

**KEBERHASILAN BERWIRAUSAHA DITINJAU DARI FAKTOR
KETERAMPILAN DAN EFIKASI DIRI: STUDI KASUS PADA PEDAGANG
KAKI LIMA DI GADING FAJAR SIDOARJO**

Oleh
Rahayu Mardikaningsih
Universitas Sunan Giri Surabaya

ABSTRACT

This study aims to investigate the relationship between skills and self-efficacy factors with entrepreneurial success. Skills and self-efficacy are two important factors that can influence the success of an entrepreneur. The research method used is a quantitative study by collecting data through questionnaires distributed to street vendors in the city of Sidoarjo. The results of the study show that the two factors, namely skills and self-efficacy have a significant influence on the success of entrepreneurship. Entrepreneurs who have good skills and high levels of self-efficacy tend to achieve higher levels of success in their endeavors. The skills needed to run a successful business include industry knowledge, managerial expertise, marketing skills, and the ability to adapt to market changes. In addition, high self-efficacy also plays an important role in achieving entrepreneurial success. Entrepreneurs who have a strong belief in their ability to overcome challenges, make sound decisions, and face risks have a higher tendency to overcome obstacles and achieve their goals.

Keywords: entrepreneurship, entrepreneurial success, skills, self-efficacy.

PENDAHULUAN

Pedagang kaki lima telah menjadi elemen penting dari kehidupan perkotaan di banyak negara. Pedagang kaki lima, atau sering disingkat PKL, merujuk pada para pedagang yang menjalankan usaha mereka di jalan atau tempat-tempat umum dengan menggunakan gerobak atau kendaraan kecil sebagai sarana berjualan. Mereka menawarkan berbagai macam produk, seperti makanan, minuman, pakaian, peralatan rumah tangga, dan lain sebagainya. Banyak pedagang kaki lima yang menjalankan usaha mereka di area yang padat dengan pejalan kaki atau di sekitar kantor, sekolah, atau tempat-tempat umum lainnya. Salah satu karakteristik utama pedagang kaki lima adalah fleksibilitas dan kemampuan untuk menyesuaikan diri dengan kebutuhan dan perubahan pasar (Palacos, 2016). Mereka sering kali memiliki modal usaha yang terbatas dan tidak memiliki tempat usaha tetap, sehingga dapat dengan mudah memindahkan gerobak atau kendaraan mereka ke lokasi yang lebih strategis. Karena biaya operasional yang rendah, pedagang kaki lima dapat menawarkan produk dengan harga yang lebih terjangkau dibandingkan dengan pengecer konvensional. Pedagang kaki lima yang memperhatikan orientasi pasar yang baik menempatkan pelanggan sebagai fokus utama dalam strategi bisnis mereka (Darmawan *et al.*, 2023b). Pedagang kaki lima, dengan model bisnis yang unik, memberikan sejumlah keuntungan yang menarik bagi

konsumen yang menempatkan nilai dan kepraktisan sebagai prioritas dalam pembelian mereka. Keunggulan ini menjadi daya tarik tersendiri bagi konsumen yang mencari nilai terbaik dalam pembelian mereka (Ernawati *et al.*, 2022; Darmawan *et al.*, 2023a). Pemahaman tentang manajemen persediaan penting untuk meminimalkan biaya penyimpanan dan memastikan ketersediaan produk yang memadai. Literasi bisnis membantu pedagang kaki lima dalam prospek bisnis yang sedang mereka jalankan (Mardikaningsih & Darmawan, 2023).

Memiliki visi yang jelas tentang tujuan jangka panjang dan rencana bisnis yang terstruktur adalah langkah awal untuk mencapai keberhasilan berwirausaha. Keberhasilan berwirausaha merupakan tujuan utama setiap individu atau organisasi yang terlibat dalam dunia bisnis (Staniewski & Awruk, 2019). Keterampilan merupakan kemampuan yang dimiliki seseorang untuk melakukan tugas-tugas tertentu dengan baik. Sedangkan efikasi diri adalah keyakinan individu terhadap kemampuannya untuk berhasil dalam menghadapi tantangan dan mencapai tujuan yang diinginkan (Drnovsek *et al.*, 2010). Untuk mengatasi tantangan bisnis, diperlukan dukungan sosial (Handayani & Darmawan, 2023). Dukungan ini membantu mereka mengoptimalkan operasional bisnis.

