

KAJIAN FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEBERHASILAN USAHA TENAGA KERJA MANDIRI PEMULA

2024



- DIREKTORAT BINA PERLUASAN
- KESEMPATAN KERJA
- KEMENTERIAN TENAGA KERJA
- REPUBLIK INDONESIA

RINGKASAN

Kajian ini dilatarbelakangi oleh pentingnya program Tenaga Kerja Mandiri Pemula (TKMP) dalam menciptakan wirausahawan baru sebagai strategi pemerintah untuk meningkatkan perekonomian dan menciptakan lapangan kerja. Namun, keberhasilan usaha TKMP yang bervariasi menunjukkan adanya tantangan signifikan dalam pelaksanaan program, termasuk dalam pendampingan, pelatihan, dan pengelolaan aspek sosial dan lingkungan. Kajian ini bertujuan untuk mengidentifikasi dan menganalisis faktor-faktor yang memengaruhi keberhasilan usaha TKMP, seperti kualitas pendampingan, faktor sosial dan lingkungan, karakteristik wirausahawan, metode dan materi pelatihan, pemantauan dan evaluasi, serta legalitas usaha (NIB).

Metode yang digunakan mencakup tahapan identifikasi indikator keberhasilan usaha berdasarkan Kerangka Acuan Kerja (KAK), seperti kepemilikan NIB, laporan arus kas, strategi pemasaran, produk yang sesuai dengan kebutuhan pasar, dan rencana bisnis yang terukur. Pengumpulan data dilakukan melalui survei berbasis skala *Likert* kepada peserta TKMP, dengan analisis data menggunakan metode *Partial Least Squares* (PLS) untuk mengevaluasi hubungan antara variabel, disertai pengujian validitas dan reliabilitas.

Hasil kajian menunjukkan bahwa faktor sosial dan lingkungan, seperti dukungan komunitas dan keluarga, memiliki pengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha. Faktor karakteristik wirausahawan, termasuk kemampuan manajerial dan pengambilan keputusan, serta kepemilikan NIB sebagai legitimasi formal usaha, juga memberikan kontribusi positif. Pemantauan dan evaluasi yang berkualitas ditemukan sebagai salah satu faktor penting yang mendukung keberhasilan usaha melalui pemberian umpan balik yang relevan dan solusi tepat waktu. Namun, kualitas pendampingan serta metode dan materi pelatihan tidak menunjukkan pengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha, yang kemungkinan disebabkan oleh durasi pendampingan yang singkat, relevansi materi yang kurang sesuai dengan kebutuhan wirausahawan, dan fokus administratif yang dominan.

Berdasarkan temuan ini, sejumlah rekomendasi kebijakan makro dirumuskan untuk mendukung keberhasilan program TKMP secara lebih holistik. Pertama, diperlukan peningkatan integrasi lintas sektor untuk mendukung keberlanjutan usaha wirausahawan pemula. Kementerian Tenaga Kerja dapat menjalin kolaborasi dengan kementerian lain, pemerintah daerah, dan sektor swasta untuk menciptakan ekosistem

pendukung yang lebih komprehensif. Kedua, penggunaan teknologi digital dalam pemantauan dan evaluasi harus ditingkatkan untuk memberikan laporan kinerja yang *real-time*, memudahkan pengawasan, dan memastikan program berjalan secara transparan dan akuntabel. Ketiga, kebijakan strategis diperlukan untuk memastikan program pendampingan lebih fleksibel dalam merespons kebutuhan spesifik peserta, termasuk pelibatan aktif komunitas lokal dalam mendukung program.

Implikasi kebijakan lainnya adalah penguatan regulasi untuk memastikan transparansi dan akuntabilitas, termasuk pengawasan terhadap penggunaan dana hibah yang diberikan kepada TKMP. Pemerintah juga disarankan untuk mengembangkan mekanisme insentif yang mendorong TKMP agar lebih aktif mengikuti pendampingan dan memanfaatkan program secara optimal. Melalui kebijakan yang lebih adaptif, berbasis bukti, dan terintegrasi secara lintas sektor, program TKMP diharapkan dapat meningkatkan keberhasilan wirausahawan pemula, memperkuat kontribusi mereka terhadap perekonomian, dan menciptakan lapangan kerja yang berkelanjutan.

DAFTAR ISI

RINGKASAN	2
DAFTAR ISI.....	4
BAB I PENDAHULUAN.....	6
1.1 Latar Belakang.....	6
1.3 Tujuan Kajian	8
1.4 Manfaat Kajian	8
1.5 Ruang Lingkup Kajian.....	8
BAB II TINJAUAN LITERATUR.....	10
2.1 Keberhasilan Usaha Pemula	10
2.2 Kualitas Pendampingan	12
2.3 Faktor Sosial dan Lingkungan	15
2.4 Penilaian Karakteristik TKMP.....	18
2.5 Faktor Eksternal.....	21
2.6 Metode dan Materi Pelatihan.....	24
2.7 Pemantauan dan Evaluasi	27
2.8 Nomor Induk Berusaha.....	33
BAB III METODE PENELITIAN	36
3.1 Populasi dan Sampel.....	36
3.2 Jenis dan Sumber Data.....	37
3.3 Metode Pengumpulan Data.....	38
3.4 Variabel.....	39
3.5 Metode Analisis Data.....	43
BAB IV HASIL ANALISIS.....	50
4.1 Deskripsi Karakteristik Responden	50
4.2 Analisis Deskripsi Variabel Keberhasilan Usaha TKMP	53
4.3 Analisis Deskripsi Variabel Kualitas Pendampingan	55
4.4 Analisis Deskripsi Variabel Faktor Sosial dan Lingkungan.....	56
4.5 Analisis Deskripsi Variabel Karakteristik TKMP	57
4.6 Analisis Deskripsi Variabel Faktor Eksternal.....	58
4.7 Analisis Deskripsi Variabel Metode dan Materi Pelatihan.....	59
4.8 Analisis Deskripsi Variabel Pemantauan dan Evaluasi	60
4.9 Analisis Deskripsi Variabel NIB	61

4.10 Uji Kualitas Data	62
4.11 Hasil Pengujian Hipotesis	68
BAB V PEMBAHASAN	71
5.2 Faktor Sosial dan Lingkungan Terhadap Keberhasilan Usaha	72
5.3 Karakteristik TKMP dan Keberhasilan Usaha	74
5.4 Faktor Eksternal dan Keberhasilan Usaha	75
5.5 Metode Dan Materi Pelatihan Terhadap Keberhasilan Usaha	77
5.6 Pemantauan Dan Evaluasi Terhadap Keberhasilan Usaha	79
5.7 Kepemilikan NIB dan Keberhasilan Usaha	81
BAB VI REKOMENDASI DAN IMPLIKASI KEBIJAKAN	83
6.1 Rekomendasi Kebijakan	83
6.2 Implikasi Kebijakan	85
BAB VII KESIMPULAN DAN SARAN	87
7.1 Kesimpulan	87
7.2 Saran	87
DAFTAR PUSTAKA	89

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pertumbuhan wirausahawan baru memiliki peran penting dalam mendorong transformasi ekonomi Indonesia. Dalam rangka menciptakan lapangan kerja yang lebih luas serta mengurangi tingkat pengangguran, Kementerian Ketenagakerjaan melalui Deputi Bidang Bina Perluasan Kesempatan Kerja meluncurkan program pendampingan Tenaga Kerja Mandiri Pemula (TKMP). Program ini dirancang untuk membantu wirausahawan baru di tahap awal agar mampu mengembangkan usaha yang berkelanjutan, mandiri, dan berdaya saing. Meskipun demikian, tantangan yang dihadapi usaha pemula pada tahap awal cukup besar, mulai dari keterbatasan akses permodalan, kurangnya pengalaman manajerial, hingga dinamika pasar yang tidak stabil (Rechter and Avnimelech, 2024; Santisteban and Mauricio, 2017).

Data dari Badan Pusat Statistik (BPS) menunjukkan bahwa banyak usaha kecil dan mikro menghadapi kesulitan untuk bertahan lebih dari tiga tahun pertama operasinya. Hal ini selaras dengan temuan yang menunjukkan bahwa tingkat kegagalan startup tahap awal di Indonesia masih tinggi, terutama akibat lemahnya perencanaan bisnis, rendahnya akses pendanaan, dan kurangnya bimbingan strategis (Santisteban *et al.*, 2023). Melalui program TKMP, Kementerian Ketenagakerjaan berupaya menjawab tantangan ini dengan menyediakan pendampingan intensif yang melibatkan aspek perencanaan, pengembangan kapasitas, hingga pembukaan akses pasar.

Keberhasilan usaha pemula sangat dipengaruhi oleh berbagai faktor, yang secara umum dapat dikelompokkan menjadi faktor organisasi, faktor manusia, dan faktor lingkungan. Dari sisi organisasi, kepemilikan legalitas usaha seperti Nomor Induk Berusaha (NIB) menjadi elemen kunci. NIB tidak hanya memberikan legitimasi formal bagi usaha pemula, tetapi juga membuka peluang akses terhadap berbagai sumber daya, termasuk pembiayaan, pelatihan, dan kerja sama dengan pihak swasta maupun pemerintah (Batra *et al.*, 2022; Diana *et al.*, 2022). Selain itu, legalitas usaha meningkatkan kepercayaan konsumen dan mitra bisnis terhadap kredibilitas usaha tersebut.

Faktor manusia juga memegang peran penting dalam keberhasilan usaha. Karakteristik pendiri, seperti pengalaman wirausaha, keterampilan kepemimpinan, dan kemampuan mengambil keputusan strategis, berkontribusi besar terhadap daya

tahan dan pertumbuhan usaha (McCarthy *et al.*, 2023). Tim kerja yang solid dengan keahlian yang beragam dapat memperkuat inovasi dan menghadirkan solusi yang lebih baik terhadap kebutuhan pasar (Binowo and Hidayanto, 2023). Pendampingan dari mentor yang responsif dan berkualitas juga terbukti dapat meningkatkan efikasi diri wirausahawan, memberikan solusi atas tantangan yang dihadapi, serta mendukung pengembangan kompetensi manajerial (Kuratko *et al.*, 2021; Rechter and Avnimelech, 2024).

Faktor lingkungan, seperti dukungan pemerintah, keberadaan inkubator bisnis, dan akses ke jaringan profesional, juga memberikan pengaruh yang signifikan. Dalam konteks program TKMP, pendampingan yang dilakukan oleh Kementerian Ketenagakerjaan diharapkan dapat memperkuat ekosistem kewirausahaan melalui pendekatan holistik yang mencakup pembinaan, evaluasi, hingga perluasan jejaring usaha. Dukungan ini tidak hanya memberikan dampak langsung pada kelangsungan usaha pemula, tetapi juga mendukung pencapaian target pembangunan ekonomi yang lebih inklusif dan berkelanjutan (Júnior *et al.*, 2022; Santisteban *et al.*, 2023).

Kajian ini menjadi sangat relevan dalam mendukung upaya pemerintah, khususnya Kementerian Ketenagakerjaan, dalam meningkatkan efektivitas program TKMP. Dengan mengeksplorasi faktor-faktor utama yang memengaruhi keberhasilan usaha pemula, penelitian ini diharapkan dapat memberikan rekomendasi berbasis data untuk memperkuat program pendampingan dan menciptakan ekosistem yang lebih mendukung bagi wirausahawan baru. Temuan ini juga memiliki potensi untuk menjadi panduan strategis bagi para pembuat kebijakan, pelaku usaha, serta masyarakat luas dalam menciptakan iklim usaha yang lebih kompetitif dan inklusif di Indonesia.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, terdapat dua permasalahan utama yang menjadi fokus dalam kajian ini:

1. Apa saja faktor-faktor yang memengaruhi keberhasilan usaha Tenaga Kerja Mandiri Pemula (TKMP)?
2. Bagaimana rekomendasi kebijakan yang dapat dirumuskan untuk meningkatkan efektivitas program pendampingan TKMP yang diselenggarakan oleh Kementerian Ketenagakerjaan, khususnya Direktorat Jenderal Pembinaan Penempatan Tenaga Kerja dan Perluasan Kesempatan Kerja?

1.3 Tujuan Kajian

Kajian ini bertujuan untuk:

1. Mengidentifikasi dan menganalisis faktor-faktor yang memengaruhi keberhasilan usaha Tenaga Kerja Mandiri Pemula (TKMP).
2. Merumuskan rekomendasi kebijakan yang strategis dan berbasis bukti untuk meningkatkan efektivitas program pendampingan TKMP yang dikelola oleh Kementerian Ketenagakerjaan.

1.4 Manfaat Kajian

Kajian ini diharapkan memberikan manfaat sebagai berikut:

1. **Bagi Kementerian Ketenagakerjaan:** Menjadi dasar perumusan kebijakan strategis untuk memperkuat program pendampingan TKMP dalam menciptakan wirausahawan baru yang mandiri dan berdaya saing.
2. **Bagi Wirausahawan Pemula:** Memberikan wawasan tentang faktor-faktor kunci yang dapat mendukung keberhasilan usaha pada tahap awal.
3. **Bagi Akademisi dan Peneliti:** Menambah literatur dan referensi dalam studi terkait kewirausahaan pemula, khususnya yang berfokus pada program intervensi pemerintah.
4. **Bagi Masyarakat Umum:** Mendorong terciptanya ekosistem kewirausahaan yang inklusif, berkelanjutan, dan berkontribusi pada pengurangan tingkat pengangguran.

1.5 Ruang Lingkup Kajian

Ruang lingkup kajian ini mencakup:

1. **Subjek Kajian:** Peserta program Tenaga Kerja Mandiri Pemula (TKMP) yang menerima pendampingan dalam program pemerintah yang dilaksanakan oleh Kementerian Ketenagakerjaan melalui Direktorat Jenderal Pembinaan Penempatan Tenaga Kerja dan Perluasan Kesempatan Kerja.
2. **Fokus Analisis:** Faktor-faktor yang memengaruhi keberhasilan usaha TKMP, termasuk kualitas pendampingan, faktor sosial dan lingkungan, karakteristik wirausahawan, metode dan materi pelatihan, pemantauan dan evaluasi, serta legalitas usaha (NIB).

3. **Konteks Kebijakan:** Program pendampingan TKMP sebagai bagian dari strategi pemerintah dalam menciptakan wirausahawan baru, mendukung keberlanjutan usaha mikro dan kecil, serta mengurangi tingkat pengangguran di Indonesia. Kajian ini berfokus pada kebijakan makro yang memengaruhi efektivitas program pendampingan TKMP.

BAB II TINJAUAN LITERATUR

2.1 Keberhasilan Usaha Pemula

Keberhasilan usaha pemula, termasuk program pendampingan Tenaga Kerja Mandiri Pemula (TKMP), diukur melalui lima indikator utama, yaitu produk yang dibutuhkan pasar, pemasaran yang efektif, legalitas usaha, laporan arus kas yang jelas, dan rencana bisnis yang terarah serta terukur. Indikator-indikator ini tidak hanya menjadi parameter untuk menilai performa usaha pada tahap awal tetapi juga menjadi alat strategis bagi TKMP dalam mengembangkan usaha mereka menuju skala yang lebih besar dan berkelanjutan. Literasi terhadap indikator-indikator ini menjadi semakin relevan mengingat tantangan yang sering dihadapi oleh TKMP dalam membangun dan memperluas usaha mandiri mereka.

Produk yang relevan dengan kebutuhan pasar menjadi indikator pertama dan paling penting, khususnya bagi TKMP yang biasanya memulai usaha dengan sumber daya terbatas. Produk yang sesuai kebutuhan pasar memungkinkan TKMP untuk menciptakan nilai tambah yang langsung dapat dirasakan oleh konsumen, sekaligus membuka peluang untuk mendapatkan pendapatan awal. Hisrich and Ramadani (2018) menekankan bahwa usaha yang dapat menghasilkan produk yang memenuhi permintaan pasar memiliki peluang lebih besar untuk bertahan dan berkembang. Untuk TKMP, proses pengembangan produk sering kali melibatkan eksperimen dengan modal kecil, seperti menciptakan produk minimum yang layak (*minimum viable product*) untuk mendapatkan umpan balik awal dari pasar (Mejia and Gopal, 2018).

Pemasaran yang efektif menjadi indikator kedua yang menentukan keberhasilan usaha yang dikelola oleh TKMP. Umami *et al.* (2023) menunjukkan bahwa pemasaran digital dan pemanfaatan media sosial menjadi strategi yang sangat efektif, terutama bagi pelaku usaha mandiri yang tidak memiliki akses ke saluran pemasaran tradisional yang mahal. Pemasaran yang berhasil dapat diukur dari peningkatan kesadaran merek dan pertumbuhan pelanggan, yang memberikan TKMP peluang untuk memperluas jangkauan produk mereka tanpa harus mengeluarkan biaya besar (Kumar *et al.*, 2024). Dengan demikian, keberhasilan pemasaran juga menjadi penggerak penting dalam transformasi usaha kecil menuju skala yang lebih besar.

Legalitas usaha adalah indikator berikutnya yang sangat relevan untuk TKMP, mengingat banyak pelaku usaha mandiri sering kali memulai bisnis mereka tanpa formalitas hukum yang jelas. Paoloni and Modaffari (2022) menekankan bahwa

legalitas usaha memberikan akses kepada berbagai sumber daya yang diperlukan untuk ekspansi, seperti pendanaan dari lembaga keuangan formal dan peluang kemitraan dengan entitas bisnis yang lebih besar. Selain itu, legalitas juga meningkatkan kredibilitas usaha di mata konsumen dan mitra bisnis, yang sangat penting bagi TKMP yang ingin memperluas cakupan usaha mereka.

Pengelolaan laporan arus kas yang baik menjadi indikator keempat yang memastikan stabilitas finansial usaha yang dikelola oleh TKMP. Chang and Kock (2021) mencatat bahwa laporan arus kas yang akurat memungkinkan pelaku usaha untuk memahami kondisi keuangan mereka dan membuat keputusan yang lebih baik terkait operasional dan investasi. Untuk TKMP, indikator ini menjadi krusial mengingat keterbatasan modal yang sering kali menjadi tantangan utama. Dengan pengelolaan arus kas yang terstruktur, TKMP dapat memastikan kelancaran operasional sekaligus mempersiapkan diri untuk ekspansi usaha.

Indikator terakhir adalah rencana bisnis yang terarah dan terukur, yang memberikan panduan strategis bagi TKMP untuk menghadapi dinamika pasar. Font Cot *et al.* (2021) menunjukkan bahwa keberadaan rencana bisnis memungkinkan usaha untuk memiliki visi yang jelas dalam mencapai tujuan jangka pendek maupun jangka panjang. Alhazza *et al.* (2019) menambahkan bahwa rencana bisnis yang berbasis data mempermudah pelaku usaha dalam mengidentifikasi peluang pasar, mengelola risiko, dan memanfaatkan sumber daya secara efisien. Bagi TKMP, indikator ini menjadi alat penting untuk menarik perhatian mitra dan investor yang dapat mendukung pertumbuhan usaha mereka.

Kelima indikator ini tidak hanya membantu TKMP untuk mengevaluasi keberhasilan usaha mereka pada tahap awal tetapi juga menjadi kerangka kerja strategis untuk mendorong usaha ke tahapan yang lebih tinggi. Produk yang relevan dengan pasar menjadi dasar keberlanjutan usaha, pemasaran yang efektif membuka peluang ekspansi, legalitas usaha memberikan legitimasi dan akses ke sumber daya, laporan arus kas memastikan stabilitas finansial, dan rencana bisnis memberikan arah yang jelas untuk pertumbuhan. Dengan demikian, literatur ini menegaskan bahwa indikator keberhasilan ini sangat relevan dan aplikatif dalam konteks usaha yang dikelola oleh TKMP, baik untuk membangun usaha pada tahap awal maupun mengembangkannya menjadi usaha yang lebih besar dan berkelanjutan.

2.2 Kualitas Pendampingan

Pendampingan yang dilakukan oleh mentor dengan kesiapan dan keterampilan yang baik memiliki pengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha pemula yang didampingi. Penelitian menunjukkan bahwa mentor yang memiliki kemampuan dan kesiapan yang memadai dapat meningkatkan berbagai aspek keberhasilan wirausaha, seperti modal manusia, perluasan jaringan, keterampilan penggalangan dana, legitimasi, pengembangan psikologis, dan kemajuan operasional usaha (Rechter and Avnimelech, 2024). Interaksi intensif dengan mentor juga memberikan dampak positif terhadap pembelajaran wirausahawan, termasuk pembelajaran dari kegagalan, yang dapat meningkatkan ketangguhan untuk memulai kembali dan mencapai kesuksesan di masa depan (Kauppinen *et al.*, 2021).

Kesiapan dan keterampilan mentor mencakup berbagai dimensi, seperti kemampuan untuk memberikan panduan bisnis, membuka akses ke jaringan yang relevan, dan memberikan dukungan psikososial. Mentor yang mampu memberikan dukungan psikososial tidak hanya membantu meningkatkan kepercayaan diri wirausahawan tetapi juga mengurangi rasa kesepian yang sering dialami dalam perjalanan membangun usaha (St-Jean and Audet, 2012). Dukungan psikososial ini terbukti meningkatkan ketahanan mental wirausahawan, yang pada akhirnya memengaruhi keberhasilan usaha pemula yang didampingi (Baluku *et al.*, 2020).

Selain itu, mentor yang memiliki kemampuan komunikasi yang baik juga menjadi faktor penting dalam menciptakan hubungan pendampingan yang efektif. Penelitian menunjukkan bahwa kompetensi komunikasi antara mentor dan wirausahawan berperan besar dalam keberhasilan proses pendampingan, karena memungkinkan terciptanya pemahaman yang lebih baik dan sinergi yang mendalam antara kedua belah pihak (Bartuševičienė *et al.*, 2021). Kompetensi ini sangat penting terutama dalam program pendampingan yang terstruktur, seperti di dalam akselerator atau inkubator, yang biasanya memberikan pelatihan dalam berbagai aspek, seperti keuangan bisnis, manajemen tim, desain produk, dan pemasaran (Ravi, 2021).

Fungsi karier yang diberikan melalui pendampingan, seperti bimbingan dalam pengembangan kemampuan wirausahawan, menjadi salah satu elemen paling berpengaruh terhadap keberlanjutan usaha pemula (Lee and You, 2019). Lebih jauh lagi, mentor yang memiliki motivasi intrinsik seperti "memberi kembali kepada komunitas" dapat memberikan dampak yang lebih mendalam, terutama dalam

mendukung wirausaha untuk mengidentifikasi peluang baru dan memanfaatkan sumber daya yang ada (Yusubova and Knoben, 2023).

Pendampingan yang efektif juga mencakup pembelajaran dari pengalaman kegagalan. Mentor membantu wirausahawan memaknai kegagalan sebagai peluang untuk belajar dan memperbaiki strategi mereka. Hal ini memainkan peran penting dalam meningkatkan kapasitas wirausahawan untuk berinovasi dan berkembang (Kauppinen *et al.*, 2021). Di sisi lain, wirausahawan yang bersedia menerima arahan (*coachability*) dari mentor cenderung mencapai kesuksesan yang lebih besar selama proses pendampingan. Hal ini menunjukkan pentingnya hubungan timbal balik antara mentor dan mentee dalam mencapai tujuan usaha yang diinginkan (Kuratko *et al.*, 2021).

Secara keseluruhan, mentor dengan kesiapan dan keterampilan yang baik tidak hanya berfungsi sebagai sumber pengetahuan dan bimbingan tetapi juga sebagai pendukung psikologis dan motivator bagi wirausahawan. Melalui kombinasi antara pengetahuan bisnis, dukungan emosional, dan akses ke jaringan yang relevan, mentor dapat membantu usaha pemula menghadapi tantangan dengan lebih percaya diri dan membangun landasan yang kuat untuk pertumbuhan yang berkelanjutan (Brodie *et al.*, 2017; St-Jean and Tremblay, 2011).

Melanjutkan indikator sebelumnya, salah satu faktor penting dalam kualitas pendampingan adalah penguasaan materi oleh pendamping atau mentor. Mentor yang menguasai materi seperti produk yang dibutuhkan pasar, pembuatan legalitas usaha, strategi pemasaran yang efektif, pembuatan laporan arus, serta penyusunan rencana bisnis yang terarah dan terukur, terbukti dapat meningkatkan keberhasilan usaha pemula yang didampingi. Penelitian menunjukkan bahwa transfer pengetahuan yang efektif dari mentor ke wirausahawan menjadi kunci utama keberhasilan, baik dalam bentuk pengetahuan eksplisit (informasi yang terdokumentasi) maupun pengetahuan tacit (pengalaman pribadi). Transfer pengetahuan ini membantu usaha pemula memahami kebutuhan pasar, mengelola legalitas, serta mengimplementasikan strategi bisnis yang tepat (Lubishtani *et al.*, 2022).

Salah satu materi yang sangat penting dalam pendampingan adalah memahami kebutuhan pasar. Mentor yang dapat membantu wirausahawan dalam mengidentifikasi produk yang relevan dengan permintaan pasar akan memberikan dampak positif pada keberhasilan bisnis. Hal ini sejalan dengan temuan yang menyatakan bahwa pemahaman terhadap pasar menjadi langkah awal yang penting untuk memastikan

keberlanjutan usaha (Memon *et al.*, 2015). Selain itu, mentor yang memiliki kompetensi dalam membimbing pembuatan legalitas usaha juga membantu wirausahawan mengurangi risiko hukum dan menciptakan fondasi bisnis yang stabil (Wang *et al.*, 2020).

Selain legalitas, strategi pemasaran yang efektif merupakan area penting lainnya dalam pendampingan. Mentor yang dapat memberikan panduan dalam merancang dan menerapkan strategi pemasaran terbukti meningkatkan visibilitas bisnis, memperluas basis pelanggan, dan mendorong pertumbuhan penjualan. Program pendampingan terstruktur yang mencakup pelatihan pemasaran, keuangan, dan manajemen tim memberikan hasil yang signifikan dalam meningkatkan keberhasilan start-up (Ravi, 2021). Dalam hal ini, hubungan mentor-mentee yang kuat menjadi elemen pendukung untuk memastikan implementasi strategi pemasaran yang efektif (Rechter and Avnimelech, 2024).

Penguasaan dalam penyusunan laporan arus keuangan juga menjadi salah satu indikator kualitas pendampingan. Mentor yang membantu wirausahawan memahami alur keuangan dan membuat laporan keuangan yang akurat dapat meningkatkan kemampuan mereka dalam merencanakan keberlanjutan usaha. Pemahaman tentang pengelolaan keuangan ini tidak hanya membantu usaha bertahan, tetapi juga memberikan dasar yang kuat untuk pertumbuhan di masa depan (Yusubova and Knoben, 2023).

Terakhir, mentor yang mampu membimbing wirausahawan dalam menyusun rencana bisnis yang terarah dan terukur memberikan dampak signifikan pada keberhasilan usaha pemula. Rencana bisnis yang jelas membantu wirausahawan menetapkan tujuan yang realistis, memprioritaskan sumber daya, dan mengukur kemajuan usaha. Penelitian menunjukkan bahwa wirausahawan yang mendapatkan panduan dalam menyusun rencana bisnis memiliki peluang lebih besar untuk mencapai keberhasilan dan beradaptasi terhadap perubahan pasar (Kauppinen *et al.*, 2021).

Secara keseluruhan, kualitas pendampingan yang ditunjukkan melalui penguasaan materi oleh mentor menciptakan ekosistem pembelajaran yang efektif. Mentor tidak hanya membantu wirausahawan memahami kebutuhan pasar dan strategi bisnis, tetapi juga memberikan motivasi, dukungan emosional, dan kepercayaan diri yang penting dalam menghadapi tantangan bisnis. Dengan pendekatan holistik ini,

mentor berperan sebagai fasilitator utama dalam mendorong keberhasilan usaha pemula secara berkelanjutan (Deepali *et al.*, 2017; St-Jean and Audet, 2012).

2.3 Faktor Sosial dan Lingkungan

Dukungan dari komunitas dan keluarga memainkan peran penting dalam meningkatkan keberhasilan usaha pemula yang didampingi. Studi-studi sebelumnya menunjukkan bahwa kedua jenis dukungan ini memberikan kontribusi yang signifikan, baik dalam aspek material maupun psikologis, terhadap pengembangan dan keberlanjutan usaha baru. Dukungan keluarga, khususnya, mampu meningkatkan persepsi desirabilitas dan kelayakan untuk memulai bisnis, terutama dalam budaya dengan hierarki kekuasaan yang tinggi dan individualisme yang rendah (Maleki *et al.*, 2023).

Dalam konteks keluarga, berbagai bentuk dukungan seperti modal sosial, sumber daya finansial, dan motivasi psikologis menjadi katalisator utama keberhasilan usaha. Keluarga sering kali menjadi tempat berbagi sumber daya yang dapat dimobilisasi oleh anggota keluarga untuk mendukung berbagai bisnis, menciptakan ekosistem kewirausahaan yang kolaboratif dan berkelanjutan (Estrada-Robles *et al.*, 2021). Selain itu, dukungan keluarga juga berkontribusi pada pembentukan modal psikologis (PsyCap) wirausahawan, yang secara signifikan memengaruhi pembentukan usaha pemula (Ononye *et al.*, 2022).

Modal sosial keluarga memiliki peran besar dalam memperkuat kesiapan wirausahawan untuk memulai usaha. Dengan adanya dukungan emosional dan hubungan yang erat, keluarga memberikan landasan yang stabil untuk persiapan usaha, yang secara langsung dan tidak langsung berdampak pada keputusan pendirian bisnis (Chang *et al.*, 2009). Dukungan keluarga juga diketahui meningkatkan kesejahteraan wirausahawan dengan membantu mereka membangun identitas kewirausahaan yang lebih kuat dan meningkatkan kepuasan diri dalam perjalanan bisnis mereka (Huang *et al.*, 2024).

Selain keluarga, komunitas juga berperan sebagai pendorong utama keberhasilan usaha pemula. Komunitas menciptakan ekosistem kewirausahaan yang mendukung dengan memberikan akses ke sumber daya penting, termasuk akses kredit untuk wirausahawan dengan kekayaan rendah melalui organisasi berbasis komunitas (Casey, 2014). Dukungan komunitas juga menjadi krusial di negara berkembang, di mana wirausahawan muda sering menghadapi kekosongan institusi. Dalam konteks ini,

komunitas memberikan bantuan yang substansial, terutama dalam membantu wirausahawan menavigasi tantangan di pasar modal (Manolova et al., 2019).

Lebih jauh lagi, dukungan sosial dari komunitas membantu mengurangi kesenjangan gender dalam keberhasilan wirausaha. Dengan memperkuat jaringan sosial dan menyediakan akses yang setara ke sumber daya, dukungan ini memungkinkan perempuan wirausahawan untuk mencapai hasil yang setara dengan rekan laki-laki mereka (Welsh et al., 2023). Penelitian juga menunjukkan bahwa komunitas dapat menciptakan sinergi kerja-keluarga yang menguntungkan, terutama bagi perempuan, dengan mengurangi konflik dan meningkatkan keseimbangan antara kehidupan profesional dan pribadi (Sehgal & Khandelwal, 2020).

Interaksi antara dukungan keluarga dan komunitas menunjukkan efek sinergis yang memperkuat ketahanan wirausahawan. Dalam hal ini, ketahanan berperan sebagai moderator antara dukungan pemerintah dan keluarga, yang bersama-sama meningkatkan minat kewirausahaan dan kesiapan untuk menghadapi tantangan (Yulita et al., 2020). Kombinasi dukungan ini memberikan landasan yang kokoh bagi wirausahawan pemula untuk berkembang dalam lingkungan yang sering kali penuh ketidakpastian.

