

**PENGARUH INOVASI, HARGA DAN KEBERANIAN MENGAMBIL
RISIKO USAHA TERHADAP PRODUKTIVITAS USAHA
PERBENGKELAN BUBUT MERBABU
MEDAN**

SKRIPSI



STIE EKA PRASETYA

**Ditulis Oleh:
WILBERT LIONOTO
191010083**

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

LEMBAR PENGESAHAN DOSEN PEMBIMBING

Judul : PENGARUH INOVASI, HARGA DAN
KEBERANIAN MENGAMBIL RISIKO USAHA
TERHADAP PRODUKTIVITAS USAHA
PERBENGKELAN BUBUT MERBABU
MEDAN

Nama : Wilbert Lionoto

NIM : 191010083

Program Studi : Manajemen

Perguruan Tinggi : STIE Eka Prasetya

Medan, 02 Juni 2023

Disetujui Oleh

Tim Pembimbing,

Pembimbing I,



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

Pembimbing II,



Muammar Rinaldi S.Pd., M.Si.
NIDN : 0108069301

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

Judul : PENGARUH INOVASI, HARGA DAN
KEBERANIAN MENGAMBIL RISIKO USAHA
TERHADAP PRODUKTIVITAS USAHA
PERBENGKELAN BUBUT MERBABU MEDAN

Nama : Wilbert Lionoto
NIM : 191010083
Program Studi : Manajemen
Perguruan Tinggi : STIE Eka Prasetya

Pada 29 Mei 2023
Dewan Penguji,

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



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



STIE Eka Prasetya,
Ketua



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

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

PERNYATAAN MENGENAI PLAGIARISME

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

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

Nama	Wilbert Lionoto
NIM	191010083
Judul Tugas Akhir	Pengaruh Inovasi, Harga Dan Keberanian Mengambil Risiko Usaha Terhadap Produktivitas Usaha Perbengkelan Bubut Merbabu Medan
Pembimbing Tugas Akhir :	
Pembimbing-I	Hommy Dorthy Ellyany Sinaga, S.T., M.M.
Pembimbing-II	Muammar Rinaldi S,Pd., M.Si.

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

Medan, 05 Juni 2023


0927AKX449931819
Wilbert Lionoto
191010083

KATA PENGANTAR

Terlebih dahulu penulis mengucapkan puji syukur dan terima kasih kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala berkat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi ini dengan judul **“PENGARUH INOVASI, HARGA DAN KEBERANIAN MENGAMBIL RISIKO USAHA TERHADAP PRODUKTIVITAS USAHA PERBENGKELAN BUBUT MERBABU MEDAN”** sesuai dengan waktu yang telah dijadwalkan.

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, S.T., 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 Hommy Dorthy Ellyany Sinaga, S.T., M.M sekaligus selaku Dosen Pembimbing I yang telah banyak memberikan arahan hingga selesainya Skripsi ini.
4. Bapak Muammar Rinaldi, S.Pd., M.Si., selaku Dosen Pembimbing II yang telah membantu memberikan petunjuk dan pengarahan dalam penulisan Skripsi ini.
5. Koordinator Program Studi Manajemen Ibu Ihdina Gustina, S.E., M.M.
6. Kepala Bagian Akademik Ibu Lisa Elianti Nasution, S.E., M.M.

7. Kepala Bagian Keuangan Ibu Elysa, S.M.
8. Kepala Bagian Kemahasiswaan Bapak Junaidi, S.M.
9. Seluruh Dosen Pengajar dan Staf Pegawai Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Eka Prasetya Medan.
10. Kedua orang tua tercinta, saudara-saudara serta teman-teman yang telah banyak memberikan dorongan dan bantuan baik moril, materil maupun spiritual.

Penulis menyadari bahwa 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, 05 Juni 2023

Penulis

Wilbert Lionoto
191010083

ABSTRAK

Wilbert Lionoto, 191010083, 2023, Pengaruh Inovasi, Harga Dan Keberanian Mengambil Risiko Usaha Terhadap Produktivitas Usaha Perbengkelan Bubut Merbabu Medan, Program Studi Manajemen, Pembimbing I: Hommy Dorthy Ellyany Sinaga, S.T., M.M., Pembimbing II: Muammar Rinaldi S,Pd., M.Si.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Pengaruh Inovasi, Harga Dan Keberanian Mengambil Risiko Usaha Terhadap Produktivitas Usaha Perbengkelan Bubut Merbabu 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 responden, data sekunder diperoleh dari data dan literatur yang berkenaan dengan permasalahan yang dibahas. Populasi penelitian yang akan digunakan dalam penelitian adalah seluruh konsumen yang melakukan pembelian pada Perbengkelan Bubut Merbabu. Dalam penelitian terdapat 16 indikator, maka jumlah indikator yang digunakan adalah: Sampel minimum = jumlah indikator x 5 = $16 \times 5 = 80$ responden, Sampel maksimum = jumlah indikator x 10 = $16 \times 10 = 160$ responden. Pada penelitian ini peneliti menentukan jumlah sampel yang akan digunakan adalah sebanyak 80 responden dari konsumen Perbengkelan Bubut Merbabu, sedangkan teknik pengambilan sampel adalah dengan menggunakan accidental sampling dimana konsumen yang ditemui terlebih dahulu secara kebetulan akan dijadikan sebagai sampel. Data dianalisis dengan menggunakan metode analisis regresi linear berganda. Hasil analisis memberikan persamaan **Produktivitas Usaha = 16,480 + 0,634 Inovasi - 0,185 Harga + 0,386 Keberanian Mengambil Risiko Usaha + e.**

Hasil analisis penelitian menunjukkan bahwa Inovasi memiliki nilai $t_{hitung} (5,927) > t_{tabel} (1,991)$ dengan tingkat signifikan $0,000 < 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif yang signifikan secara parsial antara Inovasi terhadap Produktivitas Usaha pada Perbengkelan Bubut Merbabu Medan. Harga memiliki nilai $t_{hitung} (3,072) > t_{tabel} (1,991)$ dengan tingkat signifikan $0,003 < 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif yang signifikan secara parsial antara Harga terhadap Produktivitas Usaha pada Perbengkelan Bubut Merbabu Medan. Keberanian Mengambil Risiko Usaha memiliki nilai $t_{hitung} (3,743) > t_{tabel} (1,991)$ dengan tingkat signifikan $0,000$

$< 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif yang signifikan secara parsial antara Keberanian Mengambil Risiko Usaha terhadap Produktivitas Usaha pada Perbengkelan Bubut Merbabu Medan. Nilai $F_{hitung} (19,673) > F_{tabel} (2,72)$ dengan signifikansi $0,00 < 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan dan positif antara Inovasi, Harga dan Keberanian Mengambil Risiko Usaha secara simultan terhadap Produktivitas Usaha pada Perbengkelan Bubut Merbabu Medan.

Kata Kunci: Inovasi, Harga, Keberanian Mengambil Risiko Usaha, Produktivitas Usaha

ABSTRACT

Wilbert Lionoto, 191010083, 2023, *The Influence of Innovation, Price and Courage to Take Business Risks on Business Productivity Perbengkelen Bubut Merbabu Medan, Management Study Program, Advisor I: Hommy Dorthy Ellyany Sinaga, S.T., M.M., Advisor II: Muammar Rinaldi S,Pd., M.Sc.*

This study aims to determine the effect of innovation, price and the courage to take business risks on business productivity Perbengkelen Bubut Merbabu Medan.

The research methodology used is a quantitative descriptive method. The type of data used in this study is quantitative data, namely data obtained in the form of numbers or numbers. Source of data in the form of primary data and secondary data. Primary data was obtained from the results of distributing questionnaires to respondents, secondary data was obtained from data and literature relating to the issues discussed. The research population that will be used in the research is all consumers who make purchases at the Perbengkelen Bubut Merbabu . In the study there were 16 indicators, so the number of indicators used were: Minimum sample = number of indicators $\times$ 5 = $16 \times 5 = 80$ respondents, Maximum sample = number of indicators $\times$ 10 = $16 \times 10 = 160$ respondents. In this study, the researcher determined the number of samples to be used as many as 80 respondents from Perbengkelen Bubut Merbabu consumers, while the sampling technique was to use accidental sampling where consumers who were met by chance would be used as samples. Data were analyzed using multiple linear regression analysis method. The results of the analysis give the equation Business Productivity = $16.480 + 0.634 \text{ Innovation} - 0.185 \text{ Price} + 0.386 \text{ Courage to Take Business Risks} + e$.

The results of the research analysis show that Innovation has a tcount (5.927) > ttable (1.991) with a significant level of $0.000 < 0.05$ so it can be concluded that there is a partially significant positive effect between Innovation on Business Productivity in Perbengkelen Bubut Merbabu Medan. Price has a tcount (3.072) > ttable (1.991) with a significant level of $0.003 < 0.05$ so it can be concluded that there is a partially significant positive effect between price on business productivity in Perbengkelen Bubut Merbabu Medan. Willingness to Take Business Risks has a tcount (3.743) > ttable (1.991) with a significant level of $0.000 < 0.05$ so it can be concluded that there is a partially significant positive effect between Courage to Take Business Risks on Business Productivity in Perbengkelen Bubut Merbabu Medan. Fcount value (19.673) > Ftable (2.72) with a significance of $0.00 < 0.05$ so it can be concluded that there is a significant and positive influence between Innovation, Price and Courage to Take Business Risks simultaneously on Business Productivity at Perbengkelen Bubut Merbabu Medan .

Keywords: Innovation, Price, Courage to Take Business Risks, Business Productivity

MOTTO

“There’s no losing, only learning

There’s no failure, only opportunities

There’s no problem, only solution

Losing, failure and problem are mother of success

All you can do is learn and come back bigger, better

and stronger without giving up.”

(Goalcast)

“Your story may not have such a happy beginning,

but that doesn’t make you who you are, it is the rest

of your story, so who are you?”

(Walt Disney)

PERSEMBAHAN

Waktu adalah hal yang paling berharga dalam hidup kita dan orang-orang yang rela mengorbankan waktu mereka untuk orang lain pantas mendapatkan rasa hormat dan terima kasih. Terima kasih atas keterlibatan dan waktunya.

Skripsi ini adalah persembahan saya.

Skripsi ini saya dedikasikan untuk orang-orang yang sangat saya sayangi: Terkadang, ketika saya kehilangan kepercayaan pada diri saya sendiri, kalian di sini untuk percaya pada saya. Terkadang, ketika semuanya salah, kalian tampak dekat dan memperbaiki semuanya.

Setiap pagi saya berterima kasih kepada Tuhan karena telah membantu saya. Setiap pagi saya berterima kasih pada diri saya karena menjadi diri saya sendiri. Setiap pagi saya berterima kasih kepada kalian karena telah mendukung saya dan bersama saya, apa pun yang terjadi. Skripsi ini adalah persembahan saya untuk kalian semua.

Ada beberapa perasaan yang menghangatkan hati saya: cinta, inspirasi dan syukur. Dan sungguh menakjubkan bagaimana kalian memberi saya semua hal di atas dan pada akhirnya saya merasa sangat berterima kasih kepada kalian.

Saya tidak percaya pada pahlawan super, tetapi sepertinya mereka memang ada, karena kemampuan kalian yang luar biasa untuk berada di sini untuk saya setiap kali saya membutuhkanmu yang paling mengesankan bagi saya. Terima kasih sudah begitu baik dan simpatik.

DAFTAR ISI

JUDUL

LEMBAR PERSETUJUAN

LEMBAR PENGESAHAN

PERNYATAAN MENGENAI PLAGIARISME

KATA PENGANTAR..... v

ABSTRAK vii

ABSTRACT viii

MOTTO ix

PERSEMBAHAN..... x

DAFTAR ISI..... xi

DAFTAR TABEL..... xvi

DAFTAR GAMBAR..... xvii

DAFTAR LAMPIRAN xviii

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian 1

1.2 Identifikasi Masalah 6

1.3 Batasan Masalah..... 7

1.4 Rumusan Masalah 7

1.5 Tujuan Penelitian 8

1.6 Manfaat Penelitian 8

BAB II TINJAUAN PUSTAKA DAN PENELITIAN TERDAHULU

2.1	Landasan Teori.....	10
2.1.1	Teori Inovasi	10
2.1.1.1	Pengertian Inovasi.....	10
2.1.1.2	Pengecualian Inovasi	11
2.1.1.3	Indikator Inovasi	11
2.1.2	Teori Tentang Harga	12
2.1.2.1	Pengertian Harga.....	12
2.1.2.2	Metode Penetapan Harga	13
2.1.2.3	Indikator Harga	14
2.1.3	Teori Tentang Pengambilan Risiko.....	15
2.1.3.1	Pengertian Pengambilan Risiko	15
2.1.3.2	Faktor Mempengaruhi Pengambilan Risiko	16
2.1.3.3	Indikator Pengambilan Risiko.....	16
2.1.4	Teori Tentang Produktivitas Usaha.....	18
2.1.4.1	Pengertian Produktivitas Usaha	18
2.1.4.2	Manfaat Produktivitas	19
2.1.4.3	Indikator Produktivitas.....	20
2.2	Penelitian Terdahulu	21
2.3	Kerangka Konseptual	23
2.4	Hipotesis Penelitian.....	23

BAB III METODE PENELITIAN

3.1	Lokasi dan Waktu Penelitian	25
3.1.1	Lokasi Penelitian	25

3.1.2	Waktu Penelitian.....	25
3.2	Jenis dan Sumber Data	25
3.2.1	Jenis Data	25
3.2.2	Sumber Data.....	26
3.3	Populasi dan Sampel	26
3.4	Definisi Operasional Variabel Penelitian.....	27
3.5	Teknik Pengumpulan Data	28
3.6	Teknik Analisis Data.....	29
3.6.1	Uji Validitas	29
3.6.2	Uji Reliabilitas	30
3.6.3	Uji Asumsi Klasik.....	30
3.6.3.1	Uji Normalitas.....	31
3.6.3.2	Uji Multikolinieritas.....	32
3.6.3.3	Uji Heteroskedastisitas.....	32
3.6.4	Analisis Regresi Linier Berganda	32
3.6.5	Pengujian Hipotesis Secara Parsial (Uji t)	33
3.6.6	Pengujian Hipotesis Secara Simultan (Uji-F)	33
3.6.7	Koefisien Determinasi (R^2).....	34

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1	Gambaran Umum Penelitian	36
4.1.1	Sejarah Singkat	36
4.2	Hasil Penelitian	36
4.2.1	Karakteristik Responden.....	36
4.2.2	Uji Validitas dan Reliabilitas.....	38

4.2.2.1 Uji Validitas.....	38
4.2.2.2 Uji Reliabilitas.....	43
4.2.3 Uji Asumsi Klasik	45
4.2.3.1 Uji Normalitas	45
4.2.3.2 Uji Multikolinieritas	47
4.2.3.3 Uji Heteroskedastisitas	48
4.2.4 Teknik Analisis Data	50
4.2.4.1 Analisis Regresi Linier Berganda.....	50
4.2.4.2 Pengujian Hipotesis Secara Parsial (Uji t).....	52
4.2.4.3 Pengujian Hipotesis Secara Simultan (Uji F) ...	54
4.2.4.4 Uji Koefisien Determinasi (R^2)	55
4.3 Pembahasan	56

BAB V KESIMPULAN, IMPLIKASI MANAJERIAL DAN SARAN AKADEMIS

5.1 Kesimpulan	60
5.2 Implikasi Manajerial	61
5.3 Saran Akademis	62

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

SURAT IJIN RISET

SURAT BALASAN RISET

FOTOCOPY KARTU PESERTA SEMINAR PROPOSAL

FOTOCOPY KARTU BIMBINGAN SKRIPSI

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Data Perbengkelan Bubut Merbabu Periode 2017 – 2021	3
Tabel 2.1	Penelitian Terdahulu.....	22
Tabel 3.1	Definisi Operasional Variabel Penelitian	28
Tabel 4.1	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	37
Tabel 4.2	Karakteristik Responden Berdasarkan Frekuensi Pemakaian....	37
Tabel 4.3	Karakteristik Responden Berdasarkan Informasi Lokasi	38
Tabel 4.4	Hasil Uji Validitas Variabel Inovasi (X_1)	39
Tabel 4.5	Hasil Uji Validitas Variabel Harga (X_2).....	40
Tabel 4.6	Hasil Validitas Variabel Keberanian Mengambil Resiko (X_3)....	41
Tabel 4.7	Hasil Uji Validitas Variabel Produktivitas Usaha (Y)	42
Tabel 4.8	Hasil Uji Reliabilitas Variabel Inovasi (X_1)	43
Tabel 4.9	Hasil Uji Reliabilitas Variabel Harga (X_2).....	43
Tabel 4.10	Hasil Validitas Reliabilitas Keberanian Mengambil Resiko (X_3)	44
Tabel 4.11	Hasil Uji Reliabilitas Variabel Produktivitas Usaha (Y)	44
Tabel 4.12	Hasil Pengujian Statistik Normalitas.....	47
Tabel 4.13	Hasil Uji Multikolinieritas	48
Tabel 4.14	Hasil Uji Analisis Regresi Linier Berganda	51
Tabel 4.15	Hasil Pengujian Parsial (Uji-t)	53
Tabel 4.16	Hasil Pengujian Serempak (Uji-F).....	55
Tabel 4.17	Uji Koefisien Determinan (R^2)	56

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Konseptual.....	23
Gambar 4.1 Grafik Histogram.....	45
Gambar 4.2 Grafik <i>Normal Probability Plot of Regression</i>.....	46
Gambar 4.3 Grafik <i>Scatterplot</i>.....	49

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Kuesioner**
- Lampiran 2 Tabulasi Data Uji Validitas dan Reliabilitas**
- Lampiran 3 Hasil Analisis Data Validitas Inovasi (X_1)**
- Lampiran 4 Hasil Analisis Data Reliabilitas Inovasi (X_1)**
- Lampiran 5 Hasil Analisis Data Validitas Harga (X_2)**
- Lampiran 6 Hasil Analisis Data Reliabilitas Harga (X_2)**
- Lampiran 7 Hasil Analisis Data Validitas Pengambilan Resiko (X_3)**
- Lampiran 8 Hasil Analisis Data Reliabilitas Pengambilan Resiko (X_3)**
- Lampiran 9 Hasil Analisis Data Validitas Produktivitas Usaha (Y)**
- Lampiran 10 Hasil Analisis Data Reliabilitas Produktivitas Usaha (Y)**
- Lampiran 11 Tabulasi Angket Responden**
- Lampiran 12 Hasil Output SPSS**

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Dalam menghadapi era yang penuh dengan persaingan yang ketat saat ini, setiap pengusaha diharapkan untuk mampu bersaing dengan pengusaha lainnya, baik pengusaha yang telah lama memulai usahanya maupun berbagai pengusaha baru lainnya yang baru mulai beroperasi. Salah satu kejadian utama yang dilakukan oleh pengusaha dalam upaya untuk mempertahankan kelangsungan hidup usahanya adalah dengan mengembangkan posisi usahanya dan meningkatkan laba yang didapatkannya. Hal tersebut dapat dilakukan dengan kegiatan penjualan.

Keberhasilan kegiatan penjualan sangat menentukan posisi pasar suatu usaha karena penjualan menjadi salah satu fungsi dalam perusahaan yang sering disebut sebagai ujung tombak keberhasilan suatu usaha walaupun pada dasarnya semua fungsi dalam usaha merupakan suatu sistem yang saling berhubungan, saling mempengaruhi, dan tidak dapat dipisahkan satu sama lainnya.

Pentingnya penjualan menyebabkan pengusaha berusaha berhasil pada bidangnya dengan melakukan berbagai langkah strategis dalam memasarkan produk maupun jasanya. Setiap bidang penjualan usaha, baik yang melakukan penawaran barang maupun jasa selalu dihadapkan dengan berbagai permasalahan yang ada dan tidak terkecuali juga untuk pengusaha yang bergerak dalam bidang jasa bengkel.

