dan self efficacy terhadap keberhasilan usaha dengan pengetahuan kewirausahaan sebagai variabel moderasi (studi pada: Universitas Harapan Medan). *Jurnal Ekonomi Bisnis Digital*, 1(3), 433-455.
<https://doi.org/10.47709/jebidi.v1i3.131>

LAMPIRAN

Lampiran 1 : Kuesioner Penelitian

Pengaruh Efikasi Diri dan Pengetahuan Kewirausahaan terhadap Keberhasilan Usaha UMKM F&B di Jakarta Barat dengan Motivasi Kewirausahaan sebagai Variabel Moderasi

Selamat pagi/siang/malam Bapak/Ibu/Saudara/i,

Perkenalkan saya Margareth Laurent, mahasiswa S1 Fakultas Ekonomi & Bisnis Universitas Tarumanagara yang sedang melakukan penelitian yang berjudul, “Pengaruh Efikasi Diri dan Pengetahuan Kewirausahaan terhadap Keberhasilan Usaha UMKM F&B (Food & Beverage) di Jakarta Barat dengan Motivasi Kewirausahaan sebagai variabel moderasi” dalam rangka penyusunan skripsi untuk menyelesaikan studi S1 saya.

Pengisian kuesioner ini diperkirakan membutuhkan waktu antara 5-10 menit. Saya mohon kesediaan Bapak/Ibu/Saudara/i dalam meluangkan waktu sejenak untuk mengisi kuesioner yang telah saya siapkan. Seluruh data yang diberikan Bapak/Ibu/Saudara/i akan tetap terjaga kerahasiaannya dan hanya digunakan untuk keperluan penelitian ini. Partisipasi Bapak/Ibu/Saudara/i akan sangat berharga demi kelancaran penelitian saya.

Selaku peneliti, saya mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya atas ketersediaan Bapak/Ibu/Saudara/i dalam pengisian kuesioner ini.

Hormat saya,

Margareth Laurent

KUESIONER

Screening Question: Mohon Bapak/Ibu/Saudara/i dapat menjawab beberapa pertanyaan berikut untuk memastikan kesesuaian Saudara/i dengan kriteria responden yang dibutuhkan dalam penelitian ini.

1. Apakah Bapak/Ibu/Saudara/i memiliki UMKM yang bergerak di bidang Food & Beverage (F&B)?
 - Ya
 - Tidak (Berhenti sampai disini, terima kasih atas partisipasinya)
2. Apakah UMKM Bapak/Ibu/Saudara/i berdomisili di Jakarta Barat?
 - Ya
 - Tidak (Berhenti sampai disini, terima kasih atas partisipasinya)

Profil Responden: Bapak/Ibu/Saudara/i dapat memilih jawaban yang sesuai dari pertanyaan di bawah ini.

1. Jenis Kelamin
 - Laki-laki
 - Perempuan
2. Usia
 - Kurang dari 25 tahun
 - 26 - 35 tahun
 - 36 - 45 tahun
 - Lebih dari 45 tahun
3. Pendidikan Terakhir
 - Tamat SD
 - Tamat SMP
 - Tamat SMA/SMK
 - Tamat D3/D4
 - Tamat S1/S2/S3

4. Nama Usaha :

5. Bidang Usaha

- Food & Beverage
- Bidang lainnya

6. Lama Usaha

- Kurang dari 1 tahun
- 1 - 3 tahun
- 3 - 5 tahun
- Lebih dari 5 tahun

7. Jumlah Karyawan

- Kurang dari 10 orang
- 10 - 20 orang
- 20 - 30 orang
- Lebih dari 30 orang

8. Omzet per bulan

- Kurang dari Rp 167.000.000
- Rp 168.000.000 - Rp 1.250.000.000
- Rp 1.250.000.001 - Rp 4.167.000.000
- Lebih dari Rp 4.168.000.000

Variable Question:

Petunjuk Pengisian Kuesioner

Bapak/Ibu/Saudara/i diminta untuk memberikan tanda centang (X) pada salah satu kolom jawaban yang sesuai dengan pilihan Bapak/Ibu/Saudara/i. Berikut merupakan keterangan mengenai pilihan jawaban tersebut.

