

**PENGARUH PENGETAHUAN KEWIRAUSAHAAN DAN
MOTIVASI BISNIS TERHADAP KEBERHASILAN
USAHA PADA PELAKU UMKM
JALAN SELAT PANJANG**

Diajukan Sebagai Salah Satu Persyaratan Untuk Menyelesaikan
Pendidikan Strata Satu (S-1)

SKRIPSI



**Ditulis oleh :
FELIX
201010014**

**PROGAM STUDI MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI EKA PRASETYA
MEDAN
2024**

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Skripsi dengan judul Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan Dan Motivasi Bisnis Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Pelaku UMKM Jalan Selat Panjang

Yang dipersiapkan oleh

FELIX

201010014

Telah diperiksa, disetujui dan dinilai layak untuk diajukan pada Sidang Meja Hijau.

Medan, 24 Juni 2024

Pembimbing I,



Dra. Pesta Gultom M.M
NIDN : 0117126501

Pembimbing II,



Irvan Rolyesh Situmorang, S.E., M.Si.
NIDN: 0115019003

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi dengan judul Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan Dan Motivasi Bisnis Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Pelaku UMKM Jalan Selat Panjang

Yang dipersiapkan oleh

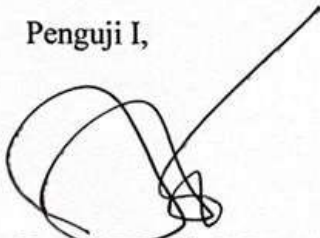
FELIX

201010014

Telah selesai diuji dan dinyatakan LULUS pada Sidang Meja Hijau.

Medan, 06 Juli 2024

Penguji I,



Dr. Sri Rezeki, S.E., M.Si
NIDN : 0015017101

Penguji II,



Hommy Dorthy Elyanny Sinaga S.T., M.M.
NIDN: 0112027303

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya menyatakan bahwa Skripsi yang saya buat adalah benar-benar hasil pekerjaan saya sendiri, berdasarkan hasil penelitian yang saya lakukan dan bukan merupakan duplikat skripsi yang pernah dibuat oleh orang lain (plagiarism, pencurian hasil karya milik orang lain). Jika saya mengambil sebagian sebagai kutipan dari karya orang lain 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	:	Felix
Nim	:	201010014
Judul Skripsi	:	Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan Dan Motivasi Bisnis Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Pelaku UMKM Jalan Selat Panjang
Pembimbing 1	:	Dra. Pesta Gultom M.M
Pembimbing 2	:	Irvan Rolyesh Situmorang, S.E.,M.Si.

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

Medan,13 Agustus 2024



Felix

20100014

KATA PENGANTAR

Segala puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Pengasih atas segala karunia yang telah dilimpahkan kepada penulis sehingga penulis bisa menyelesaikan penyusunan Skripsi dengan judul **“Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan dan Motivasi Bisnis Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Pelaku UMKM Jalan Selat Panjang”** sebagai salah satu syarat dalam menyelesaikan Program Strata 1 (S-1) Manajemen pada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Eka Prasetya. Pada kesempatan ini, mengingat banyaknya bantuan dan bimbingan yang diterima selama penyusunan Skripsi ini.

penulis ingin menyampaikan penghargaan dan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Ketua Yayasan Graha Eka Education Center, Bapak Susanto, ST., S.Pd., M.M.
2. Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Eka Prasetya, Ibu Dr. Sri Rezeki, S.E., M.Si.
3. Wakil Ketua Satu Bidang Akademik Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Eka Prasetya, Ibu Hommy Dorthy Ellyany Sinaga, S.T., M.M.
4. Ketua Program Studi Manajemen Ibu Dr. Fenny, S.E., M.M.
5. Ibu Dra. Pesta Gultom M.M selaku Dosen Pembimbing I yang telah banyak memberikan arahan hingga selesainya skripsi ini.
6. Bapak Irvan Rolyesh Situmorang, S.E., M.Si. selaku Dosen Pembimbing II yang telah banyak memberikan arahan hingga selesainya skripsi ini.
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, saudariku serta teman-teman yang telah banyak memberikan dorongan dan bantuan baik moril, materil maupun spiritual.

Penulis menyadari Skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, untuk itu segala saran dan kritik untuk penyempurnaan Skripsi ini sangat diharapkan penulis. Akhir kata, semoga Skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca. Terima kasih.

Medan, Agustus 2024



Felix

201010014

ABSTRAK

Felix, 201010014, 2024, Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan Dan Motivasi Bisnis Terhadap Keberhasilan Usaha Pada UMKM Jalan Selat Panjang Medan, STIE Eka Prasetya, Program Studi Manajemen, Pembimbing 1: Dra. Pesta Gultom M.M., Pembimbing II: Irvan Rolyesh Situmorang, S.E.,M.Si

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh pengetahuan kewirausahaan dan motivasi bisnis terhadap keberhasilan usaha Pada UMKM jalan selat panjang Medan. Metodologi penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif kuantitatif. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif, yaitu data yang diperoleh dalam bentuk angka atau bilangan. Sumber data berupa data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari hasil penyebaran kuesioner kepada pelaku usaha UMKM Jalan Selat Panjang Medan, data sekunder diperoleh dari data dan literatur yang berkenaan dengan permasalahan yang dibahas. Populasi dalam penelitian ini adalah pelaku usaha UMKM Jalan Selat Panjang Medan yang berjumlah 35 toko. Pengambilan sampel penelitian menggunakan metode sampling jenuh dimana seluruh populasi dijadikan sampel sehingga 35 toko dijadikan sampel dalam penelitian ini. Data di analisis dengan menggunakan metode analisis regresi linear berganda. Hasil analisis memberikan persamaan **keberhasilan usaha = 8.255 + 0.386 pengetahuan kewirausahaan + 0.446 motivasi Bisnis + e**. Hasil analisis penelitian menunjukkan bahwa Pengetahuan Kewirausahaan memiliki pengaruh signifikan dan positif pada Keberhasilan Usaha UMKM Jalan Selat Panjang Medan berdasarkan hasil uji hipotesis secara parsial. Hasil analisis menunjukkan motivasi bisnis memiliki pengaruh signifikan dan positif pada Keberhasilan Usaha UMKM Jalan Selat Panjang Medan berdasarkan hasil uji hipotesis secara parsial. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengetahuan kewirausahaan dan motivasi bisnis berpengaruh signifikan dan positif pada keberhasilan usaha UMKM jalan selat panjang Medan berdasarkan hasil uji hipotesis secara simultan. Hasil penelitian ini didukung oleh nilai Adjusted R square dengan hasil variabel keberhasilan usaha dapat dijelaskan oleh variabel pengetahuan kewirausahaan dan motivasi bisnis sebesar 51.2% sedangkan sisanya 48.8% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang berasal dari luar model penelitian ini seperti saluran distribusi, kompetensi wirausaha, kreativitas, inovasi dan berbagai variabel lainnya.

Kata Kunci : pengetahuan kewirausahaan, motivasi bisnis dan keberhasilan usaha

ABSTRACT

Felix, 201010014, 2024, THE INFLUENCE OF ENTREPRENEURIAL KNOWLEDGE AND BUSINESS MOTIVATION ON BUSINESS SUCCESS ON THE SELAT PANJANG ROAD, STIE Eka Prasetya, Management Study Program, Advisor I: Dra. Pesta Gultom M. Advisor II: Irvan Rolyesh Situmorang, S.E.,M.Si.

The purpose of the research was to know the influence of Ease of Use, Technology Knowledge, and Trust on Transaction Interest, to know the influence of Interest Transaction on User Behavior, and to know the influence of Interest Transaction on mediate the effect each X variable to Y. This research uses descriptive and quantitative methods and research data source from primary and secondary data. The research population were all customers in 2022. A total sample was 95 customers. Samples were taken by nonprobability sampling uses incidental sampling. The Data were evaluated with the multiple linear regression analysis method which resulted in the Equation of Interest Transaction = $-12.718 + 0.241 \text{ Ease of Use} + 0.483 \text{ technology} + 0.755 \text{ trust}$ and User Behavior = $8,599 \text{ interest transaction} + 0,426$. The results showed that there is an influence of the Ease of Use on the Transaction Interest. There is an influence of Technology Knowledge on the Transaction Interest. There is an influence Trust on the Transaction Interest. There is an influence Transaction Interest on the User Behavior. There is a simultaneous influence of Ease of Use, Technology Knowledge, and Trust on Transaction Interest. Sobel test results show that Transaction Interest had not mediate effect of all free variables on User Behavior variable. The amount of adjusted R Square on first equation is 0.550 or 55%, its mean that the Ease of Use, Technology Knowledge, and Trust affect the Interest Transaction by 55% and the amount of adjusted R Square on second equation is 0,307 or 30,7% which means that Transaction Interest affect the User Behavior by 30,7%.

Keywords: *The Influence Of Entrepreneurial Knowledge and Business Motivation Business success of*

MOTTO

“Hidup Bukanlah tentang siapa yang terbaik , akan tetapi siapa yang bisa

berbuat baik”

“kurang cerdas dapat diperbaiki dengan belajar. Kurang cakap dapat dihilangkan dengan pengalaman. Namun tidak jujur itu sulit diperbaiki”

(Mohammad hatta)

PERSEMBAHAN

SKRIPSI ini kupersembahkan untuk :

TUHAN ku yang tak henti menyayangiku.

Terimakasih banyak...

Ibu yang ada di rumah tapi selalu dihatiku

Terima kasih

atas semua hal, sekecil apapun itu.

Forgive me for everything

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI	ii
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI	iii
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
ABSTRAK	vii
ABSTRACT	viii
MOTTO	ix
PERSEMBAHAN.....	x
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xv
DAFTAR GAMBAR.....	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Identifikasi Masalah.....	4
1.3. Batasan Masalah	5
1.4. Rumusan Masalah.....	5
1.5. Tujuan Penelitian	5
1.6. Manfaat Penelitian	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA DAN PENELITIAN TERDAHULU	7
2.1. Landasan Teori	7
2.1.1. Teori Keberhasilan Usaha.....	7
2.1.1.1. Pengertian Keberhasilan Usaha.....	7

2.1.1.2. Arti Penting Keberhasilan Usaha	8
2.1.1.3. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha.....	9
2.1.1.4. Kunci Keberhasilan Usaha	11
2.1.1.5. Indikator Keberhasilan Usaha	11
2.1.2. Teori Pengetahuan Kewirausahaan	12
2.1.2.1. Pengertian Pengetahuan Kewirausahaan	12
2.1.2.2. Arti Penting Pengetahuan Kewirausahaan	13
2.1.2.3. Tujuan Pengetahuan Kewirausahaan.....	14
2.1.2.4. Faktor Yang Mempengaruhi Pengetahuan Kewirausahaan	15
2.1.2.5. Indikator Pengetahuan Kewirausahaan	15
2.1.3. Teori Motivasi Bisnis	16
2.1.3.1. Pengertian Motivasi Bisnis.....	16
2.1.3.2. Arti Penting Motivasi Bisnis	17
2.1.3.3. Tujuan Motivasi Bisnis	18
2.1.3.4. Faktor Yang Mempengaruhi Motivasi Bisnis	18
2.1.3.5. Indikator Motivasi Bisnis	19
2.2. Penelitian Terdahulu	20
2.3. Kerangka Konseptual.....	21
2.4. Hipotesis Penelitian	22
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	23
3.1. Lokasi dan Waktu Penelitian	23
3.1.1. Lokasi Penelitian.....	23
3.1.2. Waktu Penelitian.....	23
3.2. Jenis dan Sumber Data.....	23

3.2.1. Jenis Data.....	23
3.2.2. Sumber Data	23
3.3. Populasi dan Sampel.....	24
3.3.1. Populasi	24
3.3.2. Sampel	25
3.4. Definisi Operasional Variabel Penelitian	25
3.5 Teknik Pengumpulan Data.....	26
3.6 Uji Validitas dan Reliabilitas.....	28
3.6.1 Uji Validitas.....	28
3.6.2 Uji Reliabilitas	29
3.7 Teknik Analisa Data	29
3.7.1 Uji Asumsi Klasik.....	29
3.7.1.1 Uji Normalitas.....	29
3.7.1.2 Uji Multikolinearitas.....	31
3.7.1.3 Uji Heterokedastisitas	31
3.8 Analisis Regresi Linier Berganda	32
3.9 Uji Hipotesis	33
3.9.1 Pengujian Hipotesis Secara Parsial (Uji – t).....	33
3.9.2 Pengujian Hipotesis Secara Simultan (Uji- F).....	34
3.9.3 Uji Koefisien Determinasi (R^2).....	35

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....36

4.1. Gambaran Umum Pelaku UMKM Jalan Selat Panjang Medan.....	36
4.2. Hasil Penelitian	37
4.2.1. Karakteristik Responden	37
4.2.2. Uji Validitas Dan Reliabilitas.....	39
4.2.2.1 Uji Validitas.....	39

4.2.2.2 Uji Reliabilitas	42
4.2.3. Uji Asumsi Klasik	44
4.2.3.1 Uji Normalitas.....	44
4.2.3.2 Uji Multikolinearitas.....	47
4.2.3.3 Uji Heterokedastisitas	48
4.2.4. Teknik Analisis Data	49
4.2.4.1 Analisis Regresi Linier Berganda	49
4.2.4.2 Pengujian Hipotesis Secara Parsial (Uji t).....	50
4.2.4.3 Pengujian Hipotesis Secara Simultan (Uji F)	52
4.2.4.4 Uji Koefisien Determinasi (R ²).....	54
4.2.5. Teknik Analisis Data	55
4.3. Pembahasan	57
4.3.1. Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan terhadap Keberhasilan Usaha.....	57
4.3.2. Pengaruh Motivasi Bisnis terhadap Keberhasilan Usaha	58
4.3.3. Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan dan Motivasi Bisnis terhadap Keberhasilan Usaha.....	59
BAB V KESIMPULAN, IMPLIKASI MANAJERIAL DAN SARAN	
AKADEMIS.....	62
5.1. Kesimpulan	62
5.2. Saran Akademis	62
5.2. Implikasi Manajerial	63
DAFTAR PUSTAKA.....	65

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Toko Jalan Selat Panjang Medan.....	2
Tabel 1.2 Data Penjualan Toko Jalan Selat Panjang Periode 2018 - 2022	3
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	20
Tabel 3.1 Definisi Operasional Variabel Penelitian.....	25
Tabel 3.2 Skala Jawaban Kuesioner.....	27
Tabel 4.1 Data Toko Jalan Selat Panjang Medan	37
Tabel 4.2 Karakteristik Responden berdasarkan Jenis Kelamin	38
Tabel 4.3 Karakteristik Responden berdasarkan Jam Buka.....	38
Tabel 4.4 Karakteristik Responden berdasarkan Hari Buka	39
Tabel 4.5 Hasil Uji Validitas Variabel Pengetahuan Kewirausahaan (X1)	40
Tabel 4.6 Hasil Uji Validitas Variabel Motivasi Bisnis (X2)	41
Tabel 4.7 Hasil Uji Validitas Variabel Keberhasilan Usaha (Y)	41
Tabel 4.8 Hasil Uji Reliabilitas.....	43
Tabel 4.9 Hasil Uji One Sample Kolmogorov-Smirnov Test	46
Tabel 4.10 Hasil Pengujian Multikolinearitas.....	47
Tabel 4.11 Hasil Uji Analisis Regresi Linier Berganda.....	49
Tabel 4.12 Hasil Pengujian Parsial (Uji-t)	51
Tabel 4.13 Hasil Pengujian Serempak (Uji-F).....	53
Tabel 4.14 Hasil Uji Koefisien Determinasi (R ²).....	55
Tabel 4.15 Hasil Peran Dominan Variabel Bebas.....	55
Tabel 4.16 Nilai Koefisien Beta dan Koefisien Korelasi	56

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Konseptual	21
Gambar 4.1 Grafik Histogram.....	44
Gambar 4.2 Grafik Normal P-P Plot.....	45
Gambar 4.3 Grafik Grafik Scatterplot.....	48

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuesioner

Lampiran 2 Tabulasi Data Uji Validitas dan Reliabilitas

Lampiran 3 Hasil Analisis Data Validitas Pengetahuan Kewirausahaan (X1)

Lampiran 4 Hasil Analisis Data Reliabilitas Pengetahuan Kewirausahaan (X1)

Lampiran 5 Hasil Analisis Data Validitas Motivasi Bisnis (X2)

Lampiran 6 Hasil Analisis Data Reliabilitas Motivasi Bisnis (X2)

Lampiran 7 Hasil Analisis Data Validitas Keberhasilan Usaha (Y)

Lampiran 8 Hasil Analisis Data Reliabilitas Keberhasilan Usaha (Y)

Lampiran 9 Tabulasi Kuesioner Responden

Lampiran 10 Hasil Uji Multikolinearitas

Lampiran 11 Hasil Uji Heteroskedastisitas

Lampiran 12 Hasil Uji Normalitas Persamaan 1

Lampiran 13 Hasil Uji Linearitas Pengetahuan Wirausaha

Lampiran 14 Hasil Uji Linearitas Motivasi Bisnis

Lampiran 15 Surat Ijin Riset

Lampiran 16 Surat Balasan Riset

Lampiran 17 Fotocopy Berwarna Kartu Peserta Sempro

Lampiran 18 Fotocopy Berwarna Kartu Bimbingan

Lampiran 19 Daftar Riwayat Hidup

BAB I PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Pada zaman modernisasi ini, pengusaha UMKM sangat terbantu dengan adanya bantuan pemerintah dan media sosial sehingga dapat dijadikan media promosi untuk mengembangkan usahanya. Akan tetapi, keberhasilan usaha tidak hanya ditentukan oleh faktor tersebut saja. Banyak faktor lain yang mempengaruhi keberhasilan usaha. Oleh karena itu, setiap pengusaha UMKM tidak boleh hanya terpaku pada beberapa faktor diatas. Terlebih lagi, pengusaha UMKM saat ini juga harus mampu mengatasi efek negatif dari sosial media karena menimbulkan persaingan semakin ketat. Terlebih lagi, pada masa pasca pandemi covid saat ini, setiap pengusaha masih berusaha untuk mengembalikan keadaan ekonomi usaha ke keadaan semula. Keberhasilan menunjukkan suatu keadaan yang menggambarkan tingkat keberhasilan usaha yang dicapai melebihi dari rata-rata usaha yang berada di sekitarnya. Artinya usaha yang tersebut telah dijalankan dengan baik sehingga mampu menghasilkan keuntungan yang besar. Keberhasilan usaha di tunjukkan dengan besarnya pencapaian yang telah diraih oleh perusahaan dalam satu periode tertentu, apakah pencapaian tersebut telah memenuhi target dan tujuan perusahaan atau belum. Keberhasilan juga dapat terlihat dari majunya suatu usaha dari segi desain toko, cabang toko, maupun dari seberapa banyak kumpulan usaha sejenis maupun tidak sejenis di lingkungannya. Berikut data toko yang berada di jalan selat panjang medan :

Tabel 1.1*Data Toko Jalan Selat Panjang Medan*

No	Jenis Usaha	Jumlah
1.	Makanan dan Minuman	28
2.	Bengkel	2
3.	Sparepart	1
4.	Wisma	1
5.	Barbershop	1
6.	Laundry	1
7.	Bar	1
	Total	35

Keberhasilan seseorang dalam menjalankan usahanya tentunya dipengaruhi oleh beberapa faktor. Faktor tersebut berupa pengetahuan dan motivasi berwirausaha. Bekal pengetahuan tersebut meliputi pengetahuan tentang usaha yang akan dibangun, cara menjalankan usaha tersebut, pengetahuan tentang manajemen usaha, operasional dan strategi pemasaran yang baik. Membangun pengetahuan berwirausaha, diharapkan memudahkan para pelaku usaha dalam dalam mengelola usahanya, meningkatkan dan mencapai keberhasilan usaha dimasa yang akan datang. Bermodalkan pengetahuan berwirausaha serta dilandasi dengan semangat kerja yang tinggi dan keinginan untuk mencapai keberhasilan akan membuat seseorang mampu dalam mengelola usahanya dengan baik. Karena melalui pengetahuan kewirausahaan para pelaku usaha akan mampu meningkatkan kualitas dirinya, mampu menciptakan dan membangun ide-ide yang kreatif serta inovatif dalam berwirausaha yang berdaya saing tinggi untuk dapat mencapai titik keberhasilan. Terlihat bahwa pengetahuan berwirausaha UMKM di jalan selat panjang agak kurang disebabkan tidak adanya inovasi dalam bisnis seperti merubah tampilan toko atau *stelling*, melakukan berbagai promo, dan lain sebagainya yang akan menguntungkan usaha tersebut.

