

**PENGARUH PERILAKU WIRAUSAHA DAN KEUNGGULAN
BERSAING TERHADAP KEBERHASILAN UMKM
KELONTONG DI KELURAHAN MEDAN BARAT**

SKRIPSI



STIE EKA PRASETYA

**Ditulis Oleh:
FIONA TANNIAH
191010079**

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

LEMBAR PENGESAHAN DOSEN PEMBIMBING

Judul : PENGARUH PERILAKU WIRAUSAHA DAN
KEUNGGULAN BERSAING TERHADAP
KEBERHASILAN UMKM KELONTONG DI
KELURAHAN MEDAN BARAT

Nama : Fiona Tanniah

NIM : 191010079

Program Studi : Manajemen

Perguruan Tinggi : STIE Eka Prasetya

Medan, 20 September 2023

Disetujui Oleh

Tim Pembimbing

Pembimbing I



Dra. Pesta Gultom, M.M.
NIDN: 0117126501

Pembimbing II



Bambang Sutejo, S.E., M.M.
NIDN: 0104127801

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

Judul : PENGARUH PERILAKU WIRSAUSAHA DAN
KEUNGGULAN BERSAING TERHADAP
KEBERHASILAN UMKM KELONTONG DI
KELURAHAN MEDAN BARAT

Nama : Fiona Tanniah

NIM : 191010079

Program Studi : Manajemen

Perguruan Tinggi : STIE Eka Prasetya

Pada 20 September 2023
Dewan Penguji,

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



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



STIE Eka Prasetya,
Ketua



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

STIE EKA PRASETYA
PROGRAM SARJANA (S – I)
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

PERNYATAAN MENGENAI PLAGIARISME

Saya menyatakan bahwa Tugas Akhir yang saya serahkan kepada dosen pembimbing Tugas Akhir adalah hasil pekerjaan saya. Apabila saya menggunakan atau mengutip hasil pekerjaan orang lain untuk Tugas Akhir saya, maka saya mengindikasikan hal tersebut secara jelas, dengan mencantumkan sumber kutipan yang bersangkutan.

Apabila saya melanggar maka saya bersedia mendapat sanksi plagiarisme sesuai prosedur yang ditetapkan di program sarjana STIE Eka Prasetya Medan.

Nama	Fiona Tanniah
NIM	191010079
Judul Tugas Akhir	Pengaruh Perilaku Wirausaha dan Keunggulan Bersaing Terhadap Keberhasilan UMKM Kelontong di Kelurahan Medan Barat
Pembimbing Tugas Akhir:	
Pembimbing – I	Dra. Pesta Gultom, M.M.
Pembimbing – II	Bambang Sutejo, S.E., M.M.

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

Medan, 10 Mei 2023



Fiona Tanniah
191010079

KATA PENGANTAR

Segala puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Pengasih atas segala karunia yang telah dilimpahkan kepada penulis sehingga penulis bisa menyelesaikan penyusunan proposal skripsi dengan judul **“PENGARUH PERILAKU WIRAUSAHA DAN KEUNGGULAN BERSAING TERHADAP KEBERHASILAN UMKM KELONTONG DI KELURAHAN MEDAN BARAT”** sesuai dengan waktu yang sudah ditentukan. Banyaknya bimbingan dan ilmu yang sangat berharga yang penulis terima dari awal perkuliahan hingga saat ini di STIE Eka Prasetya, maka dengan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih sebanyak – banyaknya 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, Ibu Hommy Dorthy Ellyany Sinaga, S.T., M.M.
4. Ibu Dra. Pesta, M.M. selaku Dosen Pembimbing I yang telah banyak memberikan arahan kepada penulis hingga selesainya penyusunan proposal skripsi ini.
5. Bapak Bambang Sutejo, S.E., M.M. selaku Dosen Pembimbing II yang telah banyak memberikan arahan hingga selesainya proposal skripsi ini.
6. Koordinator Program Studi Manajemen Ibu Ihdina Gustina, S.E., M.M.
7. Kepala Bagian Akademik Ibu Lisa Elianti Nasution, S.E., M.M.

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

Penulis menyadari skripsi ini jauh dari kata sempurna. Penulis sangat berharap adanya kritik dan saran untuk penyempurnaan skripsi ini. Akhir kata, semoga skripsi yang telah penulis kerjakan dapat memberi manfaat kepada pembaca. Terima kasih.

Medan, 10 Mei 2023

Penulis



Fiona Tanniah

191010079

ABSTRAK

Fiona Tanniah, 191010079, 2023, Pengaruh Perilaku Wirausaha dan Keunggulan Bersaing Terhadap Keberhasilan UMKM Kelontong di Kelurahan Medan Barat, STIE Eka Prasetya, Program Studi Manajemen, Pembimbing I: Dra. Pesta Gultom, M.M., Pembimbing II: Bambang Sutejo, S.E., M.M.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh Perilaku Wirausaha dan Keunggulan Bersaing baik secara parsial maupun simultan terhadap Keberhasilan UMKM kelontong di Kelurahan Medan Barat.

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif dan kuantitatif serta sumber data berupa data primer dan sekunder. Populasi dalam penelitian adalah seluruh pemilik UMKM kelontong di setiap kelurahan pada Kecamatan Medan Barat tahun 2023. Jumlah sampel adalah 188 pemilik UMKM kelontong dengan tingkat kesalahan yang dapat ditolerir sebesar 5%. Teknik pengambilan sampel dengan *probability sampling* menggunakan jenis *simple random sampling*. Data dianalisis dengan metode analisis regresi linier berganda yang menghasilkan persamaan **Keberhasilan Usaha = 9,084 + 0,788 Perilaku Wirausaha + 0,358 Keunggulan Bersaing**.

Hasil penelitian menunjukkan Perilaku Wirausaha secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keberhasilan UMKM kelontong di Kelurahan Medan Barat, dengan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$, yaitu $9,794 > 1,9729$ serta dengan tingkat signifikan $0,000 < 0,05$. Keunggulan Bersaing secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keberhasilan UMKM kelontong di Kelurahan Medan Barat, dengan $t_{hitung} > t_{tabel}$, yaitu $8,297 < 1,9729$ serta dengan tingkat signifikan $0,000 < 0,05$. Berdasarkan hasil pengujian hipotesis secara simultan diketahui bahwa hasil uji – F menunjukkan variabel Perilaku Wirausaha dan Keunggulan Bersaing secara simultan berpengaruh terhadap Keberhasilan UMKM kelontong di Kelurahan Medan Barat, dengan $F_{hitung} > F_{tabel}$ yaitu $132,343 > 3,04$ serta dengan nilai signifikan $0,000 < 0,05$.

Besarnya *R square* adalah 0,589 atau 58,9% yang artinya Perilaku Wirausaha dan Keunggulan Bersaing berpengaruh terhadap Keberhasilan UMKM kelontong sebesar 58,9% dan sisanya sebesar 41,1% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini, seperti pengalaman usaha, kreativitas, inovasi, kepemimpinan, dan modal usaha.

Kata Kunci: Perilaku Wirausaha, Keunggulan Bersaing, Keberhasilan UMKM.

ABSTRACT

Fiona Tanniah, 191010079, 2023, The Effect of Entrepreneurial Behavior and Competitive Advantage on Successful grocery UMKM in Medan Barat Urban Village, STIE Eka Prasetya, Management Study Program, Advisor I: Dra. Pesta Gultom, M.M., Advisor II: Bambang Sutejo, SE, M.M.

This study aims to determine the effect of Entrepreneurial Behavior and Competitive Advantage either partially or simultaneously on Successful grocery UMKM in Medan Barat urban Village. This research uses descriptive and quantitative methods and data sources in the form of primary and secondary data. The population in the research were all UMKM owner in every urban village on Medan Barat subdistrict on 2023. A total sample was 188 grocery UMKM owners with a tolerable error rate of 5%. The sampling technique with probability sampling uses the type of simple random sampling. Data were analyzed using the multiple linear regression analysis method which resulted in the Equation of **Successful Business = 9.084 + 0.788 Entrepreneurial Behavior + 0.358 Competitive Advantage**.

The results showed that the Entrepreneurial Behavior partially had a positive and significant effect on the successful grocery UMKM in Medan Barat urban village, with a $t_{count} > t_{table}$, which was $9.794 > 1.9729$ and with a significant level of $0.000 < 0.05$. Competitive Advantage partially have positive and significant effect on the successful grocery UMKM in Medan Barat urban village, with $t_{count} > t_{table}$, namely $8.297 > 1.9729$ and with a significant level of $0.000 < 0.05$. Based on the results of simultaneous hypothesis testing, it is known that the results of the -F test show that the Entrepreneurial Behavior and Competitive Advantage variables simultaneously affect the Successful Grocery UMKM in Medan Barat urban village, with $F_{count} > F_{table}$, namely $132.343 > 3.04$ and with a significant value of $0.000 < 0.05$.

The amount of R Square is 0.589 or 58.9%, which means that the Entrepreneurial Behavior and Competitive Advantage affect the Successful Grocery UMKM by 58.9% and the remaining 41.1% is influenced by other factors not examined in this study, such as business experience, creativity, inovation, leadership, business motivation, and business capital.

Keywords: Entrepreneurial Behavior, Competitive Advantage, Successful Grocery UMKM.

MOTTO

“Pendidikan adalah paspor untuk masa depan, untuk hari esok yang dimiliki oleh mereka yang mempersiapkannya hari ini.”

(Malcolm X)

“Tidak ada kesuksesan yang instan dan tidak mungkin bisa mencapai anak tangga ke – 100 kalau tidak melalui anak tangga pertama dan seterusnya.”

(Jerome Polin Sijabat)

“Keluarga adalah alasan utamaku dalam meraih kesuksesan.”

(Fiona Tanniah)

PERSEMBAHAN

SKRIPSI ini kupersembahkan untuk:

TUHAN yang tak pernah berhenti melimpahkan kasih karunia – Nya dalam hidupku. Terima kasih banyak ya, Tuhan...

Orang tua, nafas hidupku, yang tidak pernah jemu mendukung dan memotivasiku untuk menjadi orang yang sukses.

Teman-teman yang telah membantu selama pengerjaan skripsi, terima kasih karena akhirnya skripsi ini dapat kita selesaikan bersama – sama.

DAFTAR ISI

JUDUL

LEMBAR PENGESAHAN DOSEN PEMBIMBING

LEMBAR PENGESAHAN DOSEN PENGUJI

PERNYATAAN MENGENAI PLAGIARISME

KATA PENGANTAR..... v

ABSTRAK vii

ABSTRACT viii

MOTTO ix

HALAMAN PERSEMBAHAN.....x

DAFTAR ISI..... xi

DAFTAR TABEL.....xvi

DAFTAR GAMBAR..... xviii

DAFTAR LAMPIRAN xix

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang..... 1

1.2 Identifikasi Masalah.....7

1.3 Batasan Masalah 8

1.4 Rumusan Masalah..... 8

1.5 Tujuan Penelitian 9

1.6 Manfaat Penelitian 9

BAB II TINJAUAN PUSTAKA DAN PENELITIAN TERDAHULU

2.1	Landasan Teori	10
2.1.1	Teori Keberhasilan Usaha.....	10
2.1.1.1	Pengertian Keberhasilan Usaha.....	10
2.1.1.2	Faktor – Faktor Keberhasilan Usaha	11
2.1.1.3	Indikator Keberhasilan Usaha	12
2.1.2	Teori Perilaku Wirausaha.....	13
2.1.2.1	Pengertian Perilaku Wirausaha	13
2.1.2.2	Tipe – Tipe Perilaku Wirausaha	14
2.1.2.3	Indikator Perilaku Wirausaha.....	16
2.1.3	Teori Keunggulan Bersaing... ..	17
2.1.3.1	Pengertian Keunggulan Bersaing.....	17
2.1.3.2	Faktor – Faktor yang Mempengaruhi Keunggulan Bersaing.....	18
2.1.3.3	Indikator Keunggulan Bersaing.....	19
2.2	Penelitian Terdahulu... ..	20
2.3	Kerangka Pemikiran	23
2.4	Hipotesis	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 Data dan Sumber Data Penelitian.....	25
3.2.1	Jenis Data.....	25
3.2.2	Sumber Data	26

3.3	Populasi dan Sampel	26
3.3.1	Populasi	26
3.3.2	Sampel	27
3.4	Defenisi Operasional Variabel Penelitian.....	28
3.5	Teknik Pengumpulan Data.....	29
3.6	Teknik Analisa Data	30
3.6.1	Uji Validitas.....	30
3.6.2	Uji Reliabilitas	31
3.6.3	Uji Asumsi Klasik.,, ...	31
3.6.3.1	Uji Normalitas	32
3.6.3.2	Uji Multikolinearitas.....	32
3.6.3.3	Uji Heteroskedastisitas	33
3.6.4	Analisis Regresi Linier Berganda	33
3.6.5	Pengujian Hipotesis.....	34
3.6.5.1	Uji t (Uji Parsial)	34
3.6.5.2	Uji F (Uji Simultan)	35
3.6.5	Uji Koefisien Determinasi.....	35

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1	Gambaran Umum Penelitian.....	36
4.1.1	Sejarah Kelurahan Medan Barat	36
4.1.2	Visi dan Misi Kelurahan Medan Barat.....	36
4.1.3	Struktur Organisasi Kelurahan Medan Barat.....	37
4.2	Hasil Penelitian	40
4.2.1	Karakteristik Responden.....	40

4.2.2	Uji Validitas dan Reliabilitas.....	42
4.2.2.1	Uji Validitas.....	42
4.2.2.2	Uji Reliabilitas	46
4.2.3	Uji Asumsi Klasik.....	47
4.2.3.1	Uji Normalitas	47
4.2.3.2	Uji Multikolinearitas.....	51
4.2.3.3	Uji Heteroskedastisitas	52
4.2.4	Analisis Regresi Linier Berganda	53
4.2.5	Pengujian Hipotesis	54
4.2.5.1	Uji t (Uji Parsial).....	54
4.2.5.2	Uji F (Uji Simultan)	57
4.2.6	Uji Koefisien Determinasi (R^2).....	59
4.3	Pembahasan	60
4.3.1	Pengaruh Perilaku Wirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha	60
4.3.2	Pengaruh Keunggulan Bersaing Terhadap Keberhasilan Usaha	61
4.3.3	Pengaruh Perilaku Wirausaha dan Keunggulan Bersaing Terhadap Keberhasilan Usaha	62