Dalam dunia bisnis yang terus berkembang dengan cepat, keterampilan menjadi semakin penting untuk menghadapi kebutuhan pelanggan (Lazer, 2004). Keterampilan sangat penting karena mereka membantu individu atau organisasi dalam melaksanakan berbagai tugas yang diperlukan untuk menjalankan usaha dengan efektif. Keterampilan dapat meliputi keterampilan teknis yang spesifik untuk industri tertentu, keterampilan manajemen yang memungkinkan seseorang untuk mengelola sumber daya dan tim dengan baik, serta keterampilan komunikasi yang penting untuk membangun hubungan dengan pelanggan dan mitra bisnis.

Mengelola bisnis sering kali melibatkan tekanan, kegagalan, dan ketidakpastian. Efikasi diri yang tinggi membantu individu untuk memiliki daya tahan emosional yang lebih baik dalam menghadapi situasi yang menantang (Martinez-Marti & Ruch, 2017). Mereka memiliki kepercayaan pada kemampuan mereka untuk mengatasi kegagalan, belajar dari kesalahan, dan tetap teguh dalam menghadapi situasi yang sulit. Efikasi diri mencerminkan keyakinan individu terhadap kemampuannya untuk mencapai tujuan yang diinginkan (Ajzen, 2002). Ketika seseorang memiliki efikasi diri yang tinggi, mereka cenderung memiliki motivasi yang kuat untuk menghadapi tantangan dengan optimism (Mardikaningsih *et al.*, 2023). Hal ini dapat membantu mereka mengatasi hambatan dan rintangan yang mungkin muncul dalam menjalankan usaha mereka.

Dalam penelitian tentang keberhasilan berwirausaha, faktor keterampilan dan efikasi diri sering kali menjadi perhatian utama. Para pengusaha yang sukses seringkali memiliki keterampilan yang relevan dengan bisnis mereka dan mampu membangun efikasi diri yang tinggi. Mereka memiliki pemahaman mendalam tentang industri mereka, memiliki kemampuan untuk mengidentifikasi peluang dan mengambil risiko yang tepat, dan memiliki keyakinan yang kuat dalam kemampuan mereka sendiri untuk mencapai

kesuksesan. Dalam tinjauan ini, peneliti akan meneliti peran keterampilan dan efikasi diri dalam mencapai keberhasilan berwirausaha.

METODE PENELITIAN

Studi ini menggunakan metode penelitian kuantitatif. Subjek populasi penelitian ini adalah pedagang kaki lima di Gading Fajar Sidoarjo. Sebanyak 120 responden dipilih sebagai sampel untuk analisis dalam penelitian ini. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah purposive sampling. Untuk mengumpulkan data, penelitian ini menggunakan kuesioner terstruktur dengan menerapkan skala Likert lima poin, yang berkisar dari satu hingga lima. Penelitian ini melibatkan dua variabel bebas, yaitu keterampilan dan efikasi diri, dan satu variabel terikat, yaitu keberhasilan berwirausaha.

Keterampilan didefinisikan sebagai kemampuan khusus yang dibutuhkan untuk menjalankan dan mengelola usaha dengan baik, seperti kemampuan untuk berpikir kreatif dan menemukan solusi baru serta ide-ide inovatif dalam menghadapi tantangan bisnis (Pyysinen *et al.*, 2006). Leon (2017) menyatakan terdapat tujuh indikator untuk mengukur variabel keterampilan, yaitu (1) orientasi kinerja; (2) mengambil risiko; (3) komunikasi; (4) penyelesaian masalah; (5) kolaborasi/kerja sama tim; (6) sedang belajar; (7) manajemen waktu.

Efikasi diri merupakan suatu istilah yang menggambarkan keyakinan pribadi seseorang terhadap kemampuannya untuk mencapai kesuksesan sebagai seorang pengusaha (McGee *et al.*, 2009). Bandura (1977) mengidentifikasi indikator efikasi diri terdiri dari (1) magnitude; (2) strength; (3) generality.

