

PENGARUH *LOCUS OF CONTROL*, KEPERIBADIAN PROAKTIF, DAN KEUNGGULAN BERSAING TERHADAP KEBERHASILAN USAHA (STUDI KASUS PADA USAHA MIKRO KECIL MENENGAH DI DESA WONOSARI TANJUNG MORAWA)

Nurhasanah Febriyanti Harahap¹, Melisa Zuriani Hasibuan¹, Toni Hidayat¹, Sari Wulandari¹

¹*Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muslim Nusantara Al-Washliyah Medan*

Info Artikel

Riwayat Artikel:

Tanggal Dikirim: 17 Juli 2025

Tanggal Diterima: 28 November 2025

Tanggal DiPublish: 01 Desember 2025

Kata kunci: *Locus of Control*; Kepribadian Proaktif; Keunggulan Bersaing; Keberhasilan Usaha

Penulis Korespondensi:

Nurhasanah Febriyanti Harahap

Email: nurhasanahfebriyantihp@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh *locus of control*, kepribadian proaktif, dan keunggulan bersaing baik secara parsial maupun simultan memengaruhi keberhasilan usaha yang dijalankan oleh pelaku UMKM di Desa Wonosari Tanjung Morawa. *Locus of control* mencerminkan keyakinan individu dalam mengendalikan hasil usahanya, sementara itu kepribadian proaktif menggambarkan inisiatif individu dalam menghadapi perubahan. Keunggulan bersaing mengacu pada kemampuan menciptakan nilai tambah melalui inovasi, harga, dan pelayanan. Penelitian ini melibatkan 68 pelaku UMKM sebagai sampel yang dipilih secara purposive dari total populasi sebanyak 215 pelaku UMKM. Data dikumpulkan menggunakan kuesioner tertutup dan dianalisis menggunakan regresi linier berganda. Analisis statistik meliputi uji t (parsial), uji F (simultan), dan perhitungan koefisien determinasi (R^2). Berdasarkan uji parsial, variabel *locus of control* terbukti memiliki pengaruh signifikan dan positif terhadap keberhasilan usaha. Hal ini dikonfirmasi oleh nilai t-hitung (3,020) yang lebih besar dari t-tabel (1,9971), dengan tingkat signifikansi 0,0004 (kurang dari 0,05). Kepribadian adalah faktor yang sangat signifikan dengan nilai t (4,407) > t tabel dan signifikansi 0,000. Ini menandakan bahwa inisiatif individu berperan kuat dalam kesuksesan usaha. Demikian pula, Keunggulan bersaing terbukti berpengaruh signifikan dan positif, dengan nilai t-hitung (2,471) > t tabel dan signifikansi 0,016. Pengujian secara simultan (uji f), mengonfirmasi bahwa *locus of control*, kepribadian proaktif, dan keunggulan bersaing secara kolektif memberikan pengaruh yang signifikan terhadap keberhasilan UMKM dengan nilai F-hitung sebesar 65,732 jauh melebihi F-tabel (2,75) dengan signifikansi 0,000, memperkuat validasi model.

Jurnal Mutiara Manajemen

e-ISSN: 2579-759X

Vol. 10 No.2 Desember, 2025 (Hal 146-158)

Homepage: <https://e-journal.sari-mutiara.ac.id/index.php/JMM>

DOI: <https://doi.org/10.51544/jmm.v10i2.6202>

How To Cite: Harahap, Nurhasanah Febriyanti, Melisa Zuriani Hasibuan, Toni Hidayat, and Sari Wulandari. 2025. "Pengaruh Locus Of Control, Kepribadian Proaktif, Dan Keunggulan Bersaing Terhadap Keberhasilan Usaha (Studi Kasus Pada Usaha Mikro Kecil Menengah Di Desa Wonosari Tanjung Morawa)." *Jurnal Mutiara Manajemen* 10 (2): 146–158. <https://doi.org/https://doi.org/10.51544/jmm.v10i2.6202>.



Copyright © 2025 by the Authors, Published by Program Studi: Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sari Mutiara Indonesia. This is an open access article under the CC BY-SA Licence ([Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/)).

1. Pendahuluan

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) menempati posisi krusial dan strategis yang berkontribusi besar sebagai instrumen fundamental dalam mencapai kestabilan makro ekonomi dan mendorong laju pertumbuhan ekonomi, bahkan saat kondisi pasar normal maupun ketika terjadi krisis. Di Indonesia, UMKM merupakan bentuk usaha yang dominan mencakup lebih dari 99% dari total unit usaha, yang berperan penting dengan tingkat kontribusi yang berada di atas 60% terhadap Produk Domestik Bruto, serta mampu mempekerjakan lebih dari 90% dari populasi pekerja nasional Prasetyo et al., (2022). Peran strategis UMKM sangat terasa, terutama berkontribusi signifikan dalam upaya peningkatan kesejahteraan masyarakat di wilayah pedesaan. Di kabupaten Deli Serdang, khususnya Desa Wonosari, UMKM tidak hanya menjadi penggerak ekonomi lokal, tetapi juga berfungsi sebagai wadah tumbuhnya usaha yang lebih besar. Meski begitu, kemampuan pelaku UMKM untuk bertahan dan berkembang masih sangat rentan dipengaruhi oleh faktor-faktor, mencakup elemen-elemen yang berasal baik dari lingkungan luar (*eksternal*) maupun kondisi intrinsik dari diri pelaku usaha itu sendiri (*internal*).