BAB V KESIMPULAN, IMPLIKASI MANAJERIAL, DAN SARAN AKADEMIS

5.1	Kesimpulan	64
5.2	Implikasi Manajerial	64

5.3	Saran Akademis	66
-----	----------------------	----

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

SURAT IZIN RISET

SURAT BALASAN IZIN RISET

FOTOCOPY BERWARNA KARTU PESERTA SEMINAR PROPOSAL

FOTOCOPY BERWARNA KARTU BIMBINGAN SKRIPSI

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Daftar jumlah UMKM Kelontong di Kecamatan Medan Barat Tahun 2023.....	2
Tabel 1.2	Data Hasil Penjualan 5 UMKM Kelontong Periode Tahun 2018 – 2023.....	3
Tabel 1.3	Perbandingan Harga... ..	6
Tabel 2.1	Penelitian Terdahulu	20
Tabel 3.1	Defenisi Operasional Variabel Penelitian.....	28
Tabel 3.2	Skala <i>Likert</i>	30
Tabel 4.1	Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	41
Tabel 4.2	Deskripsi Responden Berdasarkan Umur.....	42
Tabel 4.3	Deskripsi Responden Berdasarkan Lama Usaha.....	43
Tabel 4.4	Hasil Uji Validitas Variabel Perilaku Wirausaha (X₁)	44
Tabel 4.5	Hasil Uji Validitas Variabel Keunggulan Bersaing (X₂)	45
Tabel 4.6	Hasil Uji Validitas Variabel Keberhasilan Usaha (Y).....	46
Tabel 4.7	Hasil Uji Reliabilitas	48
Tabel 4.8	Hasil Uji Normalitas.....	51
Tabel 4.9	Hasil Uji Multikolinearitas.....	52
Tabel 4.10	Hasil Uji Analisis Regresi Linier Berganda.....	54
Tabel 4.11	Hasil Pengujian Parsial (Uji – t).....	57

Tabel 4.12	Hasil Pengujian Simultan (Uji – F)	60
Tabel 4.13	Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)	61

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Kerangka Pemikiran.....	23
Gambar 4.1	Struktur Organisasi Kelurahan Medan Barat.....	39
Gambar 4.2	Grafik Histogram	49
Gambar 4.3	Grafik Normal <i>Probability Plot</i>	50
Gambar 4.4	Grafik <i>Scatterplot</i>	53

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Kuesioner**
- Lampiran 2 Tabulasi Data Uji Validitas dan Uji Reliabilitas**
- Lampiran 3 Hasil Analisis Data Validitas Perilaku Wirausaha (X1)**
- Lampiran 4 Hasil Analisis Data Reliabilitas Perilaku Wirausaha (X1)**
- Lampiran 5 Hasil Analisis Data Validitas Keunggulan Bersaing (X2)**
- Lampiran 6 Hasil Analisis Data Reliabilitas Keunggulan Bersaing (X2)**
- Lampiran 7 Hasil Analisis Data Validitas Keberhasilan Usaha (Y)**
- Lampiran 8 Hasil Analisis Data Reliabilitas Keberhasilan Usaha (Y)**
- Lampiran 9 Tabulasi Kuesioner Responden**
- Lampiran 10 Hasil Uji Normalitas**
- Lampiran 11 Hasil Uji Multikolinearitas**
- Lampiran 12 Hasil Uji Heteroskedastisitas**
- Lampiran 13 Hasil Uji Analisis Regresi Linier Berganda**
- Lampiran 14 Hasil Pengujian Parsial (Uji – t)**
- Lampiran 15 Hasil Pengujian Simultan (Uji – F)**
- Lampiran 16 Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)**
- Lampiran 17 Tabel t dan r**
- Lampiran 18 Tabel F**

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Usaha kelontongan merupakan suatu usaha yang bergerak di bidang pemenuhan kebutuhan sehari - hari masyarakat. Saat ini usaha kelontongan sudah sangat banyak kehadirannya di tengah – tengah masyarakat, hal ini sejalan juga dengan kebutuhan masyarakat akan sandang dan pangan yang seiring berjalannya waktu juga mengalami peningkatan. Selain kebutuhan masyarakat akan sandang dan pangan meningkat, usaha kelontongan banyak diminati oleh sejumlah pelaku usaha karena barang yang dijual adalah barang yang masuk kedalam kategori kebutuhan primer masyarakat, yaitu barang yang jika pemakaiannya habis harus dibeli lagi sehingga pelaku usaha beranggapan tidak perlu khawatir adanya kejadian barang rusak karena tidak laku dijual ataupun tidak bisa balik modal karena barang tersebut tidak laku dijual. Meskipun untung yang didapat sedikit, tetapi akan selalu laris diborong oleh pelanggan sehingga dalam hal ini untung yang diperoleh pun menjadi banyak.

Usaha kelontongan yang sudah sangat banyak dirintis oleh pelaku usaha ini membuat setiap pelaku usaha harus mampu bersaing dalam meningkatkan penjualan, yaitu dengan menampilkan sejumlah keunggulan yang tidak dimiliki oleh pesaingnya sehingga tercipta kepuasan dan loyalitas dalam diri konsumen dan tentu saja hal ini tentu akan berimbas terhadap meningkatnya tingkat penjualan dari usaha yang dirintis. Agar penjualan semakin meningkat dan kompetisi antar toko sejenis dapat dimenangkan, tentunya setiap usaha dalam bidang kelontongan harus

mampu menciptakan strategi agar para pelanggan memiliki keinginan untuk kembali berbelanja. Keberhasilan suatu usaha tergantung dari banyaknya konsumen yang melakukan pembelian. Semakin banyak konsumen yang melakukan pembelian, maka semakin besar juga laba yang diperoleh. Oleh sebab itu, seorang pelaku usaha harus mampu bersaing dengan pelaku usaha lainnya agar dapat bertahan dalam persaingan bisnis yang dinilai ketat dan juga untuk keberlangsungan usaha yang dirintis. Jika seorang wirausahawan mampu memberikan seperangkat keunggulan dibandingkan para pesaingnya dan mampu beradaptasi dengan setiap perubahan lingkungan, maka dikatakan telah berhasil memenangkan persaingan bisnis.

Tabel 1.1
Daftar jumlah UMKM Kelontong di Kecamatan Medan Barat Tahun 2023

No.	Nama Kelurahan	Jumlah
1.	Kesawan	33
2.	Silalas	38
3.	Glugur Kota	79
4.	Pulo Brayon Kota	87
5.	Sei Agul	35
6.	Karang Berombak	81
Total		353

Sumber: Disdukcapil Kota Medan dan Observasi Lapangan, 2023

Berdasarkan data yang diperoleh peneliti, diketahui bahwa UMKM kelontong di kecamatan Medan Barat pada setiap kelurahan memiliki jumlah yang tergolong banyak dan setiap UMKM kelontong tersebut bersaing satu sama lain untuk unggul di pasaran serta untuk mencapai tujuan dalam berwirausaha, yaitu keberhasilan dari usaha yang dijalankan tersebut.

Keberhasilan usaha adalah situasi di mana bisnis lebih unggul dibandingkan kinerja sebelumnya yang dilihat melalui adanya kemajuan dalam

hasil penjualan dan diharapkan dapat semakin meningkatkan laba yang diperoleh. Menurut Andriana (2019:5), menyatakan bahwa keberhasilan usaha merupakan tujuan utama, dapat dilihat dari aktivitas – aktivitas dalam suatu bisnis berjalan dengan sangat baik serta terdapat peningkatan – peningkatan dalam usahanya. Pernyataan tersebut juga diperkuat oleh penelitian yang dilakukan oleh Syaifudin (2020), di mana hasil penelitiannya tersebut menunjukkan bahwa keberhasilan usaha dari suatu bisnis dapat dikatakan mengalami perkembangan yang baik jika hasil produksi semakin bertambah banyak dan penghasilan yang diperoleh selalu meningkat di setiap periode waktu. Berikut dilampirkan data hasil penjualan dari 5 UMKM Kelontong yang ada di Kelurahan Medan Barat dalam tabel 1.1

Tabel 1.2
Data Hasil Penjualan 5 UMKM Kelontong Periode Tahun 2018 – 2023

Tahun	UMKM Kelontong				
	Toko Siregar	Sembako Brayan	Toko Lancar	Toko Sembiring	Toko Sunarto
2018	316.000.000	210.000.000	231.000.000	221.000.000	242.000.000
2019	318.900.000	214.000.000	232.000.000	228.000.000	248.000.000
2020	321.000.000	224.000.000	243.000.000	236.000.000	256.000.000
2021	334.500.000	241.000.000	246.000.000	241.000.000	261.000.000
2022	372.000.000	249.000.000	245.000.000	245.000.000	265.000.000
2023	32.000.000	23.000.000	25.000.000	26.000.000	27.000.000

Sumber: Survei Awal Hasil Wawancara, 2023

Berdasarkan data hasil penjualan pada 5 UMKM kelontong di kelurahan Medan Barat diketahui bahwa hasil penjualan seluruh UMKM Kelontong dari tahun 2018 sampai tahun 2023 (bulan Januari – Februari) selalu meningkat. Peningkatan pada hasil penjualan membuktikan bahwa pemilik usaha kelontong tidak menyerah dan terus berkompetensi untuk mempertahankan eksistensi

usahanya sehingga dalam menjalankan usahanya selama lima tahun terakhir ini membuat penjualannya tidak mengalami fluktuasi apalagi mengalami penurunan.

Namun, penjualan yang meningkat pada lima UMKM tersebut nyatanya tidak memuaskan pemilik usaha tersebut. Pemilik UMKM kelontong tersebut memaparkan bahwa penjualan selama periode tahun 2018 sampai tahun 2022 tidak mengalami fluktuasi, akan tetapi total penjualan selama periode tahun tersebut belum pernah mencapai target yang diharapkan pemilik usaha, yaitu di atas 400 jutaan. Hal ini disebabkan sudah cukup banyak *minimarket* yang hadir di tengah – tengah masyarakat. Pemilik UMKM kelontong menyatakan bahwa sebelum adanya *minimarket*, total penjualan dalam setahun bisa mencapai 400 juta, sehingga dapat disimpulkan kehadiran *minimarket* tersebut tentu saja menyulitkan pemilik UMKM dalam mencapai target penjualan yang sudah ditetapkan, yaitu di atas 400 jutaan. Total penjualan yang tidak sesuai dengan target pemilik UMKM tentu saja membuat laba usaha yang diperoleh menjadi tidak maksimal. Sebagaimana diketahui, laba adalah selisih antara harga produk yang dijual dengan harga yang dibayar konsumen. Faktor pertama yang menjadi pemicu keberhasilan usaha adalah perilaku dari pelaku usaha tersebut.

Menurut Hasan (2020:75), menyatakan bahwa perilaku berwirausaha dipandang dari perspektif sosiologi menjelaskan hubungan relasi manusia, pola hidup masyarakat serta norma dan budaya bermasyarakat yang membentuk perilaku berwirausaha. Perilaku atau karakter dari seorang pelaku usaha merupakan salah satu hal utama yang memiliki andil dalam menciptakan keberhasilan dari usaha yang dirintis. Maka dari itu, seseorang yang ingin mencoba untuk masuk ke dalam

dunia bisnis harus memikirkan apakah dirinya sudah mampu atau tidak dalam bersaing di dunia bisnis serta setiap resiko yang akan dihadapi jika masuk ke dalam dunia bisnis. Pernyataan ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Sunijati dan Putri (2021) di mana hasil penelitiannya menunjukkan bahwa perilaku kewirausahaan merupakan salah satu faktor yang memiliki andil terhadap keberhasilan usaha sehingga pelaku usaha harus memiliki komponen perilaku yang harus dimiliki dalam menjalankan usaha, yaitu berani mengambil risiko dan memiliki kemampuan dalam menjalankan atau menekuni usahanya agar tercapai apa yang menjadi tujuan dari setiap pelaku usaha, yaitu berhasilnya usaha yang dirintis.

Permasalahan terkait perilaku kewirausahaan dari pemilik UMKM kelontong Medan Barat adalah pemilik UMKM kelontong yang dinilai tidak memiliki perilaku inovatif. Perilaku yang tidak inovatif diketahui dari ketersediaan barang yang dijual tidak selengkap *minimarket*, sistem pembayaran yang tidak bisa melalui *e-money*, serta pencatatan transaksi jual beli yang masih menggunakan selebaran kertas, tidak menggunakan sistem komputerisasi.

Selain perilaku wirausaha, hal lain yang juga menjadi pemicu keberhasilan usaha adalah faktor keunggulan bersaing. Menurut Diarespati, dkk (2022:28), menuturkan bahwa keunggulan bersaing adalah suatu manfaat yang ada ketika suatu perusahaan mempunyai dan menghasilkan suatu produk atau jasa yang dilihat dari pasar targetnya lebih baik dibandingkan dengan para pesaing terdekat. Suatu usaha dikatakan unggul jika pelaku usaha mampu menciptakan produk atau jasa dengan harga yang tidak terlalu tinggi dibandingkan dengan para kompetitor.

Strategi penetapan harga merupakan komponen utama yang harus diperhatikan oleh pelaku usaha, hal ini disebabkan harga seringkali menjadi poin utama yang dilihat konsumen sebelum membeli, biasanya konsumen melakukan pembelian jika harga dari produk terjangkau atau sesuai daya beli konsumen. Maka dari itu pelaku usaha harus menyesuaikan harga dengan daya beli konsumen. Penetapan harga juga harus disesuaikan dengan pesaing, di mana harga tidak boleh lebih mahal dari pesaing karena bisa menyebabkan konsumen akan beralih ke bisnis pesaing. Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Frans, dkk (2020), keunggulan bersaing memiliki pengaruh terhadap keberhasilan usaha. Oleh sebab itu, pemilik usaha harus mampu menjadi unggul di berbagai aspek agar tujuan untuk meraih usaha yang berhasil dapat tercapai. Berikut peneliti lampirkan data perbandingan harga beras dari setiap UMKM kelontongan.

