

**PENGARUH MOTIVASI BERWIRAUSAHA, KAREKTERISTIK
BERWIRAUSAHA DAN PRILAKU BERWIRAUSAHA
TERHADAP KEBERHASILAN USAHA PADA
BRILLIANT COFFEE MEDAN**

SKRIPSI



STIE EKA PRASETYA

**Ditulis Oleh :
ARIEF ABDI PRATAMA
191010201**

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI
EKA PRASETYA
MEDAN
2023**

Judul : PENGARUH MOTIVASI BERWIRAUSAHA
KARAKTERISTIK BERWIRAUSAHA, PRILAKU
BERWIRAUSAHA TERHADAP KEBERHASILAN
USAHA PADA BRILLIANT COFFEE MEDAN

Nama : Arief Abdi Pratama

NIM : 191010201

Program Studi : Manajemen

Perguruan Tinggi : STIE Eka Prasetya

Disetujui Oleh
Tim Pembimbing,

Pembimbing I,



Dra. Pesta Gultom M.M
NIDN: 0117126501

Pembimbing II,



Muhammad Ali Akbar, S.E., M.M.
NIDN : 0115088601

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

Judul : PENGARUH MOTIVASI BERWIRAUSAHA
KARAKTERISTIK BERWIRAUSAHA, PRILAKU
BERWIRAUSAHA TERHADAP KEBERHASILAN
USAHA PADA BRILLIANT COFFEE MEDAN

Nama : Arief Abdi Pratama

NIM : 191010201

Program Studi : Manajemen

Perguruan Tinggi : STIE Eka Prasetya

Pada 10 Juli 2023
Dewan Penguji,

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

Penguji II : Dedy Lezuardi, S.E., M.M
NIDN : 0127117801

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	Arief Abdi Pratama
NIM	191010201
Judul Tugas Akhir	Pengaruh Motivasi Berwirausaha, Karakteristik Berwirausaha Dan Prilaku Berwirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Brilliant Coffee Medan
Pembimbing Tugas Akhir	
Pembimbing I	Dra. Pesta Gultom, M.M.
Pembimbing II	Muhammad Ali Akbar, S.E, M.M.

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

Medan, 10 Juli 2023



Arief Abdi Pratama
191010201

KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan Syukur Alhamdulillah Kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya pada penulis sehingga dapat menyelesaikan Proposal Skripsi ini dengan judul : **“Pengaruh Motivasi Berwirausaha, Karakteristik Berwirausaha Dan Prilaku Berwirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Brilliant Caffee Medan”**.

Adapun maksud dan tujuan dari pembuatan Proposal Skripsi ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat dalam memperoleh gelar Sarjana Manajemen pada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Eka Prasetya Medan. Untuk itu penulis mengucapkan terima kasih 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 Dra. Pesta Gultom, M.M. selaku Dosen Pembimbing I yang telah banyak memberikan arahan hingga rampungnya proposal skripsi ini.
5. Bapak Muhammad Ali Akbar, S.E, M.M. 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 (Ibu Putri Wahyuni, S.E., M.Si.).
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/iku serta teman-teman yang telah banyak memberikan dorongan dan bantuan baik moril, materil maupun spiritual.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan Skripsi ini belum terdapat kesempurnaan, untuk itu peneliti mengharapkan kritik dan saran, semoga penulis dapat menyelesaikan Proposal Skripsi ini sesuai dengan kemampuan penulis.

Medan, 16 Mei 2023

Penulis

Arief Abdi Pratama
NIM,191010201

ABSTRAK

Arief Abdi Pratama, 191010201, 2023, Pengaruh Motivasi Berwirausaha, Karakteristik Berwirausaha Dan Prilaku Berwirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Brilliant Caffee Medan, Pembimbing I : Dra. Pesta Gultom, M.M., Pembimbing II : Muhammad Ali Akbar, S.E, M.M.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh Motivasi Berwirausaha, Karakteristik Berwirausaha dan Prilaku Berwirausaha terhadap Keberhasilan Usaha secara parsial dan secara simultan pada Brilliant Coffee Medan. Penelitian ini menggunakan jenis data kuantitatif dan sumber data merupakan data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari hasil penyebaran kuesioner kepada konsumen yang melakukan pembelian di Brilliant Coffee Medan, data sekunder diperoleh dari data dan literatur yang berkenaan dengan permasalahan yang dibahas. Populasi dalam penelitian ini tidak diketahui dengan pasti, sehingga untuk menentukan jumlah sampel, peneliti menggunakan rumus Hair, maka diperoleh jumlah sampel nya sebanyak 140 responden. Data dianalisis dengan menggunakan metode analisis regresi linear berganda. Hasil analisis memberikan persamaan **Keberhasilan Usaha = 44.011 + 0,014 Motivasi Berwirausaha + 0, .029 Karakteristik Berwirausaha + 0, 072 Prilaku Berwirausaha + e**. peneliti juga menggunakan tingkat signifikansi 5%. Hasil penelitian secara parsial menunjukkan bahwa Motivasi Berwirausaha memiliki nilai thitung > ttabel dengan nilai 6.328 > 1,977 dengan nilai signifikansi < 0,05 yaitu dengan nilai 0,003 < 0,05, Karakteristik Berwirausaha memiliki nilai thitung > ttabel dengan nilai 4.487 > 1,977 dengan nilai signifikansi < 0,05 yaitu dengan nilai 0,007 < 0,05, Prilaku Berwirausaha memiliki nilai thitung > ttabel dengan nilai 4.336 > 1,977 dengan nilai signifikansi < 0,05 yaitu dengan nilai 0,004 < 0,05. Hasil penelitian secara simultan menunjukkan bahwa Motivasi Berwirausaha, Karakteristik Berwirausaha, Prilaku Berwirausaha, Keberhasilan Usaha memiliki nilai Fhitung > Ftabel dengan nilai 7.707 > 3,06 dan nilai signifikansi < 0,05 yaitu dengan nilai 0,000 < 0,05. Koefisien determinasi (R Square) sebesar 0, 615 atau 61,5% yang berarti variabel Keberhasilan Usaha dapat dijelaskan oleh variabel Motivasi Berwirausaha, Karakteristik Berwirausaha dan Prilaku Berwirausaha. Sedangkan, sisanya sebesar 38,5% variabel Keberhasilan Usaha dapat dijelaskan oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini, seperti Pengetahuan Kewirausahaan dan Kemampuan Berwirausaha.

Kata Kunci : Motivasi Berwirausaha, Karakteristik Berwirausaha, Prilaku Berwirausaha, Keberhasilan Usaha.

ABSTRACT

Arief Abdi Pratama, 191010201, 2023, *The Effect of Entrepreneurial Motivation, Entrepreneurial Characteristics and Entrepreneurial Behavior on Business Success at Brilliant Caffee Medan*, Pembimbing I : Dra. Pesta Gultom, M.M., Pembimbing II : Muhammad Ali Akbar, S.E, M.M.

This study aims to determine the effect of Entrepreneurial Motivation, Entrepreneurial Characteristics and Entrepreneurial Behavior on Business Success partially and simultaneously at Brilliant Coffee Medan. This study uses quantitative data types and data sources are primary data and secondary data. Primary data was obtained from distributing questionnaires to consumers who made purchases at Brilliant Coffee Medan, secondary data was obtained from data and literature relating to the issues discussed. The population in this study is not known with certainty, so to determine the number of samples, researchers used the Hair formula, so the sample size was 140 respondents. Data were analyzed using multiple linear regression analysis method. The results of the analysis give the Business Success equation = $44,011 + 0.014 \text{ Entrepreneurial Motivation} + 0.029 \text{ Entrepreneurial Characteristics} + 0.072 \text{ Entrepreneurial Behavior} + e$. researchers also used a significance level of 5%. The results of the study partially show that Entrepreneurial Motivation has a $t_{count} > t_{table}$ with a value of $6,328 > 1.977$ with a significance value < 0.05 , that is, with a value of $0.003 < 0.05$, Entrepreneurial Characteristics has a $t_{count} > t_{table}$ with a value of $4,487 > 1.977$ with a significance value < 0.05 , that is, with a value of $0.007 < 0.05$, Entrepreneurial Behavior has a value of $t_{count} > t_{table}$ with a value of $4,336 > 1.977$ with a significance value of < 0.05 , namely a value of $0.004 < 0.05$. The results of the study simultaneously show that Entrepreneurial Motivation, Entrepreneurial Characteristics, Entrepreneurial Behavior, Business Success have a value of $F_{count} > F_{table}$ with a value of $7,707 > 3.06$ and a significance value of < 0.05 , i.e. with a value of $0.000 < 0.05$. The coefficient of determination (R Square) is 0,615 or 61.5% which means that the variable of Business Success can be explained by the variables of Entrepreneurial Motivation, Entrepreneurial Characteristics and Entrepreneurial Behavior. Meanwhile, the remaining 38.5% of the Business Success variable can be explained by other variables not examined in this study, such as Entrepreneurial Knowledge and Entrepreneurial Ability.

Keywords: *Entrepreneurial Motivation, Entrepreneurial Characteristics, Entrepreneurial Behavior, Business Success.*

MOTTO

" Jika Orang Lain Bisa, Saya Juga Harus Bisa."

"Selalu Menjadi Lebih Baik Dari Yang Di Perlukan."

PERSEMBAHAN

Skripsi ini kupersembahkan untuk:

Allah SWT yang selalu setia melindungi diriku. Terima Kasih banyak.

Keluarga tercinta yang telah memberi semangat kapanpun dan dimanapun aku berada..

Bapak dan Ibu Dosen Pembimbing dan Dosen Penguji yang bersedia meluangkan waktu yang sangat amat berharga demi membantu membimbing skripsi ini..

Sahabat dan Teman – Teman ku yang telah mengorbankan waktu untuk berpetualang bersama mencari buku serta dosen untuk bimbingan.. Dan juga telah menemani aku ketika aku sedang kesulitan dan down serta memberikan ku semangat yang tiada hentinya.

Terima Kasih

DAFTAR ISI

JUDUL

LEMBAR PERSETUJUAN

LEMBAR PENGESAHAN

PERNYATAAN MENGENAI PLAGIARISME

KATA PENGANTAR..... v

ABSTRAK.....vii

ABSTRACT.....viii

MOTTO..... ix

PERSEMBAHAN x

DAFTAR ISI ix

DAFTAR TABELxi

DAFTAR GAMBARxii

DAFTAR LAMPIRAN..... xiii

BAB I PENDAHULUAN..... 1

Latar Belakang 1

Identifikasi Masalah 5

Rumusan Masalah 5

Batasan Masalah..... 6

Tujuan Penelitian..... 6

Manfaat Penelitian 7

BAB II TINJAUAN PUSTAKA 9

Keberhasilan Usaha..... 9

Motivasi Berwirausaha..... 21

Karakteristik Berwirausaha 24

Prilaku Berwirausaha 28

Penelitian Terdahulu 35

Kerangka Konseptual 37

Hipotesis Penelitian..... 38

BAB III METODE PENELITIAN..... 39

3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian..... 39

3.2 Jenis dan Sumber Data	39
3.3 Populasi dan Sampel Penelitian	40
3.4 Definisi Operasional Variabel Penelitian	41
3.5 Teknis Analisis Data	43
3.6 Uji Asumsi Klasik	44
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	51
4.1 Gambaran Umum Penelitian	50
4.2 Hasil Penelitian	55
4.3 Pembahasan	73
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	77
5.1 Kesimpulan	77
5.2 Implikasi Manajerial.....	78
5.2 Saran	77
DAFTAR PUSTAKA	79
LAMPIRAN	
SURAT IZIN PENELITIAN	
SURAT BALASAN PENELITIAN	
KARTU PESERTA SEMINAR PROPOSAL	
KARTU BIMBINGAN SKRIPSI	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Tabel Penjualan Tahun 2017-2021.....	3
Tabel 2.1	Penelitian Terdahulu	35
Tabel 3.1	Definisi Operasional Variabel Penelitian	42
Tabel 4.1	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	55
Tabel 4.2	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Pekerjaan.....	56
Tabel 4.3	Hasil Uji Validitas Motivasi Berwirausaha (X_1).....	57
Tabel 4.4	Hasil Uji Validitas Karakteristik Berwirausaha (X_2)	58
Tabel 4.5	Hasil Uji Validitas Perilaku Wirausaha (X_3).....	59
Tabel 4.6	Hasil Uji Validitas Keberhasilan Usaha (Y)	60
Tabel 4.7	Hasil Uji Reliabilitas	61
Tabel 4.8	Hasil Uji Normalitas.....	65
Tabel 4.9	Hasil Uji Multikolonieritas	66
Tabel 4.10	Hasil Uji Analisis Regresi Linier Berganda	69
Tabel 4.11	Hasil Uji Parsial (Uji t).....	70
Tabel 4.12	Hasil Output Uji F.....	71
Tabel 4.13	Hasil Uji Koefisien Determinasi	72

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Kerangka Konseptual	37
Gambar 4.1	Tempat Brilliant Coffee Medan	50
Gambar 4.2	Struktur Organisasi	52
Gambar 4.3	Uji Normalitas Histogram	53
Gambar 4.4	Uji Normalitas Normal P-P Plot	54
Gambar 4.5	Grafik Scatterplot	67

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Kuesioner Penelitian

Lampiran 2 : Distribusi Jawaban berdasarkan Usia, Jenis Kelamin dan Status

Lampiran 3: Uji Validitas dan Reliabilitas Variabel Inovasi (X_1)

Lampiran 4 : Uji Validitas dan Reliabilitas Variabel Kreativitas (X_2)

Lampiran 5 : Uji Validitas dan Reliabilitas Variabel Keunggulan Bersaing (Y)

Lampiran 6 : Tabulasi Hasil Angket Responden Inovasi

Lampiran 7 : Tabulasi Hasil Angket Responden Kreativitas

Lampiran 8 : Tabulasi Hasil Angket Responden Keunggulan Bersaing

Lampiran 9 : Hasil Output SPSS Uji Asumsi Klasik

Lampiran 10 : Hasil Output SPSS Uji Analisis Linear Berganda

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Majunya sebuah daerah ditunjang dengan semakin banyaknya pengusaha, hal ini bisa menambah pemasukan daerah sehingga menambah pemasukan pemerintah daerah, hal ini bisa terjadi karena terciptanya pola perilaku berwirausaha dikalangan masyarakat, sehingga tidak terpaksa lagi menjadi seorang pegawai. Hal ini menunjukkan semakin pentingnya dunia *entrepreneur* di dalam perekonomian suatu negara. Pembangunan akan lebih berhasil jika ditunjang oleh para pengusaha yang dapat membuka lapangan pekerjaan karena kemampuan pemerintah sangat terbatas. Pemerintah tidak akan mampu menggarap semua pembangunan karena akan banyak membutuhkan anggaran belanja, personalia, dan pengawasan. Sehingga, lapangan yang mampu pemerintah siapkan pun sangatlah terbatas dan sulit untuk memenuhi seluruh masyarakat.

Sebagai salah satu bentuk wirausaha, Brilliant Coffee Medan merupakan salah satu usaha yang menyediakan kopi Gayo pilihan, kualitas 100% (Fresh Roasted), yang memang merupakan pusat para pelaku bisnis industri makanan dan minuman yang cukup terkenal baik dari segi rasa dan kualitas yang dihasilkan. Brilliant Coffee Medan telah hadir sejak 7 tahun yang lalu.

Menyinggung asal usul usaha ini, sang pemiliknya mengatakan bahwa beliau memahami usaha yang dijalankan, tapi semata-mata karena dari pengalaman bukan dari pendidikan formal. Namun beliau mengaku sempat beberapa kali mengikuti seminar atau *workshop* mengenai inovasi produk, pengemasan, dan lain sebagainya. Beliau sadar akan kebutuhan teknologi dan

inovasi, karena menurutnya pengetahuan mengenai kewirausahaan sangat penting bagi keberhasilan usahanya. Hal ini juga dikemukakan pengusaha dibidang kopi yang lain bahwa mereka mengandalkan pengalaman dan ilmu turun temurun dari orangtua untuk menjalankan usaha, merekapun sadar bahwa pengetahuan kewirausahaan sangat penting. Bedanya, Bapak Solehudin dan Ibu Nina belum pernah mengikuti seminar atau *workshop* seperti yang dilakukan Bapak Samsul. Sehingga usaha mereka stagnan, karena mereka hanya bekerjasama dalam lingkup yang terbatas, sama seperti yang diwariskan oleh orangtuanya.

Penulis melakukan survey awal dengan melakukan pendekatan dengan karyawan maupun pelanggan Brilliant Coffee Medan. Berdasarkan tabel survey awal tentang apa saja yang menjadi permasalahan di Brilliant Coffee Medan, sang pemilik mengatakan bahwa para karyawannya itu mengeluh dengan kondisi sekarang yang belum mengalami perbaikan pasca pandemi, sehingga harus terus diberikan motivasi berwirausaha ini tidaklah mudah apalagi banyaknya persaingan didunia Cafe membuat para pengusaha dan karyawannya menjadi kehilangan motivasi dalam berwirausaha, sehingga perlu adanya sebuah dorongan dan usaha untuk bisa memotivasinya.

Bukan saja motivasi berwirausaha yang perlu diberikan, seorang pengusaha dan karyawannya harus juga memiliki karekteristik berwirausaha, sehingga dalam berjalan usahanya, bisa beradaptasi dengan keadaan sekarang ini yang sangat tergantung terhadap banyaknya pelanggan, akan tetapi persaingan juga semakin ketat, bila tidak mempunyai karekteristik yang baik dalam berwirausaha, maka akan mudah tergerus oleh persaingan bisnis didunia Cafe

yang harus terus update terhadap perkembangan makanan dan minuman sehingga bisa bersaing dengan para pelaku usaha lainnya.

Persaingan yang timbul saat ini juga menuntut pengusaha untuk lebih cerdas menyikapinya. Sebagai reaksi atas tuntutan lingkungan usaha tersebut, pelaku usaha perlu berinteraksi dengan lingkungan usaha sebagai bentuk manifestasi bahwa mereka memiliki daya tanggap terhadap lingkungan yang mempengaruhi kehidupan mereka. Reaksi inilah yang dikenal dengan istilah perilaku, yaitu reaksi manusia dalam menanggapi suatu objek atau peristiwa. Dalam hal ini, pemilik usaha atau wirausaha berperilaku karena adanya dorongan kebutuhan untuk mempertahankan kelangsungan usahanya. Untuk tujuan tersebut, diperlukan suatu perilaku yang di dalamnya mengandung kompetensi yang dibutuhkan untuk keberhasilan usaha dengan kemampuan memanfaatkan peluang usaha dan kesanggupan mengambil resiko. Inilah yang dikenal dengan perilaku kewirausahaan.

Dalam hal keberhasilan usaha, pemilik Brilliant Coffee Medan mengatakan usaha yang sudah beliau jalankan bisa dibilang berhasil, hal ini dapat dilihat dari tabel berikut ini.

Tabel 1.1 Tabel Penjualan Tahun 2017-2021

NO	TAHUN	DATA PENJUALAN
1	2017	40.000.000
2	2018	63.800.000
3	2019	55.400.000
4	2020	42.000.000
5	2021	53.000.000
5	2022	53.500.000

Sumber : Brilliant Coffee, 2022

Karena menurut pemiliknya, usahanya sudah bertahan selama beberapa tahun dan mengungguli para pengusaha kopi yang lain. Brilliant Coffee Medan

sudah bisa menjangkau beberapa tingkatan konsumen, namun beliau masih memikirkan cara agar usaha kopinya bisa dinikmati seluruh pangsa pasar bahkan sampai ke luar medan untuk berkunjung ke Brilliant Coffee Medan. Hal ini terkendala karena produk Brilliant Coffee Medan sudah banyak pesaing yang telah membuka usaha yang sama di kota Medan. Menurutnya, disinilah peran pengetahuan dan keterampilan dibutuhkan. Sementara itu ada pula pemilik kopi yaitu Bapak Solehudin dan Ibu Nina menganggap usaha kopi mereka masih belum bisa dikatakan berhasil. Karena mereka merasa belum maksimal dalam pengembangan pengetahuan dan keterampilan. Mereka pun masih belum memanfaatkan teknologi serta memasuki celah pasar lain.

Penurunan yang cukup signifikan ini dikarenakan banyaknya pesaing pada bidang usaha kopi dengan alat dan teknik yang lebih modern. Dan tidak adanya keinginan untuk maju lebih unggul dibandingkan dengan pengusaha kopi yang lain. Sehingga ketika mereka mendapat tantangan untuk lebih unggul atau mendapat peluang dari pesaing, mereka kurang bisa mengatasinya dengan baik. Persaingan usaha yang begitu ketat mengharuskan perusahaan memiliki keunggulan bersaing, jika tidak maka perusahaan tersebut tidak dapat bertahan lama. Keunggulan bersaing dalam sebuah usaha dalam hal ini adalah usaha kopi dapat diperoleh dengan memperhatikan nilai superior bagi pelanggan, kebudayaan dan iklim yang lagi gandrung didalam masyarakat milenial untuk membawa perbaikan pada efisiensi dan efektivitas.

Hal tersebut didukung oleh survey awal yang dilakukan penulis terhadap 21 pengusaha kopi di kota Medan. Mengenai keberhasilan usaha, para pengusaha kopi medan belum merasa berhasil dalam usaha yang dijalankan. Mereka

mengalami masalah dalam peningkatan modal, output produksi, jumlah pelanggan, penarikan minat konsumen diluar kota medan, juga pendapatan dari sebagian para pengusaha kopi pun tidak bertambah. Hanya 33% pengusaha kopi yang mampu bertahan dalam masa pandemi ini. Sisanya, hanya mengandalkan pasar dalam daerah yang mau tetap nongkrong di warung kopi atau Cafe meskipun lagi masa pandemi. Berdasarkan fenomena dan hasil wawancara dan survey awal diatas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai **“Pengaruh Motivasi Berwirausaha, Karakteristik Berwirausaha Dan Prilaku Berwirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Brilliant Coffee Medan”**.

1.2 Identifikasi Masalah

1. Disinyalir keberhasilan usaha masih kurang motivasi yang diberikan pemilik Brilliant Coffee Medan sehingga para karyawan belum termotivasi dalam bekerja.
2. Masih rendahnya karakteristik dalam usaha kopi ini, sehingga belum bisa menyesuaikan diri antara satu sama lain.
3. Belum siapnya karyawan memiliki prilaku sehingga belum muncul sikap wirausaha dari karyawan.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut, maka rumusan masalah yang akan diteliti sebagai berikut:

1. pengaruh Motivasi Berwirausaha terhadap Keberhasilan Usaha pada Brilliant Coffee Medan?

2. pengaruh Karakteristik Berwirausaha terhadap Keberhasilan Usaha pada Brilliant Coffee Medan?
3. pengaruh Prilaku Berwirausaha terhadap Keberhasilan Usaha pada Brilliant Coffee Medan?
4. pengaruh Motivasi Berwirausaha, Karakteristik Berwirausaha dan Prilaku Berwirausaha terhadap Keberhasilan Usaha pada Brilliant Coffee Medan?

1.4 Batasan Masalah

Oleh karena terbatasan pengetahuan, kemampuan dana dan waktu, maka penulis membatasi hanya pada ruang lingkup antara Motivasi Berwirausaha (X_1) Karakteristik Berwirausaha (X_2) dan Prilaku Berwirausaha (X_3) terhadap Keberhasilan Usaha (Y) Objek penelitian ini adalah konsumen Brilliant Coffee Medan.

1.5 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk:

1. Mengetahui pengaruh Motivasi Berwirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha pada Brilliant Coffee Medan.
2. Mengetahui pengaruh Karakteristik Berwirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha pada Brilliant Coffee Medan.
3. Mengetahui pengaruh Prilaku Berwirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha pada Brilliant Coffee Medan.

4. Mengetahui pengaruh Motivasi Berwirausaha, Karakteristik Berwirausaha dan Prilaku Berwirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha pada Brilliant Coffee Medan.

1.6 Manfaat Penelitian

Kegunaan penelitian ini secara praktis dapat bermanfaat bagi mahasiswa untuk dapat lebih mandiri dan juga dapat menentukan arah kehidupan setelah selesai mendapatkan gelar sarjana. Sedangkan secara teoritis penelitian ini berguna bagi kalangan akademisi untuk menjadi bahan kajian penelitian lebih lanjut.

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat yang baik dari segi teoritis maupun dari segi praktis.