Keberhasilan usaha juga dapat didorong oleh faktor motivasi. Motivasi berwirausaha akan mendorong pelaku usaha lebih bersemangat dalam mencapai

keberhasilan usaha yang akan dijalakannya. Motivasi akan mendorong dan mengarahkan perilaku serta keinginan para pelaku usaha untuk melakukan suatu kegiatan yang memiliki potensi besar terhadap keberhasilan usaha. Pelaku usaha yang mempunyai motivasi tinggi akan berusaha keras dalam melakukan yang terbaik, memiliki kepercayaan terhadap kemampuan yang dimiliki terutama untuk bisa bekerja mandiri dan bersikap optimis, tidak mudah puas atas pencapaian yang telah diperoleh serta memiliki tanggung jawab yang besar terhadap setiap tindakan yang dilakukan. Sehingga pelaku usaha yang memiliki motivasi tinggi pada umumnya akan lebih mudah dalam meraih keberhasilan. Terlihat masalah motivasi berwirausaha pada UMKM jalan selat panjang seperti tidak membuka cabang ditempat lain agar dapat memperluas target pasarnya, atau dengan menawarkan produk baru atau jasa baru sehingga dapat menarik minat pasar.

Tabel 1.2

Data Penjualan Toko Jalan Selat Panjang Periode 2018 - 2022

No	Nama usaha	Tahun				
		2018	2019	2020	2021	2022
1	Nasi Ayam SP 3	Rp.135 Juta	Rp.127 Juta	Rp.125 Juta	Rp.111 Juta	Rp.119 Juta
2	RM Selat Panjang 8	Rp.178 Juta	Rp.169 Juta	Rp.163 Juta	Rp.159 Juta	Rp.155 Juta
3	Bakpao Kacamata	Rp.115 Juta	Rp.105 Juta	Rp.109 Juta	Rp.101 Juta	Rp.93 Juta
4	Mie Tiong Sim	Rp.185 Juta	Rp.190 Juta	Rp.175 Juta	Rp.168 Juta	Rp.159 Juta

Sumber : UMKM Jalan Selat Panjang, 2023

Hasil pengamatan langsung di lapangan ditemukan bahwa usaha-usaha di Jalan Selat Panjang belum mengalami perkembangan yang signifikan, dimana usaha yang telah dibangun masih berjalan ditempat (monoton) yang terlihat dari total penjualan dari tahun ke tahun yang dapat dilihat dari Tabel 1.2 dan masyarakat pelaku usaha kesulitan dalam mengembangkan usahanya seperti tidak membuka

cabang di tempat lainnya sehingga keberhasilan usahapun sulit untuk dicapai. Rendahnya kesadaran masyarakat tentang pengetahuan berwirausaha membuat mereka kesulitan dalam mengembangkan usahanya, sehingga masyarakat menjadi tidak inovatif dalam menjalankan usahanya dan sulit dalam menemukan solusi-solusi yang baru. Selain itu, peneliti juga menemukan bahwa masyarakat sebagai pelaku usaha di Jalan Selat Panjang tidak terlalu termotivasi dalam menjalankan usahanya sehingga keberhasilan usaha sulit direalisasikan, hal tersebut karena antusiasme masyarakat terhadap produk yang dipasarkan sangat rendah, sehingga para pelaku usaha merasa gagal dalam menghadapi pasar karena tidak mendapat sambutan hangat dari masyarakat.

Berdasarkan uraian latar belakang diatas membuat peneliti tertarik untuk melakukan penelitian pada perusahaan dengan judul **“Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan dan Motivasi Bisnis Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Pelaku UMKM Jalan Selat Panjang”**

1.2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan pada uraian latar belakang yang ada di atas, maka dapat disinyalir terjadinya kegagalan dalam berwirausaha disebabkan oleh :

1. Pengetahuan kewirausahaan yang tidak memadai sehingga banyak pelaku usaha yang tidak mampu menjalankan usaha dengan baik.
2. Motivasi bisnis yang masih kurang baik sehingga pelaku usaha tidak memiliki niat untuk mengatasi masalah yang terjadi pada usahanya.

1.3. Batasan Masalah

Batasan masalah dalam penelitian ini adalah pengetahuan kewirausahaan (X_1), motivasi bisnis (X_2), dan keberhasilan usaha (Y), penelitian ini dilakukan pada pelaku UMKM Jalan Selat Panjang Medan.

1.4. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan identifikasi masalah yang telah diuraikan di atas, dapat dibuat perumusan masalah yaitu :

1. Apakah pengetahuan kewirausahaan berpengaruh terhadap keberhasilan usaha pada pelaku UMKM jalan selat panjang Medan ?
2. Apakah motivasi bisnis berpengaruh terhadap keberhasilan usaha pada pelaku UMKM jalan selat panjang Medan ?
3. Apakah pengetahuan kewirausahaan dan motivasi bisnis berpengaruh terhadap keberhasilan usaha pada Pelaku UMKM jalan selat panjang Medan?

1.5. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang dikemukakan diatas maka tujuan yang hendak dicapai antara lain :

1. Untuk mengetahui apakah ada pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha pada pelaku UMKM jalan selat panjang Medan.
2. Untuk mengetahui apakah ada pengaruh motivasi bisnis terhadap keberhasilan usaha pada pelaku UMKM jalan selat panjang Medan.

3. Untuk mengetahui apakah ada pengaruh pengetahuan kewirausahaan dan motivasi bisnis terhadap keberhasilan usaha pada pelaku UMKM jalan selat panjang Medan.

1.6. Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan yang telah ditetapkan, maka hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi para akademis dan para praktisi pendidikan.

1. **Aspek Praktis**

Sebagai dasar perbaikan keberhasilan dalam usaha dan sebagai informasi mengenai bagaimana pengaruh pengetahuan kewirausahaan dan motivasi bisnis terhadap keberhasilan usaha pada pelaku UMKM jalan selat panjang.

2. **Aspek Teoritis**

Sebagai tambahan referensi kepustakaan yang dapat digunakan mahasiswa khususnya Jurusan Manajemen mengenai variabel pengetahuan kewirausahaan dan motivasi bisnis terhadap keberhasilan usaha pada pelaku UMKM jalan selat panjang.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA DAN PENELITIAN TERDAHULU

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Teori Keberhasilan Usaha

2.1.1.1 Pengertian Keberhasilan Usaha

Menurut Nur Wastuti, keberhasilan usaha dapat disimpulkan menjadi suatu kondisi atau keadaan tercapainya suatu tujuan yang telah dikerjakan oleh suatu badan, tenaga dan pikiran (Nur Wastuti et al., 2021). Keberhasilan usaha sangat penting untuk diperhatikan oleh setiap perusahaan karena merupakan tujuan utama dari berdirinya suatu perusahaan adalah untuk mencapai keberhasilan usaha. Menurut Mustika Ratu, keberhasilan usaha merupakan keberhasilan dari bisnis mencapai tujuan. Tujuan utama dari sebuah perusahaan dimana segala aktivitas yang ada didalamnya ditujukan untuk mencapai suatu keberhasilan (Mustika Ratu & Handayani, 2021),.

Menurut Ardiyanti, keberhasilan usaha dapat diartikan suatu kegiatan dengan mengerahkan tenaga dan pikiran agar terjadi perubahan yang lebih baik atau bertambah maju, baik dari segi kualitatif maupun kuantitatif sesuai dengan tujuan yang ditetapkan (Ardiyanti & Mora, 2019). Menurut Cinthia, keberhasilan usaha adalah kondisi yang menggambarkan lebih dari satu bisnis; itu juga dapat diterapkan pada kelas bisnis. Suatu usaha dikatakan berhasil jika memiliki keunggulan dibandingkan periode sebelumnya atau usaha lain dalam kelas yang sama (Cinthia & Fitra Uli Tamba, 2022).

2.1.1.2 Arti Penting Keberhasilan Usaha

Keberhasilan usaha dapat mempengaruhi seluruh kegiatan yang dijalankan oleh perusahaan sehingga perusahaan sangat memperhatikan persoalan tentang keberhasilan. Hal ini akan berdampak seluruh kegiatan perusahaan. Menurut Hanisa, keberhasilan menunjukkan suatu keadaan yang menggambarkan tingkat keberhasilan usaha yang dicapai melebihi dari rata-rata usaha yang berada di sekitarnya. Artinya usaha yang tersebut telah dijalankan dengan baik sehingga mampu menghasilkan keuntungan yang besar. Keberhasilan usaha di tunjukkan dengan besarnya pencapaian yang telah diraih oleh perusahaan dalam satu periode tertentu, apakah pencapaian tersebut telah memenuhi target dan tujuan perusahaan atau belum (Hanisa & Malik, 2021).

Menurut Heriyanto, pengetahuan tentang bisnis dan keberhasilannya sangat penting bagi keberhasilan perusahaan, karena membantu dalam mengatasi masalah ekonomi dan sosial, menggunakan metode pengajaran yang sesuai, dan meningkatkan kinerja perusahaan. Pengetahuan bisnis juga penting untuk keberhasilan perusahaan, karena membantu dalam memahami pasar, persaingan, dan strategi bisnis. Memahami lingkungan bisnis merupakan elemen penting untuk menjalankan bisnis dan mencapai kesuksesan bisnis (Heriyanto & Ie, 2024). Menurut Veron, wirausaha yang memiliki kemampuan mengambil keputusan yang superior akan dapat meningkatkan performansi usaha seperti peningkatan profit dan pertumbuhan usaha. Suatu bisnis dikatakan berhasil bila mendapat laba, karena laba adalah tujuan dari seseorang melakukan bisnis (Veron & Victor, 2021).

2.1.1.3 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha

Terdapat banyak faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha sehingga suatu bada usaha seperti perusahaan dapat meningkatkan keberhasilannya dengan memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhinya. Menurut Latief, beberapa faktor yang menjadi penyebab keberhasilan wirausaha, seperti (Latief, 2017) :

1. Faktor manusia

Faktor manusia : faktor utama dalam mencapai keberhasilan sebab tanpa ada yang menjalankan maka peralatan yang canggih sekalipun tidak akan berguna. Tetapi bukan berarti jika ada manusia yang menjalankan maka segala sesuatu akan beres. Bayangkan saja jika manusia tersebut malas, tidak mau berusaha dan tidak memiliki kemampuan apa-apa.

2. Faktor keuangan

Faktor keuangan : faktor penunjang dan pendukung keberhasilan dalam berwirausaha. Faktor keuangan juga penting sebab tanpa adanya uang, usaha tidak akan mampu berjalan. Sesuatu yang penting dan diperhatikan dalam masalah keuangan bukan dalam hal besarnya dana yang dimiliki, tetapi terletak pada kemampuan mengelola keuangan yang ada. Dana yang besar tanpa pengelolaan yang tepat akan mengakibatkan pemborosan. Sebaliknya dana yang tersedia di tangan pengelola yang handal diterapkan sikap disiplin dan hati-hati dalam mengelolanya. Keuangan perusahaan : salah satu fungsi manajemen di samping produksi, pemasaran dan personalia. Kunci utama dalam mengelola keuangan : administrasi yang rapi, teliti dan tepat.

3. Faktor organisasi

Dengan adanya organisasi maka sumber daya masuk ke dalam suatu pola, sehingga orang-orang yang bekerja di dalam perusahaan dapat bekerja secara berdaya guna dan berhasil guna untuk mencapai suatu tujuan. Organisasi : wadah kegiatan yang ada dan perlu ada, agar tujuan usaha dapat tercapai sesuai dengan harapan. Fungsi organisasi dalam usaha : untuk menetapkan kegiatan yang harus dilaksanakan serta mengelompokkan kegiatan dalam berwirausaha. Sasaran faktor organisasi : untuk mendapatkan bentuk kerja sama yang berguna bagi perusahaan.

4. Faktor perencanaan

Perencanaan usaha berfungsi menentukan dan merumuskan tujuan usaha yang diharapkan. Dengan perencanaan yang matang maka kegiatan usaha yang dilaksanakan dapat terkendali, terukur berhasil tidaknya dan terhindar dari kesalahan. Apabila suatu usaha dilakukan tanpa adanya perencanaan maka usaha tersebut dapat gagal.

5. Faktor pengelolaan usaha

Pengelolaan usaha yang baik, akan membantu tercapainya keberhasilan bidang usaha. Pengelolaan usaha akan mencakup banyak hal di antaranya masalah penggunaan dana perusahaan. Pengelolaan usaha yang baik selalu berhubungan dengan pelaksanaan perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, pengawasan dan pengendaliannya.

6. Faktor pemasaran

Pemasaran dapat menentukan mati hidupnya perusahaan, akan tetapi kegiatan

yang lainnya tidak boleh diabaikan. Pentingnya pemasaran bagi perusahaan : dapat menentukan mengalirnya barang-barang dan jasa ke tangan konsumen secara tepat dan cepat.

7. Faktor administrasi

Faktor administrasi juga : faktor penunjang tercapainya keberhasilan usaha. Dengan administrasi yang rapi memungkinkan tersimpannya segala catatan atau dokumen penting yang berguna.

8. Faktor fasilitas pemerintah

Keberhasilan usaha banyak didukung oleh fasilitas yang diberikan kepada wirausahawan. Fasilitas-fasilitas itu bisa berupa kemudahan dalam mengurus perijinan usaha, pengajuan tambahan modal dan sebagainya.

2.1.1.4 Kunci Keberhasilan Usaha

Menurut Heriyanto, Kunci keberhasilan bisnis adalah inovasi, keberanian mengambil risiko, komitmen terhadap kualitas dan layanan pelanggan, efisiensi produksi, dan mobilisasi pemikiran dan energi untuk membawa perubahan positif dalam bisnis (Heriyanto & Ie, 2024).

2.1.1.5 Indikator Keberhasilan Usaha

Indikator dapat dijadikan patokan untuk menilai suatu variabel dalam sebuah penelitian. Menurut Nur Wastuti, keberhasilan usaha dapat dinilai berdasarkan (Nur Wastuti et al., 2021) :

1. Besar laba yang didapatkan.

Semakin besar laba yang didapatkan perusahaan maka semakin berhasil pula usaha yang dijalankan.

2. Kemampuan berdaya saing

Setiap perusahaan harus menunjukkan daya saingnya terhadap perusahaan lain. Semakin suatu perusahaan memiliki kekuatan untuk bersaing maka semakin berhasil usaha tersebut.

3. Kompetensi dan etika usaha yang merupakan akumulasi dari pengetahuan dan hasil pengalaman selama menjalani usaha Kompetensi sangat penting dimiliki wirausaha karena suatu perusahaan berhasil atau tidak dapat dinilai dari seberapa kompeten dan beretika usaha tersebut.

4. Terbangunnya citra yang baik di mata konsumen

Citra merupakan hal yang sangat penting untuk diperhatikan oleh setiap perusahaan karena citra yang baik akan mencerminkan suatu usaha yang berhasil.

2.1.2 Teori Pengetahuan Kewirausahaan

2.1.2.1 Pengertian Pengetahuan Kewirausahaan

Menurut Gultom, pengetahuan kewirausahaan adalah pengetahuan dasar sebagai modal yang harus dimiliki untuk berkembang dan sukses (Gultom & Agustine, 2021). Pengetahuan adalah hal yang mendasar yang diperlukan oleh setiap makhluk hidup termasuk manusia agar dapat tetap hidup berjalan sesuai dengan norma-norma yang berlaku. Menurut Heriyanto, pengetahuan bisnis adalah

sikap positif, kreatif, dan inovatif terhadap bisnis, mendorong inovasi dan mendorong pertumbuhan pribadi dan masyarakat (Heriyanto & Ie, 2024).

Menurut Veron, pengetahuan merupakan suatu proses manusiawi yang dinamis untuk melakukan pembenaran (*justification*) dari *personal belief* untuk sesuai dengan kebenaran (Veron & Victor, 2021). Menurut Nduru, pengetahuan kewirausahaan pada hakikatnya adalah sifat, ciri, dan watak seseorang yang memiliki kemauan dalam mewujudkan gagasan inovatif ke dalam dunia nyata secara kreatif (Nduru, 2023).

2.1.2.2 Arti Penting Pengetahuan Kewirausahaan

Pengetahuan kewirausahaan sangat penting untuk seorang wirausaha karena dapat menjadi dasar bagi wirausaha tersebut dalam menjalankan bisnis dan usahanya sehingga tidak mudah terombang-ambing dan mampu dalam menghadapi masalah yang akan dialami perusahaan. Menurut Hanisa, bekal pengetahuan tersebut meliputi pengetahuan tentang usaha yang akan dibangun, cara menjalankan usaha tersebut, pengetahuan tentang manajemen usaha, operasional dan strategi pemasaran yang baik. Membangun pengetahuan berwirausaha, diharapkan memudahkan para pelaku usaha dalam mengelola usahanya, meningkatkan dan mencapai keberhasilan usaha dimasa yang akan datang. Bermodalkan pengetahuan berwirausaha serta dilandasi dengan semangat kerja yang tinggi dan keinginan untuk mencapai keberhasilan akan membuat seseorang mampu dalam mengelola usahanya dengan baik. Karena melalui pengetahuan kewirausahaan para pelaku usaha akan mampu meningkatkan kualitas dirinya, mampu menciptakan dan

membangun ide-ide yang kreatif serta inovatif dalam berwirausaha yang berdaya saing tinggi untuk dapat mencapai titik keberhasilan (Hanisa & Malik, 2021).

Menurut Heriyanto, pengetahuan tentang bisnis merupakan komponen penting dalam sektor bisnis di masyarakat. Tanpa pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan, seorang pemilik bisnis tidak akan berhasil. Pengetahuan tentang bisnis dapat mempengaruhi keputusan seseorang untuk menjadi wirausaha, mempengaruhi mereka untuk menekuni bisnis sebagai karir yang serius (Heriyanto & Ie, 2024). Menurut Veron, berpikir sesuatu yang baru (kreatifitas) dan bertindak melakukan inovasi guna menciptakan nilai tambah agar mampu bersaing dengan tujuan menciptakan kemakmuran individu dan masyarakat. Karya dari wirausaha dibangun berkelanjutan, dilembagakan agar kelak berjalan dengan efektif ditangan orang lain (Veron & Victor, 2021).

2.1.2.3 Tujuan Pengetahuan Kewirausahaan

Setiap hal mempunyai tujuan begitu juga dengan memiliki pengetahuan kewirausahaan. Setiap pengusaha yang memiliki pengetahuan tentang kewirausahaan akan lebih mampu menjalankan usahanya karena pengetahuan merupakan modal dasar untuk menjadi seorang wirausaha. Menurut Ndurur, tujuan yang diharapkan dari membangun pengetahuan berwirausaha adalah memudahkan para pelaku usaha dalam mengelola usahanya, meningkatkan dan mencapai keberhasilan usaha dimasa yang akan datang (Ndruru, 2023).

2.1.2.4 Faktor yang mempengaruhi Pengetahuan Kewirausahaan

Terdapat banyak faktor yang mempengaruhi pengetahuan kewirausahaan. Faktor-faktor ini yang menentukan apakah seseorang memiliki pengetahuan kewirausahaan atau tidak. Menurut Ndurur, faktor-faktor yang mempengaruhi pengetahuan kewirausahaan adalah sebagai berikut (Ndrurur, 2023) :

1. Mengerti tentang bidang usaha yang dijalankan,
2. Memiliki pembukuan sederhana,
3. Mampu berkomunikasi dengan baik,
4. Mampu mengelola waktu,
5. Memiliki pengetahuan pemasaran

2.1.2.5 Indikator Pengetahuan Kewirausahaan

Menurut Gultom, terdapat beberapa indikator dari pengetahuan kewirausahaan yaitu (Gultom & Agustine, 2021) :

1. Pengetahuan mengenai usaha yang akan dimasuki atau dirintis
Wirausaha yang memiliki pengetahuan mengenai usaha yang akan dirintis memiliki nilai lebih karena paham akan kelebihan dan kekurangan dari bidang usaha tersebut.
2. Pengetahuan lingkungan usaha yang ada
Pengusaha yang memiliki pengetahuan tentang lingkungan sekitar sangat membantu dalam perkembangan perusahaan.
3. Pengetahuan tentang peran dan tanggung jawab
Seorang wirausaha yang berhasil harus mengerti peran dan tanggung jawab

dari setiap karyawannya sehingga karyawan dapat bekerja dengan maksimal yang pada akhirnya akan menguntungkan untuk perusahaan.

