

**ANALISIS PENGARUH KEMAMPUAN BERWIRAUSAHA DAN STRATEGI
PENGEMBANGAN BISNIS TERHADAP KEBERHASILAN USAHA PADA
USAHA WARUNG NASI AMPERA DI KABUPATEN TASIKMALAYA**

Riang Akbar Yusuf^{1*}, Ilmi Nurjanah², Mukti Ali Siroudin³

Kewirausahaan, Universitas Mayasari Bakti, Indonesia

Corresponding Author e-mail: riangakbaryusuf@gmail.com,

ilminurjanah04@gmail.com

Masuk: Juni 2023

Penerimaan: Juni 2024

Publikasi: Juli 2024

ABSTRAK

Penelitian yang dilakukan di Restoran Warung Nasi Ampera bertujuan untuk mengetahui pengaruh kewirausahaan dan strategi pengembangan usaha terhadap keberhasilan usaha. Penelitian ini menggunakan analisis deskriptif dan vertifikatif, dengan sampel sebanyak 98 karyawan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa keterampilan kewirausahaan dan strategi pengembangan usaha secara umum berada dalam kondisi baik, dan keberhasilan usaha restoran secara umum baik. Studi ini menekankan pentingnya menggabungkan keterampilan kewirausahaan dan strategi pengembangan bisnis untuk kesuksesan bisnis.

Kata Kunci: Kemampuan Berwirausaha; Strategi Pengembangan Bisnis; Keberhasilan Usaha.

ABSTRACT

The research conducted in Restaurant Warung Nasi Ampera aimed to determine the impact of entrepreneurship and business development strategy on the success of the business. The study used descriptive and vertifikatif analysis, with a sample of 98 employees. The results showed that entrepreneurial skills and business development strategies were generally in good condition, and the success of the restaurant business was generally good. The study emphasizes the importance of combining entrepreneurial skills and business development strategies for business success.

Keywords: *Entrepreneurial Ability; Business Development Strategy; Business Success.*

A. PENDAHULUAN

Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) memegang peranan penting dalam perekonomian suatu negara atau daerah. Pentingnya UMKM terletak pada kemampuannya menghasilkan tenaga kerja produktif dan meningkatkan produktivitas melalui investasi dan kemajuan teknologi. Di Indonesia, partisipasi masyarakat sangat penting dalam pengembangan UMKM.

Peningkatan keterampilan kewirausahaan dan strategi pengembangan usaha menjadi kunci keberhasilan UMKM. Meningkatnya jumlah wirausaha di Indonesia dapat membuka peluang pendapatan dan penciptaan lapangan kerja yang lebih

besar, sehingga mengurangi tingkat pengangguran. Keterampilan kewirausahaan dan strategi pengembangan usaha merupakan faktor penting dalam meningkatkan produktivitas dan mencapai kesuksesan usaha. Prioritas kompetitif manufaktur, seperti manufaktur adaptif, efektivitas biaya tenaga kerja, kinerja pengiriman, logistik, skala ekonomi produksi, teknologi proses, kinerja kualitas, hasil dan waktu tunggu, serta integrasi vertikal, juga berkontribusi terhadap keberhasilan bisnis. Selain itu, memuaskan pelanggan dan mencapai pertumbuhan merupakan indikator keberhasilan bisnis.

Kasus Warung Nasi Ampera menunjukkan bagaimana UMKM yang sukses dapat memperluas kehadirannya dan memberikan manfaat ekonomi bagi masyarakatnya. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh keterampilan kewirausahaan dan strategi pengembangan bisnis terhadap keberhasilan Warung Nasi Ampera di Tasikmalaya, Indonesia.