1. Teoritis
 - a. Dapat dijadikan bahan pengembangan ilmu pengetahuan dan penelitian dengan teori-teori kewirausahaan yang relevan sehubungan dengan masalah yang diteliti.
 - b. Menambah bahan referensi dan bahan masukan bagi penelitian berikutnya.
2. Praktis
 - a. Bagi peneliti, memperluas wawasan dan pengetahuan tentang faktor dominan apa saja yang dapat meningkatkan keberhasilan usaha.
 - b. Bagi Brilliant Coffee Medan, penelitian ini diharapkan memberi informasi yang bermanfaat untuk mengambil kebijakan dalam peningkatan keberhasilan usaha.

- c. Bagi mahasiswa STIE Eka Prasetya dapat digunakan sebagai motivasi dan sebagai bahan pertimbangan serta menambah pemahaman akan pentingnya aspek wirausaha sebagai arah masa depan.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Keberhasilan Usaha

2.1.1 Pengertian Keberhasilan Usaha

Menurut Ana Noor Andriana (2021:5) keberhasilan usaha merupakan tujuan utama dapat dilihat dari aktivitas-aktivitas dalam suatu bisnis berjalan dengan sangat baik serta terdapat peningkatan-peningkatan dalam usahanya. Sedangkan menurut Lindrayanti (2013) “Keberhasilan usaha biasanya dicirikan dengan membesarnya skala usaha yang dimilikinya. Hal tersebut bisa dilihat dari volume produksinya yang tadi nya bisa menghabiskan sejumlah bahan baku perhari meningkat menjadi mampu mengolah bahan baku yang lebih banyak dengan meningkatnya bahan baku yang dibutuhkan berarti meningkat pada jumlah buruhnya (baik buruh produksi maupun pemasaran) sekaligus dicirikan perluasan jaringan pemasaran”.

Menurut Suryana (2009) laba perusahaan masih merupakan tujuan yang kritis dan menjadi ukuran keberhasilan usaha, tetapi bukan tujuan akhir dari suatu usaha. Dikatakan sangat penting, karena apabila tidak memperoleh laba, maka usaha tidak dapat memberikan manfaat bagi pemilik kepentingannya. Ini berat usaha tidak dapat memberikan kenaikan gaji, tidak bisa memperluas usaha.

Menurut Mangkunegara (2017) Variabel keberhasilan usaha akan diukur berdasarkan empat indikator mengenai pelipatan modal, produksi, pelanggan, dan lokasi berusaha. Begitu pula dengan pendapat Suryana (2009)

menyatakan Indikator Keberhasilan Usaha yakni peningkatan modal, pendapatan, volume penjualan, output produksi dan tenaga kerja. Menurutfrina Nuritha (2013) Indikator dalam variable tingkat keberhasilan usaha terdiri dari jumlah pelanggan, jumlah transaksi, volume penjualan, omset, perolehan laba bersih dan waktu pencapaian BEP.

Menurut Hasnah & Munjiati, 2016:142) “Keberhasilan usaha adalah permodalan sudah terpenuhi, penyaluran yang produktif dan tercapainya tujuan organisasi.” Menurut Risma Hanifah, 2017:25) “Keberhasilan usaha biasanya dicirikan dengan membesarnya skala usahayang dimilikinya. Hal tersebut bisa dilihat dari volume produksinya yang tadinya biasa menghabiskan sejumlah bahan baku perhari meningkat menjadi mampu mengolah bahan baku yang lebih banyak dengan meningkatnya bahan baku yang dibutuhkan berarti meningkat pada jumlah buruhnya (baik buruh produksi maupun pemasaran) sekaligus mencirikan perluasan jaringan pemasaran.”

Keberhasilan usaha merupakan utama dari sebuah perusahaan dimana segala aktivitas yang ada didalamnya ditujukan untuk mencapai suatu keberhasilan. Dalam pengertian umum, keberhasilan menunjukkan suatu keadaan yang lebih baik atau unggul dari pada masa sebelumnya.”

Keberhasilan usaha menurut Suryana (2011:85) “adalah keberhasilan dari bisnis dalam mencapai tujuannya.” Dari berbagai pendapat ahli diatas dapat disimpulkan bahwa keberhasilan usaha adalah penyaluran yang produktif dan tercapainya tujuan organisasi yang dapat dilihat dari

peningkatan volume produksi, peningkatan omset perusahaan dan bertambahnya tenaga kerja.

2.1.2 Faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha

Menurut Suryana (2009) faktor penyebab keberhasilan berwirausaha ditentukan oleh beberapa faktor yaitu:

- a. Kemampuan dan kemauan orang yang tidak memiliki kemampuan tetapi banyak kemauan dan orang yang memiliki kemauan tetapi tidak memiliki kemampuan, keduanya tidak akan menjadi wirausaha yang sukses.
- b. Tekad kuat dan kerja keras.
- c. Mengenal peluang yang ada dan berusaha meraihnya ketika ada kesempatan.

Menurut Suryana (2009) faktor penyebab kegagalan berwirausaha ditentukan oleh beberapa faktor yaitu:

- a. Tidak kompeten dalam hal manajerial
- b. Kurangnya berpengalaman
- c. Kurang dapat mengendalikan keuangan
- d. Gagal dalam perencanaan
- e. Lokasi yang kurang memadai
- f. Kurangnya pengawasan peralatan
- g. Sikap yang kurang sungguh-sungguh
- h. Ketidakmampuan dalam melakukan peralihan kewirausahaan.

Sehingga dapat diketahui bahwa definisi keberhasilan usaha adalah keberhasilan dari bisnis mencapai tujuannya, dimana keberhasilan tersebut didapatkan dari wirausaha yang memiliki otak yang cerdas yaitu kreatif, mengikuti perkembangan teknologi dan dapat menerapkan secara proaktif dan hal tersebut terlihat dari usaha wirausaha dimana suatu keadaan usahanya yang lebih baik dari periode sebelumnya dan menggambarkan lebih daripada yang lainnya yang sederajat atau sekelasnya, dapat dilihat dari proses produksi yang dikelompokkan berdasarkan efisiensi secara teknis dan efisiensi target perusahaan yang ditentukan oleh pemilik usaha, permodalan, skala usaha dan laba, jenis usaha, kinerja keuangan serta image perusahaan.

2.1.3 Karakteristik Keberhasilan Usaha

Menurut Suryana (2013:27) mengemukakan empat ciri wirausahawan yang berhasil yang tercermin pada sifat-sifat kepribadiannya sebagai berikut :

- a. Memiliki kepercayaan diri untuk dapat bekerja keras secara independen dan berani menghadapi risiko untuk memperoleh hasil.
- b. Memiliki kemampuan berorganisasi, dapat mengatur tujuan, berorientasi hasil, dan tanggung jawab terhadap kerja keras.
- c. Kreatif dan mampu melihat peluang yang ada dalam kewirausahaan.
- d. Menikmati tantangan dan mencari kepuasan pribadi dalam memperoleh ide.

Menurut Pearce (2003:37) (dalam Yuyus Suryana dan Kartib Bayu, 2011:63) juga mengemukakan bahwa karakteristik entrepreneur yang berhasil adalah:

- a. Komitmen dan determinasi yang tiada batas.

Disini tingkat komitmen para entrepreneur biasanya terganggu oleh kesediaan mereka untuk merusak kondisi kemakmuran para pribadi mereka, oleh kesediaan untuk menginvestasi waktu, menolerir standar kehidupan lebih rendah dibanding standar kehidupan yang sebenarnya dapat dinikmati mereka termasuk berkumpul dengan keluarga mereka.

- b. Dorongan atau rangsangan kuat untuk mencapai prestasi.

Secara tipikal dirangsang oleh kebutuhan untuk melampaui hasil-hasil yang diraih mereka pada masa lampau; uang semakin kurang berarti sebagai motivator dan uang lebih banyak dijadikan alat untuk mengukur hingga dimana pencapaian prestasi mereka.

- c. Orientasi ke arah peluang serta tujuan.

Para entrepreneur yang berhasil cenderung memusatkan perhatian mereka kepada peluang yang mewakili kebutuhan yang belum terpenuhi atau problem yang menuntut adanya pemecahan.

- d. Lokus pengendalian internal.

Entrepreneur yang berhasil sangat yakin akan diri mereka sendiri, adanya anggapan bahwa yang mengendalikan nasib perusahaan dengan sendirinya tanpa ada kekuatan luar yang mengendalikan dan menentukan hasil yang diraih mereka. Mereka bersifat realistik tentang kekuatan dan kelemahan.

- e. Toleransi terhadap ambiguitas.

Entrepreneur yang baru memulai usaha baru menghadapi kebutuhan untuk mengembangkan pengeluaran untuk upah karyawan dan keuntungan yang diterima, kemudian menerima hal-hal yang berkaitan dengan pekerjaanya yang berubah, pelanggan silih berganti termasuk kemunduran-kemunduran sebagai bagian dari kehidupan mereka.

- f. Mempersiapkan diri untuk mengantisipasi problem yang mungkin timbul, mengonfirmasi akan peluang yang ada dan apa yang diperlukan untuk meraih keberhasilan, menciptakan cara untuk berbagi risiko dengan rekanan, pelanggan, investor, kreditor, dan dengan hati-hati mengendalikan peranan pokok dalam melakukan operasi perusahaan mereka.
- g. Meski kekuasaan dan status dapat diraih, tetapi tetap lebih memusatkan perhatian pada peluang, pelanggan, pasar, dan persaingan.
- h. Tidak terintimidasi dengan situasi sulit, dapat bersifat desisif (berani mengambil keputusan) serta dapat menunjukkan kesabaran apabila perspektif jangka panjang dianggap sebagai hal yang tepat.
- i. Secara agresif mencari umpan balik yang memungkinkan mempercepat kemajuan serta efektivitas. Membina hubungan dengan orang untuk mendapatkan pelajaran yang bermanfaat.

- j. Kemampuan menghadapi kegagalan secara efektif dengan dapat menerima kegagalan dan memanfaatkannya sebagai suatu proses belajar.

2.1.4 Faktor-faktor Keberhasilan Usaha

Menurut Risma Hanifah (2017:29) menjelaskan mengenai beberapa wirausahawan yang dikatakan berhasil, yaitu :

- a. Memiliki visi dan tujuan yang jelas. Hal ini berfungsi untuk menebak kemana langkah dan arah yang dituju, sehingga dapat diketahui apa yang akan dilakukan oleh wirausahawan tersebut.
- b. Inisiatif dan selalu proaktif. Ini merupakan ciri mendasar dimana wirausahawan tidak hanya menunggu sesuatu terjadi, tetapi terlebih dahulu memulai dan mencari peluang sebagai pelopor dalam berbagai kegiatan.
- c. Berorientasi pada prestasi. Wirausahawan yang sukses selalu mengejar prestasi yang lebih baik daripada prestasi sebelumnya. Mutu produk, pelayanan yang diberikan, serta kepuasan pelanggan menjadi perhatian utama. Setiap waktu segala aktivitas usaha yang dijalankan selalu di evaluasi dan harus lebih baik dibanding sebelumnya.
- d. Berani mengambil resiko. Hal ini merupakan sifat yang harus dimiliki seorang wirausaha kapan pun dan dimana pun, baik dalam bentuk uang maupun waktu.

- e. Kerja keras. Jam kerja wirausahawan tidak terbatas pada waktu, dimana ada peluang disitu ia datang.
- f. Bertanggung jawab terhadap segala aktivitas yang dijalankan, baik sekarang maupun yang akan datang. Tanggung jawab wirausahawan tidak hanya pada material, tetapi juga moral kepada berbagai pihak.
- g. Komitmen pada berbagai pihak merupakan ciri yang harus dipegang teguh dan harus ditepati. Komitmen untuk melakukan sesuatu memang merupakan kewajiban untuk segera ditepati dan direalisasikan.
- h. Mengembangkan dan memelihara hubungan baik dengan berbagai pihak, baik yang berhubungan langsung dengan usaha yang dijalankan maupun tidak.

Menurut Raeni Dwisanty, Muhamad Ihsan dan Rizki Desaina Losalia (2018:6) mengungkapkan bahwa : “Setiap bisnis membutuhkan kreativitas dan inovasi, karena jika pengusaha tidak mampu mengembangkan, sehingga bisnis tidak akan berhasil. Sebuah bisnis harus dikelola dengan baik karena jika bisnis tidak dikelola dengan baik, maka hasilnya akan menjadi kegagalan yang membutuhkan pengusaha tertentu terutama pengusaha industri batik harus memberikan kreativitas dalam berinovasi.

2.1.5 Faktor-Faktor Kegagalan Wirausaha

Menurut Risma Hanifah (2017:31) mengemukakan beberapa faktor yang menyebabkan wirausaha gagal dalam menjalankan usaha barunya, yaitu:

- a. Tidak kompeten dalam hal manajerial. Tidak kompeten atau tidak memiliki kemampuan dan pengetahuan mengelola usaha merupakan faktor penyebab utama yang membuat perusahaan kurang berhasil.
- b. Kurang berpengalaman, baik dalam kemampuan teknik memvisualisasikan usaha, mengoordinasikan, mengelola sumber daya manusia, dan mengintegrasikan operasi perusahaan.
- c. Kurang dapat mengendalikan keuangan. Agar perusahaan dapat berhasil dengan baik, faktor yang paling utama dalam keuangan adalah memelihara aliran kas, mengatur pengeluaran dan penerimaan secara cermat. Kekeliruan dalam pemeliharaan aliran kas akan menghambat operasional perusahaan dan mengakibatkan perusahaan tidak lancar.
- d. Gagal dalam perencanaan. Perencanaan merupakan titik awal dari suatu kegiatan, sekali gagal dalam perencanaan maka akan mengalami kesulitan dalam pelaksanaan.
- e. Lokasi kurang memadai. Lokasi usaha yang strategis merupakan faktor yang menentukan keberhasilan usaha. Lokasi yang tidak strategis dapat mengakibatkan perusahaan suka beroperasi karena kurang efisien.
- f. Kurangnya pengawasan peralatan. Pengawasan erat kaitanya dengan efisiensi dan efektifitas. Kurangnya pengawasan dapat mengakibatkan penggunaan peralatan (fasilitas) perusahaan secara tidak efisien dan tidak efektif.

- g. Sikap yang kurang sungguh-sungguh dalam berusaha. Sikap yang setengah-setengah terhadap usaha akan mengakibatkan usaha yang dilakukan menjadi labil dan gagal. Dengan sikap setengah hati, kemungkinan terjadinya gagal menjadi besar.
- h. Ketidakmampuan dalam melakukan peralihan/transisi kewirausahaan. Wirausaha yang kurang siap menghadapi dan melakukan perubahan tidak akan menjadi wirausaha yang berhasil. Keberhasilan dalam berwirausaha hanya bisa diperoleh apabila mengadakan perubahan dan mampu membuat peralihan setiap waktu.

2.1.6 Indikator Keberhasilan Usaha

Menurut Ana Noor Andriana (2021:6) indikator keberhasilan usaha adalah sebagai berikut:

- i. Laba

Laba merupakan tujuan utama dari bisnis. Laba usaha adalah selisih antara pendapatan dengan biaya.

- j. Produktivitas dan Efisiensi

Besar kecilnya produktivitas suatu usaha akan menentukan besar kecilnya produksi. Hal ini akan mempengaruhi besar kecilnya pendapatan, sehingga mempengaruhi besar kecilnya laba yang diperoleh.

k. Daya Saing

Daya saing adalah kemampuan atau ketangguhan dalam bersaing untuk merebut perhatian dan loyalitas konsumen. Suatu bisnis dapat dikatakan berhasil bila dapat mengalahkan pesaing atau paling tidak masih bisa bertahan menghadapi pesaing.

Sedangkan menurut Ina Primiana (2009:49) Keberhasilan usaha adalah permodalan sudah terpenuhi, penyaluran yang produktif dan tercapainya tujuan organisasi. Menurut Elrifadah, 2011:854) Variabel keberhasilan usaha akan diukur berdasarkan empat indikator yaitu:

a. Peningkatan dalam akumulasi modal atau peningkatan modal.

Modal usaha merupakan sesuatu yang digunakan untuk mendirikan atau menjalankan suatu usaha. Modal ini bisa berupa uang dan tenaga (keahlian). Modal uang bisa digunakan untuk mebiayai berbagai keperluan usaha, seperti biaya berinvestasi, pengurusan izin, biaya investasi untuk membeli aset, hingga modal kerja. Jika modal yang dikeluarkan untuk membangun sebuah usaha sudah berlipat, maka dapat dikatakan usaha tersebut berhasil.

b. Jumlah produksi adalah tindakan menciptakan output, barang, atau jasa yang memiliki nilai dan berkontribusi terhadap utilitas individu. Output yang bertambah dari waktu ke waktu mempengaruhi pendapatan yang dihasilkan dan berhubungan dengan keberhasilan sebuah usaha.

- c. Jumlah pelanggan. Keberhasilan dari sebuah bisnis ditentukan oleh bagaimana pikiran, perasaan dan keyakinan pelanggan terhadap bisnis yang dijalankan. Dengan pelanggan yang terus bertambah dan loyal dari waktu ke waktu, sebuah usaha dapat dikatakan berhasil.
- d. Perluasan Usaha. Keberhasilan usaha juga dilihat dari segi perluasan usaha. Perluasan usaha atau ekspansi dapat diukur dari penambahan kapasitas pabrik, unit produksi, divisi baru, penggabungan dengan usaha yang telah ada (*merger dan consolidation*) atau pembelian perusahaan yang telah ada (*akuisisi*).
- e. Perluasan daerah pemasaran. Wilayah pemasaran adalah suatu wilayah dimana suatu produk dapat dijual. Jika pasar yang dijangkau sudah berkembang bahkan sampai mencakup berbagai kalangan dan wilayah, keberhasilan usaha tentunya telah didapatkan.
- f. Perbaikan sarana fisik. Sarana fisik merupakan fasilitas yang digunakan sebagai sarana pendukung dalam berbagai aktivitas perusahaan yang berbentuk fisik yang umur atau masa manfaatnya relatif permanen. Perbaikan dalam fasilitas perusahaan merupakan sebuah kemajuan dalam usaha yang dijalankan.
- g. Pendapatan usaha. Sebuah usaha dengan pendapatan yang memiliki laba bersih yang tinggi merupakan ciri dari keberhasilan usaha.

2.2 Motivasi Berwirausaha

2.2.1 Pengertian Motivasi Berwirausaha

Motivasi merupakan dorongan dari diri seseorang untuk melakukan sesuatu, termasuk menjadi wirausaha. Motivasi sangat dibutuhkan bagi setiap orang, karena motivasi yang kuat akan mendorong tindakan-tindakan mereka untuk mencapai tujuan. Menurut Rusdiana (2014: 70), motivasi merupakan proses psikologi yang mencerminkan interaksi sikap, kebutuhan, persepsi, dan keputusan yang terjadi pada diri seseorang. Proses psikologi timbul akibat faktor dari dalam diri seseorang berupa kepribadian, sikap, pengalaman, dan pendidikan, sedangkan dari luar diri seseorang berbagai faktor lain yang sangat kompleks.

Suryana dan Bayu (2010:98) Motivasi merupakan proses psikologi yang mendasar, dan merupakan salah satu unsur yang dapat menjelaskan perilaku seseorang. Motivasi merupakan salah satu factor penentu dalam pencapaian tujuan. Motivasi berhubungan dengan dorongan atau kekuatan yang berada dalam diri manusia. Motivasi berada dalam diri manusia yang tidak terlihat dari luar. Motivasi menggerakkan manusia untuk menampilkan tingkah laku ke arah pencapaian suatu tujuan tertentu. Menurut Abu Ahmadi (2004), motivasi merupakan dorongan yang telah terikat pada suatu tujuan. Motivasi merupakan hubungan sistematis antara suatu respons atau himpunan respons dan keadaan dorongan tertentu.

Suryana dan bayu (2011:100) Teori Hirarki Kebutuhan dikembangkan oleh Abraham Maslow, yang menghipotesiskan bahwa di dalam semua manusia ada suatu jenjang kelima kebutuhan yaitu :

- a. Memuaskan kebutuhan dasar (*Basic Need*). Memperoleh uang secara mandiri untuk kebutuhan fisik yaitu makanan, minuman, perumahan, seks dan istirahat.
- b. Memuaskan kebutuhan rasa aman (*Safety Need*). Memperoleh rasa aman dalam kehidupan keluarga, dan bermasyarakat dengan terpenuhinya aspek-aspek perlindungan melalui keberhasilan usaha.
- c. Memuaskan kebutuhan social. (*Social Need*). Memperoleh keluluasaan dan peluang yang lebih besar untuk melakukan kontak social dalam memabangun persahabatan dan relasi bisnis.
- d. Memuaskan kebutuhan penghargaan (*Self Esteem Need*). Memperoleh rasa hormat dari lingkungan sesuai dengan kedudukan sebagai pemimpin/pemilik dalam bisnis pribadi.
- e. Memuaskan kebutuahan pengakuan diri (*Self Actualization*). Memperoleh pengakuan masyarakat atas hasil karyanya yang bermanfaat bagi kepentingan banyak orang.

2.2.2 Upaya Pengembangan Perilaku Kewirausahaan

Perilaku kewirausahaan yang dimiliki oleh seorang wirausaha pada kenyataannya memang perlu dikembangkan, misalnya dengan menambah pengetahuan wawasan. Penambahan pengetahuan dan wawasan itu seharusnya dilakukan secara bertahap dan terus menerus melalui proses belajar. Terkadang setiap proses belajar itu tidak disadari sebagai alat dalam mengembangkan perilaku kewirausahaan, karena biasanya itu dianggap sebagai bagian dari pengalaman. Padahal pengalaman itu sendiri dapat

dijadikan cermin untuk selalu menentukan yang terbaik dimasa yang akan datang. Dengan pengalaman-pengalaman itu pula setiap wirausaha diharapkan selalu belajar dan belajar untuk menambah pengetahuannya.

Umpan balik dan evaluasi dari pelanggan mengenai jasa dan pelayanan wirausaha terhadap pelanggan merupakan hal yang terpenting dari dalam keempat proses tersebut. Hal ini disebabkan karena dari umpan balik tersebut setiap wirausaha akan selalu mampu menilai diri sendiri dan memperbaiki kekurangan-kekurangan, baik pembentukan profil pribadi, penugasan, pelatihan, pengembangan maupun dari aspek pemasarannya.

2.2.3 Indikator Motivasi Berwirausaha

Indikator motivasi menurut Rusdiana (2014), masing-masing memiliki indikator kesuksesan, yaitu ;

- a. Motivasi material,
- b. Motivasi rasional-intelektual,
- c. Motivasi emosional-sosial
- d. Motivasi emosional-intrapersonal
- e. Motivasi spiritual

Sedangkan Menurut B.N Marbun (2009:63) sikap dan perilaku yang harus dimiliki seorangwirausahawan adalah sebagai berikut:

- a. Percaya Diri

Orang yang tinggi percaya dirinya adalah orang yang sudah matang jasmani dan rohaninya. Karakteristik kematangan seseorang adalah ia tidak tergantung pada orang lain, dia memiliki rasa tanggung

jawab yang tinggi, obyektif, dan kritis. Dia tidak begitu saja menyerap pendapat orang lain, tetapi dia mempertimbangkan secara kritis. Emosionalnya boleh dikatakan sudah stabil, tidak gampang tersinggung dan naik pitam. Juga tingkat sosialnya tinggi, mau menolong orang lain, dan yang paling tinggi lagi ialah kedekatannya dengan Allah Swt. Diharapkan wirausahawan seperti ini betul-betul dapat menjalankan usahanya secara mandiri, jujur, dan disenangi oleh semua relasinya.

b. Beorientasi pada Tugas dan Hasil

Orang ini tidak mengutamakan prestise terlebih dulu. Akan tetapi, ia mengutamakan pada prestasi kemudian setelah berhasil prestisenya akan naik. Anak muda yang selalu memikirkan prestise lebih dulu dan prestasi kemudian, tidak akan mengalami kemajuan.

c. Pengambilan Resiko

Watak selalu menyukai tantangan dalam wirausaha seperti persaingan, harga turun naik, barang tidak laku, dan sebagainya harus dihadapi dengan penuh perhitungan.

2.3 Karakteristik Berwirausaha

2.3.1 Pengertian Karakteristik Berwirausaha

Menurut Rusdiana (2014:28) karakteristik wirausaha (entrepreneur) adalah orang yang mendirikan, mengelola, mengembangkan, dan melembagakan perusahaan miliknya. Wirausaha menciptakan kerja bagi

orang lain dengan berswadaya. Berwirausaha melibatkan dua unsur pokok, yaitu peluang dan kemampuan menanggapi peluang.