4. Pengetahuan tentang manajemen dan organisasi bisnis

Pengetahuan mengenai manajemen dan organisasi bisnis sangat penting untuk seorang wirausaha karena akan memberikan efektifitas dalam pekerjaan karena setiap manajemen dapat melaksanakan tugasnya dengan baik dan tepat sasaran.

2.1.3 Teori Motivasi Bisnis

2.1.3.1 Pengertian Motivasi Bisnis

Menurut Gultom, motivasi berwirausaha adalah keadaan dimana seseorang merasa memiliki bekal yang cukup untuk mengelola usaha dan juga telah siap mental secara total (Gultom & Agustine, 2021). Motivasi bisnis adalah bekal seseorang yang cukup penting untuk menjalankan dan mengelola usahanya sehingga dapat berjalan sesuai dengan harapan dan untuk mencapai tujuan perusahaan untuk dapat terus berkembang. Menurut Aningrum, motivasi berwirausaha adalah bekal seseorang yang cukup penting untuk mengelola sebuah usaha dan juga siap mental secara total, sehingga usaha dapat berkembang (Aningrum & Fourqoniah, 2023).

Menurut Ndurur, motivasi bisnis adalah suatu kondisi yang mendorong individu melakukan tindakan yang berkaitan dengan kejiwaan untuk mencapai tujuan tertentu (Ndruru, 2023). Menurut Aini, motivasi merupakan hasil atau tujuan yang dicapai dengan didorong oleh kemampuan dan energi yang dihasilkan.

Motivasi dapat diartikan sebagai dorongan. Sesuatu yang diberi daya dorong tentu akan bergerak (Aini & Widyarfendhi, 2019).

2.1.3.2 Arti Penting Motivasi Bisnis

Motivasi bisnis memiliki arti penting karena dengan adanya motivasi maka seorang wirausaha menjadi lebih tergerak dan bersemangat dalam menjalankan usahanya yang akan berdampak positif untuk perkembangan usaha tersebut untuk menjadi lebih baik. Menurut Nduru, motivasi bisnis merupakan suatu dorongan yang sangat penting bagi seseorang dalam melakukan tindakan untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan (Ndruru, 2023).

Menurut Heriyanto, motivasi dapat didefinisikan sebagai suatu keinginan untuk melakukan sesuatu yang membuat seseorang tidak mau melakukannya. Ini adalah kekuatan motivasi yang mempengaruhi perilaku seseorang untuk melakukan suatu tugas atau mencapai suatu tujuan tertentu. Motivasi adalah keinginan untuk melakukan tugas dengan tujuan, dedikasi, dan pengambilan risiko (Heriyanto & Ie, 2024). Menurut Julindrastuti, motivasi berwirausaha merupakan dorongan psikologis dari dalam maupun luar diri seseorang untuk bisa melakukan wirausaha. Dengan adanya dorongan tersebut, seseorang dapat menentukan usaha apa yang akan dikelolanya sekaligus juga dapat menentukan nasibnya dimasa depan. Terlebih jika didukung oleh media sebagai bagian promosi untuk kelancaran sebuah usaha (Julindrastuti & Karyadi, 2022).

2.1.3.3 Tujuan Motivasi Bisnis

Setiap orang butuh motivasi dalam menjalankan suatu usaha. Hal ini tidak terlepas dari tekanan yang akan dihadapi dalam menjalankan usahanya sehingga terkadang pengusaha akan menjadi lemah. Menurut Ardiyanti, motivasi usaha dapat dimaknai sebagai suatu rangsangan yang dapat mendorong seseorang untuk melakukan usaha yang dilakukan dengan penuh semangat, kreatif, inovatif serta berani mengambil risiko dalam rangka memperoleh keuntungan, baik berupa uang (laba) maupun kepuasan diri (Ardiyanti & Mora, 2019).

2.1.3.4 Faktor yang mempengaruhi Motivasi Bisnis

Faktor-faktor yang mempengaruhi motivasi sangat penting diperhatikan oleh setiap wirausaha karena berhasil atau tidaknya motivasi diterima oleh seseorang sangat dipengaruhi oleh faktor-faktor tersebut. Menurut Julindrastuti, faktor-faktor yang mempengaruhi motivasi bisnis adalah sebagai berikut (Julindrastuti & Karyadi, 2022):

1. Laba

Dapat menentukan berapa laba yang dikehendaki, keuntungan yang diterima, dan berapa yang akan dibayarkan kepada pihak lain atau pegawainya.

2. Kebebasan

Bebas mengatur waktu, bebas dari supervisor, bebas dari aturan yang menekan, dan bebas dari budaya organisasi/perusahaan.

3. Impian Personal

Bebas mencapai standar hidup yang diharapkan, lepas dari rutinitas kerja yang

berulang-ulang, karena harus mengikuti visi, misi, impian orang lain.

4. Kemandirian

Memiliki rasa bangga, karena dapat mandiri dalam segala hal, seperti permodalan, mandiri dalam pengelolaan atau manajemen, mandiri dalam pengawasan, serta menjadi manajer terhadap dirinya sendiri.

2.1.3.5 Indikator Motivasi Bisnis

Menurut Gultom, ada beberapa indikator motivasi bisnis yang dapat dilihat dari beberapa poin dibawah ini (Gultom & Agustine, 2021):

1. Laba

Laba akan meningkatkan motivasi seorang wirausaha karena laba merupakan tujuan utama dari setiap perusahaan terbentuk.

2. Kebebasan

Seorang wirausaha yang memiliki kebebasan akan memiliki motivasi yang lebih tinggi dalam menjalankan usahanya.

3. Impian Personal

Impian merupakan nilai tambah agar seseorang memiliki motivasi untuk tetap berusaha.

4. Kemandirian

Pengusaha yang termotivasi biasanya memiliki sifat yang mandiri.

2.2 Penelitian Terdahulu

Dalam mendukung penelitian ini, peneliti akan mereferensi beberapa penelitian terdahulu, yang akan digunakan untuk mendukung penelitian dalam melakukan penelitian ini. Berikut penelitian terdahulu.

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Peneliti (Tahun)	Judul Penelitian	Variabel	Hasil Penelitian
1	Hanisa dan Abdul Malik (2021) Jurnal Tijarah Sinta 5 Serdang Berdagai	Pengaruh Pengetahuan Dan Motivasi Berwirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha Di Kelurahan Jenggi Kecamatan Perbaungan Kabupaten Serdang Bedagai	Independen $X_1 =$ Pengetahuan $X_2 =$ Motivasi Berwirausaha Dependen $Y =$ Keberhasilan Usaha	Hasil penelitian menunjukkan bahwa Pengetahuan dan Motivasi Berwirausaha berpengaruh terhadap Keberhasilan Usaha
2	Cinthia dan Iventura Fitra Uli Tamba (2022) Jurnal Administrasi Bisnis Sinta 5 Medan	Pengaruh Kompetensi Wirausaha dan Motivasi Wirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Wirausahawan di Kota Medan	Independen $X_1 =$ Kompetensi Wirausaha $X_2 =$ Motivasi Wirausaha Dependen $Y =$ Keberhasilan Usaha	Hasil penelitian menunjukkan bahwa kompetensi wirausaha tidak berpengaruh terhadap keberhasilan usaha sedangkan motivasi wirausaha berpengaruh terhadap keberhasilan usaha
3	Hermawan Heriyanto dan Mei Ie (2024) Jurnal Manajerial dan Kewirausahaan Sinta 5 Jakarta	Peran Pengetahuan Kewirausahaan, Motivasi Wirausaha Dan Karakteristik Wirausaha Terhadap Keberhasilan Berwirausaha	Independen $X_1 =$ Pengetahuan Kewirausahaan $X_2 =$ Motivasi Wirausaha $X_3 =$ Karakteristik Wirausaha Dependen $Y =$ Keberhasilan Berwirausaha	Hasil penelitian menunjukkan bahwa Pengetahuan Kewirausahaan dan Motivasi Wirausaha berpengaruh terhadap keberhasilan berwirausaha sedangkan karakteristik wirausaha tidak berpengaruh terhadap keberhasilan usaha
4	Nestriang Ndruru (2023) Jurnal Ilmiah Mahasiswa Nias Selatan	Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan Dan Motivasi Bisnis Terhadap Keberhasilan Usaha	Independen $X_1 =$ Pengetahuan Kewirausahaan $X_2 =$ Motivasi Bisnis	Hasil penelitian menunjukkan bahwa Pengetahuan Kewirausahaan dan Motivasi Bisnis

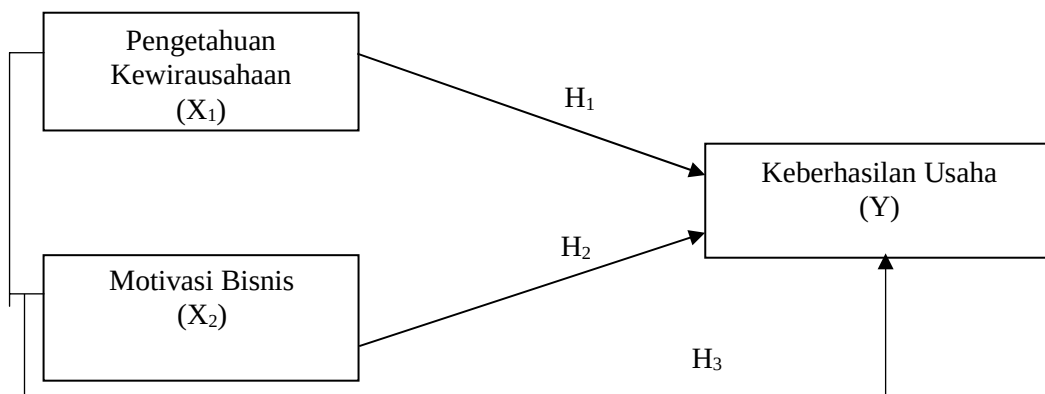
No	Peneliti (Tahun)	Judul Penelitian	Variabel	Hasil Penelitian
	Sinta 5 Nias	Pada Mahasiswa Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis	Dependen Y Keberhasilan Usaha	berpengaruh terhadap Keberhasilan Usaha
5	Veron dan Victor (2021) Jurnal Administrasi dan Manajemen Medan	Analisis Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan Dan Kemandirian Pribadi Terhadap Keberhasilan Usaha Pedagang Kuliner Di Asia Mega Mas Medan	Independen X ₁ Pengetahuan Kewirausahaan X ₂ Kemandirian Pribadi Dependen Y Keberhasilan Usaha	Hasil penelitian menunjukkan bahwa Pengetahuan Kewirausahaan Dan Kemandirian Pribadi berpengaruh terhadap keberhasilan Usaha

2.3 Kerangka Konseptual

Kerangka konseptual menetapkan hubungan antara teori atau konsep yang mendasari penelitian dan berfungsi sebagai panduan untuk mengembangkan penelitian yang sistematis. Kerangka konseptual berfungsi sebagai panduan bagi para peneliti ketika mereka mencoba untuk menjelaskan teori-teori yang mereka gunakan dalam penelitian mereka secara metodis.

Kerangka konseptual berikut akan memandu penelitian:

Gambar 2.1
Kerangka Konseptual



2.4 Hipotesis Penelitian

Hipotesis dapat diartikan sebagai suatu jawaban yang bersifat sementara terhadap masalah yang diajukan, dan jawaban itu masih akan diuji secara empiris kebenarannya. Berdasarkan kerangka konseptual diatas, maka dapat dibuat hipotesis penelitian sebagai berikut ini :

- H₁: Diduga terdapat adanya pengaruh pengetahuan kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha pada pelaku UMKM Jalan Selat Panjang Medan
- H₂: Diduga terdapat adanya pengaruh motivasi bisnis terhadap keberhasilan usaha pada pelaku UMKM jalan selat panjang Medan
- H₃: Diduga terdapat adanya pengaruh pengetahuan kewirausahaan dan motivasi bisnis terhadap keberhasilan usaha pada pelaku UMKM jalan selat panjang Medan

BAB III METODE PENELITIAN

3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian

3.1.1 Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian dilakukan pelaku UMKM Jalan Selat Panjang beralamat di Jalan Selat Panjang Medan, Sumatera Utara.

3.1.2 Waktu Penelitian

Waktu penelitian ini dimulai dari Februari 2024 sampai dengan April 2024.

3.2 Jenis dan Sumber Data

3.2.1 Jenis Data

Bentuk penelitian ini menggunakan metode kuantitatif karena mengikuti alur yang logis dan teratur. Menurut Sugiyono, pendekatan kuantitatif dapat didefinisikan sebagai suatu metode penelitian berdasarkan positivisme yang digunakan untuk meneliti populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data melalui instrumen penelitian, dan analisis data kuantitatif/statistik dengan tujuan pengujian yang ditetapkan (Sugiyono, 2013).

3.2.2 Sumber Data

Sumber data diperlukan dalam mendukung proses dan hasil penelitian sehingga sumber data dapat dijadikan salah satu acuan untuk keberhasilan suatu

penelitian. Menurut Hikmawati, data diklasifikasikan menjadi dua macam dan sumber: data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data, sedangkan data sekunder adalah data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, seperti lewat orang lain atau dokumen (Hikmawati, 2020). Sumber data penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Data Primer

Data yang diperoleh secara langsung dari sumbernya. Data ini bersumber dari melalui penyebaran kuesioner kepada konsumen. Pada penelitian ini data primer diperoleh dengan menyebarkan kuesioner kepada para pelaku UMKM jalan selat panjang

2. Data Sekunder

Data yang sudah diolah berupa profil perusahaan, struktur organisasi dan data yang diperoleh dari data penjualan.

3.3 Populasi dan Sampel

3.3.1 Populasi Penelitian

Populasi diperlukan dalam penelitian karena akan menjadi objek yang sangat penting untuk suatu penelitian yang akan menentukan hasil suatu penelitian. Menurut Sugiyono, populasi adalah istilah yang merujuk pada sekelompok objek/subyek yang telah diberi ciri dan ciri tertentu oleh peneliti untuk diteliti dan diambil kesimpulannya (Sugiyono, 2013). Demografi yang dikaji dalam penelitian ini terdiri dari pelaku UMKM Jalan Selat Panjang yang jumlahnya 35 toko.

3.3.2 Sampel Penelitian

Sampel merupakan sebagian dari populasi yang digunakan sebagai contoh data yang mewakili populasi suatu penelitian. Menurut Sugiyono, sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut (Sugiyono, 2013). Dalam penelitian ini peneliti akan menggunakan teknik *sampling* jenuh. Menurut Sugiyono, teknik *sampling* jenuh adalah teknik penentuan sampel dimana semua anggota populasi digunakan menjadi sampel (Sugiyono, 2013). Dalam hal ini populasi dalam penelitian ini adalah 35 toko sehingga 35 toko tersebut dijadikan sampel dalam penelitian ini.

3.4 Definisi Operasional Variabel Penelitian

Definisi operasional adalah definisi yang diturunkan dari fitur atau entitas yang dapat diamati. Definisi operasional ini adalah salah satu yang dinyatakan dalam istilah operasional agar variabel dapat dikuantifikasi. Daftar berikut berisi beberapa definisi operasional untuk variabel penelitian yang akan digunakan dalam penelitian ini.

Tabel 3.1
Definisi Operasional Variabel Penelitian

Variabel	Definisi Operasional	Indikator	Pengukuran
Pengetahuan Kewirausahaan	Pengetahuan bisnis adalah sikap positif, kreatif, dan inovatif terhadap bisnis, mendorong inovasi dan mendorong pertumbuhan pribadi dan masyarakat.	1. Pengetahuan mengenai usaha yang akan dimasuki atau dirintis 2. Pengetahuan lingkungan usaha yang ada 3. Pengetahuan tentang peran dan tanggung jawab	Skala <i>Likert</i>

Variabel	Definisi Operasional	Indikator	Pengukuran
	(Heriyanto & Ie, 2024)	4. Pengetahuan tentang manajemen dan organisasi bisnis (Gultom & Agustine, 2021)	
Motivasi Bisnis	Motivasi bisnis adalah suatu kondisi yang mendorong individu melakukan tindakan yang berkaitan dengan kejiwaan untuk mencapai tujuan tertentu.	1. Laba 2. Kebebasan 3. Impian Personal 4. Kemandirian	Skala <i>Likert</i>
	(Ndruru, 2023)	(Gultom & Agustine, 2021)	
Keberhasilan Usaha	Keberhasilan usaha dapat diartikan suatu kegiatan dengan mengerahkan tenaga dan pikiran agar terjadi perubahan yang lebih baik atau bertambah maju, baik dari segi kualitatif maupun kuantitatif sesuai dengan tujuan yang ditetapkan	1. Besar laba yang didapatkan 2. Kemampuan daya saing 3. Kompetensi dan etika usaha yang merupakan akumulasi dari pengetahuan dan hasil pengalaman selama menjalani usaha 4. Terbangunnya citra yang baik di mata konsumen	Skala <i>Likert</i>
	(Ardiyanti & Mora, 2019)	(Nur Wastuti et al., 2021)	

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data adalah Teknik atau metode yang digunakan untuk mengumpulkan data yang akan diteliti. Adapun Teknik yang akan digunakan adalah:

1. Wawancara (*Interview*)

Menurut Pahleviannur, mendefinisikan wawancara sebagai berikut, wawancara merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab mengenai topik tertentu, sehingga dapat dikonstruksikan makna di dalam topik tersebut (Pahleviannur et al., 2022).

Teknik pengumpulan data ini mendasarkan diri pada laporan tentang diri sendiri atau *self-report*, atau pada keyakinan pribadi dan atau pada pengetahuannya.

2. Daftar pertanyaan (*Questionare*).

Menurut Sugiyono, kuesioner adalah strategi pengumpulan data yang melibatkan mengajukan serangkaian pertanyaan kepada responden atau memberikan pernyataan tertulis (Sugiyono, 2013). Dalam menentukan nilai jawaban digunakan skala likert sebagai skala ukur. Menurut Hikmawati, skala likert adalah mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang atau kelompok orang tentang fenomena sosial (Hikmawati, 2020).

Tabel 3.2
Skala Jawaban Kuesioner

Jawaban	Skor
Sangat Setuju	5
Setuju	4
Netral	3
Tidak setuju	2
Tidak Sangat Setuju	1

3. Studi dokumentasi.

Menurut Sugiyono, dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk lisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang (Sugiyono, 2013). Teknik studi dokumentasi dilakukan dengan cara mengumpulkan data-data perusahaan yang berhubungan dengan keperluan penelitian seperti laporan penjualan, laporan kesesuaian pendidikan dengan jabatan, dan laporan kesalahan bekerja.

3.6 Uji Validitas dan Reliabilitas

Data yang dikumpulkan harus diperiksa keakuratan dan keandalannya agar keluaran pengolahan data lebih tepat dan akurat. Akibatnya, sangat penting untuk menentukan validitas dan reliabilitas instrumen. Untuk menilai validitas dan reliabilitas kuesioner, akan dilakukan pretest terhadap 30 responden dari pelaku UMKM Komplek Asia Mega Mas Medan.

3.6.1 Uji Validitas

Uji validitas diperlukan dalam penelitian karena tanpa data yang valid, maka data yang diteliti tidak akan memberikan hasil yang dibutuhkan. Menurut Ghazali, uji validitas digunakan untuk mengukur sah atau valid tidaknya suatu kuisisioner (Ghozali, 2013). Suatu kuisisioner dikatakan valid jika pertanyaan pada kuisisioner mampu untuk mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuisisioner tersebut.

Kriteria atau syarat keputusan suatu instrumen dikatakan valid dan tidaknya menurut Ghazali, yaitu dengan membandingkan antara r_{hitung} dengan r_{tabel} dengan ketentuan (Ghozali, 2013):

1. Jika nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$, maka *item* kuesioner adalah valid.
2. Jika nilai $r_{hitung} < r_{tabel}$, maka *item* kuesioner adalah tidak valid.

3.6.2 Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas sangat penting bagi suatu penelitian karena data yang tidak reliabel tidak dijadikan patokan dalam melanjutkan suatu penelitian. Menurut Ghozali, menyatakan bahwa reliabilitas sebenarnya adalah alat untuk mengukur suatu kuisioner yang merupakan indikator dari variabel atau konstruk. Suatu kuisioner dikatakan reliabel atau handal jika jawaban seseorang terhadap pernyataan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu (Ghozali, 2013). *Cronbach's Alpha* adalah tes reliabilitas yang sering digunakan.