Secara keseluruhan, dukungan dari keluarga dan komunitas tidak hanya memberikan sumber daya material tetapi juga menciptakan lingkungan emosional yang kondusif untuk inovasi dan pertumbuhan bisnis. Dengan memanfaatkan modal sosial dan psikologis dari keluarga serta dukungan struktural dari komunitas, wirausahawan pemula memiliki peluang yang lebih besar untuk mencapai keberhasilan dan keberlanjutan bisnis mereka (Gruidl et al., 2014; Edelman et al., 2016).

Selanjutnya, akses yang memadai ke sumber daya atau infrastruktur juga menjadi salah satu penentu utama keberhasilan usaha pemula. Ketersediaan sumber daya yang cukup, baik berupa aset fisik, finansial, maupun modal sosial, memungkinkan wirausahawan untuk mengatasi tantangan awal yang sering dihadapi dalam mendirikan usaha. Penelitian menunjukkan bahwa akses ke aset pelengkap yang relevan, seperti teknologi, pasar, atau modal manusia, berperan penting dalam membantu start-up mengkomersialisasikan inovasi mereka dan membangun keunggulan kompetitif (Paradkar et al., 2015).

Akses ke infrastruktur yang disediakan melalui dukungan kelembagaan, seperti inkubator bisnis, juga memainkan peran krusial dalam mengurangi tingkat kegagalan

usaha. Inkubator memberikan berbagai bentuk dukungan, mulai dari ruang kerja hingga pelatihan manajemen, yang membantu wirausahawan dalam menghargai dan memanfaatkan sumber daya mereka secara lebih efektif (van Rijnsoever and Eveleens, 2021). Selain itu, dukungan kelembagaan yang mencakup teknologi, pasar, keuangan, dan elemen *soft-skill* terbukti meningkatkan peluang keberhasilan usaha pemula dibandingkan dengan usaha yang tidak memiliki akses ke fasilitas tersebut (Hung Kee *et al.*, 2021).

Jaringan kewirausahaan juga menjadi saluran utama bagi wirausahawan untuk mendapatkan akses ke sumber daya yang dibutuhkan. Struktur dan konten jaringan ini berkembang seiring dengan kebutuhan sumber daya yang berubah selama tahap awal pengembangan usaha (Sullivan and Ford, 2014). Dalam konteks ini, baik jaringan formal seperti mitra strategis maupun jaringan informal seperti mentor atau kolega memberikan kontribusi signifikan terhadap keberlanjutan usaha. Penggunaan jaringan ini tidak hanya memfasilitasi akses terhadap sumber daya, tetapi juga membantu wirausahawan membangun hubungan yang memperkuat posisi mereka di pasar (Erçek and Saritemu, 2021).

Modal manusia, seperti pengalaman bisnis pendiri dan kemampuan manajerial, juga berkontribusi besar terhadap kinerja awal usaha. Modal manusia memungkinkan wirausahawan untuk mengidentifikasi peluang, mengelola risiko, dan memanfaatkan sumber daya eksternal yang berada di luar batas-batas perusahaan mereka (Rydehell *et al.*, 2019). Selain itu, aliansi strategis yang terjalin dengan modal ventura atau mitra lainnya memberikan akses tambahan ke sumber daya finansial dan reputasi, yang dapat mempercepat pertumbuhan *start-up* (Chang, 2004).

Konfigurasi awal sumber daya, yang mencakup modal finansial, manusia, sosial, dan organisasi, juga menjadi faktor kunci yang memengaruhi keberhasilan usaha pemula. Berbagai kombinasi sumber daya ini dapat mempercepat pertumbuhan usaha dan meningkatkan peluang keberhasilan, baik melalui pencapaian likuiditas yang lebih cepat maupun melalui ekspansi bisnis yang berkelanjutan (Pahnke *et al.*, 2018).

Namun, wirausahawan sering menghadapi kendala ketika akses terhadap sumber daya atau infrastruktur terbatas, terutama di tahap awal. Mereka yang berusia muda cenderung kekurangan modal finansial, sosial, dan manusia. Meskipun demikian, mereka mengadopsi strategi seperti *bootstrapping* dan memanfaatkan dukungan dari keluarga atau teman untuk mengatasi keterbatasan ini (Hulsink and Koek, 2014). Infrastruktur seperti akses broadband juga memiliki peran penting dalam mendukung

aktivitas *start-up*, terutama di wilayah yang ingin memfasilitasi pertumbuhan ekonomi berbasis teknologi (Audretsch *et al.*, 2015).

Dengan demikian, akses yang memadai ke sumber daya atau infrastruktur memberikan fondasi yang kuat bagi wirausahawan untuk membangun usaha yang sukses. Kombinasi dukungan kelembagaan, jaringan kewirausahaan, modal manusia, dan aliansi strategis menciptakan ekosistem yang mendukung keberlanjutan dan pertumbuhan usaha pemula, sehingga meningkatkan daya saing mereka di pasar yang dinamis.

2.4 Penilaian Karakteristik TKMP

Sebagai bagian dari karakteristik Tenaga Kerja Mandiri Pemula (TKMP), kemampuan manajerial merupakan elemen penting yang mendukung keberhasilan usaha pemula. Kemampuan manajerial yang dimiliki wirausahawan membantu mereka mengelola sumber daya, merencanakan strategi, dan mengambil keputusan yang berdampak pada keberlanjutan usaha. Berbagai studi menunjukkan bahwa kompetensi dalam pengelolaan bisnis memiliki hubungan langsung dengan keberhasilan usaha pemula, terutama pada tahap awal pembentukan usaha.

Kemampuan manajerial sangat penting untuk mengamankan pembiayaan eksternal, yang merupakan kebutuhan utama bagi pertumbuhan dan keberlanjutan usaha. Penelitian yang dilakukan oleh Bamata and Phiri (2022) menunjukkan bahwa keterampilan manajerial secara signifikan memengaruhi akses ke berbagai sumber pendanaan, termasuk modal ventura dan pinjaman. Hal ini relevan karena pendanaan yang memadai memungkinkan wirausahawan untuk mengatasi tantangan keuangan awal dan mempercepat pertumbuhan bisnis. Selain itu, kemampuan manajemen sumber daya, seperti mengelola keuangan, tenaga kerja, dan operasional, merupakan bagian dari kompetensi utama yang mendukung keberhasilan usaha pemula (Ng and Kee, 2012).

Dalam konteks perencanaan strategis, kompetensi manajerial memungkinkan wirausahawan untuk menyusun rencana bisnis yang efektif dan adaptif terhadap perubahan pasar. Dencker *et al.* (2009) menemukan bahwa pengalaman manajerial sebelum memulai usaha sangat memengaruhi keberlanjutan dan pertumbuhan bisnis. Wirausahawan dengan pengalaman manajerial cenderung lebih baik dalam merencanakan lini produk baru dan menyesuaikan strategi bisnis mereka untuk

mempertahankan daya saing. Kemampuan ini juga membantu mereka mengelola risiko, yang sering menjadi tantangan besar dalam usaha pemula.

Selain itu, kompetensi manajerial juga berkontribusi pada kemampuan inovasi wirausahawan. Manajemen inovasi yang efektif memungkinkan usaha pemula untuk memanfaatkan kreativitas dan ide-ide baru guna menghasilkan nilai tambah bagi pelanggan. Kariv (2010) menyoroti bahwa strategi manajerial yang mendukung inovasi memiliki dampak positif pada kinerja bisnis, baik dalam hal penjualan maupun pengembangan produk. Hal ini menunjukkan bahwa kemampuan manajerial tidak hanya berkaitan dengan pengelolaan operasional tetapi juga dengan penciptaan keunggulan kompetitif melalui inovasi.

Lebih jauh, kompetensi manajerial mendukung pengembangan kompetensi kewirausahaan secara keseluruhan, termasuk pengambilan keputusan yang cepat dan efektif. Hatthakijphong and Ting (2019) menempatkan keterampilan manajerial di antara kompetensi kewirausahaan yang paling penting untuk keberhasilan usaha. Mereka mencatat bahwa baik wirausahawan mapan maupun yang baru memulai mengakui pentingnya pengelolaan bisnis yang baik dalam menciptakan fondasi usaha yang kokoh.

Dengan kata lain, kemampuan manajerial berperan sebagai pilar utama yang mendukung keberhasilan usaha pemula. Keterampilan ini memungkinkan wirausahawan untuk merencanakan, mengelola, dan mengembangkan bisnis mereka secara efektif, bahkan dalam kondisi pasar yang dinamis dan penuh tantangan. Kombinasi dari perencanaan strategis, pengelolaan sumber daya, inovasi, dan pengambilan keputusan yang tepat menjadikan kemampuan manajerial sebagai faktor yang tak tergantikan dalam mendukung keberlanjutan usaha pemula (Nosella *et al.*, 2006).

Sebagai bagian dari karakteristik Tenaga Kerja Mandiri Pemula (TKMP), kemampuan wirausaha untuk mengambil peran besar dalam pengambilan keputusan usaha merupakan faktor penting dalam keberhasilan usaha tahap awal. Pengambilan keputusan yang efektif membantu wirausahawan menghadapi tantangan awal usaha, menentukan arah strategis, dan memastikan keberlanjutan bisnis. Penelitian menunjukkan bahwa keterlibatan langsung wirausahawan dalam proses pengambilan keputusan berdampak signifikan terhadap keberhasilan usaha pemula.

Keputusan strategis yang diambil wirausahawan, seperti menentukan model bisnis, memilih segmen pasar, dan menjalin kemitraan, menjadi pilar utama dalam

keberhasilan awal usaha. González *et al.* (2024) mengidentifikasi keputusan-keputusan ini sebagai domain kritis yang memerlukan perhatian khusus dari wirausahawan pada tahap awal usaha. Wirausahawan yang berinvestasi waktu dan upaya untuk memahami dan mengambil keputusan dalam area ini lebih cenderung mencapai keberhasilan yang berkelanjutan.

Gaya pengambilan keputusan juga memainkan peran penting. Wirausahawan dengan fleksibilitas kognitif yang tinggi mampu menyesuaikan pendekatan mereka, baik secara intuitif maupun analitis, berdasarkan situasi yang dihadapi. Fleksibilitas ini memungkinkan pengambilan keputusan yang lebih tepat dan adaptif, yang berkontribusi pada pertumbuhan bisnis yang lebih cepat (Evans, 2019). Selain itu, kemampuan wirausahawan untuk berfokus pada peluang inovasi dan komersialisasi, meskipun ada hambatan, menunjukkan bagaimana keputusan otonom dapat menghasilkan hasil yang lebih baik dalam kondisi pasar yang dinamis (Mazzarol and Reboud, 2006).

Wirausahawan yang terlibat secara aktif dalam keputusan-keputusan penting juga dapat memanfaatkan modal sosial dan manusia di organisasi mereka. Pengelolaan modal sosial, seperti membangun hubungan dengan pelanggan, investor, dan pemangku kepentingan lainnya, terbukti meningkatkan kinerja dan pertumbuhan usaha (Chandra, 2022). Selain itu, keputusan yang melibatkan alokasi sumber daya manusia yang tepat dapat membantu membangun tim yang efektif, yang menjadi fondasi keberhasilan usaha pada tahap awal.

Pre-venture planning atau perencanaan sebelum usaha juga merupakan bagian penting dari pengambilan keputusan yang memengaruhi keberlanjutan usaha. Liao and Gartner (2016) menyoroti bahwa wirausahawan yang menyusun rencana bisnis sebelum meluncurkan usaha memiliki peluang lebih besar untuk bertahan dan berkembang. Rencana ini membantu wirausahawan mengantisipasi ketidakpastian lingkungan dan membuat keputusan yang lebih terinformasi selama fase awal bisnis.

Selain itu, orientasi kewirausahaan, yang mencakup inovasi dan pengambilan keputusan yang proaktif, memiliki dampak langsung pada kinerja pemasaran dan keberhasilan bisnis secara keseluruhan. Rosita *et al.* (2023) menekankan bahwa wirausahawan yang mengadopsi strategi inovatif dan memanfaatkan media sosial untuk melibatkan pelanggan dapat mencapai kinerja bisnis yang lebih tinggi. Hal ini menunjukkan bahwa keputusan terkait inovasi dan pemasaran merupakan elemen kunci dalam keberhasilan usaha pemula.

Secara keseluruhan, peran besar wirausahawan dalam pengambilan keputusan usaha tidak hanya berfokus pada aspek strategis tetapi juga mencakup kemampuan untuk mengelola modal manusia, sosial, dan inovasi. Pengambilan keputusan yang tepat dan adaptif memungkinkan usaha pemula untuk bertahan dari tantangan awal dan membangun landasan yang kuat untuk pertumbuhan di masa depan (Gatewood *et al.*, 2016).

2.5 Faktor Eksternal

Informasi pasar memberikan wawasan yang relevan tentang kebutuhan pelanggan, tren industri, dan peluang pasar, yang membantu wirausahawan membuat keputusan strategis yang lebih baik. Penelitian menunjukkan bahwa akses yang baik terhadap informasi pasar memungkinkan wirausahawan untuk meningkatkan kinerja usaha, mengoptimalkan sumber daya, dan menciptakan keunggulan kompetitif dalam lingkungan bisnis yang dinamis.

Akses terhadap informasi pasar secara langsung terkait dengan pertumbuhan penjualan usaha pemula. Indriastuti *et al.* (2023) menemukan bahwa kemampuan wirausahawan untuk memanfaatkan kompetensi jaringan guna mendapatkan informasi pasar meningkatkan pertumbuhan penjualan dan keberlanjutan bisnis. Dalam studi ini, aksesibilitas informasi pasar dan kolaborasi inovasi yang sukses berperan sebagai mediator yang menghubungkan kompetensi jaringan dengan kinerja penjualan, yang pada akhirnya mendukung kesuksesan jangka panjang usaha pemula.

Selain itu, alokasi sumber daya yang efektif untuk memperoleh informasi pasar menjadi faktor penentu dalam meningkatkan kinerja usaha. Wirausahawan dengan tingkat kepercayaan diri pemasaran yang moderat cenderung mengalokasikan lebih banyak sumber daya untuk mendapatkan informasi pasar, yang berdampak positif pada keberhasilan usaha baru mereka (Chen and Zhang, 2024). Penelitian ini menunjukkan bahwa pendekatan seimbang dalam memperoleh informasi pasar memberikan hasil yang optimal, terutama di lingkungan pasar yang kompleks.

Penggunaan proses formal untuk pengumpulan dan pemanfaatan informasi pasar juga memiliki dampak positif yang signifikan terhadap keberhasilan usaha pemula, khususnya di pasar berkembang. Song *et al.* (2009) mencatat bahwa usaha yang mampu dengan cepat memperoleh dan merespons informasi pasar memiliki keunggulan kompetitif yang lebih besar. Proses formal ini memungkinkan

wirausahawan untuk merancang strategi bisnis yang adaptif dan berbasis data, yang sangat penting dalam kondisi pasar yang berubah-ubah.

Jaringan kewirausahaan juga menjadi saluran penting bagi akses informasi pasar. Gantenbein and Engelhardt (2012) mengungkapkan bahwa investor sering kali tidak hanya menyediakan modal, tetapi juga akses ke kontak dan jaringan yang relevan. Dukungan ini membantu usaha pemula memperoleh informasi pasar yang krusial untuk pertumbuhan dan profitabilitas. Dalam konteks ini, jaringan berfungsi sebagai penghubung antara wirausahawan dan sumber informasi pasar yang berharga.

Orientasi pasar yang tinggi juga terbukti membantu usaha pemula mengatasi berbagai tantangan. (Chen *et al.*, 2024) menunjukkan bahwa fokus pada informasi pasar dan orientasi pasar dapat mengurangi potensi risiko, seperti yang terkait dengan paten inovasi. Dengan memanfaatkan informasi pasar, usaha pemula mampu mengatasi hambatan awal dan meningkatkan kinerja finansial mereka.

Sehingga, akses yang baik terhadap informasi pasar memberikan landasan yang kokoh bagi keberhasilan usaha pemula. Informasi ini tidak hanya membantu wirausahawan memahami kebutuhan pasar, tetapi juga memungkinkan mereka membuat keputusan yang lebih strategis dan inovatif. Dengan memanfaatkan informasi pasar melalui jaringan, proses formal, dan alokasi sumber daya yang tepat, usaha pemula dapat meningkatkan daya saing mereka dalam pasar yang dinamis dan kompetitif.

Selanjutnya, indikator faktor eksternal yang dapat mempengaruhi keberhasilan usaha yaitu kondisi persaingan usaha yang cukup ketat. Persaingan usaha yang ketat sering kali dianggap sebagai hambatan bagi wirausahawan, tetapi berbagai penelitian menunjukkan bahwa intensitas persaingan dapat meningkatkan keberhasilan usaha pemula tahap awal. Persaingan mendorong wirausahawan untuk berinovasi, mengembangkan strategi adaptif, dan memanfaatkan pengetahuan baru untuk menciptakan keunggulan kompetitif dalam pasar yang dinamis. Dalam konteks ini, persaingan tidak hanya menjadi tantangan, tetapi juga peluang untuk pertumbuhan dan keberlanjutan bisnis.

Persaingan yang intens berperan sebagai stimulus untuk inovasi. Dalam pasar yang sangat kompetitif, perusahaan dipaksa untuk terus meningkatkan produk dan layanan mereka agar dapat menonjol. Hal ini terutama penting dalam keberhasilan pengembangan produk baru (*new product development*, NPD). Penelitian Guimaraes and Paranjape (2019) menunjukkan bahwa intensitas persaingan memoderasi secara

positif hubungan antara faktor keberhasilan NPD dan keberhasilan perusahaan secara keseluruhan. Dalam situasi ini, tekanan kompetitif menciptakan dorongan yang kuat untuk inovasi, yang menjadi kunci dalam mempertahankan daya saing.

Selain mendorong inovasi, persaingan juga berkontribusi pada pengembangan pengetahuan baru di dalam organisasi. Matricano (2010) mengungkapkan bahwa pengembangan pengetahuan baru sangat penting untuk mendapatkan keunggulan kompetitif, terutama bagi *start-up* dengan ekspektasi tinggi. Peran *knowledge promoter* dalam organisasi menjadi sangat krusial dalam memastikan pengetahuan ini dapat dimanfaatkan secara efektif untuk mendukung pertumbuhan bisnis.

Persaingan juga menciptakan dinamika pasar yang mendorong peningkatan kinerja perusahaan. Koster and van Stel (2014) mencatat bahwa masuknya perusahaan baru ke pasar dapat merangsang perusahaan yang sudah ada untuk meningkatkan kinerja mereka. Efek ini menciptakan lingkungan di mana semua pelaku pasar terdorong untuk berinovasi dan meningkatkan efisiensi, yang pada akhirnya memberikan dampak positif pada pertumbuhan ekonomi secara keseluruhan.

Dalam menghadapi tekanan persaingan, kemampuan adaptasi strategis menjadi kunci keberhasilan usaha pemula. Penelitian Adam *et al.* (2018) menunjukkan bahwa *start-up* yang mampu mengembangkan hubungan jangka panjang, memperoleh pengetahuan dari mitra eksternal, dan berinteraksi secara efektif dengan pelanggan memiliki peluang lebih besar untuk bertahan dan berkembang di lingkungan yang kompetitif. Adaptasi ini mencakup penggunaan strategi dinamis yang memungkinkan perusahaan untuk tetap relevan di tengah perubahan pasar.

Selain itu, pemahaman terhadap lanskap persaingan melalui *competitive intelligence* memberikan keuntungan tambahan bagi wirausahawan. Barnea (2018) menunjukkan bahwa penerapan *competitive intelligence* membantu *start-up* mempersiapkan diri untuk menghadapi persaingan yang intens, sehingga meningkatkan peluang keberhasilan mereka. Informasi tentang pesaing dan tren pasar memungkinkan wirausahawan untuk membuat keputusan strategis yang lebih baik dan mengantisipasi perubahan di pasar.

Meskipun intensitas persaingan dapat menjadi tantangan, penelitian juga menunjukkan bahwa strategi bisnis yang terencana dapat membantu wirausahawan mengatasi tekanan ini. Slavik *et al.* (2020) mengidentifikasi bahwa kombinasi strategi ambisius, kualitas produk yang unik, dan pendekatan inovatif dapat membantu usaha pemula bertahan dalam pasar yang kompetitif. Selain itu, dukungan dari inkubator

bisnis juga dapat meningkatkan kemampuan wirausahawan dalam menilai dan memanfaatkan sumber daya yang berharga (van Rijnsoever and Eveleens, 2021).

Kesimpulannya, persaingan usaha yang ketat menciptakan tantangan sekaligus peluang bagi usaha pemula tahap awal. Dengan mendorong inovasi, pengembangan pengetahuan, adaptasi strategis, dan pemanfaatan informasi kompetitif, persaingan dapat menjadi katalisator keberhasilan bagi wirausahawan yang mampu mengelola tekanan pasar secara efektif.

2.6 Metode dan Materi Pelatihan

Materi pelatihan yang dirancang sesuai kebutuhan dan berkualitas memiliki peran penting dalam meningkatkan keberhasilan usaha bagi Tenaga Kerja Mandiri Pemula (TKMP). Pelatihan yang tepat mampu membekali wirausahawan dengan keterampilan, pengetahuan, dan kepercayaan diri yang dibutuhkan untuk mengelola usaha dengan lebih efektif. Penelitian menunjukkan bahwa materi pelatihan yang relevan dapat mendorong inovasi, pengembangan keterampilan manajerial, dan peningkatan kinerja usaha secara keseluruhan.

Pelatihan yang berfokus pada pengembangan keterampilan esensial, seperti keterampilan manajerial dan interpersonal, memberikan dampak positif pada efektivitas usaha. Elmuti *et al.* (2012) menemukan bahwa program pelatihan kewirausahaan yang menekankan pada keterampilan manajerial membantu wirausahawan mengelola bisnis mereka dengan lebih efisien dan memperkuat hubungan dengan pemangku kepentingan. Selain itu, pelatihan yang mengintegrasikan pengembangan keterampilan lunak, seperti komunikasi dan penetapan tujuan jangka panjang, juga terbukti memperkuat pelatihan bisnis tradisional (Dammert and Nansamba, 2023).

Kualitas pelatihan juga berkontribusi pada peningkatan kapasitas inovasi wirausahawan. Menurut Martín-Cruz *et al.* (2012), pelatihan kewirausahaan yang spesifik, dibandingkan dengan pelatihan bisnis umum, mampu menumbuhkan semangat inovatif di kalangan wirausahawan. Inovasi ini menjadi elemen kunci dalam menjaga daya saing di pasar. Selain itu, metode pembelajaran berbasis pengalaman, seperti kursus berbasis proyek dan interaksi dengan wirausahawan berpengalaman, memberikan pengalaman praktis yang membantu peserta menerapkan pengetahuan secara langsung dalam pengelolaan usaha (Shekhar *et al.*, 2017).

Kepercayaan diri dan efikasi diri wirausahawan juga meningkat melalui pelatihan yang dirancang dengan baik. Eister and Msimango-Galawe (2024) menunjukkan bahwa pelatihan yang meningkatkan efikasi diri wirausahawan berkontribusi pada hasil bisnis yang lebih baik. Efikasi diri yang kuat memungkinkan wirausahawan mengambil risiko dan mengejar peluang dengan lebih percaya diri. Selain itu, hubungan mentoring dalam pelatihan dapat memberikan manfaat kognitif dan afektif, seperti peningkatan pengetahuan manajerial, visi bisnis yang lebih baik, dan efikasi diri yang lebih tinggi (St-Jean and Audet, 2012).

Pelatihan yang relevan juga memberikan kesempatan bagi wirausahawan untuk menerapkan pengetahuan dalam skenario dunia nyata. Misalnya, pelatihan yang mencakup desain model bisnis dan pemanfaatan jaringan memungkinkan wirausahawan mengatasi tantangan nyata yang dihadapi dalam mengelola usaha (Kotha *et al.*, 2023). Pendekatan holistik yang mengintegrasikan pelatihan kewirausahaan ke dalam berbagai program pendidikan juga memastikan bahwa peserta memiliki persiapan yang lebih baik untuk memulai dan mengelola usaha setelah menyelesaikan pelatihan (Latter *et al.*, 2021).

Untuk memaksimalkan efektivitas pelatihan, materi harus disesuaikan dengan kebutuhan spesifik wirausahawan. Eister and Msimango-Galawe (2024) menekankan bahwa pelatihan yang disesuaikan dengan jenis wirausahawan, seperti yang berorientasi pada peluang atau kebutuhan, menghasilkan dampak yang lebih signifikan. Selain itu, pendidikan berkelanjutan dan pelatihan dengan alat digital serta lingkungan pembelajaran campuran mendukung pengembangan kompetensi kewirausahaan secara berkelanjutan (Malach and Kysil, 2019).

Pada intinya, materi pelatihan yang sesuai kebutuhan dan berkualitas memberikan dampak positif yang signifikan terhadap keberhasilan usaha TKMP. Dengan memadukan pengembangan keterampilan, kapasitas inovasi, peningkatan efikasi diri, dan pendekatan praktis, pelatihan ini membantu wirausahawan membangun usaha yang lebih kompetitif dan berkelanjutan.

Selain itu, metode pelatihan yang efektif yang diterima oleh TKMP juga dapat meningkatkan keberhasilan usaha mereka. Metode pelatihan yang efektif memiliki peran penting dalam meningkatkan keberhasilan usaha TKMP dengan membekali wirausaha dengan keterampilan dan pengetahuan yang relevan untuk menghadapi tantangan dalam memulai dan mengembangkan usaha. Pelatihan yang dirancang

secara strategis tidak hanya meningkatkan kapasitas individu wirausahawan, tetapi juga mendorong inovasi, perbaikan kinerja usaha, dan daya saing yang berkelanjutan.

Salah satu pendekatan yang terbukti efektif adalah pelatihan yang berfokus pada aspek permintaan pasar (*demand-side training*). Santamaria *et al.* (2024) menunjukkan bahwa pelatihan yang membantu wirausaha memahami kebutuhan pelanggan, mengidentifikasi persona pelanggan, dan mengolah umpan balik secara efektif dapat meningkatkan jumlah pelanggan dan pendapatan usaha. Pendekatan ini menekankan pentingnya pemahaman pasar sebagai dasar pengambilan keputusan strategis. Selain itu, pelatihan yang mengintegrasikan pengembangan keterampilan lunak seperti komunikasi, negosiasi, dan perencanaan jangka panjang membantu memperkuat efektivitas pelatihan secara menyeluruh, meskipun dampaknya terhadap hasil keuangan langsung mungkin tidak selalu signifikan (Dammert and Nansamba, 2023).

Metode pelatihan yang menekankan pada inisiatif pribadi (*personal initiative training*) juga memberikan kontribusi besar terhadap keberhasilan usaha. Menurut Campos *et al.* (2017), pelatihan ini mengajarkan wirausahawan untuk memiliki pola pikir proaktif dan perilaku inovatif, yang berdampak signifikan pada peningkatan profit usaha. Pendekatan psikologis ini memotivasi wirausahawan untuk lebih berani mengambil risiko dan mengejar peluang secara strategis. Dalam konteks yang serupa, Frese *et al.* (2016) menekankan pentingnya pelatihan regulasi tindakan (*action-regulation training*) yang berfokus pada pengembangan kemampuan pengaturan diri dan perilaku aktif untuk meningkatkan kinerja wirausahawan di negara berkembang.

Pembelajaran berbasis pengalaman (*experiential learning*) juga menjadi metode yang sangat efektif dalam pelatihan kewirausahaan. Deore and Kala (2018) mencatat bahwa pelatihan yang mencakup proyek praktis atau magang memberikan pengalaman langsung yang memungkinkan wirausahawan untuk menerapkan keterampilan mereka dalam situasi dunia nyata. Pendekatan ini tidak hanya meningkatkan retensi pengetahuan, tetapi juga mempersiapkan wirausahawan untuk menghadapi tantangan operasional dengan lebih percaya diri. Selain itu, pelatihan berbasis teknologi, seperti layanan pelatihan melalui telepon seluler, terbukti efektif dalam menjangkau lebih banyak peserta dengan biaya yang lebih rendah, terutama di negara-negara berkembang (Cole *et al.*, 2024).

Metode pelatihan yang efektif untuk TKMP juga mencakup penggunaan alat katalis pertumbuhan (*growth-catalyst tools*) yang relevan dengan perancangan model bisnis, pemanfaatan jaringan eksternal, dan pengembangan tim internal. Kotha *et al.*

(2023) menunjukkan bahwa pelatihan dengan fokus ini membantu wirausahawan meningkatkan pendapatan penjualan mereka secara signifikan dengan memperluas jaringan dan memperkuat representasi bisnis mereka secara kredibel. Selain itu, model transfer pelatihan (*training transfer model*) yang dikembangkan oleh Santana-Domínguez *et al.* (2022) menyoroti pentingnya memahami input dan output dalam program pelatihan untuk memaksimalkan dampak yang dihasilkan.

Kesimpulannya, metode pelatihan yang efektif untuk TKMP harus dirancang dengan mempertimbangkan kebutuhan spesifik peserta, termasuk pemahaman pasar, pengembangan keterampilan lunak, inisiatif pribadi, pengalaman langsung, dan penggunaan teknologi. Dengan pendekatan ini, pelatihan dapat meningkatkan kapasitas wirausahawan secara menyeluruh, memperkuat daya saing usaha, dan meningkatkan keberhasilan usaha secara berkelanjutan.

2.7 Pemantauan dan Evaluasi

Pemantauan dan evaluasi merupakan salah satu aspek penting dalam mendukung keberhasilan wirausaha pemula, terutama dalam tahap awal pengembangan usaha. Aktivitas ini tidak hanya memastikan bahwa wirausaha tetap berada di jalur yang benar, tetapi juga membantu mereka mengatasi berbagai tantangan secara efektif. Variabel ini dapat diukur melalui empat indikator utama yang mencerminkan kualitas dan konsistensi pendampingan. Pertama, pendamping melakukan pemantauan terhadap usaha secara teratur, yang memastikan bahwa perkembangan usaha selalu diawasi dengan baik. Kedua, umpan balik yang diberikan oleh pendamping harus berkualitas dan bermanfaat, sehingga dapat digunakan oleh wirausahawan untuk memperbaiki strategi dan kinerja bisnis mereka. Ketiga, pendamping secara aktif menindaklanjuti setiap masalah yang dihadapi oleh wirausahawan, menunjukkan komitmen untuk membantu menyelesaikan hambatan yang muncul. Terakhir, pendamping yang responsif terhadap setiap permintaan bantuan memastikan bahwa wirausahawan mendapatkan dukungan yang cepat dan relevan ketika dibutuhkan. Keempat indikator ini mencerminkan pendekatan yang holistik dan proaktif dalam pemantauan dan evaluasi, yang pada akhirnya mendorong pertumbuhan dan keberlanjutan usaha wirausahawan pemula.

2.7.1 Rutinitas Pemantauan dan Evaluasi

Pendampingan yang melibatkan pemantauan dan evaluasi secara teratur merupakan salah satu elemen penting dalam mendukung keberhasilan usaha TKMP. Aktivitas ini tidak hanya membantu meningkatkan kapasitas wirausahawan dalam mengelola usaha, tetapi juga memastikan keberlanjutan dan pertumbuhan bisnis. Pemantauan dan evaluasi yang terstruktur memungkinkan pendamping untuk memberikan pengetahuan, umpan balik, dan sumber daya yang relevan dengan kebutuhan wirausahawan pemula, sehingga mendorong keberhasilan usaha.

Salah satu manfaat utama dari pemantauan yang dilakukan secara rutin adalah transfer pengetahuan dan keterampilan dari pendamping kepada wirausahawan. Menurut penelitian Sarri (2011), mentoring efektif dapat memberikan keterampilan operasional dan strategis yang sering kali belum dimiliki oleh wirausahawan pemula. Selain itu, pemantauan intensif yang dilakukan secara teratur terbukti mempercepat pembelajaran, skalabilitas, dan profitabilitas wirausahawan di tahap awal usaha (Assenova, 2020). Interaksi rutin ini membantu wirausahawan memahami kompleksitas dalam menjalankan bisnis dan membuat keputusan yang lebih baik berdasarkan pengalaman dan wawasan yang diberikan oleh pendamping (Rechter and Avnimelech, 2024).