1 = Sangat Tidak Setuju (STS)

2 = Tidak Setuju (TS)

3 = Netral (N)

4 = Setuju (S)

5 = Sangat Setuju (SS)

A. Efikasi diri

Efikasi diri merupakan pemahaman individu tentang dirinya atau kemampuannya dalam menilai potensi yang dimilikinya. Hal ini mencakup aspek-aspek seperti rasa percaya diri, kemampuan beradaptasi, kecerdasan kognitif, serta kemampuan untuk bertindak dalam situasi yang menekan (Srimulyani & Hermanto 2021).

No	Pernyataan	STS (1)	TS (2)	N (3)	S (4)	SS (5)
1.	Saya yakin dapat mengatasi masalah dalam menjalankan usaha					
2.	Saya yakin dapat mengembangkan usaha dalam bidang food & beverage ini					
3.	Saya selalu tekun dan pantang menyerah dalam menjalankan usaha saya					
4.	Saya mampu memotivasi karyawan untuk dapat terus bekerja keras demi mencapai tujuan usaha					
5.	Saya dapat menerima semua konsekuensi dalam usaha					
6.	Saya dapat menerima ketidakpastian pendapatan					

B. Pengetahuan Kewirausahaan

Pengetahuan kewirausahaan adalah informasi yang mencakup pengetahuan tentang cara berwirausaha, dengan tujuan mengembangkan ide-ide baru serta berani mengambil peluang dan risiko secara rasional dan logis untuk mencapai kesuksesan dalam menjalankan usaha (Suryana, 2019).

No	Pernyataan	STS (1)	TS (2)	N (3)	S (4)	SS (5)
1.	Saya mempunyai rincian aktivitas atau kegiatan usaha					
2.	Saya telah menyusun rencana bisnis dari usaha yang dijalankan					
3.	Saya memahami prospek masa depan usaha food & beverage ini					
4.	Saya memahami kendala usaha yang akan dihadapi					
5.	Saya mampu membuat perencanaan baik sebelum dan sesudah menjalankan usaha demi mencapai tujuan usaha					
6.	Saya mampu mengontrol usaha saya dengan baik					
7.	Saya percaya produk yang ditawarkan sesuai dengan selera konsumen					
8.	Saya mengetahui keinginan konsumen yang akan menggunakan produk yang saya tawarkan					

C. Motivasi Kewirausahaan

Motivasi kewirausahaan adalah faktor internal yang ada dalam diri seorang pengusaha. Aspek internal ini, seperti ketersediaan sumber daya, bakat individu, keterampilan dalam kewirausahaan, serta kemampuan untuk mengelola sumber daya internal secara efisien, menjadi elemen kunci yang mempengaruhi kinerja komersial UMKM (Srimulyani & Hermanto, 2021).

No	Pernyataan	STS (1)	TS (2)	N (3)	S (4)	SS (5)
1.	Motivasi saya dalam menjalankan usaha adalah untuk meningkatkan perekonomian keluarga					
2.	Kepercayaan diri memotivasi saya dalam menjalankan usaha demi mendapatkan penghasilan setiap bulan					
3.	Usaha ini membuat saya lebih dikenal oleh orang lain					
4.	Saya merasa lebih terhormat menjadi seorang wirausaha dibandingkan bekerja menjadi karyawan					
5.	Saya yakin dapat menciptakan lapangan pekerjaan baru					
6.	Saya yakin dapat memenuhi permintaan pasar					
7.	Saya dapat membagi waktu lebih fleksibel ketika berwirausaha daripada bekerja dengan orang lain					
8.	Saya ingin menerapkan pengetahuan berwirausaha yang dimiliki untuk mencapai tujuan usaha					

D. Keberhasilan usaha

Keberhasilan usaha adalah suatu keadaan yang menunjukkan perbaikan atau peningkatan dari kondisi sebelumnya. Wirausaha dianggap berhasil jika memiliki kompetensi dalam berbagai aspek, seperti kemampuan,

pengetahuan, serta kompetensi individu terkait perbuatan, kualitas, dan sifat yang dibutuhkan.