Menurut Ghozali, pengambilan keputusan untuk uji reliabilitas sebagai berikut jika *Cronbach's alpha* $< 0,60$ = tidak reliabel dan jika *Cronbach's alpha* $\geq 0,70$ = reliabel (Ghozali, 2013).

3.7 Teknik Analisa Data

3.7.1 Uji Asumsi Klasik

Syarat asumsi klasik yang harus dipenuhi tujuan pengujian asumsi klasik ini adalah untuk memberikan kepastian bahwa persamaan regresi yang didapatkan memiliki ketepatan dalam estimasi dan konsisten. Model regresi berganda sebelum data tersebut dianalisis adalah sebagai berikut:

3.7.1.1 Uji Normalitas

Uji Normalitas memiliki peranan dalam mendukung keberhasilan suatu penelitian. Jika suatu data tidak normal maka hasil penelitian juga tidak akan memberikan hasil yang normal dan dibutuhkan perusahaan. Menurut Ghozali, uji

normalitas digunakan untuk mengetahui apakah variabel pengganggu atau residual dalam suatu model regresi berdistribusi normal (Ghozali, 2013). Ada dua metode untuk menentukan apakah residu terdistribusi secara teratur atau tidak: analisis grafis dan uji statistik. Cara yang dapat diandalkan adalah dengan memeriksa *plot* probabilitas normal, yang membandingkan distribusi kumulatif data aktual dengan distribusi kumulatif distribusi normal. Distribusi normal menghasilkan garis diagonal yang lurus, dan menunjukkan data residual memungkinkan untuk dibandingkan dengan garis diagonal. Jika distribusi data residual normal, maka garis yang menggambarkan data sebenarnya akan mengikuti garis diagonal.

Pada prinsipnya, normalitas dapat ditentukan dengan memeriksa dispersi data (titik) sepanjang sumbu diagonal grafik atau dengan memeriksa histogram residual. Dasar pengambilan keputusan :

1. Jika data menyebar di sekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal atau grafik histogramnya menunjukkan pola distribusi normal, maka model regresi memenuhi asumsi normalitas.
2. Jika data menyebar jauh dari diagonal dan/atau tidak mengikuti arah garis diagonal atau grafik histogram tidak menunjukkan pola distribusi normal, maka model regresi tidak memenuhi asumsi normalitas.

Menurut Priyatno, uji normalitas dengan metode *One Kolmogrov Smirnov* kriteria pengujiannya adalah (Priyatno, 2013):

1. Jika nilai signifikansi $> 0,05$, maka data berdistribusi normal
2. Jika nilai signifikansi $< 0,05$, maka data tidak berdistribusi normal

3.7.1.2 Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas menentukan apakah beberapa atau semua variabel bebas memiliki hubungan linier yang sempurna. Menurut Ghazali, uji multikolinearitas digunakan untuk mengetahui ada tidaknya korelasi antara variabel bebas (independen) dalam suatu model regresi. Seharusnya tidak ada korelasi antara variabel independen dalam model regresi yang layak (Ghozali, 2013).

Menurut Ghazali, multikolinieritas juga dapat diamati dengan cara sebagai berikut: (1) nilai Toleransi dan lawannya; dan (2) faktor inflasi varians (VIF). Toleransi mengkuantifikasi variabilitas variabel independen yang tidak diperhitungkan oleh variabel independen lainnya. Akibatnya, nilai toleransi yang rendah sesuai dengan nilai VIF yang tinggi (karena $VIF = 1/\text{Toleransi}$). Parameter *cutoff* yang umum digunakan untuk mendeteksi multikolinearitas adalah nilai Tolerance kurang dari atau sama dengan nilai VIF lebih besar dari 10. Jika variabel independen memiliki nilai *Tolerance* lebih besar dari 0,10 dan nilai VIF kurang dari 10, tidak ada multikolinearitas antara independen variabel dalam model regresi (Ghozali, 2013).

3.7.1.3 Uji Heterokedastisitas

Uji heterokedastisitas memiliki peranan cukup penting untuk suatu penelitian karena dengan adanya uji heterokedastisitas dapat menentukan agar data tersebut homogen atau heterogen. Menurut Ghazali, uji heteroskedastisitas digunakan untuk mengetahui ada tidaknya ketidaksamaan varians antara residual dua pengamatan dalam suatu model regresi. Jika varians residual antara dua

pengamatan tetap konstan, ini disebut sebagai homoskedastisitas; jika berubah, ini disebut sebagai heteroskedastisitas (Ghozali, 2013). Model regresi yang layak adalah homoskedastisitas atau tidak mengandung heteroskedastisitas.

Menurut Ghozali, dalam menentukan ada tidaknya heteroskedastisitas, ada banyak cara yang dapat digunakan. Yang paling sederhana adalah dengan memeriksa plot grafik antara nilai prediksi variabel dependen, *ZPRED*, dan nilai residual variabel dependen, *SRESID*. Grafik scatterplot antara *SRESID* dan *ZPRED*, di mana sumbu Y mewakili prediksi Y dan sumbu X mewakili residual terdidik, dapat digunakan untuk menilai apakah heteroskedastisitas ada atau tidak (prediksi Y benar) (Ghozali, 2013).

Dasar analisis:

- a. Jika ada pola tertentu, seperti titik-titik yang ada membentuk pola tertentu yang teratur (bergelombang, melebar kemudian menyempit), maka mengindikasikan telah terjadi heteroskedastisitas.
- b. Jika tidak ada pola yang jelas, serta titik-titik menyebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

3.8 Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis regresi linier berganda biasanya digunakan pada penelitian yang memiliki variabel bebas lebih dari satu. Menurut Sugiyono, analisis regresi linier berganda adalah regresi yang memiliki satu variabel dependen dan dua atau lebih variabel independen (Sugiyono, 2013). Tabel berikut merangkum analisis regresi yang dilakukan dalam penelitian ini.

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

Keterangan :

X_1 = Pengetahuan Kewirausahaan (*independent variabel*)

X_2 = Motivasi Bisnis (*independent variabel*)

Y = Keberhasilan Usaha (*dependent variabel*)

a = konstanta

$\beta_1, \beta_2, \beta_3$ = koefisien untuk variabel X_1 , X_2 dan X_3

e = persentase kesalahan (5%)

3.9 Pengujian Hipotesis

3.9.1 Pengujian Hipotesis Secara Parsial (Uji t)

Uji t berperan dalam suatu penelitian sebagai dasar untuk menentukan besarnya pengaruh masing-masing variabel bebas terhadap variabel terikat dalam penelitian. Menurut Ghozali, uji t statistik pada dasarnya menentukan sejauh mana satu variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen ketika semua variabel lainnya dianggap konstan (Ghozali, 2013). Tes ini menggunakan ambang signifikansi 0,05 dan desain dua sisi, dengan syarat :

$H_0 : \beta_1, \beta_2 = 0$: Artinya Pengetahuan Kewirausahaan ; Motivasi Bisnis secara parsial tidak berpengaruh terhadap Keberhasilan Usaha pada pelaku UMKM Jalan Selat Panjang Medan.

$H_a : \beta_1, \beta_2 \neq 0$: Artinya Pengetahuan Kewirausahaan ; Motivasi Bisnis secara parsial berpengaruh terhadap Keberhasilan Usaha pada pelaku UMKM Jalan Selat Panjang 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 :

- a. Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$, maka H_0 ditolak, dan H_a diterima
- b. Jika $-t_{tabel} \leq t_{hitung} \leq t_{tabel}$, maka H_0 diterima, dan H_a ditolak

3.9.2 Pengujian Hipotesis Secara Simultan (Uji F)

Uji F berperan dalam suatu penelitian sebagai dasar untuk menentukan besarnya pengaruh variabel bebas secara bersama terhadap variabel terikat dalam penelitian. Menurut Ghozali, 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 independen terhadap variabel dependen secara bersamaan (Ghozali, 2013). Tes ini memiliki ambang batas signifikansi 0,05. Bentuk pemeriksaannya sebagai berikut :

$H_0 : \beta_1, \beta_2 = 0$: Artinya Pengetahuan Kewirausahaan ; Motivasi Bisnis secara bersama-sama tidak berpengaruh terhadap Keberhasilan Usaha pada pelaku UMKM Jalan Selat Panjang Medan.

$H_a : \beta_1, \beta_2 \neq 0$: Artinya Pengetahuan Kewirausahaan ; Motivasi Bisnis secara bersama-sama berpengaruh terhadap Keberhasilan Usaha pada pelaku UMKM Jalan Selat Panjang 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:

- a. Jika $F_{hitung} > F_{tabel}$, maka H_0 ditolak, dan H_a diterima
- b. Jika, $F_{hitung} \leq F_{tabel}$, maka H_0 diterima, dan H_a ditolak

3.9.3 Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi digunakan untuk menghitung seberapa besar pengaruh variabel bebas di perusahaan. Menurut Ghazali, Koefisien determinasi (R^2) "pada dasarnya mengevaluasi kapasitas model untuk memperhitungkan perubahan dalam variabel dependen," Menurut *American Statistical Association*. R^2 mewakili nilai koefisien determinasi, yang berkisar dari nol hingga satu. Karena nilai R^2 yang rendah, jelaslah bahwa kapasitas variabel independen untuk menjelaskan varians variabel dependen cukup terbatas. Satu atau lebih titik di dekat satu menunjukkan bahwa variabel independen memberikan hampir semua informasi yang diperlukan untuk meramalkan varians variabel dependen. Nilai *Adjusted R Square* adalah nilai *R Square* yang telah dimodifikasi; nilai ini selalu lebih kecil dari *R Square* dan bahkan mungkin negatif dalam kasus-kasus tertentu. Ketika ada lebih dari dua variabel bebas dalam suatu regresi, koefisien determinasi dimodifikasi untuk variabel bebas kedua (Ghozali, 2013).

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Pelaku UMKM Jalan Selat Panjang Medan

Dewasa ini industri kuliner telah berkembang dengan pesat dan menjadi salah satu pendukung perekonomian di suatu daerah ataupun di suatu negara. Industri kuliner menjadi hyper kompetitif dimana terjadi persaingan yang begitu kuat antara perilaku bisnis di industri ini. Menurut Rolyesh Situmorang dan Suwandi, perilaku usaha adalah segala sesuatu yang penting mengenai seorang wirausaha yang berkaitan dengan tindakan dan sifat seseorang dalam menjalankan dan memanfaatkan segala potensi yang dimilikinya (Rolyesh Situmorang & Suwandi, 2021). Perkembangan pertumbuhan industri kuliner terus mengalami peningkatan karena dinilai sangat mudah dilaksanakan dan biasanya tidak membutuhkan modal yang terlalu besar terkecuali jika ingin membuat sebuah tempat makan yang istimewa dengan berbagai motivasi usaha yang berkualitas. Modal usaha yang tidak terlalu besar memicu munculnya Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) pada industri kuliner.

Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil dan menengah, pengertian Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) adalah sebuah bisnis yang dioperasikan oleh pelaku usaha secara individu, rumah tangga, ataupun badan usaha berskala kecil. Penggolongan UMKM lazimnya dilakukan dengan batasan omzet per tahun, jumlah kekayaan atau aset, serta jumlah karyawan. UMKM saat ini memiliki peranan sangat penting dalam perekonomian negara, kondisi ini karena sektor UMKM adalah penyumbang PDB terbesar, paling banyak

menyerap lapangan kerja, serta relatif tahan terhadap krisis keuangan. Medan merupakan salah satu kota terbesar di Indonesia dan menjadi ibu kota provinsi Sumatera Utara dan memiliki jumlah penduduk yang sangat padat serta memiliki daya beli yang cukup baik sehingga hal ini menjadi kesempatan bagi para pelaku UMKM khususnya industri kuliner. Kondisi ini yang menjadi alasan ada banyak UMKM kuliner di kota Medan dimana salah satu UMKM tersebut adalah adalah Selat Panjang Medan. Selat Panjang merupakan sebuah jalanan di kota Medan yang ramai akan pedagang dimana biasanya tempat ini disebut sebagai salah satu tempat kuliner terbaik pada masanya dan merupakan salah satu tempat yang sangat padat dan sering terjadi kemacetan. Berikut data toko yang berada di jalan selat panjang medan :

Tabel 4.1

Data Toko Jalan Selat Panjang Medan

No	Jenis Usaha	Jumlah
1.	Makanan dan Minuman	28
2.	Bengkel	2
3.	Sparepart	1
4.	Wisma	1
5.	Barbershop	1
6.	Laundry	1
7.	Bar	1
Total		35

4.2 Hasil Penelitian

4.2.1 Karakteristik Responden

Pada deskripsi responden menjelaskan tentang populasi yang diteliti dalam mencakup profil responden dari hasil pengolahan data dalam kuesioner. Pengumpulan data dilakukan dari 35 sampel responden penelitian dari UMKM Jalan Selat Panjang Medan berdasarkan criterial jenis kelamin, jam buka dan hari

buka. Berikut adalah karakteristik responden akan dijelaskan pada tabel 4.2 – 4.4 dibawah ini diantaranya:

Tabel 4.2

Karakteristik Responden berdasarkan Jenis Kelamin

No	Jenis Kelamin	Total	Jumlah (%)
1	Pria	16	45,71%
2	Wanita	19	54,29%
	Total	35	100%

Sumber: Hasil Penelitian, 2024 (Data Diolah)

Berdasarkan Tabel 4.2 diatas, dapat dilihat bahwa jenis kelamin pria sejumlah 16 orang atau 45,71%, dan jenis kelamin wanita sebanyak 19 orang atau 54,29%. Dengan demikian dapat diketahui bahwa dominan pelaku usaha UMKM Jalan Selat Panjang adalah yang memiliki jenis kelamin wanita karena lebih banyak usaha kuliner yang dimana yang memasak kebanyakan adalah wanita.

Tabel 4.3

Karakteristik Responden berdasarkan Jam Buka

No	Jam Buka	Total	Jumlah (%)
1	09:00 – 17.00	10	28,57%
2	17.00 – 00.00	18	51,43%
3	Selain Jam Diatas	7	20,00%
	Total	35	100%

Sumber : Hasil Penelitian, 2024 (Data Diolah)

Berdasarkan Tabel 4.3 diatas, dapat dilihat bahwa jam buka 09:00 – 17.00 sebanyak 10 toko atau 28,57% dari total responden, 17.00 – 00.00 sebanyak 18 toko atau 51,43% dari total responden dan Selain Jam Diatas sebanyak 7 toko atau 20,00% dari total responden. Dengan demikian dapat diketahui bahwa dominan jam buka adalah 17.00 – 00.00 sebanyak 18 toko/orang karena usaha kuliner merupakan usaha paling dominan di jam buka tersebut.

Tabel 4.4*Karakteristik Responden berdasarkan Hari Buka*

No	Hari Buka	Total	Jumlah (%)
1	Setiap Hari	21	60,00%
2	5 hari dalam seminggu	4	11,43%
3	6 hari dalam seminggu	10	28,57%
Total		35	100%

Sumber : Hasil Penelitian, 2024 (Data Diolah)

Berdasarkan Tabel 4.4 diatas, dapat dilihat bahwa responden dengan hari bukanya setiap hari adalah sebanyak 21 toko atau 60,00% dari total responden, sedangkan responden dengan hari bukanya 5 hari dalam seminggu adalah sebanyak 4 toko atau 11,43% dari total responden dan responden dengan hari bukanya 6 hari dalam seminggu adalah sebanyak 10 orang atau 28,57% dari total responden. Dengan demikian dominan responden yang hari bukanya setiap hari karena usaha paling dominan adalah usaha kuliner sehingga setiap hari ada konsumen yang mencari makanan di jalan selat panjang medan.

4.2.2 Uji Validitas dan Reliabilitas

4.2.2.1 Uji Validitas

Menurut Priyatno, validitas adalah istilah yang mengacu pada derajat validitas suatu instrumen penelitian. Instrumen penelitian yang valid memiliki tingkat validitas yang tinggi, sedangkan instrumen yang kurang valid memiliki tingkat validitas yang rendah (Priyatno, 2013). Menurut Priyatno, penilaian langsung terhadap koefisien korelasi dapat dilakukan dengan membandingkannya dengan nilai korelasi minimal 0,30, dan semua item dengan koefisien korelasi minimal 0,30 dianggap memiliki daya pembeda yang baik. Skor total dihitung dengan menjumlahkan skor semua item pada satu variabel (Priyatno, 2013).

Untuk Nilai r_{tabel} dapat dilihat pada tabel r dengan $df = n-2$ pada tingkat signifikansi 5% dimana (n) adalah jumlah sampel sebanyak 30 maka akan didapatkan nilai batas minimal korelasi adalah sebesar 0,361. Berikut ini hasil uji validitas untuk variabel penelitian dapat dilihat pada tabel 4.5 – 4.7 dibawah ini :

Tabel 4.5

Hasil Uji Validitas Variabel Pengetahuan Kewirausahaan (X_1)

No	Pernyataan	Nilai <i>Corrected Item Total Correlation</i>	Nilai Batas Minimal Korelasi	Keterangan
1	Anda sudah memahami usaha yang dijalankan	0.813	0.361	Valid
2	Anda memiliki pengalaman yang cukup untuk usaha yang dijalankan	0.756	0.361	Valid
3	Anda memahami keadaan sekitar lingkungan sekitar usaha Anda	0.740	0.361	Valid
4	Lingkungan usaha Anda aman dari tindakan kriminalitas	0.694	0.361	Valid
5	Anda mengetahui peran dari setiap karyawan yang bekerja	0.795	0.361	Valid
6	Anda memberikan tanggung jawab yang sesuai dengan kemampuan karyawan	0.752	0.361	Valid
7	Usaha Anda sudah menerapkan manajemen yang baik	0.699	0.361	Valid
8	Usaha Anda memiliki karyawan yang paham akan struktur organisasi	0.827	0.361	Valid

Sumber: Hasil Penelitian, 2024 (Data Diolah)

Berdasarkan pada Tabel 4.5 diatas menunjukkan bahwa berdasarkan hasil uji validitas untuk variabel pengetahuan kewirausahaan menunjukkan semua nilai *Corrected Item-Total Correlation* lebih besar dari nilai batas minimal korelasi 0.361 sehingga diperoleh hasil bahwa semua pernyataan dalam kuesioner adalah valid. Pernyataan dengan nilai paling tinggi terdapat pada pernyataan nomor 8 dengan nilai 0.827 dan pernyataan dengan nilai paling rendah yaitu pada nomor 4 dengan nilai 0.694.

Tabel 4.6
Hasil Uji Validitas Variabel Motivasi Bisnis (X_2)

No	Pernyataan	Nilai <i>Corrected Item Total Correlation</i>	Nilai Batas Minimal Korelasi	Keterangan
1	Usaha Anda sudah mencapai target penjualan yang diinginkan	0.817	0.361	Valid
2	Anda selalu mencari cara agar penjualan meningkat	0.722	0.361	Valid
3	Anda memberikan kebebasan kepada karyawan untuk memberikan ide untuk pengembangan usaha	0.795	0.361	Valid
4	Anda memberikan kebebasan kepada karyawan untuk bermain handphone dengan syarat pekerjaannya telah selesai	0.735	0.361	Valid
5	Usaha Anda merupakan usaha impian Anda	0.808	0.361	Valid
6	Anda selalu memberikan motivasi kepada karyawan agar lebih giat dalam mengejar impiannya seperti Anda	0.821	0.361	Valid
7	Anda dapat menjalankan usaha Anda tanpa bantuan dari pihak lain	0.811	0.361	Valid
8	Usaha Anda tidak tergantung pada usaha lain yang sejenis	0.802	0.361	Valid

Sumber : Hasil Penelitian, 2024 (Data Diolah)

Berdasarkan pada Tabel 4.6 diatas menunjukkan bahwa berdasarkan hasil uji validitas untuk variabel motivasi bisnis menunjukkan semua nilai *Corrected Item-Total Correlation* lebih besar dari nilai batas minimal korelasi 0.361 sehingga diperoleh hasil bahwa semua pernyataan dalam kuesioner adalah valid. Pernyataan dengan nilai paling tinggi terdapat pada pernyataan nomor 6 dengan nilai 0.821 dan pernyataan dengan nilai paling rendah yaitu pada nomor 2 dengan nilai 0.722.