Berdasarkan pendapat Prasetio, dkk (2022:150), produktivitas adalah perbandingan antara *output* dengan *input* yang terdiri atas bahan baku, modal, dan sumber daya manusia dimana semakin tinggi tingkat produktivitasnya, maka semakin baik. Sedangkan menurut Lestari (2019:5), Inovasi adalah upaya perusahaan dengan memanfaatkan kemajuan teknologi dan informasi, untuk memodifikasi serta mentransformasi ide hingga komersialisasi produk baru ke pasar yang tujuan akhirnya yaitu memenuhi kebutuhan konsumen.

Berdasarkan pendapat Kurniawan (2018:22), Harga merupakan suatu nilai tukar yang dikeluarkan oleh pembeli untuk mendapatkan barang atau jasa yang mempunyai nilai guna beserta pelayanannya. Sedangkan menurut Singerin (2022:78), pengambilan risiko adalah tantangan ketidakpastian antara kegagalan dan ketidakpastian yang diperhitungkan oleh wirausahawan dan realistis. Pengambilan risiko adalah hal yang hakiki dalam merealisasikan potensi seorang wirausaha.

Perbengkelan Bubut Merbabu adalah sebuah perbengkelan dengan fokus utama dalam melakukan pembubutan. Perbengkelan Bubut Merbabu menawarkan jasa bubut untuk pembuatan suku cadang komponen yang dibutuhkan oleh konsumen. Perbengkelan Bubut Merbabu sendiri beralamatkan di jalan Doktor F.L. Tobing No 52, Kota Medan, Sumatera Utara. Dengan semakin meningkatnya pengusaha yang bergerak dalam bidang usaha sejenis membuat jumlah konsumen yang menggunakan jasa Perbengkelan Bubut Merbabu semakin sedikit dari waktu ke waktunya.

Tabel 1.1
Data Perbengkelan Bubut Merbabu Periode 2017 – 2021

Tahun	Realisasi
2018	Rp. 2.788.094.000
2019	Rp. 2.339.854.800
2020	Rp. 1.714.880.800
2021	Rp. 1.804.799.000
2022	Rp. 1.725.681.000

Sumber : Perbengkelan Bubut Merbabu, 2022

Berdasarkan pada tabel di atas, dapat diketahui bahwa pada tahun 2018 realisasi penjualan adalah sebesar Rp. 2.788.094.000. Pada tahun 2019 realisasi penjualan adalah sebesar Rp. 2.339.854.800. Pada tahun 2020 realisasi penjualan adalah sebesar Rp. 1.714.880.800, pada tahun 2021 realisasi penjualan adalah sebesar Rp. 1.804.799.000 dan pada tahun 2022 realisasi penjualan adalah sebesar Rp. 1.725.681.000.

Hal ini ditandai menurunnya produktivitas usaha dari Perbengkelan Bubut Merbabu. Konsumen yang berkunjung dan menggunakan jasa perusahaan merupakan konsumen yang sama dari waktu ke waktunya, sedangkan pada hari biasanya ketika konsumen lama tidak melakukan kunjungan, Perbengkelan Bubut Merbabu terlihat sepi tanpa adanya tempahan jasa dari konsumen. Beberapa konsumen yang melakukan kunjungan sendiri juga terlihat hanya menanyakan informasi mengenai jasa yang ditawarkan, akan tetapi tidak terlihat memiliki keinginan untuk menggunakan jasa dari Perbengkelan Bubut Merbabu. Adapun beberapa konsumen juga menyatakan bahwa hasil jasa tempahan yang diberikan oleh Perbengkelan Bubut Merbabu masih kurang berkualitas dan juga penyelesaiannya terkadang tidak tepat waktu pada saat konsumen memerlukannya.

Fenomena inovasi terlihat dari berbagai jasa yang ditawarkan dari waktu ke waktu terlihat sama tanpa adanya perubahan seperti memberikan manfaat terbaru bagi konsumen ataupun dapat membuat desain terbaru yang menarik dan juga memberikan desain yang fungsional dengan memberikan berbagai manfaat kepada konsumen saat digunakan.

Fenomena harga terlihat dari konsumen yang menilai bahwa harga dari jasa Perbengkelan Bubut Merbabu ternilai lebih mahal jika dibandingkan dengan bengkel lainnya. Berikut ini merupakan perbandingan harga dari Perbengkelan Bubut Merbabu dapat dilihat pada tabel di bawah:

Tabel 1.2
Perbandingan Harga Perbengkelan Bubut Merbabu

Keterangan	Standar Kecil	Standar Besar
Perbengkelan Bubut Merbabu	Rp. 100.000	Rp. 10.000.000
Bengkel Bubut Antara	Rp. 110.000	Rp. 9.850.000
Bengkel Bubut Mandiri Teknik	Rp. 98.000	Rp. 9.960.000
Bengkel Bubut Medan	Rp. 90.000	Rp. 9.778.000

Sumber : Perbengkelan Bubut Merbabu, 2023

Konsumen pernah berkunjung dalam menanyakan harga sebagai pembanding dengan bengkel lainnya, akan tetapi konsumen mendapatkan bahwa bengkel bubut lainnya memiliki harga yang lebih murah untuk jasa bubut yang diinginkan konsumen sehingga memutuskan untuk menggunakan jasa dari bengkel lain.

Fenomena keberanian dalam mengambil resiko terlihat dari Perbengkelan Bubut Merbabu tidak mencari ide-ide terbaru yang dapat meningkatkan usahanya dan juga karyawan yang dipekerjakan masih kurang memiliki kreativitas yang baik dalam mendukung perkembangan usahanya. Berdasarkan penelitian menurut Oktavia dan Trimeiningrum (2018) menyatakan bahwa percaya diri dan keberanian

mengambil risiko berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha dimana penelitian ini bermaksud menguji bagaimana pengaruh karakteristik wirausaha terhadap keberhasilan usaha mereka. Karakteristik wirausaha yang digunakan dalam penelitian ini adalah percaya diri dan keberanian mengambil risiko.

Berdasarkan penelitian menurut Lubis (2020) menyatakan bahwa pekerjaan keluarga dan inovasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap produktivitas usaha dimana Penelitian ini membahas tentang pengaruh keterlibatan keluarga melalui kepemilikan usaha (modal sendiri) dan keterlibatan anggota keluarga (pekerja keluarga) dalam perusahaan/usaha mikro dan kecil di Indonesia terhadap produktivitas usahanya. Berdasarkan penelitian terdahulu keterlibatan keluarga dapat menurunkan dan meningkatkan produktivitas. Dengan modal yang relatif kecil, tenaga kerja yang kurang berkualitas dan teknologi yang rendah, produktivitas industri mikro dan kecil yang mempekerjakan anggota keluarga dalam perusahaannya akan cenderung lebih rendah karena perusahaan akan lebih menghindari perubahan yang cenderung berisiko. Peran inovasi dapat dibuktikan sebagai moderasi dalam penelitian diharapkan mampu meningkatkan produktivitas industri mikro dan kecil di Indonesia.

Berdasarkan penelitian menurut Dahlia dan Purnamasari (2022) menyatakan bahwa pelayanan, harga, dan lokasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha dimana dengan makin ketat persaingan tersebut perusahaan perlu memilih strategi untuk bisa memenangkan persaingan salah satunya yaitu dengan memberikan kepuasan kepada pelanggan. Jika pelanggan

puas maka pelanggan akan melakukan pembelian ulang dan akhirnya akan menjadi loyal. Faktor yang membuat pelanggan puas adalah pelayanan, harga dan lokasi.

Berdasarkan uraian latar belakang yang sedang terjadi membuat peneliti tertarik untuk melakukan penelitian pada perusahaan dengan judul **“PENGARUH INOVASI, HARGA DAN KEBERANIAN MENGAMBIL RISIKO USAHA TERHADAP PRODUKTIVITAS USAHA PERBENGKELAN BUBUT MERBABU MEDAN.”**

1.2 Identifikasi Masalah

Pada latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka disinyalir penurunan Produktivitas Usaha disebabkan oleh:

1. Desain pembubutan yang kurang kreatif dan inovatif dalam menciptakan produk baru membuat Perbengkelan Bubut Merbabu dinilai tidak produktif dalam bekerja oleh para konsumen sehingga membuat konsumen jarang ingin kembali memakai jasanya.
2. Konsumen menilai bahwa harga dari jasa Perbengkelan Bubut Merbabu ternilai lebih mahal jika dibandingkan dengan bengkel lainnya.
3. Perbengkelan Bubut Merbabu belum berani menerapkan ide-ide terbaru yang dapat meningkatkan usahanya dalam mengambil resiko.

1.3 Batasan Masalah

Oleh karena keterbatasan pengetahuan, kemampuan dana dan waktu, maka penulis membatasi masalah hanya pada ruang lingkup antara variabel Inovasi (X_1),

Harga (X_2), dan Pengambilan Risiko (X_3) terhadap Produktivitas Usaha (Y). Objek penelitian ini adalah konsumen Perbengkelan Bubut Merbabu Medan.

1.4 Rumusan Masalah

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

1. Apakah Inovasi berpengaruh terhadap Produktivitas Usaha Perbengkelan Bubut Merbabu Medan?
2. Apakah Harga berpengaruh terhadap Produktivitas Usaha Perbengkelan Bubut Merbabu Medan?
3. Apakah Pengambilan Risiko berpengaruh terhadap Produktivitas Usaha Perbengkelan Bubut Merbabu Medan?
4. Apakah Inovasi, Harga, dan Pengambilan Risiko berpengaruh terhadap Produktivitas Usaha Perbengkelan Bubut Merbabu Medan?

1.5 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas maka tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui pengaruh Inovasi terhadap Produktivitas Usaha Perbengkelan Bubut Merbabu Medan.
2. Untuk mengetahui pengaruh Harga terhadap Produktivitas Usaha Perbengkelan Bubut Merbabu Medan.
3. Untuk mengetahui pengaruh Pengambilan Risiko terhadap Produktivitas Usaha Perbengkelan Bubut Merbabu Medan.

4. Untuk mengetahui pengaruh Inovasi, Harga dan Pengambilan Risiko terhadap Produktivitas Usaha Perbengkelan Bubut Merbabu Medan.

1.6 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kegunaan antara lain sebagai berikut ini yaitu:

1. Bagi Perbengkelan Bubut Merbabu Medan
Sebagai dasar perbaikan keunggulan dalam bersaing pada produk sejenis dan sebagai informasi mengenai bagaimana pengaruh Inovasi, Harga dan Pengambilan Risiko terhadap Produktivitas Usaha Perbengkelan Bubut Merbabu Medan.
2. Bagi Akademisi
Sebagai tambahan referensi kepustakaan yang dapat digunakan mahasiswa khususnya Jurusan Manajemen mengenai variabel pengaruh Inovasi, Harga dan Pengambilan Risiko terhadap Produktivitas Usaha Perbengkelan Bubut Merbabu Medan.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA DAN PENELITIAN TERDAHULU

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Teori Tentang Inovasi

2.1.1.1 Pengertian Inovasi

Menurut Lestari (2019:5), Inovasi adalah upaya perusahaan dengan memanfaatkan kemajuan teknologi dan informasi, untuk memodifikasi serta mentransformasi ide hingga komersialisasi produk baru ke pasar yang tujuan akhirnya yaitu memenuhi kebutuhan konsumen. Sedangkan berdasar dari pendapat Viki dan Gons (2018:114), Inovasi merupakan kombinasi dari berbagai gagasan baru yang hebat dan model bisnis yang menguntungkan dan tahan lama. Kerangka Inovasi terdiri atas serangkaian langkah, mulai dari mengadakan ide, menguji model bisnis dan mengembangkan pertumbuhan. Adapun menurut Kurniullah, dkk (2021:15), Inovasi merupakan kemampuan dalam penerapan kreativitas dimana semua Inovasi dimulai dari ide-ide kreatif, sedangkan menurut Riyanti (2019:77), Inovasi adalah transformasi atau pengubah gagasan kreatif kedalam penerapan yang bermanfaat tetapi kreativitas adalah prasyarat untuk Inovasi dan menurut Widaningsih (2019:125), Inovasi merupakan suatu perubahan yang baru menuju ke arah perbaikan, yang lain atau berbeda dari yang ada sebelumnya yang dilakukan dengan sengaja dan berencana.

Berdasarkan pendapat para ahli diatas, maka dapat disimpulkan bahwa Inovasi adalah penemuan baru yang berbeda dari yang sudah ada dan sudah

dikenal dan juga dapat diartikan sebagai sebuah karya baru, entah itu gagasan, metode, atau alat.

2.1.1.2 Pengecualian Inovasi

Menurut Balilaflo (2019:24), perubahan tidak melulu merupakan Inovasi.

Beberapa hal perubahan yang tidak termasuk Inovasi antara lain:

1. Saat perusahaan berhenti memasarkan suatu produk atau berhenti menggunakan proses, metode pemasaran, atau metode organisasi.
2. Membeli atau melakukan peningkatan sederhana pada peralatan yang sudah ada.
3. Perubahan harga produk yang disebabkan oleh perubahan pada harga faktor produksi.
4. Membuat produk *customized* berdasarkan pesanan kecuali jika produk tersebut menunjukkan perubahan signifikan dari produk yang pernah dibuat perusahaan.
5. Perubahan musiman yang teratur.

2.1.1.3 Indikator Inovasi

Menurut Samidi (2021:111), Inovasi memiliki 3 indikator yaitu sebagai berikut:

1. Manfaat Baru

Manfaat positif dari inovasi produk termasuk umpan balik konsumen, mengubah kombinasi produk dari yang sudah ada, dan menemukan produk baru.

2. Desain yang Menarik

Membuat inovasi memerlukan sebuah proses yang disebut dengan perencanaan atau desain.

3. Desain Manfaat Fungsional

Desain inovasi bukan hanya berbicara tentang menghasilkan sebuah ide atau produk baru, tetapi juga tentang perubahan yang mengarah pada pertumbuhan. Desain Inovasi secara spesifik menceritakan tentang proses dan tahapan dari inovasi itu sendiri.

2.1.2 Teori Tentang Harga

2.1.2.1 Pengertian Harga

Berdasarkan pendapat Darmis (2021:9), Harga adalah jumlah uang yang harus dibayarkan untuk memperoleh barang, sedangkan berdasarkan pendapat Kurniawan (2018:22), Harga merupakan suatu nilai tukar yang dikeluarkan oleh pembeli untuk mendapatkan barang atau jasa yang mempunyai nilai guna beserta pelayanannya. Selanjutnya berdasarkan pendapat Wijayanti (2019:51), Harga merupakan hasil kebijakan tentang penetapan Harga Barang, yang meliputi daftar Harga, diskon, periode pembayaran, jangka waktu kredit, atau kebijakan lainnya. Adapun berdasarkan pendapat Dharmawati (2017:294), Harga merupakan unsur bauran pemasaran yang fleksibel artinya dapat diubah-ubah sesuai dengan kebutuhan dan berdasarkan pendapat Firmansyah (2019:184), Harga adalah unsur dari bauran pemasaran yang dapat menghasilkan kekayaan dari hasil pertukaran barang atau jasa.

Berdasarkan pendapat para ahli diatas, maka dapat disimpulkan bahwa Harga merupakan satu-satunya unsur bauran pemasaran yang memberikan pemasukan atau pendapatan bagi perusahaan. Dari sudut pandang pemasaran, harga merupakan satuan moneter atau ukuran lainnya (termasuk barang dan jasa lainnya) yang ditukarkan agar memperoleh hak kepemilikan atas penggunaan suatu barang atau jasa.

2.1.2.2 Metode Penetapan harga

Berdasarkan pendapat Ramdhani, dkk. (2020:38), secara umum metode penetapan harga terdiri dari 3 macam pendekatan yaitu:

1. Penetapan harga berdasarkan biaya

- a. Penetapan harga biaya *plus*

Di dalam metode ini, harga jual per unit ditentukan dengan menghitung jumlah seluruh biaya per unit ditambah jumlah tertentu untuk menutupi laba yang dikehendaki pada unit tersebut.

- b. Penetapan harga *mark up*

Metode ini, harga jual per unit ditentukan dengan menghitung harga pokok pembelian per unit ditambah jumlah tertentu.

- c. Penetapan harga *break even point*

Metode ini berdasarkan keseimbangan antara jumlah total biaya keseluruhan dengan jumlah total penerimaan keseluruhan.

2. Penetapan harga berdasarkan harga pesaing

Penetapan harga dilakukan dengan menentukan harga pesaing sebagai referensi, di mana dalam pelaksanaannya lebih cocok untuk barang yang

standar dengan kondisi pasar oligopoli. Untuk menarik dan meraih para pembeli, perusahaan biasanya menggunakan strategi harga. Penerapan strategi harga jual juga bisa digunakan untuk mensiasati para pesaingnya.

3. Penetapan harga berdasarkan permintaan

Proses penetapan harga yang didasari persepsi pembeli terhadap nilai yang diterima, sensitivitas harga dan persepsi kualitas. Untuk mengetahui nilai dari harga terhadap kualitas, maka analisis sensitivitas harga merupakan salah satu bentuk yang dapat digunakan. Pada analisa ini pembeli diminta untuk memberikan pernyataan dimana pembeli merasa harga murah, terlalu murah, terasa mahal, dan terlalu mahal serta dikaitkan dengan kualitas yang diterima.

2.1.2.3 Indikator Harga

Berdasarkan pendapat Darmis (2021:13), indikator dari Harga adalah sebagai berikut ini yaitu:

1. Keterjangkauan Harga

Harga sesuai dengan daya beli pembeli sehingga pembeli dapat melakukan pembelian.

2. Kecocokan Harga dengan Mutu Barang

Harga yang ada sesuai dengan kualitas barang yang ditawarkan.

3. Daya Persaingan Harga

Pembeli bersedia melakukan pembelian dengan Harga yang ditetapkan.

4. Kecocokan Harga dengan Kegunaan Barang

Pembeli melakukan pembelian pada Harga yang sesuai dengan manfaat barang yang diberikan.

2.1.3 Teori Tentang Pengambilan Risiko

2.1.3.1 Pengertian Pengambilan Risiko

Berdasarkan pendapat Singerin (2022:78), pengambilan risiko adalah tantangan ketidakpastian antara kegagalan dan ketidakpastian yang diperhitungkan oleh wirausahawan dan realistis, sedangkan berdasarkan pendapat Hendra, dkk (2021:137), pengambilan risiko merupakan sikap yang bersedia menerima risiko terkait dengan keinginan untuk memperoleh sesuatu yang signifikan. Selanjutnya berdasarkan pendapat Shalahuddin, dkk (2018:68), pengambilan risiko adalah hal yang hakiki dalam merealisasikan potensi seorang wirausaha. Adapun berdasarkan pendapat Sudirman, dkk (2022:94), pengambilan risiko adalah sesuatu yang selalu dihubungkan dengan kemungkinan terjadinya hal merugikan yang tidak terduga dan tidak diharapkan. Berdasarkan pendapat Hasan (2021:12), pengambilan risiko merupakan kemauan untuk mengambil resiko menempatkan salah satu nilai utama dalam kewirausahaan.

Berdasarkan pendapat para ahli diatas, maka dapat disimpulkan bahwa pengambilan resiko adalah tindakan seorang pengusaha yang berani dalam memanfaatkan sumber daya yang ia miliki untuk dapat menjalankan usahanya meskipun tidak ada kepastian keberhasilan yang akan diperoleh.