Keberhasilan berwirausaha didefinisikan sebagai tolak ukur atas pencapaian tujuan dan hasil yang diinginkan oleh seorang wirausahawan (Unger *et al.*, 2011). Indikator keberhasilan berwirausaha menurut Razmus dan Laguna (2018), yaitu (1) kepuasan pengusaha; (2) hubungan dengan lingkungan; (3) kegiatan pro-sosial; (4) kredibilitas yang kuat.

Beberapa indikator penelitian ini telah dijelaskan. Selanjutnya, data penelitian ini akan melewati serangkaian uji validitas, uji reliabilitas, dan uji asumsi klasik sebelum dianalisis menggunakan regresi linier berganda.

HASIL DAN PEMBAHASAN

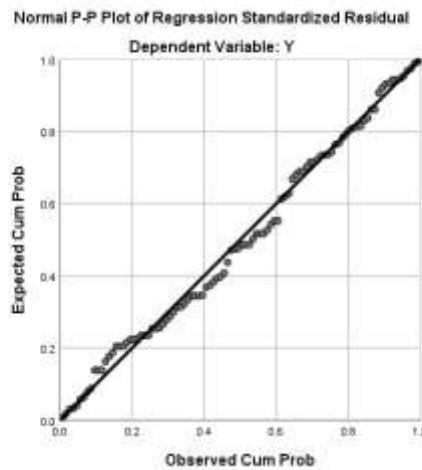
Dalam studi ini, dilakukan penyebaran 120 kuesioner kepada pedagang kaki lima. Dari jumlah tersebut, sebanyak 100 orang memberikan tanggapan. Mayoritas responden adalah perempuan, dengan 53 responden (53%), sedangkan responden laki-laki berjumlah 47 responden (47%). Sebagian besar responden berada dalam rentang usia 30-39 tahun, dengan jumlah 38 responden (38%). Sedangkan kelompok yang paling sedikit adalah responden berusia 50 tahun ke atas, hanya terdiri dari 11 responden (11%). Mayoritas responden memiliki latar pendidikan lulusan SMA, dengan 46 responden (46%). Kemudian mayoritas penghasilan responden adalah dibawah 2 juta per bulan sebanyak 52 (52%).

Data penelitian ini kemudian diuji validitasnya. Seluruh pernyataan yang

mewakili variabel keterampilan (X1) dapat dinyatakan valid. Kemudian selanjutnya semua pernyataan yang terkait dengan variabel efikasi diri (X2) juga dinyatakan valid. Untuk variabel keberhasilan berwirausaha (Y) semua pernyataannya semuanya dinyatakan valid.

Uji reliabilitas menunjukkan bahwa variabel keterampilan (X1) memiliki nilai reliabilitas sebesar 0,813. Variabel efikasi diri (X2) memiliki nilai reliabilitas sebesar 0,761. Sedangkan variabel keberhasilan berwirausaha (Y) memiliki nilai reliabilitas sebesar 0,805. Oleh karena itu, semua variabel dapat dianggap dapat dipercaya atau memiliki keandalan yang tinggi.

Selanjutnya akan dilakukan uji normalitas dengan menggunakan grafik P-P plot. Berdasarkan gambar 1 titik-titik pada grafik P-P Plot cukup dekat dengan garis diagonal, ini menunjukkan bahwa data berdistribusi sesuai diharapkan. Artinya data tersebut menunjukkan data penelitian memiliki distribusi normal.



Gambar 1.
Uji Normalitas

Uji Durbin-Watson adalah salah satu metode yang digunakan untuk menguji autokorelasi dalam data. Nilai Uji Durbin-Watson (DW) berkisar antara -2 dan 2. Uji autokorelasi mengevaluasi nilai Durbin Watson, yang diperoleh sebesar 1,109. Hasil ini menunjukkan bahwa tidak ada autokorelasi dalam variabel penelitian ini.