Tabel 4.7
Hasil Uji Validitas Variabel Keberhasilan Usaha (Y)

No	Pernyataan	Nilai <i>Corrected Item Total Correlation</i>	Nilai Batas Minimal Korelasi	Keterangan
1	Usaha Anda sudah mengalami perkembangan dalam hal penjualan	0.797	0.361	Valid
2	Anda memiliki kemampuan untuk membuka cabang usaha	0.751	0.361	Valid
3	Usaha Anda sudah mampu bersaing dengan usaha sejenis lainnya	0.805	0.361	Valid

No	Pernyataan	Nilai <i>Corrected Item Total Correlation</i>	Nilai Batas Minimal Korelasi	Keterangan
4	Daya saing di lingkungan Anda termasuk sehat dan baik	0.838	0.361	Valid
5	Anda selalu menghargai konsumen Anda dan berusaha memenuhi keinginannya	0.858	0.361	Valid
6	Anda tidak pernah menjual produk dibawah pasaran	0.769	0.361	Valid
7	Anda selalu memberikan pelayanan terbaik untuk konsumen	0.775	0.361	Valid
8	Anda berusaha untuk menangani masalah yang dihadapi oleh konsumen ketika memakai produk Anda	0.735	0.361	Valid

Sumber : Hasil Penelitian, 2024 (Data Diolah)

Berdasarkan pada Tabel 4.7 diatas menunjukkan bahwa berdasarkan hasil uji validitas untuk variabel keberhasilan usaha menunjukkan semua nilai *Corrected Item-Total Correlation* lebih besar dari nilai batas minimal korelasi 0.361 sehingga diperoleh hasil bahwa semua pernyataan dalam kuesioner adalah valid. Pernyataan dengan nilai paling tinggi terdapat pada pernyataan nomor 5 dengan nilai 0.858 dan pernyataan dengan nilai paling rendah yaitu pada nomor 8 dengan nilai 0.735.

4.2.2.2 Uji Reliabilitas

Menurut Priyatno, suatu alat ukur dikatakan andal jika alat tersebut secara konsisten menghasilkan hasil yang sama pada saat mengukur gejala yang sama pada waktu yang berbeda. Akibatnya, alat yang dapat dipercaya secara konstan menghasilkan ukuran hasil yang sama (Priyatno, 2013). *Cronbach's Alpha* adalah tes reliabilitas yang sering digunakan.

Menurut Priyatno, pengambilan keputusan untuk uji reliabilitas sebagai berikut (Priyatno, 2013):

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

Hasil pengujian reliabilitas variabel pengetahuan kewirausahaan, motivasi bisnis dan keberhasilan usaha dapat dilihat pada tabel 4.8 dibawah ini :

Tabel 4.8

Hasil Uji Reliabilitas

No	Variabel	Cronbach's Alpha	Jumlah Pernyataan
1	Pengetahuan Kewirausahaan (X_1)	0.896	8
2	Motivasi Bisnis (X_2)	0.914	8
3	Keberhasilan Usaha (Y)	0.914	8

Sumber: Hasil Penelitian, 2024 (Data Diolah)

Pada Tabel 4.8 diatas, maka dapat dinyatakan bahwa seluruh pernyataan untuk variabel Pengetahuan Kewirausahaan (X_1) tersebut memiliki nilai *Cronbach's Alpha* 0.896 diatas 0.6 sehingga dapat dikategorikan reliabilitas variabel ini dapat dinyatakan baik, seluruh pernyataan untuk variabel motivasi bisnis (X_2) tersebut memiliki nilai *Cronbach's Alpha* 0.914 diatas 0.8 sehingga dapat dikategorikan reliabilitas variabel ini dapat dinyatakan baik, dan seluruh pernyataan untuk variabel Keberhasilan Usaha (Y) tersebut memiliki nilai *Cronbach's Alpha* 0.914 diatas 0.8 sehingga dapat dikategorikan reliabilitas variabel ini dapat dinyatakan baik.

4.2.3 Uji Asumsi Klasik

4.2.3.1 Uji Normalitas

Menurut Ghozali, uji normalitas digunakan untuk mengetahui apakah variabel pengganggu atau residual dalam suatu model regresi berdistribusi normal (Ghozali, 2013).

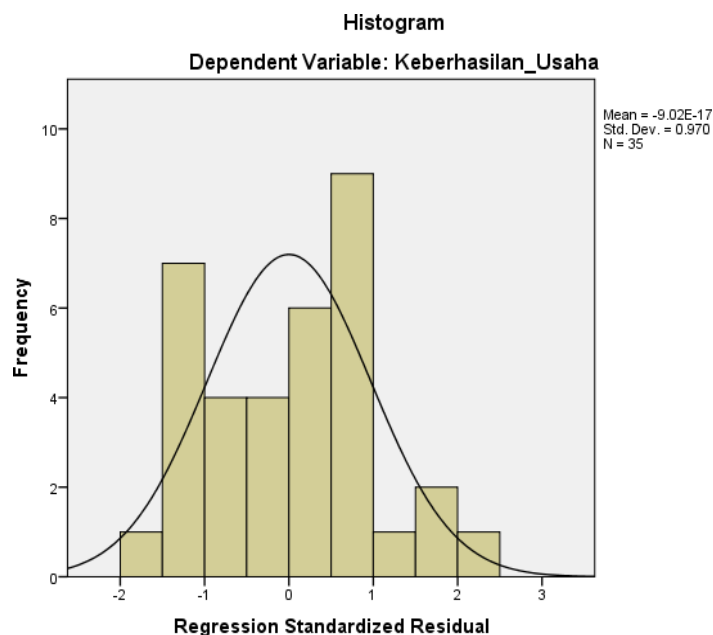
1. Pengujian Grafik

a. Grafik Histogram

Pada pengukuran normalitas data jika bentuk grafik histogram mengikuti kurva normal yang membentuk gunung atau lonceng, data akan berdistribusi normal. Hasil pengujian normalitas grafik histogram dapat dilihat berikut ini

Gambar 4.1

Grafik Histogram



Sumber: Hasil Penelitian, 2024 (Data Diolah)

Pada Gambar 4.1 diatas dapat dilihat bahwa data menyebar disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal atau grafik histogramnya

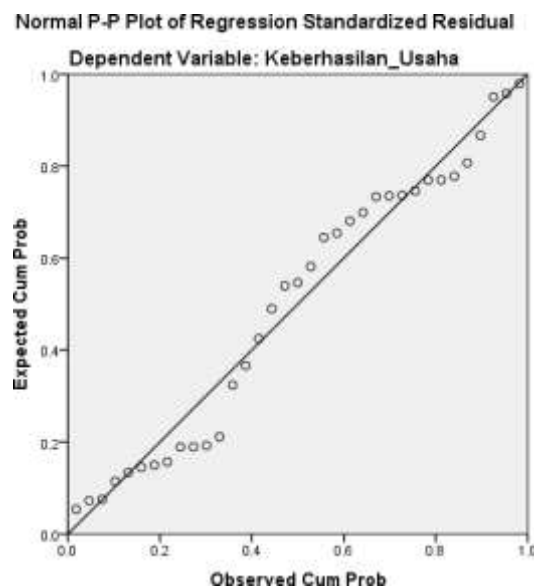
menunjukkan pola distribusi normal, maka regresi dianggap memenuhi asumsi normalitas.

b. Grafik Normal *P-P Plot*

Output Normal Probability Plot of Regression menjelaskan grafik data dalam melihat distribusi data normal atau tidak dengan pengukuran jika bentuk grafik *Normal Probability Plot of Regression* mengikuti garis diagonal normal maka data akan dianggap berdistribusi normal. Hasil pengujian analisis normal *P-P plot* dapat dilihat pada gambar 4.2 dibawah ini:

Gambar 4.2

Grafik Normal P-P Plot



Sumber: Hasil Penelitian, 2024 (Data Diolah)

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

2. Pengujian Statistik

Menurut Priyatno, uji normalitas dengan metode *One Kolmogorov Smirnov* kriteria pengujiannya adalah (Priyatno, 2013):

1. Jika nilai signifikansi $> 0,05$, maka data berdistribusi normal
2. Jika nilai signifikansi $< 0,05$, maka data tidak berdistribusi normal

Hasil pengujian statistik *One Sample Kolmogorv-Smirnov* dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 4.9
Hasil Uji One Sample Kolgomorov-Smirnov Test

		Unstandardize d Residual
N		35
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	4.22755327
Most Extreme Differences	Absolute	.139
	Positive	.139
	Negative	-.106
Kolmogorov-Smirnov Z		.819
<u>Asymp. Sig. (2-tailed)</u>		<u>.087</u>

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Sumber : Hasil Penelitian, 2024 (Data Diolah)

Pada Tabel 4.9 diatas, dapat dilihat bahwa hasil pengujian normalitas *Kolmogorov-smirnov* membuktikan bahwa nilai tingkat signifikan sebesar 0.087 lebih besar dari 0.05 maka dapat disimpulkan bahwa pengujian statistik normalitas berdistribusi normal.

4.2.3.2 Uji Multikolinearitas

Menurut Ghozali, uji multikolinearitas digunakan untuk mengetahui ada tidaknya korelasi antara variabel bebas (independen) dalam suatu model regresi. Seharusnya tidak ada korelasi antara variabel independen dalam model regresi yang layak (Ghozali, 2013).

Menurut Ghozali, parameter cutoff yang umum digunakan untuk mendeteksi multikolinearitas adalah nilai Tolerance kurang dari atau sama dengan nilai VIF lebih besar dari 10. Jika variabel independen memiliki nilai Tolerance lebih besar dari 0,10 dan nilai VIF kurang dari 10, tidak ada multikolinearitas antara independen variabel dalam model regresi (Ghozali, 2013).

Hasil untuk pengujian multikolinieritas dapat dilihat pada tabel sebagai berikut ini:

Tabel 4.10

Hasil Pengujian Multikolinearitas

No	Variabel	Tolerance	VIF
1	Pengetahuan Kewirausahaan (X_1)	0.441	2.268
2	Motivasi Bisnis (X_2)	0.441	2.268

Sumber: Hasil Penelitian, 2024 (Data Diolah)

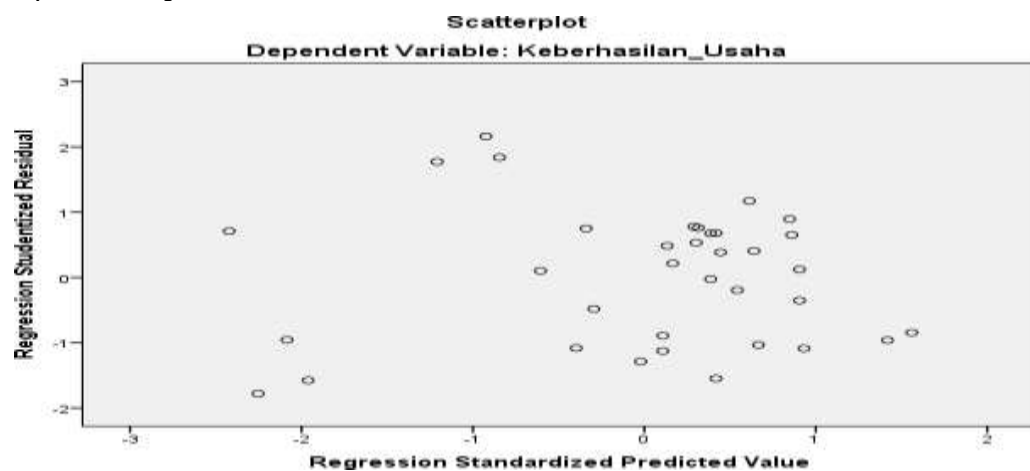
Pada Tabel 4.10 diatas dapat dilihat bahwa nilai *tolerance* variabel pengetahuan kewirausahaan ($0.441 > 0.10$), dan motivasi bisnis ($0.441 > 0.10$) dan nilai VIF Pengetahuan Kewirausahaan ($2.268 < 10$) dan VIF Motivasi Bisnis ($2.268 < 10$), sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel pengetahuan kewirausahaan dan motivasi bisnis tidak terdapat adanya gejala multikolinieritas.

4.2.3.3 Uji Heterokedastisitas

Menurut Ghozali, uji heteroskedastisitas digunakan untuk mengetahui ada tidaknya ketidaksamaan varians antara residual dua pengamatan dalam suatu model regresi (Ghozali, 2013). Pada pengujian heteroskedastisitas yaitu dengan pengujian *Scatterplots* dimana dilakukan dengan cara melihat titik-titik pola pada grafik menyebar secara acak dan tidak berbentuk pola pada grafik maka dinyatakan telah tidak terjadi masalah heteroskedastisitas.

Hasil pengujian menggunakan metode grafik *scatterplot* dapat dilihat pada gambar 4.3 di bawah ini :

Gambar 4.3
Grafik Scatterplot



Sumber: Hasil Penelitian, 2024 (Data Diolah)

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

4.2.4 Teknik Analisis Data

4.2.4.1 Analisis Regresi Linier Berganda

Menurut Sugiyono, analisis regresi linier berganda adalah teknik yang digunakan peneliti untuk meramalkan bagaimana kondisi variabel terikat (naik turunnya) akan berubah ketika dua atau lebih variabel bebas diubah sebagai faktor prediktor (kenaikan nilai) (Sugiyono, 2013).

Tabel berikut merangkum analisis regresi yang dilakukan dalam penelitian ini.

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

Keterangan : Y = Keberhasilan Usaha (*dependent variabel*)
 X_1 = Pengetahuan Kewirausahaan (*independent variabel*)
 X_2 = Motivasi Bisnis (*independent variabel*)
a = konstanta
 β_1, β_2 = koefisien untuk variabel X_1 dan X_2
e = persentase kesalahan (5%)

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

Tabel 4.11

Hasil Uji Analisis Regresi Linier Berganda

No	Variabel	Koefisien
1	Konstanta	8.255
2	Pengetahuan Kewirausahaan (X_1)	0.386
3	Motivasi Bisnis (X_2)	0.446

Sumber : Hasil Penelitian, 2024 (Data Diolah)

Pada Tabel 4.11 diatas, diketahui pada *Unstandardized Coefficeints* bagian B diperoleh persamaan regresi linier berganda yaitu dengan rumus berikut :

$$\text{Keberhasilan Usaha} = 8.255 + 0.386 \text{ Pengetahuan Kewirausahaan} + 0.446$$

$$\text{Motivasi Bisnis} + e$$

Berdasarkan persamaan diatas maka dapat diuraikan sebagai berikut :

1. Konstanta (α) = 8.255 menunjukkan nilai konstanta, jika nilai variabel bebas (X_1) yaitu Pengetahuan Kewirausahaan dan variabel (X_2) yaitu Motivasi Bisnis bernilai 0 maka Keberhasilan Usaha adalah tetap sebesar 8.255.
2. Koefisien X_1 (b_1) = 0.386 menunjukkan bahwa variabel Pengetahuan Kewirausahaan (X_1) berpengaruh positif terhadap Keberhasilan Usaha sebesar 0.386. Artinya setiap peningkatan Pengetahuan Kewirausahaan (X_1) sebesar 1 satuan, maka Keberhasilan Usaha akan meningkat sebesar 38.6%.
3. Koefisien X_2 (b_2) = 0.446 menunjukkan bahwa variabel Motivasi Bisnis (X_2) berpengaruh positif terhadap Keberhasilan Usaha sebesar 0.446. Artinya setiap peningkatan Motivasi Bisnis (X_2) sebesar 1 satuan, maka Keberhasilan Usaha akan meningkat sebesar 44.6%.

4.2.4.2 Pengujian Hipotesis Secara Parsial (Uji t)

Menurut Ghozali, uji t statistik pada dasarnya menentukan sejauh mana satu variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen ketika semua variabel lainnya dianggap konstan (Ghozali, 2013). Tes ini menggunakan ambang signifikansi 0,05 dan desain dua sisi, dengan syarat :

$H_0 : \beta_1, \beta_2 = 0$: Artinya Pengetahuan Kewirausahaan ; Motivasi Bisnis secara parsial tidak berpengaruh terhadap Keberhasilan Usaha pada UMKM Jalan Selat Panjang Medan.

$H_a : \beta_1, \beta_2 \neq 0$: Artinya Pengetahuan Kewirausahaan ; Motivasi Bisnis secara parsial berpengaruh terhadap Keberhasilan Usaha pada UMKM Jalan Selat Panjang 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 :

- H_0 Diterima apabila : $-t_{tabel} \leq t_{hitung} < t_{tabel}$, maka H_0 diterima dan H_a ditolak
- H_a Diterima apabila : $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $-t_{hitung} \leq -t_{tabel}$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima

Penentuan dalam menentukan nilai t_{tabel} , maka diperlukan adanya derajat bebas, dengan rumus: $df = n - 2 = 35 - 2 = 33$

Keterangan :

n = Jumlah Sampel Penelitian

k = Jumlah Variabel Bebas dan Terikat

Dengan diketahuinya df adalah 33 dan diperoleh nilai t_{tabel} tersebut yaitu sebesar 2,034. Sedangkan nilai t_{hitung} akan diperoleh dengan menggunakan bantuan program SPSS, kemudian akan dibandingkan dengan nilai t_{tabel} pada tingkat $\alpha = 5\%$. Hasil uji t_{hitung} dapat dilihat pada tabel 4.12 dibawah ini :

Tabel 4.12

Hasil Pengujian Parsial (Uji-t)

No	Variabel	t_{tabel}	t_{hitung}	Sig.
1	Pengetahuan Kewirausahaan (X_1)	2.034	2.146	0.040
2	Motivasi Bisnis (X_2)	2.034	2.210	0.034

Sumber: Hasil Penelitian, 2024 (Data Diolah)

Tabel 4.12 diatas adalah hasil pengujian parsial, maka dapat dilihat beberapa hal dibawah ini diantaranya adalah bahwa :

H_1 : Adanya pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan terhadap Keberhasilan Usaha pada UMKM Jalan Selat Panjang Medan

Pada Pengetahuan Kewirausahaan (X_1) terlihat bahwa nilai t_{hitung} (2.146) $>$ t_{tabel} (2.034) dengan tingkat signifikan $0.040 < 0.05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif yang signifikan secara parsial antara Pengetahuan Kewirausahaan terhadap Keberhasilan Usaha pada UMKM Jalan Selat Panjang Medan.

H2 : Adanya pengaruh Motivasi Bisnis terhadap Keberhasilan Usaha pada UMKM Jalan Selat Panjang Medan

Pada Motivasi Bisnis (X_2) terlihat bahwa nilai t_{hitung} (2.210) $>$ t_{tabel} (2.034) dengan tingkat signifikan $0.034 < 0.05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif yang signifikan secara parsial antara Motivasi Bisnis terhadap Keberhasilan Usaha pada UMKM Jalan Selat Panjang Medan.

4.2.4.3 Pengujian Hipotesis Secara Simultan (Uji F)

Menurut Ghozali, uji statistik F menentukan apakah semua variabel independen yang dimasukkan dalam model berpengaruh terhadap variabel dependen secara simultan (Ghozali, 2013). Uji F digunakan untuk mengetahui pengaruh dimensi variabel independen terhadap variabel dependen secara bersamaan. Tes ini memiliki ambang batas signifikansi 0,05. Bentuk pemeriksaannya sebagai berikut :

$H_0: \beta_1, \beta_2 = 0$: Artinya Pengatahuan Kewirausahaan ; Motivasi Bisnis secara bersama-sama tidak berpengaruh terhadap Keberhasilan Usaha pada UMKM Jalan Selat Panjang Medan.

$H_a: \beta_1, \beta_2 \neq 0$: Artinya Pengatahuan Kewirausahaan ; Motivasi Bisnis secara bersama-sama berpengaruh terhadap Keberhasilan Usaha pada UMKM Jalan Selat Panjang 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. H_0 Diterima apabila : $F_{hitung} \leq F_{tabel}$
2. H_a Diterima apabila : $F_{hitung} > F_{tabel}$

Penentuan dalam menentukan nilai F_{tabel} , maka diperlukan adanya derajat bebas dengan rumus:

$$df \text{ (pembilang)} = k - 1 = 3 - 1 = 2$$

$$df \text{ (penyebut)} = n - k = 35 - 3 = 32$$

Keterangan :

n = Jumlah Sampel Penelitian

k = Jumlah Variabel Bebas dan Terikat

Dengan diketahuinya df (pembilang) adalah 2 dan df (penyebut) adalah 32, maka dapat diperoleh nilai F_{tabel} adalah 3.29. Sedangkan nilai F_{hitung} akan diperoleh dengan menggunakan program SPSS, kemudian akan dibandingkan dengan nilai F_{tabel} pada tingkat $\alpha = 5\%$. Hasil uji F_{hitung} dapat dilihat pada tabel 4.12 dibawah ini sebagai berikut:

Tabel 4.13

Hasil Pengujian Serempak (Uji-F)

No	F_{tabel}	F_{hitung}	Sig.
1	3.29	18.806	0.000

Sumber: Hasil Penelitian, 2024 (Data Diolah)

H3 : Adanya pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan dan Motivasi Bisnis terhadap Keberhasilan Usaha pada UMKM Jalan Selat Panjang Medan

Pada Tabel 4.12 diatas, dapat dilihat bahwa nilai $F_{hitung} (18.806) > F_{tabel} (3.29)$ dengan signifikansi $0.000 < 0.05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara Pengetahuan Kewirausahaan dan Motivasi Bisnis secara simultan terhadap Keberhasilan Usaha pada UMKM Jalan Selat Panjang Medan.