Karakteristik wirausaha adalah sikap atau perilaku seseorang yang mampu menggunakan sumber daya seperti finansial, bahan mentah, dan tenaga kerja dengan upaya-upaya kreatif dan inovatif serta berani menanggung risiko yang moderat untuk menemukan peluang usaha sehingga terciptanya usaha baru (Apriliani dan Widiyanto, 2018).

Kata *entrepreneur* dan *entrepreneurship* dalam bahasa Inggris, berasal dari bahasa Prancis yakni dari *entreprendre*. *The Concise Oxford French Dictionary* dalam Siregar (2009), mengartikan *entreprendre* sebagai *to undertake* (menjalankan, melakukan, berusaha), *to set about* (memulai), *to begin* (memulai), *to attempt* (mencoba, berusaha). Dalam bahasa Jerman menggunakan kata *unternehmer* yang diturunkan dari kata kerja *unternehmen* yang berarti sama dengan arti *entrepreneur*. Kewirausahaan adalah ilmu yang mempelajari tentang nilai, kemampuan, dan perilaku seseorang dalam menghadapi tantangan hidup (usaha) (Kristianto, Ekonomi, Slamet, & Surakarta, 2009) oleh karenanya seorang wirausaha yang berhasil harus mempunyai karakteristik kewirausahaan. Karakteristik tersebut meliputi karakteristik demografi seperti umur dan jenis kelamin, serta latar belakang individu seperti pendidikan dan pengalaman kerja sebelumnya memiliki dampak terhadap niat dan upaya *entrepreneur* (Herawaty & Yustien, 2019)

Macam macam karakteristik yang harus dimiliki oleh seseorang wirausaha yaitu meliputi kerja keras dan disiplin, berbudi pekerti luhur, berpikir positif dan bertanggung jawab, dapat mengendalikan emosi, tidak

ingkar janji, berani menanggung resiko, belajar dari pengalaman, mandiri dan realistis, dan berusaha mencari jalan keluar setiap permasalahan (Pradana, 2019).

Faktor individual dan faktor lingkungan dapat menentukan keberhasilan sebuah usaha. Karakteristik kewirausahaan yang baik harus dimiliki oleh para pelaku usaha terutama untuk faktor individual. Menurut (Segal *et al*, 2009) faktor lain yang juga mempengaruhi kompetensi kewirausahaan yaitu karakteristik kewirausahaan antaranya yaitu sifat-sifat individu wirausaha seperti motivasi, niat dan pengalaman. Pemahaman tentang karakteristik kewirausahaan diperlukan untuk menilai kompetensi teknis dan manajerial dalam memulai, mengembangkan dan keberlanjutan usaha kecil (Adegbite *et al.*, 2006) dalam (Herawaty & Yustien, 2019).

2.3.2 Indikator Karakteristik Wirausaha

Menurut Rusdiana (2014) indikator karakteristik wirausaha terdiri dari tujuh kategori yaitu :

- a. Percaya diri merupakan suatu panduan sikap dan keyakinan seseorang dalam menghadapi tugas atau pekerjaan. Kepercayaan diri merupakan landasan yang kuat untuk meningkatkan karsa dan rasa seseorang. Orang yang percaya diri memiliki kemampuan untuk menyelesaikan pekerjaan dengan sistematis, berencana, efektif, dan efisien. Seperti percaya diri dalam menentukan sesuatu, percaya diri dalam menjalankan sesuatu, percaya diri bahwa kita dapat mengatasi berbagai resiko yang di hadapi merupakan faktor yang mendasar

yang harus di miliki oleh wirausaha. Seseorang yang memiliki jiwa wirausaha merasa yakin bahwa apa-apa yang diperbuatnya akan berhasil walaupun akan menghadapi berbagai rintangan. Tidak selalu dihantui rasa takut akan kegagalan sehingga membuat dirinya optimis untuk terus maju.

- b. Berorientasi pada tugas dan hasil, Seseorang yang selalu mengutamakan tugas dan hasil adalah orang yang selalu mengutamakan nilai-nilai motif berprestasi, berorientasi pada keberhasilan, ketekunan dan ketabahan, tekad kerja keras, mempunyai dorongan kuat, energik, dan berinisiatif. Berinisiatif artinya selalu ingin mencari dan memulai. Dalam kewirausahaan, peluang hanya diperoleh apabila terdapat inisiatif. Perilaku inisiatif ini biasanya diperoleh melalui pelatihan dan pengalaman selama bertahun-tahun, dan pengembangannya diperoleh dengan cara disiplin diri, berpikir kritis, tanggap dan semangat berprestasi.
- c. Kepemimpinan, Sifat kepemimpinan memang ada dalam diri masing-masing individu dan sifat tersebut juga harus melekat pada diri wirausahawan. Wirausahawan adalah seseorang yang akan memimpin jalannya sebuah usaha, wirausahawan harus bisa memimpin pekerjaannya karena kepemimpinan merupakan faktor kunci menjadi wirausahawan sukses.
- d. Berani mengambil resiko, Kemauan dan kemampuan untuk menghadapi risiko merupakan salah satu nilai utama dalam

kewirausahaan. Seorang wirausahawan yang tidak mau menghadapi risiko akan sukar memulai atau berinisiatif.

- e. Keorisinilitas (Kreativitas dan Inovasi), kreativitas adalah kemampuan untuk berpikir yang baru dan berbeda, sedangkan inovasi adalah kemampuan untuk bertindak yang baru dan berbeda. Sifat orsinil ini tentu tidak selalu ada pada diri seseorang. Yang dimaksud orsinil disini ialah ia tidak mengikuti pada orang lain, tetapi memiliki pendapat sendiri, ada ide yang orsinil, ada kemampuan untuk melaksanakan sesuatu.

2.4 Prilaku Berwirausaha

2.4.1 Pengertian Prilaku Berwirausaha

Perilaku (behavior) adalah operasionalisasi dan aktualisasi sikap seseorang atau suatu kelompok dalam atau terhadap sesuatu (situasi dan kondisi) lingkungan (alam, masyarakat, teknologi atau organisasi). Sementara sikap adalah operasionalisasi dan aktualisasi pendirian. Menurut Tauzaduhu Ndraha yang dikutip oleh Yanti Maemunah (2004:20) perilaku dalam ilmu jiwa di definisikan sebagai “ kegiatan organisme yang dapat diamati oleh organisme lain atau oleh berbagai instrument penelitian, yang termasuk dalam perilaku adalah laporan verbal mengenai pengalaman subjektif dan disadari”. Tingkah laku atau perilaku seseorang individu terbentuk karena adanya suatu interaksi antara seseorang individu dengan lingkungannya, seperti yang dikemukakan oleh Miftah Toha; (1996:24) bahwa :“Perilaku adalah suatu fungsi dari interaksi antara seorang individu dengan lingkungannya. Hal ini

berarti seorang individu dengan lingkungan keduanya secara langsung akan menentukan perilaku seorang yang bersangkutan.

Oleh karena itu perilaku seorang individu dengan lainnya akan berbeda sesuai dengan lingkungannya masing-masing”. Psikologi cenderung memandang perilaku manusia (*human behavior*) sebagai reaksi yang dapat bersifat sederhana maupun kompleks. Pembahasan tentang perilaku manusia terutama secara umum merupakan suatu hal yang sangat sulit, perilaku manusia tidaklah sederhana untuk dapat dipahami atau diprediksikan.

Begitu banyak faktor internal dan faktor eksternal dari dimensi masa lalu, saat ini dan masa yang akan datang yang ikut mempengaruhi perilaku manusia, pembahasan perilaku manusia dari berbagai macam teori dan sudut pandang akan memberikan penekanan yang berbeda-beda, terutama dalam menterjemahkan apa yang dimaksud dengan perilaku manusia. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa konsep dasar perilaku manusia pada hakekatnya merupakan proses interaksi individu dengan lingkungannya sebagai manifestasi bahwa ia adalah makhluk hidup.

Perilaku kewirausahaan yang dimiliki oleh seorang wirausaha pada kenyataannya memang perlu dikembangkan, misalnya dengan menambah pengetahuan wawasan. Penambahan pengetahuan dan wawasan itu seharusnya dilakukan secara bertahap dan terus menerus melalui proses belajar. Terkadang setiap proses belajar itu tidak disadari sebagai alat dalam mengembangkan perilaku kewirausahaan, karena biasanya itu dianggap sebagai bagian dari pengalaman. Padahal pengalaman itu sendiri dapat dijadikan cermin untuk selalu menentukan yang terbaik di masa yang akan

datang. Dengan pengalaman pengalaman itu pula setiap wirausaha diharapkan selalu belajar dan belajar untuk menambah pengetahuannya.

Menurut Muhammad Hasan (2020:39) perilaku berwirausaha dipandang dari perspektif sosiologi menjelaskan hubungan relasi manusia pada hidup masyarakat serta norma dan budaya bermasyarakat yang membentuk perilaku berwirausaha. Umpan balik dan evaluasi dari pelanggan mengenai jasa dan pelayanan wirausaha terhadap pelanggan merupakan hal yang terpenting dari dalam keempat proses tersebut. Hal ini disebabkan karena dari umpan balik tersebut setiap wirausaha akan selalu mampu menilai diri sendiri dan memperbaiki kekurangan kekurangan, baik pembentukan profil pribadi, penugasan, penelitian, pengembangan maupun dari aspek pemasarannya.

2.4.2 Faktor-Faktor Perilaku Kewirausahaan

- a. Faktor-faktor Kewirausahaan (*entrepreneurship*) ditentukan oleh motifberprestasi (*achievement*), optimisme (*optimism*), sikap-sikap nilai (*valueattitude*) dan status kewirausahaan (*entrepreneurial status*) atu keberhasilan. Sedangkan menurut Ibnoe Soedjono dan Roopke, proses kewirausahaan atautindakan kewirausahaan (*entrepreneurial action*) merupakan fungsi dari propertyright (PR), *competency/ability*(C), *incentive*(I), dan *external environment* (E).Perilaku kewirausahaan dipengaruhi oleh faktor internal dan eksternal. Faktor-faktor itu adalah hak kepemilikan (property right, PR), kemampuan/kompetensi(*competency/ability*, C), dan insentif

(*incentive*), sedangkan faktor eksternalnya meliputi. Kemampuan berwirausaha (*entrepreneurial*) merupakan fungsi dari perilaku kewirausahaan dalam mengkombinasi kreativitas, inovasi, kerja keras, keberanian menghadapi risiko untuk memperoleh peluang. Kewirausahaan, Suryana (2000:34)

- b. Modal proses kewirausahaan, proses kewirausahaan dimulai dengan adanya inovasi. Inovasi adalah kegiatan kreatif untuk menciptakan suatu konsep yang baru untuk keperluan baru untuk diwujudkan dan diimplementasikan menjadi bisnis yang sukses. Inovasi adalah suatu fungsi khusus dari kewirausahaan, kegiatan yang membawa sumber daya dengan kapasitas baru untuk menciptakan kesejahteraan. Hal terpenting dari inovasi adalah gagasan, penerapan, dan kegunaan. Inovasi tersebut dipengaruhi oleh faktor eksternal dan internal. Secara internal inovasi dipengaruhi oleh faktor yang berasal dari individu seperti: *focus of control*, toleransi, nilai-nilai, pendidikan, dan pengalaman. Sedangkan secara eksternal seperti: pendidikan, sosiologi, organisasi, kebudayaan dan lingkungan. Pada tahap perintisan kewirausahaan, maka pertumbuhan kewirausahaan sangat tergantung pada kemampuan pribadi, organisasi dan lingkungan. Faktor yang berasal dari pribadi ialah komitmen, visi, kepemimpinan, dan kemampuan manajerial. Faktor yang berasal dari organisasi antara lain: kelompok, struktur budaya dan strategi. Faktor lingkungan antara lain: pesaing, pelanggan, pemasok dan lembaga-lembaga keuangan yang akan membantu dana.

“Mengembangkan Spirit *Entrepreneur* Muda Indonesia”, Arman, Bustanul dan Muh. Noer (1-23).

- c. Proses Kewirausahaan Proses kewirausahaan meliputi hal-hal yang lebih darisekedar melaksanakan kegiatan pemecahan masalah dalam sebuah posisi manajemen. Seorang wirausaha perlu mencari, mengevaluasi serta mengembangkan peluang-peluang dengan jalan mengatasi sejumlah kekuatan yang menghalangi penciptaan sesuatu hal yang baru. Proses aktual itu sendiri memiliki empat fase khusus, yaitu:
 - 1) Identifikasi dan Evaluasi Peluang Yang ada Evaluasi Peluang merupakan elemen yang paling kritikal dari proses kewirausahaan karena memungkinkan seorang wirausaha apakah produk atau servis khusus dapat menghasilkan hasil yang diperlukan untuk sumber-sumber yang bermanfaat bagi seorang wirausaha guna mengidentifikasi peluang-peluang bisnis. (para konsumen serikat dagang) para anggota sistem distribusid) orang-orang yang berkecimpung dalam bidang teknik
 - 2) Kembangkan Rencana Bisnis Dalam hal mempersiapkan rencana bisnis adalah penting untuk memahami persoalan-persoalan inti yang terlibat di dalamnya. Karakteristik-karakteristik dan besarnya segmen pasar, syarat-syarat produksi, rencana finansial, rencana organisasi, dan syarat finansial.
 - 3) Sumber-sumber Daya Yang Diperlukan Sumber-sumber daya yang diperlukan untuk mewujudkan peluang yang ada perludi

ketahui proses tersebut dimulai dengan tindakan penilaian sumber-sumber daya wirausaha yang dimiliki. Dalam konteks ini bukn saja perlu diidentifikasi parapensuplai alternatif sumber-sumber daya tersebut. Tetapi pula kebutuhan serta keinginan mereka. Melalui pemahaman kebutuhan para pensuplai sumber-sumber daya tersebut, seorang wirausaha dapat menstruktur sebuah persetujuan yang memungkinkannya mendapatkan sumber-sumber daya tersebut dengan biayarendah.

- 4) Laksanakan Manajemen Usaha TersebutSetelah sumber-sumber daya dicari, maka sang wirausaha perlu mengaktifkannya melalui implementasi rencana bisnisnya. Hal tersebut mencakup kegiatan yang mengimplementasi sebuah gaya dan struktur manajemen. Winardi, *Entrepreneur&Entrepreneurship* (188-193)
- d. Ciri-ciri Penting Tahap Permulaan dan Pertumbuhan Kewirausahaan
 Pada umumnya proses pertumbuhan kewirausahaan berkembang melalui tigaproses,yaitu:
 - 1) Proses imitasi dan duplikasi (*imitating and duplicating*). Pada tahap ini,wirausaha mulai meniru ide-ide orang lain, misalnya: memulai usaha barunya dimulai dengan meniru usaha orang lain, dalam menciptakan jenis barang yang dihasilkan meniru yang sudah ada.
 - 2) Proses duplikasi dan pengembangan (*duplicating and development*). Padatahap ini, wirausaha mulai mengembangkan

ide barunya. Dalam tahap duplikasi produksi, wirausaha mulai mengembangkan produksinya melalui deversifikasi dan diferensiasi dengan model sendiri.

- 3) Proses penciptaan atau disebut proses inovasi dan kreasi yang dimulai dengan teknik produksi baru, mencari bahan baku baru, organisasi usaha baru, dan metode pemasaran baru seperti halnya proses inovasi dari *schumpeter*(1934).

2.4.3 Indikator Perilaku Berwirausaha

Indikator perilaku berwirausaha menurut Muhammad Hasan (2020:41) adalah sebagai berikut :

- a. Pengambilan risiko
- b. Inovatif
- c. Pencapaian kemampuan

Sedangkan beberapa pendapat ahli menyampaikan bahwa Indikator perilaku berwirausaha adalah :

- a. Inovatif adalah kemampuan untuk menetapkan kreativitas dalam rangka pemecahan masalah dan menemukan peluang dan merupakan fungsi utama dalam proses kewirausahaan.
- b. Keberanian menghadapi resiko Keberanian menghadapi resiko dalam menghadapi suatu tantangan dipengaruhi oleh kepercayaan diri. Semakin besar keyakinan seseorang pada kemampuan sendiri maka semakin besar keyakinan orang tersebut akan kesanggupan untuk memengaruhi hasil dan keputusan, dan semakin besar pula

kesediaan seseorang untuk mencoba apa yang menurut orang lain adalah resiko.

- c. Ambisi mencari peluang Ambisi adalah keinginan yang kuat untuk mencapai sesuatu arah atau tujuan tertentu seperti mencari peluang agar usaha dapat berkembang sesuai keinginan.

2.5 Penelitian Terdahulu

Berikut ini merupakan penelitian terdahulu berupa beberapa jurnal terkait dengan judul penelitian yang dilakukan penulis.

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

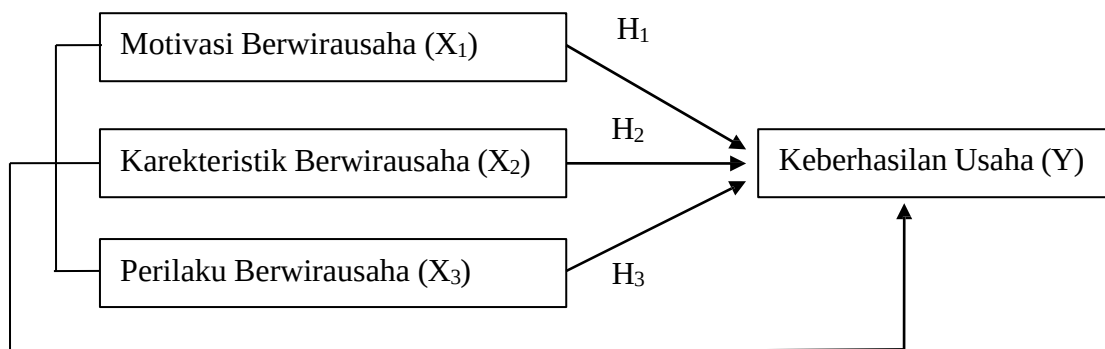
No	Peneliti	Judul	Variabel	Hasil Pelitian
1	Villonensia (2019) SINTA 3	Pengaruh Kemandirian Pribadi Terhadap Perilaku Kewirausahaan (Studi Kasus Pedagang Pakaian Pasar Pajak Sore Jalan Jamin Ginting)	Independen: Kemandirian Pribadi. Dependen: Perilaku Kewirausahaan	Hasil Penelitian Variabel kemandirian pribadi berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku kewirausahaan, dengan hasil pengujian secara parsial (uji t) yaitu thitung sebesar 2.102 > ttabel (1.96).
2	Andi Wijayanto (2020) Sinta 3	Pengaruh karakteristik wirausahawan terhadap tingkat keberhasilan usaha Studi Pada Sentra Usaha Kecil Pengasapan Ikan Di Krobokan Semarang	Independen: karakteristik wirausahawan Dependen: keberhasilan usaha	Kecakapan pribadi dan kecakapan social mempunyai pengaruh positive terhadap keberhasilan usaha.
3	Musran Munizu (2021) SINTA 4	Pengaruh Karakteristik Wirausahawan dan Motivasi Berwirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha UKM Porong	Independen: Karakteristik Wirausahawan dan Motivasi Berwirausaha. Dependen: Keberhasilan Usaha	Karakteristik Wirausahawan dan Motivasi Berwirausaha berpengaruh positif dan signifikan Terhadap Keberhasilan Usaha UKM Porong

4	Bayu Ilham Pradana. Rini Safitri (2020) SINTA 5	Pengaruh Motivasi Wirausaha dan Mental Wirausaha terhadap Minat Wirausaha.	Independen: Motivasi Wirausaha dan Mental Wirausaha Dependen: Minat Wirausaha.	Motivasi wirausaha berpengaruh terhadap minat wirausaha pada mahasiswa Program Studi S1 Kewirausahaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya. Mental wirausaha berpengaruh terhadap Sama –sama meneliti Motivasi Wirausaha dan Mental Wirausaha Tidak meneliti tentang minat wirausaha minat wirausaha pada mahasiswa Program Studi S1 Kewirausahaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya.
5	Ni Luh Anggita Dewi. (2021) SINTA 4	Pengaruh Prilaku Kewirausahaan Terhadap Kemampuan Mengelola Usaha Pada Peserta PMW Undiksha Tahun 2020	Independen: Prilaku Kewirausahaan Dependen: Keberhasilan Usaha	Hasil penelitian menunjukkan bahwa prilaku kewirausahaan mempengaruhi keberhasilan usaha.
6	Elys Sastika Tambunan. (2020) SINTA 4	Pengaruh Modal usaha , Kemampuan Wirausaha , dan Strategi Pemasaran Terhadap Keberhasilan UMKM Di Pasar Sunday Morning UGM.	Independen: Modal usaha , Kemampuan Wirausaha , dan Strategi Pemasaran Dependen: Keberhasilan Usaha	Dari Hasil penelitian diperoleh hasil bahwa modal, kemampuan wirausaha dan strategi pemasaran berpengaruh secara parsial dan simultan terhadap keberhasilan UMKM di Pasar Tiban Sama-sama meneliti tentang modal usaha dan kemampuan wirausaha Tidak meneliti tentang strategi pemasaran Sunday Morning UGM Yogyakarta.
7	Yusniar. (2019) SINTA 4	Pengaruh Motivasi dan Kemampuan Usaha Terhadap Peningkatan	Independen: Motivasi dan Kemampuan Usaha	Pengaruh Motivasi dan Kemampuan Usaha Terhadap Peningkatan Keberhasilan Usaha

		Keberhasilan Usaha Industri Kecil Batu Bata di Kecamatan Muara Batu dan Dewantara Kabupaten Aceh Utara.	Dependen: Keberhasilan Usaha	Industri Kecil Batu Bata di Kecamatan Muara Batu dan Dewantara Kabupaten Aceh Utara
--	--	---	------------------------------	---

2.6 Kerangka Konseptual

Kerangka konseptual adalah pondasi utama sepenuhnya dari proyek penelitian yang dituju, dimana hal ini merupakan jaringan hubungan antar variabel yang secara logis diterangkan, dikembangkan dan elabolarasi dari perumusan masalah yang telah diidentifikasi melalui proses wawancara, observasi, dan survei literatur (Kuncoro,2003:44). Melihat teori dan penjelasan tersebut, maka dibentuklah kerangka konseptual yang menunjukkan gambaran hubungan antara variabel X_1 , X_2 , dan X_3 terhadap Y , yaitu sebagai berikut:



Gambar 2.1 Kerangka Konseptual

2.7 Hipotesis Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dibahas penulis sebelumnya maka penulis mengajukan dugaan atau hipotesis, yaitu:

- H₁: adanya pengaruh Motivasi Berwirausaha terhadap Keberhasilan Usaha di Brilliant Coffee Medan.
- H₂: Adanya pengaruh Karakteristik Berwirausaha terhadap Keberhasilan Usaha di Brilliant Coffee Medan.
- H₃: Adanya pengaruh Perilaku Berwirausaha terhadap Keberhasilan Usaha di Brilliant Coffee Medan.
- .

BAB III METODE PENELITIAN

3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian

3.1.1 Lokasi Penelitian

Lokasi dilakukannya penelitian adalah Brilliant Coffee Medan yang beralamat Jalan HM. Joni Gg Makmur no 36, RW No.27/28, Kota Medan, Sumatera Utara 20226.

3.2.1 Waktu Penelitian

Waktu penelitian ini dimulai dari bulan November 2022 sampai bulan Mei tahun 2023.

3.2 Jenis dan Sumber Data

3.2.1 Jenis Data

Jenis metode penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif dengan menggunakan pendekatan deskriptif, menurut sugiyono (2019 : 16) penelitian kuantitatif di artikan sebagai metode penelitian yang berdasarkan pada filsafat positivisme, yang digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrument penelitian, analisis data bersifat kuantitatif atau statistik, dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah di tetapkan.

3.2.2 Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sumber data primer. Menurut Sugiyono (2017:456) Data primer yaitu sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. Data dikumpulkan sendiri oleh peneliti langsung dari sumber pertama atau tempat objek penelitian dilakukan.

3.3 Populasi dan Sampel

3.3.1 Populasi

Populasi adalah keseluruhan jumlah yang terdiri atas objek atau subjek yang mempunyai karakteristik dan kualitas tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk diteliti dan kemudian ditarik kesimpulannya, sedangkan sampel adalah bagian dari sejumlah karakteristik yang dimiliki oleh populasi yang digunakan untuk penelitian (Sugiyono, 2017).

Populasi dalam penelitian ini adalah Pelanggan Brilliant Caffee, akan tetapi jumlah pelanggan yang akan dijadikan sebagai populasi tidak dapat ditentukan dengan pasti, sehingga peneliti dalam menentukan sampel menggunakan rumus “Hair”.