No	Pernyataan	STS (1)	TS (2)	N (3)	S (4)	SS (5)
1.	Usaha saya mengalami peningkatan penjualan dari waktu ke waktu					
2.	Jumlah permintaan terhadap produk saya meningkat dari waktu ke waktu					
3.	Jumlah produksi saya mengalami peningkatan dari waktu ke waktu					
4.	Jumlah produk usaha saya dapat memenuhi permintaan pasar					
5.	Pendapatan usaha saya mengalami peningkatan dari waktu ke waktu					
6.	Pendapatan usaha saya meningkat terutama pada saat ada event					
7.	Jumlah konsumen saya meningkat dari waktu ke waktu					
8.	Konsumen saya berasal dari berbagai daerah					
9.	Untuk mendukung usaha ini saya meningkatkan sarana bisnis yang dimiliki					

Lampiran 2 : Hasil Tanggapan Responden

SE1	SE2	SE3	SE4	SE5	SE6	EE1	EE2	EE3	EE4	EE5	EE6	EE7	EE8
4	4	5	4	4	3	4	4	3	4	4	4	3	4
4	5	5	4	4	3	5	4	5	5	4	4	5	5
4	4	4	4	4	5	3	3	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	5	4	3	4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	2	3	4	3	4	4	5	5	5
5	4	4	5	5	4	3	4	4	5	5	4	4	4
5	5	5	1	5	5	4	4	5	5	5	5	5	3
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
5	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	5	5	4
4	5	4	5	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4
4	4	5	5	4	5	4	4	5	5	4	5	4	5
4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4
4	5	5	5	4	4	5	5	5	4	5	5	4	4
4	5	4	4	3	3	5	5	5	4	5	4	4	4
4	4	4	4	3	3	5	4	4	4	5	4	4	4
5	5	4	4	3	3	5	5	4	4	5	5	4	4
5	5	4	5	5	5	4	5	5	4	5	5	4	5
4	5	4	5	3	4	5	5	4	4	5	5	4	4
4	3	5	3	4	5	4	3	5	4	5	4	3	5
4	5	4	5	3	3	4	5	3	4	5	3	3	4
5	4	4	4	4	4	5	4	4	4	5	4	4	4
4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	5	4	4

5	4	4	4	4	4	5	4	4	4	5	4	4	4
4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	5	4	4
5	4	4	4	4	4	5	5	4	4	5	5	4	4
4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	5	4	4
4	4	5	4	3	3	5	5	4	4	5	4	4	4
5	4	4	4	4	4	4	5	4	4	5	4	4	4
4	4	5	4	4	4	5	5	4	4	5	4	4	4
5	4	5	4	4	4	4	5	4	4	5	5	4	4
5	4	5	4	4	4	5	5	4	4	4	5	4	4
5	5	5	4	4	4	5	5	4	4	5	5	4	4
5	4	4	4	4	4	5	5	4	4	5	4	4	4
4	5	5	4	4	4	5	5	5	4	4	5	4	4
5	4	4	4	4	4	5	5	4	5	5	4	4	4
5	4	5	4	4	4	4	5	4	4	5	5	4	4
4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	5	4	4	4
5	4	4	4	4	4	4	5	4	4	5	4	4	4
5	5	4	4	4	4	5	5	4	4	5	5	4	4
4	4	4	4	4	3	4	5	4	4	5	4	4	3
5	5	5	4	4	5	4	4	4	5	3	4	4	4
3	2	3	2	2	1	4	5	4	3	5	4	3	3
5	4	5	4	3	3	5	4	4	5	5	4	3	3
4	4	5	3	4	4	2	2	1	3	2	3	3	2
5	4	5	4	5	4	2	3	2	2	3	3	2	1
5	4	5	4	4	3	1	2	2	3	2	3	3	1
4	5	4	4	5	4	5	4	5	5	4	5	5	4