Pemantauan dan evaluasi juga memberikan dukungan psikologis yang sangat dibutuhkan oleh wirausahawan pemula. Kuratko *et al.* (2021) menekankan pentingnya peran pendamping dalam menjaga motivasi dan kepercayaan diri wirausahawan, terutama di tengah tantangan dan ketidakpastian yang sering dihadapi pada tahap awal usaha. Dukungan psikologis ini tidak hanya membantu mengurangi stres, tetapi juga memperkuat komitmen wirausahawan terhadap tujuan bisnis mereka, yang pada akhirnya meningkatkan kemungkinan keberhasilan jangka panjang (Lee and You, 2019).

Selain itu, melalui aktivitas pemantauan, pendamping dapat memperluas jaringan profesional wirausahawan. Jaringan ini memberikan akses ke peluang baru, kemitraan strategis, serta sumber daya yang sulit diakses secara mandiri (Crehan *et al.*, 2024). Pendamping sering kali memiliki hubungan yang luas dengan pemangku kepentingan di berbagai sektor, yang dapat membantu wirausahawan memperoleh pendanaan, teknologi, atau informasi pasar yang relevan. Dengan akses ini, wirausahawan dapat mengembangkan bisnis mereka dengan lebih efisien.

Evaluasi yang teratur juga memungkinkan wirausahawan menerima umpan balik yang berkelanjutan mengenai kinerja bisnis mereka. Umpan balik ini membantu

wirausahawan mengidentifikasi kelemahan, mengoptimalkan strategi, dan menghindari kesalahan umum yang sering terjadi pada tahap awal usaha (Mejia and Gopal, 2018). Dalam hal ini, aktivitas evaluasi menciptakan siklus perbaikan berkelanjutan yang mendorong wirausahawan untuk mengambil langkah-langkah yang lebih strategis dan terinformasi dalam mengembangkan bisnis mereka.

Mengenai frekuensi pemantauan dan evaluasi, penelitian menunjukkan bahwa interaksi yang lebih sering dan intensif dapat memberikan hasil yang lebih baik. Rechter and Avnimelech (2024) menemukan bahwa program pendampingan yang mencakup pertemuan rutin, seperti sesi mingguan atau bulanan, dapat mempercepat kemajuan di berbagai aspek usaha, termasuk pengembangan modal manusia, perluasan jaringan, dan pencapaian operasional. Namun, frekuensi pemantauan ini juga perlu disesuaikan dengan kebutuhan spesifik wirausahawan dan fase pengembangan usaha mereka. Selama fase krusial, seperti peluncuran produk atau ekspansi pasar, interaksi harian atau mingguan mungkin diperlukan, sedangkan pada fase stabil, sesi bulanan bisa cukup efektif (Ayoobzadeh, 2019).

Secara keseluruhan, pemantauan dan evaluasi yang dilakukan secara teratur oleh pendamping memberikan kontribusi signifikan terhadap keberhasilan usaha TKMP. Dengan memberikan pengetahuan, dukungan psikologis, akses jaringan, umpan balik kinerja, dan sumber daya yang relevan, aktivitas ini memastikan bahwa wirausahawan pemula dapat mengatasi tantangan dan memanfaatkan peluang dengan lebih baik. Pendekatan yang terstruktur dan frekuensi yang disesuaikan akan memaksimalkan dampak dari pendampingan ini, sehingga mendukung keberlanjutan dan pertumbuhan usaha mereka.

2.7.2 Kualitas Umpan Balik

Umpan balik yang berkualitas dan bermanfaat dari pendamping memiliki peran penting dalam meningkatkan keberhasilan wirausaha pemula tahap awal. Umpan balik yang disampaikan dengan baik dapat membantu wirausahawan mengembangkan keterampilan, memperbaiki strategi bisnis, dan meningkatkan pengambilan keputusan mereka. Salah satu manfaat utama dari umpan balik yang berkualitas adalah peningkatan modal manusia wirausahawan. Melalui pendampingan, wirausahawan dapat memperoleh keterampilan penting, seperti pengelolaan operasional, pengembangan strategi, dan kemampuan untuk menarik investor. Pengetahuan ini

menjadi kunci dalam menjalankan usaha dengan lebih efektif (Rechter and Avnimelech, 2024).

Selain itu, umpan balik yang bermanfaat dapat memperluas jaringan wirausahawan melalui akses ke mitra strategis dan peluang bisnis baru. Pendamping sering kali memiliki jaringan luas yang dapat dimanfaatkan oleh wirausahawan untuk mengembangkan usaha mereka (Dimitriadis and Koning, 2022). Umpan balik ini juga memberikan legitimasi pada usaha wirausahawan, meningkatkan daya tariknya bagi investor dan pelanggan potensial, terutama pada tahap awal usaha yang sangat membutuhkan kepercayaan dari pihak luar (Rechter and Avnimelech, 2024).

Karakteristik utama dari umpan balik yang berkualitas meliputi sifatnya yang konstruktif, personalisasi sesuai kebutuhan wirausahawan, dan relevansi terhadap tantangan bisnis yang dihadapi. Umpan balik harus disampaikan dengan cara yang mendorong tindakan dan memberikan langkah-langkah yang jelas serta terukur untuk diterapkan oleh wirausahawan. Pendampingan intensif, di mana pendamping terlibat secara mendalam dalam proses bisnis wirausahawan, juga menunjukkan hasil yang lebih signifikan dalam membantu wirausahawan mengambil keputusan strategis (Welbourne Eleazar and Miller, 2022).

Kecepatan dan relevansi umpan balik juga memainkan peran krusial. Umpan balik yang diberikan tepat waktu memungkinkan wirausahawan merespons perubahan pasar dan kondisi bisnis dengan lebih efektif (Angus *et al.*, 2024). Selain itu, pendamping yang memiliki keahlian spesifik dan pengalaman relevan di bidang yang ditekuni wirausahawan dapat memberikan pandangan yang praktis dan berbasis pengalaman, sehingga meningkatkan kualitas rekomendasi yang diberikan (Mejia and Gopal, 2018).

Umpan balik yang berkualitas juga berperan dalam mendorong wirausahawan untuk melakukan pivot atau perubahan strategi bisnis ketika diperlukan. Dengan bimbingan yang tepat, wirausahawan dapat memahami kapan dan bagaimana melakukan penyesuaian terhadap model bisnis mereka untuk meningkatkan keberlanjutan usaha (Welbourne Eleazar and Miller, 2022). Pendampingan semacam ini juga memiliki efek positif terhadap pengembangan kognitif wirausahawan, memperkuat kemampuan mereka untuk menciptakan nilai melalui inovasi (Kaffka and Krueger, 2024).

Dengan demikian, umpan balik yang berkualitas dan bermanfaat dari pendamping tidak hanya membantu wirausahawan mengidentifikasi kekuatan dan

kelemahan mereka, tetapi juga membangun kapasitas mereka untuk menghadapi tantangan bisnis secara proaktif. Kombinasi antara masukan yang konstruktif, relevan, dan berbasis pengalaman dengan pendekatan yang mendukung dan memberdayakan akan mendorong keberhasilan wirausahawan dalam tahap awal pengembangan usaha mereka (St-Jean and Audet, 2013).

2.7.3 Aktifitas Tindak Lanjut

Tindak lanjut aktif oleh pendamping terhadap masalah yang dihadapi wirausaha pemula memiliki peran penting dalam meningkatkan keberhasilan usaha mereka. Dalam tahap awal pengembangan bisnis, wirausaha sering kali menghadapi berbagai tantangan yang kompleks, mulai dari keterbatasan pengetahuan hingga kesulitan operasional. Pendamping yang secara aktif melakukan tindak lanjut memberikan dampak signifikan dalam membantu wirausaha mengatasi tantangan tersebut. Salah satu manfaat utamanya adalah peningkatan kemampuan dan modal manusia wirausaha melalui transfer pengetahuan dan keterampilan yang diberikan oleh pendamping. Hal ini meliputi bimbingan strategis dalam pengembangan model bisnis, validasi asumsi, hingga pengambilan keputusan pivot yang relevan dengan kondisi pasar (Assenova, 2020; Burnell *et al.*, 2023).

Pendamping juga berkontribusi dalam memperluas jaringan profesional wirausaha. Dengan menghubungkan wirausaha ke jaringan strategis, pendamping membantu menciptakan peluang baru, baik dalam bentuk kemitraan maupun akses ke sumber daya yang mendukung pertumbuhan usaha (Brodie *et al.*, 2017; Rechter and Avnimelech, 2024). Selain itu, tindak lanjut yang dilakukan oleh pendamping mampu meningkatkan legitimasi usaha wirausaha pemula, sehingga menarik minat investor dan pelanggan potensial. Dengan demikian, wirausaha dapat meningkatkan daya saing mereka di pasar (Rechter and Avnimelech, 2024).

Tindak lanjut yang efektif dari pendamping mencakup berbagai aktivitas, seperti pertemuan rutin untuk memantau perkembangan usaha, lokakarya keterampilan yang dirancang untuk mengatasi kekurangan kompetensi tertentu, serta sesi umpan balik konstruktif untuk menyempurnakan strategi bisnis. Selain itu, dukungan emosional dan motivasi yang diberikan pendamping turut berkontribusi dalam menjaga ketahanan mental wirausaha menghadapi tekanan bisnis (Kuratko *et al.*, 2021; Umbelino *et al.*, 2021). Misalnya, dengan memberikan panduan pada saat wirausaha menghadapi kegagalan, pendamping membantu mereka belajar dari pengalaman

tersebut dan mengembangkannya menjadi peluang untuk mencoba kembali dengan strategi yang lebih baik (Kauppinen *et al.*, 2021).

Frekuensi tindak lanjut juga memainkan peran penting dalam efektivitas pendampingan. Pertemuan rutin yang terstruktur, baik mingguan maupun bulanan, memungkinkan pendamping untuk memberikan masukan tepat waktu yang relevan dengan tantangan yang dihadapi wirausaha. Pendekatan ini memastikan wirausaha mendapatkan dukungan yang konsisten dalam mengatasi hambatan mereka (Brodie *et al.*, 2017; Rechter and Avnimelech, 2024). Lebih lanjut, interaksi yang bersifat adaptif, di mana pendamping menyesuaikan jenis dan frekuensi tindak lanjut sesuai dengan kebutuhan spesifik wirausaha, terbukti meningkatkan efektivitas proses pendampingan (Deepali *et al.*, 2017).

Dengan demikian, pendamping yang secara aktif menindaklanjuti masalah wirausaha tidak hanya membantu menyelesaikan permasalahan jangka pendek, tetapi juga membangun fondasi keberhasilan jangka panjang. Melalui pendekatan yang strategis, personal, dan adaptif, tindak lanjut aktif oleh pendamping menjadi elemen kunci dalam mendukung keberlanjutan dan kesuksesan usaha wirausaha pemula di tahap awal (Burnell *et al.*, 2023; Memon *et al.*, 2015).

2.7.4 Kecepatan Dalam Merespon Permintaan

Respons cepat oleh pendamping terhadap permintaan wirausaha pemula tahap awal memiliki dampak signifikan dalam meningkatkan keberhasilan usaha. Pendamping yang memberikan tanggapan segera dapat membantu wirausaha mengatasi hambatan dengan lebih efisien, terutama pada tahap awal usaha yang sering kali penuh dengan ketidakpastian dan tantangan operasional. Salah satu manfaat utama dari respons cepat adalah akses langsung ke sumber daya dan pengetahuan yang relevan. Dengan bimbingan yang tepat waktu, wirausaha dapat segera mengimplementasikan solusi atau strategi yang direkomendasikan, sehingga mengurangi risiko kesalahan dan meningkatkan peluang keberhasilan usaha (Mejia and Gopal, 2018; Sarri, 2011).

Respons cepat juga memainkan peran penting dalam pengambilan keputusan dan adaptabilitas wirausaha. Dalam lingkungan bisnis yang dinamis, kemampuan untuk mendapatkan umpan balik dan melakukan penyesuaian strategi dengan cepat menjadi faktor kunci keberhasilan. Pendamping yang tanggap dapat memberikan informasi dan saran yang membantu wirausaha menentukan kapan harus pivot atau

memperkuat strategi mereka, berdasarkan analisis kondisi pasar terkini (Welbourne Eleazar and Miller, 2022). Selain itu, mentor yang responsif mampu membantu wirausaha mengenali peluang baru lebih awal, memberikan keuntungan kompetitif yang signifikan (St-Jean and Tremblay, 2011).

Secara psikologis, respons cepat dari pendamping juga memberikan dampak positif bagi motivasi dan kepercayaan diri wirausaha. Perasaan didukung dan tidak merasa sendiri dalam menghadapi tantangan dapat meningkatkan daya tahan mental dan komitmen wirausaha terhadap tujuan usahanya. Dukungan semacam ini sangat penting bagi wirausaha pemula yang sering kali menghadapi tekanan besar dalam menjalankan usahanya (Kuratko *et al.*, 2021; Rechter and Avnimelech, 2024).

Selain itu, respons cepat oleh pendamping juga mempercepat pengembangan jaringan dan legitimasi usaha. Dengan memperkenalkan wirausaha kepada mitra potensial, investor, atau sumber daya lainnya secara cepat, pendamping membantu menciptakan peluang baru yang dapat meningkatkan pertumbuhan usaha. Kehadiran pendamping yang responsif juga memberikan kesan positif kepada pemangku kepentingan, meningkatkan kredibilitas usaha di mata pihak eksternal (Rechter and Avnimelech, 2024).

Pendamping yang responsif tidak hanya memberikan saran yang relevan tetapi juga memastikan bahwa bimbingan mereka disesuaikan dengan kebutuhan spesifik wirausaha. Bimbingan yang bersifat personal dan tepat waktu terbukti lebih efektif dalam membantu wirausaha mengatasi tantangan dibandingkan nasihat yang bersifat umum atau tidak terstruktur (Memon *et al.*, 2015). Dengan demikian, respons cepat dari pendamping menjadi elemen esensial dalam mendukung keberhasilan usaha pemula, baik melalui transfer pengetahuan, peningkatan motivasi, maupun pengembangan strategi adaptif yang relevan dengan kebutuhan usaha (Mejia and Gopal, 2018; St-Jean and Tremblay, 2011).

2.8 Nomor Induk Berusaha

Kepemilikan Nomor Induk Berusaha (NIB) berperan penting dalam meningkatkan keberhasilan usaha pemula melalui berbagai mekanisme yang mencakup legitimasi, akses sumber daya, efisiensi operasional, serta peluang pasar dan investasi. Legalitas yang diberikan oleh NIB tidak hanya membantu usaha dalam membangun kepercayaan pelanggan dan mitra bisnis tetapi juga memberikan akses yang lebih luas terhadap berbagai peluang strategis.

Legalitas yang dimiliki melalui NIB memberikan kredibilitas formal pada usaha pemula. Kredibilitas ini meningkatkan kepercayaan konsumen, mitra bisnis, dan investor terhadap usaha yang dijalankan. Dalam konteks bisnis ke bisnis (B2B), legitimasi yang dihasilkan oleh kepemilikan NIB memengaruhi keputusan konsumen untuk membeli atau bermitra dengan usaha tersebut (Batra *et al.*, 2022). Diana *et al.* (2022) juga menegaskan bahwa program pembuatan NIB bagi usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) berhasil meningkatkan kesadaran tentang pentingnya legalitas usaha, yang secara langsung memperkuat kepercayaan pelanggan terhadap produk atau jasa yang ditawarkan.

Selain membangun kredibilitas, NIB memungkinkan akses lebih mudah terhadap sumber daya finansial dan program dukungan pemerintah. Usaha yang memiliki NIB dapat mengikuti berbagai program seperti pelatihan teknis, subsidi, dan bantuan keuangan yang dirancang untuk mendukung pertumbuhan UMKM (Hakim *et al.*, 2024). Akses ini memberikan keunggulan kompetitif kepada usaha pemula, memungkinkan mereka mengelola modal dengan lebih efektif untuk mengembangkan operasional bisnis.

Dari segi operasional, kepemilikan NIB menyederhanakan berbagai proses administratif seperti pengajuan izin, pelaporan pajak, dan pemenuhan kewajiban regulasi. Efisiensi ini memungkinkan pelaku usaha untuk lebih fokus pada pengembangan bisnis inti mereka, tanpa terganggu oleh hambatan birokrasi (Sutantri Sutantri *et al.*, 2022). Selain itu, dengan kepatuhan terhadap regulasi yang dipermudah oleh NIB, usaha pemula dapat menghindari risiko hukum yang dapat menghambat pertumbuhan bisnis.

Kepemilikan NIB juga membuka akses ke peluang pasar yang lebih luas, termasuk kemampuan untuk berpartisipasi dalam tender pemerintah dan menjalin kemitraan dengan perusahaan besar yang mensyaratkan legalitas formal. (Batra *et al.*, 2022) menunjukkan bahwa legitimasi seperti ini sangat penting dalam membangun hubungan bisnis yang berkelanjutan, terutama dalam pasar B2B. Selain itu, investor lebih cenderung mempercayai usaha yang memiliki legalitas formal, seperti NIB, karena menunjukkan keseriusan dan komitmen pemilik usaha dalam menjalankan bisnisnya (Shen *et al.*, 2024).

Secara keseluruhan, kepemilikan NIB memberikan dampak positif yang signifikan terhadap keberhasilan usaha pemula. Dengan mewujudkan legitimasi, meningkatkan akses ke sumber daya, mendorong efisiensi operasional, serta

menciptakan peluang pasar dan investasi, NIB menjadi elemen krusial dalam mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan usaha pemula. Legalitas ini tidak hanya berfungsi sebagai formalitas administratif tetapi juga sebagai fondasi strategis untuk memperkuat daya saing usaha di pasar yang semakin kompetitif.

BAB III METODE PENELITIAN

3.1 Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah TKMP yang berada di bawah binaan Kementerian Ketenagakerjaan R.I. Direktorat Jenderal Pembinaan Penempatan Tenaga Kerja Dan Perluasan Kesempatan Kerja dengan swakelola Universitas Trilogi. Berikut ini rincian TKMP:

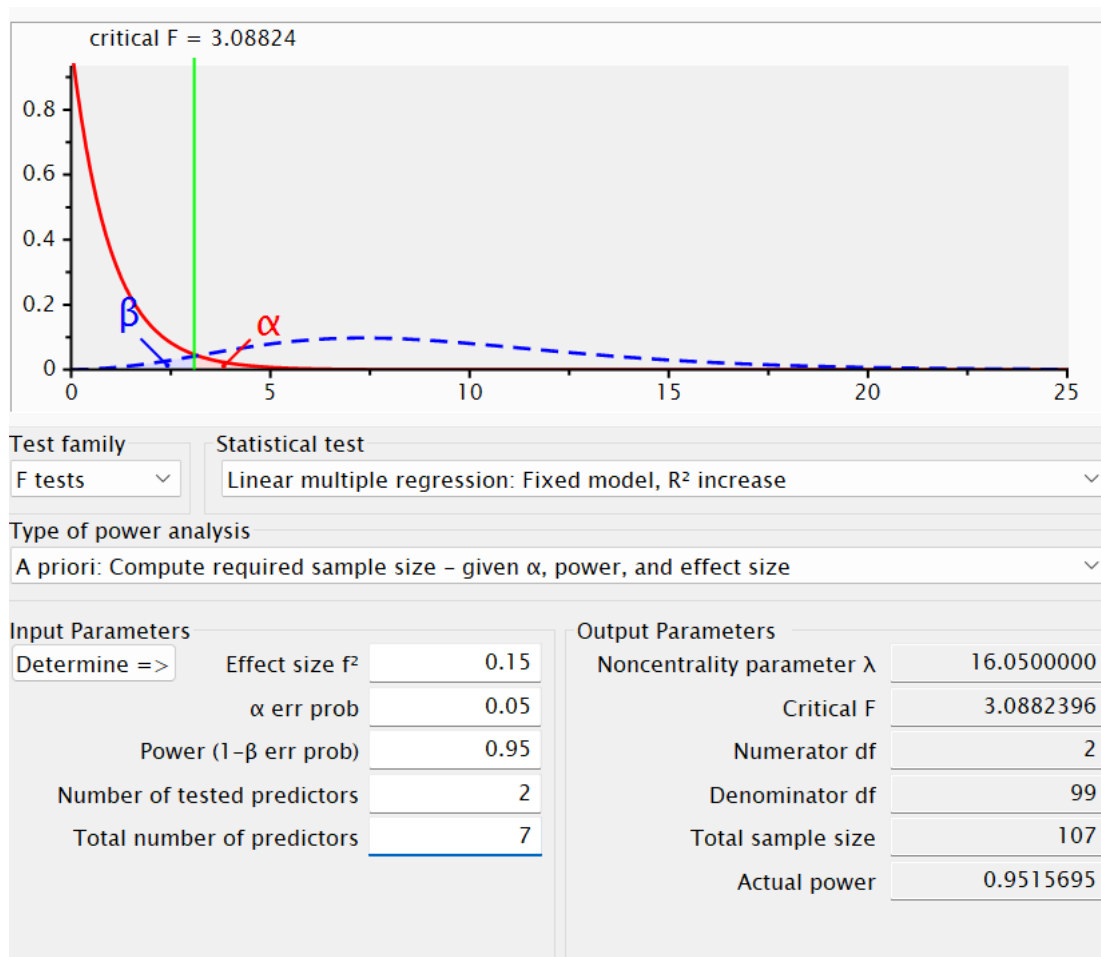
Tabel 3.1 Data TKMP

No	Provinsi	Kab/Kota	Jumlah TKMP
1	Banten	Kab. Lebak	194
2	Banten	Kab. Pandeglang	107
3	Banten	Kab. Serang	52
4	Banten	Kab. Tangerang	247
5	Banten	Kota Cilegon	22
6	Banten	Kota Serang	107
7	Banten	Kota Tangerang	60
8	Banten	Kota Tangerang Selatan	380
9	DK Jakarta	Kota Adm. Jakarta Timur	351
10	Jawa Barat	Kab. Bogor	297
11	Jawa Timur	Kab. Banyuwangi	250
12	Kalimantan Selatan	Kab. Banjar	6
13	Kalimantan Selatan	Kab. Kotabaru	4
14	Kalimantan Selatan	Kab. Tanah Bumbu	4
15	Kalimantan Selatan	Kab. Tapin	2
16	Kalimantan Selatan	Kota Banjarbaru	1
17	Kalimantan Tengah	Kota Palangkaraya	2
18	Kalimantan Timur	Kab. Kutai Kartanegara	7
19	Kalimantan Timur	Kab. Paser	4
20	Kalimantan Timur	Kab. Penajam Paser Utara	65
21	Kalimantan Timur	Kota Balikpapan	10
22	Kalimantan Timur	Kota Samarinda	1
Total			2173

Berdasarkan data terbaru dalam Tabel 3.1, jumlah Tenaga Kerja Mandiri Produktif (TKMP) yang berada di bawah pendampingan Universitas Trilogi mencapai total 2.173 orang, tersebar di beberapa wilayah di Indonesia. Di Provinsi Banten, terdapat 1.169 TKMP yang tersebar di delapan kabupaten/kota, yaitu Kabupaten Lebak sebanyak 194 TKMP, Kabupaten Pandeglang 107 TKMP, Kabupaten Serang 52 TKMP, Kabupaten Tangerang 247 TKMP, Kota Cilegon 22 TKMP, Kota Serang 107 TKMP, Kota Tangerang 60 TKMP, dan Kota Tangerang Selatan 380

TKMP. Di Provinsi DKI Jakarta, terdapat 351 TKMP yang seluruhnya berada di Kota Administrasi Jakarta Timur. Selanjutnya, di Provinsi Jawa Barat terdapat 297 TKMP di Kabupaten Bogor, sementara di Provinsi Jawa Timur terdapat 250 TKMP di Kabupaten Banyuwangi. Di Pulau Kalimantan, terdapat total 106 TKMP, tersebar di Kalimantan Selatan 17 TKMP, Kalimantan Tengah 2 TKMP, dan Kalimantan Timur 87 TKMP. Persebaran di Kalimantan Timur meliputi Kabupaten Kutai Kartanegara 7 TKMP, Kabupaten Paser 4 TKMP, Kabupaten Penajam Paser Utara 65 TKMP, Kota Balikpapan 10 TKMP, dan Kota Samarinda 1 TKMP.

Berdasarkan aplikasi gpower 3.1.9.4 didapatkan bahwa sample minimal yang harus didapatkan untuk melakukan pengujian adalah 107 TKMP. Gambar 3.1 memperlihatkan hasil gpower.



Gambar 3.1 Hasil Gpower.

3.2 Jenis dan Sumber Data

Sumber data penelitian menjadi faktor penting dalam pengumpulan data. Penelitian ini memakai data primer. Menurut Sugiyono (2014), data primer merupakan

data langsung yang memberi sumber data terhadap pengumpul data. Penelitian ini menggunakan data primer yang didapat dari pengumpul hasil survei kuesioner yang didistribusikan melalui datang langsung ke tempat TKMP dan menyebarkan kuesioner melalui googleform. Penyebaran kuesioner di bantu oleh para pendamping TKMP yang tersebar di beberapa lokasi. Data diambil pada Agustus – September 2024.

3.3 Metode Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang dilakukan oleh penulis dalam penelitian ini, yaitu melalui kuesioner. Menurut Sugiyono (2010) teknik pengumpulan data dengan mengasih pertanyaan, pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawab oleh reponden disebut kuesioner. Kuesioner terdiri dari 2 bagian yaitu bagian pertama berisi pertanyaan mengenai data diri responden serta kepemilikan NIB dan bagian kedua berkaitan dengan pernyataan kuesioner. bagian tentang data diri responden terdiri dari nama, jenis kelamin, pendidikan terakhir dan lama usaha (khusus TKMP). Bagian kedua terdiri dari pernyataan penilaian keberhasilan usaha TKMP yang terdiri dari 8 pernyataan, kualitas pendampingan terdiri dari 4 pernyataan, faktor sosial dan lingkungan terdiri dari 4 pernyataan, karakteristik TKMP terdiri dari 4 pernyataan, faktor eksternal terdiri dari 4 pernyataan, metode dan materi pelatihan terdiri dari 4 pernyataan, pemantauan dan evaluasi dari 4 pernyataan serta saran dan masukan.

Skala *Likert* menjadi alat ukur kuesioner. Skala *likert* dipakai adalah skala 1-5. Skala ini memperlihatkan tidak tingkat setuju atau tidak setuju (McDaniel dan Gates, 2013).

Nilai Tingkat Prefensi	Skala <i>Likert</i>
a. 5	SS = Sangat Setuju
b. 4	S = Setuju
c. 3	KS = Kurang Setuju
d. 2	TS = Tidak Setuju
e. 1	STS = Sangat Tidak Setuju

3.4 Variabel

Secara tidak langsung konsep abstrak dapat diamati, contohnya dua variabel laten, yaitu variabel eksogen dan variabel endogen. Variabel eksogen yaitu merupakan variabel yang tidak diprediksi oleh variabel-variabel lain yang terdapat dalam model. Dalam penelitian ini variabel eksogen yaitu kualitas pendampingan, faktor sosial dan lingkungan, karakteristik TKMP, faktor eksternal, metode dan materi pelatihan, pemantauan dan evaluasi dan NIB. Variabel endogen yaitu variabel diprediksi oleh satu atau beberapa variabel. Dalam kajian ini variabel endogen yaitu penilaian keberhasilan usaha TKMP yang terdiri dari 8 pernyataan.

3.4.1 Penilaian Keberhasilan Usaha TKMP

Variabel dependen dalam kajian ini adalah **Keberhasilan Usaha Tenaga Kerja Mandiri Pemula (TKMP)**, yang mengukur sejauh mana pelaku usaha pemula berhasil menjalankan dan mengembangkan usahanya. Penilaian ini dilakukan melalui kuesioner yang dirancang berdasarkan indikator yang mencakup aspek produk, pemasaran, keuangan, legalitas, dan perencanaan bisnis. Indikator-indikator tersebut meliputi pemenuhan kebutuhan pasar oleh produk, kualitas produk yang dihasilkan, efektivitas strategi pemasaran yang diterapkan, serta luasnya jangkauan pasar usaha. Selain itu, aspek keuangan dinilai melalui rutinitas pembuatan laporan arus kas dan manfaat laporan tersebut dalam pengelolaan keuangan usaha. Legalitas usaha juga menjadi perhatian melalui pengaruh kepemilikan Nomor Induk Berusaha (NIB) terhadap kelancaran operasional usaha. Sementara itu, indikator terkait perencanaan bisnis mencakup kepemilikan rencana bisnis yang terstruktur dan frekuensi pembaruan rencana tersebut.

Setiap indikator diukur menggunakan skala *Likert* dengan rentang nilai 1 hingga 5, di mana nilai 1 berarti sangat tidak setuju, dan nilai 5 berarti sangat setuju. Pendekatan ini bertujuan untuk mendapatkan data kuantitatif yang mencerminkan persepsi pelaku usaha terhadap faktor-faktor yang memengaruhi keberhasilan usaha mereka. Dengan indikator yang dirancang secara komprehensif, analisis variabel ini diharapkan memberikan gambaran yang akurat mengenai dimensi-dimensi kunci keberhasilan usaha TKMP, baik dari sisi internal seperti kualitas produk dan pengelolaan keuangan, maupun faktor eksternal seperti legalitas dan akses pasar. Hasil dari analisis ini akan memberikan dasar yang kuat untuk memahami faktor-faktor utama yang memengaruhi keberhasilan usaha pemula.

3.4.2 Penilaian Kualitas Pendampingan

Penilaian kualitas pendampingan bertujuan untuk mengukur sejauh mana keberhasilan usaha Tenaga Kerja Mandiri Pemula (TKMP). Kuisisioner disusun berdasarkan empat indikator utama, yaitu kesiapan dan keterampilan pendamping, penguasaan materi yang disampaikan, tingkat keterlibatan aktif pendamping selama proses pendampingan, dan kemampuan pendamping dalam membantu menyelesaikan masalah usaha yang dihadapi oleh peserta. Penilaian dilakukan menggunakan skala *Likert* 1 hingga 5, di mana nilai 1 menunjukkan "sangat tidak setuju" dan nilai 5 menunjukkan "sangat setuju." Variabel ini penting untuk menilai peran pendamping dalam mendukung keberhasilan peserta program TKMP.

3.4.3 Faktor Sosial Dan Lingkungan

Faktor sosial dan lingkungan meliputi dukungan eksternal yang diterima oleh peserta program TKMP selama proses pendampingan. Indikator yang digunakan mencakup dukungan dari komunitas atau keluarga, akses terhadap sumber daya atau infrastruktur yang memadai, pengaruh positif lingkungan usaha terhadap keberhasilan usaha, dan dukungan pemerintah setempat. Kuisisioner dirancang untuk mengukur seberapa besar faktor-faktor tersebut berkontribusi terhadap keberhasilan peserta dengan menggunakan skala *Likert* 1 hingga 5, di mana nilai 1 menyatakan "sangat tidak setuju" dan nilai 5 menyatakan "sangat setuju." Faktor ini penting untuk memahami bagaimana lingkungan eksternal mendukung atau menghambat keberhasilan usaha TKMP.

3.4.4 Karakteristik TKMP

Karakteristik peserta program TKMP mencakup atribut individu yang dapat memengaruhi efektivitas pendampingan dan keberhasilan usaha. Indikator variabel ini meliputi tingkat pendidikan dan pengalaman peserta, motivasi dan komitmen dalam mengikuti pendampingan, peningkatan kemampuan dalam mengelola usaha setelah pendampingan, serta peran peserta dalam pengambilan keputusan usaha. Kuisisioner menggunakan skala *Likert* 1 hingga 5 untuk mengukur persepsi peserta terhadap kontribusi karakteristik individu terhadap hasil program. Variabel ini bertujuan untuk mengevaluasi pengaruh faktor personal terhadap keberhasilan usaha.