Tabel 1
Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	32.998	2.646		12.470	.000
	X.1	2.243	.375	.439	5.978	.000
	X.2	2.612	.418	.459	6.256	.000

Sumber: Output SPSS

Uji multikolinearitas dilakukan dengan menggunakan nilai VIF (variance inflation factor) dan tolerance. Jika nilai VIF kurang dari sepuluh dan nilai tolerance tidak melebihi 0,1, maka tidak ada multikolinearitas dalam penelitian ini. Hasilnya

menunjukkan bahwa kedua variabel memiliki nilai VIF kurang dari sepuluh dan nilai tolerance menunjukkan nilai lebih dari 0,1 yang menginterpretasikan bahwa tidak terdapat multikolinearitas.

Model regresi yang dihasilkan adalah $Y = 39,998 + 2,243X_1 - 2,612X_2$. Berdasarkan model ini, jika nilai variabel keterampilan (X_1) dan variabel efikasi diri (X_2) adalah nol, maka nilai variabel keberhasilan berwirausaha akan menjadi 39,998. Berdasarkan hasil uji tersebut, dapat disimpulkan bahwa data penelitian ini berkualitas baik.

Hasil uji t menunjukkan bahwa variabel keterampilan (X_1) memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keberhasilan berwirausaha, dengan nilai signifikansi sebesar 0,000. Selanjutnya variabel efikasi diri (X_2) juga memiliki pengaruh yang signifikan pada keberhasilan berwirausaha (Y), dengan nilai signifikansi sebesar 0,000.

Tabel
ANOVA^a

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	2012.807	2	1006.403	69.867	.000 ^b
	Residual	1397.233	97	14.404		
	Total	3410.040	99			

Sumber: Output SPSS

Kemudian dilakukan pengujian F untuk mengevaluasi keseluruhan signifikansi model dan kontribusi variabel independen secara bersama-sama berpengaruh terhadap keberhasilan berwirausaha. Uji F menunjukkan nilai F hitung sebesar 69,867 dengan nilai signifikansi sebesar 0,000, yang menunjukkan bahwa keterampilan (X_1) dan efikasi diri (X_2) memiliki peran dalam keberhasilan berwirausaha (Y).

Tabel 3
Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.768 ^a	.590	.582	3.795	1.109

Sumber: Output SPSS

Proses berikutnya adalah uji koefisien determinasi. Hasilnya menunjukkan nilai R sebesar 0,768 dan nilai Adjusted R square sebesar 0,582. Hasil ini menunjukkan bahwa keterampilan (X_1) dan efikasi diri (X_2) berperan sebesar 58,2% dalam pembentukan keberhasilan berwirausaha. Sisanya, 42,8% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti di studi ini.

Hasil olah data menunjukkan adanya hubungan yang signifikan antara keterampilan terhadap keberhasilan berwirausaha. Hasil ini sesuai dengan penelitian dari Agbim (2013); Tehseen & Ramayah (2015); Chatterjee & Das (2016). Mereka menyatakan keterampilan memainkan peran yang sangat penting dalam menentukan keberhasilan berwirausaha. Keterampilan yang relevan dengan usaha baik maka para pedagang kaki lima mampu untuk melaksanakan tugas-tugas yang diperlukan dengan baik. Keterampilan yang tinggi dapat

menjadikan pedagang kaki lima untuk berinovasi dan beradaptasi dengan perubahan yang terjadi dalam lingkungan bisnis (Brown, 1999). Keterampilan manajemen yang baik diperlukan untuk mengelola sumber daya yang tersedia dengan efektif (Brill *et al.*, 2006). Kemampuan ini memungkinkan pengusaha untuk mengelola keuangan usaha mereka dengan baik dan efisien. Dengan keterampilan yang memadai, pedagang kaki lima dapat menyelesaikan tugas lebih efisien dan efektif, yang dapat mengurangi kesalahan dan meningkatkan kualitas hasil kerja. Ini mengindikasikan bahwa pedagang kaki lima memiliki sikap profesionalisme. Profesionalisme membantu menciptakan strategi bisnis yang lebih baik dan meningkatkan peluang kesuksesan jangka panjang. Profesionalisme sebagai landasan etika dan intensi berwirausaha sebagai dorongan motivasional memberikan gambaran yang lebih lengkap dan terintegrasi tentang bagaimana bisnis dapat mencapai keberhasilan yang berkelanjutan (Darmawan, 2019). Selain itu, Produktivitas yang tinggi secara langsung berkontribusi terhadap keberhasilan berwirausaha dengan memaksimalkan penggunaan waktu, sumber daya, dan tenaga kerja (Sheth & Sisodia, 2002; Mardikaningsih *et al.*, 2021; Halizah *et al.*, 2023). Penting untuk terus mengembangkan keterampilan dalam dunia bisnis yang kompetitif melalui pendidikan, pelatihan, pengalaman, dan kesempatan untuk belajar dari kesalahan, individu dapat terus meningkatkan keterampilan mereka dan meningkatkan peluang keberhasilan dalam usaha mereka.