3.3.2 Sampel

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Menurut Cramer dan Howitt (2004) yang diadaptasi oleh Swarjana (2022:13), sampel adalah sekumpulan kasus yang ditarik atau dipilih dari kumpulan atau populasi kasus yang lebih besar, biasanya dengan tujuan

memperkirakan karakteristik dari himpunan atau populasi yang lebih besar(Swarjana, 2022).

Apabila jumlah populasi belum diketahui secara pasti, maka dalam menentukan jumlahnya berdasarkan ukuran minimum yaitu indikator dikali 5 dan ukuran maksimum indikator dikali 10. Dalam penelitian ini, jumlah keseluruhan indikator dari semua variabel sebesar 14. Dengan demikian ,sampel dapat dihitung sebagai berikut (Jr et al., 2018):

1. Sampel minimum adalah indikator x 5,yaitu $14 \times 5 = 70$
2. Sampel maksimum adalah indikator x 10,yaitu $14 \times 10 = 140$

Berdasarkan perhitungan rumus hair tersebut,maka peneliti mengambil sampel dengan nilai maksimum sebesar 140 Karyawan dan Pelanggan Brilliant Coffee Medan. Teknik pengambilan sampel menggunakan Accidental Sampling, yaitu teknik penentuan sampel berdasarkan kebetulan, yaitu siapa saja yang secara kebetulan/ insidental bertemu dengan peneliti dapat digunakan sebagai sampel,bila dipandang orang yang kebetulan ditemui cocok sebagai sumber data (Sugiyono, 2021).

3.4 Definisi Operasional Variabel Penelitian

Agar penelitian ini dapat dilaksanakan sesuai dengan yang diharapkan maka perlu dipahami unsur-unsur yang menjadi dasar dari suatu penelitian ilmiah yang termuat dalam variabel penelitian :

Tabel 3.1
Definisi Operasional Variabel Penelitian

Variabel	Definisi Operasional	Indikator	Skala
Motivasi Berwirausaha (X ₁)	Motivasi merupakan proses psikologi yang mendasar, dan merupakan salah satu unsur yang dapat menjelaskan perilaku seseorang.	1. Motivasi material, 2. Motivasi rasional-intelektual, 3. Motivasi emosional-sosial 4. Motivasi emosional-intrapersonal 5. Motivasi spiritual Rusdiana (2014)	Skala <i>Likert</i>
Karakteristik Wirausaha (X ₂)	Karakteristik wirausaha (entrepreneur) adalah orang yang mendirikan, mengelola, mengembangkan, dan melembagakan perusahaan miliknya.	1. Percaya diri 2. Berorientasi pada tugas dan hasil, 3. Kepemimpinan, 4. Berani mengambil resiko, 5. Keorisinilitas (Kreativitas dan Inovasi), Rusdiana (2014)	Skala <i>Likert</i>
Perilaku Berwirausaha (X ₃)	Perilaku berwirausaha dipandang dari perspektif sosiologi menjelaskan hubungan relasi manusia pada hidup masyarakat serta norma dan budaya bermasyarakat yang membentuk perilaku berwirausaha.	1. Pengambilan risiko 2. Inovatif 3. Pencapaian kemampuan Muhammad Hasan (2020:41)	Skala <i>Likert</i>
Keberhasilan Usaha (Y)	Keberhasilan usaha merupakan tujuan utama dapat dilihat dari aktivitas-aktivitas dalam suatu bisnis berjalan dengan sangat baik serta terdapat peningkatan-peningkatan dalam usahanya.	1. Laba 2. Produktivitas dan Efisiensi 3. Daya Saing Ana Noor Andriana (2021:6)	

3.5 Teknis Analisis Data

3.5.1 Uji Validitas

Uji validitas adalah alat yang digunakan untuk mengukur sah atau valid tidaknya suatu kuesioner. Suatu kuesioner dikatakan valid jika pertanyaan pada kuesioner mampu mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuesioner tersebut dengan yang diharapkan oleh peneliti (Ghozali, 2016: 52). Pengukuran validitas dilakukan dengan melakukan korelasi antar skor pertanyaan dengan total skor konstruk atau variabel. Dengan kriteria pengujian apabila $r_{hitung} > r_{tabel}$ pada signifikansi 0,05, maka dapat dikatakan semua pertanyaan valid (Ghozali, 2016:53).

3.5.2 Uji Reliabilitas

Uji Reliabilitas (keandalan) adalah alat yang dapat digunakan untuk mengukur kuesioner yang merupakan indikator dari variabel yang digunakan dalam penelitian (Ghozali, 2016: 47). Suatu kuesioner dikatakan reliabel dan handal jika jawaban seseorang terhadap pernyataan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu (Ghozali, 2016: 47). Suatu variabel dikatakan reliabel atau handal jika memberi nilai *Cronbach Alpha* $> 0,70$ (Ghozali, 2016:48). Triton mengatakan, jika skala itu dikelompokkan ke dalam lima kelas dengan rentang yang sama, maka ukuran kemantapan alpha dapat diinterpretasikan sebagai berikut:

- 1) *Cronbach Alpha* $< 0,7$ = reliabilitas buruk.
- 2) *Cronbach Alpha* 0,6-0,79 = reliabilitas diterima.
- 3) *Cronbach Alpha* 0,8 = reliabilitas baik.

3.6 Uji Asumsi Klasik

Untuk menguji hipotesis penelitian ini dengan menggunakan regresi linier berganda. Sebagai prasyarat regresi linier berganda dilakukan uji asumsi klasik untuk memastikan bahwa data penelitian valid, tidak bias, konsisten, dan penaksiran koefisien regresinya bersifat efisien. Pengujian asumsi klasik meliputi uji normalitas, uji multikolinearitas, uji autokorelasi, dan uji heteroskedastisitas. Berikut penjelasan uji asumsi klasik yang akan digunakan dalam penelitian ini :

3.6.1 Uji Normalitas

Uji normalitas ini bertujuan untuk menguji apakah didalam model regresi memiliki distribusi yang normal. Menurut Ghazali (2018) terdapat dua cara untuk mendeteksi apakah residual yang akan digunakan terdapat distribusi yang normal maupun tidak normal. Asumsi normalitas yaitu asumsi dimana setiap variabel atau semua kombinasi linier dari suatu variabel terdistribusi dengan baik/normal. Jika asumsi ini dilanggar maka uji statistik akan menjadi tidak valid (Ghozali, 2018). Uji asumsi klasik yang dapat digunakan untuk menguji normalitas residual yaitu uji statistik non-parametrik *Kolmogorov-Smirnov* (K-S). Jika signifikan *Kolmogorov smirnov* lebih besar dari 0,5 maka data normal. (Ghozali, 2018).

3.6.2 Uji Multikolonieritas

Menurut Ghazali (2018) Uji multikolonieritas memiliki tujuan yaitu guna menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antara variabel bebas (independen). Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi di antara variabel independen. Jika variabel independen

saling berkorelasi, maka variabel-variabel ini tidak ortogonal. Variabel ortogonal merupakan variabel yang nilai korelasi antar sesama variabel independen sama dengan nol. Untuk mendeteksi ada atau tidaknya multikolonieritas di dalam model regresi adalah sebagai berikut:

- 1) Nilai R^2 yang di hasilkan oleh suatu estimasi model regresi empiris sangat tinggi, tetapi secara individual variabel-variabel independen banyak yang tidak signifikan mempengaruhi variabel independen.
- 2) Menganalisis matriks korelasi variabel-variabel independen. Jika antar variabel independen ada korelasi yang cukup tinggi (umumnya di atas 0.90), maka hal ini merupakan indikasi adanya multikolonieritas. Tidak adanya korelasi yang tinggi antar variabel independen tidak berarti bebas dari multikolonieritas. Multikolonieritas dapat disebabkan karena adanya efek kombinasi dua atau lebih variabel independen.
- 3) Multikolonieritas dapat juga dilihat dari (1) nilai *tolerance* dan lawannya (2) *variance inflation factor (VIF)*. Kedua ukuran ini menunjukan setiap variabel independen manakah yang dijelaskan oleh variabel independen lainnya. Dalam pengertian sederhana setiap variabel independen (bebas) menjadi variabel dependen (terikat) dan diregresi terhadap variabel independen lainnya. *Tolerance* mengukur variabilitas variabel independen yang terpilih yang tidak dijelaskan oleh variabel independen lainnya. Jadi nilai *tolerance* yang rendah sama dengan nilai *VIF* tinggi (karena *VIF* sama dengan $1/Tolerance$). Nilai *cutoff* yang umum dipakai untuk menunjukan

adanya multikolonieritas adalah nilai *Tolerance* 0,10 atau sama dengan nilai VIF 10.

3.6.3 Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas ini bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terdapat ketidaksamaan *variance* dari suatu residual satu pengamatan dengan pengamatan lainnya. Jika *variance* dari suatu residual satu pengamatan dengan pengamatan lainnya tetap, maka hal tersebut dinamakan Homoskedastisitas dan jika berbeda maka disebut Heteroskedastisitas. Model regresi yang sangat baik yaitu yang Heteroskedastisitas dan tidak mengalami Heteroskedastisitas. Dari kebanyakan data *crossection* itu mengandung suatu situasi Heteroskedastisitas karena data tersebut menghimpun data yang mampu mewakili dari berbagai ukuran (kecil, sedang, besar). Cara untuk mendeteksi terdapatnya atau tidak terdapatnya suatu Heteroskedastisitas yaitu dengan cara melihat grafik plot antara dua pernyataan yaitu nilai prediksi suatu variabel terkait (dependen) atau yang sering disebut ZPRED dengan residualnya SRESID. Dan deteksi ada maupun tidaknya Heteroskedastisitas bisa dilakukan dengan cara melihat ada tidaknya suatu pola tertentu pada grafik scatterplot antara SRESID dan ZPRED dimana sumbu Y adalah sumbu yang prediksi, sedangkan sumbu X adalah sumbu residual (Y prediksi Y sesungguhnya) yang sudah di studentized. Maka dasar analisisnya :

- 1) Jika terdapat pola tertentu, seperti titik – titik yang ada membentuk suatu pola tertentu yang sangat tertatur, maka mengidentifikasi sudah menjadi Heteroskedastisitas.
- 2) Jika tidak terdapat pola yang jelas, atau titik – titik penyebaran di atas serta di bawah angka 0 pada sumbu Y, maka tidak mengalami Heteroskedastisitas.(Ghozali, 2018)

3.6.4 Analisis Regresi Linier Berganda

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi linear berganda. Analisis regresi linear berganda bertujuan untuk menentukan pengaruh variabel independen dengan dependen, dengan rumus sebagai berikut :

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + e$$

Keterangan :

Y = Keberhasilan Usaha

X₁ = Motivasi Berwirausaha

X₂ = Karakteristik Berwirausaha

X₃ = Perilaku Berwirausaha

a = Konstanta

b₁-b₂-b₃ = Koefisien regresi

e = Tingkat Kesalahan (*error*)

3.6.5 Uji Hipotesis

a. Pengujian Hipotesis Secara Parsial (Uji t)

Menurut Ghozali (2013:98) uji t statistik pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel independen secara individual dalam menerangkan variabel dependen. Pengujian dilakukan dengan menggunakan signifikan level 0,05 ($\alpha=5\%$), dan didesain dua sisi, dengan syarat:

$H_0: \beta_1\beta_2\beta_3 = 0$: Artinya Motivasi Berwirausaha : Karakteristik Berwirausaha : Prilaku Berwirausaha secara parsial tidak berpengaruh terhadap : Keberhasilan Usaha pada Brilliant Coffee Medan

$H_a: \beta_1\beta_2\beta_3 \neq 0$: Artinya Motivasi Berwirausaha : Karakteristik Berwirausaha : Prilaku Berwirausaha secara parsial berpengaruh terhadap : Keberhasilan Usaha pada Brilliant Coffee Medan

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

- 1) Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$, maka H_0 ditolak, dan H_a diterima.
- 2) Jika $-t_{tabel} \leq t_{hitung} \leq t_{tabel}$, maka H_0 diterima, dan H_a ditolak.

b. Pengujian Hipotesis Secara Simultan (Uji F)

Menurut Ghozali (2013:98) Uji statistik F menentukan apakah semua variabel independen yang dimasukkan dalam model berpengaruh terhadap variabel dependen secara simultan. Uji F digunakan untuk mengetahui pengaruh dimensi variabel independent terhadap variabel dependen secara bersamaan. Tes ini memiliki ambang batas signifikansi 0,005. Bentuk pemeriksaannya sebagai berikut:

$H_0: \beta_1\beta_2\beta_3 = 0$: Artinya Motivasi Berwirausaha : Karakteristik Berwirausaha : Prilaku Berwirausaha secara bersama-sama tidak berpengaruh terhadap Keberhasilan Usaha pada Brilliant Coffee Medan

$H_a: \beta_1\beta_2\beta_3 \neq 0$: Artinya Motivasi Berwirausaha : Karakteristik Berwirausaha : Prilaku Berwirausaha secara bersama-sama berpengaruh terhadap Keberhasilan Usaha pada Brilliant Coffee Medan

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

- 1) Jika $F_{hitung} > F_{tabel}$, maka H_0 ditolak, dan H_a diterima.
- 2) Jika $-F_{tabel} \leq F_{hitung} \leq F_{tabel}$, maka H_0 diterima, dan H_a ditolak.

3.6.6 Uji Koefisien Determinan (R^2)

Dalam menguji regresi linier berganda perlu dianalisis koefisien determinan (R^2) secara keseluruhan. Jika R^2 digunakan untuk mengukur suatu ketepatan yang sangat baik dari analisis linier berganda. Dan jika R^2 mendekati 1 (satu) maka hal tersebut dikatakan semakin kuat model tersebut dalam menerangkan suatu variasi sebuah variabel bebas terhadap suatu variabel terikat. Dan sebaliknya jika R^2 mendekati 0 (nol) maka hal tersebut semakin lemah untuk variabel bebas dalam menerangkan variabel terikat.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Penelitian

4.1.1 Sejarah Brilliant Coffee Medan

Brilliant coffee medan didirikan tahun 2015 yang di bangun oleh Muhammad Aulia Ramadhan mencoba untuk berbisnis di kota medan berokasi di jl. Puri namun kendala dari banyaknya saingan di dekat. Sang pemilik memustukan untuk pindah ke jl. Anugerah mataram di tahun 2019 di akhir tahun tak lama kemudian musibah para pengusaha terkena dampak oleh covid 19 di tahun 2020 bukan hanya Muhammad Aulia Ramadhan yang merasakan musibah tersebut. Namun rezeki sudah di atur yang maha kuasa tak luput pula sang pemilik Muhammad Aulia Ramadhan membuka usaha baru menjual kaos dan sepatu second di Brilliant Caffee. Dimana bisnis ketiga ini di jual di tempat yang sama baik kopi dan kaos sepatu second tetap terjaga kualitasnya masing-masing tak lama di tahun 2020 sang pemilik Muhammad Aulia Ramadhan berhenti menjual sepatu second di Brilliant Coffee Medan ingin fokus ke bisnis yang pertama yaitu menjual kopi berkembangnya omset dan pelanggan berdatangan di brilliant coffee sang pemilik Muhammad Aulia Ramadhan.

Singkatnya waktu Bapak Ausal Khalid ayah dari Muhammad Aulia Ramadhan datang ke kota medan melihat usaha dari anaknya sulungnya. Adapun berbagai rasa minuman kopi di Brilliant Coffe Medan kopi americano, kopi latee, cappucino susu dingin, sanger, minuman ini mempunyai rasa khusus yang sangat nikmat bagi para pelanggan dari rajikan sang pemilik Muhammad Aulia Ramadhan.

4.1.2 Visi dan Misi Brilliant Coffee Medan

Didalam menjalankan kegiatan bisnis, Brilliant Coffee Medan mempunyai visi dan misi sebagai berikut : “Menjadi outlet took kopi khas Indonesia dan perlengkapan coffeeshop pilihan pelanggan”

Visi :

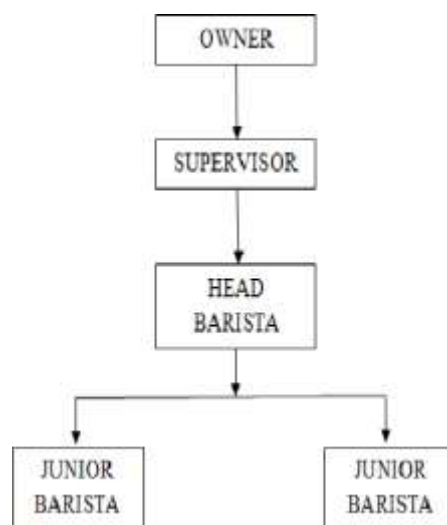
Menjadikan usaha brilliant coffee di gemari oleh se indonesia di tahun 2028.

Misi :

1. Menyediakan kopi khas Indonesia terbaik kepada pelanggan
2. Menyediakan produk perlengkapan coffee shop berkualitas
3. Selalu bersikap dinamis dan inovatif kepada pelanggan.

4.1.3 Struktur Organisasi Brilliant Coffee Medan

Struktur Organisasi merupakan gambaran sekelompok orang yang bekerja sama dalam usaha untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan. Sesuai dengan tugas dan tanggung jawab, Brilliant Coffee Medan mempunyai struktur organisasi seperti gambar 4.2 berikut ini :



Sumber : Brilliant Coffee Medan,2023

Gambar 4.1
Struktur Organisas

Berikut uraian dari tugas masing-masing jabatan karyawan di dalam Brilliant Coffee Medan yaitu sebagai berikut:

1. Owner

Owner ikut dalam menangani segala sesuatu yang ada di Brilliant Coffee Medan mulai dari mengawasi kinerja pegawai, menerima laporan keuangan dan ketersediaan bahan baku.

2. Supervisor

Supervisor bertugas memberikan jadwal kepada karyawan, menyusun laporan keuangan dan stok bahan baku, mengelola Social Media, mengurus segala sesuatu yang ada di Brilliant Coffee Medan, menghubungi supplier dalam pemesanan bahan baku, mencatat ketersediaan stok bahan baku membuat laporan keuangan, absensi karyawan, memesan kebutuhan kedai kepada supplier, memberikan pelatihan kepada barista junior maupun senior, maintenance segala urusan kedai baik diluar maupun didalam kedai.

3. Head Barista dan Junior Barista

Head Barista bertugas untuk memberikan pelatihan kepada Junior Barista, membuat tambahan menu yang baru dengan eksperimennya, memberikan laporan ketersediaan stok bahan baku kepada Supervisor, terkadang ikut secara bergantian mengelola kasir.

Junior Barista bertugas membersihkan area Brilliant Coffee Medan, membuat pesanan pelanggan, mengantarkan pesanan pelanggan,

membersihkan alat-alat yang ada di Brilliant Coffee Medan. Head Barista dan Junior Barista juga bertugas membuat kopi dan melayani semua kebutuhan konsumen atau pelanggan yang datang, barista juga mempunyai 2 Shift yang pertama Shift pagi yang bertugas membuka kedai pada pukul 10.00 WIB, lalu barista merapikan dan menyiapkan kedai untuk pelanggan atau konsumen yang akan berkunjung, setelah barista merapikan dan menyiapkan kedai barista memeriksa seluruh komponen yang ada di kedai. Setelah itu barista berjaga di kedai menyambut kedatangan tamu, Barista bertukar shift antara pagi dengan sore pada pukul 16.00 WIB untuk bertukar berjaga sampai pukul 23.00 WIB, barista shift malam bertugas menutup kedai, sebelum menutup kedai barista wajib memeriksa semua komponen yang ada di dalam kedai untuk memastikan apakah komponen sudah dimatikan.

4.1.4 Line up Product

Brilliant coffee medan dengan konsep modern yang menyediakan perlengkapan coffee shop seperti:

1. Espresso machine
2. Mesin espresso rumahan sampai mesin komersil 2 group.
3. Mesin rumahan
4. Ferratiferro
5. Delonghi Komersil
6. Ferratiferro

7. Simonelli
8. Viebieme
9. Musica lux
10. Victoria arduino Dll

4.2 Hasil Penelitian

4.2.1 Karakteristik Responden

Hasil analisis data berdasarkan jenis kelamin dan pekerjaan dapat ditunjukkan pada tabel 4.1 – 4.2 dibawah ini diantaranya:

Tabel 4.1
Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

		Jenis Kelamin			
		Frequency	Percent	ValidPercent	Cumulativ ePercent
Valid	Pria	91	65%	65%	65%
	Wanita	49	35%	35%	100%
	Total	140	100%	100.	

Sumber:HasilPenelitian,2023(DataDiolah)

Berdasarkan data pada Tabel 4.1 menunjukkan bahwa sebagian besar responden Brilliant Coffee Medan memiliki jenis kelamin Pria sebanyak 91 orang (65%) dan jenis kelamin wanita sebanyak 49 orang (35%)

Tabel 4.2
Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Pekerjaan

		Pekerjaan			
		Frequency	Percent	ValidPercent	Cumulativ ePercent
Valid	Pelajar	10	7%	7%	7%
	Wirausaha	24	17%	17%	24%
	Karyawan/Pegawai	87	62%	62%	86%
	IbuRumahTangga	19	14%	14%	100%
	Total	140	100%	100%	

Sumber: Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

Berdasarkan data pada tabel 4.2 menunjukkan bahwa sebagian besar responden Brilliant Coffee Medan memiliki jenis pekerjaan yaitu pelajar sebanyak 10 orang (7%), Wirausaha 24 orang (17%), Karyawan/Pegawai 87 orang (62%) dan Ibu rumah tangga sebanyak 29 orang (14%).

4.2.2 Uji Validitas dan Uji Reliabilitas

1. Uji Validitas

Menurut Herlina (2019:57) Uji validitas menunjukkan tingkat kesesuaian dari hasil pengukuran sebuah kuesioner. Secara umum validitas dapat diartikan sebagai suatu alat ukur yang valid tidak hanya mampu menghasilkan data yang tepat tetapi juga harus memberikan gambaran yang cermat mengenai data tersebut. Menurut Herlina (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. Berikut ini hasil uji validitas untuk variabel penelitian dapat dilihat pada table 4.3 -4.6 di bawah ini:

Tabel 4.3
Hasil Uji Validitas Motivasi Berwirausaha (X1)

No	Pernyataan	R_{hitung}	r_{tabel}	Keterangan
1	Saya terpicu untuk sukses ketika pesaing bisnis semakin banyak.	0, 446	0.361	Valid
2	Karyawan saya bekerja maksimal ketika saya berada di tempat kerja.	0, 623	0.361	Valid
3	Saya memiliki kedekatan personal terhadap karyawan saya.	0, 545	0.361	Valid
4	Saya lebih inovatif dalam menciptakan Jenis makanan/minuman baru.	0, 562	0.361	Valid
5	Saya menambah variasi rasa di dalam makanan/minuman yang saya buat.	0, 730	0.361	Valid
6	Saya menciptakan Produk yang lebih baik dari pesaing-pesaing saya.	0, 716	0.361	Valid
7	Saya berani mengambil resiko dengan menerima order besar tanpa dp, dan meminjam modal kebank dengan bunga yang cukup tinggi.	0, 404	0.361	Valid
8	Saya tidak menyukai adanya perselisihan terhadap pesaing lain.	0, 484	0.361	Valid
9	Saya merupakan orang yang kooperatif terhadap karyawan dan mitra.	0, 583	0.361	Valid
10	Saya suka mempertahankan hubungan antar karyawan, mitra maupun konsumen.	0, 479	0.361	Valid

Sumber: Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

Dari Tabel 4.3 di atas menunjukkan bahwa berdasarkan hasil uji validitas untuk variabel X_1 menunjukkan semua nilai *Corrected Item-Total Correlation* (r_{hitung}) lebih besar dari nilai r_{tabel} 0,361 sehingga diperoleh hasil bahwa semua pernyataan dalam kuesioner adalah valid.