3.4.5 Faktor Eksternal

Faktor eksternal mencakup elemen-elemen yang berada di luar kendali langsung peserta program namun memengaruhi keberhasilan usaha mereka. Indikator yang digunakan mencakup kebijakan dan regulasi pemerintah yang mendukung program pendampingan, kondisi ekonomi dan pasar selama program, akses terhadap informasi pasar, serta tingkat persaingan usaha di sektor terkait. Penilaian dilakukan menggunakan skala Likert 1 hingga 5, dengan nilai 1 berarti "sangat tidak setuju" dan nilai 5 berarti "sangat setuju." Variabel ini bertujuan untuk memahami bagaimana kondisi eksternal memengaruhi keberhasilan usaha TKMP.

3.4.6 Metode dan Materi Pelatihan

Penilaian metode dan materi pelatihan mencakup evaluasi terhadap relevansi dan kualitas materi pelatihan yang diberikan, efektivitas metode pelatihan, tingkat interaksi peserta dengan pendamping selama pelatihan, serta kontribusi materi pelatihan dalam membantu peserta mengembangkan usaha mereka. Kuisisioner menggunakan skala *Likert* 1 hingga 5 untuk mengukur variabel ini. Penilaian ini penting untuk memastikan bahwa pelatihan yang diberikan relevan dan efektif dalam meningkatkan keberhasilan usaha TKMP.

3.4.7 Pemantauan Dan Evaluasi

Pemantauan dan evaluasi mengukur sejauh mana pendamping aktif memantau perkembangan usaha peserta, memberikan umpan balik yang berkualitas dan bermanfaat, menindaklanjuti masalah yang dihadapi peserta, serta merespons dengan cepat setiap permintaan bantuan. Kuisisioner menggunakan skala *Likert* 1 hingga 5 untuk menilai persepsi peserta terhadap efektivitas proses pemantauan dan evaluasi. Variabel ini dirancang untuk mengevaluasi peran pemantauan dalam mendukung keberhasilan usaha TKMP.

3.4.8 NIB

Variabel ini mengukur kepemilikan Nomor Induk Berusaha (NIB) oleh peserta program. Penilaian dilakukan menggunakan skala nominal, di mana nilai 1 menunjukkan bahwa peserta memiliki NIB dan nilai 0 menunjukkan bahwa peserta

tidak memiliki NIB. Kepemilikan NIB dinilai penting sebagai indikator legalitas usaha, yang dapat memengaruhi akses peserta terhadap berbagai fasilitas dan peluang usaha.

Tabel 3.2 Operasional Variabel

Variabel	Indikator	Skala
Keberhasilan Usaha TKMP (Y)	a. Produk saya memenuhi kebutuhan pasar.	Likert
	b. Produk saya memiliki kualitas yang baik.	Likert
	c. Strategi pemasaran yang saya gunakan efektif.	Likert
	d. Jangkauan pasar usaha saya saat ini luas.	Likert
	e. Saya secara rutin membuat laporan arus kas	Likert
	f. Laporan arus kas membantu saya dalam mengelola keuangan usaha.	Likert
	g. NIB (Nomor Induk Berusaha) membantu saya dalam legalitas usaha.	Likert
	h. Saya memiliki rencana bisnis yang terstruktur.	Likert
	i. Saya secara rutin memperbarui rencana bisnis saya.	Likert
Kualitas Pendampingan (X ₁)	a. Pendamping memiliki kesiapan dan keterampilan yang baik.	Likert
	b. Pendamping menguasai materi yang disampaikan.	Likert
	c. Pendamping terlibat aktif dalam proses pendampingan.	Likert
	d. Pendamping membantu saya dalam memecahkan masalah yang dihadapi.	Likert
Faktor Sosial dan Lingkungan (X ₂)	a. Saya mendapatkan dukungan dari komunitas atau keluarga selama pendampingan.	Likert
	b. Saya memiliki akses yang memadai ke sumber daya atau infrastruktur yang diperlukan selama pendampingan.	Likert
	c. Lingkungan usaha memiliki pengaruh positif terhadap keberhasilan usaha saya.	Likert
	d. Pemerintah setempat memberikan dukungan terhadap usaha saya.	Likert
Karakteristik TKMP (X ₃)	Tingkat pendidikan dan pengalaman saya mempengaruhi pendampingan yang saya terima.	Likert
	Motivasi dan komitmen saya dalam mengikuti pendampingan sangat tinggi.	Likert
	Kemampuan saya dalam mengelola usaha meningkat setelah pendampingan.	Likert
	Saya memiliki peran besar dalam pengambilan keputusan usaha.	Likert

Faktor Eksternal (X ₄)	Kebijakan dan regulasi pemerintah mendukung program pendampingan yang saya ikuti.	<i>Likert</i>
	Kondisi ekonomi dan pasar mempengaruhi usaha saya selama pendampingan.	<i>Likert</i>
	Saya memiliki akses yang baik terhadap informasi pasar.	<i>Likert</i>
	Kondisi persaingan usaha di sektor saya cukup ketat.	<i>Likert</i>
Metode dan Materi Pelatihan (X ₅)	Materi pelatihan yang saya terima relevan dan berkualitas.	<i>Likert</i>
	Metode pelatihan yang digunakan efektif bagi saya.	<i>Likert</i>
	Saya memiliki tingkat interaksi yang baik dengan pendamping selama pelatihan.	<i>Likert</i>
	Materi pelatihan membantu saya dalam mengembangkan usaha.	<i>Likert</i>
Pemantauan dan Evaluasi (X ₆)	Pendamping melakukan pemantauan terhadap usaha saya secara teratur.	<i>Likert</i>
	Umpan balik yang saya terima dari pendamping berkualitas dan bermanfaat.	<i>Likert</i>
	Pendamping secara aktif menindaklanjuti masalah yang saya hadapi.	<i>Likert</i>
	Pendamping merespons dengan cepat setiap permintaan bantuan saya.	<i>Likert</i>
NIB (X ₇)	Apakah Anda telah memiliki NIB untuk usaha Anda	Nominal

3.5 Metode Analisis Data

Data didapat dari kuesioner lalu dianalisis guna memperoleh hasil hipotesis dari penelitian ini. Dengan SPSS versi 26 dilakukan analisis deskriptif dan analisis verifikatif menggunakan SmartPLS versi 4.0.

3.5.1 Analisis Deskriptif

Dengan cara menggambarkan serta mendeskripsikan data yang sudah terkumpul sebagaimana mestinya tanpa bermaksud untuk membuat kesimpulan yang digeneralisasi yaitu analisis deskriptif. Data deskriptif disajikan dapat melalui grafik, table berdasarkan hasil dari responden TKMP. Analisis ini digunakan untuk menganalisis tentang kualitas pendampingan, faktor sosial dan lingkungan, karakteristik tkmp, faktor eksternal, metode dan materi pelatihan, pemantauan dan evaluasi serta keberhasilan usaha TKMP.

3.5.2 Analisis Verifikatif

Analisis verifikatif atau pengujian yaitu untuk menguji seberapa jauh tujuan yang sudah dibuat apakah tercapai dengan harapan teori sudah baku. Dengan bertujuan untuk menguji teori yang sudah ada, dan pengujian dilakukan berdasarkan data adalah analisis verifikatif (Suryana, 2010). Untuk menguji hipotesis ini menggunakan metode Partial Least Square (PLS). Menurut Ghazali (2015) metode Partial Least Square (PLS) adalah sebuah model analisis yang powerfull dan sering disebut soft modelling karena tidak dengan dasar pada asumsi dan syarat, seperti uji normalitas dan multikolinearitas. Evaluasi pada program SmartPLS dilakukan dengan dua tahap yaitu evaluasi model pengukuran (outer model) dan evaluasi model struktural (inner model).

1. Pengukuran *Outer Model*

Outer model atau sering disebut *outer relation* atau *measuremen model* yaitu melihat bagaimana variabel yang diamati dan diukur merepresentasikan variabel laten untuk diukur. Setiap blok dari indikator saling berhubungan dengan variabel latennya (Ghozali, 2015). Digunakan untuk menilai validitas dan reliabilitas data. Validitas yaitu instrumen ini bisa untuk mengukur apa yang seharusnya diukur. Mengukur konsistensi alat ukur dalam mengukur suatu konsep atau dapat juga digunakan untuk mengukur konsistensi responden dalam menjawab item pernyataan dalam kuesioner yaitu reliabilitas (Sugiyono, 2011).

a. *Indicator Reliability*

Langkah pertama dalam penilaian model pengukuran reflektif melibatkan pemeriksaan *outer loadings* dari indikator. *Outer loadings* yang tinggi pada sebuah konstruk menunjukkan indikator-indikator terkait memiliki banyak kesamaan, yang ditangkap oleh konstruk tersebut. Ukuran dari *outer loading* juga biasa disebut reliabilitas indikator. Minimal, *outer loadings* dari semua indikator harus signifikan secara statistik. Karena pemuatan luar yang signifikan masih bisa jadi cukup lemah, aturan umum yang umum adalah pemuatan luar yang terstandarisasi harus 0,708 atau lebih tinggi (Hair et al, 2022).

Umumnya, indikator dengan *outer loadings* antara 0.40 dan 0.70 harus dipertimbangkan untuk dihapus hanya jika penghapusan indikator tersebut mengarah pada peningkatan reliabilitas konsistensi internal atau validitas konvergen (dibahas pada bagian selanjutnya) di atas nilai ambang batas yang disarankan. Pertimbangan lain dalam keputusan untuk menghapus indikator adalah sejauh mana penghapusan indikator tersebut

mempengaruhi validitas isi. Indikator dengan *outer loadings* yang lebih lemah terkadang dipertahankan berdasarkan kontribusinya terhadap validitas isi. Indikator dengan *outer loadings* yang sangat rendah (di bawah 0.40), bagaimanapun juga, harus selalu dihilangkan dari konstruk (Bagozzi, Yi, & Philipps, 1991; Hair, Ringle, & Sarstedt, 2011)

b. Keandalan Konsistensi Internal

Kriteria kedua yang dievaluasi biasanya adalah keandalan konsistensi internal. Kriteria tradisional untuk mengukur reliabilitas konsistensi internal adalah *Cronbach's alpha*. Kriteria *alpha* memberikan estimasi reliabilitas berdasarkan interkorelasi variabel indikator yang diamati. Selain itu, *Cronbach's alpha* sensitif terhadap jumlah item dalam skala dan secara umum cenderung meremehkan reliabilitas konsistensi internal. Oleh karena itu, *Cronbach's alpha* dapat digunakan sebagai ukuran yang lebih konservatif untuk reliabilitas konsistensi internal. PLS-SEM memprioritaskan indikator sesuai dengan reliabilitas individu yang berbeda. Oleh karena itu, karena keterbatasan *Cronbach's alpha*, secara teknis lebih tepat untuk menerapkan ukuran reliabilitas konsistensi internal yang berbeda, yang disebut sebagai reliabilitas komposit *Cronbach's Alpha* dan reliabilitas komposit (ρ_C) bervariasi antara 0 dan 1, dengan nilai yang lebih tinggi menunjukkan tingkat reliabilitas yang lebih tinggi. Secara khusus, nilai 0,60 hingga 0,70 dapat diterima dalam penelitian eksplorasi, sementara pada tahap penelitian yang lebih lanjut, nilai antara 0,70 dan 0,90 dapat dianggap memuaskan. Nilai di atas 0,90 (dan tentunya di atas 0,95) tidak diinginkan karena biasanya merupakan hasil dari pertanyaan yang berlebihan secara semantik, yang sedikit mengulang pertanyaan yang sama. Karena adanya item yang berlebihan dalam satu konstruk memiliki konsekuensi yang merugikan bagi validitas isi pengukuran (misalnya, Rossiter, 2002) dan dapat meningkatkan korelasi *error term* (Drolet & Morrison, 2001; Hayduk & Littvay, 2012). Terakhir, nilai di bawah 0,60 menunjukkan kurangnya keandalan konsistensi internal.

c. Validitas konvergen

Validitas konvergen adalah sejauh mana suatu ukuran berkorelasi positif dengan ukuran alternatif dari konstruk yang sama. Dengan menggunakan

model pengambilan sampel domain, indikator-indikator dari sebuah konstruk reflektif diperlakukan sebagai pendekatan (alternatif) yang berbeda untuk mengukur konstruk yang sama. Oleh karena itu, item-item yang merupakan indikator (ukuran) dari konstruk reflektif tertentu harus menyatu atau memiliki proporsi varians yang tinggi. Ukuran yang umum digunakan untuk menetapkan validitas konvergen pada tingkat konstruk adalah rata-rata varians yang diekstrak (AVE). Kriteria ini didefinisikan sebagai nilai rata-rata besar dari muatan kuadrat indikator yang terkait dengan konstruk (yaitu, jumlah muatan kuadrat dibagi dengan jumlah indikator).

Menerapkan logika yang sama dengan yang digunakan dengan reliabilitas indikator, nilai AVE 0.50 atau lebih tinggi menunjukkan bahwa, rata-rata, konstruk menjelaskan lebih dari setengah varians indikatornya. Sebaliknya, nilai AVE kurang dari 0.50 mengindikasikan bahwa, rata-rata, lebih banyak varians yang tersisa dalam kesalahan item-item daripada varians yang dijelaskan oleh konstruk.

d. *Discriminant Validity*

Validitas diskriminan adalah sejauh mana sebuah konstruk benar-benar berbeda dari konstruk lain berdasarkan standar empiris. Dengan demikian, menetapkan validitas diskriminan menyiratkan bahwa sebuah konstruk itu unik dan menangkap fenomena yang tidak diwakili oleh konstruk lain dalam model. Sebagai solusi, Henseler, Ringle, & Sarstedt (2015) mengusulkan rasio heterotraitmonotrait (HTMT) dari korelasi untuk menilai validitas diskriminan secara akurat.

Henseler, Ringle, & Sarstedt (2015) menyarankan nilai ambang batas sebesar 0,90 jika model jalur mencakup konstruk yang secara konseptual sangat mirip (misalnya, kepuasan afektif, kepuasan kognitif, dan loyalitas). Dengan kata lain, nilai HTMT di atas 0,90 menunjukkan kurangnya validitas diskriminan. Ketika konstruk dalam model jalur secara konseptual lebih berbeda, ambang batas yang lebih rendah dan dengan demikian lebih konservatif yang lebih rendah dan dengan demikian lebih konservatif, nilai 0,85 tampaknya diperlukan (Henseler, Ringle, & Sarstedt, 2015)

2. Evaluasi Model Struktural (*Inner Model*)

Setelah kami mengkonfirmasi bahwa ukuran-ukuran konstruk tersebut dapat diandalkan dan valid, langkah langkah selanjutnya membahas penilaian hasil model struktural. Berikut adalah langkah langkahnya:

a. Menilai Model Struktural Model untuk Kolinearitas

Untuk menilai kolinearitas dapat dilihat dari nilai VIFnya. VIF dalam konstruk prediktor harus di bawah 5 dan sebaiknya di bawah nilai 3 untuk memastikan bahwa kolinieritas tidak memiliki pengaruh substansial pada estimasi model struktural. Jika VIF menunjukkan tingkat kolinearitas yang kritis, maka harus mempertimbangkan untuk menghilangkan konstruk, menggabungkan prediktor menjadi satu konstruk.

b. Menilai Signifikansi dan Relevansi Hubungan Model Struktural

Setelah menjalankan algoritma PLS-SEM, estimasi diperoleh untuk hubungan model struktural (yaitu, koefisien jalur), yang mewakili hubungan yang dihipotesiskan di antara konstruk. Koefisien jalur memiliki nilai standar sekitar antara -1 dan +1 (nilai bisa lebih kecil / lebih besar tetapi hampir selalu berada di antara batas-batas ini). Estimasi koefisien jalur yang mendekati +1 menunjukkan hubungan positif yang kuat (dan sebaliknya untuk nilai negatif) yang biasanya signifikan secara statistik (yaitu, berbeda dari nol dalam populasi). Ketika nilai t empiris lebih besar dari nilai kritis kritis, kami menyimpulkan bahwa koefisien tersebut signifikan secara statistik pada tingkat kesalahan tertentu probabilitas (yaitu tingkat signifikansi). Nilai kritis yang umum digunakan untuk uji dua sisi adalah 1,65 (tingkat signifikansi = 10%), 1,96 (tingkat signifikansi = 5%), dan 2,57 (tingkat signifikansi = 1%). Nilai kritis untuk uji satu sisi (one-tailed test) adalah 1,28 (tingkat signifikansi = 10%), 1,65 (tingkat signifikansi = 5%), dan 2,33 (tingkat signifikansi = 1%). Kajian ini menggunakan nilai p untuk menilai tingkat signifikansi. Nilai p sama dengan probabilitas untuk mendapatkan nilai t yang paling tidak sama ekstrimnya dengan yang sebenarnya diamati, dengan syarat hipotesis nol didukung. Dengan kata lain, nilai p adalah probabilitas untuk menolak hipotesis nol yang sebenarnya (yaitu, mengasumsikan koefisien jalur yang signifikan padahal sebenarnya tidak signifikan). Ketika mengasumsikan tingkat signifikansi 5%, nilai p harus lebih kecil dari 0,05 untuk

menyimpulkan bahwa hubungan yang dipertimbangkan adalah signifikan pada tingkat 5%.

Gunakan *bootstrapping* untuk menilai signifikansi koefisien jalur. Jumlah minimum sampel *bootstrap* harus setidaknya sebesar jumlah jumlah observasi yang valid tetapi harus 10.000. Alih-alih memeriksa nilai t kritis dan nilai p untuk pengujian signifikansi, kami merekomendasikan untuk melaporkan interval kepercayaan *bootstrap* karena memberikan informasi tambahan tentang stabilitas estimasi koefisien jalur. Gunakan metode persentil untuk membangun interval kepercayaan. Namun, ketika distribusi *bootstrap* dari estimasi parameter (misalnya, koefisien jalur) sangat miring sebagaimana dibuktikan dalam nilai kemencengan di luar -2 dan +2, metode BCa dapat digunakan.

c. Menilai Kekuatan Penjelasan Model

Ukuran yang paling umum digunakan untuk mengevaluasi model struktural adalah nilai koefisien determinasi (R^2), yang dihitung sebagai korelasi kuadrat antara nilai aktual dan prediksi konstruk endogen tertentu. Koefisien ini mewakili efek gabungan variabel laten eksogen terhadap variabel laten endogen. Artinya, koefisien mewakili jumlah varians dalam konstruk endogen yang dijelaskan oleh semua konstruk eksogen yang terkait dengannya (yaitu, varians yang dijelaskan).

PLS-SEM bertujuan untuk memaksimalkan nilai R^2 dari variabel laten endogen dalam model jalur. Nilai R^2 harus selalu dipertimbangkan dalam konteks model dan area aplikasi. Nilai R^2 yang berlebihan mengindikasikan bahwa model terlalu cocok dengan data. Nilai R^2 juga dapat digunakan untuk mengukur kekuatan hubungan model struktural dengan menggunakan f^2 effect size. Berbeda dengan koefisien jalur, yang dihasilkan dari meregresikan konstruk endogen pada konstruk langsung pada konstruk pendahulunya, f^2 ukuran efek menyatakan perubahan dalam nilai R^2 ketika konstruk pendahulu tertentu dihilangkan dari model. Ukuran efek f^2 memfasilitasi penilaian kontribusi konstruk eksogen terhadap nilai R^2 variabel laten prediktor. Nilai f^2 sebesar 0.02, 0.15, dan 0.35 mengindikasikan pengaruh konstruk prediktor yang kecil, sedang, atau besar pada konstruk endogen.

d. Menilai Kekuatan Prediksi Model

Gunakan PLSpredict untuk menilai kekuatan prediksi (di luar sampel) suatu model, dimana caranya:

- Fokuskan analisis pada satu konstruk target utama
- Tetapkan $k = 10$, dengan asumsi setiap subkelompok memenuhi jumlah sampel minimum yang diperlukan.
- Gunakan 10 pengulangan.
- Nilai $Q_{predict} \geq 0$ mengindikasikan model tidak mengungguli tolok ukur yang paling naif (yaitu, rata-rata indikator dari sampel analisis).
- Bandingkan nilai RMSE (atau MAE) yang diperoleh PLS-SEM dengan nilai yang diperoleh LM untuk setiap indikator. Periksa apakah analisis PLS-SEM (dibandingkan dengan LM) menghasilkan kesalahan prediksi yang lebih rendah dalam hal RMSE (atau MAE) untuk semua (kekuatan prediksi tinggi), mayoritas (kekuatan prediksi sedang), minoritas atau jumlah yang sama (kekuatan prediksi rendah), atau tidak ada satupun indikator (tidak ada kekuatan prediksi).

e. Perbandingan Model

Jika memungkinkan, lakukan perbandingan model. Pilih model yang meminimalkan nilai dalam BIC dibandingkan dengan model-model lain dalam set. Gunakan bobot Akaike untuk menghitung kemungkinan relatif setiap model. Pertimbangkan untuk menggunakan CVPAT untuk menguji apakah sebuah model alternatif memiliki kekuatan prediksi yang lebih tinggi secara signifikan daripada model yang sudah ada.

BAB IV HASIL ANALISIS

4.1 Deskripsi Karakteristik Responden

Dari kuesioner yang disebar ke semua responden, didapatkan yang dapat di olah sebanyak 1043 TKM. Karakteristik responden dapat dilihat dari Jenis Kelamin, Wilayah Pendampingan, Pendidikan Terakhir, dan Lama Usaha. Berikut adalah data karakteristik TKMP:

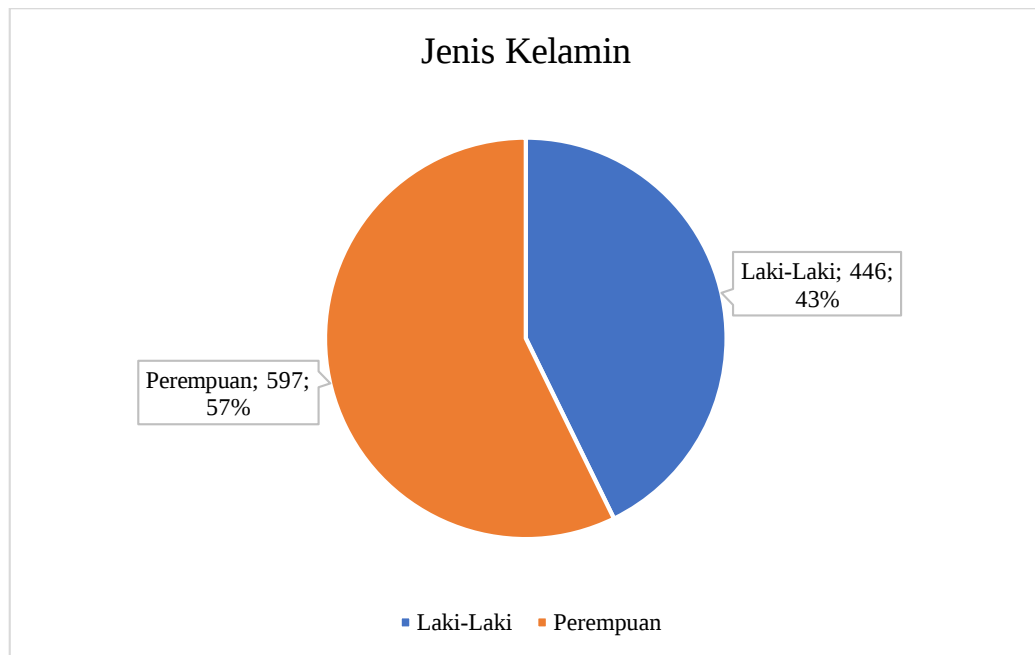
Tabel 4.1 Karakteristik responden

Karakteristik	Jumlah responden	Persentase
Gender		
Laki-Laki	446	42.76%
Perempuan	597	57.24%
Pendidikan Terakhir		
SD	159	15.24%
SMP	113	10.83%
SMA/SMK	560	53.69%
Diploma	39	3.74%
Sarjana	167	16.01%
Pascasarjana	5	0.48%
Wilayah Pendampingan		
Prov. Banten 1 (Kab. Tangerang; Kota Tangerang; Kota Tangerang Selatan)	300	28.76%
Prov. Banten 2 (Kab. Lebak; Kab. Pandeglang; Kab. Serang; Kota Cilegon; Kota Serang)	295	28.28%
Prov. DKI Jakarta	99	9.49%
Prov. Jawa Barat	183	17.55%
Prov. Jawa Timur	121	11.60%
Prov. Kalimantan	45	4.31%
Lama Usaha		
< 1 tahun	378	36.24%
1-3 tahun	307	29.43%
3-5 tahun	129	12.37%
> 5 tahun	229	21.96%

1. Jenis Kelamin

Pada gambar 4.1 dapat dilihat bahwa jenis kelamin responden TKMP terbanyak adalah perempuan yaitu sebanyak 597 orang dengan tingkat presentase 57.24%, sedangkan yang laki-laki ada 446 orang dengan tingkat presentase 42.76%. Dari data

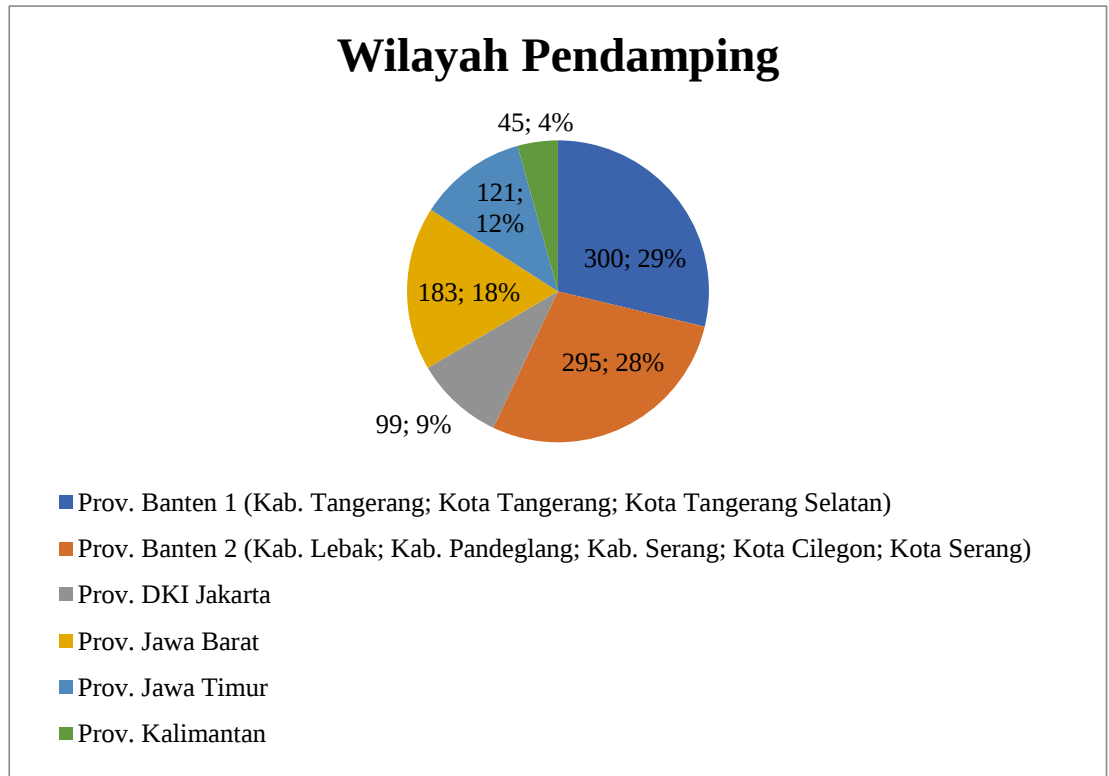
di atas menunjukkan bawah yang mendominasi dalam penelitian ini yaitu jenis kelamin perempuan.



Gambar 4.1 Karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin

2. Wilayah Pendampingan

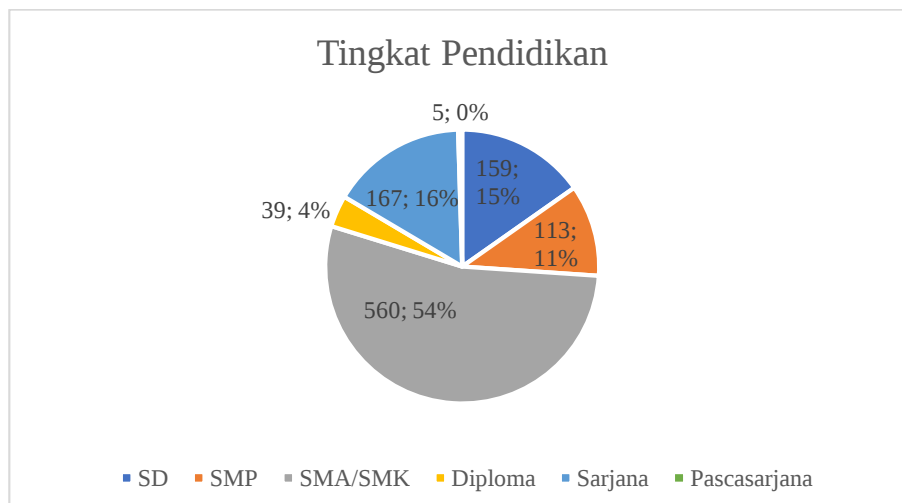
Pada gambar 4.2 dapat dilihat bahwa wilayah pendamping yang mengisi kuesioner yang diberikan oleh TKMP adalah Prov. Banten 1 (Kab. Tangerang; Kota Tangerang; Kota Tangerang Selatan) sebanyak 300 dengan tingkat presentase 28.76%, Prov. Banten 2 (Kab. Lebak; Kab. Pandeglang; Kab. Serang; Kota Cilegon; Kota Serang) sebanyak 295 dengan tingkat presentase 28.28%, Prov. DKI Jakarta sebanyak 99 dengan tingkat presentase 9.49%, Prov. Jawa Barat sebanyak 183 dengan tingkat presentase 17.55%, Prov. Jawa Timur sebanyak 121 dengan tingkat presentase 11.60%, Prov. Kalimantan sebanyak 45 dengan tingkat presentase 4.31%. Dari data di atas menunjukkan bawah yang mendominasi dalam mengisi kuesioner dalam kajian ini yaitu wilayah pendamping Prov. Banten 1 (Kab. Tangerang; Kota Tangerang; Kota Tangerang Selatan).