Tabel 1.3
Perbandingan Harga

Nama Usaha	Harga Beras Kuku Balam/Karung (10 kg)		
	HSC Medium	Cap Mawar	Burung Naga
Toko Siregar	130.000	122.000	130.000
Sembako Brayon	134.000	124.000	132.500
Toko Lancar	133.000	124.000	135.000
Toko Sembiring	134.500	124.500	134.500
Toko Sunarto	132.000	124.000	134.000

Sumber: Observasi Lapangan, 2023

Peneliti mengambil contoh produk beras kemasan 10 kg dengan tiga merek yang dapat ditemukan di pesaingnya. Pada tabel tersebut dapat dilihat bahwa harga beras yang ditetapkan oleh Toko Siregar lebih murah secara keseluruhan dibandingkan dengan pesaingnya, dengan harga Beras HSC Medium/karung yaitu Rp 130.000, harga Beras Cap Mawar/karung yaitu Rp 122.000, dan Harga Beras

Burung Naga/karung yaitu Rp 130.000. Kebijakan harga yang lebih terjangkau bertujuan untuk menciptakan kepuasan dalam diri pelanggan, karena dengan adanya kepuasan dalam diri pelanggan akan membuat pelanggan terus melakukan pembelian ulang dan bahkan akan merekomendasikan ke orang lain. Hal ini tentu saja akan berdampak terhadap peningkatan hasil penjualan dan laba yang diperoleh. Karena penetapan harga jual produk yang lebih murah, tidak mengherankan hasil penjualan Toko Siregar lebih besar dibandingkan pesaingnya dan ini juga akan berimbas terhadap laba yang diperoleh.

Berdasarkan uraian permasalahan tersebut, peneliti tertarik melakukan penelitian di setiap kelurahan yang ada di Kecamatan Medan Barat dengan judul **“PENGARUH PERILAKU WIRAUSAHA DAN KEUNGGULAN BERSAING TERHADAP KEBERHASILAN UMKM KELONTONG DI KELURAHAN MEDAN BARAT.”**

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian yang telah dipaparkan, maka permasalahan dalam penelitian ini dapat diidentifikasi sebagai berikut:

1. Kurangnya keberhasilan UMKM kelontong di Medan Barat dalam melakukan penjualan produk, hal ini disebabkan kehadiran *minimarket* yang sudah cukup banyak membuat total penjualan menjadi tidak sesuai dengan target penjualan yang ditetapkan oleh pemilik UMKM kelontong, yaitu di atas 400 jutaan, sehingga hal ini menyebabkan laba usaha yang

diperoleh pemilik UMKM kelontong di Medan Barat menjadi tidak maksimal.

2. Perilaku pemilik UMKM kelontong di Medan Barat dinilai kurang inovatif.
3. Penetapan harga jual produk yang cenderung lebih mahal akan menyebabkan tingkat penjualan produk di suatu UMKM kelontong lebih rendah dibandingkan dengan UMKM kelontong lainnya.

1.3 Batasan Masalah

Peneliti membatasi ruang lingkup penelitian agar lebih terarah dan tidak menyimpang dari tujuan penelitian dengan perilaku wirausaha (X_1) dan keunggulan bersaing (X_2) sebagai variabel bebas serta keberhasilan UMKM (Y) sebagai variabel terikat.

1.4 Rumusan Masalah

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Apakah ada pengaruh perilaku wirausaha terhadap keberhasilan UMKM kelontong di Kelurahan Medan Barat?
2. Apakah ada pengaruh keunggulan bersaing terhadap keberhasilan UMKM kelontong di Kelurahan Medan Barat?
3. Apakah ada pengaruh perilaku wirausaha dan keunggulan bersaing secara bersamaan terhadap keberhasilan UMKM kelontong di Kelurahan Medan Barat?

1.5 Tujuan Penelitian

Berikut ini adalah tujuan penelitian berdasarkan uraian rumusan masalah yang telah dijelaskan:

1. Untuk mengetahui pengaruh perilaku wirausaha terhadap keberhasilan UMKM Kelontong di Kelurahan Medan Barat.
2. Untuk mengetahui pengaruh keunggulan bersaing terhadap keberhasilan UMKM di Kelurahan Medan Barat.
3. Untuk mengetahui pengaruh perilaku wirausaha dan keunggulan bersaing secara bersamaan terhadap keberhasilan UMKM di Kelurahan Medan Barat.

1.6 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat, yaitu:

1. Bagi Pemilik UMKM Kelontong di Kelurahan Medan Barat
Dapat menjadi pedoman penilaian dari pengaruh perilaku wirausaha dan keunggulan bersaing terhadap keberhasilan UMKM sehingga di masa yang akan datang pemilik UMKM kelontong bisa membuat kebijakan yang lebih baik lagi agar usaha yang dirintis bisa semakin sukses kedepannya.
2. Bagi Akademisi
Dapat dijadikan sebagai bahan studi kepustakaan yang dapat dijadikan acuan bagi peneliti kedepannya dan sebagai sumber untuk memperkaya penulisan karya ilmiah.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA DAN PENELITIAN TERDAHULU

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Teori Keberhasilan Usaha

2.1.1.1 Pengertian Keberhasilan Usaha

Keberhasilan usaha adalah situasi di mana bisnis lebih unggul dibandingkan kinerja sebelumnya yang dilihat melalui adanya kemajuan dalam hasil penjualan dan diharapkan dapat semakin meningkatkan laba yang diperoleh. Menurut Andriana (2019:5), menyatakan bahwa keberhasilan usaha merupakan tujuan utama, dapat dilihat dari aktivitas – aktivitas dalam suatu bisnis berjalan dengan sangat baik serta terdapat peningkatan – peningkatan dalam usahanya. Sedangkan,

Menurut Miftah dan Pangiuk (2020:154), menjelaskan bahwa keberhasilan dari suatu usaha adalah suatu kondisi dan keadaan di mana usaha yang lebih baik daripada keadaan sebelumnya serta dapat tercapai tujuan yang diharapkan.

Menurut Suharson (2021:20), menjelaskan bahwa keberhasilan usaha adalah suatu kenyataan persesuaian antara rencana dengan proses pelaksanaannya dan hasil yang dicapai.

Menurut Sibarani, dkk (2019:42), menyatakan bahwa keberhasilan usaha merupakan tujuan utama dari sebuah perusahaan, dimana segala aktivitas yang ada didalamnya ditujukan untuk mencapai suatu keberhasilan.

Menurut Sitompul, dkk (2022:82), menuturkan bahwa keberhasilan usaha adalah suatu pola dari berhasil bisnis dalam mencapai tujuannya.

2.1.1.2 Faktor – Faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha

Keberhasilan seorang wirausaha tidak diperoleh secara instan, melainkan melalui berbagai perencanaan yang matang, memiliki tujuan, ketekunan, dan berbagai hal atau faktor mendukung lainnya. Seorang wirausaha dikatakan sukses jika apa yang dicita – citakan tercapai dan tujuan dari pendirian usaha sudah tercukupi.

Menurut Cahyadi (2021:21), menjelaskan terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha, yaitu:

1. Faktor Peluang

Wirausahawan harus mampu menciptakan peluang dan mendapatkan strategi yang cocok untuk perkembangan usahanya.

2. Faktor Organisasi

Organisasi pada usaha harus memiliki struktur yang baik, bersifat tidak tetap atau dinamis, kreatif, dan memiliki wawasan lebih maju.

3. Faktor Dalam Mengelola Usaha

Faktor ini berupa *quality*, yang berkaitan dengan kualitas produk dan pelayanan. *Time*, berkaitan dengan waktu menyelesaikan produk, waktu bekerja, dan perbaikan. *Cost*, berkaitan dengan biaya membuat produk bermutu baik.

4. Faktor Pemasaran dan Penjualan

Faktor yang mempunyai peran penting karena dengan adanya pemasaran maka konsumen akan mengenal produk yang ditawarkan dan hal ini akan memicu minat beli dari konsumen.

5. Faktor Administrasi

Suatu usaha membutuhkan dokumentasi dan pengelompokkan data yang baik agar taktik atau strategi yang dilakukan bisa berjalan sesuai dengan diharapkan oleh perusahaan.

6. Catatan Bisnis

Dari catatan bisnis dapat diketahui sejauh mana kemampuan dalam melakukan usaha.

2.1.1.3 Indikator Keberhasilan Usaha

Suatu bisnis masuk ke dalam kategori berhasil jika mendapatkan laba atau keuntungan dari bisnis yang dirintis. Meskipun laba bukan satu – satunya aspek yang dinilai dari keberhasilan usaha yang dirintis, namun laba menjadi salah satu faktor penting karena merupakan alasan setiap orang berbisnis.

Menurut Andriana (2021:6), menguraikan beberapa indikator yang menentukan keberhasilan suatu usaha, yaitu:

1. Laba

Tujuan utama dari bisnis, yang diperoleh dari selisih antara pendapatan dengan biaya.

2. Produktifitas dan Efisiensi

Besar kecilnya produktivitas suatu usaha akan menentukan besar kecilnya produksi. Hal ini akan mempengaruhi besar kecilnya penjualan dan pada akhirnya menentukan hasil pendapatan dan laba yang diperoleh.

3. Daya Saing

Kemampuan atau ketangguhan dalam bersaing untuk merebut perhatian dan loyalitas konsumen. Bisnis dikatakan berhasil bila dapat mengalahkan pesaing atau bertahan menghadapi pesaing.

4. Kompetensi

Akumulasi dari pengetahuan, hasil penelitian, dan pengalaman secara kuantitatif maupun kualitatif dalam bidangnya sehingga dapat menghasilkan inovasi sesuai dengan tuntutan zaman.

5. Etika Usaha

Standar moral sebagaimana diterapkan dalam kebijakan, institusi, dan perilaku bisnis.

2.1.2 Teori Perilaku Wirausaha

2.1.2.1 Pengertian Perilaku Wirausaha

Perilaku wirausaha adalah sikap atau karakter yang dimiliki oleh seorang wirausahawan dalam menghadapi persaingan bisnis serta berhubungan dengan serangkaian strategi yang disusun oleh wirausahawan dalam mempertahankan kelangsungan usahanya. Menurut Hasan (2020:75), menyatakan bahwa perilaku berwirausaha dipandang dari perspektif sosiologi menjelaskan hubungan relasi

manusia, pola hidup masyarakat serta norma dan budaya bermasyarakat yang membentuk perilaku berwirausaha. Sedangkan,

Menurut Syamsuri, dkk (2021:74), menjelaskan perilaku wirausaha adalah langkah dan tindakan yang dilakukan untuk menghadapi dan menyiasati pekerjaan sehari – hari.

Menurut Mohunggo dan Asdar (2022:90), menyatakan bahwa perilaku wirausaha seseorang adalah hasil dari sebuah kerja yang bertumpu pada konsep dan teori bukan karena sifat kepribadian seseorang atau berdasarkan intuisi.

Menurut Chandra, dkk (2022:47), menuturkan bahwa sikap dan perilaku seorang wirausaha merupakan bagian yang esensial. Oleh sebab itu, seorang wirausaha harus menunjukkan sikap dan perilaku sesuai dengan etika yang berlaku dalam implementasinya.

Menurut Wakhidati, dkk (2022:23), menjelaskan bahwa perilaku kewirausahaan merupakan aktivitas dengan menggunakan imajinasi, keberanian, intelegensi atau kecerdasan, kepemimpinan, ketekunan, dan kebulatan tekad untuk mengejar kekayaan, kekuasaan, dan posisi.

2.1.2.2 Tipe - Tipe Perilaku Wirausaha

Seorang wirausaha adalah seorang yang berkepribadian produktif. Produktif yang dimaksud adalah kegiatan yang meningkatkan kegunaan dalam usaha. Seorang wirausaha akan selalu meningkatkan produktivitas dengan berbagai cara dan tidak mudah putus asa.

Menurut Saryanto (2018:18), menguraikan beberapa tipe perilaku yang dimiliki oleh seorang wirausaha, yaitu:

1. Perilaku Instrumental

Wirausaha yang selalu memanfaatkan segala sesuatu yang ada di lingkungannya untuk membantu dirinya mencapai tujuannya dalam berusaha.

2. Perilaku Prestatif

Wirausaha yang dalam berbagai situasi selalu tampil lebih baik, lebih efektif dibandingkan dengan hasil yang dicapai sebelumnya.

3. Perilaku Keluwesan Bergaul

Wirausaha yang selalu berusaha untuk cepat menyesuaikan diri dalam berbagai situasi hubungan antar manusia.

4. Perilaku Kerja Keras

Wirausaha yang selalu terlibat dalam situasi kerja, tidak mudah menyerah sebelum pekerjaan selesai.

5. Perilaku Keyakinan Diri

Wirausaha yang selalu percaya pada kemampuan diri, tidak ragu – ragu dalam bertindak bahkan kecenderungan akan melibatkan diri secara langsung dalam berbagai situasi dan optimis dalam kegiatannya.

6. Perilaku Pengambilan Resiko

Wirausaha tidak takut menghadapi situasi yang tidak menentu di mana tidak ada jaminan untuk keberhasilan.

7. Perilaku Swa Kendali (*Personal Control*)

Merujuk pada pribadi wirausaha yang memutuskan kapan harus bekerja lebih keras, kapan harus meminta bantuan pada orang lain, dan kapan harus mengubah strategi dalam bekerja, dan dalam menghadapi hambatan.

8. Perilaku Inovatif

Seorang wirausaha yang selalu berpandangan ke depan untuk mencari cara – cara baru memperbaiki cara – cara biasa yang dilakukan orang lain untuk peningkatan kerja.