Efikasi diri atau keyakinan individu terhadap kemampuannya untuk mencapai tujuan yang diinginkan, memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keberhasilan berwirausaha. Pollack *et al.* (2012); Mohamad dan Bakar (2017) dengan pernyataan keyakinan diri yang tinggi memberikan dampak positif dalam beberapa aspek penting yang berkontribusi pada kesuksesan bisnis. Efikasi diri yang tinggi membuat pedagang kaki lima lebih termotivasi untuk menghadapi tantangan dan tetap bertahan dalam menjalankan usaha mereka (Duarte Alonso *et al.*, 2019). Mereka percaya bahwa mereka memiliki kemampuan untuk mengatasi hambatan dan mencapai kesuksesan, sehingga mereka lebih gigih dan tidak mudah menyerah. Efikasi diri yang tinggi pada pedagang kaki lima dapat menjadi katalisator bagi pencapaian tujuan bisnis yang dapat akan memunculkan kepuasan (Lestari *et al.*, 2020; Darmawan, 2021). Pedagang kaki lima dengan efikasi diri yang tinggi cenderung lebih percaya pada kemampuan mereka untuk mengambil keputusan yang tepat. Mereka memiliki keyakinan bahwa mereka mampu mengidentifikasi peluang dan mengelola risiko dengan baik (Darmawan, 2019). Hal ini membantu mereka dalam membuat keputusan bisnis yang cerdas dan menguntungkan. Keyakinan diri yang kuat juga dapat mendorong pedagang kaki lima untuk menjadi lebih kreatif dan inovatif dalam menjalankan usaha mereka. Mereka merasa yakin bahwa ide-ide baru yang mereka usulkan memiliki potensi untuk sukses, sehingga mereka lebih berani mencoba pendekatan yang berbeda dan menciptakan sesuatu yang unik. Efikasi diri yang tinggi membantu pedagang kaki lima dalam menghadapi kegagalan dengan lebih baik (Kelly *et al.*, 1991). Mereka cenderung melihat kegagalan sebagai pembelajaran dan tantangan yang harus diatasi, bukan sebagai akhir dari usaha mereka. Ini mendorong mereka untuk tetap berusaha dan mencari solusi alternatif untuk mengatasi masalah yang dihadapi.

PENUTUP

Keterampilan dan efikasi diri berperan penting dalam menentukan keberhasilan berwirausaha. Pengusaha yang memiliki keterampilan yang baik dan tingkat efikasi diri yang tinggi memiliki peluang yang lebih baik untuk mencapai keberhasilan dalam menjalankan usaha mereka. Oleh karena itu, penting bagi pengusaha untuk terus mengembangkan dan meningkatkan keterampilan serta meningkatkan efikasi diri mereka untuk mencapai kesuksesan dalam dunia bisnis. Pengusaha dapat meningkatkan peluang keberhasilan berwirausaha mereka dengan mengembangkan dan meningkatkan keterampilan yang relevan dengan industri mereka. Selain itu, pengembangan efikasi diri juga dapat menjadi fokus untuk meningkatkan keyakinan dan kemampuan dalam mencapai tujuan bisnis.