Gambar 4.2 Karakteristik responden berdasarkan wilayah pendamping

3. Pendidikan Terakhir

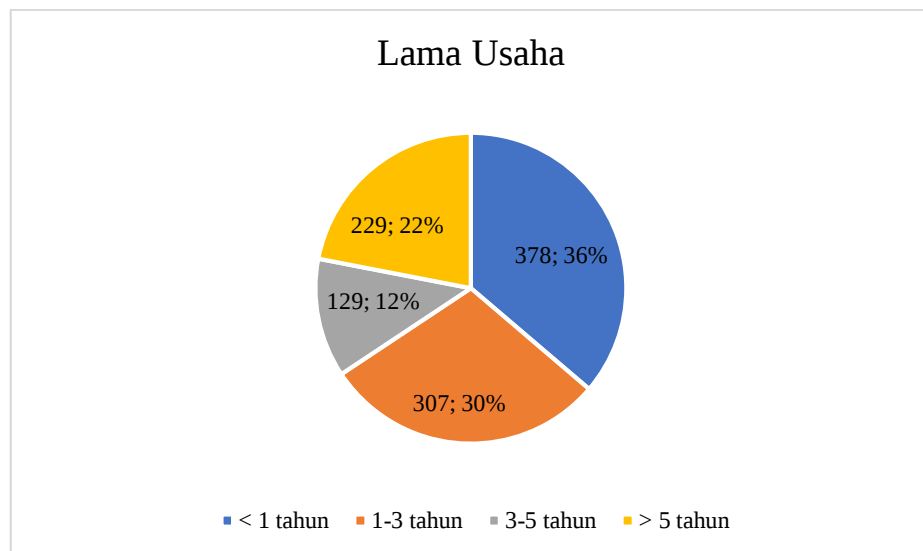
Pada gambar 4.3 dapat dilihat bahwa tingkat pendidikan responden TKMP adalah SD yaitu sebanyak 159 TKMP dengan tingkat presentase 15.24%, SMP sebanyak 113 dengan tingkat presentase 10.83%, SMA/SMK sebanyak 560 dengan tingkat presentase 53.69%, Diploma sebanyak 39 dengan tingkat presentase 3.74%, Sarjana sebanyak 167 dengan tingkat presentase 16.01% dan Pascasarjana sebanyak 5 dengan tingkat presentase 0.48%. Dari data di atas menunjukkan bahwa yang mendominasi dalam kajian ini yaitu tingkat Pendidikan SMA/SMK.



Gambar 4.3 Karakteristik responden berdasarkan tingkat pendidikan

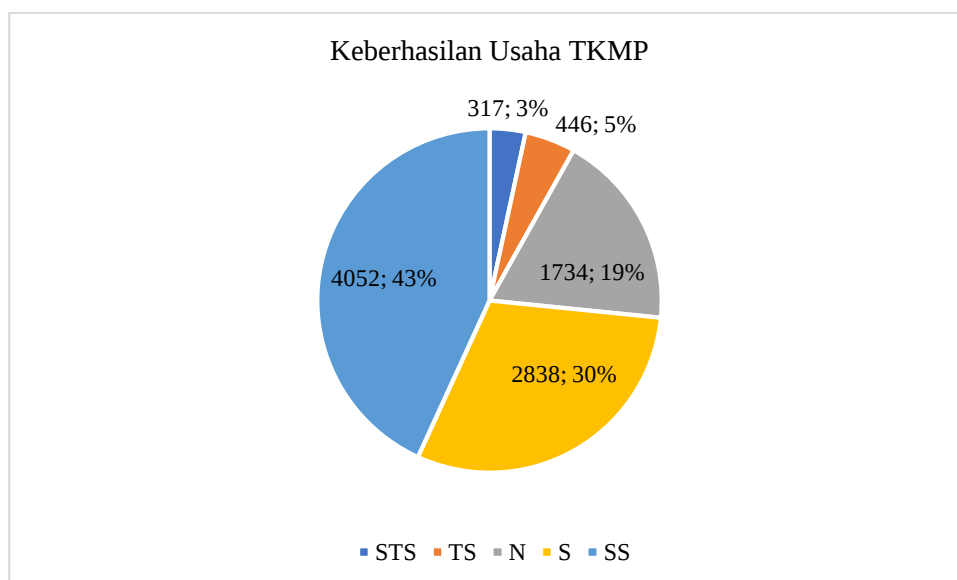
4. Lama usaha

Pada gambar 4.4 dapat dilihat bahwa lama usaha TKMP adalah yang memiliki usaha < 1 tahun sebanyak 378 dengan tingkat presentase 36.24%, dengan lama usaha 1-3 tahun sebanyak 307 dengan tingkat presentase 29.43%, 3-5 tahun sebanyak 129 dengan tingkat presentase 12.37% Sedangkan yang > 5 tahun sebanyak 229 dengan tingkat presentase 21.96% dengan tingkat presentase 0.48%. Dari data di atas menunjukkan bahwa yang mendominasi dalam kajian ini yaitu dengan lama usaha kurang dari 1 tahun.



Gambar 4.4 Karakteristik responden berdasarkan lama usaha

4.2 Analisis Deskripsi Variabel Keberhasilan Usaha TKMP



Gambar 4.5 Hasil Jawaban Responden tentang Penilaian Keberhasilan Usaha TKMP

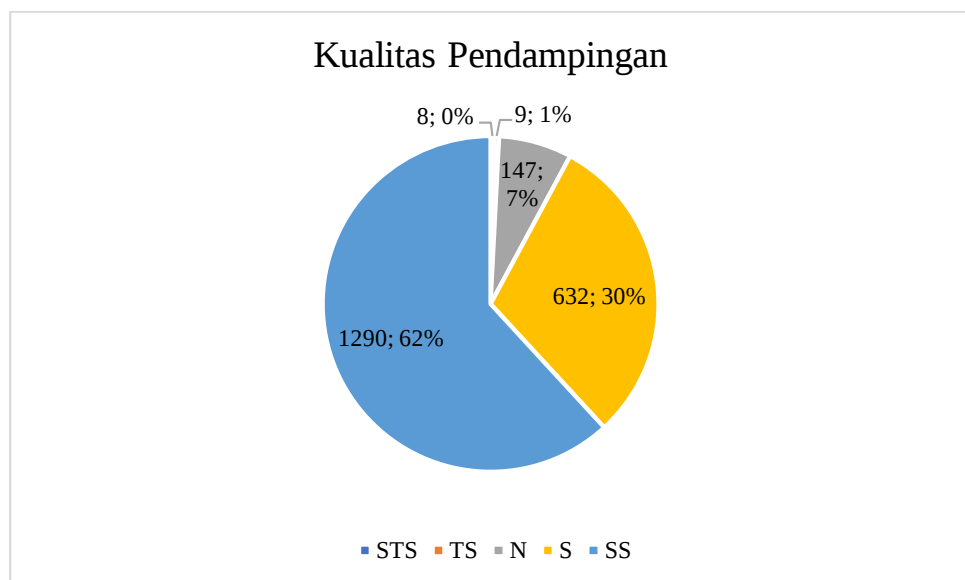
Gambar 4.5 dan Tabel 4.2 dapat dilihat dari 1043 responden TKMP, menunjukkan bahwa presentase yang memilih jawaban sangat tidak setuju yaitu 3.38%, tidak setuju yaitu 4.75%, kurang setuju sebanyak 18.47%, setuju sebanyak 30.23% dan jawaban sangat setuju sebanyak 43.17%. Dapat dilihat dari data tersebut bahwa responden TKMP hanya 3.38% yang sangat tidak setuju dengan Kualitas Pendampingan yang dimiliki oleh para pendamping TKMP dari Universitas Trilogi. Sedangkan secara umum 43.17% sangat setuju jika dengan Kualitas Pendampingan yang dimiliki oleh para pendamping TKMP dari Universitas Trilogi. Hal ini karena mereka merasa Produk sudah memenuhi kebutuhan pasar, Produk memiliki kualitas yang baik, Strategi pemasaran yang digunakan efektif, Jangkauan pasar usaha saat ini luas, secara rutin membuat laporan arus kas, Laporan arus kas membantu mereka dalam mengelola keuangan usaha, NIB (Nomor Induk Berusaha) membantu dalam legalitas usahanya, mereka sudah memiliki rencana bisnis yang terstruktur serta secara rutin memperbarui rencana bisnis saya.

Tabel 4.2 Jawaban Responden tentang Penilaian Keberhasilan Usaha TKMP

Pernyataan	STS	TS	N	S	SS	Total
Produk saya memenuhi kebutuhan pasar.	12	6	100	359	566	1043
Produk saya memiliki kualitas yang baik.	11	1	47	317	667	1043
Strategi pemasaran yang saya gunakan efektif.	10	14	167	367	485	1043

Jangkauan pasar usaha saya saat ini luas.	17	51	281	317	377	1043
Saya secara rutin membuat laporan arus kas	116	130	254	248	295	1043
Laporan arus kas membantu saya dalam mengelola keuangan usaha.	45	63	205	290	440	1043
NIB (Nomor Induk Berusaha) membantu saya dalam legalitas usaha.	53	53	231	254	452	1043
Saya memiliki rencana bisnis yang terstruktur.	21	54	193	336	439	1043
Saya secara rutin memperbarui rencana bisnis saya.	32	74	256	350	331	1043
Total	317	446	1734	2838	4052	9387
Persentase	3.38%	4.75%	18.47%	30.23%	43.17%	100%

4.3 Analisis Deskripsi Variabel Kualitas Pendampingan



Gambar 4.6 Hasil Jawaban Responden tentang Penilaian Kualitas Pendampingan

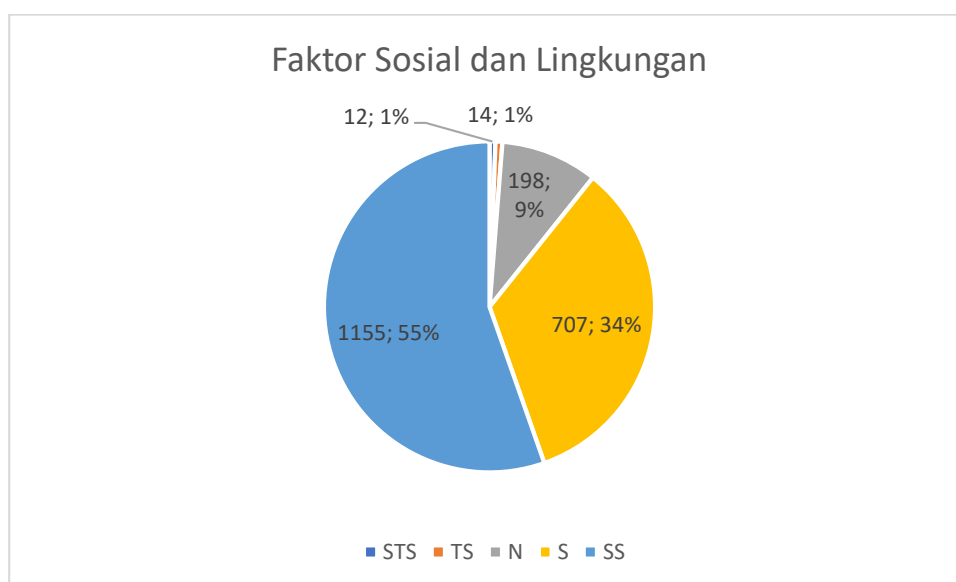
Gambar 4.6 dan table 4.3 dapat dilihat dari 1043 responden TKMP, menunjukkan bahwa presentase yang memilih jawaban sangat tidak setuju yaitu 0.38%, tidak setuju yaitu 0.43%, kurang setuju sebanyak 7.05%, setuju sebanyak 30.30% dan jawaban sangat setuju sebanyak 61.84%. Dapat dilihat dari data tersebut bahwa responden TKMP hanya 0.56% yang sangat tidak setuju dengan Kualitas

Pendampingan yang dimiliki oleh para pendamping TKMP dari Universitas Trilogi. Sedangkan secara umum 61.84% sangat setuju jika dengan Kualitas Pendampingan yang dimiliki oleh para pendamping TKMP dari Universitas Trilogi. Hal ini karena mereka merasa pendamping memiliki kesiapan dan keterampilan yang baik serta pendamping menguasai materi yang disampaikan.

Tabel 4.3 Jawaban Responden tentang Penilaian Kualitas Pendampingan

Pernyataan	STS	TS	N	S	SS	Total
Pendamping memiliki kesiapan dan keterampilan yang baik.	4	4	84	307	644	1043
Pendamping menguasai materi yang disampaikan.	4	5	63	325	646	1043
total	8	9	147	632	1290	2086
Persentase	0.3 8%	0.4 3%	7.0 5%	30.3 0%	61.8 4%	100.0 0%

4.4 Analisis Deskripsi Variabel Faktor Sosial dan Lingkungan



Gambar 4.7 Hasil Jawaban Responden tentang Penilaian Faktor Sosial dan Lingkungan

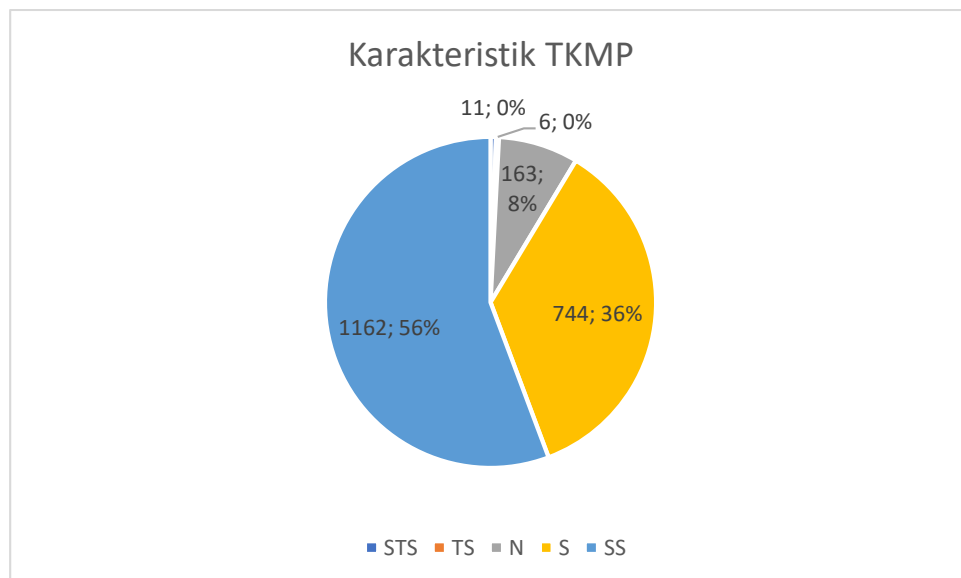
Gambar 4.7 dan Tabel 4.4 dapat dilihat dari 1043 responden TKMP, menunjukkan bahwa presentase yang memilih jawaban sangat tidak setuju yaitu 0.58%, tidak setuju yaitu 0.67%, kurang setuju sebanyak 9.49%, setuju sebanyak 33.89% dan jawaban sangat setuju sebanyak 55.37%. Dapat dilihat dari data tersebut bahwa responden TKMP hanya 0.58% yang sangat tidak setuju dengan Faktor Sosial dan Lingkungan yang dimiliki oleh para pendamping TKMP dari Universitas Trilogi.

Sedangkan secara umum 55.37% sangat setuju jika dengan Faktor Sosial dan Lingkungan yang dimiliki oleh para pendamping TKMP dari Universitas Trilogi. Hal ini karena mereka merasa mendapatkan dukungan dari komunitas atau keluarga selama pendampingan serta memiliki akses yang memadai ke sumber daya atau infrastruktur yang diperlukan selama pendampingan.

Tabel 4.4 Jawaban Responden tentang Penilaian Faktor Sosial dan Lingkungan

Pernyataan	STS	TS	N	S	SS	Total
Saya mendapatkan dukungan dari komunitas atau keluarga selama pendampingan.	8	0	76	313	646	1043
Saya memiliki akses yang memadai ke sumber daya atau infrastruktur yang diperlukan selama pendampingan.	4	14	122	394	509	1043
Total	12	14	198	707	1155	2086
Persentase	0.58%	0.67%	9.49%	33.89%	55.37%	100%

4.5 Analisis Deskripsi Variabel Karakteristik TKMP



Gambar 4.8 Hasil Jawaban Responden tentang Penilaian Karakteristik TKMP

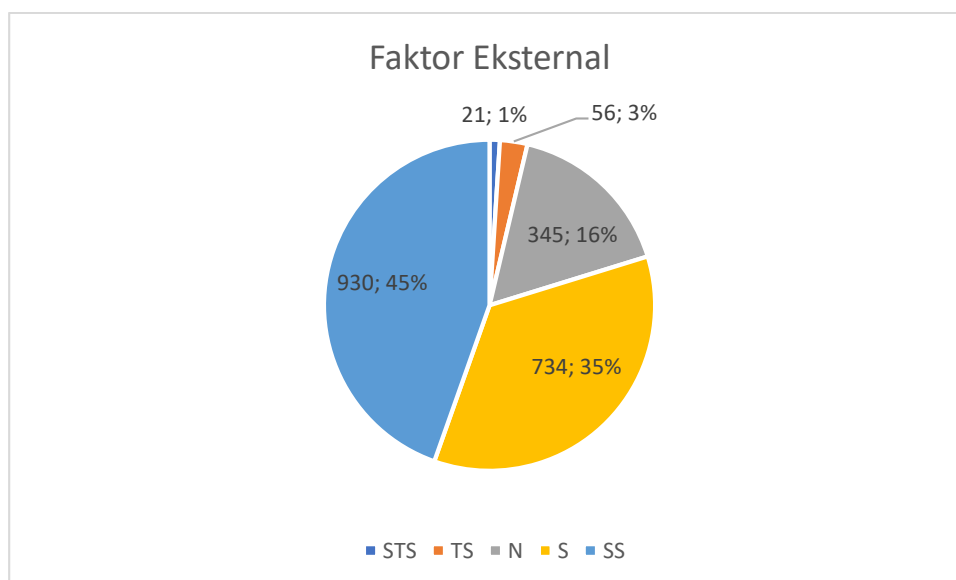
Gambar 4.8 dan table 4.5 dapat dilihat dari 1043 responden TKMP, menunjukkan bahwa presentase yang memilih jawaban sangat tidak setuju yaitu 0.53%, tidak setuju yaitu 0.29%, kurang setuju sebanyak 7.81%, setuju sebanyak 35.67% dan jawaban sangat setuju sebanyak 55.70%. Dapat dilihat dari data tersebut

bahwa responden TKMP hanya 0.53% yang sangat tidak setuju dengan penilaian Karakteristik TKMP dari Universitas Trilogi. Sedangkan secara umum 55.70% sangat setuju jika dengan karakteristik TKMP dari Universitas Trilogi. Hal ini karena mereka merasa Kemampuan dalam mengelola usaha meningkat setelah pendampingan serta memiliki peran besar dalam pengambilan keputusan usaha.

Tabel 4.5 Jawaban Responden tentang Penilaian Karakteristik TKMP

Pernyataan	STS	TS	N	S	SS	Total
Kemampuan saya dalam mengelola usaha meningkat setelah pendampingan.	5	5	91	409	533	1043
Saya memiliki peran besar dalam pengambilan keputusan usaha.	6	1	72	335	629	1043
Total	11	6	163	744	1162	2086
Persentase	0.53%	0.29%	7.81%	35.67%	55.70%	100%

4.6 Analisis Deskripsi Variabel Faktor Eksternal



Gambar 4.9 Hasil Jawaban Responden tentang Penilaian Faktor Eksternal

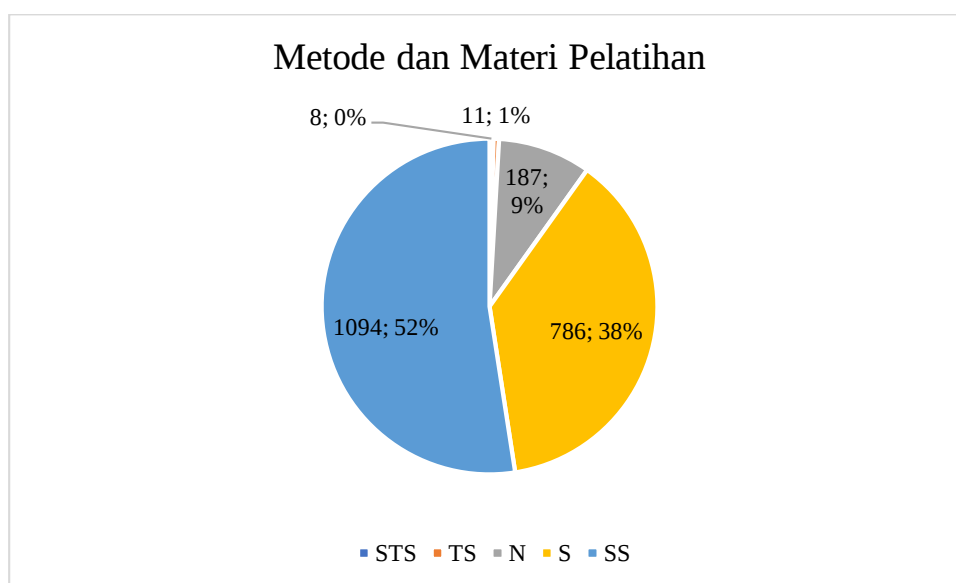
Gambar 4.9 dan Tabel 4.6 dapat dilihat dari 1043 responden TKMP, menunjukkan bahwa presentase yang memilih jawaban sangat tidak setuju yaitu 1.01%, tidak setuju yaitu 2.68%, kurang setuju sebanyak 16.54%, setuju sebanyak 35.19% dan jawaban sangat setuju sebanyak 44.58%. Dapat dilihat dari data tersebut bahwa responden TKMP hanya 1.01% yang sangat tidak setuju dengan penilaian Faktor Eksternal. Sedangkan secara umum 44.58% sangat setuju jika dengan Faktor

Eksternal pada saat adanya pendampingan ini. Hal ini karena mereka merasa bahwa mereka memiliki akses yang baik terhadap informasi pasar serta kondisi persaingan usaha di sektor yang mereka geluti cukup ketat.

Tabel 4.6 Jawaban Responden tentang Penilaian Faktor Eksternal

Pernyataan	STS	TS	N	S	SS	Total
Saya memiliki akses yang baik terhadap informasi pasar.	7	20	178	380	458	1043
Kondisi persaingan usaha di sektor saya cukup ketat.	14	36	167	354	472	1043
Total	21	56	345	734	930	2086
Persentase	1.01%	2.68%	16.54%	35.19%	44.58%	100%

4.7 Analisis Deskripsi Variabel Metode dan Materi Pelatihan



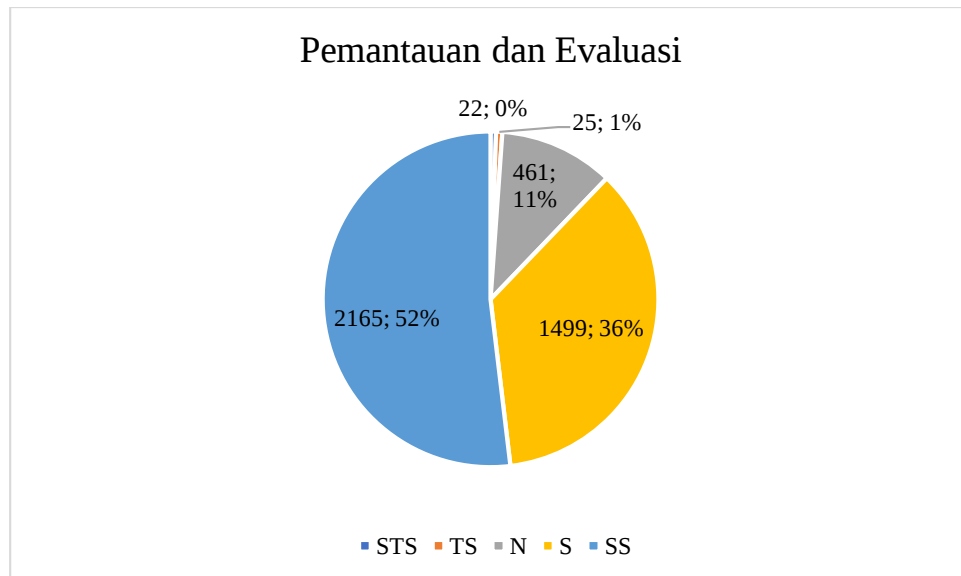
Gambar 4.10 Hasil Jawaban Responden tentang Penilaian Metode dan Materi Pelatihan

Gambar 4.10 dan Tabel 4.7 dapat dilihat dari 1043 responden TKMP, menunjukkan bahwa presentase yang memilih jawaban sangat tidak setuju yaitu 0.38%, tidak setuju yaitu 0.58%, kurang setuju sebanyak 8,96%, setuju sebanyak 37.68% dan jawaban sangat setuju sebanyak 52.44%. Dapat dilihat dari data tersebut bahwa responden TKMP hanya 0.38% yang sangat tidak setuju dengan penilaian Metode dan Materi Pelatihan dari pendamping Universitas Trilogi. Sedangkan secara umum 52.4% sangat setuju jika Metode dan Materi Pelatihan dari pendamping Universitas Trilogi. Hal ini karena mereka merasa materi pelatihan yang diterima relevan dan berkualitas serta metode pelatihan yang digunakan efektif bagi mereka.

Tabel 4.7 Jawaban Responden tentang Penilaian Metode dan Materi Pelatihan

Pernyataan	STS	TS	N	S	SS	Total
Materi pelatihan yang saya terima relevan dan berkualitas.	4	7	99	381	552	1043
Metode pelatihan yang digunakan efektif bagi saya.	4	4	88	405	542	1043
Total	8	11	187	786	1094	2086
Persentase	0.38 %	0.53 %	8.96 %	37.68 %	52.44 %	100%

4.8 Analisis Deskripsi Variabel Pemantauan dan Evaluasi



Gambar 4.11 Hasil Jawaban Responden tentang Penilaian Pemantauan dan Evaluasi

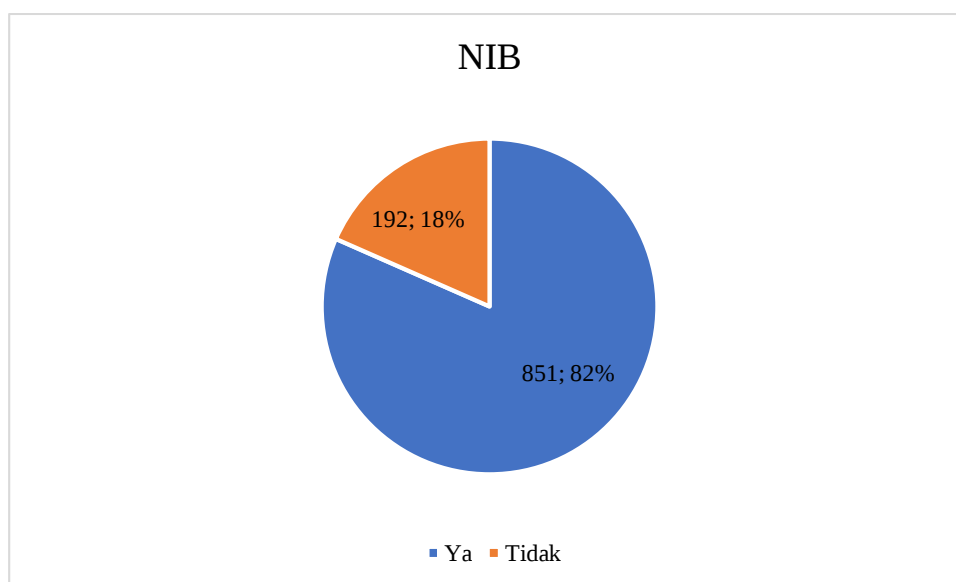
Gambar 4.11 dan Tabel 4.8 dapat dilihat dari 1043 responden TKMP, menunjukkan bahwa presentase yang memilih jawaban sangat tidak setuju yaitu 0.53%, tidak setuju yaitu 0.60%, kurang setuju sebanyak 11.05%, setuju sebanyak 35.93% dan jawaban sangat setuju sebanyak 51.89%. Dapat dilihat dari data tersebut bahwa responden TKMP hanya 0.53% yang sangat tidak setuju dengan penilaian Pemantauan dan Evaluasi dari pendamping Universitas Trilogi. Sedangkan secara umum 51.89% sangat setuju jika Pemantauan dan Evaluasi dari pendamping Universitas Trilogi. Hal ini karena mereka merasa Pendamping melakukan pemantauan terhadap usaha saya secara teratur, umpan balik yang diterima dari pendamping berkualitas dan bermanfaat, Pendamping secara aktif menindaklanjuti

masalah yang dihadapi serta Pendamping merespons dengan cepat setiap permintaan bantuan TKMP.

Tabel 4.8 Jawaban Responden tentang Penilaian Pemantauan dan Evaluasi

Pernyataan	STS	TS	N	S	SS	Total
Pendamping melakukan pemantauan terhadap usaha saya secara teratur.	11	14	173	398	447	1043
Umpan balik yang saya terima dari pendamping berkualitas dan bermanfaat.	4	2	88	388	561	1043
Pendamping secara aktif menindaklanjuti masalah yang saya hadapi.	4	3	113	392	531	1043
Pendamping merespons dengan cepat setiap permintaan bantuan saya.	3	6	87	321	626	1043
Total	22	25	461	1499	2165	4172
Persentase	0.53%	0.60%	11.05%	35.93%	51.89%	100%

4.9 Analisis Deskripsi Variabel NIB



Gambar 4.11 Hasil Jawaban Responden tentang NIB

Gambar 4.11 dan table 4.9 dapat dilihat dari 1043 responden TKMP, menunjukkan bahwa presentase yang memiliki NIB sebanyak 851 TKMP dalam persentase 81.59% sedangkan sisanya 192 TKMP belum memiliki NIB dalam persentase 18.41%.

Tabel 4.9 Jawaban Responden tentang NIB

Pernyataan	Ya	Tidak	Total
------------	----	-------	-------

Apakah Anda telah memiliki NIB untuk usaha Anda	851	192	1043
Total	851	192	1043
Persentase	81.59%	18.41%	100%

4.10 Uji Kualitas Data

4.10.1 Analisis *Outer Model*

Outer model atau *measuremen model* yaitu untuk mengukur variabel laten dengan indikator-indikator agar mendefinisikan anatara hubungan keduanya. *Outer model* digunakan untuk menilai validitas dan reliabilitas data. Adapun tahapan dari analisi ini yaitu:

4.10.1.1 *Indicator Reliability*

Minimal, *outer loadings* dari semua indikator harus signifikan secara statistik. *outer loadings* yang terstandarisasi harus 0,708 atau lebih tinggi. indikator dengan *outer loadings* antara 0.40 dan 0.70 harus dipertimbangkan untuk dihapus hanya jika penghapusan indikator tersebut mengarah pada peningkatan reliabilitas konsistensi internal atau validitas konvergen. Hasil *outer loadings* dapat dilihat pada tabel 4.9

Tabel 4.10.1 *Outer Loading*

	FSL	KPEN	KTKMP	KUTKMP	LEKS	MMP	NIB1	PE
FSL1	0.894							
FSL2	0.911							
KPEN1		0.944						
KPEN2		0.952						
KPRO1				0.720				
KPRO2				0.709				
KTKMP3			0.912					
KTKMP4			0.908					
LAK1				0.776				
LAK2				0.734				
LEKS3					0.919			
LEKS4					0.871			
MMP1						0.965		
MMP2						0.962		
NIB1							1.000	
NIB2				0.558				
PE1								0.842
PE2								0.904
PE3								0.920
PE4								0.880
RB1				0.755				

RB2				0.756				
SP1				0.810				
SP2				0.787				

Dapat dilihat dari nilai *outer loading* atau korelasi antara konstruk dengan variabel sudah sesuai kriteria *convergent validity* sudah mempunyai nilai *outer loading* di atas 0,70.

4.10.1.2 keandalan konsistensi internal

Keandalan konsistensi internal di lihat dari *Cronbach's Alpha* dan reliabilitas komposit, dimana nilai 0,60 hingga 0,70 dapat diterima dalam penelitian eksplorasi, sementara pada tahap penelitian yang lebih lanjut, nilai antara 0,70 dan 0,90 dapat dianggap memuaskan. Hasil *Cronbach's Alpha* dan reliabilitas komposit dapat dilihat dari tabel 4.10.