Hambatan eksternal yang sering menjadi kendala antara lain keterbatasan akses terhadap pembiayaan, lambatnya adopsi teknologi, serta tingginya tingkat persaingan di pasar. Di sisi lain, aspek internal seperti kondisi psikologis dan karakter individu pelaku usaha juga memainkan peran penting dalam menentukan keberhasilan. Beberapa Karakteristik penting yang menjadi fokus perhatian adalah *locus of control*, kepribadian proaktif, dan kemampuan dalam menciptakan keunggulan bersaing. Keyakinan pelaku UMKM dalam mengontrol hasil usahanya diukur melalui *locus of control*. Ketika kontrol internal kuat, individu meyakini bahwa kesuksesan datang dari strategi dan usaha pribadi, bukan sekedar bergantung pada faktor eksternal seperti keberuntungan atau nasib baik. Kepribadian proaktif merupakan karakteristik individu yang ditandai dengan kecenderungan untuk bertindak berdasarkan ide dan inisiatif pribadi dalam rangka menciptakan perubahan pada dirinya maupun lingkungannya. Sementara itu, keunggulan bersaing merujuk pada kemampuan pelaku usaha dalam menciptakan nilai tambah yang membedakan produk atau jasanya dari pesaing, melalui inovasi, efisiensi operasional, kualitas layanan, dan strategi pemasaran yang tepat sasaran. Menurut (Anjuari & Hasibuan, 2022), keberhasilan usaha dapat mendefinisikan sebagai kondisi peningkatan kinerja yang menjadi tujuan utama perusahaan. Dalam konteks UMKM, pencapaian ini berperan penting dalam menggerakkan perekonomian dan mengurangi angka pengangguran. Berdasarkan hasil observasi awal UMKM di Desa Wonosari, diketahui bahwa sebagian besar pelaku usaha menunjukkan ketergantungan yang tinggi terhadap faktor eksternal, kurang memiliki inisiatif dalam berinovasi, serta belum memiliki strategi bersaing yang terstruktur. Kondisi ini berdampak pada rendahnya pencapaian kinerja usaha seperti peningkatan omzet, pencapaian target penjualan, dan efektivitas pemasaran. Padahal, pengambilan keputusan yang tepat, pengelolaan sumber daya yang optimal, tingginya intensitas persaingan pasar, keterbatasan modal dan akses terhadap pembiayaan, rendahnya tingkat inovasi, serta kurang optimalnya pemahaman mengenai strategi pemasaran yang efektif dan responsif terhadap perubahan. Fenomena ini menunjukkan adanya perbedaan signifikan dalam pencapaian keberhasilan antar pelaku UMKM.

2. Metode

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kuantitatif, khususnya metode asosiatif, yang bertujuan untuk menguji keterkaitan antara variabel-variabel yang diteliti. Menurut Sekaran dan Bougie (2016:95), penelitian kuantitatif merupakan proses penyelidikan yang sistematis terhadap fenomena yang terukur dan dapat diekspresikan sebagai nilai numerik, untuk dianalisis menggunakan teknik statistik spesifik tertentu dalam prosedur pengujian hipotesis yang telah dirumuskan. Penggunaan pendekatan ini bertujuan untuk menganalisis secara mendalam keterkaitan atau besaran dampak yang ditimbulkan oleh variabel bebas (*independent*) yaitu *locus of control*, kepribadian proaktif, dan keunggulan bersaing, terhadap variabel terikat (*dependent*) yaitu keberhasilan usaha pada pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Desa Wonosari, Kecamatan Tanjung Morawa yang berjumlah sebanyak 215 unit usaha. Sampel penelitian ini berjumlah 68 responden, yang diperoleh melalui metode Purposive Sampling, yang pemilihannya dipilih karena memungkinkan penentuan sampel didasarkan pada sejumlah kriteria spesifik yang relevan dengan tujuan penelitian. Proses pengumpulan data primer dalam penelitian ini diimplementasikan melalui penyebaran instrumen kuesioner terstruktur (tertutup) yang dibagikan secara langsung kepada pelaku usaha yang terlibat dalam pengumpulan data penelitian. Instrumen pengumpulan data diukur dengan mengaplikasikan skala likert lima poin, yang berfungsi untuk mengukur sejauh mana responden menyetujui setiap pernyataan dalam kuesioner. Adapun tahapan analisis data yang digunakan dalam penelitian ini dapat dirincikan sebagai berikut:

1. Evaluasi Asumsi Dasar (Uji Asumsi Klasik), seperti pemeriksaan Uji Normalitas Data, Homokedastisitas (Uji Heteroskedastisitas), dan ketiadaan Uji Multikolinearitas).
2. Estimasi Model Regresi, menggunakan Analisis Regresi Linier Berganda untuk menentukan persamaan hubungan antarvariabel.
3. Inferensi Statistik, yang berupa Pengujian Hipotesis mencakup Uji Parsial (Uji t), Uji Simultan (Uji F), dan perhitungan Uji Koefisien Determinasi (R^2) untuk menilai daya penjas model.

Secara keseluruhan, tujuan utama dari pelaksanaan penelitian ini adalah untuk menghasilkan pemahaman yang komprehensif mengenai pengaruh *Locus of Control*, Kepribadian Proaktif, dan Keunggulan Bersaing terhadap Keberhasilan Usaha pelaku UMKM di wilayah penelitian.