2.1.3.2 Faktor Yang Mempengaruhi Pengambilan Risiko

Berdasarkan pendapat Singerin (2022:78), faktor-faktor yang mempengaruhi pengambilan risiko adalah:

1. Kepercayaan diri dimana kepercayaan diri adalah kemampuan dalam menyakinkan diri pada kemampuan yang kita miliki atau kemampuan untuk mengembangkan penilaian positif baik.
2. Kemauan menggunakan kemampuan untuk mencari peluang dan kemungkinan untuk memperoleh keuntungan
3. Kemampuan untuk menilai situasi risiko secara realistis. Pengambilan risiko berkaitan dengan berkaitan dengan kepercayaan diri sendiri. Artinya, semakin besar keyakinan seseorang pada kemampuan sendiri, maka semakin besar keyakinan orang tersebut akan kesanggupan mempengaruhi hasil dan keputusan, dan semakin besar pula kesediaan seseorang untuk mencoba apa yang menurut orang lain sebagai risiko.

2.1.3.3 Indikator Pengambilan Risiko

Berdasarkan pendapat Ranto (2016:7), adapun indikator dari pengambilan risiko adalah:

1. Mencari sendiri ide-ide baru

Menciptakan sebuah ide dari produk baru merupakan tahap pertama yang perlu dilakukan dalam proses pengembangan produk. Dalam prosesnya, pihak perusahaan perlu mengikuti beberapa upaya sistematis dalam menciptakan produk terbaru.

2. Mendukung munculnya gagasan produk baru

Setelah mendapatkan ide produk dari penyaringan di atas, maka langkah selanjutnya yang harus dilakukan adalah mengembangkan ide tersebut serta menguji konsep produk yang baru. Konsep disini merupakan sebuah hasil dari usaha pengembangan atas beberapa ide yang sudah dipilih. Dimana konsep produk tersebut harus bisa memenuhi kebutuhan konsumen. Sehingga dapat lebih dipahami oleh target pasar yang ada di dalam segmen tertentu.

3. Mendukung kreativitas bagi munculnya produk baru

Dalam melakukan pengembangan konsep, perusahaan harus mengembangkan ide yang telah diseleksi sebelumnya. Kemudian menjadikannya suatu konsep produk supaya bisa diproses lebih lanjut. Oleh karena itu, dalam pengembangan produk perlu dibuat beberapa alternatif lain yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan pasar dan juga dianggap menarik.

4. Mencoba proses bisnis baru

Konsep baru yang telah dikembangkan harus diuji terlebih dulu dengan target pasar yang dituju. Baik itu dalam skala kecil maupun besar. Konsep tersebut dapat disajikan dalam berbagai bentuk. Untuk jenis produk tertentu dapat disajikan dengan menggunakan gambar maupun deskripsi kata. Intinya, pesan yang ingin disampaikan kepada para konsumen harus bisa diterima dengan mudah oleh target pasar.

2.1.4 Teori Tentang Produktivitas Usaha

2.1.4.1 Pengertian Produktivitas Usaha

Berdasarkan pendapat Prasetyo, dkk (2022:150), produktivitas adalah perbandingan antara *output* dengan *input* yang terdiri atas bahan baku, modal, dan sumber daya manusia dimana semakin tinggi tingkat produktivitasnya, maka semakin baik, sedangkan berdasarkan pendapat Pambuko, dkk (2019:21), produktivitas suatu usaha merupakan penggabungan konsepsi efisiensi usaha dengan kapasitas sumber daya alam dimana efisiensi fisik mengukur banyaknya produksi yang diperoleh dari satu kesatuan *input*.

Selanjutnya berdasarkan pendapat Hasibuan (2022:36), produktivitas adalah tingkat efisiensi yang diperoleh dari kemampuan sumber daya dan kemampuan mengeksploitasi sumber daya dalam menghasilkan *output* sehingga keberhasilan mengoptimalkan *output* ditentukan oleh keberhasilan mengoptimalkan produktivitas atau efisiensi penggunaan sumber daya. Adapun berdasarkan pendapat Simala, dkk (2018:63), produktivitas adalah pemanfaatan sumber daya yang efisien untuk menghasilkan barang atau jasa dimana produktivitas yang tinggi merupakan umpan balik yang positif yang menunjukkan efisiensi penggunaan sumber daya. Berdasarkan pendapat Todingbua (2022:55), produktivitas adalah penilaian dari hasil proses produksi dengan membandingkan antara *input* dengan *output* dalam suatu kegiatan usaha.

Berdasarkan pendapat para ahli diatas, maka dapat disimpulkan bahwa produktivitas usaha adalah faktor mendasar yang mempengaruhi kemampuan bersaing dalam sebuah perusahaan dimana secara garis besar, produktivitas adalah

kemampuan setiap orang, sistem, atau suatu perusahaan yang dilakukan untuk menghasilkan barang atau jasa.

2.1.4.2 Manfaat Produktivitas

Menurut Wibowo (2017:111), pengukuran produktivitas mewujudkan sejumlah fungsi penguatan yang sangat berharga yaitu sebagai berikut:

1. **Membangun kepedulian**
Sistem pengukuran yang sangat kelihatan dan sering disesuaikan membantu menjaga fokus organisasi dan mengkomunikasikan minat dan kepentingan manajemen tentang produktivitas.
2. **Mengukur masalah dan peluang**
Ukuran produktivitas memfasilitasi identifikasi dari bidang di mana perhatian manajemen diperlukan. Kondisi produktivitas mendatar atau turun hanya dapat dipastikan melalui suatu ukuran.
3. **Mengusahakan mekanisme umpan balik**
Tanpa umpan balik, suatu organisasi tidak dapat belajar dan memperbaiki. Dengan mengumpan balik data pengukuran, pekerja dapat menikmati perasaan penyelesaian, dapat belajar dari keberhasilan dan dapat dimotivasi untuk mengatasi masa ketidakcukupan kinerja.
4. **Memfasilitasi integrasi**
Pengukuran memfasilitasi proses mengintegrasikan produktivitas kedalam sistem organisasional lain: tujuan kuantatif dapat ditetapkan, perbaikan produktivitas dapat dibiayai dan penguatan melalui sistem penghargaan dapat diselesaikan dengan objektivitas lebih besar.

2.1.4.3 Indikator Produktivitas

Berdasarkan pendapat Syofrianisda (2021:86), adapun indikator dari produktivitas usaha yaitu:

1. Menghasilkan produk yang berkualitas

Produk berkualitas menjadi salah satu kunci sukses dalam membangun keunggulan perusahaan. Kegagalan produk (*product failure*) akan dapat merusak reputasi *brand* dan *image* perusahaan.

2. Mencapai target produksi

Target produksi dapat diartikan sebagai suatu kondisi yang dapat diukur dalam jumlah tertentu yang ingin dicapai perusahaan untuk mengetahui jumlah yang akan di produksi dan faktor-faktor produksi apa yang dibutuhkan oleh perusahaan.

3. Penyelesaian produk tepat waktu

Perencanaan produksi merupakan salah satu hal yang penting dalam manajemen perusahaan. Dengan melakukan perencanaan yang tepat pada proses produksi maka dapat menimbulkan efisiensi yang tinggi dan mampu meningkatkan pendapatan perusahaan. Sebaliknya jika perusahaan kurang mampu melakukan perencanaan produksi dengan baik maka akan menimbulkan suatu keterlambatan supply dan biaya yang harus dikeluarkan menjadi tinggi. Perencanaan produksi pada dasarnya berkaitan dengan kapasitas produksi, sumber daya yang tersedia mulai dari hal material, peralatan pendukung, dan lain sebagainya.

4. Mengembangkan produk baru

Dalam tahap ini, produk yang dikembangkan bukan produk yang nyata atau sebenarnya, tetapi masih dalam konsep rangkain beberapa kata, video, gambar, animasi, atau prototype sebuah produk. Jika sudah melewati analisa bisnis, maka akan dilanjutkan dengan mengembangkan kedalam produk yang sebenarnya atau nyata. Jadi, nanti konsumen akan melakukan evaluasi kepada produk dengan sendirinya. Karena masukan dan pengalaman konsumen sangat bermanfaat untuk proses pengembangan produk itu sendiri.

5. Peningkatan produktivitas karyawan

Produktivitas kerja karyawan adalah hasil keluaran (*output*) yang dilihat dari segi kualitas dan kuantitas barang atau jasa, berdasarkan waktu dan standar yang ditetapkan oleh perusahaan.

2.2 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu adalah upaya peneliti untuk mencari perbandingan dan selanjutnya untuk menemukan inspirasi baru untuk peneltiain selanjutnya di samping itu kajian terdahulu membantu penelitian dapat memposisikan penelitian serta menunjukkan orsinalitas dari penelitian.

Berikut ini beberapa penelitian terdahulu yang akan digunakan dalam penelitian ini:

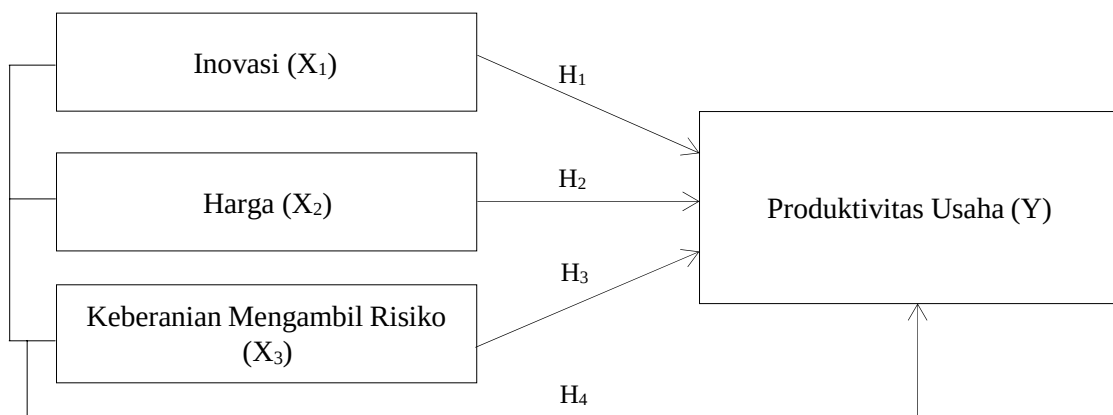
Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Peneliti (Tahun)	Judul Penelitian	Variabel	Hasil Penelitian
1	Subhan Fikri Lubis (2020) Jurnal Ekonomi dan Pembangunan Indonesia, Vol.20, No.1, 2020. ISSN : 2406-9280 Jakarta	Pengaruh Pekerja Keluarga dan Peran Inovasi terhadap Produktivitas Usaha di Indonesia	Independen X_1 =Pekerja Keluarga X_2 =Inovasi Dependen Y =Produktivitas Usaha	Hasil menunjukkan baik secara parsial maupun simultan pekerja keluarga dan inovasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap produktivitas usaha.
2	Galuh Oktavia dan Eny Trimeiningrum (2018) Jurnal JEMAP, Vol.1, No.1, 2018. ISSN : 2548-9224 Semarang	Pengaruh Percaya Diri Dan Keberanian Mengambil Risiko Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Umkm Makanan Ringan Di Kota Semarang	Independen X_1 =Percaya Diri X_2 =Keberanian Mengambil Risiko Dependen Y =Keberhasilan Usaha	Hasil menunjukkan secara parsial maupun simultan percaya diri dan keberanian mengambil risiko berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha.
3	Seung Hoo Jin dan Sang Ok Choi (2019) <i>Article of Korea University, Seoul</i>	Pengaruh Kemampuan Inovasi Terhadap Bisnis Kinerja: Fokus pada TI dan Bisnis Perusahaan Jasa Pengaruh Kemampuan Inovasi terhadap Produktivitas Bisnis: Fokus Pada TI dan Perusahaan Bisnis Jasa	Independen X =Inovasi Dependen Y =Produktivitas Bisnis	Hasil menunjukkan secara parsial maupun simultan inovasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap produktivitas bisnis.
4	Fazlioglu, Burcu and Dalgic (2016) <i>MPRA Paper of Hacettepe University Turkey</i>	Pengaruh Inovasi terhadap Produktivitas: Usaha Bukti dari Perusahaan Manufaktur Turki	Independen X =Inovasi Dependen Y =Produktivitas Usaha	Hasil menunjukkan secara parsial maupun simultan inovasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap produktivitas usaha.
5	Dahlia dan Ketia Purnamasari (2022) Jurnal MBIA, Vol.21, No.1, 2022. ISSN : 2086-5090 Sumatera Selatan	Analisis Keberhasilan Usaha Ditinjau Dari Pelayanan, Harga Dan Lokasi Pada Usaha Kuliner Di Desa Baturmarta II Kabupaten OKU Provinsi Sumatera Selatan	Independen X_1 =Pelayanan X_2 =Harga X_3 =Lokasi Dependen Y =Keberhasilan Usaha	Hasil menunjukkan secara parsial maupun simultan pelayanan, harga, dan lokasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha.
No	Peneliti (Tahun)	Judul Penelitian	Variabel	Hasil Penelitian
6	Selcuk Koyluoglu dan Mesut Dogan (2021)	Dampak Strategi Inovasi Terhadap Kinerja Bisnis: Praktek	Independen X =Inovasi	Hasil menunjukkan secara parsial maupun simultan

	<i>Marketing and Management of Innovation</i> , Vol.4, No.1, 2021. ISSN : 2227-6718 Turkey	Di Perusahaan Teknologi Tinggi Di Turki	Dependen Y=Kinerja Bisnis	inovasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja bisnis.
--	--	---	---------------------------	---

2.3 Kerangka Konseptual

Berikut kerangka konseptual yang akan digunakan dalam penelitian yaitu:



Gambar 2.1
Kerangka Konseptual

2.4 Hipotesis Penelitian

Berdasarkan kerangka konseptual diatas, maka dapat dibuat hipotesis penelitian sebagai berikut ini:

- H₁: Terdapat pengaruh Inoavsi terhadap Produktivitas Usaha Perbengkelan Bubut Merbabu Medan.
- H₂: Terdapat pengaruh Harga terhadap Produktivitas Usaha Perbengkelan Bubut Merbabu Medan.
- H₃: Terdapat pengaruh Keberanian Mengambil Risiko Usaha terhadap Produktivitas Usaha Perbengkelan Bubut Merbabu Medan.

H₄: Terdapat pengaruh Inovasi, Harga, dan Keberanian Risiko Usaha terhadap Produktivitas Usaha Perbengkelan Bubut Merbabu Medan.

BAB III METODE PENELITIAN

3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian

3.1.1 Lokasi Penelitian

Lokasi dilakukannya penelitian adalah pada Perbengkelan Bubut Merbabu yang berada pada jalan Doktor F.L. Tobing No. 52, Medan.

3.1.2 Waktu Penelitian

Waktu penelitian direncanakan akan dimulai dari bulan Maret 2023 sampai dengan April 2023.

3.2 Jenis dan Sumber Data

3.2.1 Jenis Data

Untuk jenis data yang akan digunakan dalam penelitian ini, peneliti akan menggunakan data kuantitatif dimana menurut menurut Wahyudi (2017:12), data statistika kuantitatif artinya kuantitas sehingga data kuantitatif mengutamakan banyaknya data (n). Data kuantitatif merupakan data-data berupa angka. Karakteristiknya adalah data selalu dalam bentuk numerik. Menurut Yusuf dan Daris (2019:7), jenis data didefinisikan sebagai pengelompokan data berdasarkan kriteria tertentu seperti berdasarkan sumbernya dan berdasarkan teknik pengumpulan datanya. Jenis data akan sangat menentukan teknik analisis data (pengolahan data) yang akan digunakan.

3.2.2 Sumber Data

Menurut Syawaluddin (2017:88) terdapat 2 sumber data yaitu sumber data primer dan sekunder:

1. **Data Primer**

Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung melalui pengamatan dan wawancara dengan informan.

2. **Data Sekunder**

Data sekunder merupakan data tambahan berupa informasi yang akan melengkapi data primer. Data tambahan yang dimaksud meliputi dokumen atau arsip didapatkan dari berbagai sumber, foto pendukung yang sudah ada, maupun foto yang dihasilkan sendiri.

3.3 Populasi dan Sampel

3.3.1 Populasi Penelitian

Menurut Arifin (2017:7), populasi merupakan keseluruhan subjek atau totalitas subjek penelitian yang dapat berupa orang, benda atau suatu yang dapat diperoleh dan atau dapat memberikan informasi penelitian.

Populasi penelitian yang akan digunakan dalam penelitian adalah seluruh konsumen yang melakukan pembelian pada Perbengkelan Bubut Merbabu.

3.3.2 Sampel Penelitian

Menurut Arifin (2017:7), sampel adalah sebagian dari keseluruhan objek yang diteliti dianggap mewakili seluruh populasi. Dikarenakan populasi dari yang

tidak diketahui dan bias jumlah konsumen yang melakukan pembelian, maka menurut Hair, dkk (2017) merekomendasikan dimana jumlah dari sampel minimal adalah 5 kali dan maksimal adalah 10 kali jumlah indikator. Dalam penelitian terdapat 16 indikator, maka jumlah indikator yang digunakan adalah: Sampel minimum = jumlah indikator $\times$ 5 = 16 $\times$ 5 = 80 responden, Sampel maksimum = jumlah indikator $\times$ 10 = 16 $\times$ 10 = 160 responden. Pada penelitian ini peneliti menentukan jumlah sampel yang akan digunakan adalah sebanyak 80 responden dari konsumen Perbengkelan Bubut Merbabu, sedangkan teknik pengambilan sampel adalah dengan menggunakan *accidental sampling* dimana konsumen yang ditemui terlebih dahulu secara kebetulan akan dijadikan sebagai sampel.

3.4 Definisi Operasional Variabel Penelitian

Definisi operasional variabel penelitian adalah suatu atribut atau sifat atau nilai dari obyek atau kegiatan yang memiliki variasi tertentu yang telah ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Berikut ini adalah beberapa definisi operasional variabel penelitian yang akan digunakan dalam penelitian ini sebagai berikut :

Tabel 3.1
Definisi Operasional Variabel Penelitian

Variabel	Definisi Operasional	Indikator	Pengukuran
Inovasi (X ₁)	Inovasi adalah upaya perusahaan dengan memanfaatkan kemajuan teknologi dan informasi, untuk memodifikasi serta mentransformasi ide hingga komersialisasi	1. Manfaat Baru 2. Desain yang Menarik 3. Desain Manfaat Fungsional	Skala Likert

	produk baru ke pasar yang tujuan akhirnya. Lestari (2019:5)	Samidi (2021:111)	
Variabel	Definisi Operasional	Indikator	Pengukuran
Harga (X ₂)	Harga merupakan unsur bauran pemasaran yang fleksibel artinya dapat diubah-ubah sesuai dengan kebutuhan. Dharmawati (2017:294)	1. Keterjangkauan harga 2. Kecocokan harga dengan mutu barang 3. Daya persaingan harga 4. Kecocokan harga dengan kegunaan barang Darmis (2021:13)	Skala Likert
Pengambilan Risiko (X ₃)	Pengambilan risiko adalah tantangan ketidakpastian antara kegagalan dan ketidakpastian yang diperhitungkan oleh wirausahawan dan realistis. Singerin (2022:78)	1. Mencari sendiri ide baru 2. Mendukung munculnya gagasan produk baru 3. Mendukung kreativitas bagi munculnya produk baru 4. Mencoba proses bisnis baru Ranto (2016:7)	Skala Likert
Produktivitas Usaha (Y)	Produktivitas suatu usaha merupakan penggabungan konsepsi efisiensi usaha dengan kapasitas sumber daya alam dimana efisiensi fisik mengukur banyaknya produksi yang diperoleh dari satu kesatuan <i>input</i> . Pambuko, dkk (2019:21)	1. Menghasilkan produk yang berkualitas 2. Mencapai target produksi 3. Penyelesaian produk tepat waktu 4. Mengembangkan produk baru 5. Peningkatan produktivitas karyawan Syofrianisda (2021:86)	Skala Likert

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Menurut Sugiarti, dkk (2020:33), studi pustaka merupakan studi yang dilakukan dengan menggunakan dokumen sebagai sumber data utamanya seperti naskah, buku, koran, majalah, dan lain-lain.”