DAFTAR PUSTAKA

- Agbim, K. C. 2013. The Relative Contribution of Management Skills to Entrepreneurial Success: A Survey of Small and Medium Enterprises (SMEs) in the Trade Sector. *International Organization of Scientific Research Journal of Business and Management*, 7(1), 08-16.
- Ajzen, I. 2002. Perceived Behavioral Control, Self-Efficacy, Locus of Control, and the Theory of Planned Behavior 1. *Journal of Applied Social Psychology*, 32(4), 665-683.
- Bandura, A. 1977. Self-Efficacy: Toward A Unifying Theory of Behavioral Change. *Psychological Review*, 84, 191-215.
- Brill, J. M., M. J. Bishop., & A. E. Walker. 2006. The Competencies and Characteristics Required of an Effective Project Manager: A Web-Based Delphi Study. *Educational Technology Research and Development*, 54, 115-140.
- Brown, P. 1999. Globalisation and the Political Economy of High Skills. *Journal of Education and Work*, 12(3), 233-251.
- Chatterjee, N., & N. Das. 2016. A Study on the Impact of Key Entrepreneurial Skills on Business Success of Indian Micro-Entrepreneurs: A Case of Jharkhand Region. *Global Business Review*, 17(1), 226-237.
- Darmawan, D. 2019. Pendidikan Kewirausahaan dan Efikasi Diri Serta Pengaruhnya Terhadap Intensi Berwirausaha. *Ekonomi, Keuangan, Investasi dan Syariah (EKUITAS)*, 1(1), 16-21.
- Darmawan, D. 2019. Profesionalisme, Motivasi Berprestasi, Komitmen Organisasi dan Pengaruhnya terhadap Intensi Berwirausaha. *EKUITAS (Jurnal Ekonomi dan Keuangan)*, 3(3), 344-364.
- Darmawan, D. 2021. Peran Budaya Organisasi dan Efikasi Diri Untuk Menentukan Kepuasan Kerja Karyawan. *Jurnal Baruna Horizon*, 4(1), 43-53.
- Darmawan, D., R. Mardikaningsih, S. N. Halizah, A. R. Putra, E. Retnowati, M. Munir, R. K. Khayru., E. Masnawati., & S. Arifin. 2023a. Tinjauan Strategis: Pengaruh Keunggulan Kompetitif dan Orientasi Pasar terhadap Kinerja Bisnis UMKM dalam Konteks Pasar yang Kompetitif. *TIN: Terapan Informatika Nusantara*, 3(10), 427-436.

