

**PENGARUH GAYA HIDUP DAN MOTIVASI TERHADAP
KEBERHASILAN USAHA PADA TOKO NASIONAL**

SKRIPSI



STIE EKA PRASETYA

Ditulis Oleh :

**STELLA TIARA
191010212**

**DIAJUKAN SEBAGAI SYARAT DALAM RANGKA
MEMPEROLEH GELAR SARJANA MANAJEMEN
STIE EKA PRASETYA
MEDAN
2023**

Judul :PENGARUH GAYA HIDUP DAN MOTIVASI
TERHADAP KEBERHASILAN USAHA PADA
TOKO NASIONAL

Nama : STELLA TIARA

NIM : 191010212

Program Studi : Manajemen

Perguruan Tinggi : STIE Eka Prasetya

Medan, 15 Mei 2023
Disetujui Oleh
Tim Pembimbing,

Pembimbing I



Desma Erica Maryati M.,S.Pd.,M.Si.
NIDN:0104127904

Pembimbing II



Elisabeth Nainggolan,S.Pd.,M.Sc.
NIDN:0124028902

Diterima dan divalidasi oleh Dewan Penguji Manajemen
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Eka Prasetya

Judul :PENGARUH GAYA HIDUP DAN MOTIVASI
TERHADAP KEBERHASILAN USAHA PADA
TOKO NASIONAL

Nama : Stella Tiara

NIM : 191010212

Program Studi : Manajemen

Perguruan Tinggi : STIE Eka Prasetya

Pada 10 Maret 2023

Dewan Penguji,

Penguji I : Dr. Sri Rezeki,S.E.,M.Si

NIDN : 0006037202

Penguji II : Lisa Elianti Nasution,S.E.,M.M

NIDN : 0101019601



STIE Eka Prasetya

Ketua



Dr.Sri Rezeki,S.E.,M.Si
NIDN : 0006037202

STIE EKA PRASETYA
PROGRAM SARJANA (S-1)
PROGRAM STUDI MANAJEMEN
PERNYATAAN MENGENAI PLAGIARISME

Saya menyatakan bahwa Tugas Akhir yang saya serahkan kepada dosen pembimbing Tugas Akhir adalah benar-benar hasil pekerjaan saya. Jika saya mengutip dan/atau menggunakan hasil atau pekerjaan orang lain dalam Tugas Akhir saya, maka saya akan mengindikasikan hal itu secara jelas, dengan mencantumkan sumber kutipan yang bersangkutan.

Jika saya melanggar pernyataan saya tersebut dan memalsukan data penelitian maka saya menyatakan bersedia dikenakan sanksi plagiarisme dan sanksi akademik lainnya sesuai dengan peraturan yang berlaku di program sarjana STIE Eka Prasetya Medan.

Nama	Stella Tiara
NIM	191010212
Judul Tugas Akhir	Pengaruh Gaya Hidup dan Motivasi Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Toko Nasional
Pembimbing Tugas Akhir :	
Pembimbing-I	Desma Erica Maryati M, S.Pd.,M.Si.
Pembimbing-II	Elisabeth Nainggolan S.Pd.,M.Sc.

Saya menandatangani pernyataan ini dengan sadar dan pernyataan ini dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Medan, 27 April 2023


Stella Tiara
191010212

KATA PENGANTAR

Terlebih dahulu peneliti mengucapkan puji syukur dan terima kasih kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala berkat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi dengan judul **“PENGARUH GAYA HIDUP DAN MOTIVASI TERHADAP KEBERHASILAN USAHA PADA TOKO NASIONAL MEDAN”** sesuai dengan waktu yang sudah dijadwalkan.

Pada kesempatan ini, mengingat banyaknya bantuan dan bimbingan yang diterima selama penyusunan Skripsi ini, penulis ingin menyampaikan terima kasih sebesar-besarnya kepada :

- 1..Ketua Yayasan Graha Eka Education Center, Bapak Susanto, ST., S.Pd., M.M.
2. Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Eka Prasetya, Ibu Dr. Sri Rezeki, S.E., M.Si.
3. Wakil Ketua Satu Bidang Akademik Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Eka Prasetya, Ibu Hommy Dorthy Ellyany Sinaga, S.T., M.M.
4. Ibu Desma Erica Maryati M.,S.Pd.,M.Si, selaku Dosen Pembimbing I yang telah banyak memberikan arahan hingga rampungnya proposal skripsi ini.
5. Ibu Elisabeth Nainggolan S.Pd.,M.Sc. selaku Dosen Pembimbing II yang telah banyak memberikan arahan hingga rampungnya proposal skripsi ini.
6. Koordinator Program Studi Manajemen Ibu Ihdina Gustina, S.E., M.M.
7. Kepala Bagian Akademik Ibu Lisa Elianti Nasution, S.E., M.M.
8. Kepala Bagian Keuangan Ibu Elysa, S.M.
9. Kepala Bagian Kemahasiswaan Bapak Junaidi, S.M.
- 10.Seluruh Dosen pengajar dan Staf Pegawai Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Eka Prasetya Medan.

11.Kedua orang tua tercinta, saudara/ikut serta teman-teman yang telah banyak memberikan dorongan dan bantuan baik moril, materil maupun spiritual.

Penulis menyadari Proposal ini jauh dari kesempurnaan. Untuk itu penulis membuka diri atas segala kritik dan saran yang bersifat membangun guna penyempurnaan penulisan. Semoga skripsi ini bermanfaat dan dapat digunakan sebagai informasi bagi semua yang membutuhkan.

Medan, 15 Mei 2023

Penulis

StellaTiara
191010212

ABSTRAK

Stella Tiara, 191010212, 2023, Pengaruh Gaya Hidup dan Motivasi Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Toko Nasional, STIE Eka Prasetya, Program Studi Manajemen, Pembimbing I : Desma Erica Maryati M.,S.Pd.,M.Si. , Pembimbing II : Elisabeth Nainggolan S.Pd.,M.Sc.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh Gaya Hidup terhadap Keberhasilan Usaha pada Toko Nasional, mengetahui pengaruh Motivasi terhadap Keberhasilan Usaha pada Toko Nasional, mengetahui pengaruh Gaya Hidup dan Motivasi terhadap Keberhasilan Usaha pada Toko Nasional. Metodologi penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif kuantitatif. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif, yaitu data yang diperoleh dalam bentuk angka atau bilangan. Sumber data berupa data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari hasil penyebaran kuesioner kepada responden, data sekunder diperoleh dari data literatur yang berkenaan dengan permasalahan yang dibahas. Populasi penelitian yang akan digunakan dalam penelitian adalah seluruh konsumen yang telah melakukan pembelian pada toko selama periode 2022 sebanyak 2530 konsumen. Jumlah tersebut diperoleh dari transaksi selama 2022. Dengan menggunakan rumus Slovin dengan tingkat kesalahan 10%, maka diperoleh jumlah sampel sebanyak 96 responden. Data dianalisis dengan menggunakan metode analisis regresi linear berganda. Hasil analisis memberikan persamaan **Keberhasilan Usaha = 17,014 + 0,344 Gaya Hidup + 0,369 Motivasi + e.**

Hasil analisis penelitian menunjukkan bahwa Gaya Hidup terlihat memiliki nilai $t_{hitung} (2,800) > t_{tabel} (1,985)$ dengan tingkat signifikan $0,006 < 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif yang signifikan secara parsial antara Gaya Hidup terhadap Keberhasilan Usaha pada Toko Nasional. Hasil analisis menunjukkan Motivasi memiliki nilai $t_{hitung} (3,961) > t_{tabel} (1,985)$ dengan tingkat signifikansi $0,000 < 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif yang signifikan secara parsial antara Motivasi terhadap Keberhasilan Usaha pada Toko Nasional. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Gaya Hidup dan Motivasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keberhasilan Usaha pada Toko Nasional berdasarkan nilai $F_{hitung} (13,726) > F_{tabel} (3,09)$ dengan signifikansi $0,00 < 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara Gaya Hidup dan Motivasi secara simultan terhadap Keberhasilan Usaha pada Toko Nasional. Hasil penelitian ini didukung oleh nilai R Square (R^2) atau koefisien determinasi yang diperoleh sebesar 0,228 artinya variabel Keberhasilan Usaha dapat dijelaskan oleh variabel Gaya Hidup dan Motivasi sebesar 22,8% sedangkan sisanya 77,2% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang berasal dari luar model penelitian ini seperti kualitas layanan, kualitas produk, lokasi, promosi dan berbagai variabel lainnya.

Kata Kunci : Gaya Hidup, Motivasi, Keberhasilan Usaha

ABSTRACT

Stella Tiara, 191010212, 2023, Effect of Lifestyle and Motivation on Business Success at Nasional Stores, STIE Eka Prasetya, Management Study Program, Supervisor I : Desma Erica Maryati M.,S.Pd.,M.Si. , Supervisor II :Elisabeth Nainggolan S.Pd.,M.Sc.

This study aims to determine the effect of Lifestyle on Business Success at Nasional Stores, to determine the effect of Motivation on Business Success at Nasional Stores, to determine the effect of Lifestyle and Motivation on Business Success at Nasional Stores.

The research methodology used is descriptive quantitative method. The type of data used in this study is quantitative data, namely data obtained in the form of numbers or numbers. Sources of data in the form in form of primary data and secondary data. Primary data was obtained from data and literature relating to the problem discussed. The research population that will be used in the study are all consumers who made purchases at stores during the 2022 period as many 2530 consumers. This amount was obtained from transactions during 2022. Using the Slovin formula with an error rate of 10% the total sample size of 96 respondents was obtained. Data were analyzed using multiple linear regression analysis method. The results of the analysis give the equation $\text{Business Success} = 17,014 + 0,344 \text{ Lifestyle} + 0,369 \text{ Motivation} + e$.

The results of the research analysis show that the Lifestyle has a value of $t_{\text{count}}(2,800) > t_{\text{table}}(1,985)$ with a significant level of $0,006 < 0,05$ so it can be concluded that there is a partially significant positive effect between Lifestyle on Business Success at Nasional Stores. The results of the analysis show that Motivation has a value of $t_{\text{count}}(3,961) > t_{\text{table}}(1,985)$ with a significant level of $0,000 < 0,05$ so it can be concluded that there is a partially significant positive effect between Motivation on Business Success at Nasional Stores.

The results showed that Lifestyle and Motivation had a positive and significant effect on Business Success at Nasional Stores based on h- value $F_{\text{count}}(13,726) > F_{\text{table}}(3,09)$ with a significant of $0,00 < 0,05$ so it can be concluded that there is a significant effect between Lifestyle and Motivation simultaneously on Business Success at Nasional Stores. The results of this study are supported by the value of R Square (R^2) or the coefficient of determination obtained is 0,228, meaning that the Business Success variable can be explained by the Lifestyle and Motivation variable of 22,8% while the remaining 77,2% is influenced by others factors originating from outside this research model such as quality service, product quality, location, promotion and various other variables.

Keywords : Lifestyle, Motivation, Business Success.

MOTTO

**“Keberhasilan bukan milik orang pintar. Keberhasilan
milik mereka yang terus berusaha”**

(B.J.Habibie)

PERSEMBAHAN

SKRIPSI ini kupersembahkan
untuk semua orang yang
kusayangi. Untuk kedua orang tua,
saudara, serta teman – teman
seperjuangan.

Terima kasih atas bantuan, doa dan
Motivasi yang telah diberikan.

DAFTAR ISI

JUDUL

LEMBAR PERSETUJUAN

LEMBAR PENGESAHAN

PERNYATAAN MENGENAI PLAGIARISME

KATA PENGANTAR..... v

ABSTRAK vii

ABSTRACT viii

MOTTO ix

PERSEMBAHAN..... x

DAFTAR ISI..... xi

DAFTAR TABEL.....xvii

DAFTAR GAMBAR.....xviii

DAFTAR LAMPIRAN xix

BAB 1 PENDAHULUAN 1

1.1 Latar Belakang Masalah..... 1

1.2 Identifikasi Masalah 4

1.3 Batasan Masalah.....	5
1.4 Rumusan Masalah	5
1.5 Tujuan Penelitian	5
1.6 Manfaat Penelitian	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA DAN PENELITIAN TERDAHULU	7
2.1 Tinjauan Teori.....	7
2.1.1 Keberhasilan Usaha.....	7
2.1.1.1 Pengertian Keberhasilan Usaha.....	7
2.1.1.2 Faktor-faktor Keberhasilan Usaha.....	8
2.1.1.3 Indikator Keberhasilan Usaha	11
2.1.2 Gaya Hidup	11
2.1.2.1 Pengertian Gaya Hidup	11
2.1.2.2 Klasifikasi Gaya Hidup	12
2.1.2.3 Indikator Gaya Hidup	13
2.1.3 Motivasi	14
2.1.3.1 Pengertian Motivasi.....	14
2.1.3.2 Faktor Motivasi	15
2.1.3.3 Indikator Motivasi.....	16

2.2 Penelitian Terdahulu	17
2.3 Kerangka Konseptual	19
2.4 Hipotesis.....	20
BAB III METODE PENELITIAN	21
3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian	21
3.1.1 Lokasi Penelitian.....	21
3.1.2 Waktu Penelitian	21
3.2 Jenis dan Sumber Data Penelitian	21
3.2.1 Jenis Data	21
3.2.2 Sumber Data.....	21
3.3 Populasi dan Sampel Penelitian	22
3.3.1 Populasi.....	22
3.3.2 Sampel.....	22
3.4 Definisi Operasional Variabel Penelitian.....	23
3.5 Teknik Pengumpulan Data.....	24
3.6 Uji Validitas dan Reliabilitas Instrumen Penelitian	25
3.6.1 Uji Validitas	25

3.6.2 Uji Reliabilitas	26
3.7 Uji Asumsi Klasik	26
3.7.1 Uji Normalitas	26
3.7.2 Uji Multikolinieritas	27
3.7.3 Uji Heteroskedastisitas	28
3.8 Analisis Linear Berganda	29
3.9 Uji Hipotesis	30
3.9.1 Pengujian Hipotesis Secara Parsial (Uji t)	30
3.9.2 Pengujian Hipotesis Secara Simultan (Uji F)	30
3.9.3 Uji Koefisien Determinasi (R^2)	31
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	32
4.1 Gambaran Umum Penelitian	32
4.1.1 Sejarah Singkat Toko Nasional	32
4.2 Hasil Penelitian	32
4.2.1 Karakteristik Responden	32
4.2.2 Uji Validitas dan Reliabilitas	34
4.2.2.1 Uji Validitas	34

4.2.2.2 Uji Reliabilitas.....	37
4.2.3 Uji Asumsi Klasik.....	39
4.2.3.1 Uji Normalitas	39
4.2.3.2 Uji Multikolinieritas	42
4.2.3.3 Uji Heteroskedastisitas	43
4.2.4 Teknik Analisis Data.....	44
4.2.4.1 Analisis Regresi Linier Berganda.....	44
4.2.4.2 Pengujian Hipotesis Secara Parsial (Uji t).....	46
4.2.4.3 Pengujian Hipotesis Secara Simultan (Uji F)	47
4.2.4.4 Uji Koefisien Determinasi (R^2)	49
4.3 Pembahasan.....	50
 BAB V KESIMPULAN,IMPLIKASI MANAJERIAL DAN SARAN	
AKADEMIS.....	53
5.1 Kesimpulan	53
5.2 Implikasi Manajerial	54
5.3 Saran Akademis	54

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

SURAT IJIN RISET

SURAT BALASAN RISET

FOTOCOPY KARTU PESERTA SEMINAR PROPOSAL

FOTOCOPY KARTU BIMBINGAN SKRIPSI

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Penjualan Toko Nasional Medan.....	3
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu.....	17
Tabel 3.1 Definisi Operasional Variabel Penelitian	24
Tabel 3.2 Skala Likert.....	25
Tabel 4.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	33
Tabel 4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Umur	33
Tabel 4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Jumlah Pembelian.....	34
Tabel 4.4 Hasil Uji Validitas Variabel Gaya Hidup (X₁).....	35
Tabel 4.5 Hasil Uji Validitas Variabel Motivasi (X₂).....	35
Tabel 4.6 Hasil Uji Validitas Variabel Keberhasilan Usaha (Y)	36
Tabel 4.7 Uji Reliabilitas Variabel Gaya Hidup (X₁).....	38
Tabel 4.8 Uji Reliabilitas Variabel Motivasi (X₂).....	38
Tabel 4.9 Uji Reliabilitas Variabel Keberhasilan Usaha (Y)	38
Tabel 4.10 Hasil Pengujian Statistik Normalitas	42
Tabel 4.11 Hasil Uji Multikolinieritas	43
Tabel 4.12 Hasil Uji Analisis Regresi Linier Berganda	45
Tabel 4.13 Hasil Pengujian Parsial (Uji-t)	47
Tabel 4.14 Hasil Pengujian Serampak (Uji F).....	49
Tabel 4.15 Uji Koefisien Determinan (R²)	50

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Konseptual.....	19
Gambar 4.1 Grafik Histogram.....	40
Gambar 4.2 Normal <i>Probability Plot of Regression</i>	41
Gambar 4.3 Grafik <i>Scatterplot</i>	44

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuesioner

Lampiran 2 Tabulasi Data Uji Validitas dan Reliabilitas

Lampiran 3 Hasil Analisis Data Validitas Gaya Hidup (X₁)

Lampiran 4 Hasil Analisis Data Reliabilitas Gaya Hidup (X₁)

Lampiran 5 Hasil Analisis Data Validitas Motivasi (X₂)

Lampiran 6 Hasil Analisis Data Reliabilitas Motivasi (X₂)

Lampiran 7 Hasil Analisis Data Validitas Keberhasilan Usaha (Y)

Lampiran 8 Hasil Analisis Data Reliabilitas Keberhasilan Usaha (Y)

Lampiran 9 Tabulasi Angket Responden

Lampiran 10 Hasil Output SPSS

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Bisnis yang dijalankan tentunya tidak terlepas dari kegiatan penjualan dan pembelian produk. Tujuan utama dari dijalankannya sebuah bisnis tentunya untuk mendapatkan laba. Laba yang diperoleh sangat mempengaruhi kelangsungan usahanya di masa yang akan datang. Wirausahawan dalam memilih produk yang akan dijual harus memperhatikan selera dan kebutuhan masyarakat. Produk yang dijual jika diminati oleh masyarakat maka menunjukkan usaha tersebut telah berhasil dilakukan. Pada penelitian ini peneliti melakukan penelitian pada Toko Nasional yang berlokasi di Jalan Sutomo No:38a, Medan, Sumatera Utara.

Toko Nasional berdiri pada tahun 2000 merupakan UMKM dimana pemerintah Indonesia melalui Undang-Undang No 20 Tahun 2008 membedakan tiga jenis usaha yaitu usaha mikro, usaha kecil, dan usaha besar. Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

UMKM memiliki peran yang sangat besar untuk pertumbuhan perekonomian Indonesia, dengan jumlahnya mencapai 99% dari keseluruhan unit usaha. Kontribusi UMKM terhadap PDB juga mencapai 60.5% dan terhadap penyerapan tenaga kerja adalah 96,9% dari total penyerapan tenaga kerja nasional. UMKM di Indonesia dapat bertahan di tengah krisis ekonomi karena mayoritas

usaha berskala kecil tidak terlalu bergantung pada pinjaman dari luar dalam mata uang asing sehingga ketika ada fluktuasi nilai tukar UMKM tidak berpotensi mengalami imbas krisis. Hal ini menunjukkan bahwa UMKM merupakan usaha produktif yang mempengaruhi pertumbuhan ekonomi di Indonesia.

UMKM di Indonesia juga sering menghadapi masalah sehubungan dengan pembiayaan usahanya. UMKM yang kurang memahami pemasaran digital sehingga produknya tidak diperjualbelikan secara online akibatnya daya saing produk kurang dan penjualan mengalami penurunan. Masalah UMKM ini berakibat pada menurunnya laba yang diperoleh.

Perkembangan UMKM di kota Medan semakin pesat, hal ini dapat dilihat dari banyaknya UMKM toko lampu hias di kota Medan. Lampu hias merupakan lampu yang elit dan tidak semua rumah memasang lampu hias. Pemasangan lampu hias sesuai dengan gaya hidup yang dimiliki oleh konsumen.

Usaha lampu hias yang dijalankan oleh Toko Nasional adalah menjual berbagai jenis lampu hias terdiri dari lampu gantung, lampu dinding, dan lampu plafon. Lampu hias yang dijual pada Toko Nasional merupakan lampu yang banyak diminati oleh masyarakat. Banyaknya kompetitor dalam memperebutkan konsumen menyebabkan penurunan penjualan pada Toko Nasional.

Adapun data penjualan Toko Nasional di tahun 2020-2022 disajikan sebagai berikut :

Tabel 1.1
Data Penjualan TOKO NASIONAL
Periode 2018-2022

Tahun	Penjualan
2018	Rp. 245.000.000
2019	Rp 241.000.000
2020	Rp. 239.000.000
2021	Rp. 228.000.000
2022	Rp.207.000.000

SumberData Penjualan Toko Nasional 2018-2022

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa penjualan pada Toko Nasional periode 2018-2022 mengalami penurunan penjualan. Penurunan penjualan pada tahun 2021 cukup drastis diakibatkan adanya PPKM (Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat) di kota Medan. Penjualan pada tahun 2022 juga mengalami penurunan diduga kurangnya pemanfaatan teknologi berupa penjualan produk secara online karena konsumen sudah terbiasa memanfaatkan teknologi berupa berbelanja secara online.

Faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha Toko Nasional adalah gaya hidup . Menurut Indrawati dkk (2017:9) gaya hidup adalah pola hidup seseorang di dunia yang diekspresikan dalam aktivitas,minat,dan opininya. Fenomena pelanggan yang cenderung memilih berbelanja secara online mempengaruhi penjualan pada Toko Nasional. Toko Nasional masih mengutamakan penjualan secara offline menyebabkan penjualannya mengalami penurunan karena pada masa pandemi Covid-19 konsumen memilih untuk berbelanja secara online untuk mengurangi resiko tertular Covid-19. Toko Nasional takut mengambil resiko dengan berjualan secara online hal ini disebabkan lampu yang mudah pecah.

Selain itu, faktor motivasi wirausaha juga mempengaruhi keberhasilan usaha Toko Nasional. Menurut Suryana (2013:84) motivasi merupakan dorongan atau semangat untuk maju. Toko Nasional yang takut mengambil resiko yaitu dengan berjualan online dan tidak memiliki kemampuan untuk melakukan pemasaran secara online menyebabkan penjualannya kian menurun.

Berdasarkan latar belakang masalah yang ada mendorong peneliti membahasnya lebih dalam mengenai **“PENGARUH GAYA HIDUP DAN MOTIVASI TERHADAP KEBERHASILAN USAHA PADA TOKO NASIONAL.**

1.2 Identifikasi Masalah

Disinyalir keberhasilan usaha dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Pelaku usaha Toko Nasional tidak mengikuti fenomena konsumen yang cenderung berbelanja secara online .
2. Pelaku usaha Toko Nasional tidak memiliki dorongan untuk melakukan penjualan secara online akibatnya Toko Nasional mengalami penurunan penjualan.
3. Pelaku usaha Toko Nasional tidak memiliki kemampuan untuk memanfaatkan teknologi berjualan online sehingga penjualan kian menurun.