Menurut Pranama (2020:15), studi dokumentasi merupakan metode mencari data tertulis mengenai hal yang diteliti dimana data dapat digunakan untuk menguji, menafsirkan, dan meramalkan atau membuat kesimpulan.”

Menurut Nagdalena (2021:176), kuesioner adalah kumpulan pertanyaan tertulis untuk dijawab sekelompok responden penelitian.

Menurut Yuliawati, dkk (2019:16), skala *Likert* adalah suatu skala psikometrik yang umum digunakan dalam angket dan merupakan skala yang paling banyak digunakan dalam riset berupa survei. Skala *Likert* meletakkan respon dalam suatu kontinum. Berikut ini contoh skala *Likert* dengan 5 pilihan:

1. Sangat Tidak Setuju
2. Tidak Setuju
3. Biasa
4. Setuju
5. Sangat Setuju

3.6 Teknik Analisis Data

3.6.1 Uji Validitas

Menurut Firmansyah dan Haryanto (2017:69), uji validitas digunakan untuk menguji instrumen penelitian dalam kuesioner pada masing-masing variabel dengan tujuan agar item-item pernyataan tersebut layak digunakan dalam penelitian. Menurut Fathoroni, dkk (2020:236), uji validitas digunakan untuk menunjukkan sejauh mana alat ukur yang digunakan dalam suatu mengukur apa yang diukur. Teknik pengujian yang digunakan untuk uji validitas adalah

menggunakan korelasi *Bivariate Pearson* diuji dari dua arah dengan signifikansi 0,05. Keputusan uji validitas item responden berdasarkan pada nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$ dengan $df = N-2$ dan taraf signifikan sebesar 5%, maka item pernyataan tersebut dikatakan valid.

3.6.2 Uji Reliabilitas

Menurut Firmansyah dan Haryanto (2017:77), uji reliabilitas digunakan untuk melihat jawaban atau tanggapan dari responden akan menghasilkan hasil yang sama jika dilakukan pada tempat dan waktu yang berbeda. Alat untuk mengukur reliabilitas adalah *Cronbach Alpha*. Apabila nilai *Cronbach Alpha* suatu variabel $\geq 0,60$ maka reliabel dan jika nilai *Cronbach Alpha* suatu variabel $< 0,60$ maka pernyataan yang digunakan dalam penelitian tidak reliabel.

Menurut Marzuki, dkk (2020:67), umumnya uji reliabilitas digunakan untuk mengukur kehandalan kuesioner atau hasil wawancara yang ditujukan untuk memastikan apakah kuesioner atau daftar pertanyaan wawancara dapat diandalkan untuk dapat menjelaskan penelitian yang sedang dilakukan. Untuk mengetahui hasil uji reliabilitas biasanya dilakukan dengan menginterpretasikan nilai *Cronbach's Alpha* dimana apabila nilai *Cronbach's Alpha* $< 0,6$ maka dapat disimpulkan bahwa data pada penelitian belum dapat diandalkan untuk menjelaskan hasil penelitian.

3.6.3 Uji Asumsi Klasik

Menurut Purnomo (2017:107), uji asumsi klasik digunakan untuk mengetahui ada tidaknya normalitas residual, multikolinieritas, dan heteroskedastisitas pada model regresi. Model regresi linear dapat disebut sebagai

model yang baik jika model tersebut memenuhi beberapa asumsi klasik yaitu data residual terdistribusi normal, tidak adanya multikolinearitas, dan heteroskedastisitas. Harus terpenuhinya asumsi klasik karena agar diperoleh model regresi dengan estimasi yang tidak bias dan pengujian dapat dipercaya.

3.6.3.1 Uji Normalitas

Menurut Priyatno (2018:127), uji normalitas residual digunakan untuk menguji apakah nilai residual yang dihasilkan dari regresi terdistribusi secara normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah memiliki residual yang terdistribusi secara normal. Beberapa metode uji normalitas yaitu dengan melihat penyebaran data pada sumbu diagonal pada grafik Histogram, *Normal Probability Plot of Regression* atau dengan uji *One Sample Kolmogorov Smirnov*.

Menurut Marsam (2020:129), uji normalitas bisa dilakukan dengan 2 cara yaitu dengan grafik histogram dan *normal probability plot of regression*. Berikut ini dasar pengambilan keputusannya:

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

Menurut Enterprise (2018:53), salah satu uji normalitas adalah menggunakan *Kolmogorov Smirnov* dengan kriteria sebagai berikut:

1. Apabila nilai dari *Asymp. Sig.* $> 0,1$, maka data berdistribusi normal.
2. Apabila nilai dari *Asymp. Sig.* $< 0,1$, maka data tidak berdistribusi normal.

3.6.3.2 Uji Multikolinieritas

Menurut Priyatno (2018:134), multikolinieritas adalah keadaan model regresi ditemukan adanya korelasi yang sempurna atau mendekati sempurna antarvariabel independen dimana model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi yang sempurna atau mendekati sempurna diantara variabel bebas. Metode uji multikolinieritas yang umum digunakan yaitu dengan melihat nilai *Tolerance* dan *Variance Inflation Factor* (VIF) pada model regresi dimana nilai VIF kurang dari 10 dan mempunyai angka *Tolerance* lebih dari 0,1.

3.6.3.3 Uji Heteroskedastisitas

Menurut Priyatno (2018:136), heteroskedastisitas adalah keadaan dimana dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari residual pada satu pengamatan ke pengamatan lainnya dimana model yang regresi yang baik adalah tidak terjadi heteroskedastisitas. Berbagai macam uji heteroskedastisitas yaitu dengan pengujian *Scatterplots* dimana dilakukan dengan cara melihat titik-titik pola pada grafik menyebar secara acak dan tidak berbentuk pola pada grafik maka dinyatakan telah tidak terjadi masalah heteroskedastisitas.

3.6.4 Analisis Regresi Linier Berganda

Menurut Purnomo (2019:29), analisis regresi merupakan suatu teknik untuk membangun persamaan dan menggunakan persamaan tersebut untuk membuat perkiraan (*prediction*). Dengan demikian, analisis regresi sering disebut sebagai analisis prediksi. Karena merupakan prediksi, maka nilai prediksi tidak selalu tepat dengan nilai rillnya, semakin kecil tingkat penyimpangan antara nilai prediksi dengan nilai rillnya, maka semakin tepat persamaan regresi yang terbentuk. Persamaan regresi linear berganda adalah model persamaan regresi linear dengan variabel bebas lebih dari satu. Bentuk umum persamaan ini adalah sebagai berikut:

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

Keterangan :

- Y = Produktivitas Usaha (*dependent variabel*)
- X₁ = Inovasi (*independent variabel*)
- X₂ = Harga (*independent variabel*)
- X₃ = Keberanian Mengambil Risiko Usaha (*independent variabel*)
- a = Konstanta
- b_{1,2} = Koefisien regresi
- e = Persentase kesalahan (5%)

3.6.5 Pengujian Hipotesis Secara Parsial (Uji t)

Menurut Mulyono (2018:113), uji t digunakan untuk mengetahui apakah variabel-variabel independen secara parsial berpengaruh nyata atau tidak terhadap variabel dependen. Derajat signifikansi yang digunakan adalah 0,1. Apabila nilai signifikansi lebih kecil dari derajat kepercayaan maka menerima hipotesis alternatif, yang menyatakan bahwa suatu variabel secara parsial mempengaruhi variabel dependen. Uji statistik t, pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh

pengaruh suatu variabel independen secara parsial dalam menerangkan variabel dependen. Bentuk pengujiannya adalah sebagai berikut:

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

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

3.6.6 Pengujian Hipotesis Secara Simultan (Uji F)

Menurut Riyanto dan Hatmawan (2020:142), pengujian hipotesis ini dimaksudkan untuk mengetahui sebuah tafsiran parameter secara bersama-sama, yang artinya seberapa besar pengaruh dari variabel-variabel independen terhadap variabel dependen secara bersama-sama. Dalam penelitian ini nilai F_{hitung} akan dibandingkan dengan nilai F_{tabel} , pada tingkat signifikan (α) = 5%. Kriteria penilaian hipotesis pada uji F ini adalah :

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

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

3.6.7 Koefisien Determinasi (R^2)

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

Menurut Kurniawan dan Yuniarto (2016 : 171-172), semakin besar nilai R^2 , maka model yang digunakan akan semakin baik. Namun perlu diperhatikan setiap penambahan variabel bebas ke dalam model akan meningkatkan nilai R^2 , sehingga nanti bisa terjadi kesalahan interpretasi dalam menentukan model regresi terbaik. Model yang baik adalah model yang memiliki nilai R^2 tinggi dengan jumlah variabel bebas minimal.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Penelitian

4.1.1 Sejarah Singkat

Perbengkelan Bubut Merbabu adalah sebuah perbengkelan dengan fokus utama dalam melakukan pembubutan. Perbengkelan Bubut Merbabu menawarkan jasa bubut untuk pembuatan suku cadang komponen yang dibutuhkan oleh konsumen. Perbengkelan Bubut Merbabu sendiri beralamatkan di jalan Doktor F.L. Tobing No 52, Kota Medan, Sumatera Utara. Bengkel bubut adalah usaha yang menggunakan peralatan utama mesin bubut. Bengkel bubut adalah usaha perbengkelan atau permesinan yang cukup dikenal luas. Namun dalam kenyataannya usaha ini bukan hanya menggunakan mesin bubut. Bengkel bubut jika mengacu pada kebutuhan pekerjaan logam maupun non logam (kayu, plastik, dan lain-lain) peralatan yang digunakan hampir sama namun beda kelas.

4.2 Hasil Penelitian

4.2.1 Karakteristik Responden

Deskripsi responden merupakan deskripsi tentang unit observasi yang diteliti yang mencakup karakteristik atau profil responden yang diperoleh dari hasil pengolahan data kuesioner. Hasil pengumpulan data yang dilakukan pada konsumen dari perusahaan yang dijadikan sebagai responden diperoleh karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin, frekuensi menggunakan jasa, dan informasi lokasi. Berikut ini karakteristik responden akan dijelaskan pada tabel dibawah ini diantaranya :

Tabel 4.1
Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Jumlah Responden	Persentase (%)
Laki-laki	64	80%
Perempuan	16	20%
Total	80	100%

Sumber : Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

Berdasarkan Tabel 4.1 diatas, dapat dilihat bahwa responden laki-laki adalah sebanyak 64 orang atau 80% dari jumlah responden sedangkan responden perempuan adalah sebanyak 16 orang atau 20% dari jumlah responden. Dengan demikian dapat diketahui bahwa dominan responden yang menggunakan jasa adalah laki-laki.

Tabel 4.2
Karakteristik Responden Berdasarkan Frekuensi Menggunakan Jasa

Frekuensi Menggunakan Jasa	Jumlah Responden	Persentase (%)
Di Bawah 5 Kali	47	59%
6 Kali – 10 Kali	20	25%
> 10 Kali	13	15%
Total	80	100%

Sumber : Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

Berdasarkan Tabel 4.2 diatas, dapat dilihat bahwa responden yang menggunakan jasa di bawah 5 kali adalah sebanyak 47 orang atau 59% dari jumlah responden, responden yang menggunakan jasa 6 kali – 10 kali adalah sebanyak 20 orang atau 25% dari total responden, dan responden yang menggunakan jasa lebih dari 10 kali adalah sebanyak 13 orang atau 15% dari total responden. Dengan demikian dominan responden yang menggunakan jasa adalah responden yang menggunakan jasa di bawah 5 kali.

Tabel 4.3
Karakteristik Responden Berdasarkan Informasi Lokasi

Informasi Lokasi	Jumlah Responden	Persentase (%)
Pencarian Sendiri	37	46%
Rekomendasi	24	30%
Media Massa	19	24%
Total	80	100%

Sumber : Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

Berdasarkan Tabel 4.3 diatas, dapat dilihat bahwa responden yang memperoleh informasi dari pencarian sendiri adalah sebanyak 37 orang atau 46% dari jumlah responden dan responden yang memperoleh informasi dari rekomendasi adalah sebanyak 24 orang atau 30% dari total responden, sedangkan responden yang memperoleh informasi dari media massa adalah 19 orang atau 19%. Dengan demikian dominan responden yang membeli produk adalah konsumen yang memperoleh informasi dari pencarian sendiri.

4.2.2 Uji Validitas dan Reliabilitas

4.2.2.1 Uji Validitas

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

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

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

Tabel 4.4
Hasil Uji Validitas Variabel Inovasi (X_1)

No	Pernyataan	r_{hitung}	r_{tabel}	Keterangan
1	Dengan melakukan inovasi, Perbengkelan Bubut Merbabu dapat memberikan banyak manfaat kepada konsumen.	0.847	0.361	Valid
2	Perbengkelan Bubut Merbabu sering memberikan manfaat baru kepada konsumen sehingga membuat konsumen tertarik menggunakan jasanya.	0.772	0.361	Valid
3	Perbengkelan Bubut Merbabu dapat membuat desain produk yang menarik untuk konsumen.	0.835	0.361	Valid
4	Hasil desain Perbengkelan Bubut Merbabu membuat konsumen tertarik untuk menggunakan jasanya.	0.799	0.361	Valid
5	Perbengkelan Bubut Merbabu dapat berinovasi dalam menciptakan produk dengan desain yang memberikan banyak manfaat.	0.851	0.361	Valid
6	Hasil desain Perbengkelan Bubut Merbabu memberikan berbagai manfaat fungsional kepada konsumen.	0.867	0.361	Valid

Sumber : Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

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

Tabel 4.5
Hasil Uji Validitas Variabel Harga (X₂)

No	Pernyataan	r _{hitung}	r _{tabel}	Keterangan
1	Harga jasa yang ditawarkan oleh Perbengkelan Bubut Merbabu terjangkau.	0.897	0.361	Valid
2	Konsumen memiliki daya beli yang sesuai dengan keterjangkauan harga dari Perbengkelan Bubut Merbabu.	0.887	0.361	Valid
3	Harga yang ditetapkan oleh Perbengkelan Bubut Merbabu sesuai dengan hasil jasanya.	0.822	0.361	Valid
4	Konsumen merasa puas dengan harga dari Perbengkelan Bubut Merbabu karena jasanya memberikan banyak manfaat kepada konsumen.	0.935	0.361	Valid
5	Perbengkelan Bubut Merbabu menetapkan harga yang dapat bersaing dengan para kompetitornya.	0.849	0.361	Valid
6	Harga yang ditetapkan oleh Perbengkelan Bubut Merbabu sesuai dengan harga pasaran yang ada.	0.852	0.361	Valid
7	Perbengkelan Bubut Merbabu memberikan banyak manfaat kepada konsumen dengan jasa yang dihasilkannya.	0.867	0.361	Valid
8	Konsumen bersedia menggunakan jasa Perbengkelan Bubut Merbabu karena memberikan banyak manfaat.	0.924	0.361	Valid

Sumber : Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

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

Tabel 4.6
Hasil Uji Validitas Variabel Keberanian Mengambil Risiko Usaha (X₃)

No	Pernyataan	r _{hitung}	r _{tabel}	Keterangan
1	Perbengkelan Bubut Merbabu dapat menciptakan produk baru yang berkualitas.	0.930	0.361	Valid
2	Perbengkelan Bubut Merbabu sering mendapatkan ide baru dari konsumen.	0.854	0.361	Valid
3	Perbengkelan Bubut Merbabu berani untuk mencoba berbagai ide terbaru dari konsumen.	0.878	0.361	Valid
4	Perbengkelan Bubut Merbabu sering membantu konsumen untuk mengembangkan produk terbarunya.	0.895	0.361	Valid
5	Dalam mengembangkan konsep atau produk baru diperlukan adanya kreativitas yang tinggi.	0.799	0.361	Valid
6	Konsumen sering memperoleh berbagai tawarkan produk baru dari Perbengkelan Bubut Merbabu.	0.815	0.361	Valid
7	Perbengkelan Bubut Merbabu sering mencoba untuk memperluas bidang usahanya.	0.884	0.361	Valid
8	Perbengkelan Bubut Merbabu sering menawarkan berbagai produk terbaru ke konsumen.	0.773	0.361	Valid

Sumber : Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

Dari Tabel 4.6 diatas menunjukkan bahwa berdasarkan hasil uji validitas untuk variabel Keberanian Mengambil Risiko 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.

Tabel 4.7
Hasil Uji Validitas Variabel Produktivitas Usaha (Y)

No	Pernyataan	r_{hitung}	r_{tabel}	Keterangan
1	Perbengkelan Bubut Merbabu dapat menghasilkan produk yang berkualitas.	0.786	0.361	Valid
2	Produk yang dihasilkan dapat membuat konsumen tertarik untuk menggunakan jasa dari Perbengkelan Bubut Merbabu	0.800	0.361	Valid
3	Dengan adanya inovasi dapat memudahkan Perbengkelan Bubut Merbabu untuk mencapai targetnya.	0.767	0.361	Valid
4	Dengan mencapai target produksi maka memudahkan Perbengkelan Bubut Merbabu untuk meningkatkan produktivitas usahanya.	0.777	0.361	Valid
5	Perbengkelan Bubut Merbabu dapat menyelesaikan tepat pada waktunya.	0.788	0.361	Valid
6	Konsumen merasa puas dengan Perbengkelan Bubut Merbabu karena menyelesaikan produk tepat pada waktunya.	0.764	0.361	Valid
7	Perbengkelan Bubut Merbabu sering mencoba untuk mengembangkan produk baru bagi konsumen.	0.691	0.361	Valid
8	Tingkat kreativitas dapat memudahkan Perbengkelan Bubut Merbabu dalam mencoba mengembangkan produk baru.	0.825	0.361	Valid
9	Dalam meningkatkan produktivitas karyawan, Perbengkelan Bubut Merbabu perlu memberikan pelatihan.	0.732	0.361	Valid
10	Dengan adanya peningkatan produktivitas karyawan, maka produktivitas usaha juga akan dapat mengalami peningkatan.	0.738	0.361	Valid

Sumber : Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

Dari Tabel 4.7 diatas menunjukkan bahwa berdasarkan hasil uji validitas untuk variabel Produktivitas 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.

4.2.2.2 Uji Reliabilitas

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

Menurut Herlina (2019:60), secara umum pengambilan keputusan untuk uji reliabilitas dapat menggunakan kategori sebagai berikut :

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

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

Tabel 4.8
Uji Reliabilitas Variabel Inovasi (X₁)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
,907	6

Sumber : Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

Berdasarkan Tabel 4.8 diatas, maka dapat dinyatakan bahwa butir *item* untuk variabel Inovasi (X₁) tersebut berada di atas 0,6 sehingga reliabilitas variabel ini dapat dikategorikan diterima.

Hasill uji reliabilitas variabel Harga dapat dilihat pada tabel:

Tabel 4.9
Uji Reliabilitas Variabel Harga (X_2)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
,957	10

Sumber : Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

Berdasarkan Tabel 4.9 diatas, maka dapat dinyatakan bahwa butir *item* untuk variabel Harga (X_2) tersebut berada diatas 0,6 sehingga reliabilitas variabel ini dapat dikategorikan diterima.

Hasill uji reliabilitas variabel Keberanian Mengambil Risiko Usaha dapat dilihat pada tabel sebagai berikut ini:

Tabel 4.10
Uji Reliabilitas Variabel Keberanian Mengambil Risiko Usaha (X_3)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
,946	8

Sumber : Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

Berdasarkan Tabel 4.10 diatas, dengan demikian maka dapat dinyatakan bahwa dari butir *item* untuk variabel Keberanian Mengambil Risiko Usaha (X_1) tersebut berada diatas 0,6 sehingga reliabilitas variabel ini dapat dikategorikan diterima.