Tabel 4.10.2 Hasil *Cronbach's Alpha* dan reliabilitas komposit

	Cronbach's alpha	Composite reliability
Faktor Sosial dan Lingkungan	0.772	0.776
Kualitas Pendampingan	0.887	0.890
Karakteristik TKMP	0.792	0.793
Keberhasilan Usaha TKMP	0.893	0.896
Pemantauan dan Evaluasi	0.755	0.781
Metode dan Materi Pelatihan	0.922	0.923
Faktor Eksternal	0.909	0.912

Hasil dari uji reliabilitas dikatakan baik jika nilai $> 0,70$ (Ghozali, 2015). Keberhasilan Usaha TKMP memiliki nilai 0.893, Faktor Sosial dan Lingkungan memiliki hasil nilai 0.772, Faktor Eksternal memiliki hasil nilai 0.755, Kualitas Pendampingan memiliki hasil nilai 0.887 dan Karakteristik TKMP memiliki hasil nilai 0.792, Metode dan Materi Pelatihan memiliki hasil nilai 0.922 dan Pemantauan dan Evaluasi memiliki hasil nilai 0.755. Dapat diartikan bahwa semua variabel dikatakan realibilitas tinggi karena diatas 0,70 di lihat dari hasil tersebut.

Sedangkan jika dilihat dari *composite reliability*, dimana mengukur indikator pada semua variabel penelitian agar dapat dilihat apakah indikator-indikator variabel yang digunakan memiliki reliable atau tidak. Berdasarkan Tabel 4.9 dapat dilihat nilai *composite* di atas 0,70 maka dapat dilihat indikator-indikator mempunyai tingkat

reliabilitas yang tinggi. Hal ini menerangkan tidak ada masalah reliabilitas pada model yang dibentuk dilihat dari Keberhasilan Usaha TKMP memiliki nilai 0.896, Faktor Sosial dan Lingkungan memiliki hasil nilai 0.776, Faktor Eksternal memiliki hasil nilai 0.909, Kualitas Pendampingan memiliki hasil nilai 0.887 dan Karakteristik TKMP memiliki hasil nilai 0.793, Metode dan Materi Pelatihan memiliki hasil nilai 0.923 dan Pemantauan dan Evaluasi memiliki hasil nilai 0.781.

4.10.1.3 Validitas konvergen

Jika ingin menguji dengan model lain yang berbeda untuk menguji realibel bisa dilihat melalui nilai *Average Variance Extracted* (AVE) yang dapat dilihat dari tabel 4.110 *convergent validity* tidak ada memiliki masalah dengan variabel yang di uji jika nilai AVE yang dihasilkan 0,50. Dapat dilihat Keberhasilan Usaha TKMP memiliki nilai 0.544, Faktor Sosial dan Lingkungan memiliki hasil nilai 0.814 , Faktor Eksternal memiliki hasil nilai 0.787, Kualitas Pendampingan memiliki hasil nilai 0.898 dan Karakteristik TKMP memiliki hasil nilai 0.828, Metode dan Materi Pelatihan memiliki hasil nilai 0.928 dan Pemantauan dan Evaluasi memiliki hasil nilai 0.802. Dapat disimpulkan bahwa semua variabel telah memiliki nilai lebih dari 0,5 sesuai dan dapat menunjukkan data yang realibitas yang tinggi.

Tabel 4.10.3 *Average variance extracted* (AVE)

	<i>Average variance extracted</i> (AVE)
Faktor Sosial dan Lingkungan	0.814
Kualitas Pendampingan	0.898
Karakteristik TKMP	0.828
Keberhasilan Usaha TKMP	0.544
Pemantauan dan Evaluasi	0.802
Metode dan Materi Pelatihan	0.928
Faktor Eksternal	0.787

4.10.1.4 Discriminant validity

Discriminant validity yaitu dari HTMT. Untuk melihat indikator pada suatu konstruk dengan cara memiliki *nilai HTMT harus dibawah 0,9*. Hasil HTMT dapat dilihat pada tabel 4.11

Tabel 4.11 HTMT

	FSL	KPEN	KTKMP	KUTKMP	LEKS	MMP	NIB1	PE
--	-----	------	-------	--------	------	-----	------	----

Faktor Sosial dan Lingkungan								
Kualitas Pendampingan	0.895							
Karakteristik TKMP	0.877	0.770						
Keberhasilan Usaha TKMP	0.748	0.597	0.791					
Pemantauan dan Evaluasi	0.822	0.707	0.857	0.767				
Metode dan Materi Pelatihan	0.863	0.839	0.818	0.645	0.758			
NIB	0.079	0.013	0.098	0.166	0.078	0.043		
Faktor Eksternal	0.851	0.821	0.862	0.686	0.793	0.878	0.040	

Dapat dilihat dari Tabel 4.11 hasil analisis dari uji *discriminant validity* antara Keberhasilan Usaha TKMP, Faktor Sosial dan Lingkungan, Faktor Eksternal, Kualitas Pendampingan, Karakteristik TKMP, Metode dan Materi Pelatihan, Pemantauan dan Evaluasi, dan NIB dihasilkan dinyatakan valid. Karena dilihat dari hasil nilai yang diujikan pada *HTMT* semua variabel yang digunakan di dibawah 0.9.

4.10.2 Analisis *Inner Model*

Struktural model VIF (Variance Inflated Faktor) merupakan pengujian multikolinearitas korelasi antar konstruk. Jika nilai $VIF > 5,00$ maka suatu konstruk terdapat masalah multikolinearitas, sebaliknya jika nilai $VIF < 5,00$ maka suatu konstruk tidak terdapat masalah multikolinearitas. Semakin besar nilai VIF maka model korelasi tersebut terdapat masalah.

Tabel 4.12 VIF

	VIF
Faktor Sosial Dan Lingkungan -> Keberhasilan Usaha TKMP	2.963
Kualitas Pendampingan -> Keberhasilan Usaha TKMP	3.041
Karakteristik TKMP -> Keberhasilan Usaha TKMP	2.720
Pemantauan Dan Evaluasi -> Keberhasilan Usaha TKMP	2.160
Metode Dan Materi Pelatihan -> Keberhasilan Usaha TKMP	3.719
NIB -> Keberhasilan Usaha TKMP	1.016
Faktor Eksternal -> Keberhasilan Usaha TKMP	3.775

Hasil dari nilai VIF pada tabel 4.12 menunjukkan bahwa Keberhasilan Usaha TKMP, Faktor Sosial dan Lingkungan, Faktor Eksternal, Kualitas Pendampingan, Karakteristik TKMP, Metode dan Materi Pelatihan, Pemantauan dan Evaluasi, dan NIB < 5,00 yang artinya konstruk tidak terdapat masalah multikolinearitas.

4.10.2.1. *R-square*

R-Square dapat mendeskripsikan pengaruh variabel laten eksogen terhadap variabel laten endogen. Menurut Ghazali dan Latan (2015) Nilai *R-Square* berkisar antara 0 dan 1 dan nilai yang lebih tinggi dari 1 yang menunjukkan prediksi lebih akurat. Hasil *R-Square* dari penelitian ini dengan menggunakan *software SmartPLS*. Ditunjukkan pada tabel dibawah ini.

Tabel 4.13. *R-Square*

	R-square	R-square adjusted
Keberhasilan Usaha TKMP	0.546	0.543

Hasil nilai *R-Square* pada tabel 4.13 menunjukkan variabel konstruk efektivitas pendampingan adalah Faktor Eksternal, Kualitas Pendampingan, Karakteristik TKMP, Metode dan Materi Pelatihan, Pemantauan dan Evaluasi, Faktor Sosial dan Lingkungan dan NIB sebesar 54,6%, sementara 45,4% adalah faktor lain.

Peneliti akan melihat pengaruh substantif dari konsepsi endogen yang dipengaruhi oleh konsepsi eksogen melalui nilai *F2*. Besarnya pengaruh substantif diklasifikasikan menjadi 3, yaitu 0,02; 0,15; dan 0,35 secara berurutan masuk dalam kategori pengaruh kecil, medium, dan besar. Data nilai *F2* dapat dilihat pada tabel 14.14

Table 14. 14 Nilai *fsquare*

	Keberhasilan Usaha TKMP
Faktor Sosial dan Lingkungan	0.029
Kualitas Pendampingan	0.002
Karakteristik TKMP	0.066
Pemantauan dan Evaluasi	0.063
Metode dan Materi Pelatihan	0.000
NIB	0.018
Faktor Eksternal	0.009

Pengaruh substantif yang kecil terjadi pada variabel kualitas pendampingan terhadap Faktor Sosial dan Lingkungan (0.029), Karakteristik TKMP (0.066) dan

Pemantauan dan Evaluasi (0.063) .Namun variable-variable faktor eksternal (0.009), NIB (0.018), metode dan materi pelatihan (0.000) dan kualitas pendamping (0.002) tidak memiliki pengaruh terhadap efektivitas pendampingan.

4.10.2.2 Predictive Relevance (Q^2)

Predictive relevance (Q^2) dapat dilakukan menggunakan *software SmartPLS*. Uji ini dilakukan untuk mengukur seberapa baik observasi yang dihasilkan oleh model dan juga estimasi parameternya. Nilai $Q^2 > 0$ menunjukkan model mempunyai *Predictive relevance* ataupun sebaliknya. Selain itu terdapat PLSpredict yang menggambarkan kekuatan prediksi model untuk melihat rendah, medium atau tinggi sebuah prediksi dengan cara membandingkan RMSE (*Root Mean Square Error*) dan MAE (*Mean Absolut Error*) Ditunjukkan pada tabel sebagai berikut.

Tabel 4.15 Q^2 predict

	Q^2 predict	RMSE	MAE
Keberhasilan Usaha TKMP	0.536	0.683	0.501

Tabel 4.16 *Predictive Relevance* (Q^2)

	Q^2 predict	PLS-SEM_RMSE	PLS-SEM_MAE	LM_RMSE	LM_MAE
KPRO1	0.328	0.638	0.452	0.638	0.441
KPRO2	0.309	0.570	0.387	0.568	0.378
LAK1	0.276	1.120	0.904	1.088	0.879
LAK2	0.265	0.958	0.720	0.963	0.731
NIB2	0.198	1.027	0.801	1.011	0.772
RB1	0.295	0.836	0.623	0.841	0.635
RB2	0.287	0.885	0.688	0.883	0.686
SP1	0.333	0.685	0.492	0.681	0.493
SP2	0.316	0.816	0.644	0.804	0.629

Hasil dari Q^2 pada tabel 4.15 menunjukkan bahwa nilai Q^2 penelitian ini sebesar 0,536 atau 53.6%, yang artinya penelitian ini memiliki nilai prediktif yang relevan, dan model ini dapat menjelaskan informasi yang ada dalam data penelitian sebesar 65,60%. Nilai RMSE dan MAE lebih rendah dibandingkan model regresi linear (LM) yang artinya menunjukkan model PLS SEM mempunyai *medium predictive power*.

Tabel 4.17 Hasil CVPAT-PLS-SEM vs. Indicator Average (IA)

	PLS loss	IA loss	Average loss difference	t value	p value
KUTKMP	0.731	1.016	-0.285	12.183	0.000

Overall	0.731	1.016	-0.285	12.183	0.000
---------	-------	-------	--------	--------	-------

Tabel 4.18 Hasil CVPAT- PLS-SEM vs. Linear Model (LM)

	PLS loss	LM loss	Average loss difference	t value	p value
KUTKMP	0.731	0.718	0.013	2.692	0.007
Overall	0.731	0.718	0.013	2.692	0.007

Hasil perhitungan menunjukkan nilai *average loss difference* komparasi model PLS dan *indicator average* (IA) bernilai negatif untuk variabel endogen E (-0.285) dan serta pengujian perbedaan kesalahan prediksi antara PLS dengan model pembanding lainnya *indicator average* mempunyai p-value <0,05 (signifikan) untuk variabel NK maka dapat disimpulkan bahwa *error* prediksi model PLS lebih rendah dari model *indicator average*. Berikutnya membandingkan *average loss difference* komparasi model PLS dan model LM bernilai positif untuk variabel endogen efektivitas pendampingan (0.013) dan serta pengujian perbedaan kesalahan prediksi antara PLS dengan model pembanding lainnya model LM mempunyai p-value <0,05 (signifikan) untuk variabel efektivitas pendampingan (tabel 4.18). Maka dapat disimpulkan bahwa *error* prediksi model PLS lebih tinggi dari model LM untuk efektivitas pendampingan. Hasil komparasi ini menunjukkan *error* prediksi model PLS lebih rendah dari model *indicator average* (IA) dan LM yang berarti daya prediksi model PLS lebih rendah dari model IA dan model LM (tabel 4.9). Validasi model PLS mempunyai daya prediksi rendah.

4.11 Hasil Pengujian Hipotesis

Dalam penelitian ini pengujian hipotesis dilakukan dengan cara pengolahan data melalui metode *bootstrapping* pada *software SmartPLS*. Pengujian ini dilakukan untuk meminimalkan ketidaknormalan distribusi data penelitian.

Tabel 4.19 Hasil Pengujian Hipotesis

	Original sample (O)	Sample mean (M)	Standard deviation (STDEV)	T statistics (O/STDEV)	P values
Faktor Sosial Dan Lingkungan -> Keberhasilan Usaha TKMP	0.196	0.197	0.037	5.267	0.000
Kualitas Pendampingan ->	-0.049	-0.050	0.039	1.272	0.102

Keberhasilan Usaha TKMP					
Karakteristik TKMP -> Keberhasilan Usaha TKMP	0.286	0.286	0.039	7.231	0.000
Pemantauan Dan Evaluasi -> Keberhasilan Usaha TKMP	0.249	0.251	0.033	7.609	0.000
Metode Dan Materi Pelatihan -> Keberhasilan Usaha TKMP	0.019	0.019	0.040	0.467	0.320
NIB -> Keberhasilan Usaha TKMP	0.238	0.237	0.047	5.030	0.000
Faktor Eksternal -> Keberhasilan Usaha TKMP	0.124	0.123	0.042	2.941	0.002

Uji hipotesis digunakan untuk menentukan nilai *coefficient* jalur, yang menunjukkan koefisien parameter dan nilai *t-statistic*. Parameter signifikansi dalam penelitian ini menggunakan tingkat keyakinan 95% dan tingkat kesalahan 5%. Dengan membanding nilai *t- statistic* dengan nilai *t-tabel* signifikansi yang masing-masing memiliki nilai 5%. Jika nilai *t- statistic* lebih besar dari 1,65, maka hipotesis diterima tetapi jika nilai *t-statistic* kurang 1,65 maka hipotesis tidak diterima. *P-value* : *probability value* (nilai probabilitas atau peluang) atau nilai yang menunjukkan peluang sebuah data untuk digeneralisasikan dalam populasi yaitu keputusan yang salah sebesar 5% dan kemudian mengambil keputusan yang benar sebesar 95%. Dengan ketentuan :

- $P\text{-value} < 0,05$: H_0 ditolak, artinya variabel endogen berpengaruh signifikan terhadap variabel eksogen.
- $P\text{-value} \geq 0,05$: H_0 diterima, artinya tidak berpengaruh signifikan variabel endogen terhadap variabel eksogen

Hasil pengujian hipotesis *bootstraping* pada *SmartPLS* dapat dilihat pada Tabel 4.19

1. Faktor eksternal → Keberhasilan Usaha TKMP

Pada tabel diatas menunjukkan bahwa hasil uji *bootstraping* nilai awal sampel 0.124 dan nilai *t-statistic* 2.941 lebih besar dari 1,65, dan nilai *p-value* 0.002 yang

menjelaskan bahwa variabel faktor eksternal memiliki korelasi yang positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha TKMP.

2. Kualitas pendampingan → Keberhasilan Usaha TKMP

Pada tabel diatas menunjukkan bahwa hasil uji *bootstraping* nilai awal sampel - 0.049 dan nilai *t-statistic* 1.272 lebih besar dari 1,65, dan nilai *p-value* 0.102 yang menjelaskan bahwa variabel kualitas pendampingan tidak memiliki korelasi yang signifikan terhadap keberhasilan usaha TKMP.

3. Karakteristik TKMP → Keberhasilan Usaha TKMP

pada tabel diatas menunjukkan bahwa hasil uji *bootstraping* nilai awal sampel 0.286 dan nilai *t-statistic* 7.231 lebih besar dari 1,65, dan nilai *p-value* 0.000 yang menjelaskan bahwa variabel karakteristik TKMP memiliki korelasi yang positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha TKMP.

4. Metode dan Materi Pelatihan → Keberhasilan Usaha TKMP

Pada tabel diatas menunjukkan bahwa hasil uji *bootstraping* nilai awal sampel 0.019 dan nilai *t-statistic* 0.467 kurang dari 1,65, dan nilai *p-value* 0.320 yang menjelaskan bahwa variabel metode dan materi pelatihan tidak memiliki korelasi yang signifikan terhadap keberhasilan usaha TKMP.

5. Pemantauan dan Evaluasi → Keberhasilan Usaha TKMP

Pada tabel diatas menunjukkan bahwa hasil uji *bootstraping* nilai awal sampel 0.249 dan nilai *t-statistic* 7.609 lebih besar dari 1,65, dan nilai *p-value* 0.000 yang menjelaskan bahwa variabel pemantauan dan evaluasi memiliki korelasi yang positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha TKMP.

6. Faktor sosial dan lingkungan → Keberhasilan Usaha TKMP

Pada tabel diatas menunjukkan bahwa hasil uji *bootstraping* nilai awal sampel 0.196 dan nilai *t-statistic* 5.267 lebih besar dari 1,65, dan nilai *p-value* 0.000 yang menjelaskan bahwa variabel faktor sosial dan lingkungan memiliki korelasi yang positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha TKMP.

7. NIB → Keberhasilan Usaha TKMP

Pada tabel diatas menunjukkan bahwa hasil uji *bootstraping* nilai awal sampel 0.196 dan nilai *t-statistic* 5.030 lebih besar dari 1,65, dan nilai *p-value* 0.002 yang menjelaskan bahwa variabel NIB memiliki korelasi yang positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha TKMP.

BAB V PEMBAHASAN

5.1 Kualitas Pendampingan dan Keberhasilan Usaha

Kualitas pendampingan dalam program Tenaga Kerja Mandiri Pemula (TKMP) telah mendapatkan penilaian yang positif dari para peserta, sebagaimana terlihat dari data pada Tabel 4.3. Sebagian besar responden, sebanyak 61,84%, menyatakan sangat setuju bahwa pendamping memiliki kesiapan dan keterampilan yang baik, sedangkan 30,30% lainnya setuju. Hal serupa terlihat pada penguasaan materi oleh pendamping, di mana 61,94% responden menyatakan sangat setuju dan 30,30% lainnya setuju. Hasil ini menunjukkan bahwa secara umum, peserta program merasa puas dengan kualitas pendampingan yang diberikan.

Namun, analisis statistik pada Tabel 4.19 menunjukkan bahwa hubungan antara kualitas pendampingan dan keberhasilan usaha TKMP tidak signifikan secara statistik, dengan *p-value* sebesar 0,102. Hal ini mengindikasikan bahwa meskipun kualitas pendampingan dinilai baik oleh peserta, kontribusinya terhadap keberhasilan usaha tidak cukup kuat atau langsung untuk dapat dianggap signifikan secara statistik. Bahkan, nilai *Variance Inflation Factor* (VIF) sebesar 3,041 mengindikasikan adanya potensi kolinearitas antara kualitas pendampingan dan variabel lain, yang dapat memengaruhi hasil pengujian hipotesis ini.

Hasil ini bertentangan dengan berbagai teori yang menekankan pentingnya kualitas pendampingan dalam keberhasilan usaha. Literatur menunjukkan bahwa pendampingan yang efektif melibatkan tiga elemen utama: kesiapan pendamping, penguasaan materi, dan keterlibatan aktif (Rechter and Avnimelech, 2024). Pendamping yang memiliki kesiapan dan keterampilan yang baik diyakini dapat membantu wirausahawan memperluas jaringan, meningkatkan modal manusia, dan memberikan dukungan psikososial yang penting (Baluku *et al.*, 2020). Namun, dalam kasus ini, ketidaksignifikanan hubungan dapat menunjukkan adanya faktor-faktor lain yang memengaruhi hasil.

Durasi waktu pendampingan yang hanya berlangsung efektif selama dua bulan dapat menjadi salah satu alasan utama. Pendampingan yang berlangsung dalam waktu singkat cenderung kurang memberikan dampak mendalam pada peserta, terutama dalam hal penerapan keterampilan dan strategi yang diajarkan. Penelitian sebelumnya menegaskan bahwa durasi pendampingan yang lebih panjang diperlukan untuk

memastikan transfer pengetahuan dan penguasaan praktik yang efektif (Lubishtani *et al.*, 2022).

Selain itu, fokus pendampingan yang mungkin lebih mengarah pada pemenuhan kebutuhan administratif, seperti pencairan dana, daripada pengembangan kapasitas wirausahawan, dapat mengurangi relevansi dan dampaknya terhadap keberhasilan usaha. Dalam program seperti TKMP, di mana sebagian besar peserta adalah pelaku usaha pemula, bimbingan yang lebih intensif terkait strategi pemasaran, manajemen keuangan, dan legalitas usaha seperti pembuatan Nomor Induk Berusaha (NIB) sangat penting untuk meningkatkan keberhasilan usaha (Memon *et al.*, 2015).

Fakta lain yang dapat memengaruhi hasil adalah keberagaman kebutuhan peserta yang mungkin tidak sepenuhnya terakomodasi oleh pendekatan pendampingan yang digunakan. Setiap peserta memiliki tingkat pengalaman, kapasitas, dan tantangan usaha yang berbeda, sehingga pendekatan "satu ukuran untuk semua" mungkin kurang efektif. Interaksi personal antara pendamping dan peserta, yang dapat membantu mengidentifikasi dan memenuhi kebutuhan spesifik mereka, tampaknya tidak cukup tercapai dalam program ini.

Secara keseluruhan, meskipun kualitas pendampingan dalam program TKMP dinilai tinggi oleh peserta, hasil analisis menunjukkan bahwa faktor ini tidak memiliki kontribusi langsung yang signifikan terhadap keberhasilan usaha. Hal ini menunjukkan perlunya penyesuaian dalam desain program pendampingan, termasuk durasi yang lebih panjang, materi yang lebih relevan, dan pendekatan yang lebih terfokus pada kebutuhan spesifik peserta. Penyesuaian ini dapat membantu meningkatkan relevansi dan dampak pendampingan terhadap keberhasilan usaha peserta program.

5.2 Faktor Sosial dan Lingkungan Terhadap Keberhasilan Usaha

Faktor sosial dan lingkungan merupakan salah satu determinan utama keberhasilan usaha pemula dalam program Tenaga Kerja Mandiri Pemula (TKMP). Berdasarkan analisis data pada Tabel 4.4, mayoritas responden menyatakan bahwa dukungan dari komunitas atau keluarga selama pendampingan sangat signifikan, dengan 55,37% responden memilih sangat setuju, dan 33,89% menyatakan setuju. Selain itu, akses terhadap sumber daya atau infrastruktur yang memadai selama pendampingan juga dinilai penting, sebagaimana terlihat dari 50,91% responden yang menyatakan sangat setuju dan 37,78% setuju. Temuan ini menegaskan peran penting

lingkungan sosial dan dukungan material dalam menciptakan ekosistem yang kondusif bagi wirausahawan pemula.

Hasil pengujian reliabilitas menunjukkan nilai *Cronbach's Alpha* sebesar 0,772 dan reliabilitas komposit sebesar 0,776 untuk variabel ini. Nilai-nilai ini menunjukkan bahwa indikator-indikator yang digunakan memiliki konsistensi internal yang baik. Selain itu, nilai *Average Variance Extracted* (AVE) sebesar 0,814 menandakan bahwa variabel ini mampu menjelaskan lebih dari 81% varians indikator, mengonfirmasi validitas konvergen yang tinggi. Dalam pengujian hipotesis, hubungan antara faktor sosial dan lingkungan dengan keberhasilan usaha TKMP memiliki pengaruh yang signifikan dengan *p-value* sebesar 0,000, original sample (O) sebesar 0,196, dan T-statistik 5,267. Hal ini menunjukkan bahwa variabel ini memberikan kontribusi yang signifikan terhadap keberhasilan usaha.

Literatur mendukung temuan ini, menunjukkan bahwa dukungan sosial dari keluarga dan komunitas tidak hanya memberikan bantuan material tetapi juga memperkuat ketahanan psikologis wirausahawan. Estrada-Robles *et al.* (2021) menekankan bahwa modal sosial yang diberikan oleh keluarga, seperti dukungan emosional dan finansial, berfungsi sebagai katalisator dalam membangun usaha yang berkelanjutan. Selain itu, komunitas dapat menciptakan lingkungan kolaboratif yang memungkinkan wirausahawan untuk mengakses jaringan, sumber daya, dan peluang pasar baru (Casey, 2014).

Akses terhadap infrastruktur dan sumber daya selama pendampingan juga terbukti berperan penting. Paradkar *et al.* (2015) menunjukkan bahwa ketersediaan aset pelengkap, seperti teknologi dan pasar, mendukung start-up dalam menciptakan keunggulan kompetitif. Inkubator bisnis, sebagai salah satu bentuk dukungan kelembagaan, memberikan berbagai fasilitas, termasuk pelatihan dan akses ke jaringan profesional, yang membantu wirausahawan memanfaatkan sumber daya mereka secara efektif (van Rijnsoever & Eveleens, 2021).

Sinergi antara dukungan sosial dan akses infrastruktur menciptakan landasan yang kuat bagi keberlanjutan usaha pemula. Dalam konteks TKMP, dukungan keluarga dan komunitas, dikombinasikan dengan akses memadai terhadap sumber daya, memberikan lingkungan yang stabil dan produktif untuk mengatasi tantangan yang sering dihadapi wirausahawan pemula. Studi oleh Yulita *et al.* (2020) menegaskan bahwa interaksi antara dukungan keluarga dan komunitas memperkuat ketahanan wirausahawan dalam menghadapi dinamika pasar yang tidak pasti.

Secara keseluruhan, faktor sosial dan lingkungan memainkan peran integral dalam menentukan keberhasilan usaha pemula dalam program TKMP. Dukungan emosional dan material dari keluarga, komunitas, dan infrastruktur kelembagaan menciptakan ekosistem yang mendukung inovasi, pertumbuhan, dan keberlanjutan bisnis. Kombinasi ini memungkinkan wirausahawan untuk lebih percaya diri dalam menghadapi tantangan bisnis dan meningkatkan daya saing mereka di pasar.

5.3 Karakteristik TKMP dan Keberhasilan Usaha

Karakteristik Tenaga Kerja Mandiri Pemula (TKMP), khususnya kemampuan manajerial dan keterlibatan dalam pengambilan keputusan usaha, memainkan peran penting dalam mendukung keberhasilan usaha pada tahap awal. Berdasarkan data pada Tabel 4.5, mayoritas responden menilai bahwa kemampuan mereka dalam mengelola usaha meningkat setelah pendampingan, dengan 55,70% menyatakan sangat setuju, dan 35,67% setuju. Selain itu, peran besar wirausahawan dalam pengambilan keputusan usaha juga dianggap signifikan, sebagaimana terlihat dari 60,30% responden yang menyatakan sangat setuju dan 32,12% setuju. Temuan ini menunjukkan pentingnya pengembangan kemampuan manajerial dan peran aktif dalam pengambilan keputusan sebagai pilar keberhasilan usaha pemula.

Secara statistik, nilai reliabilitas *Cronbach's alpha* untuk variabel ini mencapai 0,792, dengan reliabilitas komposit sebesar 0,793, yang menunjukkan konsistensi internal yang baik. Nilai *Average Variance Extracted* (AVE) sebesar 0,828 juga mengonfirmasi validitas konvergen yang tinggi, menandakan bahwa indikator-indikator dalam variabel ini dapat menjelaskan sebagian besar variansi yang relevan. Dalam pengujian hipotesis, pengaruh karakteristik TKMP terhadap keberhasilan usaha menunjukkan signifikansi tinggi dengan *p-value* 0,000, *original sample* (O) sebesar 0,286, dan T-statistik 7,231. Nilai *f-square* sebesar 0,066 juga menunjukkan kontribusi moderat variabel ini terhadap keberhasilan usaha.

Literatur mendukung pentingnya kemampuan manajerial dalam keberhasilan usaha. Bamata and Phiri (2022) menunjukkan bahwa keterampilan manajerial wirausahawan berhubungan langsung dengan akses terhadap sumber daya finansial dan pendanaan eksternal, yang menjadi kunci utama keberlanjutan bisnis. Kemampuan untuk merencanakan, mengelola sumber daya, dan mengambil keputusan strategis memungkinkan wirausahawan untuk mengatasi tantangan awal usaha, termasuk ketidakpastian pasar dan kendala keuangan (Ng and Kee, 2012). Selain itu, Dencker

et al. (2009) menegaskan bahwa pengalaman manajerial sebelumnya berkontribusi pada keberhasilan perencanaan strategis dan inovasi produk, yang merupakan elemen penting dalam mempertahankan daya saing usaha.

Keterlibatan wirausahawan dalam pengambilan keputusan strategis juga terbukti memiliki dampak signifikan terhadap keberhasilan usaha. Penelitian oleh González *et al.* (2024) menunjukkan bahwa keputusan strategis terkait model bisnis, segmentasi pasar, dan kemitraan menentukan arah keberlanjutan usaha pada tahap awal. Fleksibilitas kognitif dalam pengambilan keputusan memungkinkan wirausahawan untuk beradaptasi dengan perubahan pasar dan memanfaatkan peluang baru (Evans, 2019). Selain itu, perencanaan sebelum usaha, seperti penyusunan rencana bisnis yang terstruktur, membantu wirausahawan mengantisipasi risiko dan mengoptimalkan alokasi sumber daya (Liao and Gartner, 2016).

Kompetensi manajerial juga berperan penting dalam mendukung inovasi. Kariv (2010) menyoroti bahwa manajemen inovasi yang efektif dapat menciptakan nilai tambah bagi pelanggan, meningkatkan daya saing, dan mendorong pertumbuhan bisnis. Dalam konteks ini, keputusan yang mendukung inovasi, seperti investasi dalam teknologi baru atau pengembangan produk, menjadi elemen kunci keberhasilan usaha pemula. Lebih jauh, keterlibatan aktif wirausahawan dalam pengambilan keputusan memungkinkan mereka memanfaatkan modal sosial, seperti hubungan dengan pelanggan dan investor, yang dapat meningkatkan pertumbuhan usaha (Chandra, 2022).

Secara keseluruhan, karakteristik TKMP, yang mencakup kemampuan manajerial dan peran dalam pengambilan keputusan, merupakan faktor kunci yang mendukung keberlanjutan dan keberhasilan usaha pemula. Kombinasi antara kompetensi manajerial, perencanaan strategis, inovasi, dan pengelolaan sumber daya menciptakan landasan yang kokoh untuk menghadapi tantangan awal usaha. Dengan pengembangan karakteristik ini, wirausahawan memiliki peluang yang lebih besar untuk membangun usaha yang kompetitif dan berkelanjutan di pasar yang dinamis (Gatewood *et al.*, 2016; Nosella *et al.*, 2006).

5.4 Faktor Eksternal dan Keberhasilan Usaha

Faktor eksternal seperti akses terhadap informasi pasar dan intensitas persaingan usaha memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keberhasilan usaha Tenaga Kerja Mandiri Pemula (TKMP). Berdasarkan data Tabel 4.6, mayoritas responden

menganggap bahwa mereka memiliki akses baik terhadap informasi pasar, dengan 44,58% menyatakan sangat setuju dan 35,19% setuju. Selain itu, sebagian besar responden juga sepakat bahwa kondisi persaingan usaha di sektor mereka cukup ketat, dengan 45,26% menyatakan sangat setuju dan 33,95% setuju. Temuan ini menyoroti pentingnya informasi pasar dan persaingan usaha sebagai elemen kunci yang memengaruhi keberlanjutan usaha pemula.