9. Perilaku Kemandirian

Wirausaha selalu mengembalikan perbuatannya sebagai tanggung jawab pribadi, lebih mementingkan otonomi dalam bertindak, pengambilan keputusan, dan pemilihan berbagai kegiatan dalam mencapai tujuan.

2.1.2.3 Indikator Perilaku Wirausaha

Suksesnya seorang wirausahawan ditandai dengan kebutuhan pencapaian yang tinggi dan berani mengambil resiko di setiap kondisi. Oleh sebab itu, maka Muin (2020:41), menuturkan indikator dari perilaku wirausaha adalah:

1. Pengambilan Resiko

Wirausaha tidak takut menghadapi situasi yang tidak menentu di mana tidak ada jaminan untuk keberhasilan.

2. Inovatif

Seorang wirausaha yang selalu berpandangan ke depan untuk mencari cara – cara baru memperbaiki cara – cara biasa yang dilakukan orang lain untuk peningkatan kerja.

3. Pencapaian Kemampuan

Wirausaha yang selalu percaya pada kemampuan diri, tidak ragu – ragu dalam bertindak bahkan kecenderungan akan melibatkan diri secara langsung dalam berbagai situasi dan optimis dalam kegiatannya.

2.1.3 Teori Keunggulan Bersaing

2.1.3.1 Pengertian Keunggulan Bersaing

Keunggulan bersaing adalah sejumlah kelebihan yang dimiliki oleh pemilik usaha dalam menjalankan bisnisnya dan dengan kelebihan tersebut mampu membuat bisnis yang dirintis sukses dan menang dari kompetitor. Menurut Diarespati, dkk (2022:28), keunggulan bersaing adalah suatu manfaat yang ada ketika suatu perusahaan mempunyai dan menghasilkan suatu produk atau jasa yang dilihat dari pasar targetnya lebih baik dibandingkan dengan para pesaing terdekat. Sedangkan,

Menurut Wicaksana (2021:16), menjelaskan *competitive advantage* (keunggulan bersaing) adalah kinerja pemasaran yang dikembangkan oleh perusahaan agar lebih unggul dibandingkan dengan pesaingnya untuk melihat apakah tujuan perusahaan tercapai atau tidak.

Menurut Lie, dkk (2022:95), menyatakan bahwa keunggulan bersaing merupakan faktor penting untuk mampu bertahan dan berkembang dalam menghadapi persaingan baik di industri di mana perusahaan berada maupun ancaman dari produk pengganti.

Menurut Fridiyanto (2019:104), menjelaskan bahwa keunggulan bersaing adalah keunggulan yang dimiliki oleh organisasi di mana keunggulannya dipergunakan untuk berkompetisi dan bersaing dengan organisasi lainnya untuk mendapatkan sesuatu, bagaimana upaya yang dilaksanakan oleh sebuah organisasi dalam memenangkan sebuah pasar yang menjadi sasaran dengan memberi keunggulan dalam bersaing, menganalisis pesaing serta melaksanakan strategi bersaing yang efektif.

Menurut Purwandari, dkk (2022:15), menjelaskan bahwa keunggulan bersaing adalah kemampuan perusahaan untuk memiliki kinerja yang jauh lebih tinggi dan unggul dibandingkan kompetitor dalam industri sejenis melalui karakteristik dan sumber daya yang dikelola secara maksimal.

2.1.3.2 Faktor – Faktor yang Mempengaruhi Keunggulan Bersaing

Keunggulan bersaing pada dasarnya tumbuh dari nilai manfaat yang diciptakan oleh penjual kepada pembeli. Pembeli umumnya lebih memilih produk yang memiliki nilai lebih dari yang diharapkan. Akan tetapi nilai tersebut juga akan dibandingkan dengan harga yang ditawarkan.

Menurut Wicaksana, dkk (2021:17), menjelaskan beberapa faktor yang mempengaruhi keunggulan bersaing adalah:

1. Nilai/*value*

Berkaitan dengan sesuai atau tidak dengan apa yang didapatkan oleh pembeli dari produk perusahaan tersebut.

2. Kemampuan Untuk Menyerahkan Produk

Mengenai kecepatan penyerahan produk sensitivitas terhadap pelanggan.

3. Harga

Pantas atau tidaknya harga yang ditetapkan perusahaan terhadap produk di mata konsumen.

4. Loyalitas Konsumen

Tercipta sekelompok pembeli dalam pasar yang akan mengabaikan produk pengganti dari pesaing.

2.1.3.3 Indikator Keunggulan Bersaing

Strategi keunggulan bersaing memiliki tujuan untuk menentukan posisi yang menguntungkan dan berkelanjutan terhadap setiap kekuatan yang menentukan persaingan. Keunggulan bersaing merupakan salah satu keutamaan dari suatu kinerja toko dalam bersaing di pasaran. Apabila suatu toko memiliki nilai keunggulan bersaing yang baik maka akan meningkatkan kinerja dari toko tersebut.

Menurut Diarespati, dkk (2022:28), menjelaskan indikator keunggulan bersaing adalah sebagai berikut:

1. Harga atau Nilai

Seorang pengusaha harus mampu menghasilkan produk atau jasa rendah biaya, sehingga strategi dalam menetapkan harga tidak terlalu tinggi dibandingkan pesaing.

2. Menyenangkan Konsumen

Produk/jasa dapat bersaing dengan kompetitor dengan mengupayakan produk/jasa yang dapat menyenangkan konsumen.

3. Pengalaman Konsumen

Pengalaman baik atau buruk yang disampaikan serta dialami konsumen umumnya akan menjadi catatan penting.

4. Atribut Produk yang Dapat Dicatat

Seluruh atribut produk/jasa yang melekat di dalamnya harus dicatat.

5. Keistimewaan Layanan yang Unik

Bagaimana keistimewaan layanan yang unik dapat ditampilkan.

2.2 Penelitian Terdahulu

Peneliti mengeksplorasi sejumlah jurnal dari penelitian terdahulu sebagai acuan dalam kajian ini. Berikut adalah jurnal yang diperoleh peneliti yang menjadi acuan dalam penelitian ini yang dapat dilihat dalam Tabel 2.1 berikut ini:

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No.	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Variabel Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Sunijati dan Putri (2021)	Pengaruh Pengalaman Usaha, Perilaku	Variabel: Pengalaman Usaha (X_1),	- Hasil uji t menunjukkan bahwa secara parsial terdapat

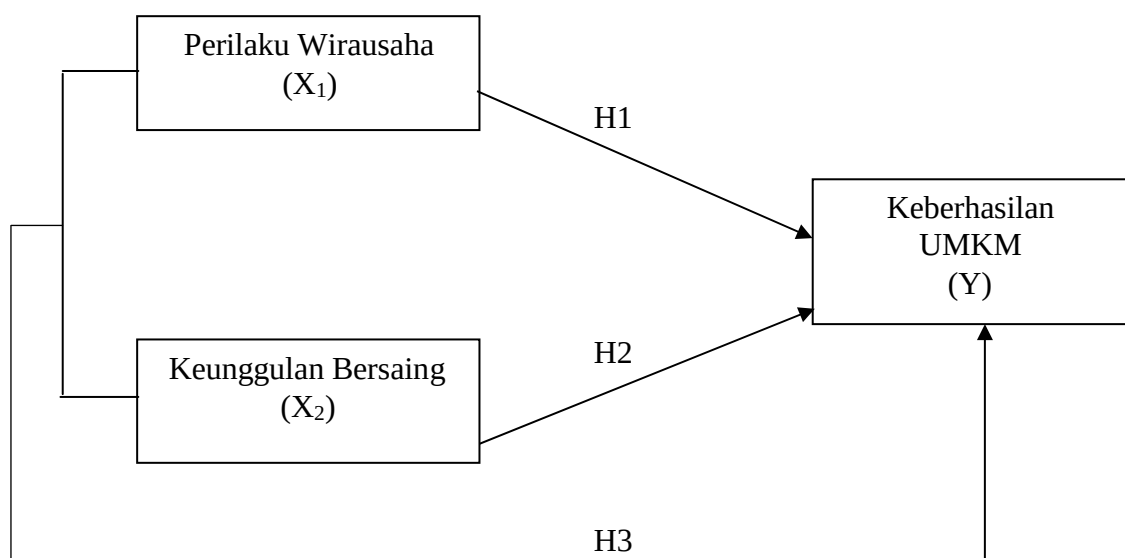
No.	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Variabel Penelitian	Hasil Penelitian
	Jurnal Ilmiah Simantek, Vol. 5 No. 4, 2021 ISSN: 2550-0414 Toba	Kewirausahaan, dan Karakteristik Kewirausahaan Terhadap Keberhasilan Usaha Tenun Ulos di Kabupaten Toba	Perilaku Kewirausahaan (X_2), Karakteristik Kewirausahaan (X_3), dan Keberhasilan Usaha (Y)	pengaruh yang positif dan signifikan antara pengalaman usaha, perilaku kewirausahaan, dan karakteristik kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha. - Hasil uji F menunjukkan bahwa terdapat pengaruh yang positif dan signifikan antara pengalaman usaha, perilaku kewirausahaan, dan karakteristik kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha.
2.	Astana, dkk (2019) Jurnal Spektran, Vol.7 No.1, 2019 e-ISSN: 2302-2590 Badung	Analisis Keberhasilan Pengembangan Proyek Properti Komersial Bangunan Campuran	Variabel: Ragam Produk dan Perijinan (X_1), Studi Kelayakan (X_2), Pembiayaan dan Pengawasan Konstruksi (X_3), Kualitas Produk dan Manajemen Pengelolaan (X_4), Desain (X_5), Kemudahan Konstruksi (X_6), Strategi Pemasaran (X_7), Lokasi dan Pemeliharaan Bangunan (X_8), dan Keberhasilan (Y)	Hasil menunjukkan bahwa ragam produk dan perijinan, studi kelayakan, pembiayaan dan pengawasan konstruksi, kualitas produk dan manajemen pengelolaan, desain, kemudahan konstruksi, strategi pemasaran, lokasi dan pemeliharaan bangunan memiliki hubungan yang positif dan signifikan terhadap keberhasilan.
3.	Frans, dkk (2020)	Pengaruh Orientasi Kewirausahaan dan Keunggulan Bersaing	Variabel: Orientasi Kewirausahaan (X_1), Keunggulan Bersaing (X_2),	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara parsial orientasi kewirausahaan tidak berpengaruh terhadap

No.	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Variabel Penelitian	Hasil Penelitian
	E-Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana, Vol 5, No. 10, 2016 ISSN: 2337-3067 Jambi	Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Rumah Makan Dendeng Batokok di Provinsi Jambi	dan Keberhasilan Usaha (Y)	keberhasilan usaha sedangkan keunggulan bersaing berpengaruh terhadap keberhasilan usaha. Secara simultan, orientasi kewirausahaan dan keunggulan bersaing mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha.
4.	Syaifudin (2020) Jurnal Ilmiah Ilmu Ekonomi dan Bisnis, Vol 8, No 2, September 2020 ISSN: 2337-9340 Probolinggo	Analisis Perilaku Kewirausahaan dan Pengaruhnya Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Usaha Kecil Menengah Bawang Goreng di Kecamatan Dringu, Kabupaten Probolinggo	Variabel: Perilaku Kewirausahaan (X) dan Keberhasilan Usaha (Y)	Hasil penelitian menunjukkan perilaku kewirausahaan memiliki pengaruh yang positif terhadap keberhasilan usaha.
5.	Sukma,dkk (2022) Jurnal Bisnis Mahasiswa, Volume 7, Nomor 1, Juli 2022 ISSN: 2807-2219	Kajian Empiris: Karakteristik Kewirausahaan dan Keunggulan Bersaing Terhadap Keberhasilan Berwirausaha	Variabel: Karakteristik Kewirausahaan (X_1), Keunggulan Bersaing (X_2), dan Keberhasilan Berwirausaha (Y)	- Pengaruh secara parsial: Karakteristik kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan berwirausaha, begitu juga dengan keunggulan bersaing juga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan berwirausaha. - Pengaruh secara simultan menunjukkan bahwa karakteristik kewirausahaan (X_1) dan keunggulan bersaing (X_2) berpengaruh positif

No.	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Variabel Penelitian	Hasil Penelitian
	Medan			dan signifikan terhadap keberhasilan berwirausaha (Y).

2.3 Kerangka Pemikiran

Berikut adalah kerangka pemikiran dalam penelitian ini:



Gambar 2.1
Kerangka Pemikiran

2.4 Hipotesis

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dipaparkan peneliti sebelumnya, maka peneliti mengajukan beberapa hipotesis, yaitu sebagai berikut:

- H₁: Terdapat pengaruh Perilaku Wirausaha terhadap Keberhasilan UMKM kelontong di Kelurahan Medan Barat.
- H₂: Terdapat pengaruh Keunggulan Bersaing terhadap Keberhasilan UMKM kelontong di Kelurahan Medan Barat.

H₃: Terdapat pengaruh Perilaku Wirausaha dan Keunggulan Bersaing terhadap Keberhasilan UMKM kelontong di Kelurahan Medan Barat.

BAB III METODE PENELITIAN

3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian

3.1.1 Lokasi Penelitian

Lokasi dilaksanakannya penelitian adalah pada UMKM kelontong di setiap kelurahan pada Kecamatan Medan Barat, Kota Medan.

3.1.2 Waktu Penelitian

Waktu pelaksanaan penelitian direncanakan mulai dari bulan Maret 2023 sampai dengan bulan Juni 2023.

3.2 Jenis Data dan Sumber Data Penelitian

3.2.1 Jenis Data

Peneliti menggunakan metode penelitian deskriptif dan metode kuantitatif dalam melaksanakan penelitian.

Dalam bukunya, Ghozali (2018:19) menyatakan penelitian deskriptif memberikan gambaran atau deskripsi suatu data. Penelitian kuantitatif dipaparkan Sugiyono (2018:8), bahwa penelitian kuantitatif diartikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif statistik, dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan.