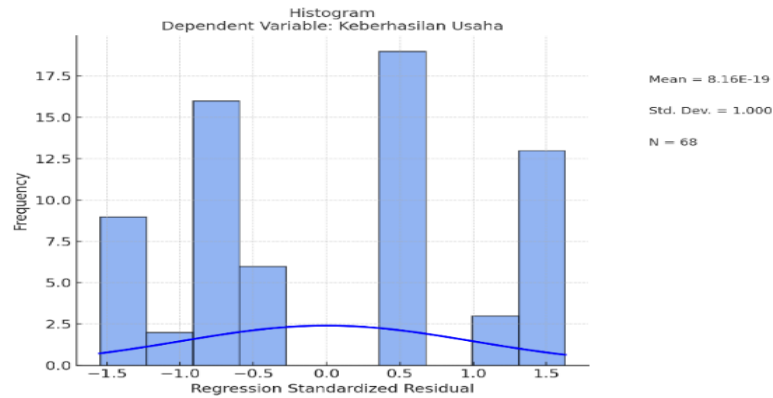
3. Hasil

Pengambilan data *first-hand* (primer) dalam penelitian ini diperoleh melalui instrumen kuesioner terstruktur (tertutup) dan dianalisis secara kuantitatif. Pendekatan survei diterapkan untuk menguji hipotesis, dengan kuesioner dibagikan langsung kepada 68 pelaku UMKM di lokasi penelitian (Desa Wonosari, Tanjung Morawa).

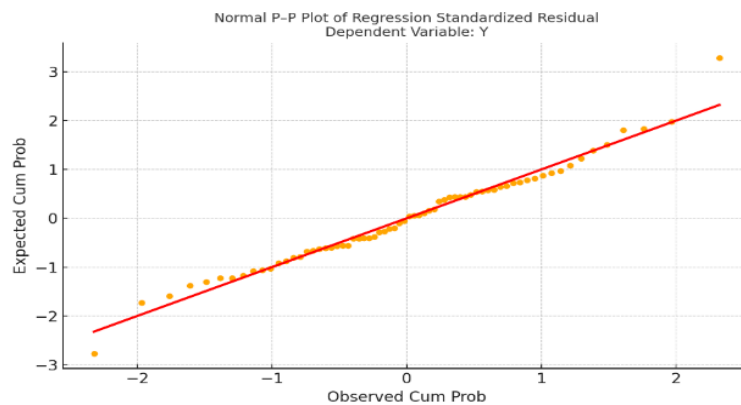
1. Pengujian Asumsi Klasik

Langkah awal analisis yang dilakukan adalah Pengujian Asumsi Klasik. Pengujian ini krusial untuk memverifikasi kelayakan dan kualitas data agar memenuhi persyaratan model regresi linear berganda. Dengan demikian, analisis selanjutnya dapat diinterpretasikan secara sah (*valid*) dan konsisten (*reliabel*). Salah satu komponen dari implementasi pada model regresi ini mencakup:

a. Uji Normalitas Data



Berdasarkan tampilan gambar histogram residual standar diatas, terlihat bahwa distribusi data membentuk kurva menyerupai lonceng (*bell-shaped*) yang simetris terhadap garis tengah. Pola ini menunjukkan tidak adanya penyimpangan ekstrem atau outlier yang signifikan. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa residual pada variabel keberhasilan usaha memenuhi asumsi normalitas, yang merupakan kebutuhan mendasar dalam pelaksanaan analisis regresi linier berganda.



Berdasarkan gambar normal *probability plot*, terlihat bahwa distribusi titik-titik residual memperlihatkan pola yang spesifik, yaitu tersebar mengikuti garis diagonal dari kuadran kiri bawah menuju kuadran kanan atas. Sehingga titik-titik tersebut tidak menunjukkan pola penyimpangan yang ekstrem terhadap garis diagonal, baik ke atas maupun ke bawah, dan cenderung tersebar mendekati garis ideal. Oleh karena itu, grafik normal *probability plot* memvalidasi bahwa residual data terdistribusi secara normal.

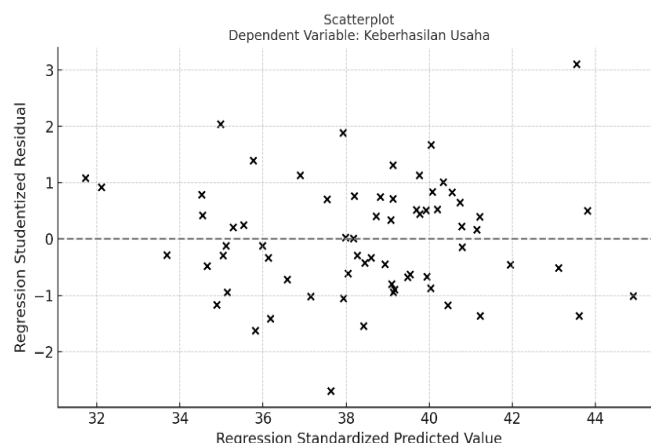
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		68
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.0000000
Most Extreme Differences	Absolute	.059

	Positive	.059
	Negative	-.051
Test Statistic		.059
Asymp. Sig. (2-tailed) ^c		.200 ^c
a. Test distribution is Normal.		
b. Calculated from data.		
c. Lilliefors Significance Correction.		
d. This is a lower bound of the true significance.		