Secara statistik, nilai reliabilitas *Cronbach's Alpha* untuk faktor eksternal adalah 0,909, dengan reliabilitas komposit sebesar 0,912. Hal ini menunjukkan tingkat konsistensi internal yang sangat baik. Validitas konvergen variabel ini juga tinggi, dengan *Average Variance Extracted* (AVE) sebesar 0,787, yang berarti sebagian besar variansi indikator dapat dijelaskan oleh variabel ini. Dalam pengujian hipotesis, pengaruh faktor eksternal terhadap keberhasilan usaha menunjukkan signifikansi tinggi, dengan *p-value* 0,002, nilai *original sample* (O) sebesar 0,124, dan T-statistik 2,941. Meskipun nilai *f-square* hanya 0,009, kontribusi faktor eksternal terhadap keberhasilan usaha tetap relevan dalam konteks pembahasan ini.

Akses terhadap informasi pasar adalah komponen penting dari faktor eksternal yang memberikan wawasan tentang kebutuhan pelanggan, tren industri, dan peluang pasar. Indriastuti *et al.* (2023) menemukan bahwa kemampuan wirausahawan untuk mengakses dan memanfaatkan informasi pasar melalui jaringan dapat meningkatkan kinerja usaha, termasuk pertumbuhan penjualan. Informasi pasar juga memungkinkan wirausahawan untuk merancang strategi bisnis yang lebih baik, meningkatkan daya saing, dan beradaptasi dengan perubahan lingkungan pasar (Song *et al.*, 2009). Jaringan kewirausahaan memainkan peran penting dalam memberikan akses ke informasi pasar yang berharga, terutama melalui koneksi dengan investor dan mitra bisnis yang relevan (Gantenbein and Engelhardt, 2012).

Selain informasi pasar, intensitas persaingan usaha juga menjadi aspek penting yang memengaruhi keberhasilan usaha pemula. Persaingan usaha yang ketat sering kali mendorong wirausahawan untuk berinovasi, mengembangkan strategi adaptif, dan meningkatkan efisiensi operasional. Penelitian Guimaraes and Paranjape (2019) menunjukkan bahwa tekanan kompetitif dapat menjadi katalisator inovasi, terutama dalam pengembangan produk baru. Hal ini memberikan peluang bagi usaha pemula untuk menciptakan keunggulan kompetitif di pasar yang dinamis. Selain itu, Matricano (2010) menyoroti pentingnya pengembangan pengetahuan baru sebagai

respon terhadap tekanan persaingan, yang dapat memperkuat fondasi keberlanjutan usaha.

Adaptasi strategis adalah elemen kunci dalam menghadapi tekanan persaingan. Adam *et al.* (2018) mengidentifikasi bahwa usaha pemula yang mampu beradaptasi dengan kondisi pasar, membangun hubungan jangka panjang, dan memanfaatkan pengetahuan dari mitra eksternal memiliki peluang lebih besar untuk bertahan dan berkembang. Pemahaman terhadap lanskap persaingan melalui *competitive intelligence* juga membantu usaha pemula untuk mengantisipasi perubahan pasar dan merancang strategi yang lebih efektif (Barnea, 2018).

Kesimpulannya, faktor eksternal seperti akses terhadap informasi pasar dan intensitas persaingan usaha memberikan tantangan sekaligus peluang bagi usaha TKMP. Informasi pasar memungkinkan wirausahawan untuk membuat keputusan strategis yang berbasis data, sementara tekanan persaingan mendorong inovasi dan peningkatan efisiensi. Dengan memanfaatkan informasi pasar, berinovasi, dan beradaptasi secara strategis, wirausahawan dapat mengelola tekanan eksternal ini dan membangun landasan yang kuat untuk keberlanjutan usaha mereka. Strategi adaptif dan dukungan jaringan menjadi komponen kunci yang mendukung daya saing usaha pemula dalam pasar yang kompetitif.

5.5 Metode Dan Materi Pelatihan Terhadap Keberhasilan Usaha

Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor metode dan materi pelatihan tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha Tenaga Kerja Mandiri Pemula (TKMP), sebagaimana ditunjukkan oleh nilai *f-square* yang rendah (0,000) dan hasil pengujian hipotesis dengan nilai *p* sebesar 0,320. Temuan ini tampaknya berlawanan dengan berbagai teori yang menekankan pentingnya pelatihan kewirausahaan dalam meningkatkan kapasitas wirausahawan untuk menjalankan dan mengembangkan usaha. Ketidakesesuaian ini dapat dijelaskan melalui analisis lebih mendalam terhadap konteks pelaksanaan pendampingan dan pelatihan yang dilakukan.

Durasi waktu pendampingan yang singkat, hanya dua bulan efektif, menjadi salah satu alasan utama mengapa metode dan materi pelatihan mungkin tidak menunjukkan dampak signifikan terhadap keberhasilan usaha TKMP. Pelatihan kewirausahaan yang efektif membutuhkan waktu yang cukup untuk memungkinkan peserta memahami, menyerap, dan menerapkan materi yang disampaikan. Shekhar *et al.* (2017) menekankan bahwa pembelajaran berbasis pengalaman membutuhkan

proses yang bertahap agar wirausahawan dapat mengintegrasikan pengetahuan baru ke dalam praktik usaha mereka. Durasi yang terlalu singkat dapat membatasi kesempatan peserta untuk mendapatkan pemahaman mendalam atau menguji strategi bisnis yang diajarkan.

Selain itu, relevansi materi pelatihan terhadap kebutuhan spesifik peserta juga menjadi faktor yang perlu diperhatikan. Berdasarkan data, mayoritas responden (52,44%) setuju bahwa materi pelatihan relevan dan berkualitas. Namun, dalam konteks implementasi, materi pelatihan yang terlalu umum, seperti pembuatan rencana bisnis atau pengelolaan keuangan, mungkin tidak cukup mendalam untuk menjawab tantangan spesifik yang dihadapi oleh TKMP, seperti pengembangan produk atau pemasaran. Hal ini sejalan dengan temuan Martín-Cruz *et al.* (2012), yang menunjukkan bahwa pelatihan spesifik memiliki dampak yang lebih besar dibandingkan pelatihan umum dalam meningkatkan keberhasilan usaha.

Metode pelatihan yang digunakan juga menjadi faktor kritis. Meskipun sebagian besar responden (37,68%) menyatakan metode pelatihan efektif, durasi yang singkat mungkin membatasi penerapan metode pembelajaran berbasis pengalaman, yang terbukti memberikan dampak signifikan pada pengelolaan usaha (Deore and Kala, 2018). Dalam situasi ini, metode pelatihan mungkin lebih berfokus pada teori dibandingkan praktik, sehingga peserta tidak memiliki cukup waktu atau kesempatan untuk menerapkan pengetahuan yang diperoleh ke dalam konteks usaha mereka.

Lebih jauh, pendekatan pelatihan yang digunakan mungkin kurang memperhatikan transfer pelatihan. Santana-Domínguez *et al.* (2022) menyoroti bahwa keberhasilan pelatihan tidak hanya bergantung pada materi dan metode yang digunakan, tetapi juga pada sejauh mana pengetahuan yang diperoleh dapat diterapkan dalam praktik. Dalam pendampingan singkat, transfer pelatihan mungkin tidak optimal karena wirausahawan membutuhkan waktu lebih lama untuk mengintegrasikan pembelajaran ke dalam operasional usaha mereka.

Akhirnya, penting untuk mencatat bahwa hasil yang tidak signifikan ini juga dapat mencerminkan kebutuhan akan pendekatan pelatihan yang lebih terfokus pada permasalahan inti wirausahawan. Pelatihan yang mencakup keterampilan khusus, seperti pengembangan produk inovatif atau strategi pemasaran yang adaptif, cenderung memberikan dampak yang lebih nyata pada keberhasilan usaha (Santamaria *et al.*, 2024). Jika materi pelatihan tidak sepenuhnya relevan atau metode yang

digunakan tidak memungkinkan partisipasi aktif, dampak terhadap keberhasilan usaha mungkin menjadi terbatas.

Dengan mempertimbangkan temuan ini, program pelatihan untuk TKMP perlu dirancang ulang agar lebih mendalam dan berfokus pada kebutuhan spesifik peserta. Durasi pelatihan juga perlu diperpanjang untuk memberikan waktu yang cukup bagi wirausahawan dalam memahami dan menerapkan materi yang diajarkan. Pendekatan ini dapat membantu mengurangi ketidaksesuaian antara hasil penelitian dan teori, sekaligus meningkatkan efektivitas program pelatihan untuk keberhasilan usaha TKMP.

5.6 Pemantauan Dan Evaluasi Terhadap Keberhasilan Usaha

Pemantauan dan evaluasi merupakan komponen penting dalam program pendampingan untuk Tenaga Kerja Mandiri Pemula (TKMP), terutama dalam mendukung keberlanjutan dan keberhasilan usaha. Berdasarkan data pada Tabel 4.8, mayoritas responden memberikan penilaian positif terhadap aktivitas pemantauan dan evaluasi yang dilakukan oleh pendamping. Sebanyak 51,89% responden menyatakan sangat setuju dan 35,93% setuju bahwa pendamping memberikan pemantauan dan evaluasi yang berkualitas. Secara khusus, respons positif paling tinggi terlihat pada aspek "pendamping merespons dengan cepat setiap permintaan bantuan saya", dengan lebih dari 60% responden memberikan penilaian "setuju" dan "sangat setuju."

Hasil pengujian statistik melalui *Cronbach's Alpha* sebesar 0,755 dan reliabilitas komposit 0,781 menunjukkan bahwa instrumen pengukuran pemantauan dan evaluasi memiliki tingkat reliabilitas yang memadai. Selain itu, nilai *Average Variance Extracted* (AVE) sebesar 0,802 mengindikasikan bahwa indikator-indikator variabel ini mampu menjelaskan lebih dari 80% variasi konstruksinya, menunjukkan validitas konvergen yang tinggi. Hasil pengujian hipotesis (Tabel 4.19) menunjukkan hubungan signifikan antara pemantauan dan evaluasi dengan keberhasilan usaha ($p\text{-value} < 0,001$), dengan pengaruh positif sebesar 0,249. Temuan ini menunjukkan bahwa aktivitas pemantauan dan evaluasi berkontribusi langsung terhadap keberhasilan usaha TKMP.

Dukungan dari literatur menunjukkan bahwa pemantauan yang dilakukan secara teratur memberikan kesempatan kepada pendamping untuk memberikan umpan balik yang relevan dan tepat waktu. Menurut Sarri (2011), pemantauan yang efektif tidak hanya membantu wirausahawan memahami tantangan operasional tetapi juga

memungkinkan mereka mengembangkan keterampilan manajerial yang penting dalam mengelola usaha. Selain itu, pendampingan yang mencakup evaluasi berkala terhadap kinerja usaha memungkinkan wirausahawan mengidentifikasi kelemahan mereka dan membuat penyesuaian yang diperlukan untuk meningkatkan hasil usaha (Rechter and Avnimelech, 2024).

Umpan balik yang berkualitas dari pendamping memainkan peran penting dalam keberhasilan wirausahawan pemula. Pendamping yang mampu memberikan panduan strategis dan operasional membantu wirausahawan memperbaiki pendekatan mereka dalam mengelola usaha. Penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa umpan balik yang relevan dan konstruktif memberikan dampak positif pada pengembangan kapasitas inovasi dan strategi wirausahawan, yang menjadi kunci keberhasilan usaha (Mejia and Gopal, 2018).

Respon cepat dari pendamping terhadap masalah dan permintaan wirausahawan juga merupakan faktor krusial. Dalam lingkungan bisnis yang dinamis, kemampuan untuk memberikan solusi secara cepat dan tepat waktu membantu wirausahawan mengatasi tantangan dengan lebih efisien. Respon ini memberikan motivasi tambahan kepada wirausahawan, meningkatkan kepercayaan diri mereka dalam mengambil keputusan strategis (Kuratko *et al.*, 2021).

Namun, terdapat beberapa tantangan yang perlu diperhatikan. Aktivitas pemantauan dan evaluasi yang tidak dilakukan secara konsisten dapat mengurangi dampak positif dari pendampingan. Selain itu, durasi program pendampingan yang relatif singkat, seperti yang terlihat dalam program TKMP, dapat membatasi efektivitas pemantauan dalam membangun keterampilan jangka panjang. Burnell *et al.* (2023) mencatat bahwa pemantauan intensif selama periode yang cukup panjang diperlukan untuk memastikan bahwa wirausahawan benar-benar dapat menginternalisasi pembelajaran dan menerapkan pengetahuan dalam pengelolaan usaha mereka.

Kesimpulannya, pemantauan dan evaluasi yang dilakukan secara terstruktur dan konsisten memiliki pengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha TKMP. Aktivitas ini tidak hanya membantu wirausahawan mengatasi tantangan, tetapi juga meningkatkan kemampuan mereka dalam merespons perubahan pasar dan memanfaatkan peluang. Untuk meningkatkan efektivitas pemantauan dan evaluasi di masa mendatang, perlu dilakukan penyesuaian terhadap durasi dan frekuensi interaksi antara pendamping dan wirausahawan, serta penguatan fokus pada umpan balik yang

relevan dan implementasi strategis. Pendekatan ini diharapkan dapat meningkatkan dampak program pendampingan terhadap keberhasilan usaha TKMP secara berkelanjutan.

5.7 Kepemilikan NIB dan Keberhasilan Usaha

Kepemilikan Nomor Induk Berusaha (NIB) merupakan salah satu elemen penting dalam mendukung keberhasilan usaha, terutama bagi Tenaga Kerja Mandiri Pemula (TKMP). Berdasarkan data pada Tabel 4.9, mayoritas responden (81,59%) telah memiliki NIB untuk usaha mereka, sedangkan sisanya (18,41%) belum memilikinya. Temuan ini mencerminkan tingkat adopsi yang cukup tinggi terhadap legalitas usaha di kalangan peserta program TKMP, yang diharapkan dapat memberikan dampak positif terhadap keberlanjutan dan pengembangan usaha mereka.

Hasil pengujian statistik menunjukkan bahwa kepemilikan NIB memiliki hubungan yang signifikan dengan keberhasilan usaha TKMP, dengan *p-value* sebesar 0,000 (Tabel 4.19). Koefisien hubungan sebesar 0,238 menunjukkan kontribusi positif NIB terhadap keberhasilan usaha. Selain itu, nilai Variance Inflation Factor (VIF) sebesar 1,016 menunjukkan tidak adanya multikolinearitas yang signifikan antara variabel NIB dengan variabel lain dalam model, yang mendukung validitas hasil analisis.

Kepemilikan NIB memberikan legitimasi formal kepada usaha pemula, yang sangat penting dalam membangun kepercayaan pelanggan, mitra bisnis, dan investor. Literatur sebelumnya menegaskan bahwa legitimasi ini memungkinkan usaha untuk menjangkau pasar yang lebih luas, meningkatkan akses ke sumber daya finansial, dan memperoleh dukungan dari pemerintah (Batra *et al.*, 2022; Diana *et al.*, 2022). Sebagai contoh, program pembuatan NIB yang diterapkan pada UMKM telah terbukti meningkatkan kesadaran tentang pentingnya legalitas usaha, yang secara langsung berkontribusi pada kepercayaan pelanggan terhadap produk atau jasa yang ditawarkan (Hakim *et al.*, 2024).

Selain itu, kepemilikan NIB mempermudah pelaku usaha dalam mengakses berbagai program dukungan pemerintah, seperti pelatihan teknis, subsidi, atau bantuan keuangan. Program-program ini dirancang untuk mempercepat pertumbuhan UMKM, yang menjadi salah satu tujuan utama dari inisiatif NIB. Dengan legalitas yang diakui, usaha pemula juga dapat mengikuti tender pemerintah atau menjalin kemitraan

strategis dengan perusahaan besar, yang sering kali mensyaratkan kepemilikan NIB sebagai bentuk kepatuhan terhadap regulasi (Sutantri Sutantri *et al.*, 2022).

Efisiensi operasional juga menjadi salah satu keuntungan yang signifikan dari kepemilikan NIB. Proses administratif seperti pengajuan izin, pelaporan pajak, dan pemenuhan kewajiban regulasi menjadi lebih sederhana dengan adanya NIB. Kemudahan ini memungkinkan wirausahawan untuk lebih fokus pada pengembangan inti bisnis mereka tanpa terganggu oleh kendala birokrasi. Dengan legalitas yang diatur secara formal, usaha pemula dapat meminimalkan risiko hukum yang berpotensi menghambat pertumbuhan bisnis mereka (Shen *et al.*, 2020).

Namun, meskipun kepemilikan NIB memberikan manfaat signifikan, tantangan tetap ada bagi sebagian kecil pelaku usaha yang belum memiliki NIB. Tantangan ini bisa berupa kurangnya pemahaman tentang proses pendaftaran, ketidakmampuan teknis, atau kurangnya akses informasi mengenai manfaat legalitas usaha. Oleh karena itu, penting bagi program pendampingan seperti TKMP untuk terus meningkatkan literasi wirausaha mengenai pentingnya legalitas, sekaligus memberikan dukungan teknis yang memadai untuk membantu pelaku usaha mendapatkan NIB.

Kesimpulannya, kepemilikan NIB menjadi fondasi strategis yang penting bagi keberhasilan usaha TKMP. Dengan menyediakan legitimasi formal, meningkatkan akses ke sumber daya, menyederhanakan operasional, serta membuka peluang pasar yang lebih luas, NIB berperan sebagai katalisator dalam mendukung keberlanjutan dan pertumbuhan usaha pemula. Integrasi antara program pendampingan, literasi wirausaha, dan dukungan kebijakan yang lebih inklusif akan semakin memperkuat dampak positif NIB dalam ekosistem usaha mikro, kecil, dan menengah.

BAB VI REKOMENDASI DAN IMPLIKASI KEBIJAKAN

6.1 Rekomendasi Kebijakan

Berdasarkan hasil kajian mengenai faktor-faktor yang memengaruhi keberhasilan usaha Tenaga Kerja Mandiri Pemula (TKMP), rekomendasi kebijakan makro ini bertujuan untuk memperkuat dampak program TKMP melalui pendekatan holistik yang mencakup dukungan sosial, akses pasar, pemantauan berbasis hasil, dan penguatan legalitas usaha. Rekomendasi ini diharapkan dapat menjadi panduan strategis bagi Kementerian Tenaga Kerja dalam meningkatkan keberlanjutan dan keberhasilan usaha TKMP di masa mendatang.

a. Penguatan Dukungan Sosial dan Lingkungan untuk TKMP

Untuk meningkatkan keberhasilan usaha TKMP, dukungan dari komunitas lokal dan sinergi antarprogram pemerintah harus dimanfaatkan secara optimal. Dukungan ini dapat menciptakan ekosistem yang kondusif bagi pengembangan usaha dan meningkatkan daya saing wirausahawan pemula.

- **Pengintegrasian Dukungan Komunitas Lokal**

Kolaborasi antara pemerintah daerah, asosiasi usaha kecil, dan komunitas lokal diperlukan untuk mendukung TKMP dalam menyediakan akses infrastruktur, informasi pasar, dan fasilitasi kerja sama antar-TKMP.

- **Peningkatan Sinergi Antar-Program Pemerintah**

Integrasikan program TKMP dengan inisiatif nasional lainnya, seperti digitalisasi usaha, bantuan UMKM, dan pengembangan kawasan ekonomi khusus untuk memperluas dampak program.

b. Optimalisasi Karakteristik Wirausahawan TKMP

Karakteristik individu dan usaha TKMP perlu menjadi perhatian khusus karena berperan besar dalam keberhasilan usaha. Kebijakan harus diarahkan untuk mendorong pengembangan keterampilan strategis dan memperluas akses jaringan bisnis bagi wirausahawan pemula.

- **Segmentasi Peserta Berdasarkan Kebutuhan**

Segmentasi peserta berdasarkan jenis usaha dan kapasitas individu akan memungkinkan pendekatan pendampingan yang lebih terfokus dan efektif.

- **Fasilitasi Networking Strategis**

Dukungan jaringan kolaboratif dengan pelaku industri, pemasok, dan pembeli dapat membuka akses pasar baru dan memperkuat posisi TKMP.

c. Meningkatkan Akses TKMP ke Informasi Pasar

Akses terhadap informasi pasar sangat penting bagi TKMP untuk memahami kebutuhan pelanggan dan tren pasar. Kebijakan harus memfasilitasi keterhubungan antara TKMP dengan informasi strategis dan teknologi yang mendukung.

- **Portal Informasi Pasar Terpusat**

Kembangkan platform nasional yang menyediakan data terkait tren pasar, peluang usaha, dan kebutuhan pelanggan dalam format yang mudah diakses oleh TKMP.

- **Kemitraan dengan Platform E-Commerce**

Bekerja sama dengan platform *e-commerce* untuk memberikan pelatihan dan mendukung digitalisasi usaha TKMP.

d. Pemantauan dan Evaluasi yang Berfokus pada Dampak Keberlanjutan

Pemantauan dan evaluasi yang terfokus pada hasil (*outcome*) sangat penting untuk memastikan keberlanjutan usaha TKMP. Kebijakan harus mendukung sistem pemantauan yang berbasis data untuk mengukur dampak nyata program.

- **Sistem Pemantauan Berbasis Dampak**

Fokuskan pemantauan pada hasil jangka panjang, seperti peningkatan omzet, penciptaan lapangan kerja, dan keberlanjutan usaha.

- **Evaluasi Dinamis Berbasis Data**

Lakukan evaluasi berkala dengan pendekatan kuantitatif dan kualitatif untuk memahami tantangan dan peluang yang dihadapi TKMP.

e. Penguatan Legalitas dan Keberlanjutan Usaha TKMP

Kepemilikan legalitas, seperti Nomor Induk Berusaha (NIB), menjadi fondasi penting untuk keberlanjutan usaha. Kebijakan harus memastikan bahwa semua TKMP memahami pentingnya legalitas dan mampu mengaksesnya.

- **Integrasi Sistem NIB dengan Program Nasional**

Pastikan legalitas menjadi prasyarat utama untuk akses ke program pemerintah, memperkuat komitmen TKMP terhadap aspek formalitas usaha.

- **Kampanye Literasi Legalitas Usaha**

Tingkatkan kesadaran wirausahawan tentang manfaat legalitas melalui kampanye berskala nasional.

f. Peningkatan Komitmen TKMP untuk Mengikuti Pendampingan

Komitmen peserta terhadap pendampingan sangat penting untuk mencapai hasil optimal. Kebijakan harus dirancang untuk meningkatkan motivasi peserta dalam memanfaatkan layanan pendampingan.

- **Insentif Berbasis Kinerja**

Berikan insentif non-dana untuk TKMP yang menunjukkan keberhasilan signifikan selama pendampingan, seperti akses ke pelatihan lanjutan atau pameran bisnis.

- **Mekanisme Sanksi untuk Ketidakpatuhan**

Atur sanksi administratif bagi TKMP yang tidak mengikuti pendampingan, seperti pembatasan akses ke program lanjutan.

g. Transparansi dan Akuntabilitas dalam Pelaksanaan Program

Untuk meningkatkan kepercayaan terhadap program TKMP, transparansi dan akuntabilitas harus menjadi prioritas. Pengawasan yang baik akan memastikan efektivitas implementasi program.

- **Pengawasan Kolaboratif Multilevel**

Libatkan pemerintah pusat, pemerintah daerah, dan masyarakat dalam pengawasan program untuk meminimalkan potensi penyimpangan.

- **Audit Program Berbasis Independen**

Audit independen diperlukan untuk mengevaluasi efektivitas program secara menyeluruh.

6.2 Implikasi Kebijakan

Sebagai tindak lanjut dari rekomendasi, implikasi kebijakan ini menekankan pentingnya pendekatan strategis dan sistemik untuk meningkatkan keberhasilan usaha TKMP. Dengan kebijakan berbasis data dan dukungan lintas sektor, program ini diharapkan dapat memberikan dampak yang berkelanjutan.

1. Meningkatkan Relevansi Program

Kebijakan yang dirancang untuk mendukung kebutuhan spesifik TKMP akan memastikan bahwa program ini relevan dan memberikan dampak nyata terhadap keberlanjutan usaha.

2. Mendukung Pengembangan Ekonomi Lokal

Legalitas usaha, akses pasar, dan dukungan sosial akan menciptakan ekosistem yang mendukung pertumbuhan usaha kecil di berbagai daerah.

3. Memperkuat Kepercayaan Publik terhadap Program Pemerintah

Transparansi dan audit independen akan meningkatkan kredibilitas program TKMP dan mendukung keberlanjutan implementasi kebijakan serupa di masa depan.

4. Memastikan Efisiensi Penggunaan Dana Publik

Dengan pendekatan berbasis hasil dan pemantauan yang berbasis data, penggunaan anggaran dapat dioptimalkan untuk menghasilkan dampak yang maksimal terhadap TKMP dan ekonomi nasional.

BAB VII KESIMPULAN DAN SARAN

7.1 Kesimpulan

Kajian mengenai faktor-faktor yang memengaruhi keberhasilan usaha Tenaga Kerja Mandiri Pemula (TKMP) menunjukkan sejumlah temuan penting. Pertama, kualitas pendampingan dinilai positif oleh peserta, tetapi tidak menunjukkan pengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha. Hal ini disebabkan oleh durasi pendampingan yang singkat, fokus administratif, dan kurangnya personalisasi dalam pendekatan pendampingan. Kedua, faktor sosial dan lingkungan, seperti dukungan keluarga dan komunitas, memiliki pengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha. Dukungan ini memberikan landasan emosional dan material bagi wirausahawan, sekaligus menciptakan akses ke infrastruktur yang relevan. Ketiga, karakteristik TKMP, termasuk kemampuan manajerial dan peran aktif dalam pengambilan keputusan usaha, terbukti menjadi faktor penting dalam mendukung keberlanjutan usaha.

Selain itu, faktor eksternal seperti akses terhadap informasi pasar dan kemampuan menghadapi persaingan usaha memberikan kontribusi positif terhadap keberhasilan TKMP. Informasi pasar membantu wirausahawan memahami kebutuhan pelanggan, sementara persaingan usaha mendorong inovasi dan adaptasi strategis. Namun, metode dan materi pelatihan tidak menunjukkan pengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha, yang kemungkinan disebabkan oleh durasi pelatihan yang singkat, relevansi materi yang kurang spesifik, dan terbatasnya penerapan metode berbasis pengalaman. Di sisi lain, pemantauan dan evaluasi memiliki kontribusi signifikan terhadap keberhasilan usaha melalui umpan balik berkualitas dan respons cepat dari pendamping. Terakhir, kepemilikan Nomor Induk Berusaha (NIB) memberikan dampak positif dengan meningkatkan kredibilitas usaha, akses terhadap program dukungan pemerintah, dan efisiensi operasional.

Secara keseluruhan, keberhasilan usaha TKMP dipengaruhi oleh kombinasi faktor internal dan eksternal yang saling melengkapi. Faktor-faktor ini memerlukan pengelolaan yang terintegrasi untuk memastikan keberlanjutan dan pertumbuhan usaha TKMP secara optimal.

7.2 Saran

Untuk meningkatkan keberhasilan usaha TKMP, diperlukan langkah-langkah strategis di tingkat kebijakan yang lebih holistik. Kementerian Tenaga Kerja perlu

mengoptimalkan dukungan sosial dan lingkungan melalui kolaborasi dengan pemerintah daerah dan komunitas lokal untuk menciptakan ekosistem yang mendukung wirausahawan. Selain itu, perlu ada kebijakan untuk memperpanjang durasi pendampingan dan menyesuaikan metode pelaksanaan agar lebih personal dan relevan dengan kebutuhan wirausahawan.

Akses informasi pasar dan pelatihan kewirausahaan berbasis pengalaman juga harus ditingkatkan dengan melibatkan lebih banyak mitra strategis yang dapat membantu wirausahawan memahami kebutuhan pasar dan meningkatkan daya saing usaha mereka. Di sisi lain, evaluasi yang lebih intensif terhadap efektivitas metode pelatihan dan materi yang digunakan perlu dilakukan untuk memastikan kesesuaiannya dengan tantangan yang dihadapi TKMP.

Pemantauan dan evaluasi yang dilakukan secara konsisten harus menjadi prioritas dalam kebijakan pendampingan, dengan fokus pada pemberian umpan balik yang berkualitas dan tepat waktu. Program-program penguatan legalitas, seperti pendampingan pembuatan NIB, perlu terus digencarkan untuk memastikan semua peserta program memenuhi standar legalitas usaha. Melalui pendekatan yang holistik ini, keberlanjutan dan keberhasilan usaha TKMP dapat lebih ditingkatkan di masa mendatang.