3.2.2 Sumber Data

Pengumpulan data dapat dilakukan dengan berbagai cara. Jika dilihat dari sumbernya, maka pengumpulan data dapat terbagi menjadi sumber primer dan sumber sekunder.

Sumber data primer dan sumber data sekunder dapat dijelaskan sebagai berikut (Sugiyono, 2018:137):

1. Sumber primer.

Sumber primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. Data primer penelitian ini diperoleh dari kuesioner yang diberikan kepada pemilik usaha.

2. Sumber sekunder.

Sumber sekunder merupakan sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data. Data sekunder diperoleh dari observasi lapangan.

3.3 Populasi dan Sampel

3.3.1 Populasi

Menurut Sugiyono (2018:80), menjelaskan bahwa populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Populasi penelitian ini adalah seluruh pemilik UMKM kelontong di setiap kelurahan pada Kecamatan Medan Barat tahun 2023 dengan jumlah sebanyak 353 pemilik UMKM kelontong.

3.3.2 Sampel

Menurut Sugiyono (2018:81), memaparkan bahwa sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Populasi penelitian ini berjumlah 353 pemilik UMKM Kelontong, sampel diperkecil rumus Slovin. Berikut rumus Slovin untuk memperoleh jumlah sampel (Sugiyono, 2019:143):

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

Keterangan:

n = Jumlah sampel
N = Jumlah populasi
e = toleransi kesalahan (5%)

$$\begin{aligned} n &= \frac{353}{1 + 353 (0,05)^2} \\ &= \frac{353}{1 + 353 (0,0025)} \\ &= \frac{353}{1 + 0,8825} \\ &= 187,51 \\ &= 188 \text{ (dibulatkan)} \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil, jumlah sampel adalah sebanyak 188 pemilik UMKM kelontong dengan tingkat kesalahan yang dapat ditolerir sebesar 5%. Teknik pengambilan sampel dengan teknik *probability sampling*, yang artinya teknik pengambilan sampel yang memberikan peluang yang sama bagi setiap unsur

(anggota) populasi untuk dipilih menjadi anggota sampel. Jenis *probability sampling* yang digunakan adalah *simple random sampling*, di mana *simple random sampling* adalah teknik pengambilan anggota sampel dari populasi dilakukan secara acak tanpa memperhatikan strata yang ada di dalam populasi tersebut (Sugiyono, 2019:134).

3.4 Defenisi Operasional Variabel Penelitian

Berikut definisi variabel penelitian yang digunakan dalam penelitian ini dapat dilihat dalam tabel di bawah ini:

Tabel 3.1
Defenisi Operasional Variabel Penelitian

Variabel	Pengertian Variabel	Indikator	Skala
Keberhasilan Usaha (Y)	Keberhasilan usaha merupakan tujuan utama, dapat dilihat dari aktivitas – aktivitas dalam suatu bisnis berjalan dengan sangat baik serta terdapat peningkatan – peningkatan dalam usahanya. Sumber: Andriana (2021:5)	1. Laba 2. Produktifitas dan efisiensi 3. Daya saing 4. Kompetensi 5. Etika usaha Sumber: Andriana (2021:6)	<i>Likert</i>
Perilaku Wirausaha (X ₁)	Perilaku berwirausaha dipandang dari perspektif sosiologi menjelaskan hubungan relasi manusia, pola hidup masyarakat serta norma dan budaya bermasyarakat yang membentuk perilaku berwirausaha. Sumber: Hasan (2020:75)	1. Pengambilan resiko 2. Inovatif 3. Pencapaian kemampuan Sumber: Muin (2020:41)	<i>Likert</i>
Keunggulan Bersaing	Keunggulan bersaing adalah suatu manfaat	1. Harga atau nilai	

Variabel	Pengertian Variabel	Indikator	Skala
(X ₂)	yang ada ketika suatu perusahaan mempunyai dan menghasilkan suatu produk atau jasa yang dilihat dari pasar targetnya lebih baik dibandingkan dengan para pesaing terdekat. Sumber: Diarespati, dkk (2022:28)	2. Menyenangkan konsumen 3. Pengalaman konsumen 4. Atribut produk yang dapat dicatat 5. Keistimewaan layanan yang unik Sumber: Diarespati, dkk (2022:29)	

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data menurut Sugiyono (2019:213) yang juga digunakan oleh peneliti, yaitu:

1. Kuesioner.

Kuesioner yang telah dicetak diberikan ke pemilik UMKM kelontong. Kuesioner berisikan pernyataan yang harus diisi oleh pemilik usaha sesuai dengan apa yang dipikirkan pemilik UMKM kelontong tersebut.

2. Studi kepustakaan.

Dilakukan dengan melakukan pencarian informasi mengenai variabel yang diteliti serta penelitian terdahulu dengan membaca dan mengumpulkan sejumlah referensi melalui *e – book*, buku, dan jurnal.

3. Wawancara.

Wawancara dilakukan kepada pemilik usaha dan karyawan untuk mengulas lebih dalam mengenai pertumbuhan UMKM kelontong di setiap kelurahan pada Kecamatan Medan Barat, yaitu mulai dari awal berdirinya sampai bisa mencapai kesuksesannya sekarang. Wawancara juga

dilakukan dengan pemilik UMKM kelontong yang tidak mengerti menjawab kuesioner yang dibagikan. Jenis kuesioner adalah kuesioner yang bersifat tertutup, yaitu berisikan pernyataan sehingga pemilik UMKM kelontong bisa langsung menjawab dengan lima pilihan jawaban yang juga telah tersedia dengan pengukuran skala *Likert*. Menurut Ghazali (2018:4), skala *Likert* atau sering disebut *summated scale* (skala yang dijumlahkan) pada dasarnya adalah ordinal. Berikut adalah pilihan jawaban dan skor dalam pengukuran skala *Likert*:

Tabel 3.2
Skala *Likert*

Pilihan Jawaban	Skor
Sangat Tidak Setuju	1
Tidak Setuju	2
Ragu – Ragu atau Netral	3
Setuju	4
Sangat Setuju	5

Sumber: Ghazali (2018:5)

3.6 Teknik Analisa Data

3.6.1 Uji Validitas

Menurut Ghazali (2018:51), uji validitas digunakan untuk mengukur sah atau valid tidaknya suatu kuesioner. Untuk mengetahui layak atau tidak layak suatu item yang digunakan, maka dilakukan uji signifikansi 0,05, yang artinya suatu item dinyatakan valid jika berkorelasi signifikan terhadap skor total.

Pengujian validitas menggunakan korelasi *Bivariate Pearson* (produk momen *Pearson*). Jika $r_{hitung} > r_{tabel}$ (dengan uji 2 sisi signifikansi 0,05) maka setiap

butir pernyataan berkorelasi signifikan terhadap skor total dan dapat diasumsikan telah dinyatakan valid (Ghozali, 2018:52).

3.6.2 Uji Reliabilitas

Menurut Ghozali (2018:45), uji reliabilitas adalah alat untuk mengukur suatu kuesioner yang merupakan indikator dari variabel atau konstruk. Kuesioner dinyatakan reliabel atau handal jika jawaban yang diberikan terhadap pernyataan konsisten atau stabil dari waktu ke waktu.

Pengujian reliabilitas menggunakan cara *one shot* atau pengukuran sekali saja, yang artinya pengukuran dilakukan hanya sekali dan hasilnya dibandingkan dengan pernyataan lain atau mengukur korelasi antar jawaban pernyataan dengan menggunakan rumus *Cronbach Alpha* (α), dengan kriteria disebut reliabel jika nilai *Cronbach Alpha* $> 0,70$ (Ghozali, 2018:46).

3.6.3 Uji Asumsi Klasik

Menurut Ghozali (2018:107), terdapat tiga uji asumsi untuk pengujian model regresi, yaitu:

1. Uji normalitas
2. Uji multikolinearitas
3. Uji heteroskedastisitas

3.6.3.1 Uji Normalitas

Menurut Ghozali (2018:161), uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal. Dalam pengujian ini, peneliti menggunakan uji statistik non – parametrik *Kolmogorov Smirnov* (K – S). Menurut Ghozali (2018:166) Uji K – S dilakukan dengan membuat hipotesis:

H_0 : Data residual berdistribusi normal jika nilai signifikansi lebih besar dari 0,05.

H_1 : Data residual berdistribusi tidak normal jika nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05.

Dasar pengambilan keputusan untuk deteksi normalitas dengan grafik histogram dan grafik normal plot menurut Ghozali (2018:163) adalah jika data menyebar disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal atau grafik histogramnya menunjukkan pola distribusi normal, maka model regresi memenuhi asumsi normalitas. Sebaliknya jika data menyebar jauh dari diagonal atau tidak mengikuti arah garis diagonal maka histogram tidak menunjukkan pola distribusi normal, sehingga dapat disimpulkan model regresi tidak memenuhi asumsi normalitas.

3.6.3.2 Uji Multikolinearitas

Menurut Ghozali (2018:107), uji multikolinearitas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas (*independen*). Peneliti menggunakan deteksi multikolinearitas menggunakan VIF

dengan ketentuan jika nilai toleransi lebih besar dari 0,10 dan nilai VIF tidak lebih dari 10, maka dinyatakan model regresi bebas dari multikolinearitas (2018:108).

3.6.3.3 Uji Heteroskedastisitas

Menurut Ghozali (2018:137), uji heteroskedastisitas bertujuan menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan *variance* dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Model regresi yang baik adalah yang homoskedastisitas atau tidak terjadi heteroskedastisitas.

Dalam pengujian heteroskedastisitas peneliti menggunakan metode grafik Plot, antara nilai prediksi variabel terikat yaitu ZPRED dengan residualnya SRESID, deteksi heteroskedastisitas dilakukan dengan berpedoman pada ketentuan jika tidak ada pola yang jelas, serta titik – titik menyebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y, maka dapat disimpulkan tidak terjadi gejala heteroskedastisitas.

3.6.4 Analisis Regresi Linier Berganda

Menurut Ghozali (2018:96), analisis regresi linier bertujuan untuk mengukur kekuatan hubungan antara dua variabel atau lebih serta menunjukkan arah hubungan antara variabel *dependen* dengan variabel *independen*. Pengujian analisis regresi linier berganda dalam penelitian bertujuan mengetahui seberapa besar pengaruh antara variabel bebas yaitu perilaku wirausaha dan keunggulan bersaing terhadap variabel terikat yaitu keberhasilan UMKM. Berikut adalah formula dari analisis regresi linier berganda dalam penelitian ini:

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

Keterangan:

Y	= Keberhasilan UMKM (<i>dependent variable</i>)
a	= Konstanta
b_1, b_2	= Koefisien regresi dari masing – masing variabel X
X_1	= Perilaku Wirausaha
X_2	= Keunggulan Bersaing
e	= Residual/error (5%)

3.6.5 Pengujian Hipotesis

3.6.5.1 Uji t (Uji Parsial)

Menurut Ghozali (2018:98), uji t untuk menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel penjelas/*independen* secara individual dalam menerangkan variasi variabel *dependen*. Dapat disimpulkan pengujian hipotesis dengan uji t bertujuan mengetahui apakah masing – masing dari variabel X berpengaruh secara parsial atau tidak terhadap variabel Y.

Bentuk pengujiannya sebagai berikut:

1. $H_0: b_1, b_2, b_3 = 0$

Perilaku wirausaha dan keunggulan bersaing secara parsial tidak berpengaruh terhadap keberhasilan UMKM kelontong di Kelurahan Medan Barat.

2. $H_1: b_1, b_2, b_3 \neq 0$

Perilaku wirausaha dan keunggulan bersaing secara parsial berpengaruh terhadap keberhasilan UMKM kelontong di Kelurahan Medan Barat.

Pengujian hipotesis dengan uji t menggunakan tingkat signifikansi 5% dan uji 2 sisi. Adapun ketentuan pengujian hipotesis dengan uji t adalah sebagai berikut:

1. H_0 diterima jika $t_{hitung} < t_{tabel}$

2. H_1 diterima jika $t_{hitung} > t_{tabel}$

3.6.5.2 Uji F (Uji Simultan)

Menurut Ghozali (2018:98), menyatakan bahwa uji F dinamakan uji signifikansi secara keseluruhan untuk mengetahui seluruh pengaruh variabel *independent* secara simultan terhadap variabel *dependent* yang ditunjukkan dalam tabel Anova. Pengujian hipotesis dengan uji F dalam penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana berpengaruh secara simultan atau serempak dari Perilaku Wirausaha dan Keunggulan Bersaing terhadap Keberhasilan UMKM Kelontong di Kelurahan Medan Barat.

Pengujian hipotesis dengan uji F dalam penelitian ini menggunakan tingkat signifikansi 5%. Adapun ketentuan pengujian hipotesis dengan uji F adalah sebagai berikut:

1. H_0 diterima jika $F_{hitung} < F_{tabel}$
2. H_a diterima jika $F_{hitung} > F_{tabel}$

3.6.6 Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Menurut Ghozali (2018:97), menjelaskan bahwa koefisien determinasi (R^2) bertujuan mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel *dependen*. Nilai R^2 yang kecil berarti kemampuan variabel – variabel *independen* dalam menjelaskan variabel *dependen* sangat terbatas. Jadi dapat disimpulkan bahwa semakin besar hasil dari koefisien determinasi, maka semakin besar juga pengaruh variabel X yang dapat menjelaskan variabel Y.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Penelitian

4.1.1 Sejarah Kelurahan Medan Barat

Medan Barat memiliki 6 kelurahan yaitu: Kelurahan Glugur Kota, Karang Berombak, Kesawan, Pulo Brayan Kota, Sei Agul, Silalas. Medan Barat juga merupakan salah satu daerah jasa perniagaan di Kota Medan. Di sini terdapat sebuah bengkel khusus kereta api yang dimiliki oleh PT. Kereta Api Indonesia Eksploitasi Sumatra Utara (PT. KAI-ESU).