Kemampuan berasal dari kata mampu yang berarti kuasa (bisa, sanggup) melakukan sesuatu, sedangkan kemampuan berarti kesanggupan, kecakapan, kekuatan (Tim Penyusun Kamus Besar Bahasa Indonesia, 2009:552-553). Seseorang dikatakan mampu apabila ia bisa atau sanggup melakukan sesuatu yang harus dilakukan. Kemampuan yang harus dimiliki oleh wirausaha yaitu: (Yuyun Wirasasmita dalam Suryana, 2010:43)

1. Self knowledge, yaitu memiliki pengetahuan tentang usaha yang akan dilakukan atau ditekuninya.
2. Imagination, yaitu memiliki imajinasi, ide, dan perspektif serta tidak mengandalkan sukses masa lalu.
3. Pratical knowledge, yaitu memiliki pengetahuan praktis, misalnya pengetahuan teknik, desain, prosesing, pembukuan, administrasi, dan pemasaran.
4. Search skill, yaitu kemampuan menemukan, berkreasi, dan berimajinasi.
5. Forseight, yaitu berpandangan jauh ke depan.
6. Computation skill, yaitu kemampuan berhitung dan meprediksi keadaan masa yang akan datang.
7. Communication skill, yaitu kemampuan untuk berkomunikasi, bergaul, dan berhubungan dengan orang lain.menjadi satu pada bagian terakhir dari

kajian literatur

Pengertian Wirausaha Menurut (Wiwin Novitasyari, 2017) Kewirausahaan berasal dari kata wira dan usaha, dan diberi imbuhan ke-an. Wira dapat diartikan sebagai pahlawan, pejuang atau gagah berani, sedangkan usaha adalah bekerja atau melakukan sesuatu. Kewirausahaan (entrepreneurship) adalah perilaku penuh semangat dengan adanya keberanian untuk mengambil resiko sehingga menjadi kreatif dan berkembang.

B. KAJIAN TEORI

Strategi Bisnis sendiri menurut (David, 2011) adalah seni dan pengetahuan untuk memformulasikan, mengimplementasikan, dan melakukan evaluasi keputusan lintas fungsi yang memungkinkan organisasi mencapai tujuan. Pendapat ini menekankan bahwa strategi pada dasarnya adalah sebuah cara sistematis yang telah dirancang oleh perusahaan agar mampu mencapai tujuannya.

Strategi adalah pola tujuan serta kebijakan dan rencana besar dalam mencapai tujuan tersebut, yang disusun sedemikian rupa sehingga mampu mendefinisikan bisnis perusahaan atau akan menjadi apa perusahaan tersebut serta jenis perusahaan saat ini atau jenis perusahaan apa yang diinginkan (Anthony dalam Elhamma, 2013: 2). Strategi harus memberikan batasan-batasan bagi sebuah proyek, dimana tujuan dan hasil harus mengikuti arah perusahaan ke depan (Longman dan Mullins, 2004: 57).

Pengembangan bisnis yang berkelanjutan merupakan pusat perhatian perusahaan, yang dapat dicapai dengan mengadopsi strategi dan aktivitas bisnis yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan serta para pemegang saham, sembari melindungi, mempertahankan, dan memperkuat sumber daya yang dibutuhkan oleh perusahaan. Konsep pengembangan bisnis muncul dari sektor swasta, menitikberatkan pada upaya mengidentifikasi kesempatan bisnis di tengah pasar. Secara umum, tujuan pengembangan bisnis adalah menciptakan keuntungan melalui penciptaan bisnis dalam rangka memanfaatkan pasar dan kesempatan bisnis, serta untuk menciptakan lapangan pekerjaan (Central Otago District Center, 2013: 5)