Tabel 4.4
Hasil Uji Validitas Karakteristik Berwirausaha (X2)

No	Pernyataan	r_{hitung}	R_{tabel}	Keterangan
1	Sayamemahamikelebihandankekurangandirisendiri dalamberbisnis.	0, 741	0.361	Valid
2	Saya mampu percaya diri tanpa bergantungandengan orang lain yang berhubungan dengan berdagang.	0, 846	0.361	Valid
3	Ketikaomzetturun sayalebihtertantanguntukmaju .	0, 870	0.361	Valid
4	Ketikaadaprodukbarusayaberaniuntukmenjual produktersebut.	0, 870	0.361	Valid
5	Sayamengajakkaryawanberdiskusidalammenjalankan bisnis.	0, 741	0.361	Valid
6	Sayamembayargajikaryawantepatwaktu.	0, 846	0.361	Valid
7	Sayamelakukaninovasisecaraberkala.	0, 870	0.361	Valid
8	Sayamemberikanpromosisecaraberkala.	0, 741	0.361	Valid
9	Saya sudah memiliki rencana yang jelas untuk bisnis sayaselama5tahunmendatang.	0, 846	0.361	Valid
10	Sayamembuatrencana kerja setiapbulannya.	0, 870	0.361	Valid

Sumber : Hasil Penelitian,2023 (Data Diolah)

Dari Tabel 4.4 di atas menunjukkan bahwa berdasarkan hasil uji validitas untuk variabel X_2 menunjukkan semua nilai *Corrected Item-Total Correlation* (r_{hitung}) lebih besar dari nilai r_{tabel} 0,361 sehingga diperoleh hasil bahwa semua pernyataan dalam kuesioner adalah valid.

Tabel 4.5
Hasil Uji Validitas Perilaku Wirausaha (X3)

No	Pernyataan	R_{hitung}	R_{tabel}	Keterangan
1	Apakah anda seorang yang teguh pendirian dalam berwirausaha.	0, 658	0.361	Valid
2	Apakah anda orang yang yakin dalam berwirausaha obrok.	0, 650	0.361	Valid
3	Apakah anda termasuk orang yang profesional, tangug jawab dan komitmen dalam berwirausaha.	0, 664	0.361	Valid
4	Apakah anda termasuk orang yang tidak gegabah dalam berwirausaha.	0, 806	0.361	Valid
5	Apakah andaorang yang mempunyai pemikiran bahwa pasti ada jalan keluar dalam berwirausaha.	0, 697	0.361	Valid
6	Apakah anda seorang yang banyak menjaga komunikasi baik dilingkungan wirausaha.	0, 588	0.361	Valid
7	Apakah anda termasuk orang yang pandai berintreraksi dengan lingkungan wirausaha.	0, 640	0.361	Valid
8	Apakah anda seorang yang berpenampilan menarik dan rapi dilingkungan wirausaha.	0, 406	0.361	Valid
9	Apakah anda seorang yang cepat dalam penyesuaian diri dilingkungan wirausaha.	0, 587	0.361	Valid
10	Apakah anda termasuk orang yang membangun suasana yang nyaman dilingkungan wirausaha.	0, 688	0.361	Valid

Sumber : Hasil Penelitian,2023 (Data Diolah)

Dari Tabel 4.5 di atas menunjukkan bahwa berdasarkan hasil uji validitas untuk variabel X_2 menunjukkan semua nilai *Corrected Item-Total Correlation* (r_{hitung}) lebih besar dari nilai r_{tabel} 0,361 sehingga diperoleh hasil bahwa semua pernyataan dalam kuesioner adalah valid.

Tabel 4.6
Hasil Uji Validitas Keberhasilan Usaha (Y)

No	Pernyataan	R_{hitung}	R_{tabel}	Keterangan
1	Pengelolaan usaha yang baik menyebabkan omzet usaha saya mengalami peningkatan.	0, 820	0.361	Valid
2	Pengelolaan modal usaha yang baik mampu meningkatkan jumlah penjualan dan pendapatan saya.	0, 790	0.361	Valid
3	Bisnis saya mengalami peningkatan penjualan 25% selama 3 tahun terakhir.	0, 536	0.361	Valid
4	Bisnis saya mengalami peningkatan jumlah pelanggan dan transaksi 25% selama 3 tahun terakhir.	0, 814	0.361	Valid
5	Apakah Keuntungan usaha anda per hari lebih besar dengan pedagang lainnya.	0, 826	0.361	Valid
6	Apakah Tingkat peningkatan modal anda lebih tinggi dengan pedagang lain.	0, 465	0.361	Valid
7	Apakah Jumlah pelanggan anda tetap lebih banyak seperti pelanggan pedagang lainnya.	0, 493	0.361	Valid
8	Apakah Peningkatan penjualan anda lebih tinggi seperti pedagang lainnya.	0, 489	0.361	Valid
9	Apakah Efisiensi penggunaan modal anda lebih baik dari pedagang lainnya.	0, 744	0.361	Valid
10	Jumlah karyawan saya bertambah karena usaha yang saya jalankan mengalami peningkatan.	0, 877	0.361	Valid

Sumber : Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

Dari Tabel 4.6 di atas menunjukkan bahwa berdasarkan hasil uji validitas untuk variabel Y menunjukkan semua nilai *Corrected Item-Total Correlation (rhitung)* lebih besar dari nilai r_{tabel} 0,361 sehingga diperoleh hasil bahwa semua pernyataan dalam kuesioner adalah valid.

2. Uji Realibilitas

Menurut Priyatno (2018:25) Uji Reliabilitas digunakan untuk mengetahui kehandalan atau konsistensi alat ukur yang biasanya menggunakan kuesioner yangmaksudnya apakah alat ukur tersebut akan mendapatkan pengukuran yang tetap konsisten jika pengukuran diulang kembali. *Cronbach alpha* adalah tes reliabilitas yang sering digunakan.

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

- a. *Cronbach's alpha* < 0,6 = Reliabilitas buruk.
- b. *Cronbach's alpha* 0,6-0,79 = Reliabilitas diterima.
- c. *Cronbach's alpha* > 0,8 = Reliabilitas baik.

Hasil pengujian reliabilitas variabel Harga, Promosi, Kualitas

Pelayanan, Keputusan Pembelian dapat dilihat pada Tabel 4.7 dibawah ini:

Tabel 4.7
Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	Nilai Cronback's Alpha	Jumlah	Keterangan
X ₁	0,721	10	Reliabilitas Diterima
X ₂	0,947	10	Reliabilitas Baik
X ₃	0,840	10	Reliabilitas Baik
Y	0,854	10	Reliabilitas Baik

Berdasarkan Tabel 4.7 diatas, maka dapat dinyatakan bahwa dari kesepuluh butir item untuk variabel X₁ tersebut memiliki *Cronbach's Alpha* yang berada diatas 0,6 sehingga reliabilitas variabel ini dapat dikategorikan diterima. Variabel X₂ memiliki nilai *Cronbach alpha* lebih besar dari 0,6 sehingga reliabilitas variabel ini dapat dikategorikan diterima. Variabel X₃ memiliki nilai *Cronbach alpha* lebih besar dari 0,6 sehingga reliabilitas

variabel ini dapat dikategorikan diterima. Selanjutnya variabel Y memiliki nilai hitung *Cronbach alpha* 0,6 sehingga reliabilitas variabel ini dapat dikategorikan diterima.

4.2.3 Uji Asumsi Klasik

4.2.3.1 Uji Normalitas

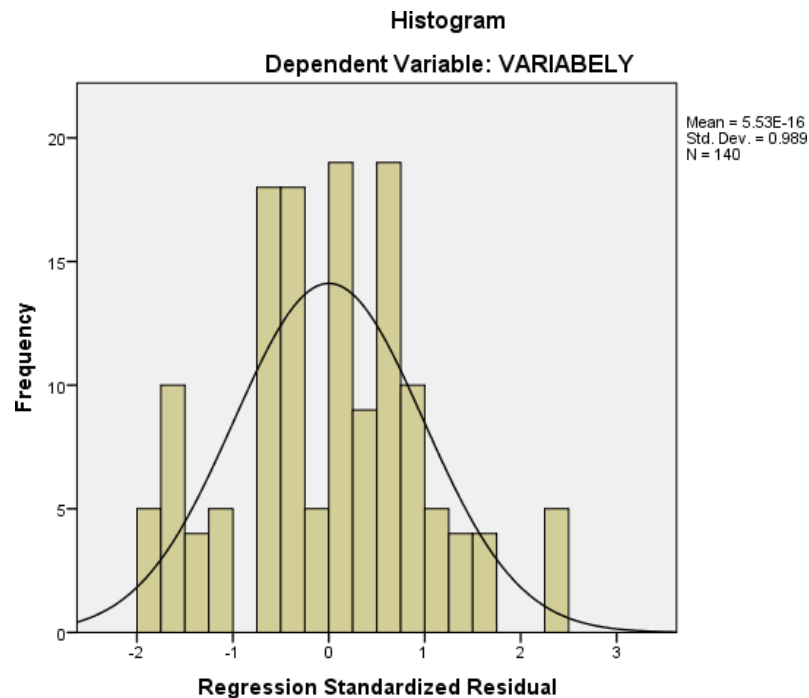
Uji normalitas residual bertujuan untuk menguji apakah model regresi nilai residual yang dihasilkan dari regresi terdistribusi normal atau tidak. Terdapat beberapa metode yang digunakan untuk mengetahui normalitas data melalui penyebaran pada sumber diagonal yang terdapat pada grafik Histogram dan *Normal Probability Plot Of Regression* atau dengan uji *One Sample Kolmogorov Smirnov*. Berikut ini pembahasan dari pengujiannya sebagai berikut :

1. Metode Grafik

Menurut Priyatno (2017:109), “ Uji normalitas residual dengan metode grafik dengan melihat penyebaran data pada sumber diagonal di grafik *Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual*. Sebagai dasar pengambilan keputusan, jika titik-titik menyebar sekitar garis dan mengikuti garis diagonal maka nilai residual tersebut telah normal”.

a. Output Histogram

Menjelaskan tentang grafik data dan melihat apakah data berdistribusi normal atau tidak. Pengukuran normalitas data jika bentuk grafik histogram mengikuti kurva berbentuk seperti gunung atau lonceng, maka data berdistribusi secara normal. Hasil pengujian normalitas grafik histogram sebagai berikut :



Sumber : Hasil Penelitian 2023 (Data Diolah)

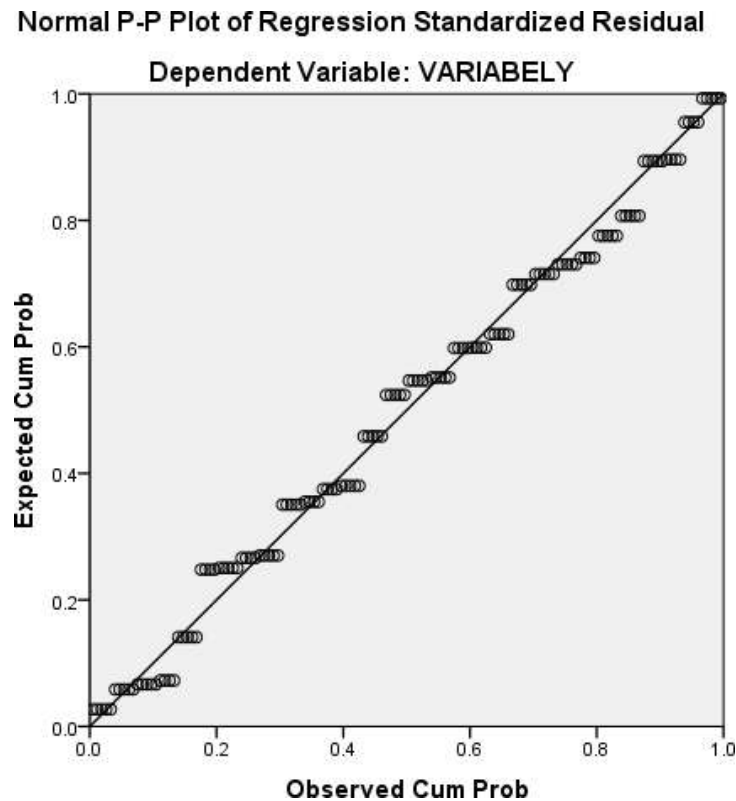
Gambar 4.2
Uji Normalitas Histogram

Gambar 4.2 menunjukkan grafik histogram menunjukkan pola data yang berdistribusi normal karena membentuk garis kurva cenderung simetris tidak melenceng ke kiri atau pun ke kanan, maka dapat dikatakan bahwa model regresi yang digunakan memenuhi asumsi normalitas maka data berdistribusi secara normal.

a. *Output Normal Probability Plot of Regression*

Menjelaskan grafik data dalam melihat distribusi data normal atau tidak dengan pengukuran jika bentuk grafik *Output Normal Probability Plot of Regression* mengikuti garis diagonal, maka disimpulkan data berdistribusi secara normal. Berikut hasil pengujian

normal P-P plot pada gambar berikut :



Sumber : Hasil Penelitian 2023 (Data Diolah)

Gambar 4.3
Uji Normalitas Normal P-P Plot

Gambar 4.3. Grafik *Normalitas P-P Plot* terlihat data menyebar di sekitar garis diagonal dan sebagian besar mendekati garis diagonal, maka dapat disimpulkan bahwa data berdistribusi normal dan memenuhi asumsi pengujian normalitas.

2. Metode Statistik

Menurut Priyatono (2017:114), uji normalitas dengan statistik dapat menggunakan metode *One Kolmogorov Smirnov*, kriteria pengujiannya sebagai berikut :

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

Hasil Pengujian *One Kolmogorov Smirnov* dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 4.8
Hasil Uji Normalitas
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		140
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	4.78178382
Most Extreme Differences	Absolute	.074
	Positive	.065
	Negative	.074
Test Statistic		.074
Asymp. Sig. (2-tailed)		.057

- a. Test distribution is Normal.
- b. Calculated from data.
- c. Lilliefors Significance Correction.

Sumber : Hasil Penelitian 2023 (Data Diolah)

Tabel 4.8 terlihat bahwa hasil uji normalitas *Kolmogorov Smirnov* menunjukkan nilai signifikan 0,074 lebih besar 0,05 maka dapat disimpulkan bahwa pengujian statistik normalitas menunjukkan data berdistribusi normal dan model regresi memenuhi asumsi normalitas.

4.2.3.2 Uji Multikolonieritas

Uji multikolonieritas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel independen (Ghozali,2016). Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi antar variabel independen.

Untuk mengetahui ada atau tidaknya multikolonieritas maka dapat dilihat dari nilai Variance Inflation Factor (VIF) dan Tolerance (α) untuk setiap variabel independen. Hasil pengujian multikolonieritas dapat dilihat pada tabel 4.9 di bawah ini :

Tabel 4.9
Hasil Uji Multikolonieritas

Coefficients ^a		Collinearity Statistics	
Model		Tolerance	VIF
1	(Constant)		
	VariabelX1	.979	1.021
	VariabelX2	.978	1.022
	VariabelX3	.999	1.001

Berdasarkan tabel 4.9 diatas menunjukan tidak ada variabel independen yang memiliki nilai tolerance $< 0,10$ dan nilai VIF > 10 , sehingga dapat diambil kesimpulan bahwa tidak terdapat multikolonieritas pada data dalam penelitian ini.

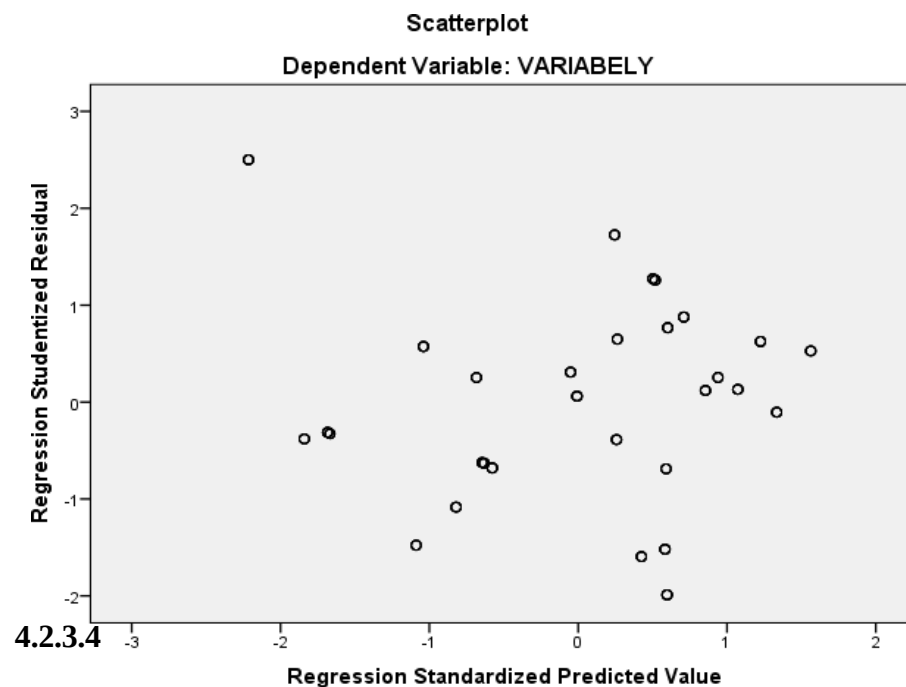
4.2.3.3 Uji Heteroskedastisitas

Menurut Priyatno (2017:126), Heteroskedastisitas adalah varian residual yang tidak sama pada semua pengamatan didalam model regresi. Pada regresi yang baik tidak terjadi gejala heteroskedastisitas. Macam-macam uji heteroskedastisitas antara lain adalah dengan mnnggunakan uji koefisien korelasi Spearman's rho, melihat pola titik-titik pada grafik regresi, uji park dan uji gletser. Ada beberapa cara untuk mendeteksi terjadinya atau tidak terjadinya gejala heteroskedastisitas yang dapat dilihat melalui grafik

plot antara nilai prediksi variabel terikat (dependent) yaitu ZPRED (*Standardized Predicted Value*) dengan residualnya SRESID (*Studentized Residual*). Dimana sumbu Y merupakan Y yang telah diprediksi, dan sumbu X adalah residualnya. Dasar analisis :

1. Jika ada pola tertentu, seperti titik-titik yang membentuk suatu pola tertentu yang teratur (bergelombang, melebar, kemudian menyempit), maka terjadi gejala heteroskedastisitas.
2. Jika tidak terdapat pola yang jelas, seperti titik-titik menyebar di atas dan dibawah angka 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi gejala heteroskedastisitas. Hasil uji heteroskedastisitas dapat dilihat pada Gambar 4.4 berikut ini :

Gambar 4.4
Hasil Pengujian Heteroskedastisitas



Sumber : Hasil Penelitian 2023 (Data Diolah)

Gambar 4.4
Grafik Scatterplot

Gambar 4.3. grafik *scatterplot* terlihat bahwa titik-titik menyebar dengan pola yang tidak jelas baik di atas maupun di bawah angka 0 pada sumbu Y, tidak berkumpul di satu tempat, sehingga dari grafik *scatterplot* dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi gejala heteroskedastisitas pada model regresi.

4.2.4 Teknik Analisis Data

4.2.4.1 Analisis Regresi Linier Berganda

Menurut Priyatno (2018:107), Analisis regresi berganda adalah analisis untuk mengetahui ada atau 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 variabel bebas terhadap variabelterikat yang dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + e$$

Keterangan :

Y = Keberhasilan Usaha (Dependent Variabel)

X₁ = Motivasi Berwirausaha (Independent Variabel)

X₂ = Karakteristik Berwirausaha (Independent Variabel)

X₃ = PerilakuWirausaha (Independent Variabel)

a = Konstanta

b_1, b_2, b_3 = Koefisien Regresi

e = Persentase Kesalahan (5%)

Hasil untuk pengujian analisis regresi linier berganda dapat dilihat pada Tabel 4.10 dibawah ini:

Tabel 4. 10
Hasil Uji Analisis Regresi Linier Berganda

Coefficients ^a					
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	Sig.
		B	Std. Error	Beta	
1	(Constant)	44.011	3.386		.000
	VariabelX1	.014	.042	.028	.003
	VariabelX2	.029	.059	-.042	.007
	Variabelx3	.072	.054	-.114	.004

a. Dependent Variable: VariabelY

- a. Variabel motivasi berwirausaha diperoleh nilai koefisien yang bertanda positif 0,014 dan nilai sig. Sebesar $0,003 < 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan motivasi berwirausaha terhadap keberhasilan usahapada Brilliant Coffee Medan.
- b. Variabel karekteristik berwirausaha diperoleh nilai koefisien yang bertanda positif 0,029 dan nilai sig. Sebesar $0,007 < 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan karekteristik berwirausaha terhadap keberhasilan usahapada Brilliant Coffee Medan.
- c. Variabel prilaku berwirausaha diperoleh nilai koefisien yang bertanda positif 0,072 dan nilai sig. Sebesar $0,004 < 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan

prilaku berwirausaha terhadap keberhasilan usahapada Brilliant Coffee Medan.

4.2.4.2 Hasil Uji Hipotesis

1. Uji Parsial (Uji t)

Uji statistik t pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel penjelas atau independen secara individual dalam menerangkan variasi variabel dependen.

Tabel 4.11
Hasil Uji Parsial (Uji t)

Coefficients ^a					
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t
		B	Std. Error	Beta	
1	(Constant)	44.011	3.386		12.997
	VariabelX1	.014	.042	.028	6.328
	VariabelX2	.029	.059	-.042	4.487
	Variabelx3	.072	.054	-.114	4.336

a. Dependent Variable: VariabelY

- a. Variabel motivasi berwirausaha diperoleh nilai koefisien yang bertanda positif 0,014 dan nilai sig. Sebesar $0,003 < 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan motivasi berwirausaha terhadap keberhasilan usaha pada Brilliant Coffee Medan.
- b. Variabel karekteristik berwirausaha diperoleh nilai koefisien yang bertanda positif 0,029 dan nilai sig. Sebesar $0,007 < 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan

karakteristik berwirausaha terhadap keberhasilan usaha pada Brilliant Coffee Medan.

- c. Variabel perilaku berwirausaha diperoleh nilai koefisien yang bertanda positif 0,072 dan nilai sig. Sebesar $0,004 < 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan perilaku berwirausaha terhadap keberhasilan usahapada Brilliant Coffee Medan.

2. Uji Parsial (Uji F)

Uji statistik F (*simultan*) dilakukan untuk mengetahui apakah variabel bebas (*independent*) secara bersama-sama berpengaruh secara signifikan atau tidak terhadap variabel terikat (*dependen*). Hasil uji secara simultan dapat dilihat dari tabel dibawah ini :

Tabel 12
Hasil Output Uji F

ANOVA ^a					
Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	8.245	3	2.748	7.707	.000 ^b
Residual	528.691	136	3.887		
Total	536.936	139			

a. Dependent Variable: VariabelY

b. Predictors: (Constant), Variabelx3, VariabelX1, VariabelX2

Berdasarkan dari tabel uji F diketahui bahwa terdapat nilai signifikan sebesar 0,000 nilai signifikan ini lebih kecil dari 0,05 artinya bahwa Motivasi Berwirausaha (X_1), Karakteristik Berwirausaha (X_2) dan Prilaku Berwirausaha (X_3) berpengaruh signifikan terhadap Keberhasilan Usaha (Y).

3. Koefisien Determinasi

Dalam uji regresi linier berganda dianalisis pula besarnya koefisien determinasi (r^2) keseluruhan. R^2 digunakan untuk mengukur ketepatan yang paling baik dari analisis regresi berganda. Jika r^2 mendekati 1 (satu) maka dikatakan semakin kuat model tersebut dalam menerangkan variabel bebas terhadap variabel terikat. Sebaliknya jika r^2 mendekati 0 (nol) maka semakin lemah variabel bebas menerangkan variabel terikat.

Tabel 4.13
Hasil Uji Koefisien Determinasi

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.724 ^a	.615	.606	1.972

a. Predictors: (Constant), VariabelX3, VariabelX1, VariabelX2

Dari hasil perhitungan koefisien determinasi pada tabel di atas dikolom Adjusted R Square menunjukkan nilai koefisien determinasi sebesar 0,606 atau 60,6%. Nilai koefisien determinasi sebesar 0,606 tersebut dapat diartikan bahwa variabel independen secara bersama-sama memberikan pengaruh terhadap keberhasilan usaha pada Brilliant Coffee Medan. 60,6% dan sisanya sebesar 39,4% dipengaruhi oleh variabel lain diluar penelitian ini.

4.3 Pembahasan

1. Pengaruh Motivasi Berwirausaha terhadap Keberhasilan Usaha pada Brilliant Coffee Medan.

Berdasarkan hasil uji statistik t, variabel Motivasi Berwirausaha memiliki koefisien yang bertanda positif 0,014 dan nilai signifikansi sebesar $0,003 < 0,05$ yang berarti variabel Motivasi Berwirausaha berpengaruh signifikan terhadap Keberhasilan Usaha pada Brilliant Coffee Medan.