Berdasarkan hasil uji normalitas, residual data terbukti terdistribusi secara normal. Hal ini diperkuat oleh tampilan histogram yang menunjukkan bentuk pola lonceng yang simetris dan normal *probability plot* di mana titik-titik residual mengikuti garis diagonal. Secara statistik, nilai signifikansi uji *Kolmogorov-Smirnov* adalah 0,200 (lebih besar dari 0,05), sehingga hipotesis nol (data normal) diterima.

b. Uji Heteroskedastisitas

Prosedur pengujian ini memiliki tujuan utama untuk mendeteksi keberadaan heteroskedastisitas, yaitu suatu kondisi di mana terdapat varians residual yang tidak seragam atau bervariasi secara sistematis di antara setiap unit observasi dalam model regresi. Prosedur Pengujian Heteroskedastisitas dilakukan menggunakan metode *scatterplot*, yaitu dengan menentukan nilai prediksi yang terstandarisasi (*regression standardized predicted value*) terhadap nilai *residual* yang terstandarisasi dan (*regression studentized residual*).



Berdasarkan Analisis Visual grafik *scatterplot residual*, menunjukkan bahwa sebaran titik-titik data yang acak di sekitar garis nol (sumbu horizontal $Y = 0$). Ketiadaan pola yang terstruktur (seperti garis atau kurva spesifik) mengkonfirmasi bahwa asumsi homoskedastisitas, sehingga bebas dari masalah heteroskedastisitas.

c. Uji Multikolinearitas

Tujuan dari pengujian ini adalah untuk mengidentifikasi potensi asosiasi yang berlebihan di antara variabel-variabel independen (bebas) dalam model regresi. Deteksi multikolinearitas dilakukan dengan mengacu pada nilai *Tolerance* dan nilai *Variance Inflation Factor* (VIF). Kriteria yang digunakan untuk menyimpulkan bahwa model bebas dari multikolinearitas adalah jika nilai *Tolerance* melampaui 0,10 (atau $\geq 0,10$) dan Nilai VIF tidak melebihi 10 (atau

≤ 10). Dengan demikian, dapat ditarik kesimpulan bahwa model persamaan regresi yang digunakan dalam studi ini layak dan handal untuk memprediksi serta menganalisis hubungan antar variabel penelitian karena memenuhi semua kriteria yang ditetapkan.

Coefficients ^a							
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
(Constant)	2.087	1.240		1.682	.098		
<i>Locus of Control</i> (X1)	.314	.056	.331	5.607	.000	.734	1.362
Kepribadian Proaktif (X2)	.482	.068	.505	7.088	.000	.712	1.405
Keunggulan Bersaing (X3)	.279	.074	.214	3.770	.000	.763	1.310
a. Dependent Variable: keberhasilan usaha							

Berdasarkan hasil evaluasi pengujian multikolinearitas yang disajikan pada tabel di atas, dapat dilihat bahwa nilai *tolerance* dari setiap variabel (*Locus of Control*, Kepribadian Proaktif, dan Keunggulan Bersaing) masing-masing beradadi atasambang batas 0,10 yaitu sebesar (0,734, 0,712, dan 0,763). Selain itu, nilai VIF untuk ketiga variabel bebas (*Locus of Control*, Kepribadian Proaktif, dan Keunggulan Bersaing) masing-masing adalah sebesar 1,362, 1,405, dan 1,310. Karena semua nilai tersebut kurang dari atau sama dengan 10 (≤ 10), disimpulkan bahwa model regresi bebas masalah multikolinearitas. Hal ini berarti tidak ada hubungan linier yang terlalu tinggi di antara variabel independen tersebut. Dengan demikian, ketiga variabel bebas dapat digunakan secara bersamaan (simultan) dalam model regresi untuk mengukur pengaruhnya terhadap Keberhasilan Usaha (variabel terikat).

2. Analisis Regresi Linier Berganda

Coefficients ^a							
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
(Constant)	1.112	1.021		1.089	.282		
<i>Locus of Control</i> (X1)	.308	0.102	.312	3.020	.004	.714	1.400
Kepribadian Proaktif (X2)	.476	0.108	.511	4.407	.000	.668	1.497
Keunggulan Bersaing (X3)	.298	0.121	.299	2.471	.016	.785	1.274
a. Dependent Variable: keberhasilan usaha							

Berdasarkan luaran dari analisis regresi linier berganda menghasilkan formulasi persamaan model yang digunakan untuk memprediksi variabel dependen sebagai berikut:

$$Y = 1,112 + 0,308 X_1 + 0,476 X_2 + 0,298 X_3.$$

Interpretasi Koefisien:

1. Konstanta (a) = 1,112
 Nilai konstanta (1,112) mengindikasikan bahwa tanpa adanya kontribusi dari variabel independen X_1 , X_2 , X_3 (bernilai nol), maka nilai dasar Keberhasilan Usaha adalah 1,112. Ini mengindikasikan adanya faktor lain di luar model yang tetap memberi kontribusi minimal terhadap keberhasilan.
2. Koefisien X_1 (*Locus of Control*) = 0,308
 Setiap peningkatan 1 satuan pada *Locus of Control* meningkatkan Keberhasilan Usaha sebesar 0,308 satuan. Nilai t-hitung (3,020) melampaui t-tabel dengan tingkat signifikansi sebesar 0,004 ($\leq 0,05$) menegaskan bahwa variabel *Locus of Control* memberikan kontribusi yang positif dan signifikan secara statistik terhadap Keberhasilan Usaha.
3. Koefisien X_2 (Kepribadian Proaktif) = 0,476
 Kepribadian proaktif diidentifikasi memiliki pengaruh paling dominan terhadap keberhasilan usaha. Setiap kenaikan 1 satuan dalam Kepribadian Proaktif akan meningkatkan keberhasilan sebesar 0,476 satuan. Dukungan statistik untuk temuan ini diperkuat oleh nilai t-hitung yang paling substansial (4,407) dan tingkat signifikansi 0,000 ($\leq 0,05$), mengkonfirmasi pengaruh variabel Keunggulan Bersaing yang paling dominan.
4. Koefisien X_3 (Keunggulan Bersaing) = 0,298
 Setiap kenaikan 1 satuan dalam keunggulan bersaing akan meningkatkan keberhasilan usaha sebesar 0,298 satuan. Hasil uji-t menunjukkan nilai signifikansi 0,016 ($\leq 0,05$) dan Nilai t-hitung 2,471. Oleh karena itu hal ini menunjukkan adanya dampak yang signifikan dan searah dari variabel tersebut.