1.3 Batasan Masalah

Oleh karena keterbatasan pengetahuan, kemampuan dana dan waktu, maka penulis membatasi masalah pada ruang lingkup antara variabel Gaya Hidup (X_1) dan Motivasi (X_2) terhadap Keberhasilan Usaha (Y). Objek penelitian ini adalah Toko Nasional.

1.4 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang telah diuraikan, maka rumusan masalah dalam penelitian adalah :

1. Apakah ada pengaruh Gaya Hidup terhadap Keberhasilan Usaha pada Toko Nasional Medan?
2. Apakah ada pengaruh Motivasi terhadap Keberhasilan Usaha pada Toko Nasional Medan?
3. Apakah ada pengaruh Gaya Hidup dan Motivasi terhadap Keberhasilan Usaha pada Toko Nasional Medan?

1.5 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui bagaimana pengaruh Gaya Hidup terhadap Keberhasilan Usaha pada Toko Nasional Medan.
2. Untuk mengetahui bagaimana pengaruh Motivasi terhadap Keberhasilan Usaha pada Toko Nasional Medan.

3. Untuk mengetahui bagaimana pengaruh Gaya Hidup dan Motivasi terhadap Keberhasilan Usaha pada Toko Nasional Medan.

1.6 Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini dapat diuraikan sebagai berikut :

1. Bagi Usaha Toko Nasional Medan

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan informasi yang akurat mengenai pengaruh Gaya Hidup dan Motivasi terhadap Keberhasilan Usaha pada Toko Nasional Medan.

2. Bagi Akademisi

Penelitian ini diharapkan mampu menjadi sebuah referensi bagi penelitian yang serupa untuk dijadikan sebagai penambah wawasan atau pemahaman peneliti di masa yang akan datang.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA DAN PENELITIAN TERDAHULU

2.1 Tinjauan Teori

2.1.1 Keberhasilan Usaha

2.1.1.1 Pengertian Keberhasilan Usaha

Keberhasilan usaha tidak dapat dicapai begitu saja, karena keberhasilan usaha juga harus didukung oleh wirausahawan yang memiliki otak cerdas, mengikuti perkembangan teknologi serta dapat menerapkannya dalam usaha yang dijalankan. Berikut adalah pendapat dari para ahli :

Menurut Budi Santoso (2021:51) keberhasilan usaha adalah suatu kenyataan persesuaian antara rencana dengan proses pelaksanaannya dan hasil yang dicapai. Menurut Sitompul dkk (2022:82) keberhasilan usaha adalah suatu pola dari keberhasilan bisnis dalam mencapai tujuannya. Keberhasilan usaha merupakan suatu hasil dari proses untuk mencapai tujuannya. Menurut Liswati,S.Kom (2018:47) keberhasilan usaha adalah keberhasilan dari bisnis mencapai tujuannya. Menurut Suharsono,S.Sn.,M.Sn. (2021 :13) keberhasilan usaha adalah suatu kenyataan persesuaian antara rencana dengan proses pelaksanaannya dan hasil yang dicapai. Menurut Andriana Noor (2021:5) keberhasilan usaha pada hakikatnya adalah keberhasilan bisnis mencapai tujuannya. Suatu bisnis dapat dikatakan berhasil jika bisnis tersebut mendapatkan laba walaupun laba bukan termasuk satu-satunya aspek yang dapat dinilai dari keberhasilan suatu usaha.

Berdasarkan pengertian ahli diatas, maka peneliti menyimpulkan bahwa keberhasilan usaha adalah keberhasilan dari bisnis mencapai tujuannya dengan

adanya kesesuaian antara rencana yang ditetapkan dan proses pelaksanaannya untuk mencapai tujuan.

2.1.1.2 Faktor-faktor Keberhasilan Usaha

Ada sejumlah faktor yang dapat menentukan keberhasilan suatu usaha. Faktor ini dapat menjadi faktor pendukung suatu usaha berhasil atau tidak.

Menurut Putra, dkk., (2021:8-10) berikut beberapa faktor Keberhasilan Usaha:

1. Visi Usaha Jelas

Visi merupakan tujuan jangka panjang dan jati diri sebuah usaha. Visi menjadi sebuah tolak ukur untuk mencapai kesuksesan dan kemajuan perusahaan, sehingga dalam praktiknya, perusahaan memiliki dasar dalam membuat kebijakan dan aturan untuk kepentingan perusahaan. Keberadaan visi menjadi acuan bagi perusahaan untuk mengembangkan bisnisnya. Terlebih lagi menjadi pedoman bagi karyawan dalam melaksanakan tugas dan fungsinya.

2. Berani Mengambil Resiko

Salah satu hal yang membedakan seorang wirausahawan dengan karyawan adalah keberanian dalam mengambil resiko. Berada di zona nyaman bukanlah ciri dari wirausahawan. Berani mengambil resiko mencakup banyak hal mulai dari yaitu berani rugi, berani mengambil keputusan, berani menghadapi masalah, hingga berani mengalami kebangkrutan. Namun perlu diperhatikan bahwa keberanian dalam

mengambil resiko bukan berarti hanya mengandalkan nasib tanpa ada berpikir panjang. Keberanian dalam mengambil risiko harus dibekali dengan perencanaan, persiapan dan keahlian khusus dalam berbisnis.

3. Bekerja Keras dan Pantang Menyerah

Diakui atau tidak, merintis usaha menjadi tahapan yang paling sulit. Tahap pencarian ide usaha, penentuan target konsumen dan pangsa pasar, penentuan jenis produk dan harga jual, hingga penentuan lokasi menjadi hal yang harus diperhatikan. Tidak jarang bahwa semua yang telah dipersiapkan justru mengalami kegagalan. Namun, seorang wirausahawan sejati beranggapan bahwa kegagalan tidak senantiasa menjadi penghalang untuk maju dan sukses. Jiwa pekerja keras dan pantang menyerah menjadi dasar untuk segala kesuksesan yang telah ditargetkan. Penyesuaian ide bisnis dengan melakukan sedikit modifikasi sesuai permintaan pasar merupakan salah satu contoh kerja keras dan pantang menyerah atas apa yang sudah diyakini. Hal yang tak kalah penting bahwa dalam berbisnis tidak ada yang instan. Wirausahawan sejati percaya akan prosesnya. Seperti semboyan yang mengatakan, *“The process is really hard, and you have to be really tough”*.

4. Peka terhadap Sekitar

Ide bisnis tidak dapat diajarkan. Ide bisnis muncul dari kepekaan terhadap lingkungan sekitar. Tiga komponen penting dari ide bisnis adalah adanya

permasalahan atau kebutuhan masyarakat. Kedua yakni pengusaha mampu menciptakan solusi terhadap masalah tersebut. Ketiga yaitu masyarakat bersedia mengeluarkan dana atas solusi yang ditawarkan pengusaha.

5. Tidak Mudah Puas

Pengusaha yang sukses memiliki sifat tidak pernah puas atas pencapaiannya. Selalu ada yang dirasa kurang sehingga menuntutnya untuk terus melakukan perbaikan dan pembaharuan. Itulah yang mampu memunculkan inovasi baru. Komponen penting dari eksistensi usaha yaitu pembaharuan dan inovasi yang terus menerus.

6. Menjaga Hubungan Baik dengan *Stakeholder*

Relasi menjadi hal yang sangat penting dalam sebuah usaha. Adanya relasi akan mempermudah pengusaha untuk memasarkan produknya dan bahkan memperluas pangsa pasar. Itulah yang mendasari bahwa pengusaha wajib untuk menjalin dan menjaga hubungan baik dengan para *stakeholder*.

7. Bertanggung Jawab

Selain fokus untuk menghasilkan keuntungan yang bersifat materi, seorang pengusaha juga memiliki tanggung jawab terhadap bisnisnya. Beberapa jenis tanggung jawab seorang pengusaha yakni tanggung jawab terhadap karyawannya, konsumen, masyarakat yang berada di sekitar lingkungan bisnisnya, serta bertanggung jawab terhadap lingkungan sekitar.

2.1.1.3 Indikator Keberhasilan Usaha

Suatu usaha dapat dikatakan berhasil atau gagal dalam mencapai tujuannya dapat diukur menggunakan indikator sebagai berikut (Budi Santoso 2021:51)

Indikator Keberhasilan Usaha :

1. Kemampuan menyesuaikan diri
2. Produktivitas
3. Kepuasan kerja
4. Kemampuan mendapatkan laba dan pencarian sumber daya

2.1.2 Gaya Hidup

2.1.2.1 Pengertian Gaya Hidup

Gaya hidup adalah pola hidup seseorang di dunia yang diekspresikan dalam aktivitas, minat, dan opininya. Berikut adalah pendapat dari para ahli :

Menurut Setiadi (2013:80) gaya hidup merupakan suatu perilaku yang mencerminkan masalah apa yang sebenarnya yang ada didalam alam pikir pelanggan yang cenderung beaur dengan berbagai hal yang terkait dengan masalah emosi dan psikologis konsumen. Menurut Indrawati dkk (2017:9) gaya hidup adalah pola hidup seseorang di dunia yang diekspresikan dalam aktivitas, minat, dan opininya. Menurut Rumondang dkk (2020:27) gaya hidup merupakan pola hidup seseorang dalam mengekspresikan dirinya dalam segala aktivitas termasuk dalam bentuk minat maupun pendapat. Menurut Suiroaka dan

Nursanyoto (2022:23) gaya hidup adalah cara hidup berdasarkan pola perilaku yang dibentuk oleh hubungan antara personal karakteristik individu, interaksi sosial, sosial ekonomi, dan kondisi lingkungan tempat tinggal. Menurut Marniati dkk (2021:33) gaya hidup adalah pola tingkah laku sehari-hari segolongan manusia dalam masyarakat.

Berdasarkan pengertian para ahli di atas, maka peneliti menyimpulkan bahwa gaya hidup adalah pola hidup seseorang yang diekspresikan dalam aktivitas, minat, dan opini.

2.1.2.2 Klasifikasi Gaya Hidup

Gaya hidup merupakan pola tingkah laku sehari-hari segolongan manusia dalam masyarakat. Menurut Setiadi (2013:86-87) Berikut definisi nilai yang didasarkan pada VALS 2:

1. Actualizer

mempunyai pendapatan yang paling tinggi dan harga diri yang tinggi. Mereka mempunyai rentang minat yang luas pada berbagai bidang dan terbuka pada perubahan. Mereka membeli produk untuk mencapai yang terbaik dalam hidup.

2. Fulfilleds

berpendapatan tinggi, dewasa, bertanggung jawab, mempunyai pendidikan tinggi dalam bidang profesional. Mereka memusatkan kegiatan enggan di rumah, tetapi terbuka pada gagasan baru dan perubahan. Mereka

menghargai pendidikan dan travel, dan juga mempunyai kesadaran pada kesehatan.

3. Achiever

fokus karier dan keluarga, hubungan sosial formal, menghindari perubahan berlebihan, banyak kerja kurang rekreasi, politik konservatif.

4. Believers

agak kurang kaya, mereka lebih tradisional daripada *fulfields*. Mereka hidup terpusat pada keluarga, pergi ke mesjid, kerja, kelompok, dan negara. Mereka menghargai peraturan.

5. Striver

minat sempit, mudah bosan, agak terkucil, ingin diakui oleh kelompok, tak peduli kesehatan dan tak peduli politik.

6. Struggeler

minat terbatas, kegiatan terbatas, cari rasa aman, kesehatan bermasalah, konservatif dan tradisional, memegang agama.

7. Experiencer

senang yang baru, aneh dan berisiko, senang olahraga, sosialisasi udara luar, peduli tentang diri, tidak sama dengan konformis, kagum kekayaan, kekuasaan, ketenaran, dan tak peduli politik.

8. Maker

menikmati alam, kegiatan fisik, waktu luang dengan kalangan dan teman dekat menghindari orang, mencemooh politisi, orang asing dan konglomerat.

2.1.2.3 Indikator Gaya Hidup

Gaya hidup memiliki tolak ukur yang terdiri dari aktivitas, minat, dan opini.

Ketiganya dapat digunakan untuk melihat gaya hidup konsumen.

Menurut Setiadi (2013: 80) Indikator Gaya Hidup sebagai berikut:

1. Activities

Bagaimana seseorang menghabiskan waktu mereka.

2. Interest

Apa yang mereka anggap penting dalam lingkungannya.

3. Opinion

Apa yang mereka pikirkan tentang diri mereka sendiri dan juga dunia di sekitarnya.

2.1.3 Motivasi

2.1.3.1 Pengertian Motivasi

Motivasi merupakan dorongan bagi setiap wirausahawan untuk bertindak laku sesuai dengan tujuan. Berikut merupakan pendapat dari para ahli:

Menurut Dr.H.A Rusdiana, Drs, M.M (2018:92) motivasi merupakan penggerak atau dorongan bagi setiap individu (wirausahawan) untuk bertindak laku sesuai dengan harapan dan tujuan, baik yang berasal dari dalam diri wirausahawan maupun berasal dari lingkungan luar diri atau orang lain. Menurut Sangadji & Sopiah (2013:155) motivasi adalah dorongan yang muncul dari dalam diri atau dari luar diri (lingkungan) yang menjadi faktor penggerak ke arah tujuan

yang ingin dicapai. Menurut Suryana (2013:84) motivasi merupakan dorongan atau semangat untuk maju. Menurut Setiadi (2013:26) motivasi dapat diartikan sebagai sesuatu yang mendorong seseorang untuk berperilaku tertentu. Motivasi merupakan sesuatu yang ada dalam diri seseorang dan tidak tampak dari luar. Menurut Trygu (2021:38) motivasi adalah pendorong atau penggerak untuk mencapai tujuan tertentu.

Berdasarkan pendapat para ahli di atas, maka peneliti menyimpulkan bahwa motivasi adalah dorongan dari dalam diri yang menjadi faktor pendorong untuk mencapai tujuan yang diinginkan.

2.1.3.2 Faktor Motivasi

Motivasi yang dimiliki wirausahawan dapat bersumber dari dalam diri wirausahawan maupun bersumber dari luar diri. Kedua faktor tersebut sangat berpengaruh terhadap proses pencapaian tujuannya. Menurut Ketut (2017:25) terdapat dua faktor yang dikembangkan Herzberg :

1. Faktor motivasional

Faktor motivasional adalah hal-hal yang mendorong seseorang untuk berprestasi yang sifatnya intrinsik, bersumber dalam diri seseorang, seperti pekerjaan seseorang, keberhasilan yang diraih, kesempatan bertumbuh, kemajuan dalam karier, dan pengakuan orang lain.

2. Faktor *hygiene* atau “pemeliharaan”

Faktor *hygiene* atau pemeliharaan adalah faktor-faktor yang sifatnya ekstrinsik yang berarti bersumber dari luar diri yang turut menentukan perilaku seseorang dalam kehidupan seseorang. Faktor ekstrinsik mencakup antara lain status seseorang dalam organisasi, hubungan seorang individu dengan atasannya, hubungan seorang dengan rekan-rekan sekerjanya, teknik penyeliaan yang diterapkan oleh para penyelia, kebijakan organisasi, sistem administrasi dalam organisasi, kondisi kerja dan sistem imbalan yang berlaku.

2.1.3.3 Indikator Motivasi

Motivasi wirausahawan dapat diukur dengan menggunakan indikator sebagai berikut:

Menurut Dr.H.A Rusdiana,Drs.,M.M.(2018:57) Indikator Motivasi sebagai berikut :

1. Motivasi materiel
Mencari nafkah untuk memperoleh pendapatan atau kekayaan
2. Motivasi rasional-intelektual
Mengenali peluang dan potensialitas pasar,menggagas produk atau jasa untuk meresponsnya.
3. Motivasi emosional-ekosistematis

Menciptakan nilai tambah serta memelihara kelestarian sumber daya lingkungan. Motivasi emosional-sosial Menjalin hubungan dengan atau melayani kebutuhan sesama manusia.

4. Motivasi emosional-intrapersonal (psiko-personal)

Aktualisasi jati diri dan/atau potensi. Potensi diri dalam wujud suatu produk atau jasa yang layak pasar.

5. Motivasi spiritual

Mewujudkan dan menyebarkan nilai-nilai transendental, memaknainya sebagai modus beribadah kepada Tuhan.

2.2 Penelitian Terdahulu

Penelitian ini menggunakan beberapa penelitian terdahulu dapat disajikan sebagai berikut :

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

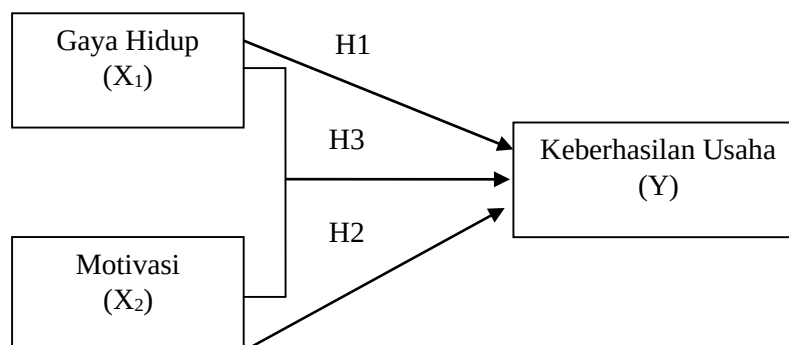
No	Peneliti	Judul Penelitian	Variabel Penelitian	Hasil Penelitian
1	Farida, E., & Widayanti, R. (2015). Analisis pengaruh motivasi, kemampuan kerja dan jiwa wirausaha terhadap keberhasilan usaha pada sentra kripik tempe senan malang. <i>Jurnal Akuntansi, Bisnis Dan Manajemen</i>, 22(1), 50–59.	Analisis Pengaruh Motivasi, Kemampuan Kerja Dan Jiwa Wirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Sentra Kripik Tempe Sanan Malang	Variabel Independen : Motivasi, Kemampuan Kerja, dan Jiwa Wirausaha Variabel Dependen : Keberhasilan Usaha	Dari hasil pengujian parsial, diperoleh hasil bahwa terdapat pengaruh secara parsial antara motivasi (X1), kemampuan kerja (X2), maupun jiwa wirausaha (X3) berpengaruh secara simultan

No	Peneliti	Judul Penelitian	Variabel Penelitian	Hasil Penelitian
2	Aisyah Nur Wastuti, Sumekar, W., & Prasetyo, A. S. (2022). <i>Jurnal Litbang Provinsi Jawa Tengah</i> , 19(2), 197–210. https://doi.org/10.36762/jurnaljaten.g.v19i2.890	Pengaruh Motivasi Usaha Dan Kemampuan Usaha Terhadap Keberhasilan Usaha di UMKM Pengolahan Pisang Kelurahan Rowosari, Tembalang Semarang	Variabel Independen : Motivasi Usaha dan Kemampuan Usaha Variabel Dependen : Keberhasilan Usaha	Hasil uji regresi linear berganda menunjukkan bahwa motivasi usaha dan kemampuan usaha berpengaruh secara serampak atau simultan terhadap keberhasilan suatu usaha.
3	Srimulyani, V., & Hermanto, Y. (2022). Impact of entrepreneurial self-efficacy and entrepreneurial motivation on micro and small business succes. <i>Journal Economies MDPI</i> , 10(10), 1–21.	Impact Of Entrepreneurial Self-Efficacy And Entrepreneurial Motivation On Micro And Small Business Success	Variabel Independen : Entrepreneurial Self-Efficacy And Entrepreneurial Motivation Variabel Dependen : Business	The results shows that Entrepreneurial Self-Efficacy And Entrepreneurial Motivation can influence significant and positive business success, either partially or simultaneously.
4	Ardiyanti, D. A., & Mora, Z. (2019). <i>Jurnal Samudra Ekonomi Dan Bisnis</i> , 10(2), 168–178. https://doi.org/10.33059/jseb.v10i02.1413	Pengaruh Minat Usaha Dan Motivasi Usaha Terhadap Keberhasilan Usaha Wirausaha Muda Di Kota Langsa	Variabel Independen : Minat Usaha dan Motivasi Usaha Variabel Dependen : Keberhasilan Usaha	Hasil uji t diperoleh hasil bahwa minat usaha secara parsial berpengaruh terhadap keberhasilan usaha para wirausaha. Sementara itu, berdasarkan hasil uji t juga diperoleh hasil bahwa motivasi usaha juga secara parsial berpengaruh secara tidak signifikan terhadap keberhasilan

No	Peneliti	Judul Penelitian	Variabel Penelitian	Hasil Penelitian
				terhadap keberhasilan usaha para wirausaha muda di kota Langsa.
5	Maharani, I., & Candra, H. (2022). <i>Pengaruh Karakteristik Wirusaha, Pengalaman dan Motivasi Terhadap Keberhasilan Usaha UMKM. 5, 139–143.</i>	Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Pengalaman Dan Motivasi Terhadap Keberhasilan Usaha UMKM	Variabel Independen :Karakteristik Wirausaha, Pengalaman, dan Motivasi Variabel Dependen : Keberhasilan Usaha	Temuan menyatakan bahwa karakteristik tidak berpengaruh terhadap keberhasilan usaha. Sedangkan pengalaman dan motivasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha pada UMKM di desa Timbulharjo.

2.3 Kerangka Konseptual

Kerangka Konseptual dapat digambarkan sebagai berikut



2.4 Hipotesis Penelitian

Hipotesis penelitian ini yaitu :

- H₁: Terdapat pengaruh Gaya Hidup terhadap Keberhasilan Usaha pada Toko Nasional.
- H₂: Terdapat pengaruh Motivasi terhadap Keberhasilan Usaha pada Toko Nasional.
- H₃: Terdapat pengaruh Gaya Hidup dan Motivasi terhadap Keberhasilan Usaha pada Toko Nasional.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian

3.1.1 Lokasi Penelitian

Lokasi dilakukannya penelitian adalah Toko Nasional yang beralamat di jalan Sutomo No.38A Medan.

3.1.2 Waktu Penelitian

Waktu penelitian dilakukan dari bulan Maret 2023 sampai dengan Mei 2023.

3.2 Jenis dan Sumber Data

3.2.1 Jenis Data

Jenis penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif. Menurut Suryani dan Hendryadi(2015:170) data kuantitatif adalah data yang berbentuk angka (*metric*) seperti jumlah penjualan, berat badan, jarak dalam bentuk kilometer, dan lain sebagainya.

3.2.2 Sumber Data

Menurut Suryani dan Hendryadi (2015:171) data menurut cara memperolehnya :

1. Data primer, adalah data yang dikumpulkan dan diolah sendiri oleh suatu organisasi atau perorangan langsung dari objeknya.

2. Data sekunder, adalah data yang diperoleh dalam bentuk sudah jadi, sudah dikumpulkan dan diolah oleh pihak lain, biasanya sudah dalam bentuk publikasi.