Hasill uji reliabilitas variabel Produktivitas Usaha dapat dilihat pada tabel sebagai berikut:

Tabel 4.11
Uji Reliabilitas Variabel Produktivitas Usaha (Y)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
,921	10

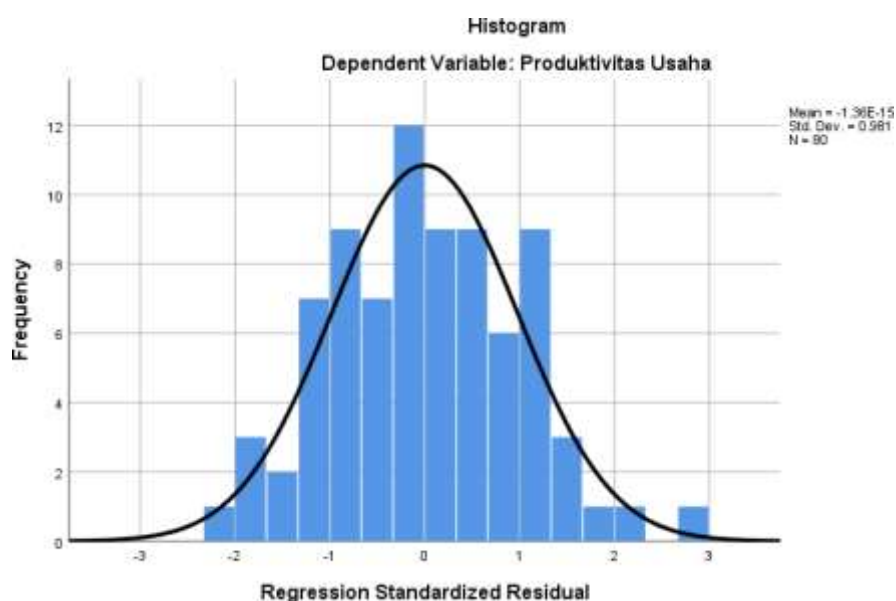
Sumber : Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

Berdasarkan Tabel 4.11 diatas, maka dapat dinyatakan bahwa butir *item* untuk variabel Produktivitas Usaha (X_1) tersebut berada diatas 0,6 sehingga reliabilitas variabel ini dapat dikategorikan diterima.

4.2.3 Uji Asumsi Klasik

4.2.3.1 Uji Normalitas

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

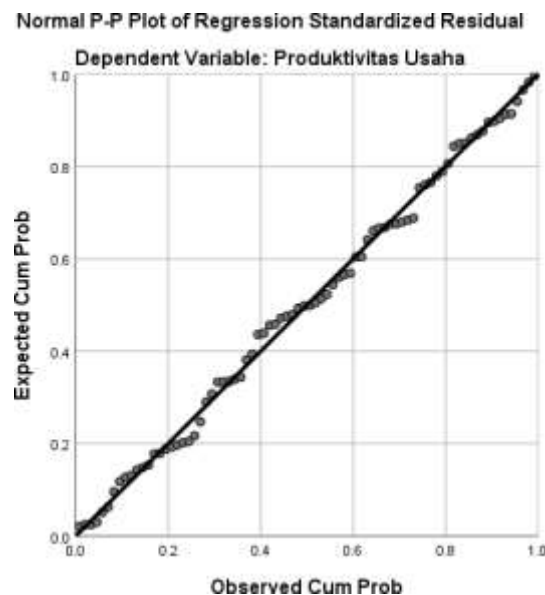


Sumber : Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

Gambar 4.1
Grafik Histogram

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

Hasil pengujian analisis *normal probability plot of regression* dapat dilihat pada berikut :



Sumber : Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

Gambar 4.2
Normal Probability Plot of Regression

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

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

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 4.12
Hasil Pengujian Statistik Normalitas
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		80
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	2.21790127
Most Extreme Differences	Absolute	.050
	Positive	.050
	Negative	-.047
Test Statistic		.050
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 ^{c,d}
a. Test distribution is Normal.		
b. Calculated from data.		
c. Lilliefors Significance Correction.		
d. This is a lower bound of the true significance.		

Sumber : Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

Pada Tabel 4.12 diatas, dapat dilihat bahwa hasil pengujian normalitas *Kolmogorov-smirnov* membuktikan bahwa nilai tingkat signifikan yang dihasilkan lebih besar dari 0,05 yaitu sebesar 0,200 maka dapat disimpulkan bahwa pengujian statistik normalitas tergolong berdistribusi normal.

4.2.3.2 Uji Multikolinieritas

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

Menurut Priyatno (2018:134), “Metode uji multikolinieritas yang umum digunakan yaitu dengan melihat nilai *Tolerance* dan *Variance Inflation Factor* (VIF) pada model regresi dimana nilai VIF kurang dari 10 dan mempunyai angka *Tolerance* lebih dari 0,1”. Hasil untuk pengujian multikolinieritas dapat dilihat pada tabel sebagai berikut ini :

Tabel 4.13
Hasil Pengujian Multikolinieritas
Coefficients^a

Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	(Constant)		
	Inovasi	.995	1.005
	Harga	.972	1.029
	Keberanian Mengambil Resiko	.967	1.034

a. Dependent Variable: Produktivitas Usaha

Sumber : Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

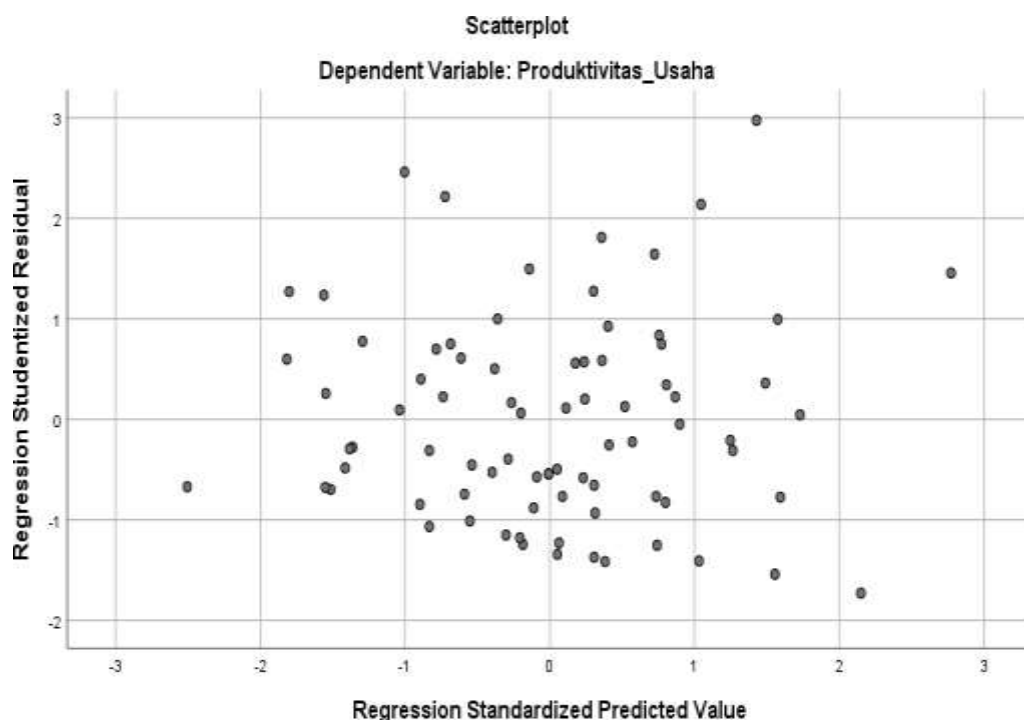
Pada Tabel 4.13 diatas dapat dilihat bahwa nilai korelasi untuk variabel Inovasi mempunyai nilai *tolerance* (0,995) > 0,10 dan nilai VIF (1,005) < 10. Variabel Harga mempunyai nilai *tolerance* (0,972) > 0,10 dan nilai VIF (1,029) < 10. Variabel Keberanian Mengambil Risiko Usaha mempunyai nilai *tolerance* (0,967) > 0,10 dan nilai VIF (1,034) < 10 sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel Inovasi, Harga dan Keberanian Mengambil Risiko Usaha tidak terdapat adanya gejala multikolinieritas.

4.2.3.3 Uji Heteroskedastisitas

Pengujian heteroskedastisitas bertujuan untuk mengetahui ketidaksamaan varian dari residual untuk semua pengamatan pada model regresi. Model regresi yang baik jika tidak terjadi heteroskedastisitas. Heteroskedastisitas dapat di deteksi

melalui uji grafik *Scatterplot* (Rinaldi, 2020). Menurut Priyatno (2018:136), “Heteroskedastisitas adalah keadaan dimana dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari residual pada satu pengamatan ke pengamatan lainnya dimana model yang regresi yang baik adalah tidak terjadi heteroskedastisitas”. Berbagai macam uji heteroskedastisitas yaitu dengan pengujian *Scatterplots* dimana dilakukan dengan cara melihat titik-titik pola pada grafik menyebar secara acak dan tidak berbentuk pola pada grafik maka dinyatakan telah tidak terjadi masalah heteroskedastisitas.

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



Sumber : Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

Gambar 4.3
Grafik Scatterplot

Pada Gambar 4.3 diatas, dapat dilihat bahwa titik-titik grafik *Scatterplot* menyebar secara acak (*random*) serta tersebar di atas 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 Priyatno (2018:107), “Analisis regresi berganda adalah analisis untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh yang signifikan secara parsial atau simultan antara dua atau lebih variabel independen terhadap satu variabel independen.” Tujuan digunakan analisis regresi berganda pada penelitian ini adalah untuk mengetahui seberapa besar pengaruh Inovasi, Harga dan Keberanian Mengambil Risiko Usaha terhadap Produktivitas Usaha konsumen pada Perbengkelan Bubut Merbabu Medan yang dapat dihitung dengan bantuan perangkat lunak *Statistical Package for The Social Science (SPSS)*:

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

Keterangan :

Y = Produktivitas Usaha (*dependent variabel*)

X₁ = Inovasi (*independent variabel*)

X₂ = Harga (*independent variabel*)

X₃ = Keberanian Mengambil Risiko Usaha (*independent variabel*)

a = Konstanta

b_{1,2,3} = Koefisien regresi

e = Persentase kesalahan (5%)

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

Tabel 4.14
Hasil Uji Analisis Regresi Linier Berganda

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients
		B	Std. Error	Beta
1	(Constant)	16.480	3.694	
	Inovasi	.634	.107	.511
	Harga	-.185	.060	-.268
	Keberanian Mengambil Resiko	.386	.103	.327

a. Dependent Variable: Produktivitas Usaha

Sumber : Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

Pada Tabel 4.14 diatas, diketahui pada *Unstandardized Coefficeints* bagian B diperoleh persamaan regresi linier berganda yaitu dengan rumus berikut :

$$\text{Produktivitas Usaha} = 16,480 + 0,634 \text{ Inovasi} - 0,185 \text{ Harga} + 0,386$$

$$\text{Keberanian Mengambil Risiko Usaha} + e$$

Berdasarkan persamaan diatas maka dapat diuraikan beberapa penjelasan sebagai berikut :

1. Konstanta (α) = 16,480 menunjukkan nilai konstanta, jika nilai variabel bebas yaitu Inovasi, Harga dan Keberanian Mengambil Risiko Usaha bernilai 0 maka Produktivitas Usaha adalah tetap sebesar 16,480.
2. Koefisien $X_1(b_1) = 0,634$ menunjukkan bahwa variabel Inovasi (X_1) berpengaruh positif terhadap Produktivitas Usaha sebesar 0,634. Artinya

setiap peningkatan aspek Inovasi (X_1) sebesar 1 satuan, maka Produktivitas Usaha akan meningkat sebesar 63,4%.

3. Koefisien $X_2(b_2) = 0,185$ menunjukkan bahwa variabel Harga (X_2) berpengaruh negatif terhadap Produktivitas Usaha sebesar 0,185. Artinya setiap peningkatan aspek Harga (X_2) sebesar 1 satuan, maka Produktivitas Usaha akan meningkat sebesar 18,5%.
4. Koefisien $X_3(b_3) = 0,386$ menunjukkan bahwa variabel Keberanian Mengambil Risiko Usaha (X_3) berpengaruh positif terhadap Produktivitas Usaha sebesar 0,386. Artinya setiap peningkatan aspek Keberanian Mengambil Risiko Usaha (X_3) sebesar 1 satuan, maka Produktivitas Usaha akan menurun sebesar 38,6%.

4.2.4.2 Pengujian Hipotesis Secara Parsial (Uji t)

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

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

H_0 Diterima apabila : $t_{tabel} > t_{hitung}$, H_a Diterima apabila : $t_{hitung} > t_{tabel}$

Penentuan dalam menentukan nilai t_{tabel} , maka diperlukan adanya derajat bebas, dengan rumus: $df = n - k = 80 - 4 = 76$

Keterangan :

n = Jumlah Sampel Penelitian

k = Jumlah Variabel Bebas dan Terikat

Dengan diketahuinya df adalah 76 dan diperoleh nilai t_{tabel} tersebut yaitu sebesar 1,991. 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 dibawah ini :

Tabel 4.15
Hasil Pengujian Parsial (Uji-t)
Coefficients^a

Model		t	Sig.
1	(Constant)	4.461	.000
	Inovasi	5.927	.000
	Harga	-3.072	.003
	Keberanian Mengambil Resiko	3.743	.000

a. Dependent Variable: Produktivitas Usaha

Sumber : Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

Berdasarkan Tabel 4.15 hasil pengujian parsial diatas, maka dapat dilihat beberapa hal dibawah ini diantaranya adalah bahwa :

1. Pada variabel Inovasi (X_1) terlihat bahwa nilai t_{hitung} (5,927) > t_{tabel} (1,991) dengan tingkat signifikan $0,000 < 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif yang signifikan secara parsial antara Inovasi terhadap Produktivitas Usaha pada Perbengkelan Bubut Merbabu Medan.
2. Pada variabel Harga (X_2) terlihat bahwa nilai t_{hitung} (3,072) > t_{tabel} (1,991) dengan tingkat signifikan $0,003 < 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif yang signifikan secara parsial antara Harga terhadap Produktivitas Usaha pada Perbengkelan Bubut Merbabu Medan.

3. Pada variabel Keberanian Mengambil Risiko Usaha (X_3) terlihat bahwa nilai $t_{hitung} (3,743) > t_{tabel} (1,991)$ dengan tingkat signifikan $0,000 < 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif yang signifikan secara parsial antara Keberanian Mengambil Risiko Usaha terhadap Produktivitas Usaha pada Perbengkelan Bubut Merbabu Medan.

4.2.4.3 Pengujian Hipotesis Secara Simultan (Uji F)

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

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

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

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

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

Rumus :

$$df \text{ (pembilang)} = k - 1 = 4 - 1 = 3$$

$$df \text{ (penyebut)} = n - k = 80 - 4 = 76$$

Keterangan : n = Jumlah Sampel Penelitian

k = Jumlah Variabel Bebas dan Terikat

Dengan diketahuinya df (pembilang) adalah 3 dan df (penyebut) adalah 76, maka dapat diperoleh nilai F_{tabel} adalah 2,72. 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 sebagai berikut:

Tabel 4.16
Hasil Pengujian Serempak (Uji-F)

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	301.780	3	100.593	19.673	.000 ^b
	Residual	388.608	76	5.113		
	Total	690.388	79			
a. Dependent Variable: Produktivitas Usaha						
b. Predictors: (Constant), Keberanian Mengambil Resiko, Inovasi, Harga						

Sumber : Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

Pada Tabel 4.16 diatas, dapat dilihat bahwa nilai F_{hitung} (19,673) > F_{tabel} (2,72) dengan signifikansi $0,00 < 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan dan positif antara Inovasi, Harga dan Keberanian Mengambil Risiko Usaha secara simultan terhadap Produktivitas Usaha pada Perbengkelan Bubut Merbabu Medan.

4.2.4.4 Uji Koefisien Determinasi (Adjusted R²)

Menurut Priyatno (2018:115), Adjusted R Square adalah R Square yang telah disesuaikan. Adjusted R Square biasanya untuk mengukur sumbangan pengaruh jika dalam regresi menggunakan lebih dari dua variabel independen. Menurut Herlina (2019:140), “Analisis determinasi atau disebut juga *R Square* yang disimbolkan dengan R^2 digunakan untuk mengetahui besaran pengaruh

variabel independen (X) secara bersama-sama terhadap variabel dependen (Y) dimana semakin kecil nilai koefisien determinasi, hal ini berarti pengaruh variabel independen (X) terhadap variabel dependen (Y) semakin lemah. Sebaliknya, jika nilai koefisien determinasi semakin mendekati angka 1, maka pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen semakin kuat". Hasil pengujian determinasi dapat dilihat pada tabel dibawah :

Tabel 4.17
Uji Koefisien Determinan (Adjusted R²)

Model Summary^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.661 ^a	.437	.415	2.261
a. Predictors: (Constant), Keberanian Mengambil Resiko, Inovasi, Harga				
b. Dependent Variable: Produktivitas Usaha				

Sumber : Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

Berdasarkan Tabel 4.17 hasil pengujian koefisien determinan diatas, dapat dilihat Nilai Adjust R Square (Adjusted R²) atau koefisien determinasi yang telah terkorelasi dengan jumlah variabel dan ukuran sampel sehingga dapat mengurangi unsur bias jika terjadi penambahan variabel maupun penambahan ukuran sampel yang diperoleh adalah sebesar 0,415. Hal ini berarti besarnya pengaruh Inovasi, Harga dan Keberanian Mengambil Risiko Usaha terhadap Produktivitas Usaha adalah sebesar 41,5% sedangkan sisanya 58,5% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang berasal dari luar model penelitian ini seperti efikasi diri, motivasi diri lingkungan keluarga dan berbagai variabel lainnya.

4.3 Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan maka dalam pembahasan ini peneliti akan membahas mengenai pengaruh Inovasi, Harga dan Keberanian

Mengambil Risiko Usaha terhadap Produktivitas Usaha pada Perbengkelan Bubut Merbabu Medan.

1. Pengaruh Inovasi Terhadap Produktivitas Usaha

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis secara parsial dengan menggunakan uji-t, diketahui bahwa variabel Inovasi memiliki nilai $t_{hitung} (5,927) > t_{tabel} (1,991)$ dengan tingkat signifikan $0,000 < 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif yang signifikan secara parsial antara Inovasi terhadap Produktivitas Usaha pada Perbengkelan Bubut Merbabu Medan. Koefisien $X_1(b_1) = 0,634$ menunjukkan bahwa variabel Inovasi (X_1) berpengaruh positif terhadap Produktivitas Usaha sebesar 0,634. Artinya setiap peningkatan aspek Inovasi (X_1) sebesar 1 satuan, maka Produktivitas Usaha akan meningkat sebesar 63,4%.

2. Pengaruh Harga Terhadap Produktivitas Usaha

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis secara parsial dengan menggunakan uji-t, diketahui bahwa variabel Harga memiliki nilai $t_{hitung} (3,072) > t_{tabel} (1,991)$ dengan tingkat signifikan $0,003 < 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif yang signifikan secara parsial antara Harga terhadap Produktivitas Usaha pada Perbengkelan Bubut Merbabu Medan. Koefisien $X_2(b_2) = 0,185$ menunjukkan bahwa variabel Harga (X_2) berpengaruh negatif terhadap Produktivitas Usaha sebesar 0,185. Artinya setiap peningkatan aspek Harga (X_2) sebesar 1 satuan, maka Produktivitas Usaha akan meningkat sebesar 18,5%.