4.2.4.4 Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Menurut Ghozali, Koefisien determinasi (R^2) pada dasarnya mengevaluasi kapasitas model untuk memperhitungkan perubahan dalam variabel dependen (Ghozali, 2013). R^2 mewakili nilai koefisien determinasi, yang berkisar dari nol hingga satu. Karena nilai R^2 yang rendah, jelaslah bahwa kapasitas variabel independen untuk menjelaskan varians variabel dependen cukup terbatas. Satu atau lebih titik di dekat satu menunjukkan bahwa variabel independen memberikan hampir semua informasi yang diperlukan untuk meramalkan varians variabel dependen. Nilai Adjusted R Square adalah nilai R Square yang telah dimodifikasi; nilai ini selalu lebih kecil dari R Square dan bahkan mungkin negatif dalam kasus-kasus tertentu. Ketika ada lebih dari dua variabel bebas dalam suatu regresi, koefisien determinasi dimodifikasi untuk variabel bebas kedua. Hasil pengujian determinasi dapat dilihat pada tabel 4.13 dibawah ini sebagai berikut :

Tabel 4.14*Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)*

No	Adjusted R Square (R^2)
1	0.512

Sumber : Hasil Penelitian, 2024 (Data Diolah)

Berdasarkan Tabel 4.13 diatas hasil pengujian koefisien determinan diatas, dapat dilihat Nilai Adjusted R Square (R^2) atau koefisien determinasi yang diperoleh sebesar 0.512 artinya variabel Keberhasilan Usaha dapat dijelaskan oleh variabel Pengetahuan Kewirausahaan dan Motivasi Bisnis sebesar 51.2% sedangkan sisanya 48.8% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang berasal dari luar model penelitian ini seperti saluran distribusi, kompetensi wirausaha, kreativitas, inovasi dan berbagai variabel lainnya.

4.2.5 Kontribusi Variabel

Variabel pengetahuan kewirausahaan dan motivasi bisnis tentu saja memiliki besar nilai pengaruh terhadap keberhasilan usaha. Selain uji R square, penting untuk mengetahui seberapa besar kekuatan masing-masing dari variabel pengetahuan kewirausahaan dan motivasi bisnis terhadap keberhasilan usaha. Berikut pengujiannya:

Tabel 4.15*Hasil Peran Dominan Variabel Bebas*

Variables Entered/Removed ^a			
Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Motivasi Bisnis (X2)	.	Stepwise (Criteria: Probability-of-F-to-enter <= .050, Probability-of-F-to-remove >= .100).
2	Pengetahuan Kewirausahaan (X1)	.	Stepwise (Criteria: Probability-of-F-to-enter <= .050, Probability-of-F-to-remove >= .100).

a. Dependent Variable Keberhasilan Usaha (Y)

Sumber: Hasil Penelitian, 2024 (Data Diolah)

Dari hasil pengujian tersebut, diketahui bahwa variabel motivasi usaha memberikan pengaruh yang lebih dominan terhadap keberhasilan usaha karena posisinya yang berada di urutan paling atas setelah variabel pengetahuan kewirausahaan. Selanjutnya, perlu untuk mengetahui seberapa besar kekuatan kontribusi masing – masing variabel bebas dalam menjelaskan kekuatan pengaruhnya terhadap keberhasilan usaha. Untuk mengetahui kontribusi masing – masing variabel bebas, maka harus mengetahui terlebih dahulu nilai koefisien korelasinya. Berikut hasil pengujiannya:

Tabel 4.17

Nilai Koefisien Beta dan Koefisien Korelasi

Variabel	Standardized Coefficients Beta	Koefisien Korelasi
Pengetahuan Kewirausahaan	0.387	0.386
Motivasi Bisnis	0.399	0.446

Berdasarkan hasil tersebut, maka selanjutnya mencari seberapa besar kontribusi Brand Strategy dan Brand Equity terhadap Keputusan Pembelian. Rumus untuk mencari kontribusi variabel X terhadap Y adalah sebagai berikut:

$$\text{Kontribusi Variabel X} = \text{Koefisien Standardized} \times \text{Koefisien Korelasi}$$

Berdasarkan rumus tersebut, maka berikut adalah perhitungan untuk mengetahui kontribusi secara parsial dari Brand Strategy dan Brand Equity terhadap Keputusan Pembelian:

1. Kontribusi Pengetahuan Kewirausahaan = $0.387 \times 0,386 = 0,249382$
2. Kontribusi Motivasi Bisnis = $0,399 \times 0,446 = 0,262954$
3. Kontribusi secara simultan = $0,249382 + 0,262954 = 0,512336$

adalah sama dengan besarnya Rsquare

Berdasarkan perhitungan tersebut, maka dapat dijelaskan beberapa hal dalam uraian berikut ini:

1. Besarnya kontribusi pengetahuan kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha adalah sebesar 0,249382, ini artinya secara parsial pengetahuan kewirausahaan mampu menjelaskan kekuatan pengaruhnya terhadap Keputusan Pembelian sebesar 24,9%.
2. Besarnya kontribusi motivasi bisnis terhadap keberhasilan usaha adalah sebesar 0,262954, ini artinya secara parsial motivasi bisnis mampu menjelaskan kekuatan pengaruhnya terhadap Keputusan Pembelian sebesar 26,2%.
3. Besarnya kontribusi secara simultan terhadap keberhasilan usaha adalah sebesar 0,512336, ini artinya *pengetahuan kewirausahaan* dan *motivasi bisnis* secara bersamaan mampu menjelaskan kekuatan pengaruhnya terhadap keberhasilan usaha sebesar 51,2%. Hasil ini selaras dengan nilai *R square* pada hasil pengujian koefisien determinasi.

4.3 Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan maka dalam pembahasan ini peneliti akan membahas mengenai pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan dan Motivasi Bisnis terhadap Keberhasilan Usaha pada UMKM Jalan Selat Panjang Medan.

4.3.1 Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan terhadap Keberhasilan Usaha

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis secara parsial dengan menggunakan uji-t, diketahui bahwa variabel Pengetahuan Berwirausaha memiliki nilai $t_{hitung}(2.146) > t_{tabel}(2.034)$ dengan tingkat signifikan $0.040 < 0.05$ sehingga terdapat

pengaruh positif yang signifikan secara parsial antara Pengetahuan Kewirausahaan terhadap Keberhasilan Usaha pada UMKM Jalan Selat Panjang Medan.

Berdasarkan variabel pengetahuan kewirausahaan dengan indikator pengetahuan mengenai usaha yang akan dimasuki atau dirintis, pengetahuan lingkungan usaha yang ada, pengetahuan tentang peran dan tanggung jawab, dan pengetahuan tentang manajemen dan organisasi bisnis. Dengan hal ini dapat ditunjukkan bahwa pada hasil penelitian ini, pengusaha memiliki pengetahuan tentang usaha yang dijalankannya, pengusaha juga mengenal lingkungan usahanya, dan mengerti mengenai manajemen seperti peran dan tanggung jawab dari setiap karyawannya.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Hanisa & Malik, 2021) dengan judul “Pengaruh Pengetahuan Dan Motivasi Berwirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha Di Kelurahan Jenggi Kecamatan Perbaungan Kabupaten Serdang Bedagai” diketahui bahwa variabel Pengetahuan Berwirausaha memiliki nilai $t_{hitung}(4,091) > t_{tabel}(1,703)$ dengan tingkat signifikan $0.000 < 0.05$. Dengan demikian Pengetahuan Kewirausahaan secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keberhasilan Usaha di Kelurahan Jenggi Kecamatan Perbaungan Kabupaten Serdang Bedagai.

4.3.2 Pengaruh Motivasi Bisnis terhadap Keberhasilan Usaha

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis secara parsial dengan menggunakan uji-t, diketahui bahwa variabel Motivasi Bisnis memiliki nilai $t_{hitung}(2.210) > t_{tabel}(2.034)$ dengan tingkat signifikan $0.034 < 0.05$ sehingga terdapat pengaruh positif

yang signifikan secara parsial antara motivasi bisnis terhadap keberhasilan usaha pada UMKM Jalan Selat Panjang Medan.

Berdasarkan variabel motivasi bisnis dengan indikator laba, kebebasan, impian personal, dan kemandirian. Dengan hal ini dapat ditunjukkan bahwa pada hasil penelitian ini, pengusaha UMKM Jalan Selat Panjang memiliki motivasi bisnis dari semakin meningkatnya laba, memiliki kebebasan, mencapai impian personal, serta mandiri dalam menjalankan usahanya.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Cinthia & Fitra Uli Tamba, 2022) dengan judul “Pengaruh Kompetensi Wirausaha dan Motivasi Wirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Wirausahawan di Kota Medan” diketahui bahwa variabel Motivasi Wirausaha memiliki nilai $t_{hitung}(7,383) > t_{tabel}(1,678)$ dengan tingkat signifikan $0.000 < 0.05$. Dengan demikian Motivasi Wirausaha secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keberhasilan Usaha Pada Wirausahawan di Kota Medan.

4.3.3 Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan dan Motivasi Bisnis terhadap Keberhasilan Usaha

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis secara simultan dengan menggunakan uji-F, diketahui bahwa variabel Pengetahuan Berwirausaha dan Motivasi Bisnis memiliki nilai $F_{hitung}(18.806) > F_{tabel}(3.29)$ dengan signifikansi $0.000 < 0.05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan secara simultan antara Pengetahuan Berwirausaha dan Motivasi Bisnis terhadap Keberhasilan Usaha pada UMKM Jalan Selat Panjang Medan.

Berdasarkan variabel keberhasilan usaha dengan indikator besar laba yang didapatkan, kemampuan daya saing, kompetensi dan etika usaha yang merupakan akumulasi dari pengetahuan dan hasil pengalaman selama menjalani usaha, dan terbangunnya citra yang baik di mata konsumen. Dengan hal ini memperlihatkan bahwa keberhasilan suatu usaha dapat dilihat dari besar laba yang didapatkan, kemampuan usaha untuk tetap dapat bersaing, kompetennya usaha yang dijalani, dan memiliki citra baik di mata konsumen.

Nilai R Square (R^2) atau koefisien determinasi yang diperoleh sebesar 0.512 artinya variabel Keberhasilan Usaha dapat dijelaskan oleh variabel Pengetahuan Kewirausahaan dan Motivasi Bisnis sebesar 51.2% sedangkan sisanya 48.8% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang berasal dari luar model penelitian ini seperti saluran distribusi, kompetensi wirausaha, kreativitas, inovasi dan berbagai variabel lainnya.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh (Ndruru, 2023) dengan judul “Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan Dan Motivasi Bisnis Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Mahasiswa Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis” diketahui bahwa variabel Pengetahuan Kewirausahaan Dan Motivasi Wirausaha memiliki nilai $F_{hitung}(6.433) > F_{tabel}(3.159)$ dengan tingkat signifikan $0.000 < 0.05$. Dengan demikian Pengetahuan Kewirausahaan dan Motivasi Wirausaha secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keberhasilan Usaha Pada Mahasiswa Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis. Dan nilai $R_{Square}(R^2)$ sebesar 0.625 artinya Pengetahuan Kewirausahaan dan Motivasi Bisnis berpengaruh terhadap keberhasilan usaha sebesar 62.5%

sedangkan 37.5% dipengaruhi oleh variable yang tidak disebutkan dalam penelitian.

BAB V

KESIMPULAN, IMPLIKASI MANAJERIAL DAN SARAN AKADEMIS

5.1 Kesimpulan

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

1. Hasil Uji-t menunjukkan bahwa Pengetahuan Kewirausahaan secara parsial memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Keberhasilan Usaha pada UMKM Jalan Selat Panjang Medan.
2. Hasil Uji-t menunjukkan bahwa Motivasi Bisnis secara parsial memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Keberhasilan Usaha pada UMKM Jalan Selat Panjang Medan.
3. Hasil Uji-F menunjukkan bahwa Pengetahuan Kewirausahaan dan Motivasi Bisnis secara simultan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Keberhasilan Usaha pada UMKM Jalan Selat Panjang Medan.

5.2 Saran Akademis

Saran-saran yang dapat diberikan kepada akademis adalah :

1. Menambah Variabel Penelitian

Bagi peneliti selanjutnya yang ingin meneliti atau melanjutkan penelitian ini, disarankan untuk dapat meneruskan penelitian ini dengan mencari variabel-variabel lain yang dapat mempengaruhi Keberhasilan Usaha pada UMKM Jalan Selat Panjang Medan selain variabel Pengetahuan Kewirausahaan dan

Motivasi Bisnis misalnya saluran distribusi, kompetensi wirausaha, kreativitas, inovasi dan berbagai variabel lainnya.

2. Perluasan Cakupan Geografis

Salah satu keterbatasan dalam penelitian ini adalah jumlah sampel yang kurang beragam karena pembagian angket hanya diambil dari konsumen pada UMKM Jalan Selat Panjang Medan. Selanjutnya diharapkan penelitian berikut mampu memperluas cakupan wilayahnya misalnya kawasan UMKM Kecamatan Medan Kota.

3. Menambah Jumlah Responden

Sehubungan dengan keterbatasan waktu, tenaga dan biaya, penelitian ini hanya mengambil 35 orang/toko responden sebagai sampel. Dengan demikian, untuk penelitian selanjutnya diharapkan untuk meningkatkan jumlah responden sehingga lebih dapat mewakili keadaan yang sebenarnya.

5.3 Implikasi Manajerial

Berdasarkan analisa yang telah penulis lakukan, maka didapatkan hasil implikasi yang dapat diberikan kepada UMKM Jalan Selat Panjang Medan sebagai berikut :

1. Pengetahuan kewirausahaan pada pelaku UMKM jalan selat Panjang perlu diperhatikan, sehingga Pelaku UMKM harus memperhatikan:
 - a. Pelaku UMKM jalan Selat Panjang diharapkan dapat meningkatkan pengalaman dalam usaha yang dijalankan karena itu dapat membantu meningkatkan keberhasilan usaha tersebut.

- b. Pelaku UMKM disarankan agar memperhatikan pemberian tanggung jawab kepada karyawan sesuai dengan kemampuannya. Karena memberikan tanggung jawab yang terlalu berat kepada karyawan dapat membuat usaha menjadi tidak maksimal.
- 2. Pelaku UMKM Jalan Selat Panjang harus mempertahankan motivasi bisnis terhadap keberhasilan usaha :
 - a. Pelaku UMKM jalan Selat Panjang disarankan agar memberikan motivasi karyawan agar lebih giat dalam mengejar impiannya karena itu dapat membantu meningkatkan keberhasilan usaha
 - b. Pelaku UMKM jalan Selat Panjang disarankan agar memperhatikan apakah bidang usaha itu merupakan impian anda karena itu dapat membantu anda untuk lebih bersemangat dalam menjalankannya.

Daftar Pustaka

- Aini, N., & Widyarfendhi. (2019). *Pengaruh Efikasi Diri Dan Motivasi Terhadap Keberhasilan Usaha* (Vol. 2). Retrieved from <http://ppjp.ulm.ac.id/journals/index.php/jimi>
- Aningrum, Y., & Fourqoniah, F. (2023). *SEIKO : Journal of Management & Business Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan Dan Motivasi Berwirausaha Serta Kemampuan Berwirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha (Pada UKM Kuliner di Kota Samarinda)* (Vol. 6).
- Ardiyanti, D., & Mora, Z. (2019). *Pengaruh Minat Usaha dan Motivasi Usaha terhadap Keberhasilan Usaha Wirausaha Muda di Kota Langsa* (Vol. 10).
- Cinthia, & Fitra Uli Tamba, I. (2022). *Pengaruh Kompetensi Wirausaha dan Motivasi Wirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Wirausahawan di Kota Medan* (Vol. 7).
- Ghozali, I. (2013). *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 23*. (P. Harto, Ed.) Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Gultom, P., & Agustine, L. (2021). *Pengaruh Motivasi Berwirausaha dan Pengetahuan Kewirausahaan Terhadap Keberhasilan Usaha Bisnis Farmasi Di Kecamatan Medan Petisah* (Vol. 7).
- Hanisa, & Malik, A. (2021). *Pengaruh Pengetahuan Dan Motivasi Berwirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha Di Kelurahan Jenggi Kecamatan Perbaungan Kabupaten Serdang Bedagai* (Vol. 2).
- Heriyanto, H., & Ie, M. (2024). *Peran Pengetahuan Kewirausahaan, Motivasi Wirausaha Dan Karakteristik Wirausaha Terhadap Keberhasilan Berwirausaha* (Vol. 06).
- Hikmawati, F. (2020). *Metodologi Penelitian*. Depok: PT Rajagrafindo Persada.
- Julindrastuti, D., & Karyadi, I. (2022). *Pengaruh Motivasi Dan Lingkungan Keluarga Terhadap Minat Berwirausaha Mahasiswa*.
- Latief, H. (2017). *Kewirausahaan : Kiat Sukses Menjadi Wirausaha*.
- Mustika Ratu, A., & Handayani, T. (2021). *Pengaruh Kompetensi Wirausaha Dan Gaya Kepemimpinan Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Sentra Boneka Holis Kota Bandung*.

- Ndruru, N. (2023). *Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan Dan Motivasi Bisnis Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Mahasiswa Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis* (Vol. 6). Retrieved from <https://jurnal.uniraya.ac.id/index.php/jim>
- Nur Wastuti, A., Sumekar, W., & Subhan Prasetyo, A. (2021). *Pengaruh Motivasi dan Kemampuan Usaha Terhadap Keberhasilan Usaha UMKM Pengolahan Pisang di Kelurahan Rowosari, Semarang* (Vol. 19). Retrieved from <http://ejournal.bappeda.jatengprov.go.id/index.php/jurnaljateng>
- Pahleviannur, M., Grave, A., Saputra, D., Mardianto, D., Sinthania, D., Hafrida, L., . . . Ahyar, D. (2022). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. (F. Sukmawati, Ed.) Pradina Pustaka.
- Priyatno, D. (2013). *Analisis Korelasi, Regresi, Dan Multivariate Dengan SPSS*. Yogyakarta: Gava Media.
- 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.
- 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.
- 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.
- Tirtayasa, S., Yusri, M., & Rinaldi, M. (2022). Business Strategies of MSMEs During COVID-19, Deli Serdang, Indonesia. *KnE Social Sciences*, 434-441.