3.3 Populasi dan Sampel Penelitian

3.3.1 Populasi

3.3.2 Sampel

Menurut Suryani dan Hendryadi (2015: 192) sampel adalah sebagian dari populasi yang akan diambil untuk diteliti dan hasil penelitiannya digunakan sebagai representasi dari populasi secara keseluruhan. Menurut Suryani dan Hendryadi(2015:202-203) *Sampling Insidental* merupakan teknik penentuan sampel secara kebetulan, atau siapa saja yang kebetulan (*insidental*) bertemu dengan peneliti yang dianggap cocok dengan karakteristik sampel yang ditentukan akan menjadi sampel.

Dikarenakan jumlah populasi yang digunakan sebanyak 2530 konsumen maka jumlah populasi akan diperkecil dengan teknik sampel Slovin dengan tingkat kepercayaan 90% dan tingkat eror 10% dimana rumus Slovin yang digunakan adalah

$$n = \frac{N}{1 + N(e^2)}$$

Keterangan :

n=Jumlah Sampel

N= Ukuran Populasi

e = Toleransi Kesalahan (10%)

$$n = \frac{2530}{1 + 2530 (10\%^2)}$$

$$n = \frac{2530}{1 + 2530(0.0.1)}$$

$$= \frac{2530}{1 + 25,3}$$

$$= \frac{2530}{26,3}$$

$$= 96$$

Berdasarkan perhitungan di atas, maka dengan demikian dapat diketahui bahwa jumlah dari sampel yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah sebanyak 96 konsumen.

3.4 Defenisi Operasional Variabel

Defenisi Operasional masing-masing variabel dapat disajikan pada tabel 3.1 sebagai berikut:

Tabel 3.1
Defenisi Operasional Variabel Penelitian

Variabel	Defenisi Variabel	Indikator	Skala Ukur
Keberhasilan Usaha (Y)	Keberhasilan usaha adalah suatu kenyataan persesuaian antara rencana dengan proses pelaksanaannya dan hasil yang dicapai.	1. Kemampuan menyesuaikan diri 2. Produktivitas 3. Kepuasan Kerja 4. Kemampuan mendapatkan laba dan pencarian sumber daya Sumber : Budi Santoso (2021:51)	<i>Likert</i>
Gaya Hidup (X ₁)	Gaya Hidup merupakan suatu perilaku yang mencerminkan masalah apa yang sebenarnya yang ada di dalam alam pikir pelanggan yang cenderung berbaur dengan berbagai hal yang terkait dengan masalah emosi dan psikologis konsumen.	1. Activities 2. Interest 3. Opinion Sumber : Setiadi (2013: 80)	<i>Likert</i>
Motivasi (X ₂)	Motivasi merupakan penggerak atau dorongan bagi setiap individu (wirausahawan) untuk bertindak laku sesuai dengan harapan dan tujuan, baik yang berasal dari dalam diri wirausahawan maupun berasal dari lingkungan luar diri atau orang lain.	1. Motivasi materiel 2. Motivasi rasional-intelektual 3. Motivasi emosional-ekosistemis 4. Motivasi emosional-sosial 5. Motivasi emosional-intrapersonal 6. Motivasi spirital Sumber : Dr.H.A Rusdiana, Drs., M.M (2018:57)	<i>Likert</i>

3.5

Teknik Pengumpulan Data

Dalam mengumpulkan data yang relevan untuk penelitian, maka dilakukan wawancara dan dibantu dengan instrumen penelitian yaitu kuesioner yang diberikan kepada responden, pengamatan langsung, serta studi kepustakaan Teknik pengumpulan data melalui kuesioner dilakukan dengan mengajukan pertanyaan kepada responden yang berhubungan dengan masalah yang diteliti. Jawaban responden dinilai peneliti menggunakan skala Likert. Menurut Suryani dan Hendryadi (2015:131) skala Likert adalah lima pilihan jawaban dari sangat tidak setuju sampai dengan sangat setuju yang merupakan sikap atau persepsi seseorang atas suatu kejadian atau pernyataan yang diberikan dalam kuesioner.

Tabel 3.2
Skala Likert

No	Pilihan	Skala Nilai
1	Setuju Sekali	5
2	Setuju	4
3	Ragu-Ragu	3
4	Tidak Setuju	2
5	Sangat Tidak Setuju	1

Metode kepustakaan dilakukan dengan membaca, mengutip pendapat dari berbagai sumber seperti buku, jurnal, skripsi, dan sumber lainnya yang berkaitan dengan variabel yang diteliti. Materi wawancara dan kuesioner meliputi pertanyaan-pertanyaan berkenaan dengan variabel penelitian.

3.6 Uji Validitas dan Reliabilitas Instrumen Variabel

3.6.1 Uji Validitas

Menurut Ghazali (2018:51), uji validitas digunakan untuk mengukur sah atau valid tidaknya suatu kuesioner. Suatu kuesioner dikatakan valid jika

pernyataan pada kuesioner mampu untuk mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuesioner tersebut.

Uji validitas digunakan untuk mengukur ketepatan suatu item dalam kuesioner atau skala apakah yang digunakan untuk mengukur item-item pada kuesioner tersebut sudah tepat digunakan dalam mengukur apa yang ingin diukur atau tidak dengan kriteria sebagai berikut :

1. Jika $t_{hitung} \geq r_{tabel}$ maka pernyataan dinyatakan *valid*.
2. Jika $t_{hitung} \leq r_{tabel}$ maka pernyataan dinyatakan tidak *valid*.

3.6.2 Uji Reliabilitas

Menurut Ghazali (2018:45), suatu kuesioner dikatakan *reliable* atau handal jika jawaban seseorang terhadap pernyataan adalah konsisten/stabil dari waktu ke waktu. Pengujian dilakukan dengan cara mencobakan kuesioner sekali saja kemudian data yang diperoleh dianalisis dengan teknik tertentu. Dalam hal ini teknik yang digunakan adalah teknik *Cronbach's Alpha* (α). Suatu variabel dikatakan *reliable* jika memberikan nilai *Cronbach Alpha* $>0,70$.

3.7 Uji Asumsi Klasik

3.7.1 Uji Normalitas

Menurut Ghazali (2018:161), uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi residual memiliki distribusi normal seperti diketahui bahwa uji t dan uji F mengasumsikan bahwa nilai residual mengikuti distribusi

normal. Kalau asumsi ini dilanggar maka uji statistik menjadi tidak valid untuk jumlah sampel yang kecil.

Menurut Ghozali (2018:163), pada prinsipnya normalitas dapat dideteksi dengan melihat penyebaran data (titik) pada sumbu diagonal dari grafik atau dengan melihat histogram dari residualnya. Dasar pengambilan keputusan :

1. Grafik Histogram

Output ini menjelaskan tentang grafik data dan untuk melihat distribusi data apakah normal atau tidak. Untuk pengukuran normalitas data jika bentuk grafik histogram mengikuti arah garis diagonal atau grafik histogramnya menunjukkan pola distribusi normal, maka model regresi memenuhi asumsi normalitas.

2. Grafik *Normal Probability Plot*

Output *Normal Probability Plot* menjelaskan grafik data dalam melihat distribusi data normal atau tidak dengan pengukuran jika bentuk grafik *Normal Probability Plot* mengikuti garis diagonal normal maka data akan dianggap berdistribusi normal.

3.7.2 Uji Multikolinearitas

Menurut Ghozali (2018:107) , uji multikolinearitas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas(independen) model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi diantara variabel independen.

Metode uji multikolinearitas yaitu dengan melihat nilai Tolerance dan Variance Inflation Factor (VIF) pada model regresi dimana nilai VIF kurang dari 10 (≥ 10) dan mempunyai angka Tolerance lebih dari 0,1 ($\leq 0,1$)

3.7.3 Uji Heterokedastisitas

Menurut Ghazali (2018:137), heterokedastisitas adalah keadaan dimana dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari residual pada satu pengamatan ke pengamatan lainnya dimana model yang regresi yang baik adalah tidak terjadi heterokedastisitas.

Ada beberapa cara untuk mendeteksi ada atau tidaknya heterokedastisitas :

1. Melihat Grafik Plot antara nilai prediksi variabel terikat (dependen) yaitu ZPRED dengan residualnya SRESID. Deteksi ada tidaknya pola tertentu pada grafik *scatterplot* antara SRESID dan ZPRED dimana sumbu Y adalah Y yang telah diprediksi, dan sumbu X adalah residual (Y prediksi – Y sesungguhnya) yang telah di-*studentized*. Dasar analisis sebagai berikut :
 - a) Jika ada pola tertentu, seperti titik-titik yang ada membentuk pola tertentu yang teratur (bergelombang, melebar kemudian menyempit), maka mengindikasikan telah terjadi heterokedastisitas.
 - b) Jika tidak ada pola yang jelas, serta titik-titik menyebar diatas dan dibawah angka 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi heterokedastisitas.

Uji Glejser dilakukan dengan meregres nilai absolut residual terhadap variabel independen. Jika variabel independen, maka ada indikasi terjadi heterokedastisitas. Hasil tampilan output SPSS dengan jelas menunjukkan bahwa tidak ada satupun variabel independen yang signifikan secara statistik

mempengaruhi variabel dependen nilai Absolut Ut (Abs Ut). Hal ini terlihat dari probabilitas signifikansinya di atas tingkat kepercayaan 5%. Jadi dapat disimpulkan model regresi tidak mengandung adanya heterokedastisitas.

3.8 Analisis Linear Berganda

Menurut Sugiono (2019:307), regresi berganda digunakan peneliti untuk meramalkan naik turunnya variabel dependen (kriterium), bila dua atau lebih variabel independen sebagai faktor prediktor dimanipulasi (dinaikturunkan nilainya), jadi analisis regresi berganda akan dilakukan bila jumlah variabel independennya minimal 2 yang dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut :

$$Y = a + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + e$$

Keterangan :

Y = Keberhasilan Usaha (dependent variabel)

X₁ = Gaya Hidup (independent variabel)

X₂ = Motivasi (independent variabel)

a = Konstanta

β₁, β₂ = Koefisien regresi

e = Presentase kesalahan

3.9 Pengujian Hipotesis

3.9.1 Pengujian Hipotesis Secara Parsial (Uji t)

Menurut Hantono (2018:74-75), Uji t digunakan untuk menguji apakah variabel independen secara individual mempengaruhi variabel dependen.

Dasar pengambilan keputusan dalam uji t berdasarkan nilai t hitung dari t tabel

- a) Jika nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka variabel independen secara parsial berpengaruh terhadap variabel dependen.
- b) Jika nilai $t_{hitung} < t_{tabel}$ maka variabel independen secara parsial tidak berpengaruh terhadap variabel dependen.

Dasar pengambilan keputusan dalam uji F berdasarkan nilai signifikansi

- a) Jika nilai signifikansi $< 0,05$ maka variabel independen secara parsial berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.
- b) Jika nilai signifikansi $> 0,05$ maka variabel independen secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

3.9.2 Pengujian Hipotesis Secara Simultan (Uji Statistik F)

Menurut Hantono (2018:72-73), Uji F digunakan untuk menguji apakah variabel independen secara bersama-sama mempengaruhi variabel dependen.

Dasar pengambilan keputusan dalam uji F berdasarkan nilai F hitung dari F tabel

- a) Jika nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ maka variabel independen secara simultan berpengaruh terhadap variabel dependen.
- b) Jika nilai $F_{hitung} < F_{tabel}$ maka variabel independen secara simultan tidak berpengaruh terhadap variabel dependen.

Dasar pengambilan keputusan dalam uji F berdasarkan nilai signifikansi

- a) Jika nilai signifikansi $< 0,05$ maka variabel independen secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen. Jika nilai signifikansi $> 0,05$ maka variabel independen secara bersama-sama tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

3.9.3 Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Menurut Ghazali(2018:97), Koefisien determinasi digunakan untuk mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen. Nilai koefisien determinasi adalah antara nol dan satu. Nilai R yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen amat terbatas. Nilai yang mendekati satu berarti variabel-variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel dependen.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Penelitian

4.1.1 Sejarah Singkat Toko Nasional

Toko Nasional merupakan salah satu toko yang beralamat di jalan Sutomo No.38A, Medan. Toko Nasional merupakan toko yang menjual berbagai macam lampu hias terdiri dari lampu gantung, lampu dinding, dan lampu plafon. Pemilik Toko Nasional adalah Bapak Tia Tjiong Liong, toko ini berdiri sejak tahun 2000 sampai saat ini. Latar belakang berdirinya toko ini bermula dari banyaknya konsumen di kota Medan yang mencari lampu hias sementara pada saat itu masih sedikit terdapat toko yang menjual lampu hias di kota Medan. Oleh sebab itu, Bapak Tia Tjiong Liong membuka usaha menjual lampu hias yang diberikan nama Toko Nasional.

4.2 Hasil Penelitian

4.2.1 Karakteristik Responden

Deskripsi responden merupakan deskripsi tentang unit analisis / observasi yang diteliti yang mencakup karakteristik atau profil responden yang diperoleh dari hasil pengolahan data kuesioner. Hasil pengumpulan data yang dilakukan pada konsumen di Toko Nasional yang dijadikan sebagai responden diperoleh karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin, umur, dan jumlah pembelian.

Berikut ini karakteristik responden akan dijelaskan pada tabel 4.1 di bawah ini diantaranya :

Tabel 4.1
Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Jumlah Responden	Persentase(%)
Laki-laki	58	60%
Wanita	38	40%
Total	96	100%

Sumber : Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

Berdasarkan Tabel 4.1 diatas, dapat dilihat bahwa responden laki-laki yang melakukan pembelian pada Toko Nasional adalah sebanyak 58 orang atau 60% dari total responden sedangkan responden wanita yang melakukan pembelian pada Toko Nasional adalah sebanyak 38 orang atau 40% dari total responden. Dengan demikian, dapat diketahui bahwa dominan konsumen yang melakukan pembelian pada Toko Nasional adalah laki-laki.

Tabel 4.2
Karakteristik Responden Berdasarkan Umur

Umur	Jumlah Responden	Persentase (%)
< 20 Tahun – 30 Tahun	54	56%
31 Tahun – 40 Tahun	22	23%
> 40 Tahun	20	21%
Total	96	100%

Sumber : Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

Berdasarkan tabel 4.2 diatas, dapat dilihat bahwa responden yang berumur dibawah 20 tahun – 30 tahun adalah sebanyak 54 orang atau 56% dari total responden. Responden yang berumur 31 tahun – 40 tahun adalah sebanyak 22 orang atau 23% dari total responden sedangkan responden yang berumur diatas 40 tahun adalah 20 orang atau 21% dari total responden. Dengan demikian dominan responden yang melakukan pembelian pada Toko Nasional adalah konsumen yang berumur dibawah 20 tahun- 30 tahun .

Tabel 4.3
Karakteristik Responden Berdasarkan Jumlah Pembelian

Jumlah Pembelian	Jumlah Responden	Persentase (%)
< 5 kali	59	61%

> 5 kali	37	39%
Total	96	100%

Sumber : Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

Berdasarkan Tabel 4.3 diatas dapat dilihat bahwa responden yang membeli < 5 kali adalah sebanyak 59 orang atau 61% dari total responden. Responden dengan jumlah pembelian > 5 kali adalah sebanyak 37 orang atau 39% dari total responden. Dengan demikian dominan responden yang melakukan pembelian pada Toko Nasional adalah konsumen dengan jumlah pembelian kurang dari 5 kali.

4.2.2 Uji Validitas dan Reliabilitas

4.2.2.1 Uji Validitas

Menurut Herliana (2019: 58), untuk menentukan apakah suatu kuesioner item layak digunakan atau tidak adalah dengan melakukan uji signifikansi koefisien korelasi pada taraf signifikansi 0,05 (5%) yang artinya suatu item dianggap valid jika berkorelasi signifikan terhadap skor total item. Sedangkan menurut Priyatno (2018:21), pengujian signifikansi dilakukan dengan kriteria menggunakan r_{tabel} pada tingkat signifikansi 0,05 dengan uji 2 sisi.

1. Jika nilai positif dan $r_{hitung} > r_{tabel}$, item dapat dinyatakan valid.
2. Jika nilai $r_{hitung} < r_{tabel}$, item dinyatakan tidak valid.

Untuk nilai r_{tabel} dapat dilihat pada tabel r dengan $df=n-2$ pada tingkat signifikansi 5% dimana (n) adalah jumlah sampel sebanyak 30 maka akan didapatkan nilai batas minimal korelasi adalah sebesar 0.361. Berikut ini hasil uji validitas untuk variabel penelitian dapat dilihat pada tabel dibawah :

Tabel 4.4

Hasil Uji Validitas Variabel Gaya Hidup (X₁)

No	Pernyataan	Nilai <i>Corrected Item-Total Correlation</i>	Nilai Batas Minimal Korelasi	Keterangan
1	Toko Nasional menjual lampu sesuai dengan gaya hidup konsumen.	0.434	0.361	<i>Valid</i>
2	Toko Nasional menjual lampu sesuai dengan selera.	0.739	0.361	<i>Valid</i>
3	Toko Nasional menjual lampu yang hemat energi.	0.715	0.361	<i>Valid</i>
4	Toko Nasional menyediakan produk sesuai dengan minat konsumen.	0.538	0.361	<i>Valid</i>
5	Toko Nasional menyediakan lampu yang berkualitas.	0.703	0.361	<i>Valid</i>
6	Toko Nasional merupakan toko yang lengkap persediaan produknya.	0.659	0.361	<i>Valid</i>

Sumber : Hasil Penelitian,2023 (Data Diolah)

Berdasarkan dari Tabel 4.4 diatas menunjukkan bahwa berdasarkan hasil uji validitas untuk variabel Gaya Hidup menunjukkan semua nilai *Corrected Item-Total Correlation* lebih besar dari nilai batas minimal korelasi 0.361 sehingga diperoleh hasil bahwa semua pernyataan dalam kuesioner adalah *valid*.

Tabel 4.5
Hasil Uji Validitas Variabel Motivasi (X₂)

No	Pernyataan	Nilai <i>Corrected Item-Total Correlation</i>	Nilai Batas Minimal Korelasi	Keterangan
1	Toko Nasional melakukan penjualan produk secara online.	0.712	0.361	<i>Valid</i>
2	Toko Nasional memiliki motivasi untuk meningkatkan penjualan.	0.773	0.361	<i>Valid</i>
3	Toko Nasional memiliki kemauan untuk menjadi toko yang maju.	0.567	0.361	<i>Valid</i>
4	Toko Nasional memiliki strategi pemasaran untuk mencapai target penjualan.	0.820	0.361	<i>Valid</i>

5	Toko Nasional menjalin hubungan yang erat dengan konsumen.	0.727	0.361	<i>Valid</i>
6	Toko Nasional dapat diterima oleh masyarakat.	0.668	0.361	<i>Valid</i>

Sumber : Hasil Penelitian,2023 (Data Diolah)

Dari Tabel 4.5 diatas menunjukkan bahwa berdasarkan hasil uji validitas untuk variabel Motivasi menunjukkan semua nilai *Corrected Item-Total Correlation* lebih besar dari nilai batas minimal korelasi 0.361 sehingga diperoleh hasil bahwa semua pernyataan dalam kuesioner adalah *valid*.

Tabel 4.6
Hasil Uji Validitas Variabel Keberhasilan Usaha (Y)

No	Pernyataan	Nilai <i>Corrected Item-Total Correlation</i>	Nilai Batas Minimal Korelasi	Keterangan
1	Toko Nasional menyediakan lampu sesuai dengan kebutuhan konsumen.	0.767	0.361	<i>Valid</i>
2	Toko Nasional mampu menawarkan varian baru lampu.	0.812	0.361	<i>Valid</i>
3	Toko Nasional menjual berbagai varian lampu yang berkualitas.	0.802	0.361	<i>Valid</i>
4	Toko Nasional memenuhi permintaan lampu konsumen.	0.453	0.361	<i>Valid</i>
5	Toko Nasional ramah dalam melayani konsumenn.	0.692	0.361	<i>Valid</i>
6	Toko Nasional selalu mengutamakan kepuasan pelanggan.	0.803	0.361	<i>Valid</i>
7	Toko Nasional mempunyai pelanggan yang loyal.	0.659	0.361	<i>Valid</i>
8	Toko Nasional menjadi pilihan konsumen saat ingin membeli lampu.	0.590	0.361	<i>Valid</i>

Sumber: Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

Dari Tabel 4.6 diatas menunjukkan bahwa berdasarkan hasil uji validitas untuk variabel Keberhasilan Usaha menunjukkan semua nilai *Corrected Item-Total Correlation* lebih besar dari nilai batas normal 0.361 sehingga diperoleh hasil bahwa semua pernyataan dalam kuesioner adalah *valid*.

4.2.2.2 Uji Reliabilitas

Menurut Priyatno (2018:25), "Uji reliabilitas digunakan untuk mengetahui kehandalan atau konsistensi alat ukur yang biasanya menggunakan kuesioner." Metode yang sering digunakan dalam penelitian untuk mengukur skala rentangan adalah *Cronbach Alpha*.

Menurut Herlina (2019:70), secara umum pengambilan keputusan untuk uji reliabilitas dapat menggunakan kategori sebagai berikut:

1. Cronbach's $\alpha < 0,6$ = reliabilitas buruk
2. Cronbach's $\alpha 0,6 - 0,79$ = reliabilitas diterima
3. Cronbach's $\alpha 0,8$ = reliabilitas baik

Hasil uji reliabilitas variabel Gaya Hidup dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 4.7
Uji Reliabilitas Variabel Gaya Hidup (X_1)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
,700	6

Sumber : Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

Berdasarkan Tabel 4.7 diatas, maka dapat dinyatakan bahwa dari butir *item* untuk variabel Gaya Hidup (X_1) tersebut berada diantara 0,6 – 0,79 sehingga reliabilitas variabel ini dapat dikategorikan diterima.

Hasil uji reliabilitas variabel Motivasi dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 4.8
Uji Reliabilitas Variabel Motivasi (X_2)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
,796	6

Sumber : Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

Berdasarkan Tabel 4.8 diatas, maka dapat dinyatakan bahwa butir *item* untuk variabel Motivasi (X_2) tersebut berada diantara 0,6 – 0,79 sehingga reliabilitas variabel ini dapat dikategorikan diterima.

Hasil uji reliabilitas variabel Keberhasilan Usaha dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 4.9
Uji Reliabilitas Variabel Keberhasilan Usaha (Y)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
,851	8

Sumber : Hasil Penelitian ,2023 (Data Diolah)

Berdasarkan Tabel 4.9 diatas, maka dapat dinyatakan bahwa butir *item* untuk variabel Keberhasilan Usaha (Y) tersebut berada diatas 0,8 sehingga reliabilitas variabel ini dapat dikategorikan baik.