Pada tahun 2022, Kecamatan Medan Barat memiliki jumlah penduduk sebanyak 90.156 jiwa. Luas Kecamatan Medan Barat adalah 5,33 km² dan kepadatan penduduknya adalah 16.623 jiwa/km². Sementara pada tahun 2021, jumlah penduduk kecamatan ini sebanyak 93.938 jiwa.

Sebagai salah satu kecamatan di Kota Medan, suku penduduk di kecamatan ini cukup beragam, yang terdiri dari suku Jawa, Tionghoa, Batak, dan Melayu Deli di mana suku tersebut merupakan suku yang paling banyak di kecamatan ini. Selain itu, ada juga suku lain seperti suku Minang, Sunda, India, Nias, Pesisir, dan Bugis.

4.1.2 Visi dan Misi Kelurahan Medan Barat

Visi adalah pandangan jauh ke depan tentang ke arah mana sebuah perusahaan atau organisasi akan dibawa atau gambaran cita – cita apa yang ingin

dicapai. Kelurahan Medan Barat mempunyai visi dan misi sebagai berikut:

“Menjadikan Medan Barat yang maju, aman, dan bermartabat.”

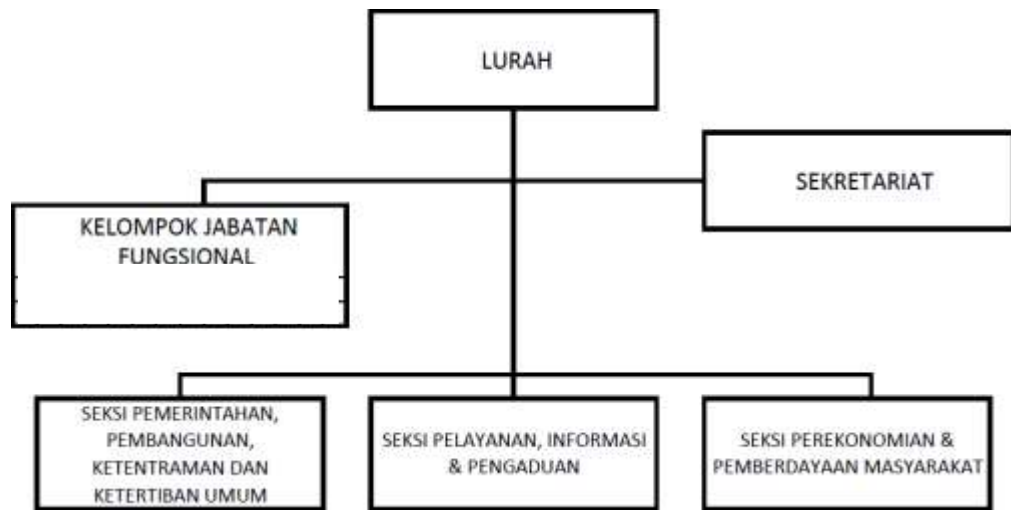
Misi adalah sebuah deklarasi tentang alasan keberadaan suatu organisasi.

Berikut adalah misi Kelurahan Medan Barat:

1. Mewujudkan masyarakat Medan Barat yang bermartabat dalam kehidupan karena memiliki iman dan taqwa, tersedianya sandang pangan yang cukup, rumah yang layak, pendidikan yang baik, kesehatan yang prima, dan mata pencaharian yang menyenangkan.
2. Mewujudkan masyarakat Medan Barat yang bermartabat dalam pendidikan karena masyarakatnya yang terpelajar, berkarakter, cerdas, kolaboratif, berdaya saing, dan mandiri.

4.1.3 Struktur Organisasi Kelurahan Medan Barat

Struktur organisasi merupakan hal yang sangat penting dalam pencapaian tujuan, hal ini di karenakan dalam struktur organisasi tersebut ada pembagian tugas, wewenang, dan tanggung jawab yang jelas. Struktur organisasi pada suatu organisasi akan menyebabkan kelancaran kerja serta meningkatkan efisiensi dan efektivitas pada organisasi tersebut. Kelurahan Medan Barat memiliki struktur organisasi fungsional. Struktur organisasi fungsional adalah struktur organisasi yang susunannya berdasarkan fungsi-fungsi dalam organisasi tersebut. Berikut adalah struktur organisasi di kelurahan Medan Barat pada gambar 4.1.



Sumber: Medanbarat.pemkmedan.go.id, 2023

Gambar 4.1
Struktur Organisasi Kelurahan Medan Barat

Berikut uraian tugas dari masing – masing jabatan pada struktur organisasi:

1. Lurah

Bertugas melaksanakan kegiatan pemerintahan kelurahan, melakukan pemberdayaan masyarakat, melaksanakan pelayanan masyarakat, memelihara ketentraman dan ketertiban umum, dan memelihara sarana dan prasarana serta fasilitas pelayanan umum.

2. Kelompok Jabatan Fungsional

Melakukan kegiatan sesuai dengan bidang tenaga fungsional masing-masing berdasarkan ketentuan peraturan perundang-undangan.

3. Sekretariat

Bertugas melaksanakan sebagian tugas camat dalam perumusan kebijakan teknis, pengoordinasian, pembinaan, pengawasan, pengendalian,

pengelolaan dan fasilitasi kegiatan di bidang perencanaan, evaluasi, pelaporan, umum, kepegawaian, dan keuangan.

4. Seksi Pemerintahan

Bertugas menyusun program kerja dan rencana anggaran, membantu camat dalam pelaksanaan tugas dibidang tata pemerintahan, melaksanakan penghimpunan dan penyusunan bahan, data, informasi, dan peraturan perundang-undangan di bidang pemerintahan.

5. Seksi Pembangunan

Bertugas melaksanakan dan membina pembangunan serta mengoordinasikan kegiatan pemberdayaan masyarakat.

6. Seksi Ketentraman dan Ketertiban Umum

Bertugas melaksanakan sebagian tugas camat dalam perumusan kebijakan teknis, pengoordinasian, pembinaan, pengawasan, pengendalian, pengelolaan, fasilitasi, evaluasi, dan pelaporan kegiatan di bidang penegakan produk hukum daerah.

7. Seksi Pelayanan

Bertugas membantu kepala desa dalam melaksanakan tugas pelayanan sosial kemasyarakatan.

8. Seksi Informasi dan Pengaduan

Bertugas melaksanakan administrasi pengaduan, informasi, dan konsultasi layanan dalam penyelenggaraan pelayanan perizinan dan nonperizinan serta menyiapkan dan mengumpulkan

data pengaduan, informasi, dan konsultasi layanan dalam menyelenggarakan pelayanan perizinan dan nonperizinan.

9. Seksi Perekonomian

Bertugas melakukan perencanaan dan melakukan evaluasi kegiatan di bidang perekonomian dan pembangunan.

10. Seksi Pemberdayaan Masyarakat

Bertugas melaksanakan dan membina pembangunan serta mengoordinasikan kegiatan pemberdayaan masyarakat.

4.2 Hasil Penelitian

4.2.1 Karakteristik Responden

Karakteristik responden adalah penggambaran mengenai setiap unit yang akan diteliti yang meliputi ciri atau profil responden yang didapat melalui pengolahan data setelah pembagian kuesioner. Dari pembagian kuesioner diperoleh sebanyak 188 pemilik UMKM kelontong sebagai responden penelitian.

Deskripsi responden berdasarkan jenis kelamin terlihat pada tabel 4.1 di bawah ini:

Tabel 4.1
Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Jumlah Responden	Persentase (%)
Laki – Laki	87	46,3%
Perempuan	101	53,7%
Total	188	100%

Sumber: Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

Berdasarkan tabel 4.1 diketahui bahwa responden dengan jenis kelamin perempuan lebih mendominasi, yaitu sebanyak 101 orang atau 53,7% dari jumlah

seluruh responden. Sedangkan untuk responden dengan jenis kelamin laki – laki sebanyak 87 orang atau 46,3% dari jumlah seluruh responden. Jadi dapat disimpulkan bahwa jumlah responden perempuan yang lebih banyak disebabkan perempuan lebih banyak menghabiskan waktu di rumah, sehingga untuk mengatasi rasa kejenuhan di rumah, responden perempuan memutuskan untuk membuka usaha kelontong.

Deskripsi responden berdasarkan umur terlihat pada tabel 4.2 di bawah ini:

Tabel 4.2
Deskripsi Responden Berdasarkan Umur

Umur	Jumlah Responden	Persentase (%)
Di Bawah 30 Tahun	28	14,9%
31 Tahun sampai 40 Tahun	53	28,2%
41 Tahun sampai 50 Tahun	82	43,6%
Di Atas 50 Tahun	25	13,3%
Total	188	100%

Sumber: Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

Berdasarkan tabel 4.2 diketahui responden berumur 41 tahun sampai 50 tahun yang lebih mendominasi, yaitu sebanyak 82 orang atau 43,6% dari jumlah seluruh responden. Responden berumur 31 tahun sampai 40 tahun adalah sebanyak 53 orang atau 28,2%. Responden berumur di bawah 30 tahun adalah sebanyak 28 orang atau 14,9%, dan responden berumur di atas 50 tahun adalah sebanyak 25 orang atau 13,3%. Dapat disimpulkan rendahnya responden berumur di atas 50 tahun disebabkan rentang umur tersebut adalah masa di mana kebanyakan orang sudah tidak melakukan banyak kegiatan dan lebih memilih menghabiskan waktu lebih banyak dengan keluarganya tersebut.

Deskripsi responden berdasarkan lama usaha terlihat pada tabel 4.3 di bawah ini:

Tabel 4.3
Deskripsi Responden Berdasarkan Lama Usaha

Lama Usaha	Jumlah Responden	Persentase (%)
2 tahun	11	5,9%
3 – 5 tahun	21	11,2%
6 – 10 tahun	64	34%
Lebih dari 10 tahun	92	48,9%
Total	188	100%

Sumber: Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

Berdasarkan tabel 4.3 diketahui responden dengan lama usaha lebih dari 10 tahun yang paling mendominasi, dengan jumlah responden sebanyak 92 orang atau sebesar 48,9% dari jumlah seluruh responden. Responden dengan lama usaha 6 – 10 tahun adalah 64 orang atau 34%. Responden dengan lama usaha 3 – 5 tahun adalah 21 orang atau 11,2%, dan responden dengan lama usaha 2 tahun adalah 11 orang atau 5,9%. Jadi dapat disimpulkan usaha kelontongan merupakan usaha yang menjanjikan dan hal ini dapat diketahui dari banyaknya responden yang sudah menekuni usaha kelontong lebih dari 10 tahun.

4.2.2 Uji Validitas dan Reliabilitas

4.2.2.1 Uji Validitas

Menurut Ghazali (2018:51), uji validitas digunakan untuk mengukur sah atau valid tidaknya suatu kuesioner. Untuk mengetahui layak atau tidak layak suatu item yang digunakan, maka dilakukan uji signifikansi 0,05, yang artinya suatu item dinyatakan valid jika berkorelasi signifikan terhadap skor total.

Hasil yang menunjukkan semakin tinggi validitas, maka semakin layak perangkat pengukuran dalam mengukur data. Adapun pengujian validitas dalam penelitian ini dengan menggunakan korelasi *Bivariate Pearson*, dimana hasil dari pengujian yaitu

r_{hitung} akan dibandingkan dengan r_{tabel} . Ghozali (2018:52), memaparkan bahwa jika r_{hitung} lebih besar dari r_{tabel} dan nilai positif maka butir atau pernyataan indikator dinyatakan valid.

Uji validitas dilakukan dengan pembagian kuesioner kepada pemilik UMKM kelontong sebanyak 30 responden, perhitungan nilai df adalah dengan rumus $df = n - 2$, maka didapatkan nilai $df = 28$. Jika melihat kembali r_{tabel} dengan tingkat signifikansi 0,05 untuk uji dua arah, maka didapatkan nilai r_{tabel} sebesar 0,361. Sedangkan untuk nilai r_{hitung} diperoleh dengan memasukkan masing – masing skor *item* dan skor total untuk diolah dengan SPSS 26, berikut hasil pengujian validitas dari setiap variabel:

Tabel 4.4
Hasil Uji Validitas Variabel Perilaku Wirausaha (X_1)

No.	Pernyataan	r_{hitung}	r_{tabel}	Keterangan
1.	Saya harus memiliki karakter yang berani mengambil resiko.	0,727	0,361	Valid
2.	Perilaku yang berani mengambil resiko dalam diri saya dapat dilihat dari persediaan barang di toko yang sangat banyak dan bervariasi tanpa disadari apakah produk tersebut bisa laku atau tidak.	0,708	0,361	Valid
3.	Saya harus memiliki karakter yang inovatif, yaitu mampu beradaptasi dengan perubahan lingkungan, seperti pemesanan barang oleh pelanggan yang bisa dilakukan melalui via WA dan pembayaran yang juga bisa dilakukan melalui via <i>transfer</i> sehingga pelanggan tidak perlu menghabiskan waktu untuk mengunjungi toko kelontong saya.	0,519	0,361	Valid
4.	Saya harus selalu menerima gagasan atau ide baru dari pelanggan ataupun permintaan pasar dalam rangka mempertahankan kelangsungan dari usaha saya.	0,496	0,361	Valid
5.	Baik saya maupun karyawan di usaha kelontong harus selalu optimis atau semangat dalam melakukan pekerjaan.	0,805	0,361	Valid
6.	Saya sebagai pemilik kelontong harus melibatkan diri secara langsung dalam pengiriman barang ataupun dalam menagih hutang kepada pelanggan yang lupa membayar dalam rangka	0,622	0,361	Valid

No.	Pernyataan	r_{hitung}	r_{tabel}	Keterangan
	mempertahankan kelangsungan dari usaha yang saya rintis.			