3. Hasil Pengujian Hipotesis

a. Uji Parsial (Uji t)

Coefficients ^a								
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	1.112	1.021		1.089	.282		
	<i>Locus of Control</i> (X1)	.308	0.102	.312	3.020	.004	.714	1.400
	Kepribadian Proaktif (X2)	.476	0.108	.511	4.407	.000	.668	1.497
	Keunggulan Bersaing (X3)	.298	0.121	.299	2.471	.016	.785	1.274
a. Dependent Variable: keberhasilan usaha								

Hasil luaran uji parsial (Uji t), menunjukkan bahwa ketiga variabel independen (*Locus of Control*, Kepribadian Proaktif, dan Keunggulan Bersaing) masing-masing berpengaruh signifikan terhadap variabel Keberhasilan Usaha, penjelasan untuk setiap variabel disajikan sebagai berikut:

1. *Locus of Control* (X_1)

Dengan nilai t-hitung (3,020) melampaui t-tabel (1,9971) dan tingkat signifikansi (0,004) berada di bawah ambang batas 0,05, dapat disimpulkan bahwa Hipotesis Nol (H_0) ditolak dan Hipotesis Alternatif (H_a) diterima, yang artinya *Locus of Control* memiliki pengaruh yang substansial dan positif terhadap Keberhasilan Usaha. Dampak positif ini berarti bahwa semakin tinggi tingkat keyakinan pelaku

UMKM pada kendali internal mereka (usaha sendiri), semakin besar pula peluang mereka untuk mencapai keberhasilan.

2. Kepribadian Proaktif (X_2)

Dengan nilai t-hitung (4,407) yang jauh melampaui t-tabel (1,9971) dan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$, menunjukkan bahwa Kepribadian Proaktif berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha. Hal ini wajar, karena Pelaku usaha yang aktif, inisiatif, dan tidak mudah menyerah cenderung meraih kesuksesan yang lebih besar.

3. Keunggulan Bersaing (X_3)

Dengan nilai t-hitung (2,471) yang jauh melampaui t-tabel (1,9971) dan nilai signifikansi $0,016 < 0,05$, dapat disimpulkan bahwa Keunggulan Bersaing juga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha. UMKM yang mampu menciptakan keunggulan pada produk, layanan, dan mampu beradaptasi dengan pasar memiliki peluang lebih besar untuk berkembang dan berhasil.

b. Uji Simultan (Uji F)

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	2500.321	3	833.440	65.732	.000 ^b
	Residual	810.324	64	12.661		
	Total	3310.645	67			
a. Dependent Variable: Keberhasilan Usaha						
b. Predictors: (Constant), <i>Locus of Control</i> , Kepribadian Proaktif, Keunggulan Bersaing						

Pengujian simultan (Uji F) dilakukan untuk menguji pengaruh secara simultan. Derajat kebebasan (*degree of freedom/df*) model dihitung menggunakan formula $n - k - 1$. Dengan jumlah data (n) sebanyak 68 dan jumlah variabel independen (k) sebanyak 3, maka diperoleh $df = 68 - 3 - 1 = 64$. Oleh karena itu, nilai F tabel pada tingkat signifikansi 5% ($\alpha = 0,05$) dengan $df_1 = 3$ dan $df_2 = 64$ diperoleh sebesar 2,75. Hasil pengujian menunjukkan bahwa nilai F hitung sebesar 65,732 $>$ F tabel sebesar (2,75), didukung oleh tingkat signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$. Hasil pengujian hipotesis menunjukkan penolakan terhadap hipotesis nol (H_0) dan penerimaan hipotesis alternatif (H_a), yang berarti bahwa *Locus of Control*, Kepribadian Proaktif, dan Keunggulan Bersaing secara simultan berdampak signifikan terhadap Keberhasilan Usaha pada UMKM di Desa Wonosari Kecamatan Tanjung Morawa.

c. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Model Summary ^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.835 ^a	.698	.685	3.556
a. Predictors: (Constant), <i>locus of control</i> , kepribadian proaktif, dan keunggulan bersaing				
b. Dependent Variable: keberhasilan usaha				

Analisis data yang tersaji dalam tabel menunjukkan bahwa:

1. Koefisien Korelasi (R) = 0,835
Menunjukkan keterkaitan yang kuat dan berbanding lurus antara variabel-variabel independen (*Locus of Control*, Kepribadian Proaktif, dan Keunggulan Bersaing) dengan variabel dependen (Keberhasilan Usaha). Semakin tinggi nilai R , semakin kuat hubungan antarvariabel dalam model.
2. Koefisien Determinasi (R^2) = 0,698
Artinya, 69,8% variasi dalam Keberhasilan Usaha dapat dijelaskan oleh ketiga variabel independen secara simultan. Sisanya sebesar 30,2% dipengaruhi oleh faktor lain di luar model.
3. Adjusted R^2 = 0,685
Nilai koefisien determinasi yang disesuaikan (*Adjusted R²*) memastikan bahwa model memiliki daya eksplanasi yang efektif tanpa adanya bias akibat penambahan prediktor berlebihan.