3. Pengaruh Keberanian Mengambil Risiko Usaha Terhadap Produktivitas Usaha

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis secara parsial dengan menggunakan uji-t, diketahui bahwa variabel Keberanian Mengambil Risiko Usaha memiliki nilai $t_{hitung} (3,743) > t_{tabel} (1,991)$ dengan tingkat signifikan $0,000 < 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif yang signifikan secara parsial antara Keberanian Mengambil Risiko Usaha terhadap Produktivitas Usaha pada Perbengkelan Bubut Merbabu Medan. Koefisien $X_3(b_3) = 0,386$ menunjukkan bahwa variabel Keberanian Mengambil Risiko Usaha (X_3) berpengaruh positif terhadap Produktivitas Usaha sebesar 0,386. Artinya setiap peningkatan aspek Keberanian Mengambil Risiko Usaha (X_3) sebesar 1 satuan, maka Produktivitas Usaha akan menurun sebesar 38,6%.

4. Pengaruh Inovasi, Harga dan Keberanian Mengambil Risiko Usaha Terhadap Produktivitas Usaha

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis secara simultan dengan menggunakan uji-F, diketahui bahwa variabel Inovasi, Harga dan Keberanian Mengambil Risiko Usaha memiliki nilai $F_{hitung} (19,673) > F_{tabel} (2,72)$ dengan signifikansi $0,00 < 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan dan positif antara Inovasi, Harga dan Keberanian Mengambil Risiko Usaha secara simultan terhadap Produktivitas Usaha pada Perbengkelan Bubut Merbabu Medan.

Nilai Adjust R Square ($\text{Adjusted } R^2$) atau koefisien determinasi yang telah terkorelasi dengan jumlah variabel dan ukuran sampel sehingga dapat mengurangi unsur bias jika terjadi penambahan variabel maupun penambahan ukuran sampel yang diperoleh adalah sebesar 0,415. Hal ini berarti besarnya pengaruh Inovasi, Harga dan Keberanian Mengambil Risiko Usaha terhadap Produktivitas Usaha adalah sebesar 41,5% sedangkan sisanya 58,5% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang berasal dari luar model penelitian ini seperti efikasi diri, motivasi diri lingkungan keluarga dan berbagai variabel lainnya.

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 yang diperoleh dari analisis regresi linier berganda yaitu jika nilai Inovasi (X_1), Harga (X_2) dan Keberanian Mengambil Risiko Usaha (X_3) tidak bernilai, maka Produktivitas Usaha adalah sebesar konstanta. Setiap peningkatan Inovasi (X_1) sebesar satu satuan, Produktivitas Usaha akan menurun sebesar b_1 . Setiap peningkatan Harga (X_2) sebesar satu satuan, Produktivitas Usaha akan menurun sebesar b_2 . Setiap peningkatan Keberanian Mengambil Risiko Usaha (X_3) sebesar satu satuan, Produktivitas Usaha akan meningkat sebesar b_3 .
2. Hasil Uji-t menunjukkan bahwa Inovasi secara parsial memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Produktivitas Usaha pada Perbengkelan Bubut Merbabu Medan dengan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ dan signifikan sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif yang signifikan secara parsial antara Inovasi terhadap Produktivitas Usaha pada Perbengkelan Bubut Merbabu Medan.
3. Hasil Uji-t menunjukkan bahwa Harga secara parsial memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Produktivitas Usaha pada Perbengkelan Bubut Merbabu Medan dengan bahwa nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ dan signifikan sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif yang

signifikan secara parsial antara Harga terhadap Produktivitas Usaha pada Perbengkelan Bubut Merbabu Medan.

4. Hasil Uji-t menunjukkan bahwa Keberanian Mengambil Risiko Usaha secara parsial memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Produktivitas Usaha pada Perbengkelan Bubut Merbabu dengan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ dan signifikan sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif yang signifikan secara parsial antara Keberanian Mengambil Risiko Usaha terhadap Produktivitas Usaha pada Perbengkelan Bubut Merbabu Medan.
5. Hasil Uji-F menunjukkan bahwa Inovasi, Harga dan Keberanian Mengambil Risiko Usaha secara simultan memiliki pengaruh signifikan terhadap Produktivitas Usaha pada Perbengkelan Bubut Merbabu Medan dengan nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ dan signifikansi.

5.2 Implikasi Manajerial

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

1. Perbengkelan Bubut Merbabu Medan harus memperhatikan Keberanian Mengambil Risiko Usaha terhadap Produktivitas Usaha:
 - a. Perbengkelan Bubut Merbabu Medan diharapkan dapat berani mengambil resiko untuk mencoba mencari ide-ide baru dalam menciptakan produk baru yang berkualitas.

- b. Perbengkelan Bubut Merbabu Medan diharapkan dapat mengembangkan konsep atau produk yang baru untuk ditawarkan kepada konsumen sehingga dengan produk yang baru tersebut membuat konsumen semakin tertarik untuk menggunakan jasanya.
- 2. Harga pada Perbengkelan Bubut Merbabu Medan perlu diperhatikan, sehingga perusahaan harus memperhatikan :
 - a. Perbengkelan Bubut Merbabu Medan diharapkan dapat menetapkan harga yang sesuai dengan kualitas hasil yang diberikan kepada konsumen sehingga hal tersebut tidak menimbulkan kekecewaan bagi konsumen yang menggunakan jasa perusahaan karena merasa harga jasa yang ditawarkan tersebut lebih mahal daripada yang lain.
 - b. Perbengkelan Bubut Merbabu Medan dapat memberikan potongan harga kepada konsumen yang telah sering menggunakan jasanya agar hal tersebut dapat membuat konsumen menjadi loyal dan hanya akan menggunakan jasanya ketika konsumen membutuhkan.
- 3. Inovasi pada Perbengkelan Bubut Merbabu Medan perlu dipertahankan, sehingga perusahaan harus mempertahankan :
 - a. Perbengkelan Bubut Merbabu Medan disarankan dapat mempertahankan kegiatan inovasi karena dengan melakukan inovasi, Perbengkelan Bubut Merbabu dapat memberikan banyak manfaat kepada konsumen.
 - b. Perbengkelan Bubut Merbabu Medan disarankan dapat lebih sering membuat desain produk yang menarik untuk konsumen karena hasil

desain Perbengkelan Bubut Merbabu membuat konsumen tertarik untuk menggunakan jasanya.

5.3 Saran Akademis

Saran-saran yang dapat diberikan kepada akademis dapat dijelaskan pada beberapa uraian sebagai berikut ini:

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 Produktivitas Usaha pada Perbengkelan Bubut Merbabu Medan selain variabel Inovasi, Harga dan Keberanian Mengambil Risiko Usaha.

2. Batasan Geografis

Salah satu keterbatasan dalam penelitian ini adalah responden yang kurang beragam karena pembagian angket hanya diambil dari Perbengkelan Bubut Merbabu Medan saja. Selanjutnya diharapkan penelitian berikut mampu memperluas cakupan wilayahnya misalnya seluruh perbengkelan bubut yang ada di Medan

3. Menambah Jumlah Responden

Sehubungan dengan keterbatasan waktu, tenaga dan biaya, penelitian ini hanya mengambil 80 orang responden sebagai sampel. Dengan demikian, untuk penelitian selanjutnya diharapkan untuk meningkatkan jumlah responden sehingga lebih dapat mewakili keadaan yang sebenarnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Akbar, M. A. (2017). Model Pengambilan Keputusan Mahasiswa Memilih Kuliah Di Stie Eka Prasetya Medan. *Sumber*, 5(2017), 292.
- Akbar, M. A., & Situmorang, I. R. (2021). Pengaruh perceived value terhadap loyalitas dengan variabel kepuasan konsumen sebagai variabel moderasi pada umkm di sumatera utara. *Jurnal Ilmiah Dinamika Sosial*, 5(2), 203-211.
- Chandra, J. (2021). Pengaruh Faktor Lokasi, Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen di CV. Creative Centre. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya Penelitian Ilmu Manajemen*, 7(2), 199-214.
- Gultom, P. (2020). Pengaruh Ekuitas Merek, Harga dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen pada Quality Fried Chicken Jalan Ismaliyah Medan. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya: Penelitian Ilmu Manajemen*, 6(1), 44-53.
- Gultom, P. P. (2020). Pengaruh Kompetensi Kewirausahaan dan Pengawasan Manajemen terhadap Perkembangan Perusahaan PT Ekuator Swarna Sekuritas Cabang Medan. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya Penelitian Ilmu Manajemen*, 6(2), 46-58.
- Gultom, P., & Karnadi, J. (2019). PENGARUH E-COMMERCE DAN TRANSPORTASI ONLINE TERHADAP HARGA JUAL PRODUK CV. SURYA SAKTI ENGINEERING. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya Penelitian Ilmu Manajemen*, 5(1), 13-23.
- Gultom, P., Fenny, F., Januarty, W., Leonardi, N., & Sianturi, R. A. (2023). PELATIHAN PEMASARAN BERBASIS E-COMMERCE PADA PRODUK KAIN ECOPRINT HASIL IMPLEMENTASI P5 DI PERGURUAN SMA WR SUPRATMAN 1 MEDAN. *Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat METHABDI*, 3(2), 191-194.
- Gultom, P., Manik, D. E. M., Nainggolan, E., Gea, S. K., & Hoki, F. (2023). WORKSHOP SENI MERANGKAI BUNGA SEBAGAI PELUANG USAHA KREATIF BAGI IBU-IBU JEMAAT GKPI KHUSUS TELADAN. *Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat METHABDI*, 3(1), 89-93.
- Gustina, I. (2019). PENGARUH PERSONAL SELLING DAN WORD OF MOUTH TERHADAP PENGAMBILAN KEPUTUSAN MAHASISWA MEMILIH KULIAH DI STIE EKA PRASETYA. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya Penelitian Ilmu Manajemen*, 5(1), 60-67.

- Handayani, T. M., & Moktar, B. (2023). Analysis of the Effect of Segmentation and Targeting on Sales. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya Penelitian Ilmu Manajemen*, 9(1), 10-19.
- Lazuardi, D., Gustina, I., & Rinaldi, M. (2022). Relationship of Location, Price, and Promotion to Interest in Buying Gordyn at Soni Interior House. *Enrichment: Journal of Management*, 12(5), 3795-3800.
- Loo, P., Hastalona, D., Yakub, S., & Firmansyah, E. (2022). Analysis Of Factors Affecting The Rate Of Equity Returning Affecting Credit Distribution In Commercial Banks (Persero) In 2017-2020. *Jurnal Ekonomi*, 11(03), 11-22.
- Manik, D. E. M., & Erveni, E. (2020). Pengaruh Price Discount Dan In-Store Display Terhadap Impulse Buying Pada Labello Store Medan. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya Penelitian Ilmu Manajemen*, 6(1), 34-43
- Manik, D. E. M., Gultom, P., & Sebayang, Y. B. (2022). The effect of facilities and trust on customer satisfaction in the use of digital facilities at pt. bank central asia tbk kcu asia branch. *Enrichment: Journal of Management*, 12(2), 2465-2468.
- Muammar Rinaldi, C. PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA, DAN WORD OF MOUTH TERHADAP CUSTOMER SATISFICTION PADA PRODUK WALLPAPER (UD. ELEGANCE INTERIOR).
- Moktar, B. (2021). The Effect of Discounts, Brands, and Marketing Strategies on Customer Loyalty of Daihatsu Oil PT. Nusantara Autopart Persada. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya Penelitian Ilmu Manajemen*, 7(2), 91-104.
- Moktar, B. (2023). The Influence of Advertising on Social Media, Price and Taste on Sales Volume. *Jurnal Akutansi Manajemen Ekonomi Kewirausahaan (JAMEK)*, 3(3), 88-93.
- Nainggolan, E. (2020). Analisis Pengaruh Pertumbuhan Ekonomi Terhadap Tingkat Kemiskinan Di Provinsi Sumatera Utara (2010-2019). *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya: Penelitian Ilmu Manajemen*, 6(2), 89-99.
- Nainggolan, E. (2020). PENGARUH PERSONAL SELLING DAN DIRECT MARKETING YANG EFEKTIF UNTUK MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PAKAIAN ANAK PADA TOKO REZEKI WIJAYA. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya Penelitian Ilmu Manajemen*, 6(1), 12-21.
- Nainggolan, E. (2022). Influence of Inventory and Product Quality on Sales Volume at PT. Bilah Baja Makmur Abadi. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya Penelitian Ilmu Manajemen*, 8(1), 66-76.
- Nainggolan, E., Rinaldi, M., & Dalimunthe, M. B. (2022). Analysis Of The Effect Of Personal Sales And Product Quality On Consumer Purchase Decisions. *Enrichment: Journal of Management*, 12(2), 2431-2435.

- Nasution, E. S., & Rinaldi, M. (2021). Pengaruh Promosi Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan Sepeda Motor Pada PT. Alfa Scorpii Medan. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya (Eka Prasetya Journal of Management Studies)*, 7 (1), 66-78.
- 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. (2021). Figurative language and messages in poems about COVID-19. *KnE Social Sciences*, 601-611.
- 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.
- Selamat, S., & Indahwati, R. Analysis Of Marketing Strategies In Increasing Competitiveness In Skinos Medan Beauty Clinic.
- 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.
- Sinaga, H. D. E. (2021). Analisis Karakteristik Konsumen dan Pengaruhnya terhadap Keputusan Pembelian Handmade Hoslygoods. *JOURNAL OF SCIENCE AND SOCIAL RESEARCH*, 4(1), 80-86.
- Sinaga, H. D. E., Irawati, N., & Kurniawan, E. (2019). Financial Technology: Pinjaman Online, Ya atau Tidak. *Jurnal Tunas*, 1(1), 14-19.
- 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. Unikit 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.
- Pane, Y., Simarmata, A. M., Rezeki, S., Rinaldi, M., & Panggabean, F. Y. (2021). Analisis Pendapatan Asli Daerah Dan Dana Perimbangan Terhadap Belanja Modal Pada Pemerintah Kabupaten/Kota Di Sumatera Utara. *Jurnal Ilmiah Dinamika Sosial*, 5(2), 212-225.

**PENGARUH INOVASI, HARGA DAN KEBERANIAN MENGAMBIL
RISIKO USAHA TERHADAP PRODUKTIVITAS USAHA
PERBENGKELAN BUBUT MERBABU
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: () Laki-Laki
() Perempuan

Frekuensi Menggunakan Jasa:

()	< 5 Kali
()	6 Kali – 10 Kali
()	> 10 Kali

Informasi Lokasi:

() Pencarian Sendiri

() Rekomendasi

() Media Massa

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 X₁ (Inovasi)

No.	Pernyataan	SS	S	RR	TS	STS
Manfaat baru						
1	Dengan melakukan inovasi, Perbengkelan Bubut Merbabu konsumen merasa sangat terbantu dalam menjalankan aktivitasnya.					
2	Perbengkelan Bubut Merbabu sering memberikan manfaat baru kepada konsumen sehingga membuat konsumen tertarik menggunakan jasanya.					
Desain yang menarik						
3	Perbengkelan Bubut Merbabu dapat membuat desain produk yang menarik untuk konsumen.					
4	Hasil desain Perbengkelan Bubut Merbabu membuat konsumen tertarik untuk menggunakan jasanya.					
Desain manfaat fungsional						
5	Perbengkelan Bubut Merbabu dapat berinovasi dalam menciptakan produk dengan desain yang memberikan banyak manfaat.					
6	Hasil desain Perbengkelan Bubut Merbabu memberikan berbagai manfaat fungsional kepada konsumen.					

Variabel X₂ (Harga)

No.	Pernyataan	SS	S	RR	TS	STS
Keterjangkauan harga						
1	Harga jasa yang ditawarkan oleh Perbengkelan Bubut Merbabu terjangkau.					
2	Konsumen memiliki daya beli yang sesuai dengan keterjangkauan harga dari Perbengkelan Bubut Merbabu.					
Kecocokan harga dengan mutu barang						
3	Harga yang ditetapkan oleh Perbengkelan Bubut Merbabu sesuai dengan hasil jasanya.					
4	Konsumen merasa puas dengan harga dari Perbengkelan Bubut Merbabu karena jasanya memberikan banyak manfaat kepada konsumen.					
Daya persaingan harga						
5	Perbengkelan Bubut Merbabu menetapkan harga yang dapat bersaing dengan para kompetitornya.					

6	Harga yang ditetapkan Perbengkelan Bubut Merbabu sesuai harga pasaran yang ada.					
No.	Pernyataan	SS	S	RR	TS	STS
Kecocokan harga dengan kegunaan barang						
7	Perbengkelan Bubut Merbabu memberikan banyak manfaat kepada konsumen dengan jasa yang dihasilkannya.					
8	Konsumen bersedia menggunakan jasa Perbengkelan Bubut Merbabu karena memberikan banyak manfaat.					

Variabel X₃ (Keberanian Risiko Usaha)

No.	Pernyataan	SS	S	RR	TS	STS
Mencari sendiri ide-ide baru						
1	Perbengkelan Bubut Merbabu dapat menciptakan produk baru yang berkualitas.					
2	Perbengkelan Bubut Merbabu sering mendapatkan ide baru dari konsumen.					
Mendukung munculnya gagasan produk baru						
3	Perbengkelan Bubut Merbabu berani untuk mencoba berbagai ide terbaru dari konsumen.					
4	Perbengkelan Bubut Merbabu sering membantu konsumen untuk mengembangkan produk terbarunya.					
Mendukung kreativitas bagi munculnya produk baru						
5	Dalam mengembangkan konsep atau produk baru diperlukan adanya kreativitas yang tinggi.					
6	Konsumen sering memperoleh berbagai tawarkan produk baru dari Perbengkelan Bubut Merbabu.					
Mencoba proses bisnis baru						
7	Perbengkelan Bubut Merbabu sering mencoba untuk memperluas bidang usahanya.					
8	Perbengkelan Bubut Merbabu sering menawarkan berbagai produk terbaru ke konsumen.					

Variabel Y (Produktivitas Usaha)

No.	Pernyataan	SS	S	RR	TS	STS
Menghasilkan produk yang berkualitas						
1	Perbengkelan Bubut Merbabu dapat menghasilkan produk yang berkualitas.					

2	Produk yang dihasilkan dapat membuat konsumen tertarik untuk menggunakan jasa dari Perbengkelan Bubut Merbabu					
---	---	--	--	--	--	--

No.	Pernyataan	SS	S	RR	TS	STS
Mencapai target produksi						
3	Dengan adanya inovasi dapat memudahkan Perbengkelan Bubut Merbabu untuk mencapai targetnya.					
4	Dengan mencapai target produksi maka memudahkan Perbengkelan Bubut Merbabu untuk meningkatkan produktivitas usahanya.					
Penyelesaian produk tepat waktu						
5	Perbengkelan Bubut Merbabu dapat menyelesaikan tepat pada waktunya.					
6	Konsumen merasa puas dengan Perbengkelan Bubut Merbabu karena menyelesaikan produk tepat pada waktunya.					
Mengembangkan produk baru						
7	Perbengkelan Bubut Merbabu sering mencoba untuk mengembangkan produk baru bagi konsumen.					
8	Tingkat kreativitas dapat memudahkan Perbengkelan Bubut Merbabu dalam mencoba mengembangkan produk baru.					
Peningkat produktivitas karyawan						
9	Dalam meningkatkan produktivitas karyawan, Perbengkelan Bubut Merbabu perlu memberikan pelatihan.					
10	Dengan adanya peningkatan produktivitas karyawan, maka produktivitas usaha juga akan dapat mengalami peningkatan.					