Faktor pertama yang mempengaruhi Keberhasilan Usaha pada Brilliant Coffee Medan adalah Motivasi Berwirausaha. Motivasi berada dalam diri manusia yang tidak terlihat dari luar. Motivasi menggerakkan manusia untuk menampilkan tingkah laku ke arah pencapaian suatu tujuan tertentu. Seseorang dianggap mempunyai motivasi apabila dia mempunyai keinginan berprestasi lebih baik daripada yang lain. Jika seseorang terus-menerus terhambat dalam usahanya untuk memenuhi kebutuhan menyebabkan individu tersebut mengarahkan pada upaya pengurangan karena menimbulkan usaha untuk memenuhi kebutuhan yang lebih rendah. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Yusniar (2017) yang menyatakan bahwa secara parsial diperoleh nilai $\text{sig} < \alpha$ berarti bahwa variabel Motivasi Usaha dapat mempengaruhi Keberhasilan Usaha pada usaha industri kecil batu bata di kecamatan Muara Batu dan Dewantara Kabupaten Aceh Utara.

2. Pengaruh Karakteristik Wirausaha terhadap Keberhasilan Usaha pada Brilliant Coffee Medan.

Berdasarkan hasil uji statistik t, variabel Karakteristik Wirausaha memiliki koefisien yang bertanda positif 0,029 dan nilai signifikansi sebesar $0,007 < 0,05$ yang berarti variabel Karakteristik Wirausaha berpengaruh positif terhadap Keberhasilan Usaha pada Brilliant Coffee Medan.

Faktor kedua yang mempengaruhi Keberhasilan Usaha pada Brilliant Coffee Medan adalah Karakteristik Wirausaha. Wirausaha adalah orang yang mengorganisasi dan mengarahkan usaha baru yang memiliki sifat-sifat kewirausahaan seperti berani mengambil resiko, memiliki kreativitas yang tinggi, memiliki komitmen, memiliki sikap kemandirian dan memiliki rasa bertanggung jawab dalam pekerjaannya yang terkait dengan proses mengelola usahanya. Kebanyakan pelaku usaha coffee dimedan belajar menjadi wirausaha, selalu mengikuti dan mempelajari keberhasilan para wirausaha yang berpengalaman.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Herawaty & Yustien, 2019), (Apriliani & Widiyanto, 2018) dan (Pradana, 2019) yang menyatakan bahwa karakteristik wirausaha berpengaruh terhadap keberhasilan usaha.

3. Pengaruh Prilaku Berwirausaha terhadap Keberhasilan Usaha pada Brilliant Coffee Medan.

Berdasarkan hasil uji statistik t, variabel Karakteristik Wirausaha memiliki koefisien yang bertanda positif 0,072 dan nilai signifikansi

0,004 < 0,05 yang berarti variabel perilaku berwirausaha berpengaruh positif terhadap keberhasilan usaha pada Brilliant Coffee Medan.

Faktor ketiga yang mempengaruhi keberhasilan usaha pada Brilliant Coffee Medan adalah perilaku berwirausaha. Tingkah laku atau perilaku seseorang individu terbentuk karena adanya suatu interaksi antara seseorang individu dengan lingkungannya. Perilaku kewirausahaan yang dimiliki oleh seorang wirausaha pada kenyataannya memang perlu dikembangkan, misalnya dengan menambah pengetahuan wawasan. Penambahan pengetahuan dan wawasan itu seharusnya dilakukan secara bertahap dan terus menerus melalui proses belajar. Terkadang setiap proses belajar itu tidak disadari sebagai alat dalam mengembangkan perilaku kewirausahaan, karena biasanya itu dianggap sebagai bagian dari pengalaman. Padahal pengalaman itu sendiri dapat dijadikan cermin untuk selalu menentukan yang terbaik di masa yang akan datang. Dengan pengalaman pengalaman itu pula setiap wirausaha diharapkan selalu belajar dan belajar untuk menambah pengetahuannya.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Ahmad Ali Masykuri dan Yoyok Soesatyo (2019) Hasil penelitian menunjukkan bahwa besarnya pengaruh perilaku kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha adalah sebesar 33%. Hal ini menunjukkan bahwa para pengusaha songkokdi Kecamatan Bungah Kabupaten Gresik harus mengoptimalkan perilaku kewirausahaan untuk meningkatkan keberhasilan usaha. Karena perilaku kewirausahaan memiliki pengaruh yang positif terhadap keberhasilan usaha.

4. Pengaruh Motivasi Berwirausaha, Karakteristik Berwirausaha dan Prilaku Berwirausaha berpengaruh terhadap Keberhasilan Usaha pada Brilliant Coffee Medan.

Berdasarkan dari tabel uji F diketahui bahwa terdapat nilai signifikan sebesar 0,000 nilai signifikan ini lebih kecil dari 0,05 artinya bahwa Motivasi Berwirausaha, Karakteristik Berwirausaha dan Prilaku Berwirausaha berpengaruh signifikan terhadap Keberhasilan Usahapada Brilliant Coffee Medan.

Keberhasilan usaha biasanya dicirikan dengan membesarnya skala usaha yang dimilikinya. Hal tersebut bisa dilihat dari volume produksinya yang tadi nya bisa menghabiskan sejumlah bahan baku perhari meningkat menjadi mampu mengolah bahan baku yang lebih banyak dengan meningkatnya bahan baku yang dibutuhkan berarti meningkat pada jumlah buruhnya (baik buruh produksi maupun pemasaran) sekaligus dicirikan perluasan jaringan pemasaran.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan penelitian yang telah dilakukan maka dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Variabel Motivasi Berwirausaha berpengaruh signifikan dan positif terhadap keberhasilan usaha pada Brilliant Coffee Medan.
2. Variabel Karakteristik wirausaha berpengaruh signifikan dan positif terhadap keberhasilan usaha pada Brilliant Coffee Medan.
3. Variabel Prilaku Berwirausaha berpengaruh signifikan dan positif terhadap keberhasilan usaha pada Brilliant Coffee Medan.
4. Variabel Motivasi Berwirausaha, Karakteristik Berwirausaha dan Prilaku Berwirausaha berpengaruh signifikan dan positif terhadap keberhasilan usaha pada Brilliant Coffee Medan.

5.2 Implikasi Manajerial

Berdasarkan analisa yang telah peneliti lakukan, maka didapatkan hasil implikasi yang dapat diberikan kepada perusahaan dimana :

1. Brilliant Coffee Medan harus memperhatikan terkait dengan Motivasi agar dapat meningkatkan Keberhasilan Usaha, dengan cara sebagai berikut :
 - a. Meningkatkan proses kerja baru dimana konsumen dapat melihat secara langsung bagaimana proses dari pembuatan hingga racikan serta kualitas dari produk yang digunakan Brilliant Coffee dapat terjamin dari bahan baku yang digunakan yang dapat dilihat secara langsung oleh

konsumen yang membeli.

- b. Memberikan serta memenuhi ekspektasi dari konsumen dengan terus melakukan perbaikan serta melakukan saran dan masukan yang diberikan oleh calon konsumen yang bertujuan agar produk yang diharapkan oleh konsumen dapat berkembang lebih baik lagi.
2. Brilliant Coffee diharapkan dapat mempertahankan Karakteristas yang telah ada dengan memperhatikan :
 - a. Mempertahankan dan menjaga kreativitas yang diterapkan di produk- produk makanan yang ditawarkan seperti : menciptakan dan mengembangkan kemasan baru yang lebih unik dan lebih efisien untuk dibawa oleh konsumen serta mempertahankan cita rasa makanan yang akan ditawarkan kepada konsumen.
 - b. Pemilik kopi dapat mencari ide-ide kreatif lainnya berdasarkan survey dan kotak saran yang bisa di taruh di dekat toko agar konsumen dapat

5.3 Saran

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan, dan kesimpulan yang diperoleh, maka saran yang dapat diberikan sebagai berikut :

1. Untuk penelitian selanjutnya sebaiknya menambahkan faktor lain yang memiliki kemungkinan berpengaruh terhadap keberhasilan usaha sehingga dapat memperluas kajian mengenai penelitian di bidang keberhasilan usaha.
2. Untuk penelitian selanjutnya sebaiknya menambahkan teknik lain selain kuesioner dalam mengumpulkan data mengenai keberhasilan usaha,

sehingga jawaban yang diperoleh dari responden terkait pernyataan yang diajukan saat penelitian dapat lebih akurat.

3. Untuk penerus pelaku usaha khususnya coffe selanjutnya harus meningkatkan pendidikan yang lebih tinggi lagi atau mengikuti pelatihan khusus pembuatan laporan keuangan yang benar supaya bisa mem ' ' dan berhasil dalam menjalankan usaha.

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 Ismaliyah 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., Januariy, 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.
- 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.

Tirtayasa, S., Yusri, M., & Rinaldi, M. (2022). Business Strategies of MSMEs During COVID-19, Deli Serdang, Indonesia. *KnE Social Sciences*, 434-441.

Wahyuni, P., Rinaldi, M., & Saputra, A. E. (2022). The Effect of Accounting Information Systems And Internal Audits on Internal Control at PT. Sierra Mandiri Distribusindo. *Enrichment: Journal of Management*, 12(2), 1673-1679.

Lampiran 2 : Distribusi Jawaban berdasarkan Jenis Kelamin dan Pekerjaan

Jenis Kelamin					
		Frequency	Percent	ValidPercent	Cumulativ ePercent
Valid	Pria	91	65%	65%	65%
	Wanita	49	35%	35%	100%
	Total	140	100%	100.	

Pekerjaan					
		Frequency	Percent	ValidPercent	Cumulativ ePercent
Valid	Pelajar	10	7%	7%	7%
	Wirausaha	24	17%	17%	24%
	Karyawan/Pegawai	87	62%	62%	86%
	IbuRumahTangga	19	14%	14%	100%
	Total	140	100%	100%	

Lampiran 3: Uji Validitas dan Reliabilitas Variabel Y

Correlations

		Item1	Item2	Item3	Item4	Item5	Item6	Item7	Item8	Item9	Item10	VariabelY
Item1	Pearson Correlation	1	-.494**	-.265**	.267**	.164	.000	-.088	-.091	.188	-.062	.326**
	Sig. (2-tailed)		.000	.002	.001	.053	.998	.302	.287	.026	.468	.007
	N	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
Item2	Pearson Correlation	-.494**	1	.090	-.063	-.011	.080	-.046	.083	-.245**	.189	.453**
	Sig. (2-tailed)	.000		.293	.458	.898	.348	.592	.331	.004	.025	.003
	N	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
Item3	Pearson Correlation	-.265**	.090	1	-.448**	-.528**	.187	.104	.104	.171	-.287**	.524**
	Sig. (2-tailed)	.002	.293		.000	.000	.027	.223	.221	.044	.001	.778
	N	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
Item4	Pearson Correlation	.267**	-.063	-.448**	1	.366**	-.115	-.086	-.092	-.237**	.429**	.439**
	Sig. (2-tailed)	.001	.458	.000		.000	.175	.311	.282	.005	.000	.000
	N	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
Item5	Pearson Correlation	.164	-.011	-.528**	.366**	1	-.314**	-.225**	.171	-.276**	.387**	.362**
	Sig. (2-tailed)	.053	.898	.000	.000		.000	.008	.044	.001	.000	.000
	N	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
Item6	Pearson Correlation	.000	.080	.187	-.115	-.314**	1	.062	-.053	.307**	-.339**	.357**
	Sig. (2-tailed)	.998	.348	.027	.175	.000		.468	.534	.000	.000	.002
	N	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
Item7	Pearson Correlation	-.088	-.046	.104	-.086	-.225**	.062	1	-.673**	.232**	-.196	.409**
	Sig. (2-tailed)	.302	.592	.223	.311	.008	.468		.000	.006	.021	.913
	N	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
Item8	Pearson Correlation	-.091	.083	.104	-.092	.171	-.053	-.673**	1	-.220**	.211	.327**
	Sig. (2-tailed)	.287	.331	.221	.282	.044	.534	.000		.009	.012	.007
	N	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
Item9	Pearson Correlation	.188	-.245**	.171	-.237**	-.276**	.307**	.232**	-.220**	1	-.390**	.432**
	Sig. (2-tailed)	.026	.004	.044	.005	.001	.000	.006	.009		.000	.121
	N	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
Item10	Pearson Correlation	-.062	.189	-.287**	.429**	.387**	-.339**	-.196	.211	-.390**	1	.496**
	Sig. (2-tailed)	.468	.025	.001	.000	.000	.000	.021	.012	.000		.000
	N	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
VariabelY	Pearson Correlation	.226**	.253**	.024	.439**	.362**	.257**	-.009	.227**	.132	.496**	1
	Sig. (2-tailed)	.007	.003	.778	.000	.000	.002	.913	.007	.121	.000	
	N	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140

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

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

Case Processing Summary			
		N	%
Cases	Valid	140	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	140	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha ^a	N of Items
.721	10

a. The value is negative due to a negative average covariance among items. This violates reliability model assumptions. You may want to check item codings.

Lampiran 4 : Uji Validitas dan Reliabilitas Variabel X₁

Correlations												
		Item1	Item2	Item3	Item4	Item5	Item6	Item7	Item8	Item9	Item10	VariabelX 1
Item1	Pearson Correlation	1	.302**	.033	.047	-.084	.287**	.026	.018	.031	.197*	.457
	Sig. (2-tailed)		.000	.703	.583	.326	.001	.757	.833	.714	.019	.504
	N	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
Item2	Pearson Correlation	.302**	1	.425**	-.082	-.025	.190*	.030	-.089	.021	.113	.489
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.334	.766	.025	.722	.297	.807	.185	.295
	N	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
Item3	Pearson Correlation	.033	.425**	1	-.034	-.107	.133	.264**	.158	.124	.233**	.515
	Sig. (2-tailed)	.703	.000		.693	.208	.118	.002	.062	.145	.006	.863
	N	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
Item4	Pearson Correlation	.047	-.082	-.034	1	.212*	-.184*	-.025	.004	.066	-.105	.337
	Sig. (2-tailed)	.583	.334	.693		.012	.030	.773	.965	.438	.216	.666
	N	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
Item5	Pearson Correlation	-.084	-.025	-.107	.212*	1	.168*	-.183*	-.232**	.027	.102	.442
	Sig. (2-tailed)	.326	.766	.208	.012		.048	.031	.006	.753	.232	.093
	N	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
Item6	Pearson Correlation	.287**	.190*	.133	-.184*	.168*	1	.205*	-.047	-.087	.020	.465
	Sig. (2-tailed)	.001	.025	.118	.030	.048		.015	.581	.307	.816	.444
	N	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
Item7	Pearson Correlation	.026	.030	.264**	-.025	-.183	.205*	1	.400**	-.119	-.056	.341
	Sig. (2-tailed)	.757	.722	.002	.773	.031	.015		.000	.162	.508	.096
	N	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
Item8	Pearson Correlation	.018	-.089	.158	.004	-.232**	-.047	.400**	1	.072	-.154	.310
	Sig. (2-tailed)	.833	.297	.062	.965	.006	.581	.000		.398	.070	.198
	N	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
Item9	Pearson Correlation	.031	.021	.124	.066	.027	-.087	-.119	.072	1	.307**	.343**
	Sig. (2-tailed)	.714	.807	.145	.438	.753	.307	.162	.398		.000	.004
	N	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
Item10	Pearson Correlation	.197*	.113	.233**	-.105	.102	.020	-.056	-.154	.307**	1	.458
	Sig. (2-tailed)	.019	.185	.006	.216	.232	.816	.508	.070	.000		.062
	N	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
Variabel IX1	Pearson Correlation	.057	-.089	.015	-.037	.142	-.065	-.141	-.110	.243**	.158	1
	Sig. (2-tailed)	.504	.295	.863	.666	.093	.444	.096	.198	.004	.062	
	N	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140

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

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

Case Processing Summary			
		N	%
Cases	Valid	140	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	140	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.858	10

Lampiran 5 : Uji Validitas dan Reliabilitas Variabel X₂

Correlations												
		Item1	Item2	Item3	Item4	Item5	Item6	Item7	Item8	Item9	Item10	VariabelX2
Item1	Pearson Correlation	1	-.098	-.112	-.152	.194*	.208*	-.126	-.317**	-.181*	-.160	.353
	Sig. (2-tailed)		.249	.187	.073	.022	.014	.137	.000	.033	.059	.532
	N	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
Item2	Pearson Correlation	-.098	1	.315**	.185*	-.098	-.138	.188*	.270**	.242**	.019	.506**
	Sig. (2-tailed)	.249		.000	.028	.248	.104	.026	.001	.004	.823	.000
	N	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
Item3	Pearson Correlation	-.112	.315**	1	.306**	.275**	.270**	.196*	.263**	.223**	.155	.501**
	Sig. (2-tailed)	.187	.000		.000	.001	.001	.020	.002	.008	.067	.000
	N	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
Item4	Pearson Correlation	-.152	.185*	.306**	1	-.093	-.167*	.368**	.195	.169*	.047	.527**
	Sig. (2-tailed)	.073	.028	.000		.277	.049	.000	.021	.046	.582	.000
	N	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
Item5	Pearson Correlation	.194*	-.098	-.275**	-.093	1	.420**	-.194*	-.281**	-.110	-.059	.427
	Sig. (2-tailed)	.022	.248	.001	.277		.000	.022	.001	.197	.490	.136
	N	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
Item6	Pearson Correlation	.208*	-.138	-.270**	-.167*	.420**	1	-.296**	-.333**	-.195*	-.166*	.411
	Sig. (2-tailed)	.014	.104	.001	.049	.000		.000	.000	.021	.050	.899
	N	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
Item7	Pearson Correlation	-.126	.188*	.196*	.368**	-.194*	.296**	1	.378**	.306**	-.028	.518**
	Sig. (2-tailed)	.137	.026	.020	.000	.022	.000		.000	.000	.741	.000
	N	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
Item8	Pearson Correlation	-.317**	.270**	.263**	.195*	.281**	.333**	.378**	1	.254**	.138	.438**
	Sig. (2-tailed)	.000	.001	.002	.021	.001	.000	.000		.002	.104	.000
	N	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
Item9	Pearson Correlation	-.181*	.242**	.223**	.169*	-.110	-.195*	.306**	.254**	1	.261**	.560**
	Sig. (2-tailed)	.033	.004	.008	.046	.197	.021	.000	.002		.002	.000
	N	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
Item10	Pearson Correlation	-.160	.019	.155	.047	-.059	-.166*	-.028	.138	.261**	1	.369**
	Sig. (2-tailed)	.059	.823	.067	.582	.490	.050	.741	.104	.002		.000
	N	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
VariabelX2	Pearson Correlation	.053	.506**	.501**	.527**	.127	-.011	.518**	.438**	.560**	.369**	1
	Sig. (2-tailed)	.532	.000	.000	.000	.136	.899	.000	.000	.000	.000	
	N	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140

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

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

Case Processing Summary			
		N	%
Cases	Valid	140	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	140	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.765	10

Lampiran 6 : Uji Validitas dan Reliabilitas Variabel X₃

Correlations											
	Item1	Item2	Item3	Item4	Item5	Item6	Item7	Item8	Item9	Item10	VariabelX3
Item1 Pearson Correlation	1	.062	.336**	-.129	.351**	.229**	.134	.248**	.490**	.467**	.595**
Sig. (2-tailed)		.466	.000	.130	.000	.006	.114	.003	.000	.000	.000
N	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
Item2 Pearson Correlation	.062	1	.118	-.197	-.071	-.025	-.088	-.118	.256**	-.166	.386*
Sig. (2-tailed)	.466		.166	.019	.407	.770	.301	.165	.002	.050	.028
N	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
Item3 Pearson Correlation	.336**	.118	1	-.061	-.070	.081	-.035	-.042	.350**	.392**	.353**
Sig. (2-tailed)	.000	.166		.473	.408	.340	.679	.622	.000	.000	.000
N	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
Item4 Pearson Correlation	-.129	-.197	-.061	1	-.008	-.053	-.107	-.098	.056	.018	.436
Sig. (2-tailed)	.130	.019	.473		.921	.534	.210	.249	.509	.833	.110
N	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
Item5 Pearson Correlation	.351**	-.071	-.070	-.008	1	.128	.040	.077	-.179	.056	.381**
Sig. (2-tailed)	.000	.407	.408	.921		.131	.638	.364	.034	.510	.000
N	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
Item6 Pearson Correlation	.229**	-.025	.081	-.053	.128	1	.168	.096	-.157	.219**	.471**
Sig. (2-tailed)	.006	.770	.340	.534	.131		.047	.257	.063	.009	.000
N	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
Item7 Pearson Correlation	.134	-.088	-.035	-.107	.040	.168	1	.130	.117	.221**	.442**
Sig. (2-tailed)	.114	.301	.679	.210	.638	.047		.124	.169	.009	.000
N	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
Item8 Pearson Correlation	.248**	-.118	-.042	-.098	.077	.096	.130	1	.092	.198	.442**
Sig. (2-tailed)	.003	.165	.622	.249	.364	.257	.124		.281	.019	.000
N	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
Item9 Pearson Correlation	.490**	.256**	.350**	.056	-.179	-.157	.117	.092	1	-.229**	.340
Sig. (2-tailed)	.000	.002	.000	.509	.034	.063	.169	.281		.006	.640
N	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
Item10 Pearson Correlation	.467**	-.166	.392**	.018	.056	.219**	.221**	.198	.229**	1	.588**
Sig. (2-tailed)	.000	.050	.000	.833	.510	.009	.009	.019	.006		.000
N	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
VariabelX3 Pearson Correlation	.595**	.186	.353**	.136	.381**	.471**	.442**	.442**	.040	.588**	1
Sig. (2-tailed)	.000	.028	.000	.110	.000	.000	.000	.000	.640	.000	
N	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140

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

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

Case Processing Summary			
		N	%
Cases	Valid	140	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	140	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.662	10

Lampiran 6 : Tabulasi Hasil Angket Responden Variabel Y

No	Distribusi Jawaban Variabel Y										Total
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
1	4	4	3	5	5	5	5	3	5	3	42
2	3	5	5	4	5	4	4	5	4	5	44
3	4	4	3	5	4	4	5	3	3	3	38
4	3	5	5	4	3	5	4	5	3	5	42
5	4	4	3	3	4	4	5	3	5	4	39
6	3	5	5	4	3	5	4	5	4	5	43
7	4	4	3	5	4	4	5	3	5	5	42
8	3	5	5	3	3	5	4	5	4	5	42
9	4	4	3	5	4	4	5	3	5	3	40
10	3	5	5	4	3	3	4	5	4	4	40
11	4	4	3	5	4	4	5	3	5	3	40
12	2	5	5	3	3	5	4	5	4	4	40
13	4	4	3	5	4	4	5	3	5	4	41
14	3	5	5	4	3	5	4	5	4	5	43
15	4	4	3	5	4	4	5	3	3	3	38
16	3	5	5	4	3	5	4	5	4	4	42
17	4	4	2	3	4	4	5	3	5	3	37
18	3	5	5	4	3	5	4	5	4	5	43
19	4	4	3	5	4	4	5	3	5	4	41
20	3	2	5	4	3	3	4	5	4	5	38
21	4	4	3	3	4	4	5	3	5	3	38
22	3	5	5	2	3	5	4	5	4	3	39
23	4	4	3	5	4	3	5	3	5	4	40
24	3	5	5	4	2	4	4	5	4	5	41
25	4	4	5	5	2	2	5	3	5	4	39
26	3	5	5	4	4	4	2	5	4	5	41
27	4	4	5	5	3	5	5	2	5	5	43
28	3	5	5	4	4	4	4	5	3	4	41
29	4	4	5	5	3	5	5	3	3	2	39
30	3	5	5	4	4	4	4	5	4	4	42
31	4	4	5	5	3	5	5	3	5	2	41
32	3	5	5	4	4	4	4	5	4	5	43
33	4	4	5	5	3	5	5	3	5	4	43
34	3	5	5	4	4	4	4	5	1	1	36
35	4	4	5	3	3	5	5	1	5	5	40
36	3	5	5	4	4	4	1	5	4	4	39
37	4	4	5	5	3	1	5	3	5	5	40
38	3	5	5	3	1	3	4	5	4	5	38
39	4	4	5	5	3	5	5	3	5	4	43
40	4	4	4	1	4	3	5	5	5	3	38
41	3	5	1	5	3	5	5	4	4	4	39
42	4	4	4	3	4	4	5	5	5	3	41
43	3	5	3	5	3	5	5	4	4	5	42
44	4	1	4	4	4	4	5	5	5	3	39