2	2	3	2	1	1	4	5	4	4	5	4	3	3
3	2	3	3	2	1	4	5	4	4	5	4	4	3
3	2	3	2	1	1	4	5	3	4	5	4	3	3
4	5	4	5	4	4	4	5	3	4	4	5	4	3
3	2	3	2	1	1	4	5	4	5	5	4	4	3
5	4	5	4	4	3	5	4	4	5	5	4	4	3
3	2	3	2	1	1	3	4	3	4	4	5	4	3
3	2	3	3	2	1	5	4	3	4	5	4	4	3
3	2	3	2	2	1	2	3	2	3	2	3	3	1
4	3	4	3	5	4	2	3	3	2	3	3	2	1
5	4	5	3	4	4	4	5	3	4	5	4	4	3
3	2	3	1	3	2	2	2	2	3	2	3	3	2
5	3	4	3	4	4	2	2	2	3	3	3	3	2
5	4	5	5	4	4	4	5	4	4	5	5	4	4
4	3	5	4	4	3	3	4	3	4	4	5	3	2
4	5	5	4	5	4	4	4	5	4	5	5	4	4
5	4	5	4	5	3	2	3	2	3	2	3	2	1
4	3	5	4	5	4	3	2	3	2	2	3	2	1
3	2	3	2	3	1	2	2	1	2	2	2	2	1
4	4	5	4	5	4	2	3	3	2	2	1	1	2
4	5	4	4	5	4	4	5	4	5	4	5	5	5
4	3	5	4	5	4	3	2	3	3	3	2	3	1
4	5	4	4	5	4	2	3	2	3	2	3	3	2
3	2	3	3	2	1	4	4	3	4	5	4	3	3
4	5	5	4	4	3	4	5	5	4	4	5	5	4

5	4	4	5	5	4	5	4	5	3	5	4	4	5
5	4	5	4	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4
4	5	5	4	5	5	5	5	4	5	4	5	5	4
3	2	3	2	2	1	5	4	3	4	5	4	5	4
5	4	5	4	4	3	3	2	2	3	3	3	3	1
4	5	4	5	4	4	5	4	3	4	4	5	4	3
4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	5	4	4
4	3	4	4	5	5	4	4	3	4	4	5	3	3
3	2	3	2	2	1	2	3	2	3	3	4	3	2
5	4	5	5	4	5	4	5	4	4	5	5	4	4

EM1	EM2	EM3	EM4	EM5	EM6	EM7	EM8	BS1	BS2	BS3	BS4	BS5	BS6	BS7	BS8	BS9
4	4	3	3	4	3	4	4	3	3	3	4	3	4	2	2	3
4	4	5	4	4	4	5	4	4	5	4	5	4	4	5	5	5
5	5	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
4	5	4	5	4	4	5	4	4	4	4	4	4	3	4	3	4
4	4	5	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	4	3	3
4	5	5	5	5	5	5	5	3	3	3	3	3	3	3	2	4
5	5	5	5	4	3	5	4	4	4	5	4	5	4	3	4	4
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	3	4	4	4	4	5	5	4	4	4	5	4	4	4
4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5
5	4	5	5	4	4	5	5	4	5	5	5	4	5	4	4	5
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	4	
4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5
4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4
4	5	3	4	5	4	4	4	4	4	5	4	4	5	4	4	4
4	4	3	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3	5	5	4
5	4	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5
4	5	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4
3	4	4	3	5	4	3	5	5	4	3	4	4	5	4	4	4
5	4	5	4	3	3	4	4	4	5	4	3	5	5	3	4	5
4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	5	5	4	5	4	4	4	5	4	4	4	5	4
4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	5	4	5	4	5	4
4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	5	4
3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4
4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	5	4