Model regresi ini memiliki daya jelas yang tinggi. Peningkatan *locus of control*, kepribadian proaktif, dan keunggulan bersaing secara bersama-sama dapat memberikan dampak yang substansial dan signifikan terhadap optimalisasi Keberhasilan Usaha pada UMKM di Desa Wonosari Tanjung Morawa.

4. Pembahasan

a. Pengaruh *Locus of Control* Terhadap Keberhasilan Usaha UMKM Di Desa Wonosari

Untuk variabel *Locus of Control*, hasil uji hipotesis menunjukkan bahwa nilai t hitung sebesar (3,020). Dengan tingkat signifikansi 0,004, yang mana lebih kecil dari 0,05 ($0,004 < 0,05$). Dibandingkan dengan t tabel sebesar 1,9971 ($df = 64$, $\alpha = 0,05$), maka karena t -hitung $>$ t -tabel, dapat disimpulkan bahwa Hipotesis Nol (H_0) ditolak dan Hipotesis Alternatif (H_a) diterima, yang artinya *Locus of Control* berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keberhasilan Usaha UMKM di Desa Wonosari. Hasil ini menunjukkan bahwa pelaku UMKM yang memiliki pengendalian internal yang kuat, percaya diri dalam mengambil keputusan, serta bertanggung jawab atas keberhasilan maupun kegagalan usahanya, cenderung memiliki peluang yang lebih tinggi untuk mencapai keberhasilan.

Hasil ini sejalan dengan hasil penelitian Saputra & Sari (2021) yang menyatakan bahwa *Locus of Control internal* secara signifikan memengaruhi keberhasilan usaha UMKM di Kota Malang. Pelaku usaha yang yakin bahwa nasib bisnisnya ditentukan oleh kerja keras dan strategi sendiri cenderung memiliki ketahanan usaha yang lebih baik.

b. Pengaruh Kepribadian Proaktif Terhadap Keberhasilan Usaha UMKM Di Desa Wonosari

Hasil uji hipotesis menunjukkan bahwa t -hitung variabel kepribadian proaktif sebesar $4,407 > t$ -tabel = 1,9971, dengan nilai signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$. Dapat disimpulkan bahwa Hipotesis Nol (H_0) ditolak dan Hipotesis Alternatif (H_a) diterima. Artinya, Kepribadian Proaktif memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Keberhasilan Usaha. Pelaku UMKM yang memiliki kepribadian proaktif biasanya cepat tanggap terhadap peluang pasar, mampu beradaptasi dalam menghadapi tantangan, dan tidak menunda dalam mengambil tindakan strategis. Ciri-ciri ini sangat relevan dengan dinamika persaingan usaha saat ini.

Hasil ini diperkuat oleh penelitian Zhang & Bruning (2021) yang menunjukkan bahwa kepribadian proaktif mendorong kesuksesan bisnis melalui keberanian mengambil risiko, inisiatif tinggi, dan kemampuan membaca kebutuhan pasar. Selain itu, studi oleh Abhijeet Biswas (2024) juga menemukan bahwa *proactive personality*, *persistence*, dan *pursuit of excellence* secara kolektif mendorong kesuksesan UMKM, terutama jika didukung dengan pendidikan formal.

c. Pengaruh Keunggulan Bersaing Terhadap Keberhasilan Usaha UMKM Di Desa Wonosari

Pengaruh Keunggulan Bersaing terhadap Keberhasilan Usaha terbukti positif dan signifikan, berdasarkan hasil yang diperoleh dari uji t (parsial). Bukti statistik menunjukkan nilai t-hitung 2,471 yang melampaui t-tabel sebesar 1,9971, serta mempertimbangkan tingkat signifikansi 0,016 (yang kurang dari 0,05). Maka Hipotesis Nol (H_0) ditolak. Dengan demikian, disimpulkan bahwa Hipotesis Alternatif (H_a) diterima, yang menegaskan bahwa Keunggulan Bersaing memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap Keberhasilan Usaha. Hasil ini menunjukkan bahwa pelaku UMKM yang mampu menciptakan keunggulan bersaing, seperti menawarkan harga yang kompetitif, menjalin hubungan baik dengan pelanggan, tanggap terhadap perubahan lingkungan, serta mampu bertahan di tengah tekanan persaingan, memiliki potensi yang lebih tinggi dalam merealisasikan keberhasilan usaha.

Penelitian ini konsisten dengan hasil studi Hasanah (2022) yang menyimpulkan bahwa keunggulan bersaing yang dibangun melalui inovasi dan pelayanan berkualitas berdampak positif terhadap keberhasilan usaha UMKM, khususnya di sektor kuliner. Selain itu, penelitian oleh Wijayanti & Nurhayati (2023) juga menemukan bahwa keunggulan bersaing berperan sebagai variabel perantara (mediator) yang meningkatkan kekuatan pengaruh *locus of control* terhadap keberhasilan usaha.

d. Pengaruh *Locus of Control*, Kepribadian Proaktif, dan Keunggulan Bersaing Secara Simultan Terhadap Keberhasilan Usaha UMKM Di Desa Wonosari

Berdasarkan hasil uji simultan (uji F), ditemukan bahwa nilai F hitung sebesar 65,732 > F tabel sebesar 2,75, dengan tingkat signifikansi 0,000 < 0,05. Kondisi ini menyebabkan Hipotesis Nol (H_0) ditolak dan Hipotesis Alternatif (H_a) diterima, yang artinya variabel *Locus of Control*, Kepribadian Proaktif, dan Keunggulan Bersaing secara simultan berpengaruh signifikan terhadap Keberhasilan Usaha. Temuan ini menegaskan bahwa kombinasi antara kendali internal, sikap proaktif, dan strategi bersaing yang unggul dapat menciptakan sinergi yang kuat dalam mendorong keberhasilan pelaku UMKM. Tidak hanya satu variabel yang dominan, melainkan integrasi dari ketiganya yang membentuk landasan keberhasilan usaha secara menyeluruh.