45	3	5	3	5	3	5	4	4	4	5	41
46	4	4	4	3	4	3	3	5	3	4	37
47	3	5	3	5	5	4	4	4	4	5	42
48	4	4	4	4	3	3	3	5	5	3	38
49	1	5	3	3	5	4	4	4	4	4	37
50	4	4	4	4	3	5	3	5	5	3	40
51	3	5	3	5	5	4	4	4	4	5	42
52	4	4	4	4	3	5	3	5	5	3	40
53	3	5	3	5	5	4	4	4	4	4	41
54	4	4	4	4	3	5	3	5	5	3	40
55	3	5	3	5	5	4	4	4	4	5	42
56	2	4	4	4	3	5	3	5	5	4	39
57	3	5	3	5	5	4	4	4	4	5	42
58	4	2	4	4	3	5	3	5	5	3	38
59	3	5	3	2	4	3	4	4	4	5	37
60	4	4	2	4	3	3	2	2	2	3	29
61	3	5	3	5	4	4	4	4	3	5	40
62	4	4	4	4	3	5	3	5	5	3	40
63	3	5	3	5	4	4	4	4	4	5	41
64	4	4	4	4	3	5	3	5	5	3	40
65	3	5	3	5	4	4	4	4	4	5	41
66	4	4	4	4	3	5	4	4	5	3	40
67	3	5	3	5	4	4	3	5	4	5	41
68	4	4	4	4	3	5	4	4	5	3	40
69	3	5	3	5	4	4	3	5	4	5	41
70	4	4	4	4	3	5	4	4	5	3	40
71	3	5	3	5	4	3	3	5	4	5	40
72	4	4	4	4	3	3	4	4	5	3	38
73	3	5	3	5	4	4	3	5	3	5	40
74	4	4	4	4	3	5	4	4	5	3	40
75	3	5	3	5	4	4	3	5	4	5	41
76	4	4	4	4	3	5	4	4	5	3	40
77	4	4	4	4	4	4	3	5	5	3	40
78	3	3	3	5	3	5	4	4	4	5	39
79	4	4	4	4	4	4	3	5	5	3	40
80	5	3	3	5	5	4	4	4	4	5	42
81	4	4	4	4	3	5	3	5	5	3	40
82	5	3	3	5	5	4	4	4	4	5	42
83	4	4	4	4	3	5	3	5	5	3	40
84	5	3	3	5	5	4	4	4	4	5	42
85	4	4	4	4	3	5	3	5	5	3	40
86	5	3	3	5	5	3	4	4	4	5	41
87	4	4	4	4	3	5	4	4	5	3	40
88	5	3	3	5	5	4	3	5	4	5	42
89	4	4	4	4	3	5	4	4	5	3	40
90	5	3	3	5	5	4	3	5	4	5	42
91	4	4	4	4	3	3	4	4	3	3	36

92	5	3	3	5	5	4	3	5	4	5	42
93	4	4	4	4	3	5	4	4	5	3	40
94	5	3	3	5	5	4	3	5	4	5	42
95	4	4	4	4	3	5	4	4	5	3	40
96	5	3	3	5	5	4	3	5	4	5	42
97	4	4	4	4	3	5	4	4	5	3	40
98	5	3	3	5	5	4	3	5	4	5	42
99	4	4	4	4	3	5	4	4	5	3	40
100	5	3	3	5	4	4	3	5	4	5	41
101	4	4	4	4	3	5	4	4	5	3	40
102	5	3	3	5	4	4	3	5	3	5	40
103	4	4	4	4	3	5	4	4	5	3	40
104	5	3	3	5	4	3	3	5	4	5	40
105	4	4	4	4	3	5	4	4	5	3	40
106	5	3	3	5	4	4	3	5	4	5	41
107	5	4	4	4	3	5	4	4	5	3	41
108	4	3	3	5	4	3	5	4	4	5	40
109	5	4	4	4	3	5	4	4	5	3	41
110	4	3	3	5	4	4	3	5	3	5	39
111	5	4	4	4	3	5	4	4	5	3	41
112	4	3	3	5	4	3	3	5	4	5	39
113	5	4	4	4	3	5	4	4	5	3	41
114	4	4	4	4	4	4	3	5	5	3	40
115	5	5	3	5	3	5	4	4	4	5	43
116	4	4	4	4	4	4	3	5	5	3	40
117	5	5	3	5	3	5	4	4	4	5	43
118	4	4	4	4	4	4	3	5	5	3	40
119	5	5	3	5	3	5	4	4	4	5	43
120	4	4	4	4	4	4	4	4	5	3	40
121	5	5	3	5	5	4	3	5	4	5	44
122	4	4	4	4	3	5	4	4	5	3	40
123	5	5	3	5	5	4	3	5	4	5	44
124	4	4	4	4	3	5	4	4	5	3	40
125	5	5	3	5	5	4	3	5	4	5	44
126	4	4	4	4	3	5	4	4	5	3	40
127	5	5	3	5	5	4	3	5	4	5	44
128	4	4	4	4	3	5	4	4	5	3	40
129	5	5	3	5	5	4	3	5	4	5	44
130	4	4	4	4	3	5	4	4	5	3	40
131	5	5	3	5	5	4	3	5	4	5	44
132	4	4	4	4	3	5	4	4	5	3	40
133	5	5	3	5	5	4	3	5	4	5	44
134	4	4	4	4	3	5	4	4	5	3	40
135	3	5	3	5	5	4	3	5	4	5	42
136	4	4	4	4	3	5	4	4	5	3	40
137	3	5	3	5	5	4	3	5	4	5	42
138	4	4	4	4	5	5	4	4	5	3	42

139	3	5	3	5	5	4	3	5	4	5	42
140	4	4	4	4	5	5	4	4	5	3	42

Lampiran 7 : Tabulasi Hasil Angket Responden Variabel X₁

No	Distribusi Jawaban Variabel X1										Total
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
1	3	3	4	5	5	5	5	5	3	3	41
2	4	4	5	3	4	4	4	4	4	4	40
3	5	3	4	3	5	5	5	5	3	5	43
4	3	4	5	3	4	4	4	4	4	3	38
5	3	3	4	3	5	5	5	5	3	5	41
6	4	4	5	2	3	4	4	4	4	4	38
7	5	3	4	4	4	5	5	5	3	5	43
8	4	4	5	2	3	4	4	4	4	4	38
9	5	3	4	4	2	5	5	5	3	5	41
10	4	4	5	5	3	4	4	4	4	4	41
11	3	3	4	4	4	5	5	5	3	5	41
12	4	4	5	1	2	4	4	4	4	4	36
13	3	3	4	4	1	2	5	5	3	3	33
14	4	4	5	5	3	1	4	4	4	4	38
15	2	3	4	2	3	4	4	5	3	1	31
16	4	4	5	4	4	5	5	4	4	4	43
17	2	3	4	2	3	4	4	5	3	3	33
18	4	2	5	4	2	5	5	4	4	3	38
19	5	3	4	5	3	4	4	5	3	5	41
20	4	4	5	4	4	5	5	4	4	4	43
21	1	2	4	1	2	4	4	5	3	3	29
22	4	1	2	4	1	2	2	4	4	4	28
23	5	3	1	5	3	1	1	5	3	1	28
24	4	4	2	2	3	4	4	4	4	3	34
25	5	3	4	4	4	5	5	5	3	3	41
26	4	4	2	2	3	4	4	4	4	4	35
27	5	3	4	4	2	5	1	5	3	5	37
28	3	4	5	5	3	4	4	1	4	4	37
29	5	3	4	4	4	5	5	5	3	5	43
30	3	4	5	1	2	4	4	4	1	4	32
31	5	3	4	4	1	2	2	5	3	3	32
32	4	4	5	5	3	1	4	4	4	4	38
33	3	3	4	2	3	4	2	2	3	3	29
34	4	4	5	4	4	5	4	2	4	4	40
35	5	3	4	2	3	4	5	5	2	2	35
36	3	4	5	4	2	5	4	4	4	3	38
37	5	3	4	5	3	4	5	5	3	2	39

38	3	4	5	4	4	5	4	4	4	4	41
39	5	3	4	1	2	4	5	5	3	5	37
40	4	4	4	4	1	2	4	4	4	4	35
41	5	3	5	5	3	1	5	5	5	5	42
42	4	4	4	2	3	4	4	4	4	4	37
43	5	3	5	4	4	5	5	5	5	3	44
44	4	4	4	2	3	4	4	5	4	4	38
45	5	3	5	4	2	5	5	5	5	3	42
46	4	4	4	5	3	4	4	5	4	4	41
47	5	3	5	4	4	5	5	5	5	5	46
48	4	4	4	1	2	4	4	5	4	4	36
49	3	3	5	4	1	2	5	5	5	5	38
50	4	4	4	5	3	1	4	5	4	4	38
51	5	3	5	2	3	4	5	5	5	5	42
52	4	4	4	4	4	5	4	5	4	4	42
53	5	3	5	2	3	4	5	5	5	5	42
54	4	4	4	4	2	5	4	5	4	4	40
55	5	3	5	5	3	4	5	5	5	5	45
56	4	4	4	4	4	5	4	5	4	4	42
57	5	3	5	1	2	4	5	5	5	5	40
58	4	4	4	4	1	2	4	5	4	4	36
59	3	3	5	5	3	1	5	5	5	5	40
60	4	4	4	2	3	4	4	5	4	4	38
61	5	3	5	4	4	5	5	5	5	5	46
62	4	4	4	2	3	4	4	5	4	4	38
63	3	3	5	4	2	5	5	5	5	5	42
64	4	4	4	5	3	4	4	5	4	4	41
65	5	3	5	4	4	5	5	5	5	5	46
66	4	4	4	1	2	4	4	5	4	4	36
67	5	3	5	4	1	2	5	5	5	5	40
68	3	4	4	5	3	1	4	4	4	4	36
69	5	5	5	2	3	4	5	5	5	5	44
70	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	41
71	3	5	5	2	3	4	2	3	4	5	36
72	4	4	4	4	2	5	4	4	5	4	40
73	5	5	5	5	3	4	2	3	4	5	41
74	4	4	4	4	4	5	4	2	5	4	40
75	5	5	5	1	2	4	5	3	4	5	39
76	4	4	4	4	1	2	4	4	5	4	36
77	5	5	5	5	3	1	1	2	4	5	36
78	4	4	4	4	5	3	4	1	2	4	35
79	5	5	5	3	4	3	5	3	1	5	39
80	4	4	4	4	5	3	4	5	4	4	41
81	5	5	5	3	4	5	5	5	5	5	47
82	4	4	4	4	5	4	4	5	4	4	42
83	5	5	5	3	4	5	2	3	4	5	41
84	4	4	4	4	5	4	4	4	5	4	42

85	5	5	5	3	4	5	2	3	4	5	41
86	4	4	4	4	5	4	4	2	5	4	40
87	5	5	5	3	4	5	5	3	4	5	44
88	4	4	4	4	5	4	4	4	5	4	42
89	5	5	5	3	4	5	1	2	4	5	39
90	4	4	4	4	5	4	4	1	2	4	36
91	5	5	5	3	4	5	5	3	1	5	41
92	4	4	4	4	5	4	4	5	4	4	42
93	5	5	5	3	4	5	2	3	4	5	41
94	2	3	4	4	5	4	4	4	5	4	39
95	4	4	5	3	4	5	2	3	4	5	39
96	2	3	4	4	5	3	4	2	5	4	36
97	4	2	5	3	4	3	5	3	4	5	38
98	5	3	4	4	5	3	4	4	5	4	41
99	4	4	5	3	4	3	1	2	4	5	35
100	1	2	4	4	5	3	4	1	2	4	30
101	4	1	2	3	4	3	5	3	1	5	31
102	5	3	1	4	5	3	4	5	4	4	38
103	2	3	4	3	4	2	3	4	5	5	35
104	4	4	5	4	5	4	4	5	4	4	43
105	2	3	4	3	4	2	3	4	5	5	35
106	4	2	5	4	5	4	2	5	4	4	39
107	5	3	4	3	4	5	3	4	5	5	41
108	4	4	5	4	5	4	4	5	4	4	43
109	1	2	4	3	4	1	2	4	5	5	31
110	4	1	2	4	5	4	1	2	4	4	31
111	5	3	1	3	4	5	3	1	5	5	35
112	4	4	4	4	5	2	3	4	4	4	38
113	5	5	5	3	4	4	4	5	5	5	45
114	4	4	4	4	5	2	3	4	4	4	38
115	5	5	5	3	4	4	2	5	5	5	43
116	4	4	4	4	5	5	3	4	4	4	41
117	5	5	5	3	4	4	4	5	5	5	45
118	4	4	4	4	5	1	2	4	4	4	36
119	5	5	5	3	4	4	1	2	5	5	39
120	4	4	4	4	5	5	3	1	4	4	38
121	2	3	4	3	4	2	3	4	5	5	35
122	4	4	5	4	5	4	4	5	4	4	43
123	2	3	4	3	4	2	3	4	5	5	35
124	4	2	5	4	5	4	2	5	4	4	39
125	5	3	4	3	4	5	3	4	5	5	41
126	4	4	5	4	5	4	4	5	4	4	43
127	1	2	4	3	4	1	2	4	5	5	31
128	4	1	2	4	5	4	1	2	4	4	31
129	5	3	1	3	4	5	3	1	5	5	35
130	2	3	4	4	5	3	4	5	4	4	38
131	4	4	5	3	4	2	3	4	5	5	39

132	2	3	4	4	5	4	4	5	4	4	39
133	4	2	5	3	4	2	3	4	5	5	37
134	5	3	4	4	5	4	2	5	4	4	40
135	4	4	5	3	4	5	3	4	5	5	42
136	1	2	4	4	5	4	4	5	4	4	37
137	4	1	2	3	4	1	2	4	5	5	31
138	5	3	1	4	5	4	1	2	4	4	33
139	5	3	5	3	4	5	3	1	5	5	39
140	4	4	4	4	5	4	4	5	4	4	42

Lampiran 8 : Tabulasi Hasil Angket Responden Variabel X₂

No	Distribusi Jawaban Variabel X2										Total
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
1	5	3	4	5	4	5	5	4	5	4	44
2	4	4	5	4	4	4	4	5	4	5	43
3	5	3	4	3	4	5	3	4	3	4	38
4	4	5	5	4	4	4	4	5	4	5	44
5	5	3	4	5	5	5	3	4	3	4	41
6	4	4	5	4	4	4	4	5	4	5	43
7	5	5	4	3	5	5	3	4	3	4	41
8	4	4	5	5	4	4	4	5	4	5	44
9	5	4	4	3	5	5	5	4	3	4	42
10	4	4	5	4	4	4	4	5	4	5	43
11	5	4	4	3	5	5	3	4	5	4	42
12	4	4	5	5	4	4	4	5	4	5	44
13	5	4	4	3	5	5	3	4	3	4	40
14	4	4	5	4	4	4	4	5	4	5	43
15	5	4	4	4	5	5	3	4	3	4	41
16	4	4	5	4	4	4	5	5	4	3	42
17	5	4	4	4	5	5	3	4	3	4	41
18	4	4	5	4	4	4	5	5	4	5	44
19	5	5	4	5	5	5	3	4	3	3	42
20	4	4	5	4	4	4	5	5	4	3	42
21	5	5	4	5	5	5	3	4	3	3	42
22	4	4	5	4	4	4	5	5	4	1	40
23	5	4	4	4	5	5	3	4	1	4	39
24	4	4	5	4	4	4	4	1	5	3	38
25	5	4	4	4	5	5	5	4	4	4	44
26	4	4	5	3	4	4	4	5	4	3	40
27	5	4	4	4	5	5	5	4	5	3	44
28	4	4	5	5	4	4	4	5	4	5	44
29	5	4	4	4	5	5	4	4	4	3	42
30	4	4	5	5	4	4	5	5	4	3	43

31	1	4	4	4	5	5	4	4	4	4	39
32	4	4	5	4	4	4	4	5	4	5	43
33	5	1	4	4	5	5	4	4	4	4	40
34	4	5	1	4	4	4	4	5	4	3	38
35	5	4	4	5	5	5	4	4	4	4	44
36	4	5	5	4	1	4	4	5	4	3	39
37	5	4	4	4	5	1	4	4	4	4	39
38	4	4	5	4	4	4	4	5	4	5	43
39	5	4	4	4	5	5	4	4	4	3	42
40	5	3	4	3	4	5	3	4	3	4	38
41	4	4	5	5	4	4	5	5	4	5	45
42	5	3	4	3	4	5	3	4	3	4	38
43	4	4	5	4	4	4	5	5	4	5	44
44	5	3	4	3	5	5	3	4	3	4	39
45	4	4	5	4	4	4	4	5	5	5	44
46	5	3	4	3	5	5	3	4	3	4	39
47	4	4	5	4	4	4	4	5	4	5	43
48	5	4	4	3	5	5	3	4	5	4	42
49	4	4	5	4	4	4	4	5	4	5	43
50	5	4	4	3	5	5	3	4	3	4	40
51	4	4	5	4	4	4	4	5	4	5	43
52	5	4	4	3	5	5	5	4	3	3	41
53	5	5	4	3	4	5	3	4	3	4	40
54	4	4	5	5	4	4	5	5	4	3	43
55	5	3	4	3	4	5	3	4	3	4	38
56	4	4	5	4	4	4	4	5	4	5	43
57	5	3	4	3	5	5	3	4	3	3	38
58	4	4	5	4	4	4	4	5	4	5	43
59	5	3	4	3	5	5	3	4	3	4	39
60	4	5	5	4	4	4	4	5	4	5	44
61	5	4	4	3	5	5	3	4	5	4	42
62	4	4	5	4	4	4	4	5	4	5	43
63	5	5	4	3	5	5	3	4	5	4	43
64	4	4	5	4	4	4	4	5	5	5	44
65	5	5	4	3	5	5	3	4	3	4	41
66	5	3	4	3	4	5	3	4	3	4	38
67	4	4	5	4	4	4	5	5	4	5	44
68	5	3	4	5	4	5	5	4	3	4	42
69	4	4	5	4	4	4	4	5	4	3	41
70	5	3	4	5	5	5	5	4	3	4	43
71	4	5	5	4	4	4	4	5	4	5	44
72	5	3	4	5	5	5	3	4	3	4	41
73	4	4	5	4	4	4	5	5	4	3	42
74	5	4	4	5	5	5	3	4	5	4	44
75	4	4	5	4	1	4	4	5	4	5	40
76	5	4	4	3	1	5	5	4	3	3	37
77	4	1	5	5	4	4	4	5	5	5	42

78	1	1	1	3	5	5	3	4	3	4	30
79	1	3	4	3	4	5	3	4	3	4	34
80	4	4	1	4	4	4	5	5	4	3	38
81	5	3	4	1	4	5	3	4	3	4	36
82	4	4	5	4	1	4	4	5	4	3	38
83	5	3	4	3	5	1	5	4	3	4	37
84	4	4	5	4	4	4	1	1	4	5	36
85	5	3	4	3	5	5	3	4	1	3	36
86	4	4	5	4	4	4	4	5	4	1	39
87	5	4	4	3	5	5	3	4	3	2	38
88	4	4	5	4	4	4	4	5	4	2	40
89	5	4	4	3	5	5	3	4	5	4	42
90	4	4	5	4	4	4	4	5	4	2	40
91	5	4	4	5	5	5	3	4	3	4	42
92	5	3	4	3	4	5	3	4	5	4	40
93	4	5	5	4	4	4	4	5	4	5	44
94	5	3	4	5	4	5	3	4	3	2	38
95	4	4	5	4	4	4	4	5	4	5	43
96	5	3	4	3	5	5	3	4	3	4	39
97	4	4	5	4	4	4	4	5	4	2	40
98	5	3	4	3	5	5	2	4	3	4	38
99	4	4	5	4	4	4	4	5	2	2	38
100	5	4	4	3	5	5	2	4	3	3	38
101	4	4	5	5	4	4	4	5	2	3	40
102	5	4	4	3	5	5	2	4	3	4	39
103	4	4	5	5	4	4	4	5	2	3	40
104	5	4	4	3	5	5	5	4	5	4	44
105	5	3	4	5	4	5	3	2	2	4	37
106	4	4	5	4	4	4	5	5	5	5	45
107	5	3	4	5	4	5	3	4	3	4	40
108	4	4	5	4	4	4	4	2	4	5	40
109	5	3	4	5	5	5	5	2	3	4	41
110	4	4	5	4	4	4	4	5	4	5	43
111	5	3	4	3	5	5	3	4	3	4	39
112	4	4	5	5	4	4	4	5	4	5	44
113	5	4	4	3	5	5	5	4	3	4	42
114	4	5	5	5	4	4	4	5	5	5	46
115	5	4	4	3	5	5	5	4	3	4	42
116	4	5	5	5	4	4	4	5	4	5	45
117	5	4	4	3	5	5	3	4	5	4	42
118	5	3	4	3	2	2	3	4	3	4	33
119	4	4	5	4	4	4	4	5	4	5	43
120	5	3	4	3	2	2	3	4	3	4	33
121	4	4	5	2	4	4	4	5	4	5	41
122	5	3	4	3	4	2	3	4	3	4	35
123	4	4	5	4	4	4	2	5	4	5	41
124	5	3	4	2	4	5	3	4	3	4	37

125	5	3	4	3	4	5	2	4	3	4	37
126	4	4	5	4	4	4	4	5	5	5	44
127	5	3	4	2	4	5	2	4	3	4	36
128	5	3	4	3	4	5	3	2	3	4	36
129	4	4	2	2	4	4	4	5	4	5	38
130	5	3	4	3	4	5	3	4	3	4	38
131	4	4	2	4	4	4	4	5	4	5	40
132	5	3	4	3	5	5	3	4	3	4	39
133	4	2	2	4	4	4	4	5	4	5	38
134	5	3	4	3	5	5	3	4	5	4	41
135	4	4	5	4	4	4	2	5	4	5	41
136	5	2	4	3	5	5	3	4	3	4	38
137	4	4	5	4	4	4	4	5	4	5	43
138	2	4	4	3	5	5	2	4	3	4	36
139	4	4	5	4	4	4	4	5	4	5	43
140	2	4	4	3	5	5	2	4	3	4	36

Lampiran 9 : Tabulasi Hasil Angket Responden Variabel X₃

No	Distribusi Jawaban Variabel X3										Total
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
1	5	3	4	5	5	5	5	5	3	5	45
2	4	4	5	3	4	4	4	4	4	4	40
3	5	3	4	3	5	5	5	5	3	5	43
4	4	4	5	3	4	4	4	4	4	4	40
5	5	3	4	3	5	5	5	5	3	5	43
6	4	4	5	3	4	4	4	4	4	4	40
7	5	3	4	3	5	5	5	5	3	5	43
8	4	4	5	3	4	4	4	4	4	4	40
9	5	3	4	3	5	5	5	5	3	5	43
10	4	4	5	3	4	4	4	4	4	4	40
11	5	3	4	3	5	5	5	5	3	5	43
12	4	4	5	3	4	4	4	4	4	4	40
13	5	3	4	3	5	5	5	5	3	5	43
14	4	4	5	3	4	4	4	4	4	4	40
15	5	3	4	3	5	5	5	5	3	5	43
16	4	4	5	3	4	5	4	4	4	4	41
17	5	3	4	3	5	5	5	5	3	5	43
18	4	4	5	3	4	5	4	4	4	4	41
19	5	3	4	3	5	5	5	5	3	5	43
20	4	4	5	3	4	5	4	4	4	4	41
21	5	3	4	3	5	5	5	5	3	5	43
22	4	4	5	3	4	5	4	4	4	4	41
23	5	3	4	3	5	5	5	5	3	5	43
24	4	4	5	3	4	5	4	4	4	4	41