DAFTAR PUSTAKA

- Adam, M., Strähle, J. and Freise, M. (2018), “Dynamic capabilities of early-stage firms: Exploring the business of renting fashion”, *Journal of Small Business Strategy*, Small Business Institute, Reutlingen University, Germany, Vol. 28 No. 2, pp. 49–67.
- Alhazza, M.H.F., Bourini, I.F., Zubaidah, M.H. and Bt Selamat, N. (2019), “Success Factor in New Product Development for Startup Companies Using Fuzzy Logic Approach”, *2019 International Conference on Electrical and Computing Technologies and Applications, ICECTA 2019*, Institute of Electrical and Electronics Engineers Inc., American University of Ras Al Khaimah, Mechanical and Industrial Engineering, Ras Al Khaimah, United Arab Emirates, doi: 10.1109/ICECTA48151.2019.8959574.
- Angus, R.W., Houghton, J.D., Neck, C.B. and Kip Holderness, D. (2024), “Who responds to critical feedback? The effects of self-leadership on entrepreneurial product pivoting behavior”, *Journal of Business Research*, Elsevier Inc., Department of Management, John Chambers College of Business and Economics, West Virginia University, 1601 University Avenue, PO Box 6025, Morgantown, 26506, WV, United States, Vol. 172, doi: 10.1016/j.jbusres.2023.114415.
- Assenova, V.A. (2020), “Early-stage venture incubation and mentoring promote learning, scaling, and profitability among disadvantaged entrepreneurs”, *Organization Science*, INFORMS Inst.for Operations Res.and the Management Sciences, Management Department, Wharton School, University of Pennsylvania, Philadelphia, 19104, PA, United States, Vol. 31 No. 6, pp. 1560–1678, doi: 10.1287/ORSC.2020.1367.
- Audretsch, D.B., Heger, D. and Veith, T. (2015), “Infrastructure and entrepreneurship”, *Small Business Economics*, Kluwer Academic Publishers, Institute for Development Strategies, Indiana University, Bloomington, IN, United States, Vol. 44 No. 2, pp. 219–230, doi: 10.1007/s11187-014-9600-6.
- Baluku, M.M., Matagi, L. and Otto, K. (2020), “Exploring the Link Between Mentoring and Intangible Outcomes of Entrepreneurship: The Mediating Role of Self-Efficacy and Moderating Effects of Gender”, *Frontiers in Psychology*, Frontiers Media S.A., Department of Educational, Social and Organizational

- Psychology, School of Psychology, Makerere University, Kampala, Uganda, Vol. 11, doi: 10.3389/fpsyg.2020.01556.
- Bamata, N.H. and Phiri, M.A. (2022), “Optimizing Access To External Finance By Small and Medium-Sized Enterprise Start-Ups: Towards the Development of a Conceptual Framework”, *Journal of Governance and Regulation*, Virtus Interpress, School of Management, Information Technology and Governance, University of KwaZulu-Natal, Durban, South Africa, Vol. 11 No. 1, pp. 125–140, doi: 10.22495/jgrv11i1art12.
- Barnea, A. (2018), “Israeli start-ups - especially in cyber security: Can a new model enhance their survival rate?”, *Journal of Intelligence Studies in Business*, Halmstad University, Netanya Academic College, Netanya, Israel, Vol. 8 No. 1, pp. 37–45, doi: 10.37380/jisib.v8i1.304.
- Bartuševičienė, V., Bartkutė-Norkūnienė, V., Jodienė, R., Zvaigzne, A., Kotāne, I., Mietule, I. and Murinska, S. (2021), “Expression of communication skills and benefits for creating an effective mentoring environment. Comparative analysis of the case of Lithuania and Latvia”, *Vide. Tehnologija. Resursi - Environment, Technology, Resources*, Vol. 1, Rezekne Higher Education Institution, Utena University of Applied Sciences, Utena, Lithuania, pp. 23–29, doi: 10.17770/etr2021vol1.6651.
- Batra, S., Gupta, V.K., Sharma, S. and Yadav, R. (2022), “Seeds of demand-side legitimacy: when do existing companies procure from B2B startups?”, *Journal of Business and Industrial Marketing*, Emerald Publishing, Strategic Management, Indian Institute of Management, Kashipur, India, Vol. 37 No. 12, pp. 2432–2441, doi: 10.1108/JBIM-05-2021-0252.
- Binowo, K. and Hidayanto, A.N. (2023), “Discovering Success Factors in the Pioneering Stage of a Digital Startup”, *Organizacija*, Sciendo, University of Indonesia, Faculty of Computer Science, Jakarta, Indonesia, Vol. 56 No. 1, pp. 3–17, doi: 10.2478/orga-2023-0001.
- Brodie, J., Van Saane, S.H. and Osowska, R. (2017), “Help wanted: Exploring the value of entrepreneurial mentoring at start-up”, *Industry and Higher Education*, SAGE Publications Ltd, Edinburgh Napier University, United Kingdom, Vol. 31 No. 2, pp. 122–131, doi: 10.1177/0950422217691666.
- Burnell, D., Stevenson, R. and Fisher, G. (2023), “Early-stage business model experimentation and pivoting”, *Journal of Business Venturing*, Elsevier Inc.,

- Neeley School of Business, Texas Christian University, United States, Vol. 38 No. 4, doi: 10.1016/j.jbusvent.2023.106314.
- Campos, F., Frese, M., Goldstein, M., Iacovone, L., Johnson, H.C., McKenzie, D. and Mensmann, M. (2017), “Teaching personal initiative beats traditional training in boosting small business in West Africa”, *Science*, American Association for the Advancement of Science, World Bank, Washington, 20433, DC, United States, Vol. 357 No. 6357, pp. 1287–1290, doi: 10.1126/science.aan5329.
- Chandra, Y. (2022), “Social capital as a tool for managing human resources in agile entrepreneurial organisations”, *Managing Human Resources In Smes And Start-Ups: International Challenges and Solutions*, World Scientific Publishing Co. Pte. Ltd., School of Commerce, Narsee Monjee Institute of Management Studies, Mumbai, India, pp. 207–222, doi: 10.1142/9789811239212_0010.
- Chang, S.J. (2004), “Venture capital financing, strategic alliances, and the initial public offerings of Internet startups”, *Journal of Business Venturing*, Vol. 19 No. 5, pp. 721–741, doi: 10.1016/j.jbusvent.2003.03.002.
- Chang, Y. and Kock, W.M. (2021), “Credit guarantee scheme and startup businesses: Financial pipelines and successful startups in South East Asia”, *Investment In Startups And Small Business Financing*, World Scientific Publishing Co., Singapore University of Social Sciences, Ngee Ann Polytechnic, Singapore, pp. 265–302, doi: 10.1142/9789811235825_0009.
- Chen, L.W., Welbourne Eleazar, M.J., Lee, S.H. and Islam, H.A. (2024), “Overcoming the liability of patenting in early-stage ventures with market orientation”, *Industry and Innovation*, Routledge, Strome College of Business, Old Dominion University, Norfolk, VA, United States, Vol. 31 No. 4, pp. 501–524, doi: 10.1080/13662716.2024.2320773.
- Chen, X. and Zhang, S.X. (2024), “Too much of two good things: The curvilinear effects of self-efficacy and market validation in new ventures”, *Journal of Business Research*, Elsevier Inc., MacEwan University, 5-306B, 10700-104 Avenue NW, Edmonton, T5J 4S2, AB, Canada, Vol. 183, doi: 10.1016/j.jbusres.2024.114845.
- Cole, S., Joshi, M. and Schoar, A. (2024), “Heuristics on Call: The Impact of Mobile-Phone-Based Business-Management Advice”, *World Bank Economic Review*, Oxford University Press, Harvard Business School, Cambridge, United States, Vol. 38 No. 3, pp. 580–597, doi: 10.1093/wber/lhad038.

- Crehan, E., Duane, A. and Kelliher, F. (2024), “Monitoring, mentoring and nurturing value in government venture capital entrepreneur development programmes”, *Journal of Small Business and Enterprise Development*, Emerald Publishing, Department of Management and Organisation, South East Technological University – Waterford Campus, Waterford, Ireland, doi: 10.1108/JSBED-01-2023-0012.
- Dammert, A.C. and Nansamba, A. (2023), “Skills training and business outcomes: Experimental evidence from Liberia”, *World Development*, Elsevier Ltd, Department of Economics and School of International Affairs, Carleton University, Canada, Vol. 162, doi: 10.1016/j.worlddev.2022.106120.
- Deepali, Jain, S.K. and Chaudhary, H. (2017), “Quest for Effective Mentors: A Way of Mentoring Potential Entrepreneurs Successfully”, *Global Journal of Flexible Systems Management*, Global Institute of Flexible Systems Management, Department of Management Studies (Vishwakarma Bhawan), Indian Institute of Technology Delhi, Hauz Khas, New Delhi, 110016, India, Vol. 18 No. 2, pp. 99–109, doi: 10.1007/s40171-016-0141-5.
- Dencker, J.C., Gruber, M. and Shah, S.K. (2009), “Pre-entry knowledge, learning, and the survival of new firms”, *Organization Science*, University of Illinois at Urbana-Champaign, Champaign, Illinois 61820, United States, Vol. 20 No. 3, pp. 516–537, doi: 10.1287/orsc.1080.0387.
- Deore, B. and Kala, K. (2018), “Creating entrepreneurship in skill based educational institutes in Western Maharashtra”, *Journal of Advanced Research in Dynamical and Control Systems*, Institute of Advanced Scientific Research, Inc., School of Management, Vel Tech Dr.RR& Dr.SR Technical University, India, Vol. 10 No. 6 Special Issue, pp. 122–125.
- Diana, L., Akbhari, I., Fadhilah, A. and Hidayaturracman, H. (2022), “Pembuatan Nomor Induk Berusaha (NIB) Untuk Kesadaran Legalitas Usaha Bagi Umkm Kelurahan Dukuh Sutorejo”, *Jurnal Penyuluhan Dan Pemberdayaan Masyarakat*, Vol. 1 No. 2, pp. 81–88, doi: 10.59066/jppm.v1i2.72.
- Dimitriadis, S. and Koning, R. (2022), “Social Skills Improve Business Performance: Evidence from a Randomized Control Trial with Entrepreneurs in Togo”, *Management Science*, INFORMS Inst.for Operations Res.and the Management Sciences, Rotman School of Management, University of Toronto, Toronto, M5S 3E6, ON, Canada, Vol. 68 No. 12, pp. 8635–8657, doi: 10.1287/mnsc.2022.4334.

- Eister, T. and Msimango-Galawe, J. (2024), “Business development services training and entrepreneurial self-efficacy – A focus on necessity- and opportunity-driven entrepreneurs”, *Southern African Journal of Entrepreneurship and Small Business Management*, AOSIS (Pty) Ltd, Wits Business School, Faculty of Commerce, Law and Management, University of the Witwatersrand, Johannesburg, South Africa, Vol. 16 No. 1, pp. 1–11, doi: 10.4102/SAJESBM.V16I1.858.
- Elmuti, D., Khoury, G. and Omran, O. (2012), “Does entrepreneurship education have a role in developing entrepreneurial skills and ventures’ effectiveness?”, *Journal of Entrepreneurship Education*, Eastern Illinois University, United States, Vol. 15, pp. 83–98.
- Erçek, M. and Saritemu, M. (2021), “The dynamics of entrepreneurial networks: A qualitative assessment of university incubator’s role in the early stages of Hi-Tech startups”, *Research Anthology on Small Business Strategies for Success and Survival*, IGI Global, Istanbul Technical University, Turkey, pp. 377–396, doi: 10.4018/978-1-7998-9155-0.ch019.
- Estrada-Robles, M., Williams, N. and Vorley, T. (2021), “Structural coupling in entrepreneurial families: how business-related resources contribute to enterpriseness”, *Entrepreneurship and Regional Development*, Routledge, Centre for Enterprise and Entrepreneurship Studies, University of Leeds, Leeds, United Kingdom, Vol. 33 No. 5–6, pp. 457–474, doi: 10.1080/08985626.2020.1727093.
- Evans, M. (2019), “Exploring Decision-Making: an Information Processing Perspective”, *Contemporary Issues in Entrepreneurship Research*, Emerald Publishing, Vol. 9B, pp. 45–71, doi: 10.1108/S2040-72462019000009B004.
- Font Cot, F., Lara Navarra, P. and Serradell-López, E. (2021), “An Integrative Framework for Startups at Early Stage: Promoting Evidence-Based Design and Evaluation in Early Stage Startups”, in A., V., M.D., L. and N.R., A. (Eds.), *Springer Proceedings in Complexity*, Springer Science and Business Media B.V., UOC—Universitat Oberta de Catalunya, Avinguda del Tibidabo, 39, Barcelona, 08045, Spain, pp. 445–458, doi: 10.1007/978-3-030-62066-0_34.
- Frese, M., Gielnik, M.M. and Mensmann, M. (2016), “Psychological Training for Entrepreneurs to Take Action: Contributing to Poverty Reduction in Developing Countries”, *Current Directions in Psychological Science*, SAGE Publications Inc., Institute of Strategic Human Resource Management, Leuphana University

of Lüneburg, Germany, Vol. 25 No. 3, pp. 196–202, doi: 10.1177/0963721416636957.

Gantenbein, P. and Engelhardt, J. (2012), “The role of investors for early-stage companies”, *International Journal of Entrepreneurial Venturing*, Inderscience Publishers, Department of Financial Management, University of Basel, WWZ Center for Economic Sciences, CH-4002 Basel, Peter Merian-Weg 6, Switzerland, Vol. 4 No. 3, pp. 276–289, doi: 10.1504/IJEV.2012.048601.

Gatewood, E.J., Shaver, K.G. and Gartner, W.B. (2016), “A longitudinal study of cognitive factors influencing start-up behaviors and success at venture creation”, *Entrepreneurship as Organizing: Selected Papers of William B. Gartner*, Edward Elgar Publishing Ltd., University of Houston, United States, pp. 136–156, doi: 10.4337/9781783476947.00016.

González M, M.A., Terzidis, O., Lütz, P. and Heblich, B. (2024), “Critical decisions at the early stage of start-ups: a systematic literature review”, *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, Springer Science and Business Media Deutschland GmbH, Karlsruhe Institute of Technology, Karlsruhe, Germany, Vol. 13 No. 1, doi: 10.1186/s13731-024-00438-9.

Guimaraes, T. and Paranjape, K. (2019), “Competition intensity as moderator for NPD success”, *International Journal of Innovation Science*, Emerald Group Holdings Ltd., J. E. Owen Chair of Excellence, Tennessee Tech University, Cookeville, United States, Vol. 11 No. 4, pp. 618–647, doi: 10.1108/IJIS-07-2018-0072.

Hakim, A.A.Y., Ramadhan, R.O., Wahid, M.N. and Qurratu’aini, N.I. (2024), “Sosialisasi dan Pendampingan Pengurusan Nomor Induk Berusaha untuk Pelaku UMKM Jual Beli Kambing AIM”, *Jurnal Pengabdian Inovatif Masyarakat*, Vol. 1 No. 2, pp. 74–76, doi: 10.62759/jpim.v1i2.112.

Hatthakijphong, P. and Ting, H.I. (2019), “Prioritizing successful entrepreneurial skills: An emphasis on the perspectives of entrepreneurs versus aspiring entrepreneurs”, *Thinking Skills and Creativity*, Elsevier Ltd, Department of Information and Finance Management, National Taipei University of Technology, Taiwan, Vol. 34, doi: 10.1016/j.tsc.2019.100603.

Hisrich, R.D. and Ramadani, V. (2018), *Entrepreneurial Marketing: A Practical Managerial Approach*, *Entrepreneurial Marketing: A Practical Managerial Approach*, Edward Elgar Publishing Ltd., Bridgestone Chair of International Marketing, Kent State University, United States, doi: 10.4337/9781788111324.

- Hulsink, W. and Koek, D. (2014), “The young, the fast and the furious: A study about the triggers and impediments of youth entrepreneurship”, *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*, Inderscience Publishers, Department of Strategic Management and Entrepreneurship, Rotterdam School of Management, Erasmus University, NL-3000 Rotterdam, P.O. Box 1738, Netherlands, Vol. 18 No. 2–3, pp. 182–209, doi: 10.1504/IJEIM.2014.062876.
- Hung Kee, D.M., Khin, S. and Ho, T.C.F. (2021), “Social network, prior working experience, start-up experience and access to support: The case of the Malaysian start-up industry”, *International Journal of Business and Globalisation*, Inderscience Publishers, School of Management, Universiti Sains Malaysia, Penang, 11800, Malaysia, Vol. 28 No. 1–2, pp. 16–37, doi: 10.1504/IJBG.2021.115295.
- Indriastuti, H., Robiansyah and Anwar, H. (2023), “Market Information Accessibility and Successful Collaboration Innovation: Mediation Effect on Start-Ups Sales Growth”, *International Journal of Business and Society*, Universiti Malaysia Sarawak, Universitas Mulawarman, Samarinda, Indonesia, Vol. 24 No. 3, pp. 1015–1029, doi: 10.33736/ijbs.6398.2023.
- Júnior, C.R.S., Siluk, J.C.M., Júnior, A.N., Rosa, C.B. and de Freitas Michelin, C. (2022), “Overview of the factors that influence the competitiveness of startups: a systematized literature review”, *Gestao e Producao*, Brazilian Institute for Information in Science and Technology, Universidade Federal de Santa Maria – UFSM, Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção, Núcleo de Inovação e Competitividade, Departamento de Engenharia de Produção e Sistemas, RS, Santa Maria, Brazil, Vol. 29, doi: 10.1590/1806-9649-2022v29e13921.
- Kaffka, G. and Krueger, N. (2024), “How entrepreneurs engage with feedback during value creation – a taxonomy”, *Journal of Intellectual Capital*, Emerald Publishing, UMC Utrecht, Utrecht, Netherlands, Vol. 25 No. 7, pp. 109–128, doi: 10.1108/JIC-02-2024-0056.
- Kariv, D. (2010), “The role of management strategies in business performance: Men and women entrepreneurs managing Creativity and Innovation”, *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, Inderscience Publishers, School of Business Administration, College of Management, Rishon Lezion, Israel, Vol. 9 No. 3, pp. 243–263, doi: 10.1504/IJESB.2010.031921.

- Kauppinen, A., Paloniemi, K. and Juho, A. (2021), “Failed firm founders’ grief coping during mentoring: Learning as the single catalyst of their restarting performance narratives”, *International Journal of Management Education*, Elsevier Ltd, RMIT University, College of Business, School of Management, 124 La Trobe Street, Melbourne, 3000, Victoria, Australia, Vol. 19 No. 1, doi: 10.1016/j.ijme.2019.02.008.
- Koster, S. and van Stel, A. (2014), “The relationship between start-ups, market mobility and employment growth: An empirical analysis for Dutch regions”, *Papers in Regional Science*, Blackwell Publishing Ltd, University of Groningen, Faculty of Spatial Sciences, Groningen, NL-9700, PO Box 800, Netherlands, Vol. 93 No. 1, pp. 203–217, doi: 10.1111/pirs.12000.
- Kotha, R., Vissa, B., Lin, Y. and Corboz, A.V. (2023), “Do ambitious entrepreneurs benefit more from training?”, *Strategic Management Journal*, John Wiley and Sons Ltd, Lee Kong Chian School of Business, Singapore Management University, Singapore, Vol. 44 No. 2, pp. 549–575, doi: 10.1002/smj.3438.
- Kumar, P., Chandra, A., Shivani, S. and Pillai, V. (2024), “Evaluating the impact of digital and financial literacy on MSME performance”, *Journal of the International Council for Small Business*, Informa UK Ltd, Department of Management Studies, Indian Institute of Technology, Delhi, India, doi: 10.1080/26437015.2024.2405548.
- Kuratko, D.F., Neubert, E. and Marvel, M.R. (2021), “Insights on the mentorship and coachability of entrepreneurs”, *Business Horizons*, Vol. 64 No. 2, pp. 199–209, doi: 10.1016/j.bushor.2020.11.001.
- Latter, S., Bruce, F. and McNicoll, B. (2021), “The design for business initiative: A systematic approach to embedding entrepreneurship in design education”, in F., M., M.D.F., F., I., S. and A., R. (Eds.), *Proceedings of the European Conference on Innovation and Entrepreneurship, ECIE*, Academic Conferences and Publishing International Limited, University of Dundee, United Kingdom, pp. 1301–1309, doi: 10.34190/EIE.21.800.
- Lee, S.J. and You, Y.Y. (2019), “A study of the effects of career functions, psychosocial functions and role model functions on the sustainability of entrepreneurship mentoring”, *International Journal of Innovation, Creativity and Change*, Primrose Hall Publishing Group, Dept. of Smart Convergence Consulting, Hansung University, ASI KR KS013, South Korea, Vol. 9 No. 3, pp.

230–243.

- Liao, J. and Gartner, W.B. (2016), “The effects of pre-venture plan timing and perceived environmental uncertainty on the persistence of emerging firms”, *Entrepreneurship as Organizing: Selected Papers of William B. Gartner*, Edward Elgar Publishing Ltd., Northeastern Illinois University, 5500 N. St. Louis, Chicago, 60625, IL, United States, pp. 245–262, doi: 10.4337/9781783476947.00021.
- Lubishtani, E., Beka, E. and Jahja, A. (2022), “The Impact of Knowledge Management and Knowledge Transfer in Growth and Innovation A Study of Business Start-Ups, Business Incubators and Business Accelerators”, in P., K. (Ed.), *IFAC-PapersOnLine*, Vol. 55, Elsevier B.V., UBT College for Business and Technology, Pristina, 10000, Serbia, pp. 54–59, doi: 10.1016/j.ifacol.2022.12.010.
- Malach, J. and Kysil, N. (2019), “Application of digital tools for the development of entrepreneurship competencies”, in R., O., M., B. and B., M. (Eds.), *Proceedings of the European Conference on E-Learning, ECEL*, Vol. 2019-Novem, Academic Conferences Limited, University of Ostrava, Czech Republic, pp. 378–386, doi: 10.34190/EEL.19.078.
- Martín-Cruz, N., Hernangómez-Barahona, J., Rodríguez-Escudero, A.I. and Saboia-Leitao, F. (2012), “Training and its consequences on the innovative capacity of entrepreneurs”, *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*, Department of Business Economics, University of Valladolid, 47011 Valladolid, Avda. Valle Esgueva, number 6, Spain, Vol. 15 No. 3, pp. 235–251, doi: 10.1504/IJEIM.2012.046597.
- Matricano, D. (2010), “Achieving and Sustaining New Knowledge Development in High-Expectation Start-ups”, *Industry and Higher Education*, SAGE Publications Ltd, Second University of Naples, Corso Gran Priorato di Malta, Capua (CE), 81043, Italy, Vol. 24 No. 1, pp. 47–53, doi: 10.5367/000000010790877380.
- Mazzarol, T. and Reboud, S. (2006), “The strategic decision making of entrepreneurs within small high innovator firms”, *International Entrepreneurship and Management Journal*, Centre for Entrepreneurial Management and Innovation, Graduate School of Management, University of Western Australia, Crawley, WA 6009, 35 Stirling Highway, Australia, Vol. 2 No. 2, pp. 261–280, doi:

10.1007/s11365-006-8688-9.

- McCarthy, P.X., Gong, X., Braesemann, F., Stephany, F., Rizoiu, M.A. and Kern, M.L. (2023), “The impact of founder personalities on startup success”, *Scientific Reports*, Nature Research, The Data Science Institute, University of Technology Sydney, Sydney, NSW, Australia, Vol. 13 No. 1, doi: 10.1038/s41598-023-41980-y.
- Mejia, J. and Gopal, A. (2018), “The long-term effects of a short-term helping hand: Software startups in accelerators”, *International Conference on Information Systems 2018, ICIS 2018*, Association for Information Systems, Indiana University, 1309 E 10th St, Bloomington, 47405, IN, United States.
- Memon, J., Rozan, M.Z.A., Ismail, K., Uddin, M. and Daud, D.K. (2015), “Mentoring an entrepreneur: Guide for a mentor”, *SAGE Open*, SAGE Publications Inc., Universiti Teknologi Malaysia, Johor Bahru, Malaysia, Vol. 5 No. 1, doi: 10.1177/2158244015569666.
- Ng, H.S. and Kee, D.M.H. (2012), “The Issues and Development of Critical Success Factors for the SME Success in a Developing Country”, *International Business Management*, School of Management, Universiti Sains Malaysia, 11800 USM, Pulau Pinang, Malaysia, Vol. 6 No. 6, pp. 680–691, doi: 10.3923/ibm.2012.680.691.
- Nosella, A., Petroni, G. and Verbano, C. (2006), “Innovation development in biopharmaceutical start-up firms: An Italian case study”, *Journal of Engineering and Technology Management - JET-M*, Elsevier, Dip. Tecnica, Gestione dei Sistemi Industriali, Università degli Studi di Padova, 36100 Vicenza, Str.lla San Nicola 3, Italy, Vol. 23 No. 3, pp. 202–220, doi: 10.1016/j.jengtecman.2006.06.005.
- Pahnke, E.C., Sirmon, D.G., Rhymer, J. and Campbell, J.T. (2018), “The many paths to success: How early resource configurations of young technology ventures affect the likelihood and speed to reach liquidity events”, *78th Annual Meeting of the Academy of Management, AOM 2018*, University of Washington, Foster School of Business, Seattle, 98195-3226, WA, United States, doi: 10.5465/AMBPP.2018.50.
- Paoloni, P. and Modaffari, G. (2022), “Business incubators vs start-ups: a sustainable way of sharing knowledge”, *Journal of Knowledge Management*, Emerald Group Holdings Ltd., Department of Law and Economics of Production Activities,

- University of Rome, La Sapienza, Rome, Italy, Vol. 26 No. 5, pp. 1235–1261, doi: 10.1108/JKM-12-2020-0923.
- Paradkar, A., Knight, J. and Hansen, P. (2015), “Innovation in start-ups: Ideas filling the void or ideas devoid of resources and capabilities?”, *Technovation*, Elsevier Ltd, Department of Marketing, University of Otago, Dunedin, 9054, New Zealand, Vol. 41, pp. 1–10, doi: 10.1016/j.technovation.2015.03.004.
- Ravi, B. (2021), “Insights on Entrepreneurship Education and Mentoring Programs”, *IEEE Potentials*, Institute of Electrical and Electronics Engineers Inc., Mechanical Engineering, Iit Bombay, Mumbai, 400076, India, Vol. 40 No. 3, pp. 35–40, doi: 10.1109/MPOT.2021.3053535.
- Rechter, E. and Avnimelech, G. (2024), “Intensive personal mentoring: accelerators’ secret sauce”, *Small Business Economics*, Springer, Faculty of Business Administration, Ono Academic College, Kiryat Ono, 500017, Israel, doi: 10.1007/s11187-024-00943-x.
- van Rijnsoever, F.J. and Eveleens, C.P. (2021), “Money Don’t matter? How incubation experience affects start-up entrepreneurs’ resource valuation”, *Technovation*, Elsevier Ltd, Innovation Studies, Copernicus Institute of Sustainable Development, Utrecht University, Netherlands, Vol. 106, doi: 10.1016/j.technovation.2021.102294.
- Rosita, J., Ihalauw, J.J.O.I., Abdi, A.S. and Sirine, H. (2023), “The Effect of Entrepreneurial Orientation and Social Media Adoption on Marketing Performance of Culinary Start-up Business”, *Journal of System and Management Sciences*, Success Culture Press, Faculty of Economics and Business, Management Doctoral Study Programme, Satya Wacana Christian University, Central Java, Salatiga, Indonesia, Vol. 13 No. 3, pp. 29–51, doi: 10.33168/JSMS.2023.0303.
- Rydehell, H., Isaksson, A. and Lofsten, H. (2019), “Human capital, external relations, and early firm performance of technology-based start-ups”, *Rigour and Relevance in Entrepreneurship Research, Resources and Outcomes Frontiers in European Entrepreneurship Research*, Edward Elgar Publishing Ltd., Chalmers University of Technology, Sweden, pp. 117–139, doi: 10.4337/9781789903980.00016.
- Santamaria, S., Abolfathi, N. and Mahmood, I.P. (2024), “Demand pull versus resource push training approaches to entrepreneurship: A field experiment”,

- Strategic Management Journal*, John Wiley and Sons Ltd, NUS Business School, National University of Singapore, Singapore, Vol. 45 No. 3, pp. 564–587, doi: 10.1002/smj.3560.
- Santana-Domínguez, I., Ballesteros-Rodríguez, J.L. and Domínguez-Falcón, C. (2022), “An application of training transfer literature to the analysis of training for entrepreneurship: A conceptual model”, *International Journal of Management Education*, Vol. 20 No. 2, p. 100649, doi: 10.1016/j.ijme.2022.100649.
- Santisteban, J. and Mauricio, D. (2017), “Systematic literature review of critical success factors of Information Technology startups”, *Academy of Entrepreneurship Journal*, Allied Academies, National University of San Marcos, Peru, Vol. 23 No. 2, pp. 1–23.
- Santisteban, J., Morales, V., Bayona, S. and Morales, J. (2023), “Failure of Tech Startups: A Systematic Literature Review”, in M.V., G. and C., G.-G. (Eds.), *Lecture Notes in Networks and Systems*, Vol. 678 LNNS, Springer Science and Business Media Deutschland GmbH, Universidad Privada Norbert Wiener, Av. Arequipa 440 con Jr. Larrabure y Unanue 110. Urb. Santa Beatriz, Lima, 15056, Peru, pp. 111–126, doi: 10.1007/978-3-031-30592-4_9.
- Sarri, K.K. (2011), “Mentoring female entrepreneurs: A mentors’ training intervention evaluation”, *Journal of European Industrial Training*, Department of Balkan Studies, University of Western Macedonia, Florina, Greece, Vol. 35 No. 7, pp. 721–741, doi: 10.1108/03090591111160814.
- Shekhar, P., Huang-Saad, A., Libarkin, J., Cummings, R. and Tafurt, V. (2017), “Assessment of student learning in an entrepreneurship practicum course”, *ASEE Annual Conference and Exposition, Conference Proceedings*, Vol. 2017-June, American Society for Engineering Education, University of Michigan, United States, doi: 10.18260/1-2--27639.
- Shen, J., Sha, Z. and Wu, Y.J. (2020), “Enterprise adaptive marketing capabilities and sustainable innovation performance: An opportunity-resource integration perspective”, *Sustainability (Switzerland)*, Vol. 12 No. 2, doi: 10.3390/su12020469.
- Shen, R., Zhang, H., Zhong, W. and Lu, J. (2024), “Distinctiveness from whom? Evaluation of startups’ distinctiveness from multiple referents in angel investment platforms”, *Strategic Entrepreneurship Journal*, John Wiley and Sons

- Inc, School of Management, Zhejiang University, Hangzhou, China, doi: 10.1002/sej.1521.
- Slavik, S., Hanak, R. and Hudakova, I.M. (2020), “Natural and generic strategies of start-ups and their efficiency”, *Journal of Competitiveness*, Tomas Bata University in Zlín, University of Economics in Bratislava, Faculty of Business Management, Department of Management, Slovakia, Vol. 12 No. 2, pp. 125–148, doi: 10.7441/joc.2020.02.08.
- Song, M., Di Benedetto, C.A. and Parry, M.E. (2009), “The impact of formal processes for market information acquisition and utilization on the performance of Chinese new ventures”, *International Journal of Research in Marketing*, Institute for Entrepreneurship and Innovation, Management of Technology and Innovation, Marketing, Kansas City, United States, Vol. 26 No. 4, pp. 314–323, doi: 10.1016/j.ijresmar.2009.08.003.
- St-Jean, E. and Audet, J. (2012), “The role of mentoring in the learning development of the novice entrepreneur”, *International Entrepreneurship and Management Journal*, Université du Québec à Trois-Rivières, Institut de Recherche sur les PME, Trois-Rivières, QC, Pavillon Desjardins-Hydro-Québec, bur. 1426, Canada, Vol. 8 No. 1, pp. 119–140, doi: 10.1007/s11365-009-0130-7.
- St-Jean, E. and Audet, J. (2013), “The Effect of Mentor Intervention Style in Novice Entrepreneur Mentoring Relationships”, *Mentoring and Tutoring: Partnership in Learning*, Research Institute on SMEs, University of Quebec at Trois-Rivières, Trois-Rivières, QC G9A 5H7, 3351, boul. des Forges, CP 500, Canada, Vol. 21 No. 1, pp. 96–119, doi: 10.1080/13611267.2013.784061.
- St-Jean, E. and Tremblay, M. (2011), “Opportunity recognition for novice entrepreneurs: The benefits of learning with a mentor”, *Academy of Entrepreneurship Journal*, Université du Québec à Trois-Rivières, Canada, Vol. 17 No. 2, pp. 37–48.
- Sullivan, D.M. and Ford, C.M. (2014), “How entrepreneurs use networks to address changing resource requirements during early venture development”, *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Blackwell Publishing Inc., Management and Marketing Department, University of Dayton, Dayton, OH, United States, Vol. 38 No. 3, pp. 551–574, doi: 10.1111/etap.12009.
- Sutantri Sutantri, Imma Rokhhmatul Aysa and Khairan Khairan. (2022), “Pendampingan Pembuatan Nomor Induk Berusaha (NIB) dan Branding Produk

dalam Upaya Pengembangan UMKM di Dusun Sukomoro Desa Puncu Kec. Puncu Kediri”, *NUSANTARA Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, Vol. 2 No. 2, pp. 134–142, doi: 10.55606/nusantara.v2i2.2347.

- Umami, I., Che Pee, A.N. Bin, Bin Sulaiman, H.A., Hariyanto and Mar’ati, F.S. (2023), “A literature review of MSME success: Acceptance and use of technology, financial access, and strategic cooperation”, *Multidisciplinary Reviews*, Malque Publishing, Department of Informatics Engineering, Darul Ulum University, Indonesia, Vol. 6, doi: 10.31893/MULTIREV.2023SS086.
- Umbelino, G., Lewis, D.R., Gerber, E. and Easterday, M. (2021), “An Emergent Understanding of Mentor Strategies for Career Development in Emerging Fields”, *Conference on Human Factors in Computing Systems - Proceedings*, Association for Computing Machinery, Delta Lab, Northwestern University, United States, doi: 10.1145/3411763.3451800.
- Wang, Z., He, Q., Xia, S., Sarpong, D., Xiong, A. and Maas, G. (2020), “Capacities of business incubator and regional innovation performance”, *Technological Forecasting and Social Change*, Vol. 158, p. 120125, doi: 10.1016/j.techfore.2020.120125.
- Welbourne Eleazar, M.J. and Miller, T.L. (2022), “Pivotal Mentorship: How the Type of Mentoring Feedback Influences Entrepreneurial Pivoting”, *Academy of Management Annual Meeting Proceedings*, Vol. 2022, Tippie College of Business, University of Iowa, 108 Pappajohn Building, Iowa City, 52242, IA, United States, doi: 10.5465/AMBPP.2022.124.
- Yusubova, A. and Knoblen, J. (2023), “Mentors’ motives and mentoring functions: comparing social and commercial new ventures”, *European Journal of Innovation Management*, Emerald Publishing, Department of Strategy and Entrepreneurship, Tilburg School of Economics and Management, Tilburg University, Tilburg, Netherlands, doi: 10.1108/EJIM-05-2023-0405.