Sumber: Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

Berdasarkan tabel 4.4 dapat dilihat bahwa hasil uji validitas dari variabel Perilaku Wirausaha dengan nilai r_{hitung} terbesar adalah pada pernyataan kelima, yaitu sebesar 0,805. Sedangkan nilai r_{hitung} terkecil dimiliki oleh pernyataan keempat, yaitu sebesar 0,496. Pada tabel 4.4 juga dapat disimpulkan bahwa seluruh pernyataan tersebut memiliki nilai r_{hitung} yang lebih besar dari r_{tabel} , dengan nilai r_{tabel} sebesar 0,361. Hal ini sesuai dengan syarat dalam pengujian validitas, maka dapat dinyatakan seluruh pernyataan yang digunakan telah valid.

Tabel 4.5
Hasil Uji Validitas Variabel Keunggulan Bersaing (X_2)

No.	Pernyataan	r_{hitung}	r_{tabel}	Keterangan
1.	Seringkali harga menjadi bahan pertimbangan dari konsumen sebelum melakukan pembelian di toko kelontong saya.	0,728	0,361	Valid
2.	Harga jual produk yang saya tawarkan sesuai dengan manfaat yang bisa dirasakan pelanggan.	0,903	0,361	Valid
3.	Pelanggan merasa puas berbelanja di toko kelontong saya jika produk yang saya jual memiliki kualitas yang baik.	0,845	0,361	Valid
4.	Pelanggan merasa senang bisa berbelanja di toko kelontong saya jika karyawan saya cepat dalam melayani pelanggan.	0,758	0,361	Valid
5.	Pelanggan akan merasa puas dengan segala hal yang saya berikan di toko kelontong jika pelayanan yang saya berikan baik dan tepat waktu dalam mengirimkan barang.	0,698	0,361	Valid
6.	Karena kepuasan tersebut, pelanggan akan merekomendasikan kepada orang lain untuk berbelanja di toko kelontong saya.	0,782	0,361	Valid
7.	Sudah menjadi keharusan kalau berat barang di kemasan dengan berat barang yang sesungguhnya sesuai.	0,609	0,361	Valid
8.	Setiap produk konsumsi yang dijual di toko kelontong saya wajib memiliki tanggal kadaluarsa di kemasannya.	0,865	0,361	Valid

No.	Pernyataan	r_{hitung}	r_{tabel}	Keterangan
9.	Saya dan karyawan harus bersikap ramah dan sopan dalam menanggapi permintaan pelanggan.	0,552	0,361	Valid
10.	Pelanggan tidak akan pernah merasa kecewa berbelanja di toko kelontong saya jika karyawan saya memiliki pola kerja yang teratur, teliti, dan jujur dalam menanggapi permintaan pelanggan.	0,903	0,361	Valid

Sumber: Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

Berdasarkan tabel 4.5 dapat dilihat bahwa hasil uji validitas dari variabel Keunggulan Bersaing dengan nilai r_{hitung} terbesar adalah pada pernyataan kedua dan kesepuluh, yaitu sebesar 0,903. Sedangkan nilai r_{hitung} terkecil dimiliki oleh pernyataan kesembilan, yaitu sebesar 0,552. Pada tabel 4.5 juga dapat disimpulkan bahwa seluruh pernyataan tersebut memiliki nilai r_{hitung} yang lebih besar dari r_{tabel} , dengan nilai r_{tabel} sebesar 0,361. Hal ini sesuai dengan syarat dalam pengujian validitas, maka dapat dinyatakan seluruh pernyataan yang digunakan telah valid.

Tabel 4.6
Hasil Uji Validitas Variabel Keberhasilan Usaha (Y)

No.	Pernyataan	r_{hitung}	r_{tabel}	Keterangan
1.	Seringkali harga menjadi bahan pertimbangan dari konsumen sebelum melakukan pembelian di toko kelontong saya.	0,718	0,361	Valid
2.	Harga jual produk yang saya tawarkan sesuai dengan manfaat yang bisa dirasakan pelanggan.	0,712	0,361	Valid
3.	Pelanggan merasa puas berbelanja di toko kelontong saya jika produk yang saya jual memiliki kualitas yang baik.	0,716	0,361	Valid
4.	Pelanggan merasa senang bisa berbelanja di toko kelontong saya jika karyawan saya cepat dalam melayani pelanggan.	0,605	0,361	Valid
5.	Pelanggan akan merasa puas dengan segala hal yang saya berikan di toko kelontong jika pelayanan yang saya berikan baik dan tepat waktu dalam mengirimkan barang.	0,375	0,361	Valid
6.	Karena kepuasan tersebut, pelanggan akan merekomendasikan kepada orang lain untuk berbelanja di toko kelontong saya.	0,521	0,361	Valid
7.	Sudah menjadi keharusan kalau berat barang di kemasan dengan berat barang yang sesungguhnya sesuai.	0,716	0,361	Valid

No.	Pernyataan	r_{hitung}	r_{tabel}	Keterangan
8.	Setiap produk konsumsi yang dijual di toko kelontong saya wajib memiliki tanggal kadaluarsa di kemasannya.	0,755	0,361	Valid
9.	Saya dan karyawan harus bersikap ramah dan sopan dalam menanggapi permintaan pelanggan.	0,814	0,361	Valid
10.	Pelanggan tidak akan pernah merasa kecewa berbelanja di toko kelontong saya jika karyawan saya memiliki pola kerja yang teratur, teliti, dan jujur dalam menanggapi permintaan pelanggan.	0,645	0,361	Valid

Sumber: Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

Berdasarkan tabel 4.6 dapat dilihat bahwa hasil uji validitas dari variabel Keberhasilan Usaha dengan nilai r_{hitung} terbesar adalah pada pernyataan kesembilan, yaitu sebesar 0,814. Sedangkan nilai r_{hitung} terkecil dimiliki oleh pernyataan kelima, yaitu sebesar 0,375. Pada tabel 4.6 juga dapat disimpulkan bahwa seluruh pernyataan tersebut memiliki nilai r_{hitung} yang lebih besar dari r_{tabel} , dengan nilai r_{tabel} sebesar 0,361. Hal ini sesuai dengan syarat dalam pengujian validitas, maka dapat dinyatakan seluruh pernyataan yang digunakan telah valid.

4.2.2.2 Uji Reliabilitas

Ghozali (2018:45), menjelaskan bahwa uji reliabilitas adalah alat untuk mengukur suatu kuesioner yang merupakan indikator dari variabel atau konstruk. Kuesioner dinyatakan reliabel atau handal jika jawaban yang diberikan terhadap pernyataan konsisten atau stabil dari waktu ke waktu.

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

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

Hasil pengujian reliabilitas variabel dapat dilihat pada tabel 4.7 di bawah ini:

Tabel 4.7
Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	Nilai <i>Cronbach's Alpha</i>	Jumlah Sampel	Keterangan
Perilaku Wirausaha	0,717	6	Reliabilitas diterima
Keunggulan Bersaing	0,914	10	Reliabilitas baik
Keberhasilan Usaha	0,824	10	Reliabilitas baik

Sumber: Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

Berdasarkan tabel 4.7 di atas, maka dapat dinyatakan bahwa dari keenam butir *item* untuk variabel Perilaku Wirausaha (X_1) tersebut memiliki *Cronbach's Alpha* yang berada di atas 0,6 sehingga reliabilitas variabel ini dapat dikategorikan diterima. Variabel Keunggulan Bersaing memiliki nilai *Cronbach's Alpha* sebesar 0,914 sehingga reliabilitas variabel ini dikategorikan baik. Variabel Keberhasilan Usaha memiliki nilai *Cronbach's Alpha* sebesar 0,824 sehingga reliabilitas variabel ini dikategorikan baik.

4.2.3 Uji Asumsi Klasik

4.2.3.1 Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan menguji apakah dalam model regresi, variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal.

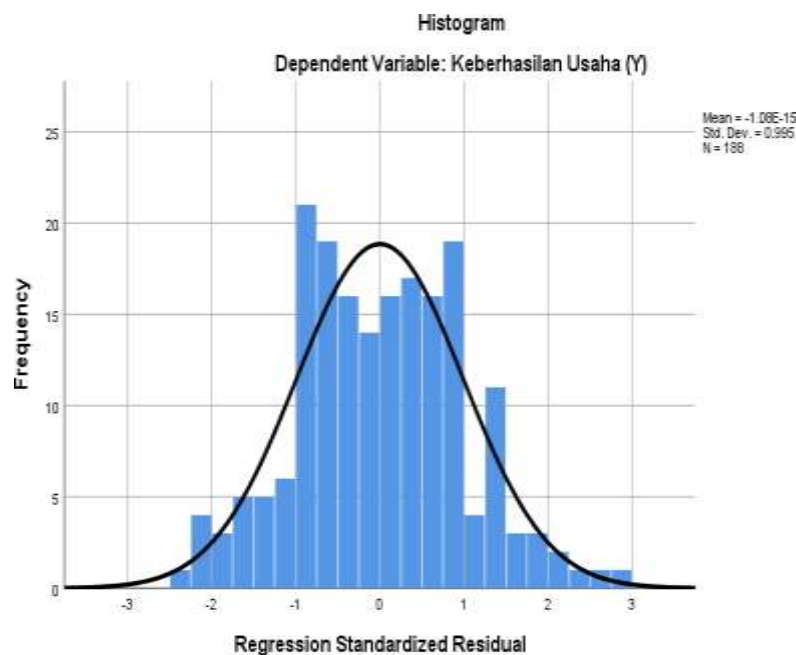
1. Analisis Grafik

Deteksi normalitas grafik histogram dan grafik normal *probability plot* menurut Ghozali (2018:163) adalah jika data menyebar disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal atau grafik histogramnya menunjukkan pola

distribusi normal, maka model regresi memenuhi asumsi normalitas. Sebaliknya jika data menyebar jauh dari diagonal atau tidak mengikuti arah garis diagonal maka histogram tidak menunjukkan pola distribusi normal.

a. *Output Histogram*

Output ini menjelaskan tentang grafik data dan untuk melihat distribusi data apakah normal atau tidak. Untuk pengukuran normalitas data jika bentuk grafis histogram mengikuti kurva normal yang membentuk gunung atau lonceng, maka data akan berdistribusi normal. Hasil pengujian normalitas grafik histogram dapat dilihat pada gambar 4.2 berikut ini:



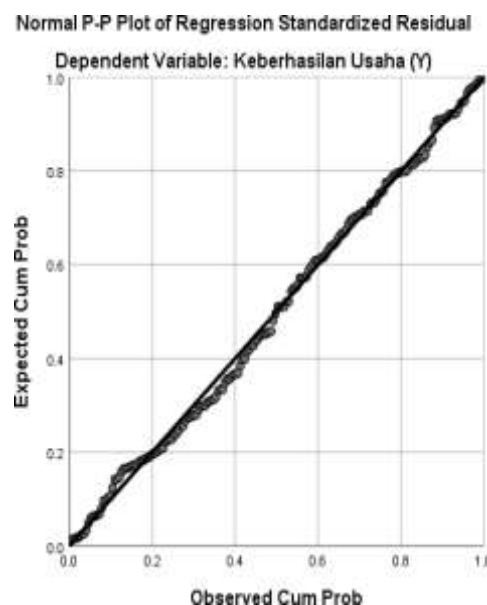
Sumber: Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

Gambar 4.2
Grafik Histogram

Dari gambar 4.2 ini dapat dilihat bahwa data tegak lurus di atas angka 0, tidak melenceng ke kanan dan ke kiri maka model regresi dianggap memenuhi asumsi normalitas.

b. Output Normal Probability Plot of Regression

Output Normal Probability Plot of Regression menjelaskan grafik data dalam melihat distribusi data normal atau tidak dengan pengukuran jika bentuk grafik *Normal Probability Plot of Regression* mengikuti garis diagonal normal maka data akan dianggap berdistribusi normal. Hasil pengujian analisis normal P-P *Plot* dapat dilihat pada gambar 4.3 di bawah ini:



Sumber: Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

Gambar 4.3
Grafik Normal Probability Plot

Dari gambar 4.3 terlihat data (titik) menyebar disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal, maka model regresi memenuhi asumsi normalitas.

Hal ini sejalan dengan pengujian menggunakan histogram bahwa telah terdistribusi normal.

2. Uji Statistik

Peneliti menggunakan uji statistik non – parametrik *Kolmogorov Smirnov* (K – S). Menurut Ghozali (2018:166) Uji K – S dilakukan dengan membuat hipotesis:

H_0 : Data residual berdistribusi normal jika nilai signifikansi lebih besar dari 0,05.

H_a : Data residual berdistribusi tidak normal jika nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05.

Hasil pengujian statistik *One Sample Kolmogorov-Smirnov Test* dapat dilihat pada tabel 4.8 berikut:

Tabel 4.8
Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		Unstandardized Residual
N		188
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	3.70090562
Most Extreme Differences	Absolute	.041
	Positive	.041
	Negative	-.036
Test Statistic		.041
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)

Terlihat dari tabel 4.8 pada tabel *One Sample Kolmogorov-Smirnov Test*, diketahui besarnya nilai asymp. Sig (2-tailed) lebih besar dari 0,05, dengan nilai 0,200 yang artinya H_0 diterima. Maka disimpulkan bahwa data residual berdistribusi normal.

4.2.3.2 Uji Multikolinearitas

Ghozali (2018:107), menyatakan bahwa uji multikolinearitas bertujuan untuk menguji apakah di dalam model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas (*independen*). Untuk deteksi multikolinearitas, peneliti menggunakan VIF dengan ketentuan yang dijelaskan Ghozali (2018:108) yang menyatakan jika nilai tolerance $\leq 0,10$ atau sama dengan nilai $VIF \geq 10$, maka dinyatakan terjadi multikolinearitas dalam model regresi.