4.2.3 Uji Asumsi Klasik

4.2.3.1 Uji Normalitas

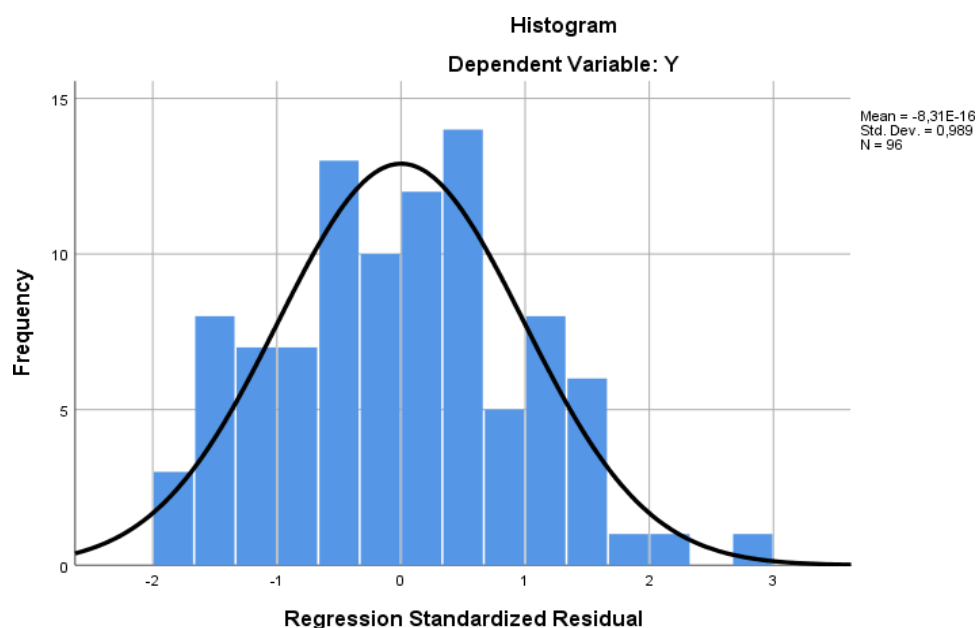
Uji normalitas residual digunakan untuk menguji apakah nilai residual yang dihasilkan dari regresi terdistribusi secara normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah memiliki residual yang terdistribusi secara normal. Beberapa metode uji normalitas yaitu dengan melihat penyebaran data pada sumbu diagonal pada grafik Histogram dan *Normal Probability Plot of Regression* atau dengan uji *One Sample Kolmogorov Smirnov*. Berikut pembahasan dari pengujiannya :

1. Analisis grafik

Menurut Priyatno (2018:127), “Uji normalitas residual dengan metode grafik yaitu dengan melihat penyebaran data pada sumber diagonal pada grafik Histogram dan *Normal Probability Plot of Regression*. Sebagai dasar pengambilan keputusannya, jika titik-titik menyebar sekitar garis dan mengikuti garis diagonal, nilai residual tersebut telah normal dan sebaliknya maka dinyatakan tidak normal”.

a. Output Histogram

Output ini untuk menjelaskan tentang garfik data dan untuk melihat distribusi data apakah normal atau tidak. Untuk pengukuran normalitas data jika bentuk grafik histogram mengikuti kurva normal yang membentuk gunung atau lonceng, data akan berdistribusi normal. Hasil pengujian normalitas grafik histogram dapat dilihat pada gambar dibawah :



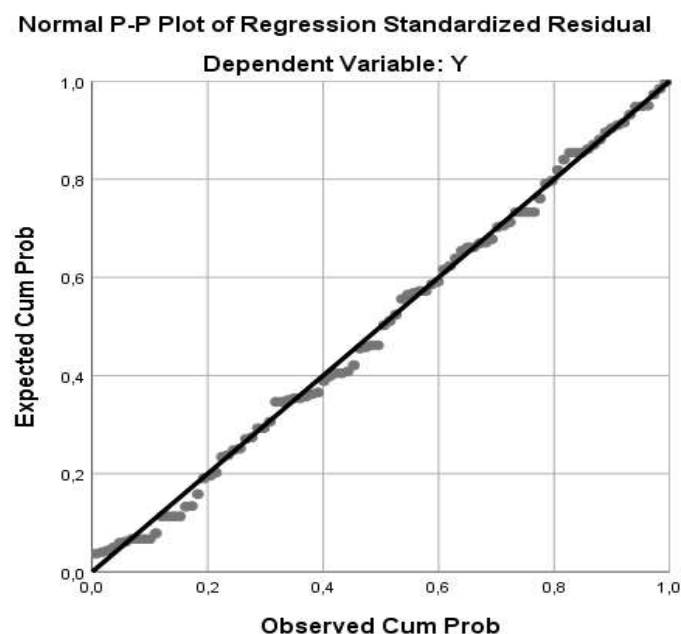
Sumber : Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

Gambar 4.1
Grafik Histogram

Dari Gambar 4.1 diatas dapat dilihat bahwa data menyebar disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal atau grafik histogramnya menunjukkan pola distribusi normal, maka regresi dianggap memenuhi asumsi normalitas.

a. Output Normal Probability Plot of Regression

Output Normal Probability Plot of Regression menjelaskan grafik data dalam melihat distribusi data normal atau tidak dengan pengukuran jika bentuk grafik *Normal Probability Plot of Regression* mengikuti garis diagonal normal maka data akan dianggap berdistribusi normal. Hasil pengujian analisis *Normal Probability Plot of Regression* dapat dilihat pada gambar dibawah :



Gambar 4.2
Normal Probability Plot of Regression

Dari Gambar 4.2 diatas dapat dilihat bahwa titik-titik mendekati garis diagonal. Hal ini menunjukkan bahwa data berdistribusi normal dan memenuhi asumsi pengujian normalitas.

2. Uji statistik

Menurut Priyatno (2018:130), uji normalitas dengan statistik dapat menggunakan metode *One Kolmogrov – Smirnov*, kriteria pengujiannya adalah :

- a) Jika nilai signifikansi $> 0,05$ maka data berdistribusi normal.
- b) Jika nilai signifikansi $< 0,05$ maka data berdistribusi tidak normal.

Hasil pengujian statistik *One Kolmogrov – Smirnov* dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 4.10
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		96
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	,0000000
	Std. Deviation	2,52812136
Most Extreme Differences	Absolute	,046
	Positive	,046
	Negative	-,035
Test Statistic		,046
Asymp. Sig. (2-tailed)		,200 ^{c,d}

- a. Test distribution is Normal.
 - b. Calculated from data.
 - c. Lilliefors Significance Correction.
 - d. This is a lower bound of the true significance.
- Sumber : Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

Pada Tabel 4.10 diatas, dapat dilihat bahwa hasil pengujian normalitas *Kolmogrov-smirnov* membuktikan bahwa nilai tingkat signifikan yang dihasilkan

lebih besar dari 0,05 yaitu sebesar 0,200 maka dapat disimpulkan bahwa pengujian statistik normalitas tergolong berdistribusi normal.

4.2.3.2 Uji Multikolinieritas

Menurut Priyatno (2018:134), “Multikolinieritas adalah keadaan pada model regresi ditemukan adanya korelasi yang sempurna atau mendekati sempurna antar variabel independen dimana model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi yang sempurna atau mendekati sempurna diantara variabel bebas”.

Menurut Priyatno (2018:134), “Metode uji multikolinieritas yang umum digunakan yaitu dengan melihat nilai *Tolerance* dan *Variance Inflation Factor* (VIF) pada model regresi dimana nilai VIF kurang dari 10 dan mempunyai angka *Tolerance* lebih dari 0,1.

Hasil untuk pengujian multikolinieritas dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 4.11
Hasil Pengujian Multikolinieritas

Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
(Constant)		
Gaya Hidup	,978	1,023
Motivasi	,978	1,023

Sumber : Hasil Penelitian,2023 (Data Diolah)

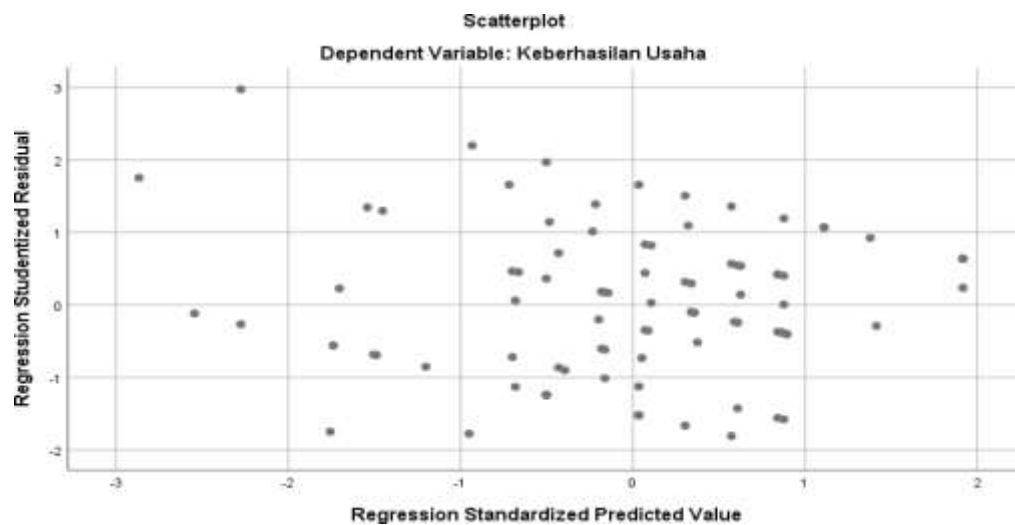
Dari Tabel 4.11 diatas dapat dilihat bahwa nilai korelasi untuk variabel Gaya Hidup dan Motivasi mempunyai nilai *tolerance* (0,978)>0,10 dan nilai VIF (1,023) <10 sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel Gaya Hidup dan Motivasi tidak terdapat adanya gejala multikolinieritas.

4.2.3.3 Uji Heteroskedastisitas

Menurut Priyatno (2018:136), “Heteroskedastisitas adalah keadaan dimana dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari residual pada satu pengamatan ke pengamatan lainnya dimana model yang regresi yang baik adalah tidak terjadi heteroskedastisitas”.

Berbagai macam uji heteroskedastisitas yaitu dengan pengujian *Scatterplots* dimana dilakukan dengan cara melihat titik-titik pola pada grafik menyebar secara acak dan tidak berbentuk pola pada grafik maka dinyatakan telah tidak terjadi masalah heteroskedastisitas.

Hasil pengujian menggunakan metode grafik *scatterplot* dapat dilihat pada Gambar 4.3 dibawah :



Gambar 4.3
Grafik Scatterplot

Pada Gambar 4.3 diatas, dapat dilihat bahwa titik-titik grafik *Scatterplot* menyebar secara acak (*random*) serta tersebar diatas maupun dibawah angka 0 pada sumbu Y tanpa membentuk suatu pola tertentu. Hal ini dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas.

4.2.4 Teknik Analisis Data

4.2.4.1 Analisis Regresi Linear Berganda

Menurut Priyatno (2018:107), “Analisis regresi berganda adalah analisis untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh yang signifikan secara parsial atau simultan antara dua atau lebih variabel independen terhadap satu variabel dependen”. Tujuan digunakan analisis regresi berganda pada penelitian ini adalah untuk mengetahui seberapa besar pengaruh Gaya Hidup dan Motivasi terhadap Keberhasilan Usaha konsumen pada Toko Nasional Medan yang dapat dihitung dengan bantuan perangkat lunak *Statistical Program for Social Science (SPSS)* :

$$Y = a + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + e$$

Keterangan :

- Y = Keberhasilan Usaha (*dependent variabel*)
- X₁ = Gaya Hidup (*independent variabel*)
- X₂ = Motivasi (*independent variabel*)
- a = Konstanta
- β₁, β₂ = Koefisien regresi
- e = Persentase kesalahan (5%)

Hasil untuk pengujian analisis regresi linier berganda dapat dilihat pada tabel sebagai berikut ini :

Tabel 4.12
Hasil Uji Analisis Regresi Linier Berganda

Model		Unstandardized Coefficients	
		B	Std. Error
1	(Constant)	17,014	3,840
	Gaya Hidup	,344	,123
	Motivasi	,369	,093

Sumber : Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

Pada Tabel 4.12 diatas, diketahui pada Unstandardized Coefficients bagian B diperoleh persamaan regresi linier berganda yaitu dengan rumus berikut :

$$\text{Keberhasilan Usaha} = 17,014 + 0,344 \text{ Gaya Hidup} + 0,369 \text{ Motivasi} + e$$

Berdasarkan persamaan diatas maka dapat diuraikan penjelasan sebagai berikut :

1. Konstanta (a) = 17,014 menunjukkan nilai konstanta, jika nilai variabel bebas (X_1) yaitu Gaya Hidup dan variabel (X_2) yaitu Motivasi bernilai 0 maka Keberhasilan Usaha adalah tetap sebesar 17,014.
2. Koefisien $X_1(b_1) = 0,344$,menunjukkan bahwa variabel Gaya Hidup (X_1) berpengaruh positif terhadap Keberhasilan Usaha sebesar 0,344. Artinya setiap peningkatan Gaya Hidup (X_1) sebesar 1 satuan, maka Keberhasilan Usaha akan meningkat sebesar 34,4%.

3. Koefisien $X_2(b_2) = 0,369$, menunjukkan bahwa variabel Motivasi (X_2) berpengaruh positif terhadap Keberhasilan Usaha sebesar 0,369. Artinya setiap peningkatan Motivasi (X_2) sebesar 1 satuan, maka Keberhasilan Usaha akan meningkat sebesar 36,9%.

4.2.4.2 Pengujian Hipotesis Secara Parsial (Uji t)

Menurut Priyatno (2018:121), “Uji t atau uji koefisien regresi secara parsial digunakan untuk mengetahui apakah secara parsial variabel independen berpengaruh secara signifikan atau tidak terhadap variabel dependen”. Dalam hal ini, untuk mengetahui apakah secara parsial variabel independen berpengaruh secara signifikan atau tidak terhadap variabel dependen. Pengujiannya menggunakan tingkat signifikansi 0,05 dan uji 2 sisi. Bentuk pengujiannya sebagai berikut :

1. $H_0: b_1=b_2=0$: Artinya Gaya Hidup; Motivasi secara parsial tidak berpengaruh terhadap Keberhasilan Usaha pada Toko Nasional.
2. $H_a: b_1=b_2 \neq 0$: Artinya Gaya Hidup ; Motivasi secara parsial berpengaruh terhadap Keberhasilan Usaha pada Toko Nasional.

Dalam penelitian ini nilai t_{hitung} akan dibandingkan dengan nilai t_{tabel} pada tingkat signifikan (α) =5%. Kriteria penilaian hipotesis pada uji t ini adalah :

H_0 Diterima apabila $t_{tabel} > t_{hitung}$

H_a Diterima apabila $t_{hitung} > t_{tabel}$

Penentuan dalam menentukan nilai t_{tabel} , maka diperoleh dari *t-student* dengan rumus : $t_{\text{tabel}} = t_{(a/2)(n-2)}$ dimana n adalah jumlah sampel penelitian sebesar 96 dan $a = 0,05$ sehingga $t_{\text{tabel}} = t_{(0,025,94)}$ diperoleh t_{tabel} sebesar 1,985. Sedangkan nilai t_{hitung} akan dibandingkan dengan nilai t_{tabel} pada tingkat $a=5\%$.

Hasil uji t_{hitung} dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 4.13
Hasil Pengujian Parsial (Uji-t)

	Model	t	Sig.
1		4,431	,000
	Gaya Hidup (X1)	2,800	,006
	Motivasi (X2)	3,961	,000

Sumber : Hasil Penelitian,2023 (Data Diolah)

Berdasarkan Tabel 4.13 hasil pengujian parsial diatas, maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Pada variabel Gaya Hidup (X_1) terlihat bahwa nilai t_{hitung} (2,800) > t_{tabel} (1,985) dengan tingkat signifikan 0,006 < 0,05 sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif yang signifikan secara parsial antara Gaya Hidup terhadap Keberhasilan Usaha pada Toko Nasional.
2. Pada variabel Motivasi (X_2) terlihat bahwa nilai t_{hitung} (3,961) > t_{tabel} (1,985) dengan tingkat signifikansi 0,000 < 0,05 sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif yang signifikan secara parsial antara Motivasi terhadap Keberhasilan Usaha pada Toko Nasional.

4.2.4.3 Pengujian Hipotesis Secara Simultan (Uji F)

Menurut Priyatno (2018:119) , “ Uji F atau uji koefisien regresi digunakan untuk mengetahui apakah secara simultan variabel independen berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen”. Dalam hal ini, untuk mengetahui apakah secara simultan variabel independen berpengaruh signifikan atau tidak terhadap variabel dependen. Pengujiannya menggunakan tingkat signifikansi 5%. Bentuk pengujiannya sebagai berikut :

$H_0 : b_1 = b_2 = 0$:Artinya Gaya Hidup dan Motivasi secara simultan tidak berpengaruh terhadap Keberhasilan Usaha pada Toko Nasional.

$H_a : b_1 = b_2 \neq 0$:Artinya Gaya Hidup dan Motivasi secara simultan berpengaruh terhadap Keberhasilan Usaha pada Toko Nasional.

Dalam penelitian ini nilai F_{hitung} akan dibandingkan dengan nilai F_{tabel} pada tingkat signifikan (α) = 5%. Kriteria penilaian hipotesis pada uji F ini adalah:

H_0 Diterima apabila : $F_{hitung} < F_{tabel}$

H_a Diterima apabila : $F_{hitung} > F_{tabel}$

Penentuan dalam menentukan nilai F_{tabel} , maka diperlukan adanya derajat bebas dengan rumus : df (pembilang) = $k-1=3-1=2$

$$df \text{ (penyebut)} = n-k-1 = 96 - 2 - 1 = 93$$

Keterangan :

n = Jumlah sampel penelitian

k = Jumlah variabel bebas dan terikat

Dengan diketahuinya df (pembilang) adalah 2 dan df (penyebut) adalah 93, maka dapat diperoleh nilai F_{tabel} adalah 3,09. Sedangkan nilai F_{hitung} akan diperoleh

dengan menggunakan program SPSS, kemudian akan dibandingkan dengan nilai F_{tabel} pada tingkat $\alpha = 5\%$. Hasil uji F_{hitung} dapat dilihat pada tabel dibawah :

Tabel 4.14
Hasil Pengujian Serempak (Uji F)
ANOVA^a

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	179,223	2	89,612	13,726	,000 ^b
	Residual	607,183	93	6,529		
	Total	786,406	95			

a. Dependent Variable: Keberhasilan Usaha (Y)

b. Predictors: (Constant), Motivasi (X2), Gaya Hidup (X1)

Sumber : Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

Berdasarkan pada Tabel 4.14 diatas, maka dapat dilihat bahwa nilai F_{hitung} (13,726) $> F_{\text{tabel}}$ (3,09) dengan signifikansi $0,00 < 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara Gaya Hidup dan Motivasi secara simultan terhadap Keberhasilan Usaha pada Toko Nasional.

4.2.4.4 Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Menurut Herlina (2019:140), “Analisis determinasi atau disebut juga *R Square* yang disimbolkan dengan R^2 digunakan untuk mengetahui besaran pengaruh variabel independen (X) secara bersama-sama terhadap variabel dependen (Y) dimana semakin kecil nilai koefisien determinasi, hal ini berarti pengaruh variabel independen (X) terhadap variabel dependen (Y) semakin lemah. Sebaliknya, jika nilai koefisien determinasi semakin mendekati angka 1 , maka pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen semakin kuat”. Hasil pengujian koefisien determinasi dapat dilihat pada tabel dibawah :

Tabel 4.15
Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)
Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,477 ^a	,228	,211	2,55516
a. Predictors: (Constant), Motivasi (X2), Gaya Hidup (X1)				

Sumber : Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

Berdasarkan Tabel 4.15 diatas hasil pengujian koefisien determinan diatas, dapat dilihat Nilai R Square (R^2) atau koefisien determinasi yang diperoleh sebesar 0,228 artinya variabel Keberhasilan Usaha dapat dijelaskan oleh variabel Gaya Hidup dan Motivasi sebesar 22,8% sedangkan sisanya 77,2% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang berasal dari luar model penelitian ini seperti kualitas layanan, kualitas produk, lokasi, promosi dan berbagai variabel lainnya.

4.3 Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan maka dalam pembahasan ini peneliti akan membahas mengenai pengaruh Gaya Hidup dan Motivasi terhadap Keberhasilan Usaha pada Toko Nasional.

4.3.1 Pengaruh Gaya Hidup Terhadap Keberhasilan Usaha

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis secara parsial dengan menggunakan uji-t, diketahui bahwa variabel nilai t_{hitung} (2,800) > t_{tabel} (1,985) dengan tingkat signifikan $0,006 < 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif yang signifikan secara parsial antara Gaya Hidup terhadap Keberhasilan Usaha pada Toko Nasional. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan

oleh Ardiyanti (2019) dengan judul Pengaruh Minat Usaha Dan Motivasi Usaha Terhadap Keberhasilan Usaha Wirausaha Muda Di Kota Langsa dimana hasil analisis bahwa minat usaha dan motivasi usaha secara parsial berpengaruh terhadap keberhasilan usaha para wirausahawan muda di Kota Langsa.

4.3.2 Pengaruh Motivasi Terhadap Keberhasilan Usaha

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis secara parsial dengan menggunakan uji-t, diketahui bahwa variabel nilai $t_{hitung}(3,961) > t_{tabel}(1,985)$ dengan tingkat signifikan $0,000 < 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif yang signifikan secara parsial antara Motivasi terhadap Keberhasilan Usaha pada Toko Nasional.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Maharani & Candra (2022) dengan judul Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Pengalaman dan Motivasi Terhadap Keberhasilan Usaha UMKM dimana hasil analisis bahwa pengalaman dan motivasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha UMKM di desa Timbulharjo.

4.3.3 Pengaruh Gaya Hidup Dan Motivasi Terhadap Keberhasilan Usaha

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis secara simultan dengan menggunakan uji-F, diketahui bahwa nilai $F_{hitung}(13,726) > F_{tabel}(3,09)$ dengan signifikan $0,00 < 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara Gaya Hidup dan Motivasi secara simultan terhadap Keberhasilan Usaha pada Toko Nasional.

Nilai R Square (R^2) atau koefisien determinasi yang diperoleh sebesar 0,228 artinya variabel Keberhasilan Usaha dapat dijelaskan oleh variabel Gaya Hidup dan Motivasi sebesar 22,8% sedangkan sisanya 77,2% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang berasal dari luar model penelitian ini seperti kualitas layanan, kualitas produk, lokasi, promosi dan berbagai variabel lainnya.

Hasil penelitian ini sejalan dengan dengan penelitian yang dilakukan oleh Aisyah (2022) dengan judul Pengaruh Motivasi Usaha Dan Kemampuan Usaha Terhadap Keberhasilan Usaha di UMKM Pengolahan Pisang Kelurahan Rowosari, Tembalang Semarang dimana hasil analisis menunjukkan bahwa motivasi usaha dan kemampuan usaha berpengaruh secara serampak atau simultan terhadap keberhasilan suatu usaha.