4	5	4	3	5	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	3	4
4	4	4	3	5	4	5	5	4	4	4	4	4	5	5	4	5
4	4	4	3	5	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	4
4	5	4	4	5	5	4	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4
4	4	4	3	5	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4
4	5	4	4	5	4	4	5	4	5	5	5	4	4	5	5	5
4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	5	4	4	5	5	4
4	5	4	4	5	5	4	5	5	5	5	4	5	4	5	5	5
4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	5	4	4	4	5	5	4
4	5	4	4	5	5	4	4	5	5	4	5	4	4	5	4	4
4	5	4	4	5	5	4	4	5	5	5	5	4	4	5	5	4
4	5	4	4	5	5	4	4	5	5	4	5	4	4	5	5	4
4	5	4	4	5	5	4	4	5	5	4	5	4	4	5	4	4
4	5	4	3	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3
3	2	3	1	2	3	3	2	2	2	3	3	2	1	2	1	2
2	3	2	1	2	3	2	3	2	3	1	3	2	1	2	1	2
4	5	4	3	5	4	4	5	5	4	5	5	4	3	5	4	5
5	4	5	4	3	4	5	4	2	2	3	2	2	1	2	1	1
5	5	4	3	5	4	4	5	4	4	5	4	5	3	4	3	5
3	1	2	1	1	3	2	1	5	4	5	5	4	3	5	3	5
4	5	5	3	5	4	5	5	5	4	5	4	5	5	4	5	4
4	5	3	3	5	4	5	4	3	4	3	5	4	3	4	3	4
4	4	5	3	5	4	4	5	2	3	3	3	3	1	2	1	3
5	5	4	3	4	4	5	4	4	3	4	5	4	3	4	3	4
4	5	3	3	5	4	5	4	4	5	4	5	4	3	5	4	3
5	4	3	3	4	5	4	5	4	5	4	5	4	3	4	3	5
2	2	3	1	3	3	2	2	4	5	5	4	5	3	5	4	5

3	2	2	1	2	3	2	2	4	4	5	5	4	3	5	3	4
5	4	4	3	5	4	4	3	4	5	5	4	5	3	4	3	5
3	2	2	1	1	3	2	3	2	3	2	3	2	1	2	1	2
3	2	2	1	2	2	1	3	1	2	1	2	2	1	1	1	1
2	3	2	1	3	2	3	2	3	2	2	3	2	1	2	1	2
3	2	1	1	2	3	2	2	2	2	3	3	2	1	3	2	2
4	3	2	1	2	3	3	2	2	2	3	3	2	1	2	1	2
2	3	2	1	4	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	5	5
2	3	2	2	3	3	2	2	2	3	2	3	2	3	2	2	3
4	4	3	3	5	4	3	4	4	4	5	5	4	4	5	4	5
3	4	2	1	4	3	3	4	2	3	2	3	2	1	2	1	3
4	4	3	3	4	5	4	4	4	4	3	4	3	3	4	3	4
4	3	4	3	4	4	3	3	2	2	3	3	2	1	2	1	2
3	3	2	1	2	3	3	2	2	2	3	4	2	1	2	1	3
3	4	3	4	5	4	4	5	4	4	5	5	4	5	4	5	5
4	3	2	1	2	2	1	2	3	3	2	2	3	1	2	1	2
4	4	3	3	4	5	4	3	2	2	3	2	2	1	2	1	1
5	4	3	4	5	4	5	5	3	3	2	3	2	3	2	1	2
5	5	4	5	5	4	5	5	4	4	5	4	5	5	3	4	4
4	5	4	3	4	5	4	4	4	5	4	4	5	5	4	5	4
4	4	3	3	5	4	5	5	3	4	4	5	4	4	5	4	5
3	4	4	5	5	4	3	4	4	5	3	5	4	5	4	3	4
4	5	3	3	5	4	4	5	3	2	3	3	2	1	2	1	2
4	5	4	3	4	5	5	4	3	4	4	5	4	3	4	3	4
4	5	4	3	5	5	4	5	5	4	5	4	4	4	5	4	5

5	4	3	3	4	5	4	4	4	5	4	5	4	5	5	4	5
4	5	4	4	5	4	4	5	3	2	2	3	2	3	3	4	4
5	5	4	3	4	5	4	3	2	3	2	3	2	1	3	1	3
3	5	4	3	5	5	4	5	4	5	5	4	5	5	4	5	4