Hasil ini mendukung penelitian Fajar Mulia (2023) yang menyatakan bahwa inovasi dari produk dan keunggulan bersaing secara simultan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan UMKM di Kota Medan. Di sisi lain, Van den Groenendaal et al. (2024) juga menegaskan bahwa kombinasi strategi proaktif di berbagai dimensi kehidupan turut memberikan kontribusi signifikan terhadap kesuksesan wirausaha.

5. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian dan pembahasan yang telah dipaparkan sebelumnya, dapat ditarik beberapa kesimpulan utama, sebagai berikut:

1. *Locus of Control* berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha pada pelaku UMKM di Desa Wonosari. Pembuktian ini diperkuat oleh hasil uji t yang menunjukkan bahwa nilai t-hitung sebesar 3,020 lebih besar dari t tabel sebesar 1,9971, dimana nilai signifikansi (sig.) menunjukkan $< 0,05$. Artinya, semakin tinggi pengendalian internal yang dimiliki pelaku UMKM, maka peluang keberhasilan usahanya akan semakin besar.
2. Kepribadian Proaktif secara signifikan dan positif mempengaruhi keberhasilan usaha yang dijalankan oleh pelaku UMKM di Desa Wonosari. Pembuktian ini diperkuat oleh hasil uji t yang menunjukkan bahwa nilai t hitung sebesar 4,407 $>$ t tabel 1,9971, yang menunjukkan bahwa pelaku UMKM yang memiliki sikap proaktif—seperti mampu melihat peluang, mengambil inisiatif, dan tidak menunda pekerjaan—lebih berpotensi meraih keberhasilan dalam usahanya.
3. Terdapat pengaruh signifikan Keunggulan Bersaing terhadap keberhasilan usaha pada pelaku UMKM di Desa Wonosari. Berdasarkan uji t, diperoleh nilai t-hitung sebesar 2,471 $>$ t tabel 1,9971, yang berarti bahwa semakin tinggi keunggulan bersaing yang dimiliki pelaku UMKM—baik dari sisi harga, inovasi, maupun pelayanan—maka semakin besar pula keberhasilan usaha yang dicapai.
4. Secara simultan *Locus of Control*, Kepribadian Proaktif, dan Keunggulan Bersaing berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha pada pelaku UMKM di Desa Wonosari. Hal ini ditunjukkan melalui hasil uji F dengan nilai F-hitung sebesar 65,732 yang lebih besar dari F tabel sebesar 2,75, serta nilai signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$. Dengan demikian, ketiga variabel independen yang diteliti terbukti memberikan kontribusi yang substansial dan nyata terhadap keberhasilan usaha yang dijalankan oleh pelaku UMKM.

Saran

Berdasarkan tindak lanjut dari hasil penelitian, disarankan beberapa saran spesifik sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil uji hipotesis, *Locus of Control* berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha, Disarankan agar pelaku usaha lebih memperkuat aspek *Locus of Control internal*, yaitu dengan meningkatkan rasa tanggung jawab dan keyakinan bahwa keberhasilan usaha sangat bergantung pada usaha, kerja keras, dan keputusan diri sendiri, bukan pada keberuntungan semata.
2. Mengingat bahwa Kepribadian Proaktif sangat berpengaruh positif terhadap keberhasilan usaha, maka pelaku UMKM diharapkan dapat lebih aktif dalam mencari peluang usaha baru, mengambil inisiatif dalam menyelesaikan masalah, serta tetap semangat dalam menghadapi tantangan dan perubahan dalam lingkungan usaha.
3. Keunggulan Bersaing juga terbukti berpengaruh terhadap keberhasilan usaha, oleh karena itu pelaku UMKM di Desa Wonosari sebaiknya lebih fokus dalam meningkatkan daya saing melalui kualitas produk, pelayanan pelanggan, harga yang kompetitif, serta inovasi berkelanjutan agar mampu bertahan dan unggul dalam persaingan pasar.

Penelitian ini hanya berfokus pada tiga variabel independen, yaitu *Locus of Control*, Kepribadian Proaktif, dan Keunggulan Bersaing. Guna memperkaya temuan, disarankan bagi peneliti selanjutnya untuk memperluas cakupan variabel tambahan lain yang mungkin berpengaruh terhadap keberhasilan usaha, seperti modal usaha, literasi keuangan, penggunaan teknologi digital, dukungan keluarga, atau pengalaman usaha.