BAB V

KESIMPULAN,IMPILKASI MANAJERIAL DAN SARAN AKADEMIS

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan penelitian, maka penulis membuat beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Hasil yang diperoleh dari analisis regresi linier berganda yaitu jika nilai Gaya Hidup (X_1) dan Motivasi (X_2) tidak bernilai, maka Keberhasilan Usaha adalah sebesar konstanta. Setiap peningkatan Gaya Hidup (X_1) sebesar satu satuan, Keberhasilan Usaha akan meningkat sebesar b_1 . Setiap peningkatan Motivasi (X_2) sebesar satu satuan, Keberhasilan Usaha akan meningkat sebesar b_2 .
2. Hasil Uji-t menunjukkan bahwa Gaya Hidup secara parsial memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Keberhasilan Usaha pada Toko Nasional.
3. Hasil Uji-t menunjukkan bahwa Motivasi secara parsial memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Keberhasilan Usaha pada Toko Nasional.
4. Hasil Uji-F menunjukkan bahwa Gaya Hidup dan Motivasi secara simultan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Keberhasilan Usaha pada Toko Nasional.
5. Untuk koefisien determinasi didapatkan bahwa Gaya Hidup dan Motivasi dapat menjelaskan keterkaitannya dengan Keberhasilan Usaha pada Toko Nasional

5.2 Implikasi Manajerial

Berdasarkan analisa yang telah penulis lakukan, maka didapatkan hasil implikasi yang dapat diberikan kepada perusahaan sebagai berikut :

1. Toko Nasional harus memperhatikan Gaya Hidup terhadap Keberhasilan Usaha :
 - a. Toko Nasional dapat memperhatikan Gaya Hidup yang dimiliki oleh konsumen dalam membeli lampu hias. Seperti konsumen memiliki selera terhadap lampu hias model minimalis yang lebih sesuai dengan tren masa sekarang.
 - b. Toko Nasional dapat mempertahankan penyediaan produk yang berkualitas bagi konsumen .
2. Toko Nasional harus mempertahankan Motivasi terhadap Keberhasilan Usaha :
 - a. Toko Nasional dapat terus mengikuti perkembangan teknologi berupa pemanfaatan media online dalam memperdagangkan jualannya. Hal ini dikarenakan konsumen terbiasa berbelanja secara online meskipun wabah Covid-19 telah berakhir.
 - b. Toko Nasional diharapkan dapat terus menjalin hubungan yang erat dengan konsumen.

5.2.1 Saran Akademis

Saran –saran yang dapat diberikan kepada akademisi adalah

1. Menambah Variabel Penelitian

Bagi peneliti selanjutnya yang ingin meneliti atau melanjutkan penelitian ini, disarankan untuk dapat meneruskan penelitian ini dengan mencari variabel-variabel lain yang dapat mempengaruhi Keberhasilan Usaha pada Toko Nasional selain variabel Gaya Hidup dan Motivasi.

2. Perluasan Cakupan Geografis

Salah satu keterbatasan dalam penelitian ini adalah responden yang kurang beragam karena pembagian angket hanya diambil dari beberapa konsumen saja. Selanjutnya diharapkan penelitian berikut mampu memperluas cakupan wilayahnya misalnya seluruh konsumen yang melakukan pembelian.

3. Menambah Jumlah Responden

Sehubungan dengan keterbatasan waktu, tenaga, dan biaya, penelitian ini hanya mengambil 96 orang responden sebagai sampel. Dengan demikian, untuk penelitian selanjutnya diharapkan untuk meningkatkan jumlah responden sehingga lebih dapat mewakili keadaan yang sebenarnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Akbar, M. A. (2017). Model Pengambilan Keputusan Mahasiswa Memilih Kuliah Di Stie Eka Prasetya Medan. *Sumber*, 5(2017), 292.
- Akbar, M. A., & Situmorang, I. R. (2021). Pengaruh perceived value terhadap loyalitas dengan variabel kepuasan konsumen sebagai variabel moderasi pada umkm di sumatera utara. *Jurnal Ilmiah Dinamika Sosial*, 5(2), 203-211.
- Gultom, P. (2020). Pengaruh Ekuitas Merek, Harga dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen pada Quality Fried Chicken Jalan Ismailiyah Medan. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya: Penelitian Ilmu Manajemen*, 6(1), 44-53.
- Gultom, P. P. (2020). Pengaruh Kompetensi Kewirausahaan dan Pengawasan Manajemen terhadap Perkembangan Perusahaan PT Ekuator Swarna Sekuritas Cabang Medan. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya Penelitian Ilmu Manajemen*, 6(2), 46-58.
- Gultom, P., & Karnadi, J. (2019). PENGARUH E-COMMERCE DAN TRANSPORTASI ONLINE TERHADAP HARGA JUAL PRODUK CV. SURYA SAKTI ENGINEERING. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya Penelitian Ilmu Manajemen*, 5(1), 13-23.
- Gultom, P., Fenny, F., January, W., Leonardi, N., & Sianturi, R. A. (2023). PELATIHAN PEMASARAN BERBASIS E-COMMERCE PADA PRODUK KAIN ECOPRINT HASIL IMPLEMENTASI P5 DI PERGURUAN SMA WR SUPRATMAN 1 MEDAN. *Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat METHABDI*, 3(2), 191-194.
- Gultom, P., Manik, D. E. M., Nainggolan, E., Gea, S. K., & Hoki, F. (2023). WORKSHOP SENI MERANGKAI BUNGA SEBAGAI PELUANG USAHA KREATIF BAGI IBU-IBU JEMAAT GKPI KHUSUS TELADAN. *Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat METHABDI*, 3(1), 89-93.
- Gustina, I. (2019). PENGARUH PERSONAL SELLING DAN WORD OF MOUTH TERHADAP PENGAMBILAN KEPUTUSAN MAHASISWA MEMILIH KULIAH DI STIE EKA PRASETYA. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya Penelitian Ilmu Manajemen*, 5(1), 60-67.
- Lazuardi, D., Gustina, I., & Rinaldi, M. (2022). Relationship of Location, Price, and Promotion to Interest in Buying Gordyn at Soni Interior House. *Enrichment: Journal of Management*, 12(5), 3795-3800.
- Loo, P., Hastalona, D., Yakub, S., & Firmansyah, E. (2022). Analysis Of Factors Affecting The

Rate Of Equity Returning Affecting Credit Distribution In Commercial Banks (Persero) In 2017-2020. *Jurnal Ekonomi*, 11(03), 11-22.

Manik, D. E. M., & Erveni, E. (2020). Pengaruh Price Discount Dan In-Store Display Terhadap Impulse Buying Pada Labello Store Medan. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya Penelitian Ilmu Manajemen*, 6(1), 34-43.

Manik, D. E. M., Gultom, P., & Sebayang, Y. B. (2022). The effect of facilities and trust on customer satisfaction in the use of digital facilities at pt. bank central asia tbk kcu asia branch. *Enrichment: Journal of Management*, 12(2), 2465-2468.

Muammar Rinaldi, C. PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA, DAN WORD OF MOUTH TERHADAP CUSTOMER SATISFICTION PADA PRODUK WALLPAPER (UD. ELEGANCE INTERIOR).

Nainggolan, E. (2020). Analisis Pengaruh Pertumbuhan Ekonomi Terhadap Tingkat Kemiskinan Di Provinsi Sumatera Utara (2010-2019). *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya: Penelitian Ilmu Manajemen*, 6(2), 89-99.

Nainggolan, E. (2020). PENGARUH PERSONAL SELLING DAN DIRECT MARKETING YANG EFEKTIF UNTUK MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PAKAIAN ANAK PADA TOKO REZEKI WIJAYA. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya Penelitian Ilmu Manajemen*, 6(1), 12-21.

Nainggolan, E. (2022). Influence of Inventory and Product Quality on Sales Volume at PT. Bilah Baja Makmur Abadi. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya Penelitian Ilmu Manajemen*, 8(1), 66-76.

Nainggolan, E., Rinaldi, M., & Dalimunthe, M. B. (2022). Analysis Of The Effect Of Personal Sales And Product Quality On Consumer Purchase Decisions. *Enrichment: Journal of Management*, 12(2), 2431-2435.

Nasution, E. S., & Rinaldi, M. (2021). Pengaruh Promosi Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan Sepeda Motor Pada PT. Alfa Scorpii Medan. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya (Eka Prasetya Journal of Management Studies)*, 7 (1), 66-78.

Pane, Y., Simarmata, A. M., Rezeki, S., Rinaldi, M., & Panggabean, F. Y. (2021). Analisis Pendapatan Asli Daerah Dan Dana Perimbangan Terhadap Belanja Modal Pada Pemerintah Kabupaten/Kota Di Sumatera Utara. *Jurnal Ilmiah Dinamika Sosial*, 5(2), 212-225.

Rezeki, S. (2024). Pengaruh Promosi Penjualan dan Persediaan Terhadap Volume Penjualan Pada PT Kingled Indonesia. *Senashtek 2024*, 2(1), 351-358.

- Rezeki, S., & Rinaldi, M. (2020). Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Promosi Terhadap Kepuasan Pelanggan OVO (Studi Kasus Pada Mahasiswa STIE Eka Prasetya). *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya: Penelitian Ilmu Manajemen*, 6(2), 9-20.
- Rezeki, S., Manik, D. E. M., & Gustina, I. (2021). Pengaruh Diferensiasi Produk Dan Saluran Distribusi Terhadap Loyalitas Pelanggan Pada Cv. Makmur Auto Sejahtera Medan. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya: Penelitian Ilmu Manajemen*, 7(1), 79-90.
- Rezeki, S., Manik, D. E. M., & Gustina, I. (2021). Pengaruh Diferensiasi Produk Dan Saluran Distribusi Terhadap Loyalitas Pelanggan Pada Cv. Makmur Auto Sejahtera Medan. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya: Penelitian Ilmu Manajemen*, 7(1), 79-90.
- Rezeki, S., Rinaldi, M., Gustina, I., & Lodian, A. (2022). The Influence Of Consumer Behavior and Prices On Consumer Decisions to Buy Products At PT. Daikin Airconditioning Indonesia. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya*, 8(1), 284-295.
- Rinaldi, M., & Rahmadana, M. F. (2020). Determinant analysis of household income inequality and poverty in Indonesia. *International Journal of Scientific and Technology Research*, 9(2), 1414-1420.
- Rinaldi, M., Irawan, D., & Nasution, A. R. (2022). Comparison Of Human Development Index Before And During The Covid-19 Pandemic. *Enrichment: Journal of Management*, 12(2), 2404-2408.
- Siagian, F. V., & Rinaldi, M. (2020). Analisis Kinerja Keuangan Dengan Menggunakan Metode RGEC Pada Perbankan Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Akuntansi Bisnis Eka Prasetya: Penelitian Ilmu Akuntansi*, 6(1), 73-87.
- Siagian, Y., & Sinaga, H. D. E. (2021). Penerapan E-CRM Penjualan Sapi di Gapoktan Bina Tani Kepenghuluan Sintong. *J-SAKTI (Jurnal Sains Komputer dan Informatika)*, 5(2), 1113-1121.
- Siagian, Y., & Sinaga, H. D. E. (2021). Penerapan E-CRM Penjualan Sapi di Gapoktan Bina Tani Kepenghuluan Sintong. *J-SAKTI (Jurnal Sains Komputer dan Informatika)*, 5(2), 1113-1121.
- Siatama, A., Sinaga, H. D. E., & Akbar, M. A. (2023). Pengaruh Harga, Promosi Dan Marketplace Terhadap Keputusan Pembelian Pt Calispo Multi Utama Medan. *JOURNAL OF SCIENCE AND SOCIAL RESEARCH*, 6(2), 381-387.
- Simarmata, A. M., Panggabean, F. Y., Pane, Y., & Nainggolan, E. (2021). ANALISIS PERILAKU MINAT WISATAWAN BERKUNJUNG KEMBALI KE PULAU SAMOSIR. *Jurnal Ilmiah Dinamika Sosial*, 5(2), 190-202.
- Siringoringo, M. J. B., Nasution, M. H., Firmansyah, E., Sitorus, S. A., & Loo, P. (2022).

MODAL KERJA, ASET DAN SUKU BUNGA TERHADAP PERUBAHAN LABA PADA PT. SANFREMY PRATAMA MEDAN. *Eqien-Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 11(03), 63-75.

Situmorang, I. R. (2022). Effect of Service Quality and Relational Marketing on Consumer Purchasing Decisions at PT. Garuda Teladan Biscuid Binjai North Sumatra. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya Penelitian Ilmu Manajemen*, 8(2), 229-242.

Situmorang, I. R. (2023). The Influence of Consumer Motivation, Consumer Perceptions and Attitudes Towards Product Purchase Decisions at PT. Unikitz Bersatu Group Medan. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya Penelitian Ilmu Manajemen*, 9(1), 1-9.

Sutejo, B., Lazuardi, D., Lubis, R., Rahmadani, R., & Aziz, D. A. (2022). The Role Of E-Commerce In Increasing Msme Income In The Covid-19 Pandemic (Survey On Msme In Medan City). *Journal of Economics, Finance And Management Studies*, 5(08), 2174-2181.

Lampiran 1 : Kuesioner Penelitian

**ANALISIS GAYA HIDUP DAN MOTIVASI
TERHADAP KEBERHASILAN USAHA PADA TOKO NASIONAL**

Responden yang terhormat,

Saya mohon kesediaan Anda untuk menjawab pertanyaan maupun pernyataan pada lembar kuesioner penelitian ini. Informasi yang Anda berikan adalah sebagai data penelitian dalam rangka penyusunan Proposal. Atas waktu dan kesediaan Anda dalam mengisi kuesioner, saya mengucapkan banyak terima kasih.

I. Identitas Responden

1. Nama Responden :
2. Jenis Kelamin : ☐ Laki-Laki ☐ Perempuan
3. Usia : ☐ <20 tahun ☐ 20-30 tahun ☐ >30 tahun
4. Pekerjaan : ☐ Pelajar ☐ Karyawan/Pegawai Negeri
☐ Wirausaha ☐ Tidak Bekerja

II. Petunjuk Pengisian

Silahkan jawab pertanyaan berikut ini dengan jawaban yang paling sesuai dengan kondisi saudara. Saudara harus menandai jawaban yang saudara pilih dengan tanda (√) pada kolom yang disediakan.

Berikut petunjuknya :

- 1 = Sangat Tidak Setuju (STS)
- 2 = Tidak Setuju (TS)
- 3 = Ragu-Ragu (RR)
- 4 = Setuju (S)
- 5 = Sangat Setuju (SS)

Variabel (X1) Gaya Hidup

No	Pernyataan	STS	TS	KS	S	SS
Activities						
1	Toko Nasional selalu menjual lampu sesuai dengan gaya hidup konsumen					
2	Toko Nasional menjual lampu sesuai dengan selera					
Interest						
3	Toko Nasional menjual lampu yang hemat energi					
4	Toko Nasional menyediakan produk sesuai dengan minat konsumen					
Opinion						
5	Toko Nasional menyediakan lampu sesuai dengan opini konsumen					
6	Toko Nasional menjadi toko yang menyediakan lampu sesuai dengan selera konsumen					

Variabel (X2) Motivasi Usaha

No	Pernyataan	STS	TS	KS	S	SS
Motivasi Material						
1	Toko Nasional memiliki motivasi untuk meningkatkan penjualan					
2	Toko Nasional memiliki motivasi untuk menjadi distributor					
Motivasi Rasional Intelektual						
3	Toko Nasional memiliki kemauan menjadi usaha yang maju					
4	Toko Nasional memiliki strategi untuk mencapai target penjualan					
Motivasi Emosional-Sosial						
5	Toko Nasional selalu menawarkan produk dengan ramah					
6	Toko Nasional di terima oleh masyarakat					

Variabel (Y) Keberhasilan Usaha

No	Pernyataan	STS	TS	KS	S	SS
Kemampuan menyesuaikan diri						
1	Toko Nasional menyediakan lampu sesuai dengan selera konsumen					
2	Toko Nasional mampu menawarkan varian baru lampu					
Produktivitas						
3	Toko Nasional mampu meningkatkan laba setiap tahun					
4	Toko Nasional mampu mencapai target penjualan					
Kepuasan Kerja						
5	Toko Nasional memiliki kepuasan dengan adanya langganan yang loyal					
6	Toko Nasional selalu mengutamakan kepuasan pelanggan					
Kemampuan mendapatkan laba						
7	Toko Nasional mempunyai konsumen yang loyal					
8	Toko Nasional menjadi toko langganan anda					

Lampiran 2 : Tabulasi Data Uji Validitas Dan Reliabilitas

NO	GAYA HIDUP (X1)						TOTAL
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	
1	4	4	4	4	4	4	24
2	5	5	4	4	5	4	27
3	5	4	5	5	5	4	28
4	5	5	4	5	5	4	28
5	5	5	4	5	4	4	27
6	4	5	5	3	5	5	27
7	5	5	4	5	5	4	28
8	4	3	5	5	4	5	26
9	4	3	3	3	3	3	19
10	5	5	5	5	5	5	30
11	4	5	5	4	5	4	27
12	5	4	4	5	3	5	26
13	5	4	5	4	3	5	26
14	4	4	4	4	4	4	24
15	4	5	5	5	5	5	29
16	4	5	5	4	5	4	27
17	5	4	5	4	3	4	25
18	4	5	5	4	5	5	28
19	4	4	4	4	4	5	25
20	4	5	5	4	5	5	28
21	4	4	5	4	5	4	26
22	4	5	5	5	4	5	28
23	5	4	5	5	5	5	29
24	5	5	5	5	5	5	30
25	5	5	5	3	5	5	28
26	4	4	4	4	4	4	24
27	5	4	4	5	3	4	25
28	4	4	4	4	4	4	24
29	4	4	4	4	4	4	24
30	5	5	5	5	5	5	30

NO	MOTIVASI (X2)						TOTAL
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	
1	3	4	4	4	4	4	23
2	5	4	5	5	5	4	28
3	3	5	5	4	4	5	26
4	3	5	5	5	4	4	26
5	5	5	4	5	5	5	29
6	4	5	4	5	5	5	28
7	3	4	4	4	5	5	25
8	2	5	4	5	5	3	24
9	2	4	4	4	4	4	22
10	3	4	4	4	4	5	24
11	3	4	5	5	4	4	25
12	5	4	3	4	5	4	25
13	2	5	5	4	3	5	24
14	4	4	5	5	4	4	26
15	3	4	4	4	5	5	25
16	4	4	4	4	5	4	25
17	5	5	5	5	5	4	29
18	4	5	4	5	4	5	27
19	4	5	5	5	4	4	27
20	4	5	4	5	3	5	26
21	4	4	5	5	4	4	26
22	3	2	5	4	4	4	22
23	1	5	4	4	4	5	23
24	5	5	5	5	5	5	30
25	3	5	5	5	5	5	28
26	3	4	4	4	4	4	23
27	2	4	5	3	5	5	24
28	2	4	4	4	4	4	22
29	3	4	2	4	4	2	19
30	1	1	3	2	1	2	10

NO	KEBERHASILAN USAHA (Y)								TOTAL
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	
1	4	4	4	4	4	4	4	4	32
2	4	4	4	4	5	5	4	5	35
3	4	4	4	4	5	5	5	5	36
4	5	4	4	3	4	5	4	4	33
5	4	4	3	4	5	5	5	5	35
6	4	5	5	5	5	4	4	5	37
7	4	4	4	4	4	5	5	5	35
8	5	4	5	3	5	4	5	5	36
9	4	4	4	4	4	4	4	4	32
10	3	4	5	4	4	4	5	5	34
11	5	5	4	4	5	5	4	4	36
12	4	3	5	4	5	3	4	5	33
13	5	4	5	4	3	5	5	5	36
14	4	4	5	5	4	4	4	4	34
15	4	4	4	4	4	5	4	4	33
16	4	4	5	4	5	5	4	4	35
17	5	4	5	5	5	5	3	4	36
18	5	4	5	4	5	5	4	4	36
19	4	4	4	4	5	4	4	4	33
20	5	4	5	4	5	5	4	4	36
21	4	5	5	4	4	4	5	4	35
22	5	4	4	5	5	3	3	3	32
23	3	4	5	4	5	4	5	3	33
24	5	5	5	5	5	5	5	5	40
25	5	5	5	5	5	5	5	5	40
26	4	4	4	5	4	4	4	4	33
27	5	4	4	3	5	5	3	4	33
28	4	4	4	4	4	4	4	4	32
29	4	4	4	4	4	4	4	4	32
30	1	2	1	3	2	1	2	3	15

Lampiran 3 : Hasil Analisis Data Validitas Gaya Hidup (X₁)

		Correlations						
		P1	P2	P3	P4	P5	P6	TOTAL
P1	Pearson Correlation	1	,210	,063	,446*	-,012	,112	,434*
	Sig. (2-tailed)		,266	,739	,014	,950	,557	,017
	N	30	30	30	30	30	30	30
P2	Pearson Correlation	,210	1	,392*	,139	,665**	,326	,739**
	Sig. (2-tailed)	,266		,032	,464	,000	,078	,000
	N	30	30	30	30	30	30	30
P3	Pearson Correlation	,063	,392*	1	,152	,484**	,644**	,715**
	Sig. (2-tailed)	,739	,032		,422	,007	,000	,000
	N	30	30	30	30	30	30	30
P4	Pearson Correlation	,446*	,139	,152	1	,091	,245	,538**
	Sig. (2-tailed)	,014	,464	,422		,633	,192	,002
	N	30	30	30	30	30	30	30
P5	Pearson Correlation	-,012	,665**	,484**	,091	1	,256	,703**
	Sig. (2-tailed)	,950	,000	,007	,633		,171	,000
	N	30	30	30	30	30	30	30
P6	Pearson Correlation	,112	,326	,644**	,245	,256	1	,659**
	Sig. (2-tailed)	,557	,078	,000	,192	,171		,000
	N	30	30	30	30	30	30	30
TOTAL	Pearson Correlation	,434*	,739**	,715**	,538**	,703**	,659**	1
	Sig. (2-tailed)	,017	,000	,000	,002	,000	,000	
	N	30	30	30	30	30	30	30

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Lampiran 4 : Hasil Analisis Data Reliabilitas Gaya Hidup (X₁)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
,700	6

Lampiran 5 : Hasil Analisis Data Validitas Motivasi (X₂)

		Correlations						
		P1	P2	P3	P4	P5	P6	TOTAL
P1	Pearson Correlation	1	,328	,185	,633**	,497**	,214	,712**
	Sig. (2-tailed)		,077	,327	,000	,005	,256	,000
	N	30	30	30	30	30	30	30
P2	Pearson Correlation	,328	1	,284	,691**	,493**	,545**	,773**
	Sig. (2-tailed)	,077		,128	,000	,006	,002	,000
	N	30	30	30	30	30	30	30
P3	Pearson Correlation	,185	,284	1	,429*	,209	,478**	,567**
	Sig. (2-tailed)	,327	,128		,018	,268	,008	,001
	N	30	30	30	30	30	30	30
P4	Pearson Correlation	,633**	,691**	,429*	1	,472**	,294	,820**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,018		,009	,115	,000
	N	30	30	30	30	30	30	30
P5	Pearson Correlation	,497**	,493**	,209	,472**	1	,395*	,727**
	Sig. (2-tailed)	,005	,006	,268	,009		,031	,000
	N	30	30	30	30	30	30	30
P6	Pearson Correlation	,214	,545**	,478**	,294	,395*	1	,668**
	Sig. (2-tailed)	,256	,002	,008	,115	,031		,000
	N	30	30	30	30	30	30	30
TOTAL	Pearson Correlation	,712**	,773**	,567**	,820**	,727**	,668**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,001	,000	,000	,000	
	N	30	30	30	30	30	30	30

**, Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

*, Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Lampiran 6 : Hasil Analisis Data Reliabilitas Motivasi (X₂)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
,796	6

Lampiran 7 : Hasil Analisis Data Validitas Keberhasilan Usaha (Y)

		Correlations								
		P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	TOTAL
P1	Pearson Correlation	1	,600**	,579**	,228	,569**	,691**	,218	,280	,767**
	Sig. (2-tailed)		,000	,001	,226	,001	,000	,247	,134	,000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P2	Pearson Correlation	,600**	1	,584**	,467**	,491**	,624**	,528**	,320	,812**
	Sig. (2-tailed)	,000		,001	,009	,006	,000	,003	,084	,000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P3	Pearson Correlation	,579**	,584**	1	,403*	,522**	,493**	,511**	,341	,802**
	Sig. (2-tailed)	,001	,001		,027	,003	,006	,004	,066	,000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P4	Pearson Correlation	,228	,467**	,403*	1	,280	,128	,114	,106	,453*
	Sig. (2-tailed)	,226	,009	,027		,134	,499	,548	,575	,012
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P5	Pearson Correlation	,569**	,491**	,522**	,280	1	,498**	,232	,241	,692**
	Sig. (2-tailed)	,001	,006	,003	,134		,005	,218	,199	,000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P6	Pearson Correlation	,691**	,624**	,493**	,128	,498**	1	,488**	,447*	,803**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,006	,499	,005		,006	,013	,000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P7	Pearson Correlation	,218	,528**	,511**	,114	,232	,488**	1	,626**	,659**
	Sig. (2-tailed)	,247	,003	,004	,548	,218	,006		,000	,000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P8	Pearson Correlation	,280	,320	,341	,106	,241	,447*	,626**	1	,590**
	Sig. (2-tailed)	,134	,084	,066	,575	,199	,013	,000		,001
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
TOTAL	Pearson Correlation	,767**	,812**	,802**	,453*	,692**	,803**	,659**	,590**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,012	,000	,000	,000	,001	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Lampiran 8 : Hasil Analisis Data Reliabilitas Keberhasilan Usaha (Y)

Reliability Statistics	
<u>Cronbach's Alpha</u>	<u>N of Items</u>
,851	8

Lampiran 9 : Tabulasi Angket Responden

NO	GAYA HIDUP (X1)						TOTAL
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	
1	4	4	4	4	4	4	24
2	4	4	4	4	4	4	24
3	5	5	5	5	5	5	30
4	5	5	4	5	5	4	28
5	5	5	5	5	5	5	30
6	5	5	4	5	4	5	28
7	5	5	5	5	5	5	30
8	4	5	5	5	4	4	27
9	4	4	4	5	5	4	26
10	3	5	5	4	5	4	26
11	5	5	5	5	5	5	30
12	5	5	5	5	5	5	30
13	4	4	5	5	5	5	28
14	4	4	4	4	4	4	24
15	5	5	4	5	4	4	27
16	5	4	4	5	5	5	28
17	5	5	5	5	5	5	30
18	4	4	5	4	5	5	27
19	5	5	5	5	5	5	30
20	4	4	5	5	4	5	27
21	5	5	5	5	5	5	30
22	4	4	5	5	5	5	28
23	5	4	5	4	5	4	27
24	5	4	5	4	5	4	27
25	5	4	5	5	5	4	28
26	5	4	4	4	4	4	25
27	4	5	5	4	5	5	28
28	5	5	5	5	5	5	30
29	5	5	4	4	4	5	27
30	4	5	4	5	4	4	26
31	5	5	4	4	5	5	28
32	5	5	5	4	4	5	28
33	4	5	4	4	5	4	26
34	4	4	4	4	4	4	24
35	5	5	5	5	5	5	30

36	4	4	4	5	5	4	26
37	5	5	5	5	5	5	30
38	3	4	5	4	4	5	25
39	5	4	5	5	5	4	28
40	5	4	4	5	4	3	25
41	4	4	5	4	5	4	26
42	5	4	5	5	5	5	29
43	3	4	4	4	5	4	24
44	5	5	4	5	5	5	29
45	4	5	4	5	4	4	26
46	5	5	5	4	5	5	29
47	5	5	5	5	5	5	30
48	5	5	5	5	5	5	30
49	4	5	5	5	4	5	28
50	5	5	4	5	5	4	28
51	5	5	5	5	5	5	30
52	4	4	5	5	5	5	28
53	5	5	4	5	4	5	28
54	4	4	5	5	4	4	26
55	4	4	5	5	5	5	28
56	4	4	5	4	5	5	27
57	4	4	4	4	4	4	24
58	5	5	5	5	5	5	30
59	5	4	5	4	3	4	25
60	4	4	4	4	5	4	25
61	5	5	5	5	4	5	29
62	4	5	4	5	5	4	27
63	5	3	5	4	5	4	26
64	4	4	4	4	4	3	23
65	5	5	4	4	5	5	28
66	4	5	5	5	5	4	28
67	5	4	5	5	5	5	29
68	4	5	4	4	5	4	26
69	5	5	5	5	5	5	30
70	5	5	5	5	5	5	30
71	5	5	5	5	5	5	30
72	5	5	5	5	5	5	30

73	5	5	5	5	5	5	30
74	5	5	5	5	5	5	30
75	4	4	3	4	3	4	22
76	5	5	5	5	5	5	30
77	5	5	5	5	5	5	30
78	5	5	5	5	5	5	30
79	4	4	4	4	4	4	24
80	5	5	5	5	5	5	30
81	5	4	5	5	5	5	29
82	5	5	4	5	4	4	27
83	5	5	5	5	5	5	30
84	5	5	5	4	5	4	28
85	5	5	5	5	5	5	30
86	4	4	4	4	4	4	24
87	4	4	5	5	4	5	27
88	4	4	4	4	4	4	24
89	4	4	4	4	5	5	26
90	5	5	5	5	5	5	30
91	5	5	5	5	5	5	30
92	5	5	5	5	5	5	30
93	5	5	5	5	4	5	29
94	5	5	5	5	5	5	30
95	5	5	5	5	5	5	30
96	3	4	4	4	5	5	25

NO	MOTIVASI (X2)						TOTAL
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	
1	3	4	4	4	5	5	25
2	4	4	4	4	4	4	24
3	2	5	5	2	5	5	24
4	3	5	5	4	5	4	26
5	3	4	5	5	5	4	26
6	2	4	5	5	4	4	24
7	2	5	5	5	5	5	27
8	4	3	4	4	4	4	23
9	2	4	5	4	5	5	25
10	5	4	5	4	4	5	27
11	2	5	5	5	5	5	27
12	5	4	4	4	4	4	25
13	5	5	4	4	5	5	28
14	2	3	3	3	4	4	19
15	3	4	4	5	5	4	25
16	4	4	5	5	5	4	27
17	5	5	5	5	5	5	30
18	5	5	5	5	5	4	29
19	1	4	4	4	4	4	21
20	5	4	5	4	5	5	28
21	4	4	4	4	4	4	24
22	4	4	4	4	5	5	26
23	3	4	5	4	5	4	25
24	3	2	3	2	3	2	15
25	3	5	5	4	5	5	27
26	4	4	4	4	4	4	24
27	5	4	5	5	4	5	28
28	5	5	5	5	5	5	30
29	4	4	4	5	5	5	27
30	1	4	4	4	4	4	21
31	5	5	5	5	5	5	30
32	3	3	4	3	3	3	19
33	4	5	5	4	4	4	26
34	2	4	4	4	4	4	22
35	3	4	5	5	5	5	27

36	5	4	5	4	5	5	28
37	1	4	4	4	4	4	21
38	5	4	3	3	3	3	21
39	2	4	5	4	5	5	25
40	2	5	5	4	4	5	25
41	3	4	4	5	4	4	24
42	3	4	4	5	4	4	24
43	4	4	4	4	5	5	26
44	3	5	4	4	5	4	25
45	3	5	4	5	5	4	26
46	1	4	3	4	5	5	22
47	5	5	5	5	5	5	30
48	3	4	4	4	4	4	23
49	4	4	5	5	5	5	28
50	3	5	4	5	4	4	25
51	3	4	5	4	5	5	26
52	4	4	5	5	4	4	26
53	5	5	5	5	4	4	28
54	4	4	4	4	5	4	25
55	4	5	4	4	4	4	25
56	5	5	5	5	5	4	29
57	4	3	4	3	4	4	22
58	3	3	4	4	4	4	22
59	5	5	5	4	5	3	27
60	3	4	4	3	4	4	22
61	3	4	4	3	5	4	23
62	4	4	5	4	4	5	26
63	4	5	5	4	4	5	27
64	4	4	4	4	4	4	24
65	4	5	5	5	4	4	27
66	4	5	5	5	5	4	28
67	3	5	4	5	5	5	27
68	2	4	4	4	5	5	24
69	2	5	5	4	4	5	25
70	5	5	5	5	5	5	30
71	3	5	5	5	5	5	28
72	3	4	4	5	5	5	26

73	5	5	5	5	5	5	30
74	3	3	4	4	5	4	23
75	4	5	4	3	4	4	24
76	3	3	5	5	5	5	26
77	3	4	5	4	4	5	25
78	1	3	5	5	5	5	24
79	3	3	3	3	4	4	20
80	3	4	4	4	4	4	23
81	5	5	5	4	4	4	27
82	3	4	4	5	5	4	25
83	3	4	4	4	4	4	23
84	4	5	4	5	4	5	27
85	1	4	4	4	4	4	21
86	1	3	3	3	5	5	20
87	5	5	4	5	5	4	28
88	5	4	4	5	4	5	27
89	4	5	5	4	4	4	26
90	3	4	4	4	4	4	23
91	2	3	4	4	4	4	21
92	3	4	4	4	4	4	23
93	4	4	5	4	5	4	26
94	3	3	4	3	4	4	21
95	1	2	4	4	5	5	21
96	4	5	4	4	4	4	25

NO	KEBERHASILAN USAHA (Y)								TOTAL
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	
1	5	5	5	5	5	5	5	5	40
2	4	4	4	4	4	4	4	4	32
3	5	5	5	5	5	5	2	5	37
4	5	4	5	4	5	4	5	4	36
5	4	4	4	4	4	4	4	5	33
6	5	5	4	4	4	5	4	4	35
7	5	5	5	5	5	5	5	5	40
8	5	4	5	5	5	5	5	5	39
9	4	4	4	5	5	5	5	5	37
10	5	4	5	4	4	5	4	5	36
11	5	5	5	5	5	5	5	5	40
12	4	4	4	4	4	4	4	4	32
13	5	5	5	5	4	4	5	5	38
14	4	4	4	4	4	4	4	4	32
15	5	4	5	4	4	4	4	4	34
16	4	4	5	5	5	4	5	4	36
17	5	4	5	5	5	5	5	5	39
18	4	5	5	4	5	4	4	5	36
19	4	4	4	4	5	5	5	5	36
20	5	4	5	4	5	5	4	5	37
21	4	4	4	4	4	4	4	4	32
22	5	5	5	5	5	5	3	4	37
23	5	4	5	4	4	5	4	5	36
24	5	4	5	4	5	4	5	4	36
25	5	5	4	4	4	5	5	4	36
26	4	4	4	4	4	4	3	3	30
27	5	5	5	5	5	5	5	5	40
28	5	5	5	5	5	5	5	5	40
29	4	4	5	5	5	4	4	5	36
30	4	4	4	4	4	4	4	4	32
31	4	5	4	4	5	5	5	5	37
32	5	5	5	4	5	4	5	4	37
33	4	5	4	3	5	5	3	4	33
34	4	4	4	4	4	4	4	4	32
35	5	5	5	5	5	5	5	5	40

36	5	4	5	4	4	4	4	5	35
37	4	4	4	4	4	4	4	4	32
38	3	4	5	4	3	4	4	2	29
39	5	4	5	5	4	5	4	5	37
40	4	5	4	4	4	5	5	4	35
41	5	4	4	4	4	4	4	4	33
42	4	4	5	5	4	4	4	4	34
43	5	4	4	5	5	5	4	4	36
44	5	5	5	5	5	5	4	5	39
45	4	4	5	4	4	5	4	4	34
46	5	5	4	4	5	5	5	5	38
47	5	5	5	5	5	5	5	5	40
48	5	5	5	5	5	5	5	5	40
49	3	5	5	4	4	4	4	4	33
50	4	5	5	5	5	5	4	5	38
51	5	5	4	4	5	5	4	4	36
52	5	5	4	4	4	4	5	5	36
53	5	5	4	5	4	4	4	5	36
54	4	4	4	4	5	4	4	4	33
55	4	4	4	4	4	5	5	5	35
56	4	5	5	4	5	5	4	4	36
57	4	4	4	4	4	4	4	4	32
58	5	5	5	5	4	4	5	5	38
59	5	5	4	3	5	5	5	4	36
60	4	4	4	3	4	4	4	5	32
61	5	5	5	5	5	5	4	5	39
62	5	4	4	4	5	5	4	4	35
63	4	4	5	5	5	5	5	5	38
64	5	4	5	4	5	4	5	5	37
65	4	4	4	4	4	4	4	5	33
66	5	5	5	4	5	5	4	4	37
67	5	4	5	5	4	4	4	5	36
68	4	5	5	4	5	5	4	4	36
69	5	5	5	5	5	5	5	5	40
70	5	5	5	5	5	5	5	5	40
71	5	5	5	5	5	5	5	5	40
72	5	5	4	4	5	5	5	5	38

73	5	5	5	5	5	5	5	5	40
74	4	3	5	4	3	4	5	5	33
75	5	4	3	4	5	5	4	4	34
76	4	4	5	5	5	5	5	5	38
77	4	4	5	5	5	5	5	5	38
78	5	5	5	5	5	5	5	5	40
79	4	4	4	4	4	4	4	4	32
80	4	4	4	4	4	4	4	4	32
81	5	4	5	4	4	5	4	5	36
82	4	4	5	4	5	5	5	4	36
83	4	4	4	4	4	4	4	4	32
84	4	5	4	5	5	5	5	5	38
85	4	4	4	4	4	4	4	4	32
86	5	5	5	5	5	5	5	5	40
87	5	5	5	5	4	5	5	4	38
88	5	4	4	4	4	4	4	4	33
89	5	5	4	4	4	4	5	5	36
90	4	4	4	4	4	4	4	4	32
91	4	4	4	4	4	4	4	4	32
92	4	4	4	4	4	4	4	4	32
93	5	5	5	4	4	4	5	4	36
94	4	4	4	4	4	4	4	4	32
95	5	5	5	5	5	5	5	5	40
96	4	4	4	4	4	4	4	4	32

Lampiran 10 : Hasil Output Penelitian

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,477 ^a	,228	,211	2,55516

a. Predictors: (Constant), Motivasi (X2), Gaya Hidup (X1)

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	179,223	2	89,612	13,726	,000 ^b
	Residual	607,183	93	6,529		
	Total	786,406	95			

a. Dependent Variable: Keberhasilan Usaha (Y)

b. Predictors: (Constant), Motivasi (X2), Gaya Hidup (X1)

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	17,014	3,840		4,431	,000
	Gaya Hidup (X1)	,344	,123	,258	2,800	,006
	Motivasi (X2)	,369	,093	,365	3,961	,000

a. Dependent Variable: Keberhasilan Usaha (Y)

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

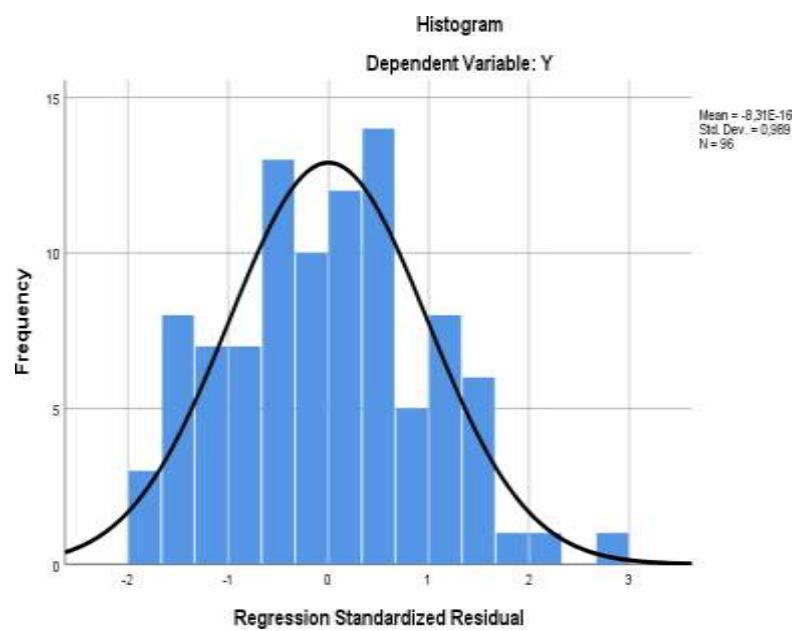
		Unstandardized Residual
N		96
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	,0000000
	Std. Deviation	2,52812136
Most Extreme Differences	Absolute	,046
	Positive	,046
	Negative	-,035
Test Statistic		,046
Asymp. Sig. (2-tailed)		,200 ^{c,d}

a. Test distribution is Normal.

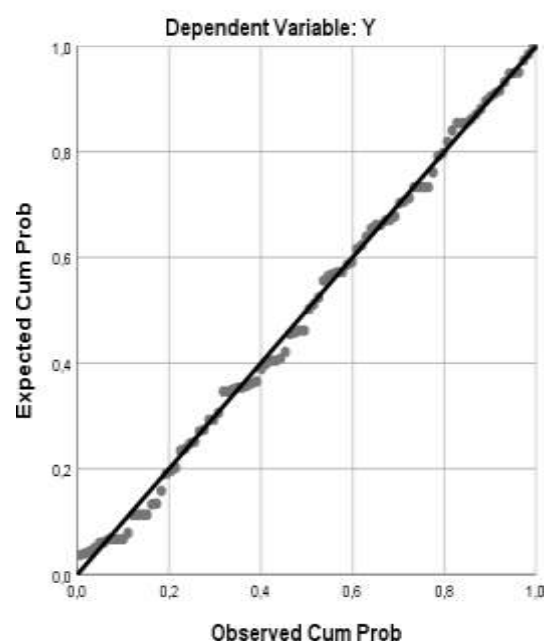
b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

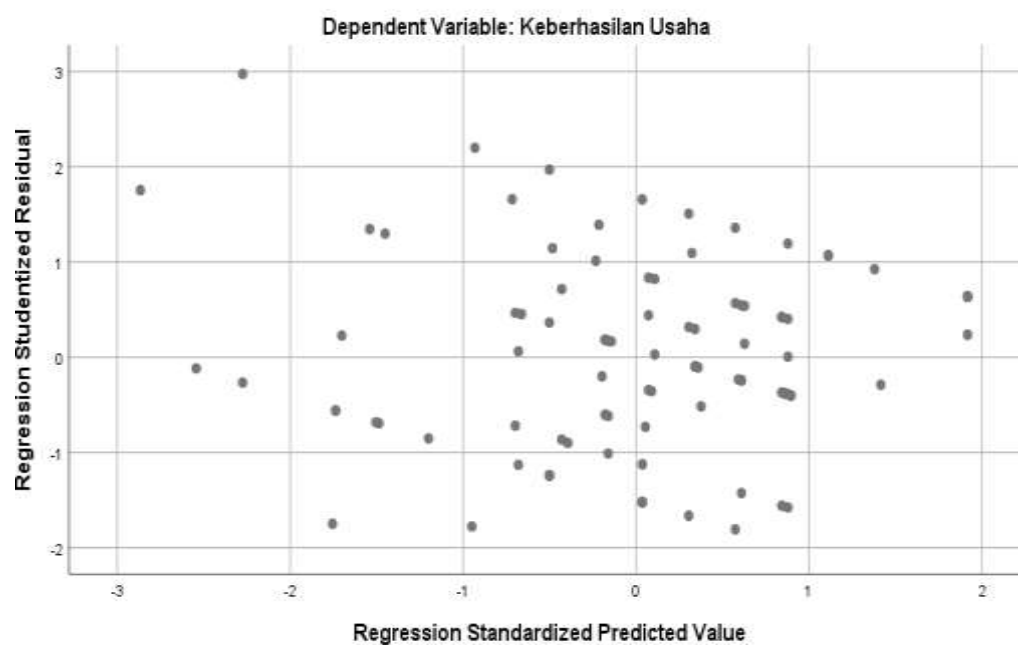
d. This is a lower bound of the true significance.



Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



Scatterplot





SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI EKA PRASETYA

Jl. Merapi No. 08 Medan – 20212

Telp. (061) 4571198 (Hunting) Fax. (061) 4151391

Website : www.eka-prasetya.ac.id E-mail : sso@eka-prasetya.ac.id

Medan, 14 Januari 2023

Nomor : 5739/R/STIE-EP/I/2023

Lamp. : ---

Hal : "Observasi"

Kepada Yth.
Bapak/Ibu Pimpinan Toko Nasional
Di-
Tempat

Dengan hormat,

Bersama ini kami mohon kesediaan Bapak/Ibu Pimpinan untuk menerima kunjungan seorang Mahasiswa/i kami :

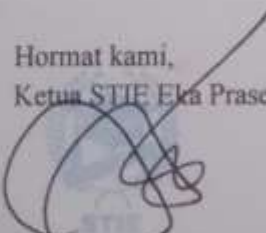
Nama	: Stella Tiara
NIM	: 191010212
Semester	: VII
Program Studi	: Manajemen (SI)
Judul Tugas Akhir	: Pengaruh Gaya Hidup Dan Motivasi Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Toko Nasional

Untuk mengadakan peninjauan ke Toko Nasional yang Bapak/Ibu pimpin, dalam rangka melakukan observasi untuk bahan penulisan Tugas Akhir Mahasiswa/i tersebut.

Hasil peninjauan berupa data yang dikumpulkannya tetap akan bersifat rahasia dan tidak dipublikir untuk umum. Kami juga mengharapkan kesediaan Bapak/Ibu untuk membalas surat kami ini yang menyatakan bahwa mahasiswa tersebut di atas benar telah melakukan observasi dimaksud.

Atas kesediaan dan bantuan Bapak/Ibu Pimpinan menerima Mahasiswa/i kami serta memberi data yang diperlukan, kami ucapkan terima kasih. Semoga hubungan kerja sama ini dapat berlanjut untuk hari-hari yang akan datang, dan mudah-mudahan perusahaan yang Bapak/Ibu pimpin sukses di masa yang akan datang.