Lampiran 3 Hasil Uji Analisis Validitas

Hasil Uji Validitas Konvergen:

a. *Average Variance Extracted (AVE)*

Construct reliability and validity - Overview				
	Cronbach's alpha	Composite reliability (rho_a)	Composite reliability (rho_c)	Average variance extracted (AVE)
X1	0.914	0.958	0.930	0.688
X2	0.943	0.945	0.952	0.714
Y	0.964	0.971	0.969	0.779
Z	0.933	0.945	0.944	0.681

b. *Outer Loadings*

Outer loadings - Matrix						
	X1	X2	Y	Z	Z x X1	Z x X2
BS 4			0.803			
BS1			0.907			
BS2			0.891			
BS3			0.844			
BS5			0.916			
BS6			0.871			
BS7			0.909			
BS8			0.903			
BS9			0.893			
EM 1				0.669		
EM 2				0.864		
EM 3				0.820		
EM 4				0.882		
EM 5				0.879		
EM 6				0.791		
EM7				0.818		
EM8				0.859		
SE 1	0.807					
SE 2	0.887					
SE 3	0.765					
SE 4	0.838					
SE 5	0.798					
SE 6	0.876					
Z x X1				1.000		
Z x X2					1.000	

Hasil Uji Validitas Diskriminan

a. Fornell Larcker Criterion

Discriminant validity - Fornell-Larcker criterion					
	X1	X2	Y	Z	
X1	0.829				
X2	0.317	0.845			
Y	0.466	0.682	0.883		
Z	0.272	0.549	0.555	0.825	

b. Cross Loadings

Discriminant validity - Cross loadings						
	X1	X2	Y	Z	Z x X1	Z x X2
BS 4	0.225	0.519	0.803	0.395	-0.060	-0.214
BS1	0.432	0.616	0.907	0.491	-0.139	-0.310
BS2	0.361	0.605	0.891	0.470	-0.051	-0.322
BS3	0.390	0.474	0.844	0.436	-0.103	-0.273
BS5	0.407	0.596	0.916	0.517	-0.098	-0.325
BS6	0.523	0.719	0.871	0.586	-0.095	-0.353
BS7	0.379	0.571	0.909	0.458	-0.018	-0.310
BS8	0.515	0.689	0.903	0.536	-0.050	-0.322
BS9	0.390	0.558	0.893	0.468	-0.147	-0.301
EE 1	0.261	0.861	0.603	0.504	-0.186	-0.495
EE 2	0.207	0.847	0.529	0.430	-0.112	-0.431
EE 3	0.396	0.848	0.644	0.438	-0.103	-0.265
EE 4	0.233	0.824	0.512	0.398	-0.188	-0.400
EE 5	0.111	0.843	0.547	0.473	-0.164	-0.497
EE 6	0.273	0.817	0.594	0.472	0.013	-0.458
EE 7	0.255	0.828	0.544	0.437	-0.057	-0.365
EE 8	0.367	0.890	0.612	0.546	-0.116	-0.440
EM 1	-0.034	0.099	0.245	0.669	-0.217	-0.245
EM 2	0.204	0.410	0.402	0.864	-0.265	-0.551
EM 3	0.292	0.463	0.464	0.820	-0.243	-0.507
EM 4	0.297	0.534	0.503	0.882	-0.170	-0.459
EM 5	0.285	0.626	0.562	0.879	-0.316	-0.597
EM 6	0.192	0.367	0.492	0.791	-0.135	-0.470
EM7	0.213	0.413	0.425	0.818	-0.350	-0.593
EM8	0.221	0.532	0.465	0.859	-0.144	-0.482
SE 1	0.807	0.191	0.339	0.109	-0.199	-0.056
SE 2	0.887	0.425	0.510	0.349	-0.214	-0.176
SE 3	0.765	0.069	0.236	0.005	-0.277	-0.021
SE 4	0.838	0.334	0.485	0.331	-0.283	-0.192
SE 5	0.798	-0.026	0.127	0.087	-0.148	0.108
SE 6	0.876	0.253	0.342	0.229	-0.173	-0.056
Z x X1	-0.267	-0.134	-0.096	-0.276	1.000	0.291
Z x X2	-0.124	-0.494	-0.348	-0.604	0.291	1.000

c. Heterotrait-Monotrait Ratio

Discriminant validity - Heterotrait-monotrait ratio (HTMT) - Matrix							
	X1	X2	Y	Z	Z x X1	Z x X2	
X1							
X2	0.300						
Y	0.423	0.703					
Z	0.254	0.555	0.563				
Z x X1	0.270	0.143	0.098	0.289			
Z x X2	0.127	0.510	0.350	0.613	0.291		