Lampiran 1. Kuesioner

Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan dan Motivasi Bisnis Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Pelaku UMKM Jalan Selat Panjang Medan

Responden yang terhormat,

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

I. IDENTITAS RESPONDEN

Jenis kelamin	:	() Pria
		() Wanita
Jam Buka	:	() 09:00 – 17.00
		() 17.00 – 00.00
		() Selain Jam Diatas
Hari Buka	:	() Setiap Hari
		() 5 hari dalam seminggu
		() 6 hari dalam seminggu

II. Petunjuk dalam pengisian kuesioner

Berilah tanda silang (X) pada salah satu alternatif jawaban pada kolom yang tersedia untuk jawaban yang paling tepat menurut persepsi Anda. Keterangan mengenai skor penilaian adalah:

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

Variabel Pengetahuan Kewirausahaan

No	Pernyataan	SS	S	RR	TS	STS
Indikator : Pengetahuan mengenai usaha yang akan dimasuki atau dirintis						
1	Anda sudah memahami usaha yang dijalankan					
2	Anda memiliki pengalaman yang cukup untuk usaha yang dijalankan					
Indikator : Pengetahuan lingkungan usaha yang ada						
3	Anda memahami keadaan sekitar lingkungan sekitar usaha Anda					
4	Lingkungan usaha Anda aman dari tindakan kriminalitas					
Indikator : Pengetahuan tentang peran dan tanggung jawab						
5	Anda mengetahui peran dari setiap karyawan yang bekerja					
6	Anda memberikan tanggung jawab yang sesuai dengan kemampuan karyawan					
Indikator : Pengetahuan tentang manajemen dan organisasi bisnis						
7	Usaha Anda sudah menerapkan manajemen yang baik					
8	Usaha Anda memiliki karyawan yang paham akan struktur organisasi					

Variabel Motivasi Bisnis

No	Pernyataan	SS	S	RR	TS	STS
Indikator : Laba						
1	Usaha Anda sudah mencapai target penjualan yang diinginkan					
2	Anda selalu mencari cara agar penjualan meningkat					
Indikator : Kebebasan						
3	Anda memberikan kebebasan kepada karyawan untuk memberikan ide untuk pengembangan usaha					
4	Anda memberikan kebebasan kepada karyawan untuk bermain handphone dengan syarat pekerjaannya telah selesai					
Indikator : Impian Personal						
5	Usaha Anda merupakan usaha impian Anda					
6	Anda selalu memberikan motivasi kepada karyawan agar lebih giat dalam mengejar impiannya seperti Anda					
Indikator : Kemandirian						
7	Anda dapat menjalankan usaha Anda tanpa bantuan dari pihak lain					

8	Usaha Anda tidak tergantung pada usaha lain yang sejenis					
---	--	--	--	--	--	--

Variabel Keberhasilan Usaha

No	Pernyataan	SS	S	RR	TS	STS
Indikator : Besar laba yang didapatkan						
1	Usaha Anda sudah mengalami perkembangan dalam hal penjualan					
2	Anda memiliki kemampuan untuk membuka cabang usaha					
Indikator : Kemampuan daya saing						
3	Usaha Anda sudah mampu bersaing dengan usaha sejenis lainnya					
4	Daya saing di lingkungan Anda termasuk sehat dan baik					
Indikator : Kompetensi dan etika usaha yang merupakan akumulasi dari pengetahuan dan hasil pengalaman selama menjalani usaha						
5	Anda selalu menghargai konsumen Anda dan berusaha memenuhi keinginannya					
6	Anda tidak pernah menjual produk dibawah pasaran					
Indikator : Terbangunnya citra yang baik di mata konsumen						
7	Anda selalu memberikan pelayanan terbaik untuk konsumen					
8	Anda berusaha untuk menangani masalah yang dihadapi oleh konsumen ketika memakai produk Anda					

Lampiran 2 Tabulasi Data Uji Validitas dan Reliabilitas

No	X1								Total
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	
1	4	3	4	4	4	3	4	3	29
2	5	5	5	5	4	5	4	5	38
3	4	4	4	4	3	4	3	3	29
4	3	3	4	4	3	3	3	4	27
5	4	4	3	3	4	3	3	3	27
6	5	5	4	5	5	4	4	5	37
7	3	3	4	4	3	4	3	3	27
8	4	4	3	4	3	3	3	3	27
9	3	4	4	3	3	3	4	4	28
10	3	4	4	3	4	3	3	3	27
11	4	5	5	5	5	4	4	4	36
12	3	3	3	4	3	4	4	4	28
13	5	5	4	4	5	5	5	4	37
14	3	4	4	3	4	3	3	3	27
15	3	4	3	4	4	4	3	3	28
16	4	4	5	5	5	5	4	5	37
17	5	5	5	4	5	4	4	5	37
18	3	4	4	4	3	3	3	4	28
19	3	3	4	3	4	3	3	4	27
20	4	5	5	5	5	5	4	5	38
21	4	3	3	3	4	4	4	3	28
22	3	4	3	4	3	4	3	3	27
23	4	5	4	4	4	5	4	5	35
24	5	4	4	5	4	4	5	4	35
25	3	3	3	4	3	3	4	3	26
26	4	5	4	4	5	4	5	5	36
27	3	4	3	3	3	4	4	4	28
28	3	3	4	3	4	3	4	4	28
29	4	4	5	4	4	4	5	5	35
30	5	4	5	4	5	4	5	5	37

No	X2								Total
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	
1	5	4	5	4	4	5	5	4	36
2	4	3	4	4	4	4	4	3	30
3	3	4	3	3	3	4	3	3	26
4	5	4	4	5	4	5	4	5	36
5	4	5	5	5	5	4	4	4	36
6	5	4	5	4	4	5	5	4	36
7	3	3	4	3	3	3	3	3	25
8	3	4	3	4	3	3	3	3	26
9	4	5	5	4	5	5	5	5	38
10	4	4	4	5	4	5	5	4	35
11	5	5	4	4	5	4	4	5	36
12	3	3	4	3	3	3	4	3	26
13	3	3	3	4	4	4	3	4	28
14	4	4	3	3	3	3	3	4	27
15	4	4	3	4	3	4	4	3	29
16	3	3	4	3	3	4	4	3	27
17	3	4	4	3	4	3	3	4	28
18	3	3	3	4	3	3	4	3	26
19	4	4	5	4	5	5	5	5	37
20	4	3	4	3	3	3	4	3	27
21	5	4	5	4	5	4	5	4	36
22	4	5	5	5	4	5	5	5	38
23	3	4	3	4	3	3	4	4	28
24	4	4	5	4	5	5	4	4	35
25	5	5	4	5	4	4	5	5	37
26	3	3	4	3	4	3	4	3	27
27	4	3	3	3	3	4	4	4	28
28	5	5	5	4	5	4	5	4	37
29	3	4	3	3	4	3	3	3	26
30	5	4	5	4	5	5	5	4	37

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

CORRELATIONS

```

/VARIABLES=x1.1 x1.2 x1.3 x1.4 x1.5 x1.6 x1.7 x1.8 Total_x1
/PRINT=TWOTAIL NOSIG
/MISSING=PAIRWISE

```

Correlations

		Correlations					
		x1.1	x1.2	x1.3	x1.4	x1.5	x1.6
x1.1	Pearson Correlation	1	.600**	.482**	.550**	.655**	.536**
	Sig. (2-tailed)		.000	.007	.002	.000	.002
	N	30	30	30	30	30	30
x1.2	Pearson Correlation	.600**	1	.452*	.470**	.591**	.585**
	Sig. (2-tailed)	.000		.012	.009	.001	.001
	N	30	30	30	30	30	30
x1.3	Pearson Correlation	.482**	.452*	1	.481**	.607**	.390*
	Sig. (2-tailed)	.007	.012		.007	.000	.033
	N	30	30	30	30	30	30
x1.4	Pearson Correlation	.550**	.470**	.481**	1	.373*	.600**
	Sig. (2-tailed)	.002	.009	.007		.043	.000
	N	30	30	30	30	30	30
x1.5	Pearson Correlation	.655**	.591**	.607**	.373*	1	.467**
	Sig. (2-tailed)	.000	.001	.000	.043		.009
	N	30	30	30	30	30	30
x1.6	Pearson Correlation	.536**	.585**	.390*	.600**	.467**	1
	Sig. (2-tailed)	.002	.001	.033	.000	.009	
	N	30	30	30	30	30	30
x1.7	Pearson Correlation	.599**	.325	.390*	.321	.529**	.459*
	Sig. (2-tailed)	.000	.080	.033	.084	.003	.011
	N	30	30	30	30	30	30
x1.8	Pearson Correlation	.513**	.561**	.692**	.474**	.577**	.560**
	Sig. (2-tailed)	.004	.001	.000	.008	.001	.001
	N	30	30	30	30	30	30
Total_x1	Pearson Correlation	.813**	.756**	.740**	.694**	.795**	.752**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30

Correlations				
		x1.7	x1.8	Total_x1
x1.1	Pearson Correlation	.599**	.513**	.813**
	Sig. (2-tailed)	.000	.004	.000
	N	30	30	30
x1.2	Pearson Correlation	.325	.561**	.756**
	Sig. (2-tailed)	.080	.001	.000
	N	30	30	30
x1.3	Pearson Correlation	.390*	.692**	.740**
	Sig. (2-tailed)	.033	.000	.000
	N	30	30	30
x1.4	Pearson Correlation	.321	.474**	.694**
	Sig. (2-tailed)	.084	.008	.000
	N	30	30	30
x1.5	Pearson Correlation	.529**	.577**	.795**
	Sig. (2-tailed)	.003	.001	.000
	N	30	30	30
x1.6	Pearson Correlation	.459*	.560**	.752**
	Sig. (2-tailed)	.011	.001	.000
	N	30	30	30
x1.7	Pearson Correlation	1	.618**	.699**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000
	N	30	30	30
x1.8	Pearson Correlation	.618**	1	.827**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000
	N	30	30	30
Total_x1	Pearson Correlation	.699**	.827**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	
	N	30	30	30

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

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

CORRELATIONS

```

/VARIABLES=x2.1 x2.2 x2.3 x2.4 x2.5 x2.6 x2.7 x2.8 Total_x2
/PRINT=TWOTAIL NOSIG
/MISSING=PAIRWISE

```

Correlations

Correlations

		x2.1	x2.2	x2.3	x2.4	x2.5	x2.6
x2.1	Pearson Correlation	1	.525**	.589**	.522**	.572**	.632**
	Sig. (2-tailed)		.003	.001	.003	.001	.000
	N	30	30	30	30	30	30
x2.2	Pearson Correlation	.525**	1	.425*	.589**	.585**	.413*
	Sig. (2-tailed)	.003		.019	.001	.001	.023
	N	30	30	30	30	30	30
x2.3	Pearson Correlation	.589**	.425*	1	.376*	.749**	.634**
	Sig. (2-tailed)	.001	.019		.040	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30
x2.4	Pearson Correlation	.522**	.589**	.376*	1	.461*	.600**
	Sig. (2-tailed)	.003	.001	.040		.010	.000
	N	30	30	30	30	30	30
x2.5	Pearson Correlation	.572**	.585**	.749**	.461*	1	.579**
	Sig. (2-tailed)	.001	.001	.000	.010		.001
	N	30	30	30	30	30	30
x2.6	Pearson Correlation	.632**	.413*	.634**	.600**	.579**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.023	.000	.000	.001	
	N	30	30	30	30	30	30
x2.7	Pearson Correlation	.696**	.402*	.725**	.553**	.526**	.680**
	Sig. (2-tailed)	.000	.028	.000	.002	.003	.000
	N	30	30	30	30	30	30
x2.8	Pearson Correlation	.604**	.681**	.466**	.606**	.604**	.619**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.009	.000	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30
Total_x2	Pearson Correlation	.817**	.722**	.795**	.735**	.808**	.821**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30

		Correlations		
		x2.7	x2.8	Total_x2
x2.1	Pearson Correlation	.696**	.604**	.817**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000
	N	30	30	30
x2.2	Pearson Correlation	.402*	.681**	.722**
	Sig. (2-tailed)	.028	.000	.000
	N	30	30	30
x2.3	Pearson Correlation	.725**	.466**	.795**
	Sig. (2-tailed)	.000	.009	.000
	N	30	30	30
x2.4	Pearson Correlation	.553**	.606**	.735**
	Sig. (2-tailed)	.002	.000	.000
	N	30	30	30
x2.5	Pearson Correlation	.526**	.604**	.808**
	Sig. (2-tailed)	.003	.000	.000
	N	30	30	30
x2.6	Pearson Correlation	.680**	.619**	.821**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000
	N	30	30	30
x2.7	Pearson Correlation	1	.517**	.811**
	Sig. (2-tailed)		.003	.000
	N	30	30	30
x2.8	Pearson Correlation	.517**	1	.802**
	Sig. (2-tailed)	.003		.000
	N	30	30	30
Total_x2	Pearson Correlation	.811**	.802**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	
	N	30	30	30

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

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

CORRELATIONS

```

/VARIABLES=y1 y2 y3 y4 y5 y6 y7 y8 Total_y
/PRINT=TWOTAIL NOSIG
/MISSING=PAIRWISE

```

Correlations

Correlations

		y1	y2	y3	y4	y5	y6
y1	Pearson Correlation	1	.465**	.675**	.462*	.751**	.561**
	Sig. (2-tailed)		.010	.000	.010	.000	.001
	N	30	30	30	30	30	30
y2	Pearson Correlation	.465**	1	.452*	.728**	.471**	.582**
	Sig. (2-tailed)	.010		.012	.000	.009	.001
	N	30	30	30	30	30	30
y3	Pearson Correlation	.675**	.452*	1	.567**	.670**	.537**
	Sig. (2-tailed)	.000	.012		.001	.000	.002
	N	30	30	30	30	30	30
y4	Pearson Correlation	.462*	.728**	.567**	1	.629**	.814**
	Sig. (2-tailed)	.010	.000	.001		.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30
y5	Pearson Correlation	.751**	.471**	.670**	.629**	1	.548**
	Sig. (2-tailed)	.000	.009	.000	.000		.002
	N	30	30	30	30	30	30
y6	Pearson Correlation	.561**	.582**	.537**	.814**	.548**	1
	Sig. (2-tailed)	.001	.001	.002	.000	.002	
	N	30	30	30	30	30	30
y7	Pearson Correlation	.675**	.388*	.666**	.504**	.792**	.470**
	Sig. (2-tailed)	.000	.034	.000	.005	.000	.009
	N	30	30	30	30	30	30
y8	Pearson Correlation	.482**	.651**	.546**	.578**	.558**	.371*
	Sig. (2-tailed)	.007	.000	.002	.001	.001	.044
	N	30	30	30	30	30	30
Total_y	Pearson Correlation	.797**	.751**	.805**	.838**	.858**	.769**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30

Correlations				
		y7	y8	Total_y
y1	Pearson Correlation	.675**	.482**	.797**
	Sig. (2-tailed)	.000	.007	.000
	N	30	30	30
y2	Pearson Correlation	.388*	.651**	.751**
	Sig. (2-tailed)	.034	.000	.000
	N	30	30	30
y3	Pearson Correlation	.666**	.546**	.805**
	Sig. (2-tailed)	.000	.002	.000
	N	30	30	30
y4	Pearson Correlation	.504**	.578**	.838**
	Sig. (2-tailed)	.005	.001	.000
	N	30	30	30
y5	Pearson Correlation	.792**	.558**	.858**
	Sig. (2-tailed)	.000	.001	.000
	N	30	30	30
y6	Pearson Correlation	.470**	.371*	.769**
	Sig. (2-tailed)	.009	.044	.000
	N	30	30	30
y7	Pearson Correlation	1	.424*	.775**
	Sig. (2-tailed)		.020	.000
	N	30	30	30
y8	Pearson Correlation	.424*	1	.735**
	Sig. (2-tailed)	.020		.000
	N	30	30	30
Total_y	Pearson Correlation	.775**	.735**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	
	N	30	30	30

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

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

RELIABILITY

```

/VARIABLES=x1.1 x1.2 x1.3 x1.4 x1.5 x1.6 x1.7 x1.8
/SCALE('ALL VARIABLES') ALL
/MODEL=ALPHA
/STATISTICS= CORR.

```

Reliability

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	30	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	30	100.0

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

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.896	.895	8

Inter-Item Correlation Matrix

	x1.1	x1.2	x1.3	x1.4	x1.5	x1.6	x1.7	x1.8
x1.1	1.000	.600	.482	.550	.655	.536	.599	.513
x1.2	.600	1.000	.452	.470	.591	.585	.325	.561
x1.3	.482	.452	1.000	.481	.607	.390	.390	.692
x1.4	.550	.470	.481	1.000	.373	.600	.321	.474
x1.5	.655	.591	.607	.373	1.000	.467	.529	.577
x1.6	.536	.585	.390	.600	.467	1.000	.459	.560
x1.7	.599	.325	.390	.321	.529	.459	1.000	.618
x1.8	.513	.561	.692	.474	.577	.560	.618	1.000

RELIABILITY

```

/VARIABLES=x2.1 x2.2 x2.3 x2.4 x2.5 x2.6 x2.7 x2.8
/SCALE('ALL VARIABLES') ALL
/MODEL=ALPHA
/STATISTICS= CORR.

```

Reliability

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	30	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	30	100.0

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

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.914	.913	8

Inter-Item Correlation Matrix

	x2.1	x2.2	x2.3	x2.4	x2.5	x2.6	x2.7	x2.8
x2.1	1.000	.525	.589	.522	.572	.632	.696	.604
x2.2	.525	1.000	.425	.589	.585	.413	.402	.681
x2.3	.589	.425	1.000	.376	.749	.634	.725	.466
x2.4	.522	.589	.376	1.000	.461	.600	.553	.606
x2.5	.572	.585	.749	.461	1.000	.579	.526	.604
x2.6	.632	.413	.634	.600	.579	1.000	.680	.619
x2.7	.696	.402	.725	.553	.526	.680	1.000	.517
x2.8	.604	.681	.466	.606	.604	.619	.517	1.000

```

RELIABILITY
/VARIABLES=y1 y2 y3 y4 y5 y6 y7 y8
/SCALE('ALL VARIABLES') ALL
/MODEL=ALPHA
/STATISTICS=CORR.

```

Reliability

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	30	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	30	100.0

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

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.914	.914	8

Inter-Item Correlation Matrix

	y1	y2	y3	y4	y5	y6	y7	y8
y1	1.000	.465	.675	.462	.751	.561	.675	.482
y2	.465	1.000	.452	.728	.471	.582	.388	.651
y3	.675	.452	1.000	.567	.670	.537	.666	.546
y4	.462	.728	.567	1.000	.629	.814	.504	.578
y5	.751	.471	.670	.629	1.000	.548	.792	.558
y6	.561	.582	.537	.814	.548	1.000	.470	.371
y7	.675	.388	.666	.504	.792	.470	1.000	.424
y8	.482	.651	.546	.578	.558	.371	.424	1.000

```
GET
FILE='E:\SKRIPSI\4&5\UJI LAIN.sav'.
DATASET NAME DataSet2 WINDOW=FRONT.
DATASET ACTIVATE DataSet1.
DATASET CLOSE DataSet2.

SAVE OUTFILE='E:\SKRIPSI\4&5\UJI VALID.sav'
/COMPRESSED
```

Lampiran 9 Tabulasi Data Responden

No	X1								Total
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	
1	4	2	3	4	5	5	3	4	30
2	4	4	5	2	4	4	4	2	29
4	5	3	5	4	4	4	5	5	35
3	4	3	4	3	4	3	4	4	29
5	4	4	4	3	3	4	3	4	29
6	4	4	4	5	4	3	5	4	33
7	3	3	4	3	4	4	3	4	28
8	4	5	4	4	5	5	4	4	35
9	5	4	4	5	3	5	5	4	35
10	4	4	3	4	4	4	4	4	31
11	4	4	4	5	4	4	4	4	33
12	3	4	4	4	4	4	4	3	30
13	4	3	3	4	3	3	4	3	27
14	4	5	4	4	3	4	4	3	31
15	4	4	4	4	4	5	4	4	33
16	5	4	3	4	5	4	5	5	35
17	4	4	5	5	5	5	4	5	37
18	5	4	4	3	4	4	4	4	32
19	4	4	4	4	4	5	4	4	33
20	3	2	2	4	2	2	3	2	20
21	2	2	2	2	2	2	2	4	18
22	2	1	2	1	2	2	2	2	14
23	4	4	4	5	5	4	4	5	35
24	5	4	5	4	1	5	4	5	33
25	2	4	4	2	4	4	4	2	26
26	4	4	4	4	4	4	4	2	30
27	4	4	4	4	4	4	4	2	30
28	4	4	4	4	5	4	5	2	32
29	4	2	4	4	2	4	4	2	26
30	4	2	4	2	2	4	4	2	24
31	4	2	4	1	2	4	4	2	23
32	4	2	4	2	2	4	4	2	24
33	2	2	2	2	2	2	2	2	16
34	2	2	2	2	2	2	2	2	16
35	2	2	2	2	2	2	2	4	18
	130	115	128	119	119	132	131	116	