Lampiran 2 : Tabulasi Data Uji Validitas Dan Reliabilitas

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

No	Harga								TOTAL
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	
1	5	4	4	5	4	4	4	5	35
2	4	5	3	5	5	4	5	4	35
3	5	5	3	3	3	4	4	4	31
4	5	4	4	5	4	4	5	4	35
5	2	1	1	1	1	1	2	1	10
6	5	4	4	5	4	4	5	5	36
7	5	4	4	4	3	5	4	4	33
8	5	5	5	5	4	4	5	5	38
9	5	4	4	5	4	4	4	5	35
10	2	4	3	5	3	3	4	3	27
11	4	4	3	4	5	2	3	3	28
12	5	3	4	5	4	3	4	3	31
13	1	2	1	1	1	2	1	1	10
14	4	4	3	4	5	3	3	4	30
15	5	5	3	4	4	5	3	4	33
16	4	4	4	3	4	3	4	5	31
17	1	1	2	1	1	1	2	1	10
18	5	4	5	5	2	4	4	4	33
19	4	4	2	5	5	2	4	4	30
20	5	4	5	5	5	4	4	3	35
21	1	2	1	1	1	1	2	1	10
22	4	4	3	5	4	5	3	4	32
23	2	4	4	3	3	3	4	4	27
24	5	4	3	4	5	4	4	4	33
25	1	2	1	1	1	1	2	1	10
26	4	5	5	5	4	5	5	5	38
27	1	1	2	1	1	1	2	1	10
28	2	2	5	4	3	5	5	2	28
29	4	4	3	4	4	5	4	4	32
30	5	4	4	5	4	5	4	5	36

No	Keberanian Mengambil Risiko								TOTAL
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	
1	1	2	1	1	1	2	1	1	10
2	5	5	3	4	3	3	3	3	29
3	5	4	3	4	5	3	5	1	30
4	4	5	4	4	5	5	5	4	36
5	5	3	3	3	5	3	5	2	29
6	1	1	1	2	1	1	2	1	10
7	5	5	3	3	3	3	3	4	29
8	5	4	5	4	3	3	5	2	31
9	5	4	5	3	4	5	3	3	32
10	5	5	3	4	4	4	5	3	33
11	5	5	5	3	3	4	4	5	34
12	3	5	3	4	3	3	3	4	28
13	1	2	1	1	2	1	1	2	11
14	4	4	3	4	5	3	3	3	29
15	4	3	3	4	3	3	3	3	26
16	3	5	3	4	4	3	4	4	30
17	5	3	5	4	3	3	5	4	32
18	1	2	1	1	1	1	2	1	10
19	5	3	5	5	3	4	5	5	35
20	4	4	3	3	3	5	5	2	29
21	5	5	4	4	5	4	5	4	36
22	1	2	1	1	1	2	1	2	11
23	4	4	3	4	3	5	4	3	30
24	4	4	3	4	3	3	5	4	30
25	5	5	3	4	5	3	5	5	35
26	2	1	1	2	2	1	1	1	11
27	5	5	3	4	4	3	4	4	32
28	4	5	3	3	5	3	4	3	30
29	1	2	1	1	2	2	1	1	11
30	5	4	3	3	5	3	3	3	29

No	Produktivitas Usaha										TOTAL
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	
1	3	5	2	3	4	3	3	5	4	5	37
2	2	3	2	4	4	5	3	3	2	3	31
3	1	2	1	1	1	1	2	2	1	1	13
4	3	5	5	2	2	1	3	3	3	3	30
5	2	1	2	2	3	3	2	3	4	3	25
6	5	3	3	4	5	4	3	3	3	3	36
7	4	4	3	3	2	3	1	5	3	5	33
8	1	1	1	2	2	1	1	1	2	1	13
9	5	5	5	2	3	4	3	3	4	3	37
10	3	4	4	2	3	3	3	3	3	2	30
11	3	5	5	3	2	2	2	4	4	4	34
12	3	5	5	5	2	4	5	2	2	2	35
13	3	3	2	1	3	1	2	3	3	4	25
14	1	2	1	1	1	2	1	1	1	2	13
15	1	5	3	3	4	4	4	5	4	4	37
16	2	4	3	2	2	1	2	5	4	5	30
17	3	3	5	5	4	4	2	3	4	3	36
18	1	2	1	1	2	1	1	1	2	1	13
19	3	5	1	3	3	5	2	5	4	3	34
20	3	1	3	3	2	3	2	3	1	3	24
21	1	2	1	1	1	1	1	2	1	1	12
22	3	3	5	4	3	4	5	3	1	2	33
23	3	3	4	4	3	3	3	4	3	2	32
24	5	5	5	5	5	5	3	5	4	4	46
25	1	1	2	1	1	2	1	1	2	1	13
26	3	4	4	4	4	4	4	5	5	4	41
27	4	3	3	2	2	2	2	3	4	2	27
28	1	2	1	1	2	1	1	2	1	1	13
29	5	5	5	2	3	5	2	5	4	3	39
30	1	2	1	1	1	2	1	1	2	1	13

Lampiran 3 : Hasil Analisis Data Validitas Inovasi (X₁)

		Correlations						
		P1	P2	P3	P4	P5	P6	TOTAL
P1	Pearson Correlation	1	.594**	.644**	.612**	.586**	.728**	.847**
	Sig. (2-tailed)		.001	.000	.000	.001	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30
P2	Pearson Correlation	.594**	1	.499**	.462*	.695**	.588**	.772**
	Sig. (2-tailed)	.001		.005	.010	.000	.001	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30
P3	Pearson Correlation	.644**	.499**	1	.625**	.704**	.707**	.835**
	Sig. (2-tailed)	.000	.005		.000	.000	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30
P4	Pearson Correlation	.612**	.462*	.625**	1	.612**	.674**	.799**
	Sig. (2-tailed)	.000	.010	.000		.000	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30
P5	Pearson Correlation	.586**	.695**	.704**	.612**	1	.634**	.851**
	Sig. (2-tailed)	.001	.000	.000	.000		.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30
P6	Pearson Correlation	.728**	.588**	.707**	.674**	.634**	1	.867**
	Sig. (2-tailed)	.000	.001	.000	.000	.000		.000
	N	30	30	30	30	30	30	30
TOTAL	Pearson Correlation	.847**	.772**	.835**	.799**	.851**	.867**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	30	30	30	30	30	30	30

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

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

Lampiran 4 : Hasil Analisis Data Reliabilitas Inovasi (X₁)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.907	6

Lampiran 5 : Hasil Analisis Data Validitas Harga (X₂)

		Correlations								
		P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	TOTAL
P1	Pearson Correlation	1	.789**	.662**	.809**	.767**	.720**	.671**	.839**	.897**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P2	Pearson Correlation	.789**	1	.593**	.783**	.780**	.720**	.699**	.880**	.887**
	Sig. (2-tailed)	.000		.001	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P3	Pearson Correlation	.662**	.593**	1	.760**	.549**	.745**	.822**	.700**	.822**
	Sig. (2-tailed)	.000	.001		.000	.002	.000	.000	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P4	Pearson Correlation	.809**	.783**	.760**	1	.820**	.757**	.821**	.811**	.935**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000		.000	.000	.000	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P5	Pearson Correlation	.767**	.780**	.549**	.820**	1	.596**	.673**	.761**	.849**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.002	.000		.001	.000	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P6	Pearson Correlation	.720**	.720**	.745**	.757**	.596**	1	.718**	.743**	.852**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.001		.000	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P7	Pearson Correlation	.671**	.699**	.822**	.821**	.673**	.718**	1	.763**	.867**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000		.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P8	Pearson Correlation	.839**	.880**	.700**	.811**	.761**	.743**	.763**	1	.924**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000		.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
TOTAL	Pearson Correlation	.897**	.887**	.822**	.935**	.849**	.852**	.867**	.924**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30

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

Lampiran 6 : Hasil Analisis Data Reliabilitas Harga (X₂)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.957	8

Lampiran 7 : Hasil Analisis Data Validitas Keberanian Risiko (X₃)

		Correlations								
		P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	TOTAL
P1	Pearson Correlation	1	.742**	.843**	.825**	.757**	.704**	.814**	.629**	.930**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P2	Pearson Correlation	.742**	1	.627**	.701**	.716**	.684**	.664**	.709**	.854**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P3	Pearson Correlation	.843**	.627**	1	.767**	.560**	.750**	.764**	.686**	.878**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.001	.000	.000	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P4	Pearson Correlation	.825**	.701**	.767**	1	.665**	.653**	.822**	.690**	.895**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000		.000	.000	.000	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P5	Pearson Correlation	.757**	.716**	.560**	.665**	1	.569**	.685**	.474**	.799**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.001	.000		.001	.000	.008	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P6	Pearson Correlation	.704**	.684**	.750**	.653**	.569**	1	.694**	.553**	.815**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.001		.000	.002	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P7	Pearson Correlation	.814**	.664**	.764**	.822**	.685**	.694**	1	.566**	.884**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000		.001	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P8	Pearson Correlation	.629**	.709**	.686**	.690**	.474**	.553**	.566**	1	.773**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.008	.002	.001		.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
TOTAL	Pearson Correlation	.930**	.854**	.878**	.895**	.799**	.815**	.884**	.773**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30

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

Lampiran 8 : Hasil Analisis Data Reliabilitas Keberanian Risiko (X₃)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.946	8

Lampiran 9 : Hasil Analisis Data Validitas Produktivitas Usaha (Y)

		Correlations										
		P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	TOTAL
P1	Pearson Correlation	1	.585**	.701**	.522**	.572**	.588**	.390*	.570**	.541**	.508**	.786**
	Sig. (2-tailed)		.001	.000	.003	.001	.001	.033	.001	.002	.004	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P2	Pearson Correlation	.585**	1	.618**	.441*	.454*	.482**	.547**	.715**	.629**	.621**	.800**
	Sig. (2-tailed)	.001		.000	.015	.012	.007	.002	.000	.000	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P3	Pearson Correlation	.701**	.618**	1	.628**	.421*	.486**	.639**	.455*	.456*	.397*	.767**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.021	.006	.000	.011	.011	.030	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P4	Pearson Correlation	.522**	.441*	.628**	1	.698**	.735**	.681**	.492**	.353	.424*	.777**
	Sig. (2-tailed)	.003	.015	.000		.000	.000	.000	.006	.055	.020	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P5	Pearson Correlation	.572**	.454*	.421*	.698**	1	.706**	.558**	.602**	.583**	.546**	.788**
	Sig. (2-tailed)	.001	.012	.021	.000		.000	.001	.000	.001	.002	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P6	Pearson Correlation	.588**	.482**	.486**	.735**	.706**	1	.566**	.530**	.412*	.360	.764**
	Sig. (2-tailed)	.001	.007	.006	.000	.000		.001	.003	.024	.050	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P7	Pearson Correlation	.390*	.547**	.639**	.681**	.558**	.566**	1	.396*	.258	.301	.691**
	Sig. (2-tailed)	.033	.002	.000	.000	.001	.001		.030	.168	.106	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P8	Pearson Correlation	.570**	.715**	.455*	.492**	.602**	.530**	.396*	1	.728**	.839**	.825**
	Sig. (2-tailed)	.001	.000	.011	.006	.000	.003	.030		.000	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P9	Pearson Correlation	.541**	.629**	.456*	.353	.583**	.412*	.258	.728**	1	.682**	.732**
	Sig. (2-tailed)	.002	.000	.011	.055	.001	.024	.168	.000		.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P10	Pearson Correlation	.508**	.621**	.397*	.424*	.546**	.360	.301	.839**	.682**	1	.738**
	Sig. (2-tailed)	.004	.000	.030	.020	.002	.050	.106	.000	.000		.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
TOTAL	Pearson Correlation	.786**	.800**	.767**	.777**	.788**	.764**	.691**	.825**	.732**	.738**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30

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

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

Lampiran 10 : Hasil Analisis Data Reliabilitas Produktivitas Usaha (Y)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.921	10

Lampiran 11 : Tabulasi Angket Responden

No	Inovasi						TOTAL
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	
1	4	5	4	4	5	3	25
2	4	2	4	4	2	4	20
3	3	4	4	4	2	4	21
4	4	5	4	4	4	4	25
5	5	4	4	5	4	5	27
6	5	3	3	4	4	3	22
7	5	3	3	2	4	3	20
8	4	4	4	4	4	4	24
9	3	4	4	4	3	4	22
10	4	5	3	5	3	4	24
11	4	3	4	4	3	5	23
12	4	3	2	5	3	4	21
13	3	4	4	4	4	5	24
14	3	3	4	4	3	3	20
15	4	4	4	4	5	3	24
16	3	4	5	4	3	4	23
17	3	3	3	5	3	4	21
18	3	4	3	4	4	4	22
19	4	4	4	3	4	3	22
20	4	5	5	4	3	4	25
21	3	4	5	4	3	4	23
22	5	3	3	4	4	3	22
23	5	3	2	4	4	3	21
24	4	2	5	3	2	4	20
25	3	2	3	4	2	2	16
26	3	4	3	4	3	3	20
27	3	3	4	4	2	3	19
28	3	4	4	3	2	3	19
29	4	3	4	5	2	4	22
30	3	4	3	5	5	4	24
31	3	4	3	3	4	4	21
32	3	3	3	4	2	5	20
33	4	2	4	4	3	3	20
34	4	3	3	3	3	4	20
35	3	3	4	3	3	5	21
36	4	5	3	3	3	4	22

37	4	3	3	3	3	2	18
38	3	4	3	3	3	3	19
39	4	4	4	5	4	4	25
40	3	4	3	3	3	3	19
41	5	3	3	5	4	3	23
42	4	3	2	3	3	3	18
43	3	3	3	3	3	3	18
44	3	3	4	3	3	3	19
45	3	3	3	3	3	4	19
46	3	4	4	4	3	3	21
47	3	3	3	3	3	3	18
48	3	3	3	3	3	3	18
49	2	3	2	3	3	2	15
50	4	3	4	5	3	3	22
51	4	3	3	3	3	3	19
52	5	3	3	5	3	3	22
53	5	4	3	3	4	4	23
54	5	3	3	3	3	4	21
55	5	3	3	3	4	3	21
56	4	3	4	4	4	4	23
57	3	3	3	3	4	5	21
58	3	4	4	4	3	5	23
59	3	3	5	4	4	3	22
60	3	3	4	4	3	2	19
61	4	3	3	3	3	3	19
62	3	3	3	3	3	3	18
63	3	3	4	4	3	3	20
64	3	3	4	4	4	3	21
65	3	3	3	3	3	3	18
66	4	3	3	3	3	3	19
67	3	3	3	3	3	3	18
68	3	3	3	4	4	2	19
69	3	4	4	4	3	3	21
70	3	3	3	3	3	3	18
71	3	3	3	3	3	3	18
72	3	3	4	3	4	3	20
73	5	4	4	5	3	4	25
74	3	3	3	5	4	4	22
75	5	3	3	4	4	3	22

76	5	4	4	3	4	4	24
77	4	4	5	3	5	5	26
78	4	3	3	4	4	3	21
79	3	4	4	3	4	3	21
80	4	4	5	4	3	4	24

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

38	3	5	4	1	4	5	4	3	29
39	4	4	4	1	1	3	3	4	24
40	5	4	4	3	2	1	2	1	22
41	5	4	4	1	5	4	5	3	31
42	5	4	4	1	5	5	5	3	32
43	4	5	4	4	2	3	3	3	28
44	4	4	4	3	3	2	2	4	26
45	3	4	2	4	1	1	2	1	18
46	4	4	4	3	3	3	4	3	28
47	4	5	5	1	3	3	3	3	27
48	3	3	5	3	4	5	4	2	29
49	3	3	5	2	3	3	4	2	25
50	5	5	5	5	3	3	4	3	33
51	5	3	3	3	4	2	5	3	28
52	1	2	1	1	4	3	4	5	21
53	3	3	2	3	4	5	3	5	28
54	3	3	3	3	4	4	2	5	27
55	3	3	3	4	3	4	2	5	27
56	3	3	3	4	5	3	2	5	28
57	4	2	4	5	3	4	2	3	27
58	3	5	3	5	3	4	3	4	30
59	4	5	3	5	3	3	3	5	31
60	3	5	3	3	2	3	4	4	27
61	3	4	4	4	4	3	3	3	28
62	3	3	4	4	3	4	4	3	28
63	3	3	3	5	5	3	3	4	29
64	3	3	5	5	5	3	4	3	31
65	2	4	3	5	5	3	3	3	28
66	4	4	4	5	5	4	4	4	34
67	5	5	5	5	5	3	3	3	34
68	1	2	4	4	3	1	2	3	20
69	4	3	5	5	5	5	4	3	34
70	5	4	4	4	5	3	2	3	30
71	5	3	3	4	4	4	4	3	30
72	5	4	3	3	3	4	4	3	29
73	2	1	2	1	1	1	1	4	13
74	2	4	5	3	3	4	3	4	28
75	3	4	3	3	3	4	5	5	30
76	5	4	4	3	4	4	4	3	31

77	3	4	3	3	5	5	5	3	31
78	4	1	1	1	2	4	4	3	20
79	3	5	3	4	5	5	3	5	33
80	4	3	3	5	5	4	4	3	31

No	Keberanian Mengambil Risiko								TOTAL
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	
1	4	3	3	5	5	3	4	3	30
2	5	4	3	5	3	3	3	3	29
3	4	3	3	4	4	2	4	5	29
4	3	4	3	3	5	4	3	3	28
5	4	3	3	3	4	3	3	2	25
6	3	2	3	2	4	4	4	3	25
7	3	2	2	2	5	5	3	4	26
8	4	2	2	2	5	3	3	2	23
9	3	2	2	2	4	5	3	4	25
10	3	2	3	2	5	3	5	5	28
11	4	2	2	3	4	3	3	3	24
12	3	3	2	4	4	3	4	3	26
13	3	2	2	4	3	4	2	4	24
14	4	3	3	4	3	5	4	3	29
15	3	4	3	3	5	4	4	3	29
16	3	3	5	3	5	2	4	5	30
17	3	3	3	3	5	5	5	4	31
18	3	3	4	3	5	2	4	2	26
19	4	4	3	5	5	3	4	3	31
20	3	4	3	2	4	3	3	3	25
21	4	4	4	4	3	5	3	5	32
22	4	4	4	2	5	5	3	3	30
23	4	4	3	4	3	4	4	4	30
24	3	3	5	5	5	3	3	3	30
25	3	4	5	5	2	5	5	3	32
26	3	4	4	4	5	3	2	3	28
27	4	4	4	4	2	4	3	3	28
28	4	5	4	4	2	5	3	4	31
29	4	5	3	2	2	2	3	5	26
30	3	4	4	4	5	5	2	4	31
31	4	4	3	3	3	4	4	4	29
32	4	4	3	3	3	3	3	3	26
33	3	3	4	4	2	4	4	5	29
34	3	3	4	4	3	3	4	4	28
35	4	3	3	3	4	4	3	2	26
36	3	3	5	5	3	2	4	4	29

37	3	2	5	4	4	4	5	4	31
38	4	3	4	4	1	3	5	4	28
39	3	4	3	4	2	4	3	3	26
40	4	3	4	4	1	5	3	3	27
41	3	4	4	3	2	5	4	3	28
42	4	4	3	3	3	3	1	4	25
43	3	3	3	4	2	4	4	3	26
44	4	3	3	4	2	4	5	4	29
45	3	3	3	3	3	3	2	4	24
46	4	3	4	4	3	3	3	3	27
47	4	3	3	3	3	4	3	3	26
48	3	3	4	3	4	4	3	3	27
49	4	2	4	3	3	4	3	3	26
50	4	3	3	3	3	3	3	4	26
51	3	3	3	3	3	3	4	3	25
52	3	4	3	4	3	3	3	4	27
53	4	4	3	4	4	4	4	5	32
54	3	3	3	4	3	3	4	5	28
55	3	2	4	1	3	3	4	3	23
56	3	5	2	4	3	3	5	4	29
57	4	2	4	3	4	2	3	3	25
58	5	5	3	4	4	4	4	4	33
59	5	3	3	3	3	4	4	4	29
60	3	2	3	4	3	4	3	3	25
61	2	3	4	5	3	3	3	4	27
62	3	3	4	3	4	3	4	3	27
63	3	3	3	3	3	3	4	3	25
64	4	3	3	4	3	4	3	4	28
65	3	4	3	3	3	3	3	3	25
66	3	5	3	1	1	4	3	3	23
67	5	4	3	3	3	3	3	4	28
68	4	3	3	3	3	4	3	4	27
69	3	3	5	3	2	3	3	3	25
70	4	3	4	3	3	4	4	4	29
71	2	3	4	2	3	4	3	3	24
72	2	5	3	3	1	4	3	3	24
73	4	3	2	2	4	4	3	5	27
74	1	4	2	4	3	1	4	4	23