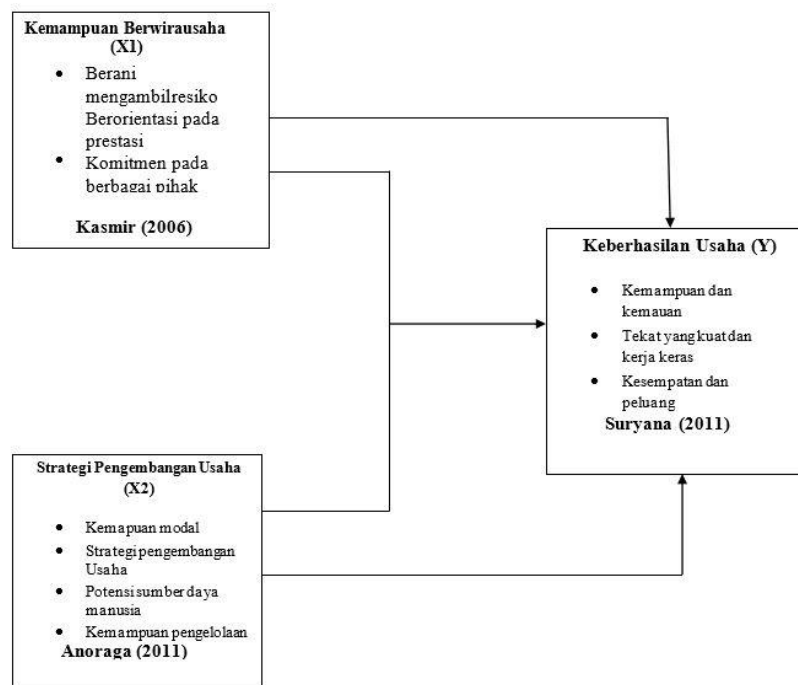
Menggabungkan dengan definisi sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa strategi pengembangan bisnis adalah sekumpulan tujuan, kebijakan, perencanaan, dan aktivitas perusahaan yang ditujukan untuk mengidentifikasi kesempatan bisnis di tengah pasar dan mempertahankan kelangsungan bisnis atau mencapai kesuksesan bisnis. Strategi pengembangan bisnis adalah bagian dari strategi bisnis, dan tidak dapat dipisahkan dari model bisnis. Dalam rangka mengembangkan bisnis secara berkelanjutan, suatu perusahaan harus terus-menerus melakukan penilaian atas strategi bisnis yang dijalankannya. Analisis strategi bisnis merupakan langkah penting dalam merancang model bisnis yang dapat bertahan lama, sehingga berdampak pada hidup perusahaan yang berlangsung lama pula (Teece, 2010: 180). Strategi pengembangan bisnis harus memiliki kualitas berikut: consistency, consonance, advantage, dan feasibility. Kualitas consistency mengandung makna bahwa strategi pengembangan bisnis harus memuat tujuan dan kebijakan yang konsisten. Consonance artinya bahwa strategi tersebut harus merepresentasikan respon adaptif perusahaan terhadap lingkungan eksternal dan perubahan-perubahan yang terjadi di dalamnya. Advantage, artinya bahwa strategi bisnis harus menyediakan tempat bagi penciptaan atau perbaikan keuntungan kompetitif di bidang yang dijalani. Feasibility, mengandung makna bahwa strategi bisnis tidak boleh melangkahi sumber daya yang tersedia atau menciptakan permasalahan yang tidak bisa diselesaikan (Rumelt, 1993: 2)

Proses strategis perusahaan tidak dipandang dari hal-hal yang diberi label “strategis” atau “jangka panjang”, melainkan pada aktivitas-aktivitas yang berpengaruh kuat terhadap pemilihan dan perubahan tujuan, serta yang mempengaruhi komitmen sumber daya perusahaan. Evaluasi strategi yang layak tidak dapat ditetapkan dalam sebuah konteks abstrak tertentu. Pendekatan evaluasi dalam sebuah perusahaan harus sesuai dengan postur dan bidang kerja strategisnya yang terkait dengan metode perencanaan dan pengendaliannya (Rumelt, 1993: 8)