Hormat kami,
Ketua STIE Eka Prasetya


Dr. Sri Rezeki, S.E., M.Si

Medan, 03 Oktober 2022

Perihal : Surat Pemberian Izin Riset Penelitian

Kepada Yth,

STIE Eka Prasetya

Di Tempat

Dengan Hormat,

Kami selaku pihak dari Toko Nasional yang beralamat di Jl. Sutomo No.38 A Medan dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Stella Tiara

NIM : 191010212

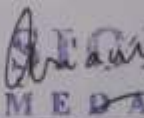
Program Studi : S1 Manajemen

Telah memberikan izin untuk melakukan riset penelitian pada toko kami sebagai syarat penyusunan skripsi dengan judul:

**“PENGARUH GAYA HIDUP DAN MOTIVASI TERHADAP
KEBERHASILAN USAHA PADA TOKO NASIONAL”**

Demikian surat ini kami sampaikan dan atas kerjasamanya kami mengucapkan terima kasih.

Hormat kami,


N A S I O N A L
M E D A N

Ariani

Pemilik



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI EKA PRASETYA

KARTU BUKTI PESERTA SEMINAR PROPOSAL

NAMA : Stella Tiara (193)
NIM : 191010212
PROGRAM STUDI : Manajemen

NO	HARI/TANGGAL SEMINAR	PENYAJI SEMINAR	NIM	Tanda Tangan Pimp. Seminar
1	Kamis / 27 Januari 2022	Fellyn JUDUL PROPOSAL: PENGARUH ATRIBUT PRODUK DAN PERILAKU KONSUMEN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK IPHONE (STUDI KASUS PADA MAHASISWA Eka Prasetya)	19101010	
2	Kamis / 27 Januari 2022	Sivini JUDUL PROPOSAL: PENGARUH CITRA MEREK DAN GAYA HIDUP TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PAKSIAN MEREK HUGO (STUDI KASUS PADA OUTLET RB3 CENTER POINT MARI)	181010154	
3	Kamis / 16 Februari 2022	Wahni Titi JUDUL PROPOSAL: PENGARUH PENETAPAN HARGA DAN PELAYANAN TERHADAP TINGKAT PENJUALAN PADA ONLINE ZENITH SHOP	181010232	
4	Kamis / 10 Februari 2022	RICHARD FREDERICK JUDUL PROPOSAL: PENGARUH KEMASAN KONSUMEN DAN PROMOSI PENJUALAN TERHADAP KEPUTUSAN MENGGUNAKAN JAJAN DARI PT ANEKA BINTANG SEJATI LEBELINDO	181010189	
5	Kamis / 10 Februari 2022	Antonio Lodi JUDUL PROPOSAL: PENGARUH CITRA MEREK DAN HARGA TERHADAP KEPUTUSAN KONSUMEN UNTUK MEMBELI PRODUK DI PT MAJIN AIR CONDITIONING INDONESIA	181010141	
		JUDUL PROPOSAL:		
		JUDUL PROPOSAL:		
		JUDUL PROPOSAL:		

Mahasiswa dapat menyelenggarakan seminar proposal bila telah memenuhi syarat mengikuti/ menjadi peserta seminar proposal mahasiswa yang lain **MINIMAL 5 KALI**

Medan, ... 20...
Ketua STIE Eka Prasetya

Dr. Sri Rezeki S.E., M.Si



STIE EKA PRASETYA MEDAN
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI

1



Nama Mahasiswa : STELLA TIANA

NIM : 191010312

Kelas : Manajemen B

Konsentrasi : Kewirausahaan, ~~Pemasaran~~ (sifat yang tidak sesuai)

HP/WA : 0851-0190-1757 Email: stellatiana31@gmail.com

Alamat Tinggal: Jalan : Setono No : 38A

Nama Dosen Pembimbing 1:

Desma Elica Ningsih M, S.Pd, M.Si

Nama Dosen Pembimbing 2:

Elisabeth Ningsih, S.Pd, M.Sc

No	Tanggal	Uraian Singkat Bimbingan	Paraf Dosen Pembimbing
1	26 September 2022	Pengajuan judul	Myl
2	17 Okt 22	Revisi judul ke kewirausahaan	Myl
3	24 Okt 22	Revisi masih belum sesuai Melengkapi buku dari teori dan indikator	Myl
4	17 November 22	Teori yang sudah kurang dan hasil analisis yang benar, hasil wawancara untuk menyempurnakan indikator yang tidak salah, indikator kebidayaan sudah salah	Myl
5	15 Desember 22	lanjut Bab 1, 2, 3	Myl
6	9 Januari 23	Revisi BAB I, penambahan terdapat, hasil	Myl
7	4 Februari 23	Antrean sentra & scope, identifikasi, dalam pengisian	Myl
8	20 Februari 23	ACC Sempr (kuesioner sudah ok)	Myl
9		Masih banyak yang harus direvisi	Myl
10	13 April 2023	Bimbingan Kuliah	Myl
11	28 April 2023	Revisi Layout dan Bab 5 dan Bab 4	Myl
12	04 Mei 2023	lanjut melengkapi skripsi	Myl
13	08 Mei 2023	ACC sidang	Myl
14			
15			
16			
17			

REVISI SIDANG		Uraian Revisi Sidang / Bimbingan perbaikan Revisi	Ttd Dosen Penguji
No	Tanggal		
1	17 Maret 2023	Revisi Bab 1, 2, dan 3	
2			
3			
4			

Diketahui oleh,
Wakil Ketua 1 Bidang Akademik

Hommy Dorthy Eryany Sinaga, S.T., M.M



STIE EKA PRASETYA MEDAN
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI

2



Nama Mahasiswa : JENIA TIARA

NIM : 191010212

Kelas : Manajemen B

Konsentrasi : Kewirausahaan, Pemasaran (cover yang tidak sesuai)

HP/WA : 0851-0190-1757 Email: stellahnn35@gmail.com

Alamat Tinggal: Jalan : Duforno No : 38A

Nama Dosen Pembimbing 1:

Desriy Eka Manghi M, SPM, M Si

Nama Dosen Pembimbing 2:

Elsabeth Ningsolan, SPM, MSc

No	Tanggal	Uraian Singkat Bimbingan	Paraf Dosen Pembimbing
1	3 Januari 2023	Revisi format Bab 1, Bab 2, dan 3	
2	17 Januari 2023	Revisi format ~~kuisioner~~ Bab 1, 2 dan 3	
3	18 Januari 2023	Revisi Bab 1, 2 dan 3 (kurang kuisioner)	
4	20 Februari 2023	ACC Lempro (masih banyak perbaikan yang perlu diperbaiki)	
5			
6	12 April 2023	Bimbingan Kuisioner	
7	27/4-2023	Pembinaan layout Bab 4 dan 5	
8	4/5-2023	Revisi Layout Bab 4 dan Bab 5	
9	8/5-2023	Revisi Layout Bab 4 dan Bab 5	
10	9/5-2023	ACC Sidang Mega Hira	
11			
12			
13			
14			
15			
16			
17			

REVISI SIDANG		Uraian Revisi Sidang / Bimbingan perbaikan Revisi	Ttd Dosen Penguji
No	Tanggal		
1	17 Mei 2023	Revisi Bab 1, 2, dan 3	
2			
3			
4			

Diketahui oleh,
Wakil Ketua 1 Bidang Akademik

Hanany Dorthy Ehyany Sinaga, S.T., M.M

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Stella Tiara
NIM/Program Studi : 191010212 / Manajemen
Tempat & Tanggal Lahir : Medan, 17 November 2001
No Handphone : 085101901757
Agama : Kristen Protestan
Email : stellatiara38@gmail.com
Pekerjaan : Admin
Nama Perusahaan : Toko Panca Jaya
Latar Belakang Pendidikan : 1. 2007 - 2013 SD Methodist-3
2. 2013 - 2016 SMP Methodist-3
3. 2016 - 2019 SMA Methodist-3
4. 2019 - sekarang STIE Eka Prasetya
Nama Ayah : Tia Tjiong Liong
Nama Ibu : Ariani
Alamat Orang Tua : Jl. Sutomo No: 38a Medan

Medan, 15 Mei 2023

Tanda Tangan



Stella Tiara

191010212

Lampiran 2 : Tabulasi Data Uji Validitas Dan Reliabilitas

NO	GAYA HIDUP (X1)						TOTAL
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	
1	4	4	4	4	4	4	24
2	5	5	4	4	5	4	27
3	5	4	5	5	5	4	28
4	5	5	4	5	5	4	28
5	5	5	4	5	4	4	27
6	4	5	5	3	5	5	27
7	5	5	4	5	5	4	28
8	4	3	5	5	4	5	26
9	4	3	3	3	3	3	19
10	5	5	5	5	5	5	30
11	4	5	5	4	5	4	27
12	5	4	4	5	3	5	26
13	5	4	5	4	3	5	26
14	4	4	4	4	4	4	24
15	4	5	5	5	5	5	29
16	4	5	5	4	5	4	27
17	5	4	5	4	3	4	25
18	4	5	5	4	5	5	28
19	4	4	4	4	4	5	25
20	4	5	5	4	5	5	28
21	4	4	5	4	5	4	26
22	4	5	5	5	4	5	28
23	5	4	5	5	5	5	29
24	5	5	5	5	5	5	30
25	5	5	5	3	5	5	28
26	4	4	4	4	4	4	24
27	5	4	4	5	3	4	25
28	4	4	4	4	4	4	24
29	4	4	4	4	4	4	24
30	5	5	5	5	5	5	30

NO	MOTIVASI (X2)						TOTAL
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	
1	3	4	4	4	4	4	23
2	5	4	5	5	5	4	28
3	3	5	5	4	4	5	26
4	3	5	5	5	4	4	26
5	5	5	4	5	5	5	29
6	4	5	4	5	5	5	28
7	3	4	4	4	5	5	25
8	2	5	4	5	5	3	24
9	2	4	4	4	4	4	22
10	3	4	4	4	4	5	24
11	3	4	5	5	4	4	25
12	5	4	3	4	5	4	25
13	2	5	5	4	3	5	24
14	4	4	5	5	4	4	26
15	3	4	4	4	5	5	25
16	4	4	4	4	5	4	25
17	5	5	5	5	5	4	29
18	4	5	4	5	4	5	27
19	4	5	5	5	4	4	27
20	4	5	4	5	3	5	26
21	4	4	5	5	4	4	26
22	3	2	5	4	4	4	22
23	1	5	4	4	4	5	23
24	5	5	5	5	5	5	30
25	3	5	5	5	5	5	28
26	3	4	4	4	4	4	23
27	2	4	5	3	5	5	24
28	2	4	4	4	4	4	22
29	3	4	2	4	4	2	19
30	1	1	3	2	1	2	10

NO	KEBERHASILAN USAHA (Y)								TOTAL
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	
1	4	4	4	4	4	4	4	4	32
2	4	4	4	4	5	5	4	5	35
3	4	4	4	4	5	5	5	5	36
4	5	4	4	3	4	5	4	4	33
5	4	4	3	4	5	5	5	5	35
6	4	5	5	5	5	4	4	5	37
7	4	4	4	4	4	5	5	5	35
8	5	4	5	3	5	4	5	5	36
9	4	4	4	4	4	4	4	4	32
10	3	4	5	4	4	4	5	5	34
11	5	5	4	4	5	5	4	4	36
12	4	3	5	4	5	3	4	5	33
13	5	4	5	4	3	5	5	5	36
14	4	4	5	5	4	4	4	4	34
15	4	4	4	4	4	5	4	4	33
16	4	4	5	4	5	5	4	4	35
17	5	4	5	5	5	5	3	4	36
18	5	4	5	4	5	5	4	4	36
19	4	4	4	4	5	4	4	4	33
20	5	4	5	4	5	5	4	4	36
21	4	5	5	4	4	4	5	4	35
22	5	4	4	5	5	3	3	3	32
23	3	4	5	4	5	4	5	3	33
24	5	5	5	5	5	5	5	5	40
25	5	5	5	5	5	5	5	5	40
26	4	4	4	5	4	4	4	4	33
27	5	4	4	3	5	5	3	4	33
28	4	4	4	4	4	4	4	4	32
29	4	4	4	4	4	4	4	4	32
30	1	2	1	3	2	1	2	3	15

Lampiran 3 : Hasil Analisis Data Validitas Gaya Hidup (X₁)

		Correlations						
		P1	P2	P3	P4	P5	P6	TOTAL
P1	Pearson Correlation	1	,210	,063	,446*	-,012	,112	,434*
	Sig. (2-tailed)		,266	,739	,014	,950	,557	,017
	N	30	30	30	30	30	30	30
P2	Pearson Correlation	,210	1	,392*	,139	,665**	,326	,739**
	Sig. (2-tailed)	,266		,032	,464	,000	,078	,000
	N	30	30	30	30	30	30	30
P3	Pearson Correlation	,063	,392*	1	,152	,484**	,644**	,715**
	Sig. (2-tailed)	,739	,032		,422	,007	,000	,000
	N	30	30	30	30	30	30	30
P4	Pearson Correlation	,446*	,139	,152	1	,091	,245	,538**
	Sig. (2-tailed)	,014	,464	,422		,633	,192	,002
	N	30	30	30	30	30	30	30
P5	Pearson Correlation	-,012	,665**	,484**	,091	1	,256	,703**
	Sig. (2-tailed)	,950	,000	,007	,633		,171	,000
	N	30	30	30	30	30	30	30
P6	Pearson Correlation	,112	,326	,644**	,245	,256	1	,659**
	Sig. (2-tailed)	,557	,078	,000	,192	,171		,000
	N	30	30	30	30	30	30	30
TOTAL	Pearson Correlation	,434*	,739**	,715**	,538**	,703**	,659**	1
	Sig. (2-tailed)	,017	,000	,000	,002	,000	,000	
	N	30	30	30	30	30	30	30

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Lampiran 4 : Hasil Analisis Data Reliabilitas Gaya Hidup (X₁)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
,700	6

Lampiran 5 : Hasil Analisis Data Validitas Motivasi (X₂)

		Correlations						
		P1	P2	P3	P4	P5	P6	TOTAL
P1	Pearson Correlation	1	,328	,185	,633**	,497**	,214	,712**
	Sig. (2-tailed)		,077	,327	,000	,005	,256	,000
	N	30	30	30	30	30	30	30
P2	Pearson Correlation	,328	1	,284	,691**	,493**	,545**	,773**
	Sig. (2-tailed)	,077		,128	,000	,006	,002	,000
	N	30	30	30	30	30	30	30
P3	Pearson Correlation	,185	,284	1	,429*	,209	,478**	,567**
	Sig. (2-tailed)	,327	,128		,018	,268	,008	,001
	N	30	30	30	30	30	30	30
P4	Pearson Correlation	,633**	,691**	,429*	1	,472**	,294	,820**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,018		,009	,115	,000
	N	30	30	30	30	30	30	30
P5	Pearson Correlation	,497**	,493**	,209	,472**	1	,395*	,727**
	Sig. (2-tailed)	,005	,006	,268	,009		,031	,000
	N	30	30	30	30	30	30	30
P6	Pearson Correlation	,214	,545**	,478**	,294	,395*	1	,668**
	Sig. (2-tailed)	,256	,002	,008	,115	,031		,000
	N	30	30	30	30	30	30	30
TOTAL	Pearson Correlation	,712**	,773**	,567**	,820**	,727**	,668**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,001	,000	,000	,000	
	N	30	30	30	30	30	30	30

**, Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

*, Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Lampiran 6 : Hasil Analisis Data Reliabilitas Motivasi (X₂)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
,796	6

Lampiran 7 : Hasil Analisis Data Validitas Keberhasilan Usaha (Y)

		Correlations								
		P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	TOTAL
P1	Pearson Correlation	1	,600**	,579**	,228	,569**	,691**	,218	,280	,767**
	Sig. (2-tailed)		,000	,001	,226	,001	,000	,247	,134	,000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P2	Pearson Correlation	,600**	1	,584**	,467**	,491**	,624**	,528**	,320	,812**
	Sig. (2-tailed)	,000		,001	,009	,006	,000	,003	,084	,000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P3	Pearson Correlation	,579**	,584**	1	,403*	,522**	,493**	,511**	,341	,802**
	Sig. (2-tailed)	,001	,001		,027	,003	,006	,004	,066	,000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P4	Pearson Correlation	,228	,467**	,403*	1	,280	,128	,114	,106	,453*
	Sig. (2-tailed)	,226	,009	,027		,134	,499	,548	,575	,012
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P5	Pearson Correlation	,569**	,491**	,522**	,280	1	,498**	,232	,241	,692**
	Sig. (2-tailed)	,001	,006	,003	,134		,005	,218	,199	,000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P6	Pearson Correlation	,691**	,624**	,493**	,128	,498**	1	,488**	,447*	,803**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,006	,499	,005		,006	,013	,000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P7	Pearson Correlation	,218	,528**	,511**	,114	,232	,488**	1	,626**	,659**
	Sig. (2-tailed)	,247	,003	,004	,548	,218	,006		,000	,000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P8	Pearson Correlation	,280	,320	,341	,106	,241	,447*	,626**	1	,590**
	Sig. (2-tailed)	,134	,084	,066	,575	,199	,013	,000		,001
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
TOTAL	Pearson Correlation	,767**	,812**	,802**	,453*	,692**	,803**	,659**	,590**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,012	,000	,000	,000	,001	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Lampiran 8 : Hasil Analisis Data Reliabilitas Keberhasilan Usaha (Y)

Reliability Statistics	
<u>Cronbach's Alpha</u>	<u>N of Items</u>
,851	8

Lampiran 9 : Tabulasi Angket Responden

NO	GAYA HIDUP (X1)						TOTAL
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	
1	4	4	4	4	4	4	24
2	4	4	4	4	4	4	24
3	5	5	5	5	5	5	30
4	5	5	4	5	5	4	28
5	5	5	5	5	5	5	30
6	5	5	4	5	4	5	28
7	5	5	5	5	5	5	30
8	4	5	5	5	4	4	27
9	4	4	4	5	5	4	26
10	3	5	5	4	5	4	26
11	5	5	5	5	5	5	30
12	5	5	5	5	5	5	30
13	4	4	5	5	5	5	28
14	4	4	4	4	4	4	24
15	5	5	4	5	4	4	27
16	5	4	4	5	5	5	28
17	5	5	5	5	5	5	30
18	4	4	5	4	5	5	27
19	5	5	5	5	5	5	30
20	4	4	5	5	4	5	27
21	5	5	5	5	5	5	30
22	4	4	5	5	5	5	28
23	5	4	5	4	5	4	27
24	5	4	5	4	5	4	27
25	5	4	5	5	5	4	28
26	5	4	4	4	4	4	25
27	4	5	5	4	5	5	28
28	5	5	5	5	5	5	30
29	5	5	4	4	4	5	27
30	4	5	4	5	4	4	26
31	5	5	4	4	5	5	28
32	5	5	5	4	4	5	28
33	4	5	4	4	5	4	26
34	4	4	4	4	4	4	24
35	5	5	5	5	5	5	30

36	4	4	4	5	5	4	26
37	5	5	5	5	5	5	30
38	3	4	5	4	4	5	25
39	5	4	5	5	5	4	28
40	5	4	4	5	4	3	25
41	4	4	5	4	5	4	26
42	5	4	5	5	5	5	29
43	3	4	4	4	5	4	24
44	5	5	4	5	5	5	29
45	4	5	4	5	4	4	26
46	5	5	5	4	5	5	29
47	5	5	5	5	5	5	30
48	5	5	5	5	5	5	30
49	4	5	5	5	4	5	28
50	5	5	4	5	5	4	28
51	5	5	5	5	5	5	30
52	4	4	5	5	5	5	28
53	5	5	4	5	4	5	28
54	4	4	5	5	4	4	26
55	4	4	5	5	5	5	28
56	4	4	5	4	5	5	27
57	4	4	4	4	4	4	24
58	5	5	5	5	5	5	30
59	5	4	5	4	3	4	25
60	4	4	4	4	5	4	25
61	5	5	5	5	4	5	29
62	4	5	4	5	5	4	27
63	5	3	5	4	5	4	26
64	4	4	4	4	4	3	23
65	5	5	4	4	5	5	28
66	4	5	5	5	5	4	28
67	5	4	5	5	5	5	29
68	4	5	4	4	5	4	26
69	5	5	5	5	5	5	30
70	5	5	5	5	5	5	30
71	5	5	5	5	5	5	30
72	5	5	5	5	5	5	30

73	5	5	5	5	5	5	30
74	5	5	5	5	5	5	30
75	4	4	3	4	3	4	22
76	5	5	5	5	5	5	30
77	5	5	5	5	5	5	30
78	5	5	5	5	5	5	30
79	4	4	4	4	4	4	24
80	5	5	5	5	5	5	30
81	5	4	5	5	5	5	29
82	5	5	4	5	4	4	27
83	5	5	5	5	5	5	30
84	5	5	5	4	5	4	28
85	5	5	5	5	5	5	30
86	4	4	4	4	4	4	24
87	4	4	5	5	4	5	27
88	4	4	4	4	4	4	24
89	4	4	4	4	5	5	26
90	5	5	5	5	5	5	30
91	5	5	5	5	5	5	30
92	5	5	5	5	5	5	30
93	5	5	5	5	4	5	29
94	5	5	5	5	5	5	30
95	5	5	5	5	5	5	30
96	3	4	4	4	5	5	25

NO	MOTIVASI (X2)						TOTAL
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	
1	3	4	4	4	5	5	25
2	4	4	4	4	4	4	24
3	2	5	5	2	5	5	24
4	3	5	5	4	5	4	26
5	3	4	5	5	5	4	26
6	2	4	5	5	4	4	24
7	2	5	5	5	5	5	27
8	4	3	4	4	4	4	23
9	2	4	5	4	5	5	25
10	5	4	5	4	4	5	27
11	2	5	5	5	5	5	27
12	5	4	4	4	4	4	25
13	5	5	4	4	5	5	28
14	2	3	3	3	4	4	19
15	3	4	4	5	5	4	25
16	4	4	5	5	5	4	27
17	5	5	5	5	5	5	30
18	5	5	5	5	5	4	29
19	1	4	4	4	4	4	21
20	5	4	5	4	5	5	28
21	4	4	4	4	4	4	24
22	4	4	4	4	5	5	26
23	3	4	5	4	5	4	25
24	3	2	3	2	3	2	15
25	3	5	5	4	5	5	27
26	4	4	4	4	4	4	24
27	5	4	5	5	4	5	28
28	5	5	5	5	5	5	30
29	4	4	4	5	5	5	27
30	1	4	4	4	4	4	21
31	5	5	5	5	5	5	30
32	3	3	4	3	3	3	19
33	4	5	5	4	4	4	26
34	2	4	4	4	4	4	22
35	3	4	5	5	5	5	27