75	4	3	4	4	3	3	3	4	28
76	3	4	4	4	5	3	4	3	30
77	3	5	4	4	3	2	4	2	27
78	3	4	5	3	5	4	4	4	32
79	3	4	4	3	4	5	5	4	32
80	4	2	3	3	3	5	5	4	29

No	Produktivitas Usaha										TOTAL
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	
1	4	5	4	4	4	5	3	4	4	3	40
2	3	4	5	4	4	5	2	5	4	3	39
3	3	5	5	4	4	4	5	3	5	5	43
4	4	4	4	4	4	3	5	4	4	5	41
5	3	4	5	4	4	3	4	5	4	4	40
6	3	4	4	5	3	4	4	3	5	4	39
7	3	4	4	3	3	4	3	5	4	3	36
8	5	4	4	4	4	3	2	3	4	4	37
9	4	3	4	4	3	2	2	4	5	5	36
10	4	3	4	4	4	3	4	3	4	4	37
11	4	3	4	4	3	3	2	4	4	3	34
12	4	2	4	2	3	5	3	4	2	4	33
13	4	4	4	3	4	4	3	4	3	4	37
14	4	4	3	4	5	2	5	4	4	3	38
15	4	4	3	2	4	4	3	4	5	3	36
16	4	5	5	4	4	4	3	5	3	3	40
17	4	5	4	2	4	3	3	5	3	4	37
18	3	4	4	3	3	4	3	3	3	5	35
19	4	4	3	4	5	3	4	3	3	4	37
20	3	3	4	3	4	3	3	3	3	3	32
21	4	3	4	4	2	4	3	3	4	5	36
22	4	4	3	3	3	3	4	4	3	3	34
23	3	4	2	4	4	4	4	3	4	5	37
24	2	4	5	4	3	3	3	4	4	3	35
25	5	3	5	3	3	4	4	4	4	3	38
26	4	3	4	3	4	4	3	3	3	3	34
27	4	4	5	4	3	3	3	3	3	3	35
28	4	3	4	2	2	3	3	3	4	5	33
29	4	5	4	2	3	4	4	4	3	3	36
30	3	5	5	3	4	4	4	5	4	4	41
31	3	4	3	4	2	3	3	3	3	5	33
32	4	4	3	3	3	3	4	3	4	4	35
33	5	4	4	4	5	3	4	4	3	4	40
34	4	3	3	3	4	4	3	3	4	4	35
35	5	4	3	2	4	3	3	4	5	4	37
36	3	3	4	4	3	3	3	2	4	3	32

37	4	3	4	4	3	3	3	2	3	3	32
38	3	3	4	3	4	4	4	4	3	3	35
39	4	5	4	3	2	4	3	2	4	5	36
40	3	3	4	5	4	4	4	5	4	3	39
41	4	4	5	2	3	3	3	5	2	4	35
42	4	3	3	4	3	4	3	3	3	2	32
43	4	3	3	3	3	4	4	3	3	3	33
44	3	3	4	4	4	4	3	3	3	3	34
45	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	31
46	4	3	4	4	3	3	4	4	2	4	35
47	3	3	3	3	3	3	3	3	5	3	32
48	3	3	4	3	3	3	3	3	2	3	30
49	2	3	3	3	3	3	4	4	4	3	32
50	4	5	3	3	3	3	3	2	3	3	32
51	3	3	3	3	3	3	3	4	4	2	31
52	3	5	3	4	4	4	4	2	3	3	35
53	4	4	3	4	3	4	4	4	4	4	38
54	4	3	3	4	4	4	4	3	4	2	35
55	3	4	3	3	3	3	3	2	4	5	33
56	4	4	4	2	4	2	4	4	3	4	35
57	3	4	3	2	3	2	3	4	4	2	30
58	4	4	4	3	4	3	4	4	4	3	37
59	5	5	3	4	2	4	2	3	5	4	37
60	4	4	3	3	3	4	3	4	4	3	35
61	3	3	3	4	3	3	3	3	3	4	32
62	3	3	4	4	3	3	3	3	4	3	33
63	4	4	3	3	4	3	4	4	3	3	35
64	4	4	4	3	3	4	3	3	3	4	35
65	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	32
66	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	31
67	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30
68	3	4	4	4	3	4	3	4	3	3	35
69	4	3	4	4	3	4	4	3	3	4	36
70	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	31
71	3	3	3	3	3	4	3	3	3	4	32
72	3	4	3	3	4	3	3	4	3	4	34
73	4	4	4	5	3	5	3	5	4	3	40
74	4	3	3	4	4	5	2	4	5	3	37

75	3	4	3	3	3	3	3	5	3	2	32
76	4	3	5	3	3	4	4	3	4	3	36
77	5	3	5	5	4	5	3	3	3	4	40
78	3	4	4	4	3	3	4	3	3	3	34
79	4	3	3	4	5	3	4	3	5	5	39
80	4	4	4	3	4	4	4	4	3	3	37

Lampiran 12 : Hasil Output Penelitian

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.661 ^a	.437	.415	2.261

a. Predictors: (Constant), Keberanian Mengambil Resiko, Inovasi, Harga

b. Dependent Variable: Produktivitas Usaha

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	301.780	3	100.593	19.673	.000 ^b
	Residual	388.608	76	5.113		
	Total	690.388	79			

a. Dependent Variable: Produktivitas Usaha

b. Predictors: (Constant), Keberanian Mengambil Resiko, Inovasi, Harga

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta	t	Sig.	Tolerance VIF
1	(Constant)	16.480	3.694		4.461	.000	
	Inovasi	.634	.107	.511	5.927	.000	.995 1.005
	Harga	-.185	.060	-.268	-3.072	.003	.972 1.029
	Keberanian Mengambil Resiko	.386	.103	.327	3.743	.000	.967 1.034

a. Dependent Variable: Produktivitas Usaha

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

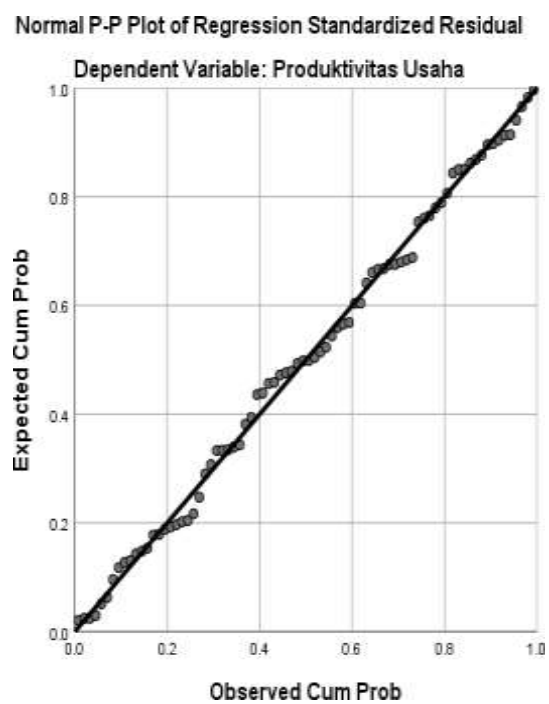
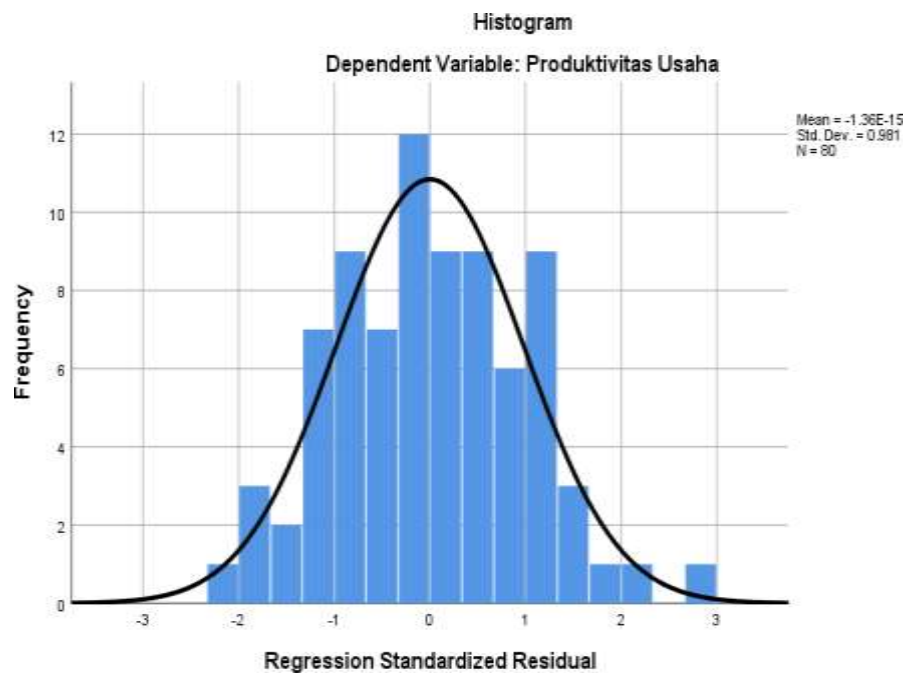
		Unstandardized Residual
N		80
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	2.21790127
Most Extreme Differences	Absolute	.050
	Positive	.050
	Negative	-.047
Test Statistic		.050
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 ^{c,d}

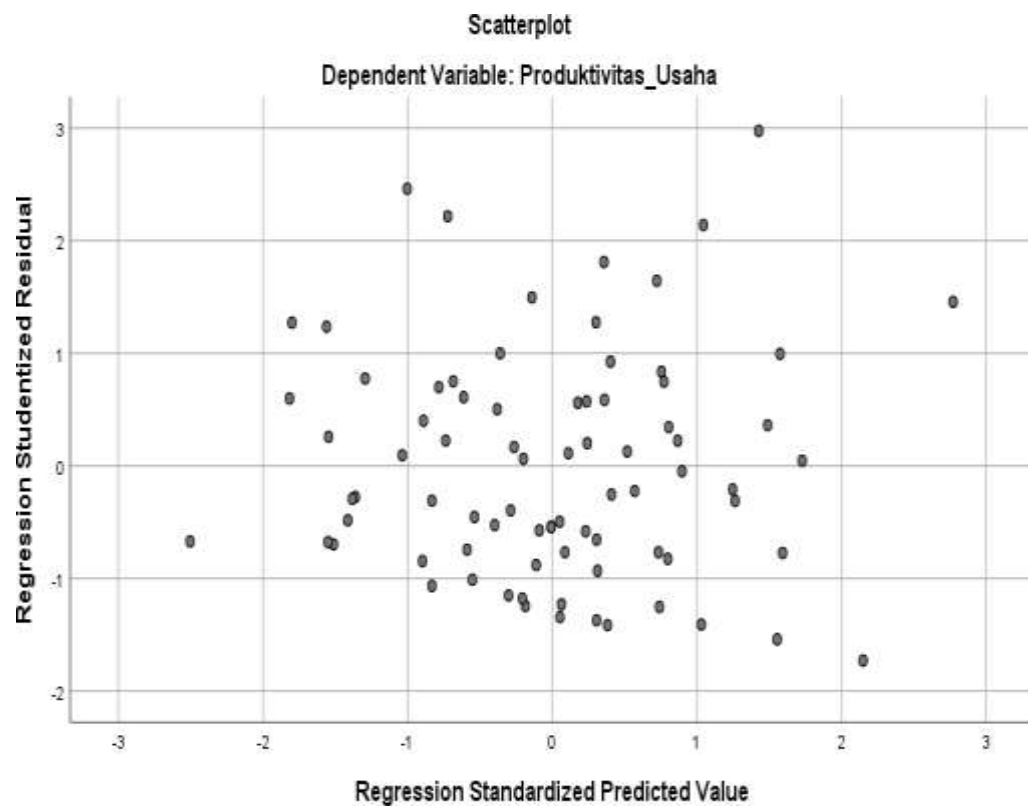
a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

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







SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI **EKA PRASETYA**

Jl. Merapi No. 08 Medan – 20212

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

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

Medan, 17 November 2022

Nomor : 5740/R/STIE-EP/XI/2022

Lamp. : ----

Hal : "Observasi"

Kepada Yth.
Bapak/Ibu Pimpinan Pembengkelan Bubut Merbabu
Di-

Tempat

Dengan hormat,

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

Nama	: Wilbert Lionoto
NIM	: 191010083
Semester	: VII
Program Studi	: Manajemen (S1)
Judul Tugas Akhir	: Pengaruh Inovasi, Harga Jasa Dan Keberanian Mengambil Risiko Usaha Terhadap Produktivitas Usaha Pembengkelan Bubut Merbabu Medan

Untuk mengadakan peninjauan ke Pembengkelan Bubut Merbabu 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

Surat balasan Riset

Kepada Yth :

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

Ketua Sekolah tinggi ilmu ekonomi eka Prasetya medan

Dengan hormat ,

Berdasarkan surat observasi nomor : 5070/R/STIE-EP/X1/2022 tentang pelaksanaan observasi kepada Perbengkelan bubut Merbabu , Maka dengan ini menyatakan bahwa mahasiswa dari STIE eka Prasetya medan :

Nama : Wilbert Lionoto

Nim : 191010083

Telah di izinkan Melakukan observasi di perbengkelan bubut Merbabu judul :

Pengaruh inovasi, harga dan keberanian mengambil risiko usaha terhadap produktivitas usaha perbengkelan bubut Merbabu

Demikian surat balasan ini akan menjalin kerja sama yang baik

Hormat kami


William Sutji



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI EKA PRASETYA

KARTU BUKTI PESERTA SEMINAR PROPOSAL

NAMA : Wili Bani Isana Tz
NIM : 191010083
PROGRAM STUDI : Manajemen

NO	HARI/TANGGAL SEMINAR	PENYAJI SEMINAR	NIM	Tanda Tangan Pimp. Seminar
1	Senin 14 Februari 2022	Thomas JUDUL PROPOSAL: Pengaruh Likuiditas dan Harga Kupon terhadap Keputusan Investasi dan pada PT. Bank Eka Prasetya	181010119	
2	Senin 14 Februari 2022	Muhammad Adis JUDUL PROPOSAL: Pengaruh Saluran Distribusi dan Pengalokasian Keuangan terhadap Keputusan Investasi dan pada PT. Industri di Jalan Sagita Jalan Atmaja 9011 N103A	181010140	
3	Selasa 15 Februari 2022	Filibert JUDUL PROPOSAL: Pengaruh Likuiditas dan Harga Kupon terhadap Keputusan Investasi dan pada PT. Bank Eka Prasetya	181010131	
4	Selasa 15 Februari 2022	Pratiwi Dwi Laili JUDUL PROPOSAL: Pengaruh Harga dan Saluran Distribusi terhadap Keputusan Investasi dan pada PT. Bank Eka Prasetya	181010172	
5	Selasa 15 Februari 2022	Rizky Rahmatulahi JUDUL PROPOSAL: Pengaruh Likuiditas dan Harga Kupon terhadap Keputusan Investasi dan pada PT. Bank Eka Prasetya	181010220	
		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 Rizki, S.E., M.Si



STIE EKA PRASETYA MEDAN
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI

1



Nama Mahasiswa : Wilberth. H. H. H.

NIM : 191010083

Kelas : Kewirausahaan A

Konsentrasi : Kewirausahaan, Pemasaran (core yang tidak sama)

HP/WA : 082277065618 Email: wilberth.kh18@gmail.com

Alamat Tinggal: Jl. B. Karama 99 Tanjung 242 R

Nama Dosen Pembimbing 1:

Nama Dosen Pembimbing 2:

Hommy Dorothy Ellyany Sinaga, S.T., M.M. dan Rina S. P. R.

No	Tanggal	Uraian Singkat Bimbingan	Paraf Dosen Pembimbing
1	28-09-22	Bimbingan 1601	ffef
2	19-10-22	Bimbingan bab 1 (latihan kelompok)	ffef
3	11-12-22	Revisi bab 1 (masalah penelitian)	ffef
4	12-01-23	ACC bab 1 (latihan penelitian)	ffef
5	24-01-23	Revisi bab 2 (latihan penelitian)	ffef
6	01-02-23	Revisi bab 2 (latihan penelitian)	ffef
7	02-02-23	Revisi bab 2 (latihan penelitian)	ffef
8	02-02-23	ACC bab 2	ffef
9	09-02-23	Revisi bab 3 (latihan penelitian)	ffef
10	09-02-23	ACC bab 3	ffef
11	28-04-23	Revisi bab 4 dan 5 (latihan)	ffef
12	24-04-23	Revisi bab 5 (latihan)	ffef
13	04-05-23	ACC Sidang Skripsi (latihan)	ffef
14			
15			
16			
17			

REVISI SIDANG		Uraian Revisi Sidang / Bimbingan perbaikan Revisi	Ttd Dosen Penguji
No	Tanggal		
1			
2			
3			
4			

Diketahui oleh,
Wakil Ketua I Bidang Akademik

ffef

Hommy Dorothy Ellyany Sinaga, S.T., M.M.



STIE EKA PRASETYA MEDAN
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI

2



Nama Mahasiswa : Wilbert Lioneto

NIM : 191010083

Kelas : Kewirausahaan 001A

Konsentrasi : Kewirausahaan, Manajemen (core) yang tidak sesuai

HP/WA : 0822 7706561 Email: wilbert.lioneto@gmail.com

Alamat Tinggal: Jl. Beringkatama gatonjung 242A

Nama Dosen Pembimbing 1:

Nama Dosen Pembimbing 2:

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

Muhammad Rinaldi S, Pd, Mst

No	Tanggal	Uraian Singkat Bimbingan	Paraf Dosen Pembimbing
1	12-11-22	Uraian Uraian Uraian Uraian	
2	26-11-22	Uraian Uraian Uraian Uraian	
3	10-12-22	Bimbingan bab 1	
4	16-12-22	Revisi bab 1	
5	12-01-23	Bimbingan bab 1	
6	17-01-23	Revisi bab 1 (latihan wawancara)	
7	2-02-23	Revisi bab 1 (latihan wawancara)	
8	3-02-23	ACC bab 1	
9	3-02-23	Revisi bab 2 (latihan wawancara)	
10	04-02-23	Revisi bab 2	
11	06-02-23	ACC bab 2 dan 3	
12	29-04-23	Bimbingan 4 dan 5	
13	02-05-23	Revisi bab 4 (latihan wawancara)	
14	04-05-23	Revisi bab 5 (latihan wawancara)	
15	05-05-23	ACC Sidang	
16			
17			

REVISI SIDANG		Uraian Revisi Sidang / Bimbingan perbaikan Revisi	Ttd Dosen Penguji
No	Tanggal		
1	12/3-2023	ACC Revisi bab 1 setelah Lembar	
2			
3			
4			

Diketahui oleh,
Wakil Ketua 1 Bidang Akademik

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

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Wilbert Lionoto

NIM/Program Studi : 191010083/Manajemen kewirausahaan

Tempat & Tanggal Lahir : Medan, 24 Oktober 2001

No Handphone : 082277065618

Agama : Buddha

Email : wilbertkill88@gmail.com

Pekerjaan : Belum bekerja

Nama Perusahaan : -

Latar Belakang Pendidikan : 1. 2007 – 2013 SD Swasta Husni Thamrin Medan
2. 2013 – 2016 SMP Swasta Husni Thamrin
medan
3. 2016– 2019 SMA Husni Thamrin Medan
4. 2019 – Sekarang STIE Eka Prasetya

Nama Ayah : Nurman

Nama Ibu : Anita

Alamat Orang Tua : jl Brigjen Katamso GG Tanjung 242 R