- Darmawan, D., P. N. L. Sari., S. A. Jamil., & R. Mardikaningsih. 2023b. Penerapan Manajemen Strategi: Kontribusi Orientasi Pasar Dan Orientasi Teknologi Terhadap Kinerja Bisnis UMKM. *Journal of Management and Economics Research*, 1(2), 64-70.
- Drnovšek, M., J. Wincent., & M. S. Cardon. 2010. Entrepreneurial Self-Efficacy and Business Start-Up: Developing A Multi-Dimensional Definition. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 16(4), 329-348.
- Duarte Alonso, A., S. Kok., N. Sakellarios., & S. O'Brien. 2019. Micro Enterprises, Self-Efficacy and Knowledge Acquisition: Evidence from Greece and Spain. *Journal of Knowledge Management*, 23(3), 419-438.
- Ernawati, E., R. Mardikaningsih., D. Darmawan., & E. A. Sinambela. 2022. Pengembangan Keunggulan Kompetitif UMKM Melalui Strategi Orientasi Pasar Dan Inovasi Produk. *Jurnal Industri Kreatif dan Kewirausahaan*, 5(2), 144-153.
- Halizah, S. N., D. Darmawan., & R. Mardikaningsih. 2023. Pengaruh Lokus Kendali Internal, Kemandirian, Perilaku Produktif, Pendidikan Kewirausahaan, dan Lingkungan Sosial Terhadap Intensi Berwirausaha. *TIN: Terapan Informatika Nusantara*, 4(1), 9-19.
- Handayani, B., & D. Darmawan. 2023. Model Peran Wirausaha dan Dukungan Sosial Untuk Membentuk Minat Berwirausaha di Kalangan Mahasiswa Fakultas Hukum dan Sosial. *ARBITRASE: Journal of Economics and Accounting*, 3(3), 586-593.
- Kelly, R. B., S. J. Zyzanski., & S. A. Alemagno. 1991. Prediction of Motivation and Behavior Change Following Health Promotion: Role of Health Beliefs, Social Support, and Self-Efficacy. *Social Science & Medicine*, 32(3), 311-320.
- Lazear, E. P. 2004. Balanced Skills and Entrepreneurship. *American Economic Review*, 94(2), 208-211.
- Leon, R. D. 2017. Developing Entrepreneurial Skills. An Educational and Intercultural Perspective. *Journal of Entrepreneurship, Management and Innovation*, 13(4), 97-121.
- Lestari, U. P., E. A. Sinambela., R. Mardikaningsih., & D. Darmawan. 2020. Pengaruh Efikasi Diri dan Lingkungan Kerja terhadap Kepuasan Kerja Karyawan. *Jesya (Jurnal Ekonomi Dan Ekonomi Syariah)*, 3(2), 529-536.
- Mardikaningsih, R., E. A. Sinambela., D. Darmawan., & S. N. Halizah. 2021. Hubungan Perilaku Produktif dan Minat Mahasiswa Berwirausaha. *Jurnal Lima Daun Ilmu (MADA)*, 1(2), 121-130.
- Mardikaningsih, R., & D. Darmawan. 2023. Pengaruh Prestasi Akademik, Literasi Bisnis, dan Gaya Hidup Terhadap Intensi Mahasiswa Berwirausaha. *Jurnal Ilmiah Satyagraha*, 6(2), 249-261.
- Mardikaningsih, R., S. N. Halizah., D. Darmawan., & A. H. R. Fuady. 2023. Studi Empiris Tentang Pendidikan Kewirausahaan, Motivasi Intrinsik dan Intensi Berwirausaha. *Journal of Management and Economics Research*, 1(2), 58-63.
- Martínez-Martí, M. L., & W. Ruch. 2017. Character Strengths Predict Resilience Over and Above Positive Affect, Self-Efficacy, Optimism, Social Support,

- Self-Esteem, and Life Satisfaction. *The Journal of Positive Psychology*, 12(2), 110-119.
- McGee, J. E., M. Peterson., S. L. Mueller., & J. M. Sequeira. 2009. Entrepreneurial Self-Efficacy: Refining the Measure. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(4), 965-988.
- Mohamad, M., & M. S. Bakar. 2017. Self-Efficacy and Women Entrepreneurial Success: The Moderating Effect of Work-Family Conflict. *International Journal of Research*, 4(7), 220-226.
- Palacios, R. 2016. The New Identities of Street Vendors in Santiago, Chile. *Space and Culture*, 19(4), 421-434.
- Pollack, J. M., J. L. Burnette., & C. L. Hoyt. 2012. Self-Efficacy in the Face of Threats oo Entrepreneurial Success: Mind-Sets Matter. *Basic and Applied Social Psychology*, 34(3), 287-294.
- Pyysiäinen, J., A. Anderson., G. McElwee., & K. Vesala. 2006. Developing the Entrepreneurial Skills of Farmers: Some Myths Explored. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 12(1), 21-39.
- Rasmus, W., & M. Laguna. 2018. Dimensions of Entrepreneurial Success: A Multilevel Study on Stakeholders of Micro-Enterprises. *Frontiers in Psychology*, 9, 791.
- Sheth, J. N., & R. S. Sisodia. 2002. Marketing Productivity: Issues and Analysis. *Journal of Business Research*, 55(5), 349-362.
- Staniewski, M. W., & K. Awruk. 2019. Entrepreneurial Success and Achievement Motivation–A Preliminary Report on A Validation Study of the Questionnaire of Entrepreneurial Success. *Journal of Business Research*, 101, 433-440.
- Tehseen, S., & T. Ramayah. 2015. Entrepreneurial Competencies and Smes Business Success: The Contingent Role of External Integration. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 6(1), 50.
- Unger, J. M., A. Rauch., M. Frese., & N. Rosenbusch. 2011. Human Capital and Entrepreneurial Success: A Meta-Analytical Review. *Journal of Business Venturing*, 26(3), 341-358.