Menggambarkan seorang yang berhasil berwirausaha sebagai orang yang mampu menggabungkan nilai, sifat utama (pola perilaku) dan sikap dengan modal pengetahuan, pengalaman, dan keterampilan praktis, sehingga dapat dikatakan pedoman, pengharapan, serta nilai baik yang berasal dari diri sendiri ataupun kelompok dapat memengaruhi pembentukan perilaku kewirausahaan. Keberhasilan

usaha diidentikkan dengan perkembangan perusahaan. Istilah itu diartikan sebagai suatu proses peningkatan kuantitas dari dimensi perusahaan. Perkembangan perusahaan adalah proses dalam pertambahan jumlah karyawan, peningkatan modal, dan aset perusahaan. Sehingga, dapat diketahui bahwa definisi keberhasilan usaha adalah keberhasilan dari bisnis dalam mencapai tujuannya, dimana keberhasilan tersebut didapatkan dari wirausaha yang memiliki otak yang cerdas, yaitu kreatif, mengikuti perkembangan teknologi dan dapat menerapkan secara proaktif dan hal tersebut terlihat dari usaha dari wirausaha dimana suatu keadaan usahanya yang lebih baik dari periode sebelumnya dan menggambarkan lebih dari pada yang lainnya yang sederajat atau sekelasnya. Dapat dilihat dari efisiensi proses produksi yang dikelompokkan berdasarkan efisiensi secara teknis dan efisiensi secara ekonomis, target perusahaan yang ditentukan oleh manajer pemilik usaha, permodalan, skala usaha, hasil atau laba, jenis usaha atau pengelolaan, kinerja keuangan, serta image perusahaan. (Suryana, 2011).

Berdasarkan teori dan konsep-konsep tersebut terlihat berhubungan dan berpengaruh bahwa Kemampuan Berwirausaha Dan Strategi Pengembangan Bisnis Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Usaha Warung Nasi Ampera.



Gambar 1. Paradigma Penelitian (Sumber: Data Diolah Dari Sumber Penelitian, 2023)

C. METODE PENELITIAN

Objek dalam penelitian ini adalah Pengaruh Kemampuan Berwirausaha, Strategi Pengembangan Bisnis dan Keberhasilan Usaha. Dengan subjek penelitian adalah warung nasi Ampera yang ada di Tasikmalaya. (Sugiyono, 2016: 6) menjelaskan bahwa metode penelitian pada dasarnya merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu. Dalam penelitian ini penulis menggunakan teknik analisis data deskriptif dengan metode survey yang digunakan untuk mendapatkan data dari tempat tertentu yang alamiah (bukan buatan), tetapi peneliti melakukan perlakuan dalam pengumpulan data, misalnya dengan mengedarkan kuesioner, test, wawancara terstruktur dan sebagainya (perlakuan tidak seperti dalam eksperimen).

D. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

1. Analisis Deskriptif

Gambaran data hasil tanggapan responden dapat digunakan untuk memperkaya pembahasan, melalui gambaran data tanggapan responden dapat diketahui bagaimana kondisi setiap indikator variabel yang sedang diteliti. Agar lebih mudah dalam menginterpretasikan variabel yang sedang diteliti, dilakukan kategorisasi terhadap tanggapan responden berdasarkan persentase skor tanggapan responden.

2. Analisis Deskriptif Kemampuan Berwiraushaa

Kondisi kemampuan wirausaha yang dirasakan pegawai di Warung Nasi Ampera akan terungkap melalui jawaban responden terhadap pernyataan-pernyataan yang diajukan pada kuesioner. Kemampuan wirausaha diukur menggunakan 4 (empat) indikator yang dioperasionisasikan menjadi 9 butir pernyataan. Untuk mengetahui gambaran empirik secara menyeluruh tentang kemampuan wirausaha di Warung Nasi Ampera maka dilakukan perhitungan persentase skor jawaban responden untuk setiap butir pernyataan

3. Analisis Deskriptif Strategi Pengembangan Bisnis

Kondisi Strategi Pengembangan Bisnis yang dirasakan pegawai di wirausaha di Warung Nasi Ampera akan terungkap melalui jawaban responden terhadap pernyataan-pernyataan yang diajukan pada kuesioner. Kreativitas diukur

menggunakan 4 (empat) indikator yang dioperasionalisasikan menjadi 8 butir pernyataan. Untuk mengetahui gambaran empirik secara menyeluruh tentang Strategi Pengembangan Bisnis di Warung Nasi maka dilakukan perhitungan persentase skor jawaban responden untuk setiap butir pernyataan.