6. Daftar Pustaka

- Alam, I. K., & Efendi, J. (2021). Pengaruh Karakteristik Kewirausahaan, Modal Usaha Dan Kompetensi Kewirausahaan Terhadap Keberhasilan Usaha Ukm Kuliner Di Wilayah Darmaga Bogor. *Mabiska Jurnal*, 6(2), 52–63.
- Anjuari, R., & Hasibuan, M. Z. (2022). Pengaruh Karakteristik Wirausaha Dan Kreativitas Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Umkm Kuliner Di Desa Bandar Setia Deli Serdang. *Jurnal Mutiara Manajemen*, 7(2), 73–82. <https://doi.org/10.51544/jmm.v7i2.3459>
- Hajar, S., & Sukaatmadja, I. P. G. (2016). Keunggulan Bersaing Memediasi Pengaruh Orientasi Kewirausahaan Terhadap Kinerja Pemasaran. *E-Jurnal Manajemen Unud*, 5(10), 6580–6609.
- Prasetyo, E., Yuliana, Y., & Hidayat, T. (2022). Pengaruh Jumlah Umkm, Jumlah Pendapatan Produk Domestik Bruto Daerah (Pdrb) Dan Jumlah Tenaga Kerja Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Di Kabupaten Deli Serdang. *Bisnis-Net Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 5(1), 90–102. <https://doi.org/10.46576/bn.v5i1.2158>
- Biswas, A. (2024). From passion to profit: Unveiling the strengths of proactive mindset, perseverance, excellence and education in the entrepreneurial success of MSMEs. *International Journal of Productivity and Performance Management*, 73(8), 2530–2557. <https://doi.org/10.1108/IJPPM-08-2023-0426>
- Ananda, F., & Susilowati, D. (2017). UMKM dan pembangunan ekonomi. *Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan*, 5(2), 101–112.
- Barney, J. B. (2017). *Gaining and sustaining competitive advantage*. Pearson Education.
- Buchari, A. (2016). *Kewirausahaan*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Darmawati, I., Ramadhan, R., & Yuliani, R. (2022). Pengaruh locus of control terhadap kinerja karyawan. *Jurnal Manajemen dan Bisnis Indonesia*, 14(1), 12–20.
- Firdaus, A., & Handoyo, S. (2021). Kepribadian proaktif dan kesuksesan karier. *Psikologia: Jurnal Pemikiran dan Penelitian Psikologi*, 16(2), 145–156.
- Ghozali, I. (2019). *Aplikasi analisis multivariate dengan program IBM SPSS 25* (Edisi 9). Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Ghufron, M. N., & Risnawita, R. S. (n.d.). *Teori-teori psikologi*. Yogyakarta: Ar-Ruzz Media.
- Heriyanto, D., Wibowo, A., & Putri, M. (2021). Digitalisasi UMKM dan keunggulan bersaing. *Jurnal Ekonomi dan Manajemen*, 9(3), 77–85.
- Irawan, A., & Sudarmiatin, S. (2024). Strategi pemasaran UMKM dan keunggulan bersaing. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 6(1), 30–39.
- Joo, B. K., & Ready, K. J. (2021). The effects of proactive personality on career success. *Human Resource Development International*, 24(1), 45–61.
- Karimi, S., & Sotoodeh, M. (2020). Internal vs. external locus of control and academic performance. *Journal of Psychology*, 12(3), 78–85.
- Mahardika, A., & Kistyanto, A. (2020). Pengaruh personality terhadap perilaku proaktif. *Jurnal Psikologi Indonesia*, 9(2), 120–131.
- Mursal, M., Nurhayati, R., & Ramadhan, F. (2022). Kepribadian proaktif dan inovasi karyawan. *Jurnal Manajemen*, 7(2), 88–99.
- Nazura, A. (2020). Faktor-faktor yang mempengaruhi locus of control. *Jurnal Ilmu Psikologi dan Pendidikan*, 3(1), 10–18.
- Noor, I. (2020). *Manajemen usaha kecil dan menengah*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Pradana, A. (2022). Kepribadian proaktif dan adaptabilitas organisasi. *Jurnal Manajemen dan Organisasi*, 5(2), 99–110.

- Saputra, R., & Sari, D. (2021). Pengaruh locus of control dan kepercayaan diri terhadap keberhasilan usaha pelaku UMKM di Kota Malang. *Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis*, 8(1), 25–34.
- Sugiyono. (2015). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian & Pengembangan Research and Development*. Bandung: CV. Alfabeta
- Sugiono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Cetakan Ke-26. Bandung: CV. Alfabeta
- Suryana, Y. (2018). *Kewirausahaan: Kiat dan proses menuju sukses*. Jakarta: Salemba Empat.
- Syabarrudin, R., Idrus, M. S., & Sari, P. (2023). Kepribadian proaktif dalam organisasi. *Jurnal Psikologi Terapan*, 5(2), 112–120.
- Tambunan, T. (2016). *UMKM di Indonesia: Isu dan tantangan*. Jakarta: LPFE UI.
- Umar, H., Widodo, A., & Suryani, L. (2018). Faktor-faktor penentu keberhasilan usaha. *Jurnal Ekonomi dan Manajemen*, 6(2), 55–64.
- Wijaya, R., & Saputra, D. (2022). Keberhasilan usaha ditinjau dari daya saing dan inovasi produk. *Jurnal Bisnis dan Manajemen*, 10(1), 66–74.
- Yuseima, A., & Zulfikar, T. (2018). Keberhasilan usaha dan peran inovasi dalam UMKM. *Jurnal Manajemen Kewirausahaan*, 4(3), 44–55.
- Zhu, Y., Chen, L., & Zhuang, Y. (2019). Locus of control and entrepreneurial intention: A meta-analytic review. *International Journal of Business Research*, 13(4), 22–30.