25	5	3	4	5	5	5	5	5	3	5	45
26	4	4	5	4	4	5	4	4	4	4	42
27	5	3	4	5	5	5	5	5	3	5	45
28	4	4	5	4	4	5	4	4	4	4	42
29	5	3	4	5	5	5	5	5	3	5	45
30	4	4	5	4	4	5	4	4	4	4	42
31	5	3	4	5	5	5	5	5	3	5	45
32	4	4	5	4	4	5	4	4	4	4	42
33	5	3	4	5	5	5	5	5	3	5	45
34	4	4	5	4	4	5	4	4	4	4	42
35	5	3	4	4	4	5	5	5	3	5	43
36	4	4	5	5	3	4	4	4	4	4	41
37	5	3	4	4	4	5	5	5	3	5	43
38	4	4	5	5	4	4	5	4	4	4	43
39	5	3	4	4	5	3	4	5	3	5	41
40	3	3	3	5	4	4	5	5	5	3	40
41	4	4	4	4	5	3	4	4	4	4	40
42	3	3	4	5	4	4	5	5	3	3	39
43	4	4	5	4	5	3	4	4	4	4	41
44	3	3	4	5	3	3	3	5	3	3	35
45	4	4	3	3	4	4	4	5	5	3	39
46	3	3	4	4	3	3	4	4	4	4	36
47	4	4	3	3	4	4	5	5	5	3	40
48	3	3	4	4	4	4	5	4	4	4	39
49	4	4	3	4	5	3	4	5	5	3	40
50	3	3	4	5	4	4	5	4	4	4	40
51	4	4	3	4	5	3	4	5	5	3	40
52	3	3	4	5	4	4	5	4	4	4	40
53	4	4	3	4	5	3	4	5	5	3	40
54	3	3	4	5	3	3	3	4	4	4	36
55	4	4	3	4	4	4	4	5	5	3	40
56	3	3	4	5	3	3	4	4	4	4	37
57	4	4	3	4	4	4	5	5	5	3	41
58	3	3	4	5	4	4	5	4	4	4	40
59	4	4	3	4	5	3	4	5	5	3	40
60	3	3	4	5	4	4	5	4	4	4	40
61	3	4	3	5	5	3	4	3	5	3	38
62	4	3	4	3	4	4	5	5	3	4	39
63	3	4	3	4	5	3	4	5	5	3	39
64	4	3	4	5	3	3	3	4	4	4	37
65	3	4	3	4	4	4	4	5	5	3	39
66	4	3	4	5	3	3	4	4	4	4	38
67	3	4	3	4	4	4	5	5	5	3	40
68	4	3	4	5	4	4	5	4	4	4	41
69	3	4	3	4	5	3	4	5	5	3	39
70	4	3	4	5	4	4	5	4	4	4	41
71	3	4	3	4	5	3	4	5	5	3	39

72	4	3	4	5	4	4	5	4	4	4	41
73	3	4	3	4	5	3	4	5	5	3	39
74	4	3	4	5	3	3	3	4	4	4	37
75	3	4	3	4	4	4	4	5	5	3	39
76	4	3	4	5	3	3	4	4	4	4	38
77	3	4	3	4	4	4	5	5	5	3	40
78	4	3	4	5	4	4	5	4	4	4	41
79	3	4	3	4	5	5	5	5	5	3	42
80	4	3	4	5	4	4	5	4	4	4	41
81	3	4	3	4	5	5	4	5	5	3	41
82	3	4	3	5	5	5	3	3	4	4	39
83	4	5	3	4	3	5	5	5	5	3	42
84	3	4	4	5	3	4	4	4	4	4	39
85	4	5	3	4	3	5	5	5	5	3	42
86	3	4	4	5	3	4	3	4	4	4	38
87	4	5	3	4	3	5	5	5	5	3	42
88	3	4	4	5	3	4	4	4	4	4	39
89	4	3	3	4	3	5	3	5	5	3	38
90	3	4	4	5	3	4	5	4	4	4	40
91	4	3	3	4	5	5	5	5	5	3	42
92	3	4	4	5	4	4	2	4	2	2	34
93	4	3	3	4	5	5	2	5	2	3	36
94	3	4	4	5	4	4	5	2	4	4	39
95	4	3	3	4	5	3	4	5	5	3	39
96	3	4	4	5	4	4	5	4	4	4	41
97	4	3	3	4	5	3	4	5	5	3	39
98	3	4	4	2	4	4	5	4	4	4	38
99	4	3	2	4	5	3	4	5	5	3	38
100	3	2	4	5	3	3	3	4	4	4	35
101	2	3	3	4	4	4	4	5	5	3	37
102	3	4	4	5	3	3	4	4	4	4	38
103	1	4	3	1	4	4	5	3	5	3	33
104	1	1	3	4	1	4	4	4	4	4	30
105	3	1	1	5	5	5	5	3	5	3	36
106	4	5	3	4	1	4	4	4	4	4	37
107	3	4	3	3	4	5	5	5	5	3	40
108	4	5	1	4	5	4	4	5	4	4	40
109	3	4	3	1	1	1	5	5	5	3	31
110	4	5	4	4	4	5	1	4	5	4	40
111	3	4	3	4	3	5	5	1	5	3	36
112	4	5	4	3	3	4	5	5	5	5	43
113	3	4	3	4	4	5	4	1	5	4	37
114	4	5	4	3	3	4	1	2	1	1	28
115	3	4	3	4	4	5	4	4	5	4	40
116	4	5	4	3	3	4	5	5	5	5	43
117	3	4	3	4	4	5	4	4	5	4	40
118	4	5	4	3	3	4	5	5	5	5	43

119	3	4	3	4	4	5	4	4	5	4	40
120	1	1	3	4	3	5	5	5	5	3	35
121	3	4	1	5	3	4	5	4	4	4	37
122	2	2	3	4	3	5	5	5	5	3	37
123	3	4	4	1	3	1	5	4	4	4	33
124	4	3	3	4	1	5	5	5	5	5	40
125	2	2	2	4	5	5	1	5	5	5	36
126	3	4	4	5	4	4	5	4	5	4	42
127	4	3	2	2	5	5	5	1	1	1	29
128	3	4	4	5	4	4	5	4	5	4	42
129	4	3	3	4	2	5	5	5	5	5	41
130	3	4	4	5	4	4	2	4	5	4	39
131	4	3	3	4	5	2	5	2	5	5	38
132	3	4	4	5	4	4	5	4	5	4	42
133	3	4	3	5	5	2	5	2	5	3	37
134	4	2	3	4	5	2	2	4	2	4	32
135	3	4	3	5	5	5	5	3	5	3	41
136	4	5	3	4	5	4	4	2	4	4	39
137	3	4	3	3	4	5	5	5	5	2	39
138	4	5	4	4	5	4	4	5	4	5	44
139	3	4	3	3	4	5	5	5	5	5	42
140	4	5	4	4	4	5	4	4	4	4	42

Regression

Variables Entered/Removed ^a			
Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	VARIABLEX3, VARIABLEX2, VARIABLEX1 ^b		Enter

- a. Dependent Variable: VARIABLEY
b. All requested variables entered.

Model Summary ^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.670 ^a	.449	.437	4.834

- a. Predictors: (Constant), VARIABLEX3, VARIABLEX2, VARIABLEX1
b. Dependent Variable: VARIABLEY

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	2590.444	3	863.481	36.949	.000 ^b
	Residual	3178.298	136	23.370		
	Total	5768.743	139			

- a. Dependent Variable: VARIABLEY
b. Predictors: (Constant), VARIABLEX3, VARIABLEX2, VARIABLEX1

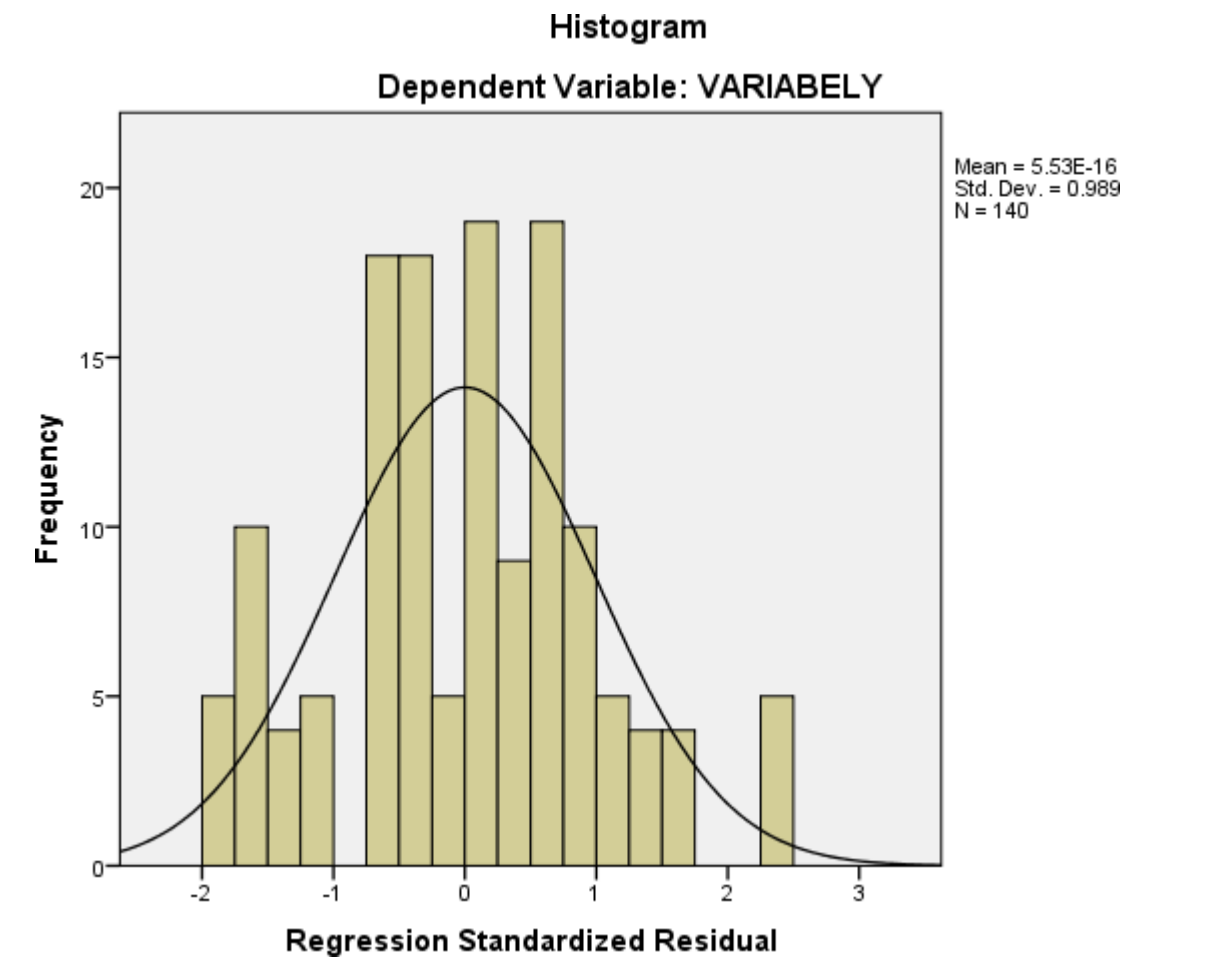
Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	35.897	3.826		9.381	.000
	VARIABLEX1	-.256	.072	-.232	-3.562	.001
	VARIABLEX2	.385	.044	.573	8.814	.000
	VARIABLEX3	-.068	.064	-.068	-1.062	.290

- a. Dependent Variable: VARIABLEY

Residuals Statistics ^a					
	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	29.18	45.49	38.74	4.317	140
Std. Predicted Value	-2.216	1.563	.000	1.000	140
Standard Error of Predicted Value	.507	1.188	.802	.159	140
Adjusted Predicted Value	28.63	45.41	38.75	4.341	140
Residual	-9.321	11.822	.000	4.782	140
Std. Residual	-1.928	2.446	.000	.989	140
Stud. Residual	-1.989	2.502	-.001	1.007	140
Deleted Residual	-9.920	12.370	-.007	4.955	140
Stud. Deleted Residual	-2.011	2.552	.000	1.015	140
Mahal. Distance	.533	7.403	2.979	1.599	140
Cook's Distance	.000	.072	.009	.018	140
Centered Leverage Value	.004	.053	.021	.012	140

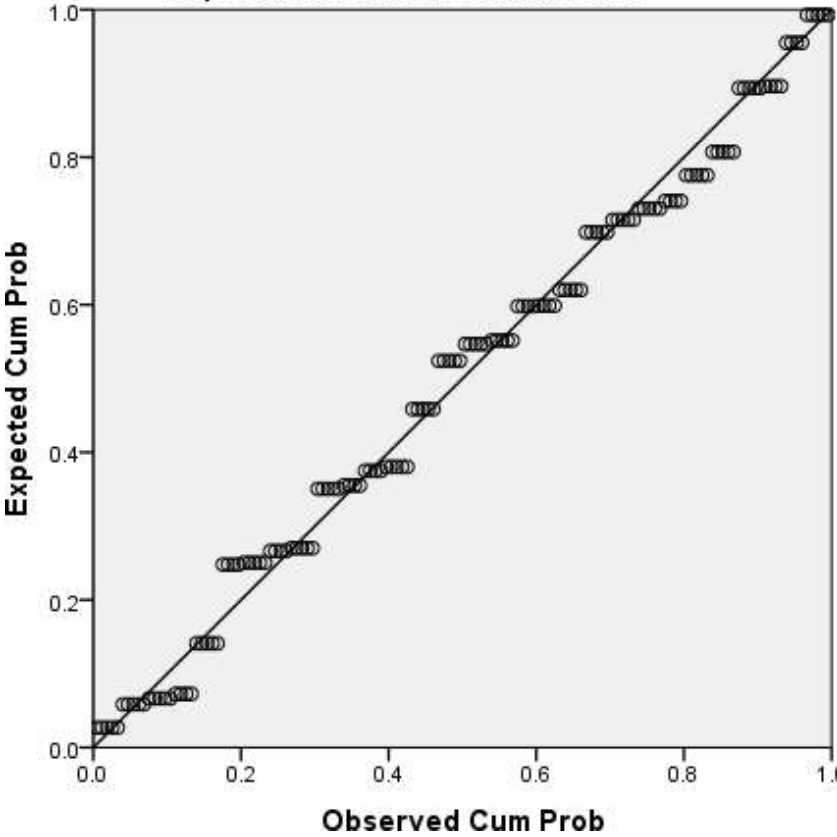
a. Dependent Variable: VARIABELY

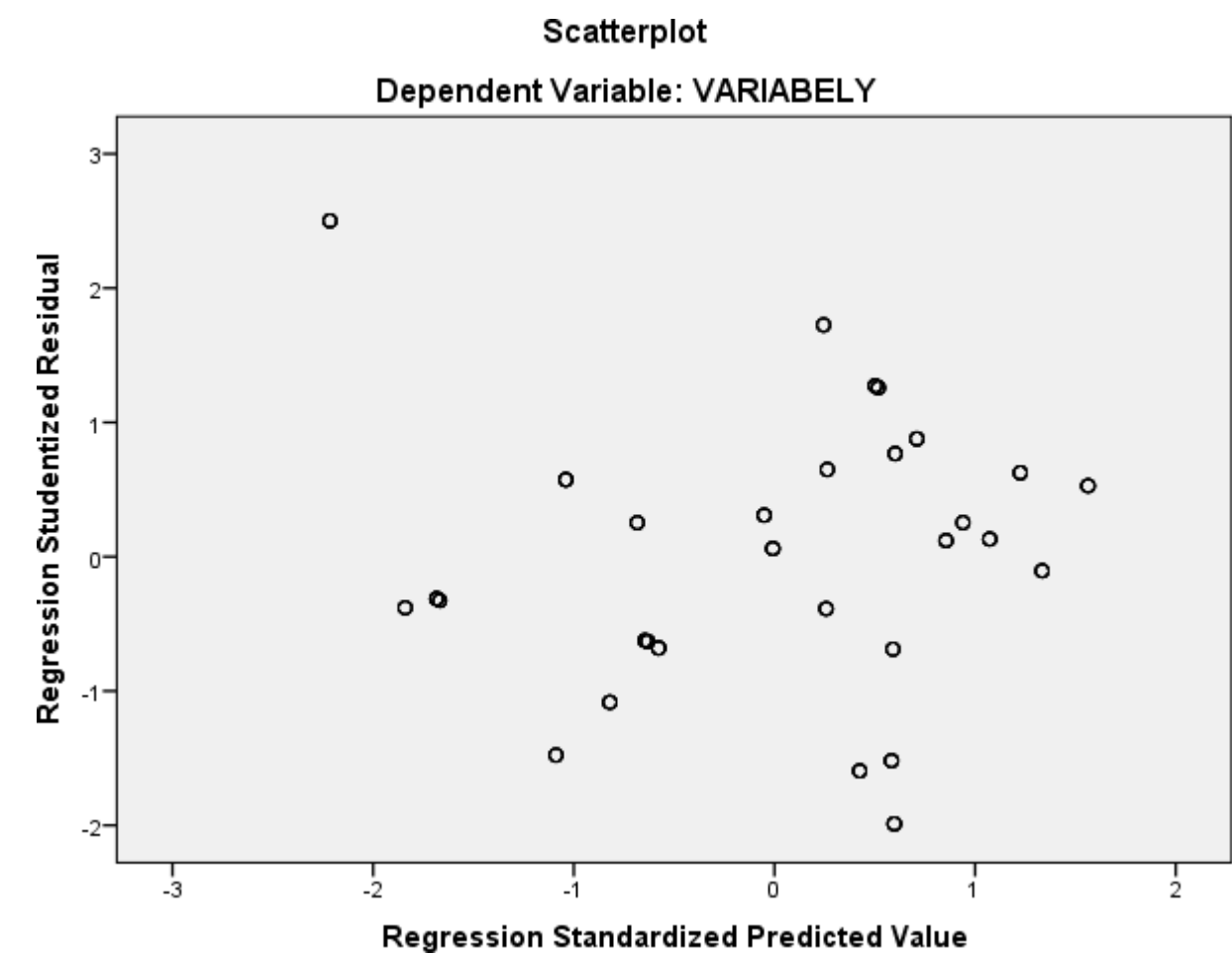
Charts



Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual

Dependent Variable: VARIABLEY





One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
Normal Parameters ^{a,b}	N	140
	Mean	.0000000
	Std. Deviation	4.78178382
Most Extreme Differences	Absolute	.074
	Positive	.065
	Negative	.074
Test Statistic		.074
Asymp. Sig. (2-tailed)		.057

- a. Test distribution is Normal.
- b. Calculated from data.
- c. Lilliefors Significance Correction.



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, 02 November 2022

Nomor : 5732/R/STIE-EP/X1/2022

Lamp. : ----

Hal : "Observasi"

Kepada Yth.
Bapak/Ibu Pimpinan Brilliant Coffee
Di-

Tempat

Dengan hormat,

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

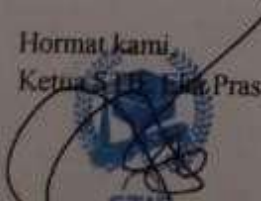
Nama	: Arief Abdi Pratama
NIM	: 191010201
Semester	: VII
Program Studi	: Manajemen (S1)
Judul Tugas Akhir	: Pengaruh Motivasi Berwirausaha, Karakteristik Berwirausaha Dan Perilaku Berwirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Brilliant Coffee Medan

Untuk mengadakan peninjauan ke Brilliant Coffee 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


STIE
EKA PRASETYA
Dr. Sri Rezeki, S.E., M.Si



BRILIANT COFFEE
JL. ANUGRAH MATARAM NO. 27/28
MEDAN-SUMATRA UTARA

Medan, 11 Oktober 2022

: Surat Pemberian Izin Riset Penelitian

Yth,
Bapak/Ibu Yth,
Bapak/Ibu Eka Prasetya
di Tempat

Dengan Hormat,

Kami selaku pihak manajemen dari Brilliant Coffee yang beralamat di Jl. Anugrah Mataram No. 27/28 Medan dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Arief Abdi Pratama

Nim : 191010201

Program Studi : S1 Manajemen

Sebelum memberikan izin untuk melakukan riset penelitian di Brilliant Coffee sebagai syarat penyusunan tugas dengan judul :

**PENGARUH MOTIVASI BERWIRAUSAHA, KAREKTERISTIKBERWIRAUSAHA
DAN PRILAKU BERWIRAUSAHA TERHADAP KEBERHASILAN USAHA PADA
BRILLIANT COFFEE MEDAN"**

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

Hormat Kami,

Ditandatangani
Muhammad Aulia Ramadhan



BRILIANT COFFEE
JL. ANUGRAH MATARAM NO. 27/28
MEDAN-SUMATRA UTARA

No :
Hal : Surat Keterangan Riset

Kepada Yth :
Dr. Sri Rezeki, S.E., M.Si
Ketua STIE Eka Prasetya
Di Tempat

Dengan Hormat,
Yang bertanda tangan di bawah ini :
Nama : Aulia
Jabatan : Manager
Alamat Usaha : JL. Anugerah Mataram
No Telepon : 085279287001

Menyatakan bahwa :
Nama : Arief Abdi Pratama
Nim : 191010201
Program Studi : Manajemen Kewirausahaan
Universitas : STIE Eka Prasetya

Telah kami setuju untuk melaksanakan penelitian pada Kuwei Indonesia
sebagai syarat penyusunan proposal dengan judul : "PENGARUH MOTIVASI
BERWIRSAUSAHA, KAREKTERISTIK BERWIRSAUSAHA DAN PRILAKU
BERWIRSAUSAHA TERHADAP KEBERHASILAN USAHA PADA

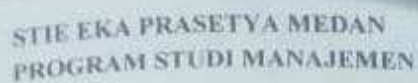
Demikian surat ini kami sampaikan dan atas kerjasamanya kami mengucapkan
terima kasih. Medan, 01 Februari 2023

Hormat kami,

Aulia,

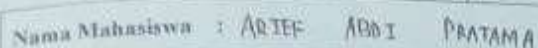
Manager

STIE Eka Prasetya



KARTU BIMBINGAN SKRIPSI

1



NIM : 1910102001

Kelas: KEWIRMAUSAHAAN B

Konsentrasi : Pemasaran / Kewirausahaan (coret yang tidak sesuai)

HP/WA : 0823 - 2315 - 9808 Email: arifabdi1667@gmail.com

Alamat Tinggal:

Julian: Anugrah. Makasar. Kode Pos : 20138

Nama Dosen Pembimbing 1:

Nama Dosen Pembimbing 2:

Dr. Peter Gilmore, M. M.

Muhammad Ali Akbar, S.E., M.M.

REVISI SIDANG	Uraian Revisi Sidang / Bimbingan perbaikan Revisi	Tid Dosen Penguji
Tanggal	Ace $\frac{1}{2}$ Melanjutkan Bab IV & V	
01/02 2023		

Diketahui oleh,
Wakil Ketua I Bidang Akademik



STIE EKA PRASETYA MEDAN
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI

2



Nama Mahasiswa : ARIEF ABDI PRATAMA
NIM : 1910102001
Konsentrasi : Kewirausahaan, ~~Pemasaran~~ (coret yang tidak sesuai)
HP/WA : 0823-2315-9808 Email: arief.abdi1607@gmail.com
Alamat Tinggal:
Jalan: Anugrah Mataram Kode Pos: 20238
Nama Dosen Pembimbing 1: Diti, Detti Gultorry, M.M
Nama Dosen Pembimbing 2: Muhammad Ali Akbar, S.E., M.M

Tanggal	Uraian Singkat Bimbingan	Paraf Dosen Pembimbing
2/12	ACC judul	Agus
14/12	bimbingan 2 Pem Revisi	Agus
18/01/2020	bimbingan 10 Januari Revisi	Agus
24/01/2020	logo, penulisan Revisi	Agus
26	bab II Revisi	Agus
29	bab III Revisi	Agus
29	Perbaikan Tabel Revisi	
29	Tambahkan rumusan m Revisi	
30	Perbaikan format	
1	ACC Sampul	Agus
	Revisi Bab IV:	Agus
	- Jarak Spasi Awal Bab	
	- Font size dan Font style agar tabel & gambar	
	- Harus ada (marginal)	

REVISI SIDANG	Uraian Revisi Sidang / Bimbingan perbaikan Revisi	Ttd Dosen Penguji
Tanggal		

Diketahui oleh,
Wakil Ketua / Bidang Akademik
Hanny Dethy Eddyary Sings, S.T., M.M

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DATA PRIBADI

Nama	: Arief Abdi Pratama
Tempat/Tgl Lahir	: Medan / 16 Juli 2001
Jenis Kelamin	: Laki-laki
Alamat	: Jalan Anugerah Mataram 15
Alamat Email	: arifabdi1607@gmail.com
Agama	: Islam
Status	: Belum Menikah
Handphone(HP)	: 082323159808

RIWAYAT HIDUP

1. Tahun 2007 s/d Tahun 2013	: SD Mbarung
2. Tahun 2013 s/d Tahun 2016	: SMP 4 Kutacane
3. Tahun 2016 s/d Tahun 2019	: SMA 1 Kutacane
4. Tahun 2019 s/d Tahun 2023	: S1 STIE Eka Prasetya Medan

RIWAYAT PEKERJAAN

November 2019 s/d sekarang	: Salesman
----------------------------	------------

DATA ORANG TUA

Nama Ayah	: Alm. Abadi Selian
Pekerjaan	: Wartawan
Handphone(HP)	:
Alamat	: Desa Batumbulan 1
Nama Ibu	: Ivi Sundari
Pekerjaan	: Ibu Rumah Tangga
Handphone(HP)	: 081371178289
Alamat	: Desa Batumbulan 1

Demikianlah daftar riwayat hidup ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Medan, 16 Mei 2023



Arief Abdi Pratama