4. Analisis Deskriptif Keberhasilan Usaha

Kondisi Keberhasilan Usaha yang dirasakan pegawai di Warung Nasi Ampera akan terungkap melalui jawaban responden terhadap pernyataan-pernyataan yang diajukan pada kuesioner. Kinerja Karyawan diukur menggunakan 3 (tiga) indikator yang dioperasionalisasikan menjadi 9 butir pernyataan. Untuk mengetahui gambaran empirik secara menyeluruh tentang Keberhasilan Usaha di Warung Nasi Ampera maka dilakukan perhitungan persentase skor jawaban responden untuk setiap butir pernyataan.

a. Uji Normalitas

Tabel 1. Uji Normalitas
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		50
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	,0000000
	Std. Deviation	2,77657681
Most Extreme Differences	Absolute	,093
	Positive	,093
	Negative	-,070
Kolmogorov-Smirnov Z		,661
Asymp. Sig. (2-tailed)		,775

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

(Sumber: Data diolah dari sumber penelitian, 2023)

Analisis kenormalan berdasarkan metode *Kolmogorov-Smirnov* mensyaratkan kurva normal apabila nilai Asymp. Sig. berada di atas batas maximum error, yaitu 0,05. Adapun dalam analisis regresi, yang diuji kenormalan adalah residual atau variabel gangguan yang bersifat stokastik acak, maka data di atas dapat digunakan karena variable residu berdistribusi normal.

b. Uji Multikolinearitas

Tabel 2. Uji Multikolinearitas

Coefficients ^a			
Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	Kemampuan Wirausaha	,963	1,039
	Kreativitas	,963	1,039

a. Dependent Variable: Keberhasilan Usaha

(Sumber: Data diolah dari sumber penelitian, 2023)

Dari output di atas dapat dilihat bahwa nilai VIF kurang dari 10, sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat multikolinearitas dalam data.

c. Uji Auto Korelasi

Uji autokorelasi digunakan untuk mengetahui ada atau tidaknya penyimpangan asumsi klasik autokorelasi yaitu korelasi yang terjadi antara residual pada satu pengamatan dengan pengamatan lain pada model regresi. Uji autokorelasi dilakukan dengan menggunakan uji statistik Durbin Watson, yaitu dengan membandingkan angka Durbin-Watson hitung (DW) dengan nilai kritisnya (dL dan dU).

Tabel 3. Auto Korelasi

Model Summary ^a	
Model	Durbin-Watson
1	1,745

b. Dependent Variable: Keberhasilan Usaha

(Sumber: Data diolah dari sumber penelitian, 2023)

Berdasarkan tabel diatas diperoleh nilai Durbin-Watson sebesar 1,745. Karena nilai DW berada di antara dU (1,628) < DW (1,745) < 4 – dU (2,372), maka dapat disimpulkan tidak terdapat autokorelasi.

d. Uji Heteroksdastisitas

Tabel 4. Uji Heteroksdastisitas

Correlations			Abs_Res
Spearman's rho	Kemampuan Wirausaha	Correlation Coefficient	,187
		Sig. (2-tailed)	,194
		N	50
	Kreativitas	Correlation Coefficient	,208
		Sig. (2-tailed)	,147
		N	50
	Abs_Res	Correlation Coefficient	1,000
		Sig. (2-tailed)	.
		N	50