Lampiran 4 Hasil Uji Analisis Reliabilitas

Hasil analisis *cronbach's alpha* dan *composite reliability*

Construct reliability and validity - Overview			
	Cronbach's alpha	Composite reliability (rho_a)	Composite reliability (rho_c)
X1	0.914	0.958	0.930
X2	0.943	0.945	0.952
Y	0.964	0.971	0.969
Z	0.933	0.945	0.944

Lampiran 5 Hasil Analisis Data

a. Koefisien Determinasi

R-square - Overview		
	R-square	R-square adjusted
Y	0.582	0.554

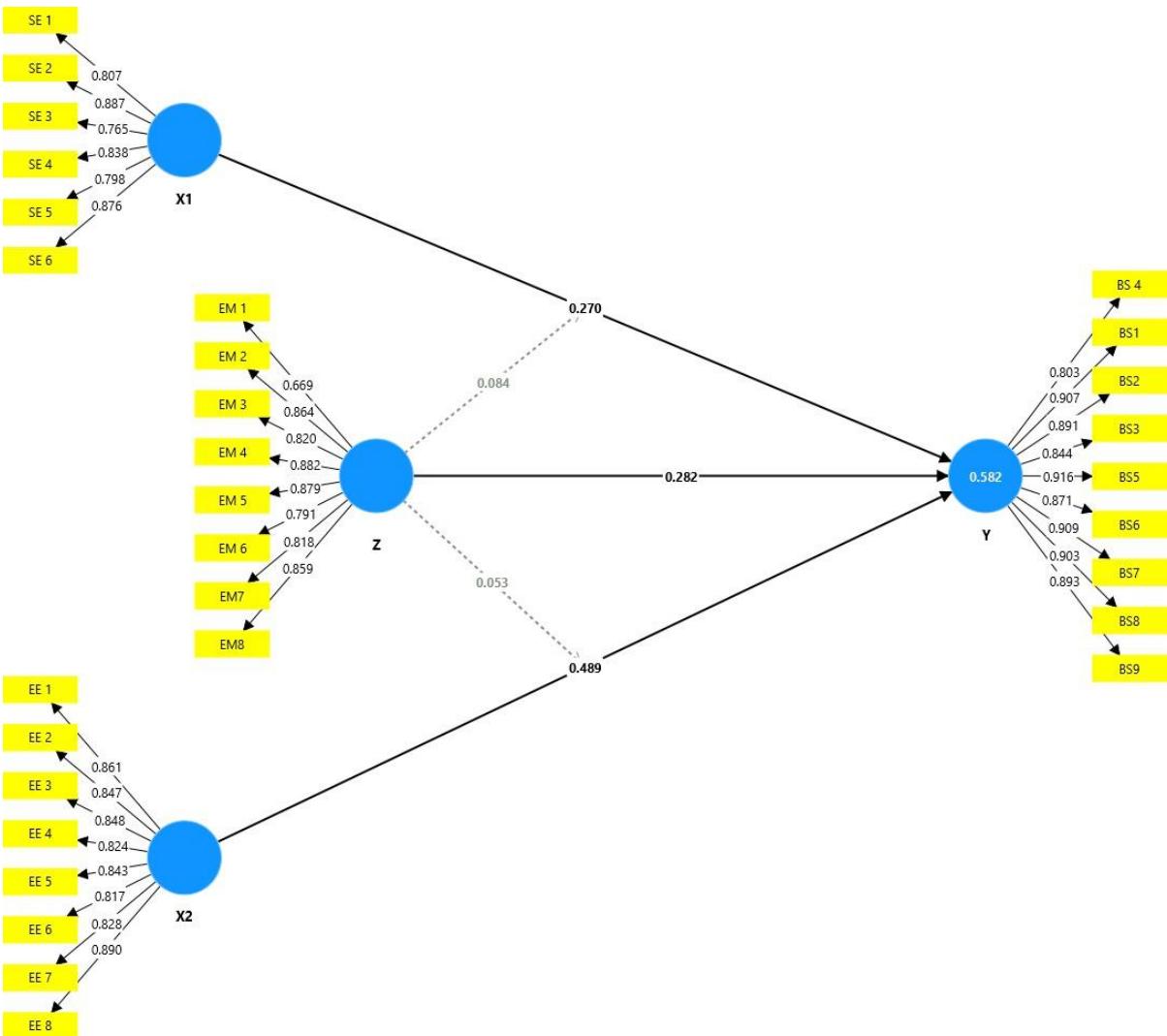
b. Effect Size

f-square - Matrix							
	X1	X2	Y	Z	Z x X1	Z x X2	
X1			0.144				
X2			0.351				
Y							
Z			0.101				
Z x X1			0.020				
Z x X2			0.006				

c. Path Coefficients

Path coefficients - Mean, STDEV, T values, p values						
	Original sample (O)	Sample mean (M)	Standard deviation (STDEV)	T statistics (O/STDEV)	P values	
X1 -> Y	0.270	0.271	0.108	2.496	0.006	
X2 -> Y	0.489	0.490	0.126	3.869	0.000	
Z -> Y	0.282	0.275	0.168	1.680	0.047	
Z x X1 -> Y	0.084	0.081	0.126	0.668	0.252	
Z x X2 -> Y	0.053	0.032	0.146	0.364	0.358	

Lampiran 6 Model Hasil Analisis Hipotesis



DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DATA PRIBADI

Nama Lengkap : Margareth Laurent
Tempat, Tanggal Lahir : Bandar Lampung, 7 Desember 2002



Jenis Kelamin : Perempuan

Kewarganegaraan : Indonesia

Agama : Katolik



E-mail : margarethlaurent07@gmail.com

PENDIDIKAN FORMAL

2021 - sekarang : S1 Manajemen Universitas Tarumanagara

2018 - 2021 : SMA Budi Mulia Jakarta

2015 - 2018 : SMP Budi Mulia Jakarta

2009 - 2015 : SD Budi Mulia Jakarta

HASIL PEMERIKSAAN TURNITIN



Page 2 of 96 - Integrity Overview