NOTE

TERTINGGI

TERENDAH

No	X2								Total
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	
1	4	3	4	4	4	5	4	4	32
2	5	5	3	4	4	3	3	3	30
4	4	4	5	4	4	3	4	5	33
3	3	3	4	3	5	4	4	4	30
5	3	4	4	5	4	4	4	4	32
6	4	4	5	4	5	3	5	5	35
7	4	5	4	4	4	4	4	4	33
8	2	3	4	5	4	3	4	3	28
9	3	4	5	4	5	4	3	5	33
10	4	5	4	4	4	4	5	4	34
11	4	4	4	5	5	3	4	3	32
12	3	3	3	3	3	3	4	3	25
13	4	4	4	4	3	4	5	4	32
14	5	5	4	5	4	3	5	5	36
15	5	5	5	5	5	5	5	5	40
16	4	3	4	4	4	4	4	3	30
17	5	4	5	5	5	4	5	5	38
18	4	5	5	4	5	3	4	5	35
19	3	4	4	3	4	4	4	4	30
20	4	4	3	4	4	3	3	3	28
21	3	3	4	3	3	3	4	3	26
22	2	2	2	2	2	2	3	2	17
23	2	4	4	3	4	4	3	4	28
24	5	3	5	4	3	4	4	3	31
25	3	3	3	2	3	3	2	3	22
26	4	5	4	4	4	3	4	4	32
27	3	4	4	3	5	4	4	4	31
28	3	3	3	4	4	5	3	3	28
29	3	4	3	4	3	4	3	4	28
30	4	3	4	3	4	3	3	3	27
31	3	4	3	4	5	3	4	4	30
32	4	3	4	3	5	4	5	5	33
33	2	3	3	2	3	2	2	3	20
34	2	2	2	2	3	2	2	2	17
35	2	2	3	2	2	2	2	2	17
	122	129	134	128	138	121	131	130	

NOTE TERTINGGI
TERENDAH

No	Y								Total
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	
1	4	5	4	4	5	5	5	5	37
2	4	5	4	4	3	3	3	3	29
4	4	4	4	5	5	5	5	5	37
3	3	4	4	3	3	4	3	4	28
5	4	5	5	4	4	5	4	5	36
6	4	3	4	4	5	3	5	4	32
7	5	4	5	5	5	4	4	5	37
8	4	5	3	3	3	4	3	3	28
9	5	4	4	5	4	4	4	5	35
10	3	4	4	4	4	3	4	5	31
11	4	5	5	4	5	5	4	5	37
12	4	5	3	3	4	3	4	3	29
13	5	5	5	5	3	4	5	3	35
14	5	5	5	5	4	5	5	5	39
15	5	4	4	4	4	5	4	5	35
16	5	5	5	5	5	5	5	5	40
17	4	5	4	4	5	5	5	4	36
18	5	5	5	5	5	5	5	5	40
19	5	4	4	5	5	4	4	5	36
20	5	4	4	5	4	5	4	5	36
21	4	3	5	4	5	4	5	4	34
22	3	3	3	3	3	3	3	3	24
23	5	5	4	4	5	5	5	4	37
24	4	5	4	5	4	4	3	5	34
25	5	4	5	4	5	5	4	5	37
26	4	5	4	5	3	4	5	4	34
27	4	4	5	4	5	5	5	5	37
28	4	3	5	4	4	5	4	5	34
29	5	4	4	3	5	5	3	5	34
30	3	5	3	4	3	5	4	3	30
31	4	3	3	3	3	3	3	4	26
32	3	3	4	4	4	3	3	3	27
33	2	2	2	2	2	3	2	2	17
34	2	2	2	2	2	2	2	1	15
35	3	2	3	2	2	2	3	2	19
	142	143	141	139	140	144	139	144	

```

NEW FILE.
DATASET NAME DataSet1 WINDOW=FRONT.
REGRESSION
  /MISSING LISTWISE
  /STATISTICS COEFF OUTS R ANOVA COLLIN TOL
  /CRITERIA=PIN(.05) POUT(.10)
  /NOORIGIN
  /DEPENDENT Y
  /METHOD=ENTER X1 X2
  /SCATTERPLOT(*SRESID ,*ZFRED)
  /RESIDUALS HISTOGRAM(ZRESID) NORMPROB(ZRESID)
  /SAVE RESID.

```

Regression

[DataSet1]

Variables Entered/Removed^a

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	MOTIVASI BISNIS, PENGETAHUAN KEWIRAUSAHAAN ^b	.	Enter

a. Dependent Variable: KEBERHASILAN USAHA

b. All requested variables entered.

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.735 ^a	.540	.512	4.35766

a. Predictors: (Constant), MOTIVASI BISNIS, PENGETAHUAN KEWIRAUSAHAAN

b. Dependent Variable: KEBERHASILAN USAHA

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	714.231	2	357.115	18.806	.000 ^b
	Residual	607.655	32	18.989		
	Total	1321.886	34			

a. Dependent Variable: KEBERHASILAN USAHA

b. Predictors: (Constant), MOTIVASI BISNIS, PENGETAHUAN KEWIRAUUSAHAAN

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	8.255	4.074		2.026	.051
	PENGETAHUAN KEWIRAUUSAHAAN	.386	.180	.387	2.146	.040
	MOTIVASI BISNIS	.446	.202	.399	2.210	.034

Coefficients^a

Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	(Constant)		
	PENGETAHUAN KEWIRAUUSAHAAN	.441	2.268
	MOTIVASI BISNIS	.441	2.268

a. Dependent Variable: KEBERHASILAN USAHA

Collinearity Diagnostics^a

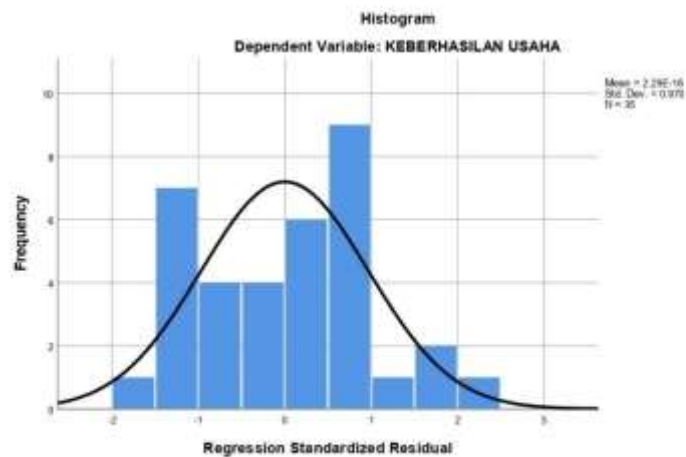
Model	Dimension	Eigenvalue	Condition Index	(Constant)	Variance Proportions	
					PENGETAHUAN KEWIRAUUSAHAAN	MOTIVASI BISNIS
1	1	2.967	1.000	.00	.00	.00
	2	.024	11.114	.85	.27	.03
	3	.009	17.759	.14	.73	.97

a. Dependent Variable: KEBERHASILAN USAHA

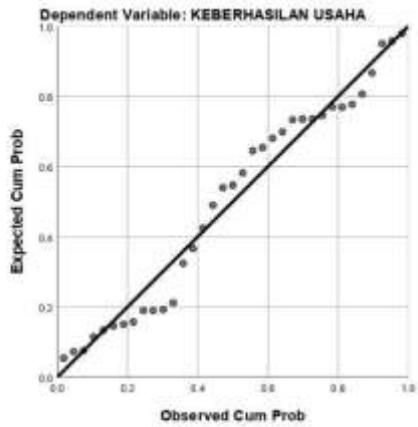
Residuals Statistics ^a					
	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	21.2446	39.4929	32.3429	4.58332	35
Std. Predicted Value	-2.421	1.560	.000	1.000	35
Standard Error of Predicted Value	.742	1.954	1.226	.359	35
Adjusted Predicted Value	20.5507	39.8855	32.3887	4.58206	35
Residual	-7.01675	8.89185	.00000	4.22755	35
Std. Residual	-1.610	2.041	.000	.970	35
Stud. Residual	-1.781	2.162	-.005	1.029	35
Deleted Residual	-8.57991	9.98577	-.04589	4.76277	35
Stud. Deleted Residual	-1.846	2.303	-.003	1.052	35
Mahal. Distance	.013	5.868	1.943	1.677	35
Cook's Distance	.000	.235	.044	.062	35
Centered Leverage Value	.000	.173	.057	.049	35

a. Dependent Variable: KEBERHASILAN USAHA

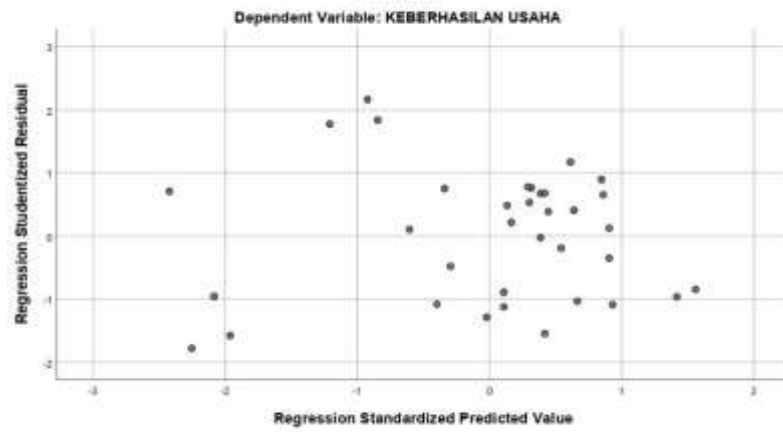
Charts



Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



Scatterplot



NPARTESTS
/K-S(NORMAL)=RES_1

/MISSING ANALYSIS.

NPar Tests

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		35
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	4.22755327
Most Extreme Differences	Absolute	.139
	Positive	.139
	Negative	-.106
Test Statistic		.139
Asymp. Sig. (2-tailed)		.087 ^c

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

Lampiran 15 Surat Izin Riset



**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, 19 Maret 2024

Nomor : 013/R/STIE-EP/III/2024
Lamp. : ----
Hal : "Observasi"

Kepada Yth.
Bapak/Ibu Pimpinan Kantor Lurah Pasar Baru
Di-
Tempat

Dengan hormat,

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

Nama	: Felix
NIM	: 201010014
Semester	: VII
Program Studi	: Manajemen (S1)
Judul Tugas Akhir	: Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan Dan Motivasi Bisnis Pada Pelaku UMKM Di Jalan Selat Panjang

Untuk mengadakan peninjauan ke Kantor Lurah Pasar Baru yang Bapak/Ibu pimpin, dalam rangka melakukan observasi untuk bahan penulisan Tugas Akhir Mahasiswa/i tersebut.

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

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

Hormat kami,
Ketua STIE Eka Prasetya


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

Lampiran 16 Surat Balasan Riset



PEMERINTAH KOTA MEDAN BADAN RISET DAN INOVASI DAERAH

Jalan Jenderal Besar A.H. Nasution Nomor 32, Medan Johor, Medan, Sumatera Utara 20143.

Telepon (061) 7873439, Faksimile. (061) 7873144

Laman brida.pemkomedan.go.id, Pos-el brida@pemkomedan.go.id

SURAT KETERANGAN RISET

Nomor : 000.9/0433

DASAR

1. Peraturan Daerah Kota Medan Nomor : 8 Tahun 2022, tanggal 30 Desember 2022 tentang Perubahan Atas Peraturan Daerah Kota Medan Nomor 15 Tahun 2016 Tentang Pembentukan Perangkat Daerah Kota Medan.
2. Peraturan Walikota Medan Nomor : 97 Tahun 2022, tanggal 30 Desember 2022 tentang Kedudukan, Susunan Organisasi, Tugas dan Fungsi, dan Tata Kerja Perangkat Daerah Kota Medan.

MENIMBANG

1. Surat dari Ketua STIE Eka Prasetya Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Nomor 013/R/STIE-EP/III/2024 Tanggal : 19 Maret 2024 Perihal "Observasi".

NAMA

: Felix

NIM

: 201010014

PROGRAM STUDI

: Manajemen (S1)

LOKASI

: Jalan Selat Panjang, Ps Baru, Kec. Medan Kota, Kota Medan, Sumatera Utara 20212.

JUDUL

: "PENGARUH PENGETAHUAN KEWIRAUSAHAAN DAN MOTIVASI BISNIS TERHADAP KEBERHASILAN USAHA PADA PELAKU UMKM JALAN SELAT PANJANG"

LAMANYA

: 1 (Satu) Bulan.

PENANGGUNG JAWAB

: Ketua STIE Eka Prasetya Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi.

Melakukan Riset, dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Sebelum melakukan Riset terlebih dahulu harus melapor kepada Pimpinan Perangkat Daerah lokasi yang ditetapkan.
2. Mematuhi Peraturan dan Ketentuan yang berlaku di lokasi Riset.
3. Tidak dibenarkan melakukan Riset atau aktivitas lain di luar lokasi yang telah ditetapkan.
4. Hasil Riset diserahkan kepada Kepala Badan Riset dan Inovasi Daerah Kota Medan selambat lambatnya 2 (dua) bulan setelah Riset dalam bentuk *softcopy* atau melalui Email (brida@pemkomedan.go.id).
5. Surat Keterangan Riset dinyatakan batal apabila pemegang surat keterangan tidak mengindahkan Ketentuan atau Peraturan yang berlaku pada Pemerintah Kota Medan.
6. Surat Keterangan Riset ini berlaku sejak tanggal dikeluarkan.

Demikian Surat ini diperbuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Dikeluarkan di : Medan

Pada Tanggal : 25 Maret 2024



Ditandatangani secara elektronik oleh :
KEPALA BADAN RISET DAN INOVASI DAERAH
KOTA MEDAN,

MANSURSYAH, S, Sos, M. AP
Pembina Tk. I (N/b)
NIP 196805091989091001

Lampiran 17 Kartu Peserta Semprom



**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI
EKA PRASETYA**

KARTU BUKTI PESERTA SEMINAR PROPOSAL

NAMA : Felix
NIM : 201010014 / 2016
PROGRAM STUDI : Manajemen

NO	HARI/TANGGAL SEMINAR	PENYAJI SEMINAR	NIM	Tanda Tangan Pimp. Seminar
1	26/01-22	Korbenia JUDUL PROPOSAL: Pengaruh penyediaan dan permintaan produk terhadap tingkat penjualan PT. Simplicity Medan	18101019	
2	26/01-22	Kennarda Ganiy JUDUL PROPOSAL: Pengaruh segmentasi pasar dan kualitas pelayanan terhadap penjualan properti PT. Hosiindo Karya Cipta Medan	18101006	
3	26/01-22	Rouella Saniata JUDUL PROPOSAL: Pengaruh kepuasan konsumen dan faktor faktor terhadap keputusan membeli Konsumsi Di Yummy Foodcourt (Studi Kasus Yummy Food Court Gunung Asri)	18101002	
4	17/04-23	Andrian JUDUL PROPOSAL: Pengaruh citra merek, word of mouth dan gaya hidup terhadap keputusan pembelian konsumen pada produk kopi merek Umpo di Kota MAMANTAU Medan	19101020	
5	17/04-23	Farika Ching JUDUL PROPOSAL: Pengaruh Return on Capital Employed dan Working Capital to Total Asset terhadap Tax Avoidance Pada Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Barang Konsumsi Sektor emporial industri di Kota Medan	203010036	
		JUDUL PROPOSAL :		
		JUDUL PROPOSAL :		
		JUDUL PROPOSAL :		

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

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

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

Lampiran 18 Kartu Bimbingan

STIE EKA PRASETYA MEDAN PROGRAM STUDI MANAJEMEN		KARTU BIMBINGAN SKRIPSI 1	
		Nama Mahasiswa : Felix	
		NIM : 201010014 Kelas : Kewirausahaan B	
		Konsentrasi : Kewirausahaan, Pemasaran (satu yang tidak sama)	
		HP/WA : 081546648005 Email: Felixbimbing@gmail.com	
		Alamat Tinggal: Jalan Ketapang Baru no 10	
Nama Dosen Pembimbing 1: Dra. Paska Gultom, M.H.		Nama Dosen Pembimbing 2: Luan Rolyan Situmorang, S.E., M.Si.	
No	Tanggal	Uraian Singkat Bimbingan	Paraf Dosen Pembimbing
1	11-09-2023	Petentuan Garis Selatan	
2	12-09-2023	Penjelasan permasalahan & variabel	
3	13-09-2023	Bimbingan Referensi: Jurnal	
4	15-09-2023	Raisi Judul	
5	21-09-2023	ACC judul	
6	20-12-2023	Ekskusi bimbingan dengan Ananda yg resmi	
7		promosi kerja baru di masjid untuk ukhrawi	
8		yang diminta bisa menyelesaikan masalah	
9	11-01-2024	Bab 2 masalah Pemas. & konsep	
10	16-01-2024	ACC untuk seminar proposal	
11	26-04-2024	Revisi bab 4	
12		Revisi Bab 1	
13		Revisi Bab 1 & Bab 2	
14	27-04-2024	Revisi Bab 1	
15	28-04-2024	Revisi Bab 1 & Bab 2	
16	30-04-2024	ACC Bab 1	
17			
REVISI SIDANG		Uraian Revisi Sidang / Bimbingan perbaikan Revisi	Ttd Dosen Pengaji
No	Tanggal		
1	26-03-2024	Revisi Bab 1, 2, 3	
2	25-05-2024	ACC Revisi	
3			
4			

Diketahui oleh,
Wakil Ketua 1 Bidang Akademik

Henny Dethy Ehyany Dhuha, A.T., S.M



STIE EKA PRASETYA MEDAN
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI
2



Nama Mahasiswa : Elia

NIM : 20060014

Kelas : Kewirausahaan B

Konsentrasi : Kewirausahaan, Manajemen (core yang tidak sama)

HP/WA : 08137548005

Email : Eliazlat@gmail.com

Alamat Tinggal : Jalan Kelapang Baru No 10

Nama Dosen Pembimbing 1:

Drs. Pasha Gultom, M.H.

Nama Dosen Pembimbing 2:

Irwani Polysth Situmorang, S.E., M.Si.

No	Tanggal	Uraian Singkat Bimbingan	Paraf Dosen Pembimbing
1	28/10/2023	Perbaikan cover, isi, dan daftar Pustaka	
2	2/11/2023	Perbaikan penomoran yg belum jelas	
3	28/11/2023	Lengkap ke bab 2	
4	5/12/2023	Perbaikan Pustaka di bab 2 dan 3	
5	18/12/2023	Perbaikan Penulisan di bab 2, dan Perbaikan Indicator (Jumlah monitoring dalam future), harus	
6		mandele	
7			
8	9/1/2024	Perbaikan Pustaka di bab 3 dan harus mandele	
9	17/1/2024	Acc Seminar PAPER	
10	15/1	Perbaikan Pustaka di bab 4	
11	20/1	Perbaikan: label reliabilitas & tambahan label dan isi	
12	21/1	Perbaikan Perencanaan bab 4	
13	30/1	Acc Adang yang benar	
14			
15			
16			
17			

REVISI SIDANG		Uraian Revisi Sidang / Bimbingan perbaikan Revisi	Ttd Dosen Penguji
No	Tanggal		
1	26-05-2024	Ada Revisi	
2			
3			
4			

Diketahui oleh,
Wakil Ketua I Bidang Akademik

Henny Derby Siluan Ganga, S.T., M.M.

Lampiran 19 Daftar Riwayat Hidup

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DATA PRIBADI

Nama : Felix
~~Tempat / Tanggal Lahir~~ : Medan, 05 Juni 2002
~~Jenis Kelamin~~ : Pria
Alamat : Jalan Ketapang Baru No 1D
Alamat Email : felixzlai@gmail.com
Agama : Buddha
Status : Belum Kawin
Handphone (HP) : 081375648005

RIWAYAT PENDIDIKAN

1. Tahun ~~2008~~ s/d Tahun 2014 : SD WR Supratman 1 Medan
2. Tahun 2014 s/d Tahun 2017 : SMP WR Supratman 1 Medan
3. Tahun 2017 s/d Tahun 2020 : SMA WR Supratman 1 Medan
4. Tahun 2020 s/d Tahun 2024 : Program Sarjana (S-1) STIE Eka Prasetya Medan

RIWAYAT PEKERJAAN

1. Juli 2020 s/d ~~Sekarang~~ : Auditor di PT. Jaya Anugrah ~~Sukses~~ Abadi

DATA ORANG TUA

Nama Ayah : ~~Sudarnin~~
~~Pekerjaan~~ : ~~Wiraswasta~~
Handphone (HP) : 0811653578
Alamat : Jalan Ketapang Baru No 1D
Nama Ibu : Heny lo
~~Pekerjaan~~ : ~~Pegawai Swasta~~
Handphone (HP) : 087867985886
Alamat : Jalan Ketapang Baru No 1D

~~Demikian~~ daftar Riwayat hidup ini saya buat dengan sebenar-benarnya

Medan, 17 Januari 2024

~~Penulis~~



Felix

201010014