(Sumber: Data diolah dari sumber penelitian, 2023)

Dari output di atas dapat dilihat bahwa data tidak signifikan. Hal ini dilihat dari nilai p-value (Sig) yang lebih besar dari 0,05. Sehingga dapat disimpulkan tidak terjadi heteroskedastisitas pada model regresi.

e. Pengujian Hipotesis Secara Overall (Uji F)

Tabel 5. Uji F

F hitung	Df	F tabel	Sig	Keterangan	Kesimpulan
26,419	df1 = 2	3,195	0,000	Ho ditolak	Ada pengaruh (Signifikan)
	df2 = 47				

(Sumber: Data diolah dari sumber penelitian, 2023)

Dari tabel diatas, diperoleh nilai F hitung sebesar 26,419. Karena nilai F hitung (26,419) > F tabel (3,195), maka Ho ditolak. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa secara simultan terdapat pengaruh yang signifikan dari Kemampuan wirausaha (X1) dan Strategi Pengembangan Bisnis (X2) terhadap Keberhasilan usaha (Y).

f. Pengujian Hipotesis Secara Parsial (Uji t)

Tabel 6. Uji T

Variabel	t hitung	df	t tabel	Sig	Keterangan	Kesimpulan
X1	3,058	47	2,012	0,004	Ho ditolak	Signifikan
X2	5,882			0,000	Ho ditolak	Signifikan

(Sumber: data diolah dari sumber penelitian, 2023)

Berdasarkan tabel di atas dapat dilihat bahwa: Variabel X1 memiliki nilai t hitung lebih besar dari nilai t tabel. Karena nilai t hitung (3,058) > t tabel (2,012), maka H_0 ditolak. Oleh karena itu dapat disimpulkan bahwa secara parsial terdapat pengaruh signifikan dari Kemampuan wirausaha (X1) terhadap Keberhasilan usaha (Y).

Variabel X2 memiliki nilai t hitung lebih besar dari nilai t tabel. Karena nilai t hitung (5,882) > t tabel (2,012), maka H_0 ditolak. Oleh karena itu dapat disimpulkan bahwa secara parsial terdapat pengaruh signifikan dari Strategi Pengembangan Bisnis (X2) terhadap Keberhasilan usaha (Y).

g. Analisis Korelasi Berganda

Tabel 7. Korelasi Berganda

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,727 ^a	,529	,509	2,83504

a. Predictors: (Constant), Strategi Pengembangan Bisnis, Kemampuan Wirausaha

(Sumber: data diolah dari sumber penelitian, 2023)

Berdasarkan hasil output software SPSS versi 20 di atas, diperoleh nilai koefisien korelasi (R) sebesar 0,727. Hal ini menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang kuat antara Kemampuan wirausaha (X1) dan Strategi Pengembangan Bisnis (X2) terhadap Keberhasilan usaha (Y).

h. Koefisien Determinasi

Besarnya pengaruh Kemampuan wirausaha dan Kreativitas terhadap Keberhasilan usaha dapat ditunjukkan oleh koefisien determinasi dengan rumus sebagai berikut :

$$\begin{aligned} KD &= R^2 \times 100\% \\ &= (0,727)^2 \times 100\% \\ &= 52,9\% \end{aligned}$$

E. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian serta pembahasan yang disertai dengan teori-teori yang mendukung mengenai pengaruh kemampuan Berwirausaha dan Strategi Pengembangan Bisnis terhadap keberhasilan usaha, maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut; Berdasarkan tanggapan responden, kemampuan Berwirausaha berada pada kategori baik, yang diolah melalui 4 (empat) indikator yaitu inisiatif dan proaktif memiliki skor 627 (83,6%). Berani mengambil resiko memiliki skor 397 (79,4). Berorientasi pada prestasi memiliki skor 443 (88,6%). Komitmen pada berbagai pihak memiliki skor 421 (84,2%). Dari jumlah skor total dapat diketahui bahwa indikator inisiatif dan proaktif berada pada kategori baik dan memiliki skor terbesar diantara indikator-indikator yang lain. Sedangkan pada indikator berani mengambil resiko berada pada kategori baik namun memiliki skor terkecil diantara indikator-indikator yang lain.