Submission ID: trn:old::1:3089012641

17% Overall Similarity

The combined total of all matches, including overlapping sources, for each database.

Top Sources

Manajer Pembelajaran

- 0% Internet sources
- 17% Publications
- 0% Submitted works (Student Papers)



Integrity Flags

0 Integrity Flags for Review

No suspicious text manipulations found.

Our system's algorithms look deeply at a document for any inconsistencies that would set it apart from a normal submission. If we notice something strange, we flag it for you to review.

A Flag is not necessarily an indicator of a problem. However, we'd recommend you focus your attention there for further review.



Page 2 of 96 - Integrity Overview

Top Sources

- 0% Internet sources
- 17% Publications
- 0% Submitted works (Student Papers)

Top Sources

The sources with the highest number of matches within the submission. Overlapping sources will not be displayed.

1

Publication

Natalia Natalia, Medinal Medinal, Fery Panjaitan, Rizal R. Manullang. "Analisis Pe... 3%

2

Publication

Dwi Gemina, Ajeng Widia Pitaloka. "KEBERHASILAN USAHA BERBASIS SIKAP KEWI... 1%

3

Publication

Pahrizal Sofyan, Farida Elmi. "Pengaruh Fleksibilitas Kerja dan Work Life Balance ... 1%

4

Publication

Dewi Dewi. "PENGARUH KARAKTERISTIK WIRAUSAHA, KOMPETENSI SUMBER DAY... 1%

5

Publication

Puput Nuryatimah, Dahmira Dahmira. "PENGARUH MOTIVASI, KOMPETENSI DAN E... 0%

6

Publication

Rian Klaudius Tumakaka, Verry Cyasmoro. "Pengaruh Gaya Kepemimpinan dan B... 0%

7

Publication

Graha Prakarsa, Reni Nursyanti, Esar Samuel Baransano. "Analysis of Acceptance ... 0%