36	5	4	5	4	5	5	28
37	1	4	4	4	4	4	21
38	5	4	3	3	3	3	21
39	2	4	5	4	5	5	25
40	2	5	5	4	4	5	25
41	3	4	4	5	4	4	24
42	3	4	4	5	4	4	24
43	4	4	4	4	5	5	26
44	3	5	4	4	5	4	25
45	3	5	4	5	5	4	26
46	1	4	3	4	5	5	22
47	5	5	5	5	5	5	30
48	3	4	4	4	4	4	23
49	4	4	5	5	5	5	28
50	3	5	4	5	4	4	25
51	3	4	5	4	5	5	26
52	4	4	5	5	4	4	26
53	5	5	5	5	4	4	28
54	4	4	4	4	5	4	25
55	4	5	4	4	4	4	25
56	5	5	5	5	5	4	29
57	4	3	4	3	4	4	22
58	3	3	4	4	4	4	22
59	5	5	5	4	5	3	27
60	3	4	4	3	4	4	22
61	3	4	4	3	5	4	23
62	4	4	5	4	4	5	26
63	4	5	5	4	4	5	27
64	4	4	4	4	4	4	24
65	4	5	5	5	4	4	27
66	4	5	5	5	5	4	28
67	3	5	4	5	5	5	27
68	2	4	4	4	5	5	24
69	2	5	5	4	4	5	25
70	5	5	5	5	5	5	30
71	3	5	5	5	5	5	28
72	3	4	4	5	5	5	26

73	5	5	5	5	5	5	30
74	3	3	4	4	5	4	23
75	4	5	4	3	4	4	24
76	3	3	5	5	5	5	26
77	3	4	5	4	4	5	25
78	1	3	5	5	5	5	24
79	3	3	3	3	4	4	20
80	3	4	4	4	4	4	23
81	5	5	5	4	4	4	27
82	3	4	4	5	5	4	25
83	3	4	4	4	4	4	23
84	4	5	4	5	4	5	27
85	1	4	4	4	4	4	21
86	1	3	3	3	5	5	20
87	5	5	4	5	5	4	28
88	5	4	4	5	4	5	27
89	4	5	5	4	4	4	26
90	3	4	4	4	4	4	23
91	2	3	4	4	4	4	21
92	3	4	4	4	4	4	23
93	4	4	5	4	5	4	26
94	3	3	4	3	4	4	21
95	1	2	4	4	5	5	21
96	4	5	4	4	4	4	25

NO	KEBERHASILAN USAHA (Y)								TOTAL
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	
1	5	5	5	5	5	5	5	5	40
2	4	4	4	4	4	4	4	4	32
3	5	5	5	5	5	5	2	5	37
4	5	4	5	4	5	4	5	4	36
5	4	4	4	4	4	4	4	5	33
6	5	5	4	4	4	5	4	4	35
7	5	5	5	5	5	5	5	5	40
8	5	4	5	5	5	5	5	5	39
9	4	4	4	5	5	5	5	5	37
10	5	4	5	4	4	5	4	5	36
11	5	5	5	5	5	5	5	5	40
12	4	4	4	4	4	4	4	4	32
13	5	5	5	5	4	4	5	5	38
14	4	4	4	4	4	4	4	4	32
15	5	4	5	4	4	4	4	4	34
16	4	4	5	5	5	4	5	4	36
17	5	4	5	5	5	5	5	5	39
18	4	5	5	4	5	4	4	5	36
19	4	4	4	4	5	5	5	5	36
20	5	4	5	4	5	5	4	5	37
21	4	4	4	4	4	4	4	4	32
22	5	5	5	5	5	5	3	4	37
23	5	4	5	4	4	5	4	5	36
24	5	4	5	4	5	4	5	4	36
25	5	5	4	4	4	5	5	4	36
26	4	4	4	4	4	4	3	3	30
27	5	5	5	5	5	5	5	5	40
28	5	5	5	5	5	5	5	5	40
29	4	4	5	5	5	4	4	5	36
30	4	4	4	4	4	4	4	4	32
31	4	5	4	4	5	5	5	5	37
32	5	5	5	4	5	4	5	4	37
33	4	5	4	3	5	5	3	4	33
34	4	4	4	4	4	4	4	4	32
35	5	5	5	5	5	5	5	5	40

36	5	4	5	4	4	4	4	5	35
37	4	4	4	4	4	4	4	4	32
38	3	4	5	4	3	4	4	2	29
39	5	4	5	5	4	5	4	5	37
40	4	5	4	4	4	5	5	4	35
41	5	4	4	4	4	4	4	4	33
42	4	4	5	5	4	4	4	4	34
43	5	4	4	5	5	5	4	4	36
44	5	5	5	5	5	5	4	5	39
45	4	4	5	4	4	5	4	4	34
46	5	5	4	4	5	5	5	5	38
47	5	5	5	5	5	5	5	5	40
48	5	5	5	5	5	5	5	5	40
49	3	5	5	4	4	4	4	4	33
50	4	5	5	5	5	5	4	5	38
51	5	5	4	4	5	5	4	4	36
52	5	5	4	4	4	4	5	5	36
53	5	5	4	5	4	4	4	5	36
54	4	4	4	4	5	4	4	4	33
55	4	4	4	4	4	5	5	5	35
56	4	5	5	4	5	5	4	4	36
57	4	4	4	4	4	4	4	4	32
58	5	5	5	5	4	4	5	5	38
59	5	5	4	3	5	5	5	4	36
60	4	4	4	3	4	4	4	5	32
61	5	5	5	5	5	5	4	5	39
62	5	4	4	4	5	5	4	4	35
63	4	4	5	5	5	5	5	5	38
64	5	4	5	4	5	4	5	5	37
65	4	4	4	4	4	4	4	5	33
66	5	5	5	4	5	5	4	4	37
67	5	4	5	5	4	4	4	5	36
68	4	5	5	4	5	5	4	4	36
69	5	5	5	5	5	5	5	5	40
70	5	5	5	5	5	5	5	5	40
71	5	5	5	5	5	5	5	5	40
72	5	5	4	4	5	5	5	5	38

73	5	5	5	5	5	5	5	5	40
74	4	3	5	4	3	4	5	5	33
75	5	4	3	4	5	5	4	4	34
76	4	4	5	5	5	5	5	5	38
77	4	4	5	5	5	5	5	5	38
78	5	5	5	5	5	5	5	5	40
79	4	4	4	4	4	4	4	4	32
80	4	4	4	4	4	4	4	4	32
81	5	4	5	4	4	5	4	5	36
82	4	4	5	4	5	5	5	4	36
83	4	4	4	4	4	4	4	4	32
84	4	5	4	5	5	5	5	5	38
85	4	4	4	4	4	4	4	4	32
86	5	5	5	5	5	5	5	5	40
87	5	5	5	5	4	5	5	4	38
88	5	4	4	4	4	4	4	4	33
89	5	5	4	4	4	4	5	5	36
90	4	4	4	4	4	4	4	4	32
91	4	4	4	4	4	4	4	4	32
92	4	4	4	4	4	4	4	4	32
93	5	5	5	4	4	4	5	4	36
94	4	4	4	4	4	4	4	4	32
95	5	5	5	5	5	5	5	5	40
96	4	4	4	4	4	4	4	4	32

Lampiran 10 : Hasil Output Penelitian

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,477 ^a	,228	,211	2,55516

a. Predictors: (Constant), Motivasi (X2), Gaya Hidup (X1)

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	179,223	2	89,612	13,726	,000 ^b
	Residual	607,183	93	6,529		
	Total	786,406	95			

a. Dependent Variable: Keberhasilan Usaha (Y)

b. Predictors: (Constant), Motivasi (X2), Gaya Hidup (X1)

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	17,014	3,840		4,431	,000
	Gaya Hidup (X1)	,344	,123	,258	2,800	,006
	Motivasi (X2)	,369	,093	,365	3,961	,000

a. Dependent Variable: Keberhasilan Usaha (Y)

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

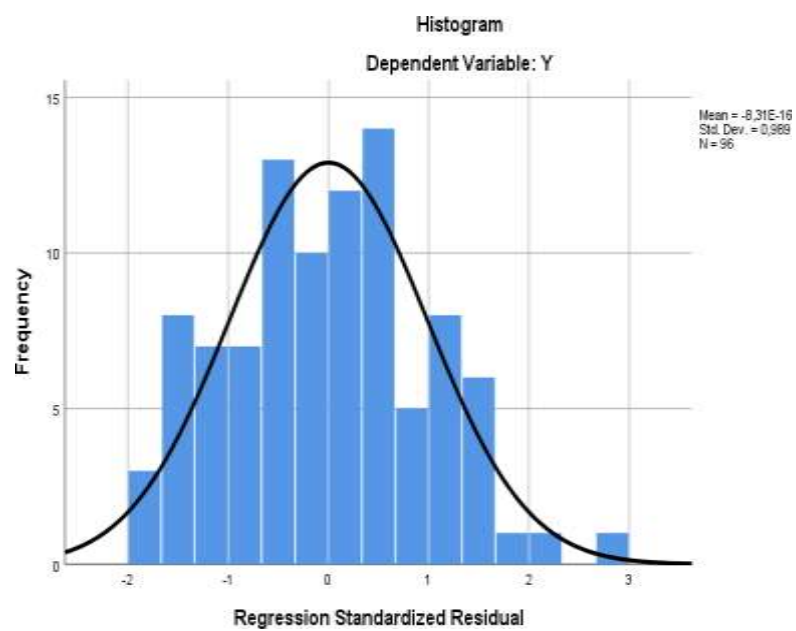
		Unstandardized Residual
N		96
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	,0000000
	Std. Deviation	2,52812136
Most Extreme Differences	Absolute	,046
	Positive	,046
	Negative	-,035
Test Statistic		,046
Asymp. Sig. (2-tailed)		,200 ^{c,d}

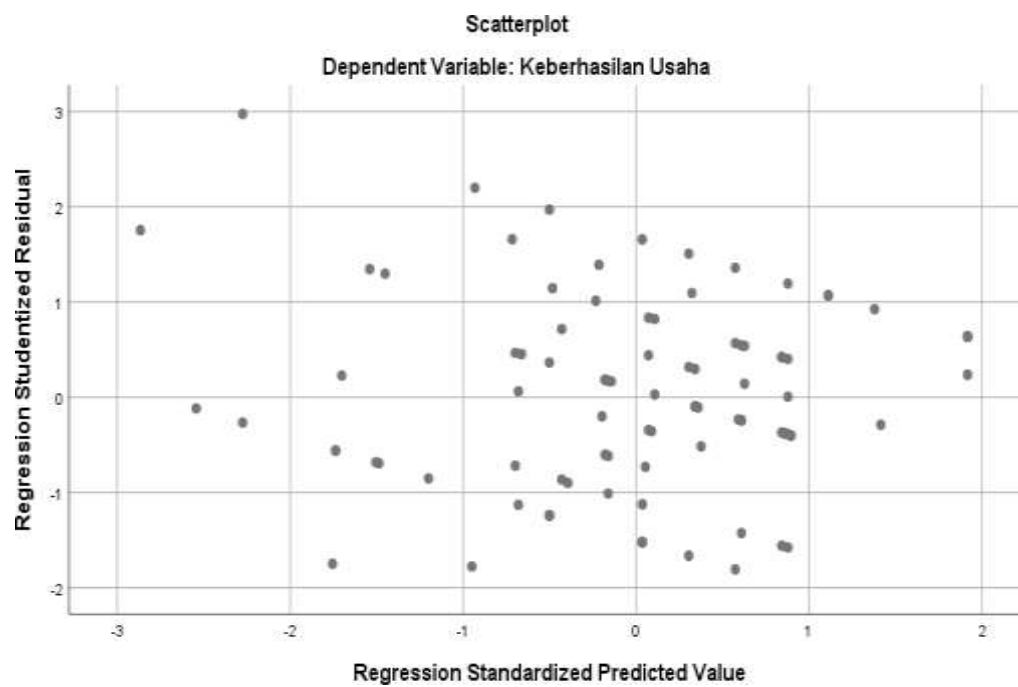
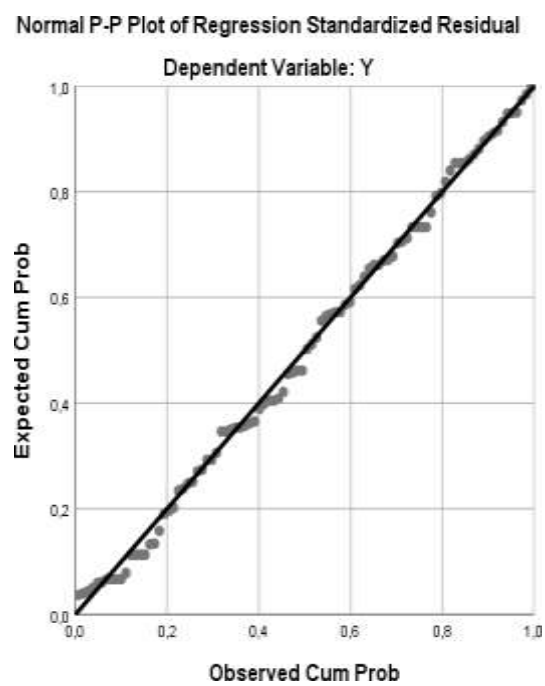
a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

d. This is a lower bound of the true significance.







SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI EKA PRASETYA

Jl. Merapi No. 08 Medan – 20212

Telp. (061) 4571198 (Hunting) Fax. (061) 4151391

Website : www.eka-prasetya.ac.id E-mail : sso@eka-prasetya.ac.id

Medan, 14 Januari 2023

Nomor : 5739/R/STIE-EP/I/2023

Lamp. : ---

Hal : "Observasi"

Kepada Yth.
Bapak/Ibu Pimpinan Toko Nasional
Di-
Tempat

Dengan hormat,

Bersama ini kami mohon kesediaan Bapak/Ibu Pimpinan untuk menerima kunjungan seorang Mahasiswa/i kami :

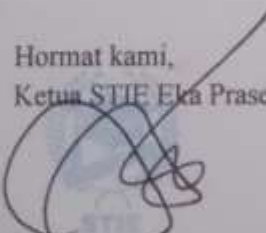
Nama	: Stella Tiara
NIM	: 191010212
Semester	: VII
Program Studi	: Manajemen (SI)
Judul Tugas Akhir	: Pengaruh Gaya Hidup Dan Motivasi Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Toko Nasional

Untuk mengadakan peninjauan ke Toko Nasional yang Bapak/Ibu pimpin, dalam rangka melakukan observasi untuk bahan penulisan Tugas Akhir Mahasiswa/i tersebut.

Hasil peninjauan berupa data yang dikumpulkannya tetap akan bersifat rahasia dan tidak dipublikir untuk umum. Kami juga mengharapkan kesediaan Bapak/Ibu untuk membalas surat kami ini yang menyatakan bahwa mahasiswa tersebut di atas benar telah melakukan observasi dimaksud.

Atas kesediaan dan bantuan Bapak/Ibu Pimpinan menerima Mahasiswa/i kami serta memberi data yang diperlukan, kami ucapkan terima kasih. Semoga hubungan kerja sama ini dapat berlanjut untuk hari-hari yang akan datang, dan mudah-mudahan perusahaan yang Bapak/Ibu pimpin sukses di masa yang akan datang.

Hormat kami,
Ketua STIE Eka Prasetya


Dr. Sri Rezeki, S.E., M.Si

Medan, 03 Oktober 2022

Perihal : Surat Pemberian Izin Riset Penelitian

Kepada Yth,

STIE Eka Prasetya

Di Tempat

Dengan Hormat,

Kami selaku pihak dari Toko Nasional yang beralamat di Jl. Sutomo No.38 A Medan dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Stella Tiara

NIM : 191010212

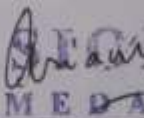
Program Studi : S1 Manajemen

Telah memberikan izin untuk melakukan riset penelitian pada toko kami sebagai syarat penyusunan skripsi dengan judul:

**“PENGARUH GAYA HIDUP DAN MOTIVASI TERHADAP
KEBERHASILAN USAHA PADA TOKO NASIONAL”**

Demikian surat ini kami sampaikan dan atas kerjasamanya kami mengucapkan terima kasih.

Hormat kami,


N A S I O N A L
M E D A N

Ariani

Pemilik



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI EKA PRASETYA

KARTU BUKTI PESERTA SEMINAR PROPOSAL

NAMA : Stella Tiara (193)
NIM : 191010212
PROGRAM STUDI : Manajemen

NO	HARI/TANGGAL SEMINAR	PENYAJI SEMINAR	NIM	Tanda Tangan Pimp. Seminar
1	Kamis / 27 Januari 2022	Fellyn JUDUL PROPOSAL: PENGARUH ATRIBUT PRODUK DAN PERILAKU KONSUMEN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK IPHONE (STUDI KASUS PADA MAHASISWA Eka Prasetya)	19101010	
2	Kamis / 27 Januari 2022	Sivini JUDUL PROPOSAL: PENGARUH CITRA MEREK DAN GAYA HIDUP TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PAKSIAN MEREK HUGO (STUDI KASUS PADA OUTLET RB3 CENTER POINT MARI)	181010154	
3	Kamis / 16 Februari 2022	Wahni Titi JUDUL PROPOSAL: PENGARUH PENETAPAN HARGA DAN PELAYANAN TERHADAP TINGKAT PENJUALAN PADA ONLINE ZENITH SHOP	181010232	
4	Kamis / 10 Februari 2022	RICHARD FREDERICK JUDUL PROPOSAL: PENGARUH KEMASAN KONSUMEN DAN PROMOSI PENJUALAN TERHADAP KEPUTUSAN MENGGUNAKAN JAJAN DARI PT ANEKA BINTANG SEJATI LEBELINDO	181010189	
5	Kamis / 10 Februari 2022	Antonio Lodi JUDUL PROPOSAL: PENGARUH CITRA MEREK DAN HARGA TERHADAP KEPUTUSAN KONSUMEN UNTUK MEMBELI PRODUK DI PT MAJIN AIR CONDITIONING INDONESIA	181010141	
		JUDUL PROPOSAL:		
		JUDUL PROPOSAL:		
		JUDUL PROPOSAL:		

Mahasiswa dapat menyelenggarakan seminar proposal bila telah memenuhi syarat mengikuti/ menjadi peserta seminar proposal mahasiswa yang lain **MINIMAL 5 KALI**

Medan, ... 20...
Ketua STIE Eka Prasetya

Dr. Sri Rezeki S.E., M.Si



STIE EKA PRASETYA MEDAN
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI

1



Nama Mahasiswa : STELLA TIANA

NIM : 191010312

Kelas : Manajemen B

Konsentrasi : Kewirausahaan, ~~Pemasaran~~ (sifat yang tidak sesuai)

HP/WA : 0851-0190-1757 Email: stellatiana31@gmail.com

Alamat Tinggal: Jalan : Setono No : 38A

Nama Dosen Pembimbing 1:

Desma Elica Ningsih M, S.Pd, M.Si

Nama Dosen Pembimbing 2:

Elisabeth Ningsih, S.Pd, M.Sc

No	Tanggal	Uraian Singkat Bimbingan	Paraf Dosen Pembimbing
1	26 September 2022	Pengajuan judul	Myl
2	17 Okt 22	Revisi judul ke kewirausahaan	Myl
3	24 Okt 22	Revisi masih belum selesai Melengkapi buku dari teori dan indikator	Myl
4	17 November 22	Teori yang sudah kurang dari teori sebelumnya, hasil wawancara untuk menyempurnakan indikator yang tidak salah, indikator sebelumnya sudah salah	Myl
5	15 Desember 22	lanjut Bab 1, 2, 3	Myl
6	9 Januari 23	Revisi BAB I, penambahan terdapat, hasil	Myl
7	4 Februari 23	Antrean sentra & scope, identifikasi, dalam pengisian	Myl
8	20 Februari 23	ACC Sempr (kuesioner sudah ok)	Myl
9		Masih banyak yang harus direvisi	Myl
10	13 April 2023	Bimbingan Kuliah	Myl
11	28 April 2023	Revisi Layout dan Bab 5 dan Bab 4	Myl
12	04 Mei 2023	lanjut melengkapi skripsi	Myl
13	08 Mei 2023	ACC sidang	Myl
14			
15			
16			
17			

REVISI SIDANG		Uraian Revisi Sidang / Bimbingan perbaikan Revisi	Ttd Dosen Penguji
No	Tanggal		
1	17 Maret 2023	Revisi Bab 1, 2, dan 3	
2			
3			
4			

Diketahui oleh,
Wakil Ketua 1 Bidang Akademik

Hommy Dorthy Eryany Sinaga, S.T., M.M



STIE EKA PRASETYA MEDAN
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI

2



Nama Mahasiswa : JENIA TIARA

NIM : 191010212

Kelas : Manajemen B

Konsentrasi : Kewirausahaan, Pemasaran (cover yang tidak sesuai)

HP/WA : 0851-0190-1757 Email: stellahnn35@gmail.com

Alamat Tinggal: Jalan : Duforno No : 38A

Nama Dosen Pembimbing 1:

Desriy Eka Mulyati M, SPM, M Si

Nama Dosen Pembimbing 2:

Elsabeth Ningsulan, SPM, MSc

No	Tanggal	Uraian Singkat Bimbingan	Paraf Dosen Pembimbing
1	3 Januari 2023	Revisi format Bab 1, Bab 2, dan 3	
2	17 Januari 2023	Revisi format ~~kegiatan~~ Bab 1, 2 dan 3	
3	18 Januari 2023	Revisi Bab 1, 2 dan 3 (kurang kuesioner)	
4	20 Februari 2023	ACC Lempro (maka banyak perbaikan yang perlu diperbaiki)	
5			
6	12 April 2023	Bimbingan Kuesioner	
7	27/4-2023	Pembinaan layout Bab 4 dan 5	
8	4/5-2023	Revisi layout Bab 4 dan Bab 5	
9	8/5-2023	Revisi layout Bab 4 dan Bab 5	
10	9/5-2023	ACC Sidang Mega Hira	
11			
12			
13			
14			
15			
16			
17			

REVISI SIDANG		Uraian Revisi Sidang / Bimbingan perbaikan Revisi	Ttd Dosen Penguji
No	Tanggal		
1	17 Mei 2023	Revisi Bab 1, 2, dan 3	
2			
3			
4			

Diketahui oleh,
Wakil Ketua 1 Bidang Akademik

Hanany Dorthy Ehyany Sinaga, S.T., M.M

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Stella Tiara
NIM/Program Studi : 191010212 / Manajemen
Tempat & Tanggal Lahir : Medan, 17 November 2001
No Handphone : 085101901757
Agama : Kristen Protestan
Email : stellatiara38@gmail.com
Pekerjaan : Admin
Nama Perusahaan : Toko Panca Jaya
Latar Belakang Pendidikan : 1. 2007 - 2013 SD Methodist-3
2. 2013 - 2016 SMP Methodist-3
3. 2016 - 2019 SMA Methodist-3
4. 2019 - sekarang STIE Eka Prasetya
Nama Ayah : Tia Tjiong Liong
Nama Ibu : Ariani
Alamat Orang Tua : Jl. Sutomo No: 38a Medan

Medan, 15 Mei 2023

Tanda Tangan



Stella Tiara

191010212