Berdasarkan tanggapan responden, Strategi Pengembangan Bisnis berada pada kategori baik, yang diolah melalui 4 (empat) indikator yaitu Kemampuan modal memiliki skor 413 (82,6%). Strategi pengembangan usaha memiliki skor 424 (84,8%). Potensi sumber daya manusia memiliki skor 375 (75,0%). Kemampuan pengelolaan memiliki skor 428 (85,6%). Dari jumlah skor total dapat diketahui bahwa indikator berimajinasi berada pada kategori sangat baik dan memiliki skor terbesar diantara indikator-indikator yang lain. Sedangkan pada indikator mencari solusi dari masalah berada pada kategori baik namun memiliki skor terkecil diantara indikator-indikator yang lain.

Berdasarkan tanggapan responden, keberhasilan usaha berada pada kategori baik, yang diolah melalui 3 (tiga) indikator yaitu kemampuan dan kemauan memiliki skor 637 (84,9%). Tekad yang kuat dan kerja keras memiliki skor 630 (84,0%). Kesempatan dan peluang memiliki skor 598 (79,7%). Dari jumlah skor total dapat diketahui bahwa indikator kemampuan dan kemauan berada pada kategori sangat baik dan memiliki skor terbesar diantara indikator-indikator yang lain. Sedangkan pada indikator kesempatan dan peluang berada pada kategori baik namun memiliki skor terkecil diantara indikator-indikator yang lain. Hasil pengujian hipotesis menunjukkan kemampuan Berwirausaha dan Strategi Pengembangan Bisnis secara simultan memiliki pengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha.

Hasil pengujian hipotesis secara parsial menunjukkan bahwa kemampuan Berwirausaha dan Strategi Pengembangan Bisnis secara parsial memberikan pengaruh yang signifikan terhadap keberhasilan usaha.

Nilai koefisien korelasi (R) sebesar 0,727. Hal ini menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang kuat antara kemampuan Berwirausaha dan Strategi Pengembangan Bisnis terhadap keberhasilan usaha.

Pengaruh bersama-sama ditunjukkan dengan nilai koefisien determinasi yaitu sebesar 0,529 atau sekitar 52,9%, artinya variabel keberhasilan usaha dapat dijelaskan sebesar 52,9% oleh variabel kemampuan Berwirausaha dan Strategi Pengembangan Bisnis, sisanya sebesar 0,471 atau 47,1% variabel keberhasilan usaha dapat dijelaskan oleh variabel lain yang tidak diteliti.

SARAN

Berdasarkan kesimpulan yang telah dibuat penulis maka selanjutnya penulis memberikan saran-saran yang dapat berguna mengenai pengaruh kemampuan Berwirausaha dan Strategi Pengembangan Bisnis terhadap keberhasilan usaha, diantaranya: Kemampuan Berwirausaha pada Warung Nasi Ampera secara keseluruhan sudah baik, untuk itu perusahaan harus mempertahankan kemampuan Berwirausaha yang seperti ini dan ditingkatkan dari baik menjadi lebih baik lagi, karena jika tidak akan berpengaruh terhadap kelangsungan usahanya sehingga sebagian besar pengusaha banyak yang dipengaruhi faktor-faktor diluar kemampuan Berwirausaha seperti sikap, motivasi pegawai yang baik serta tingkah laku dalam pelaksanaan kegiatan yang baik pula yang mempengaruhi pegawai kepada keberhasilan usaha. Selanjutnya pengusaha diharapkan tetap dan terus atau bahkan lebih meningkatkan dalam memperhatikan kemampuan dalam menjalankan operasional usahanya dan memperhatikan aspirasi-aspirasi yang muncul dari setiap karyawan dengan tidak melihat posisi, status, dan pendidikan seseorang.

Strategi Pengembangan Bisnis pada Warung Nasi Ampera secara keseluruhan sudah baik, namun masih ada aspek-aspek yang perlu di maksimalkan dalam memproduksi produk dari segi model yang tidak monoton, memiliki ide baru dalam membuat model-model produksinya agar pelanggan tidak bos. Keberhasilan usaha pada Warung Nasi Ampera secara keseluruhan sudah baik namun pengusaha harus lebih meningkatkan kemampuan dan kemauan, tekad yg kuat dan kerja keras,

serta kesempatan dan peluang dimana ketiga indikator ini banyak responden yang menjawab ragu. Sehingga perusahaan diharapkan lebih memperhatikan dan meningkatkan pengawasan yang ada dalam mengelola usahanya, seperti atasan memberikan teguran apabila ada karyawan yang tidak langsung bekerja sesuai jam kerja yang berlaku dan pengusaha mau bekerja sama dengan karyawannya dengan memberikan motivasi langsung kepada karyawan untuk berStrategi Pengembangan Bisnis terutama dalam pengembangan kemampuan individu. Karena dengan hal ini maka Keberhasilan usaha pada Warung Nasi Ampera dapat terjaga secara baik dan meningkat.

Melihat dari keseluruhan variabel yang telah diteliti yaitu kemampuan Berwirausaha dan Strategi Pengembangan Bisnis serta keberhasilan usaha secara keseluruhan memiliki keterkaitan dan pengaruhnya secara signifikan, maka dari itu Warung Nasi Ampera memperhatikan variabel-variabel tersebut. Karena dapat berguna bagi kelangsungan restoran, salah satunya yaitu variabel kemampuan Berwirausaha yang berperan penting dalam peristiwa-peristiwa yang terjadi dalam diri karyawan maupun restoran serta kemampuan karyawan pada Warung Nasi Ampera.

Kontribusi korelasi (R) menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang kuat antara kemampuan Berwirausaha dan Strategi Pengembangan Bisnis terhadap keberhasilan usaha. Oleh karena itu, perusahaan harus lebih memperhatikan dalam hal peristiwa yang terjadi dalam lingkungan restoran sesuai harapan perusahaan sehingga meningkatkan kemampuan Berwirausaha dan diharapkan para pemilik usaha selalu berusaha untuk mengembangkan daya Strategi Pengembangan Bisnis sehingga produk yang dihasilkan benar-benar memiliki daya saing yang tinggi terutama dengan produk-produk yang sejenis.

REFERENSI

- Central Otago District Council. (2013). Central Otago Economic and Business Development Strategy 2013 – 2016. Central Otago: Central Otago District Council.
- David, Fred, R. (2011). Strategic Management: Concepts and Cases 13th Edition. Pearson.
- Elhamma, Azzouz. (2013). “The Impact of Business Strategy on Budgetary Evaluation in Moroccan Firms: An Empirical Study,” International Journal of Accounting Research Vol. 1, No. 2, 2013.

- Longman, Andrew dan Mullins, Jim. (2004). "Project Management: Key Tool for Implementing Strategy," *Journal of Business Strategy* Vol. 25 No. 5, 2004, hal. 54 – 60. Emerald Group Publishing Limited.
- Rumelt, Richard P. (1993). "Evaluating Business Strategy" (Revisi dari "The Evaluation of Business Strategy"), *Business Policy and Strategic Management*. New York: McGraw-Hill.
- Suryana. (2011). *Kewirausahaan Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Teece, David J. (2010). "Business Models, Business Strategy and Innovation," *Long Range Planning* 43 (2010) hal. 172 – 194.
- Yuyun Wirasasmita. (2010). *Kemampuan Berwirausaha*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.