Hasil dari pengujian multikolinearitas dapat dilihat pada penyajian tabel 4.9 berikut ini:

Tabel 4.9
Hasil Uji Multikolinearitas

Model	Coefficients ^a	
	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
(Constant)		
Perilaku Wirausaha (X1)	.856	1.169
Keunggulan Bersaing (X2)	.856	1.169

a. Dependent Variable: Keberhasilan Usaha (Y)

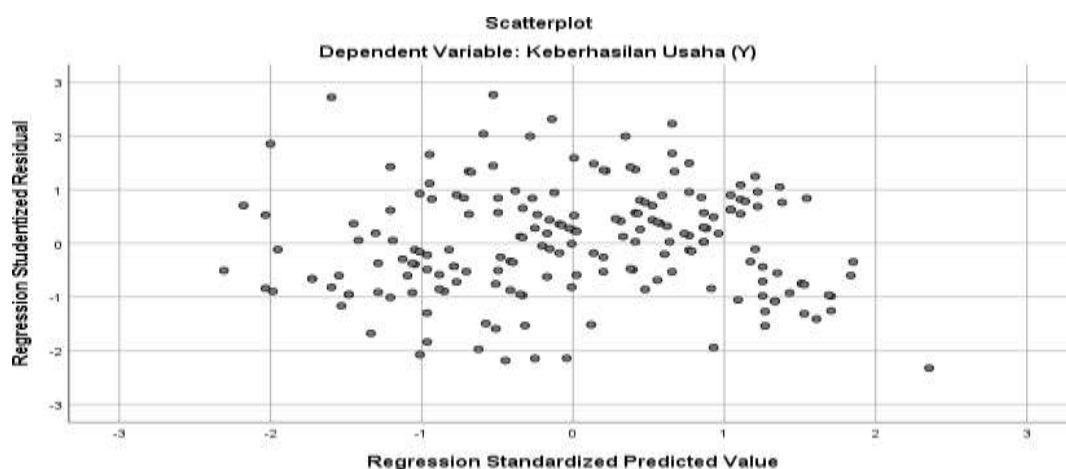
Sumber: Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

Berdasarkan tabel 4.9 di atas atau hasil output SPSS diketahui nilai dari tolerance masing – masing variabel bebas lebih besar dari 0,10 serta nilai VIF

seluruh variabel tidak lebih dari 10, maka dapat disimpulkan model regresi yang digunakan tidak terjadi gejala multikolinearitas.

4.2.3.3 Uji Heteroskedastisitas

Ghozali (2018:137) memaparkan bahwa uji heteroskedastisitas bertujuan menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan *variance* dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Jika *variance* dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain tetap, maka disebut homoskedastisitas dan jika berbeda disebut heteroskedastisitas. Model regresi yang baik adalah yang homoskedastisitas atau tidak terjadi heteroskedastisitas. Hasil Uji heteroskedastisitas dapat dilihat pada gambar berikut



Sumber: Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

Gambar 4.4
Grafik Scatterplot

Berdasarkan gambar 4.4 dapat terlihat bahwa titik – titik menyebar secara acak serta tersebar baik di atas maupun di bawah angka 0 pada sumbu Y. Hal ini dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas pada model regresi.

4.2.4 Analisis Regresi Linier Berganda

Ghozali (2018:96) menjelaskan bahwa analisis regresi linier bertujuan untuk mengukur kekuatan hubungan antara dua variabel atau lebih serta menunjukkan arah hubungan antara variabel *dependen* dengan variabel *independen*. Pengujian analisis regresi linier berganda dalam penelitian ini bertujuan mengetahui seberapa besar pengaruh antara variabel X yaitu Perilaku Wirausaha dan Keunggulan Bersaing terhadap variabel Y yaitu Keberhasilan Usaha. Berikut formulanya:

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

Keterangan:

Y	= Keberhasilan Usaha (<i>dependent variable</i>)
a	= Konstanta
b ₁ dan b ₂	= Koefisien regresi dari masing – masing <i>independent variable</i>
X ₁	= Perilaku Wirausaha
X ₂	= Keunggulan Bersaing
e	= Residual/error (5%)

Hasil dari pengujian analisis regresi linier berganda dapat dilihat dalam tabel 4.10 berikut:

Tabel 4.10
Hasil Uji Analisis Regresi Linier Berganda

Model		Coefficients ^a	
		Unstandardized Coefficients	
		B	Std. Error
1	(Constant)	9.084	1.879
	Perilaku Wirausaha (X1)	.788	.080
	Keunggulan Bersaing (X2)	.358	.043

a. Dependent Variable: Keberhasilan Usaha (Y)

Sumber: Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

Berdasarkan hasil *output* SPSS pada tabel 4.11, diketahui pada *Unstandardized Coefficients* bagian B diperoleh persamaan regresi linier berganda dengan rumus berikut:

$$\text{Keberhasilan Usaha} = 9,084 + 0,788 \text{ Perilaku Wirausaha} + 0,358 \text{ Keunggulan Bersaing}$$

Persamaan regresi linier berganda dapat dijelaskan dalam uraian berikut:

1. Nilai konstanta (a) = 9,084, artinya ketika nilai variabel bebas yaitu Perilaku Wirausaha (X_1) dan Keunggulan Bersaing (X_2) bernilai 0 maka Keberhasilan Usaha adalah tetap sebesar 9,084.
2. Koefisien $b_1X_1 = 0,788$, artinya bahwa ketika Perilaku Wirausaha (X_1) meningkat sebesar 1 satuan, maka Keberhasilan Usaha (Y) akan meningkat sebesar 78,8%.
3. Koefisien $b_2X_2 = 0,358$, artinya bahwa ketika Keunggulan Bersaing (X_2) meningkat sebesar 1 satuan, maka Keberhasilan Usaha (Y) akan meningkat sebesar 35,8%.

4.2.5 Pengujian Hipotesis

4.2.5.1 Uji t (Uji Secara Parsial)

Uji t statistik pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel *independen* terhadap variabel *dependen* dengan menganggap variabel lainnya konstanta.

Uji t digunakan untuk melihat secara parsial apakah ada pengaruh yang signifikan dari variabel bebas terhadap variabel terikat. Bentuk penyajiannya adalah sebagai berikut:

3. $H_0: b_1, b_2 = 0$, Artinya Perilaku Wirausaha dan Keunggulan Bersaing secara parsial tidak berpengaruh terhadap Keberhasilan UMKM kelontong di kelurahan Medan Barat.
4. $H_a: b_1, b_2 \neq 0$, Artinya Perilaku Wirausaha dan Keunggulan Bersaing secara parsial berpengaruh terhadap Keberhasilan UMKM kelontong di kelurahan Medan Barat.

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 :

3. Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $t_{tabel} < t_{hitung}$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima
4. Jika $t_{hitung} < t_{tabel}$ atau $t_{tabel} > t_{hitung}$ maka H_0 diterima dan H_a ditolak

Penentuan dalam menentukan nilai t_{tabel} , maka diperlukan adanya derajat bebas, dengan rumus: $df = n - k = 188 - 3 = 185$.

Keterangan:

df = Derajat kebebasan (*degree of freedom*)

n = Jumlah sampel penelitian

k = Jumlah variabel bebas dan terikat.

Dengan diketahui besarnya df adalah 185, maka nilai t_{tabel} adalah sebesar 1,9729. Nilai t_{hitung} diperoleh menggunakan program SPSS 26 dan hasil akan dibandingkan dengan nilai t_{tabel} pada tingkat $\alpha = 5\%$. Pada tabel 4.11 menunjukkan hasil pengujian hipotesis secara parsial:

Tabel 4.11
Hasil Pengujian Parsial (Uji – t)

Coefficients ^a		
Model	T	Sig.
1 (Constant)	4.834	.000
Perilaku Wirausaha (X1)	9.794	.000
Keunggulan Bersaing (X2)	8.297	.000

a. Dependent Variable: Keberhasilan Usaha (Y)

Sumber: Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

Berdasarkan tabel 4.11, maka terdapat beberapa hal yang dapat dijelaskan dalam uraian berikut ini:

H₁: Adanya pengaruh Perilaku Wirausaha terhadap Keberhasilan UMKM kelontong di kelurahan Medan Barat.

Variabel Perilaku Wirausaha memiliki nilai t_{hitung} sebesar 9,794. Hal ini berarti Perilaku Wirausaha memberikan pengaruh positif terhadap Keberhasilan UMKM kelontong di kelurahan Medan Barat. Nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$, yaitu $9,794 > 1,9729$ Maka dalam hal ini H_a diterima sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel X₁, yaitu Perilaku Wirausaha berpengaruh secara parsial terhadap Keberhasilan UMKM kelontong di kelurahan Medan Barat. Nilai signifikansi variabel Perilaku Wirausaha sebesar 0,000 yang artinya lebih kecil dari 0,05 sehingga dapat dikatakan Perilaku Wirausaha signifikan. Berdasarkan hasil pengujian maka dapat disimpulkan bahwa Perilaku Wirausaha berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap Keberhasilan UMKM kelontong di kelurahan Medan Barat. Dapat disimpulkan juga bahwa H₁ didukung.

H₂: Adanya pengaruh Keunggulan Bersaing terhadap Keberhasilan UMKM kelontong di kelurahan Medan Barat.

Variabel Keunggulan Bersaing memiliki nilai t_{hitung} sebesar 8,297. Hal ini berarti Keunggulan Bersaing memberikan pengaruh positif terhadap Keberhasilan UMKM kelontong di kelurahan Medan Barat. Nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$, yaitu $8,297 > 1,9729$ Maka dalam hal ini H_a diterima sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel X_2 , yaitu Keunggulan Bersaing berpengaruh secara parsial terhadap Keberhasilan UMKM kelontong di kelurahan Medan Barat. Nilai signifikansi variabel Keunggulan Bersaing sebesar 0,000 yang artinya lebih kecil dari 0,05 sehingga dapat dikatakan Keunggulan Bersaing signifikan. Berdasarkan hasil pengujian maka dapat disimpulkan bahwa Keunggulan Bersaing berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap Keberhasilan UMKM kelontong di kelurahan Medan Barat. Dapat disimpulkan juga bahwa H_2 didukung.

4.2.5.2 Uji F (Uji Simultan)

Uji F pada dasarnya digunakan untuk menguji pengaruh dimensi variabel bebas secara serempak terhadap variabel terikat. Bentuk pengujiannya adalah sebagai berikut:

1. $H_0: b_1, b_2 = 0$, Artinya Perilaku Wirausaha dan Keunggulan Bersaing secara simultan tidak berpengaruh terhadap Keberhasilan UMKM kelontong di kelurahan Medan Barat.

2. $H_a: b_1, b_2 \neq 0$, Artinya Perilaku Wirausaha dan Keunggulan Bersaing secara simultan tidak berpengaruh terhadap Keberhasilan UMKM kelontong di kelurahan Medan Barat.

Pengujian hipotesis dengan uji F dalam penelitian ini menggunakan tingkat signifikansi 5%. Adapun ketentuan pengujian hipotesis dengan uji F adalah sebagai berikut:

1. Jika $F_{hitung} < F_{tabel}$ maka H_0 diterima atau H_a ditolak.
2. Jika $F_{hitung} > F_{tabel}$ maka H_a diterima atau H_0 ditolak.

Dalam menentukan nilai F_{tabel} diperlukan adanya derajat kebebasan dengan rumus sebagai berikut:

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

$$df \text{ (penyebut)} = n - k = 188 - 3 = 185$$

Keterangan:

df = Derajat kebebasan (*degree of freedom*)

n = Jumlah sampel

k = Jumlah seluruh variabel bebas dan variabel terikat.

Nilai dari F_{tabel} sebesar 3,04. Selanjutnya nilai dari F_{tabel} dibandingkan dengan nilai F_{hitung} . Hasil dari F_{hitung} dapat dilihat melalui tabel 4.12:

Tabel 4.12
Hasil Pengujian Simultan (Uji – F)

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	3664.520	2	1832.260	132.343	.000 ^b
	Residual	2561.283	185	13.845		
	Total	6225.803	187			

a. Dependent Variable: Keberhasilan Usaha (Y)

b. Predictors: (Constant), Keunggulan Bersaing (X2), Perilaku Wirausaha (X1)

Sumber: Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

H₃: Adanya pengaruh Perilaku Wirausaha dan Keunggulan Bersaing terhadap Keberhasilan UMKM kelontong di kelurahan Medan Barat.

Pada tabel 4.12 dapat diketahui bahwa nilai F_{hitung} lebih besar dari F_{tabel} , yaitu $132,343 > 3,04$, maka H_0 ditolak atau H_a diterima serta nilai sigfikansi sebesar 0,000 lebih kecil dari 0,05. Berdasarkan hasil pengujian, dapat disimpulkan bahwa seluruh variabel bebas yaitu Perilaku Wirausaha dan Keunggulan Bersaing secara simultan memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap Keberhasilan UMKM kelontong di kelurahan Medan Barat. Dapat disimpulkan juga bahwa H_3 didukung.

4.2.6 Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi (R^2) pada dasarnya berfungsi untuk mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel *dependen*. Nilai koefisien determinasi adalah antara nol sampai satu ($0 < R^2 < 1$). Nilai R^2 yang mendekati satu berarti variabel – variabel *independen* memberikan hampir semua

informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel *dependen*. Berikut hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2) pada tabel 4.13 berikut:

Tabel 4.13
Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.767 ^a	.589	.584	3.721

a. Predictors: (Constant), Keunggulan Bersaing (X2), Perilaku Wirausaha (X1)

Sumber: Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

Hasil perhitungan pada tabel 4.13 diketahui bahwa koefisien determinasi atau *R Square* yang digunakan untuk mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel *dependen* adalah sebesar 0,589, yang artinya variabel Keberhasilan Usaha dapat dijelaskan oleh variabel Perilaku Wirausaha dan Keunggulan Bersaing sebesar 58,9% dan sisanya sebesar 41,1% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini, seperti pengalaman usaha, kreativitas, inovasi, kepemimpinan, dan modal usaha.

4.3 Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan maka dalam pembahasan ini peneliti akan membahas mengenai Perilaku Wirausaha dan Keunggulan Bersaing terhadap Keberhasilan UMKM kelontong di Kelurahan Medan Barat.

1 Pengaruh Perilaku Wirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha

Dari pengujian hipotesis secara parsial diketahui bahwa Perilaku Wirausaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keberhasilan UMKM kelontong di Kelurahan Medan Barat. Hal tersebut dapat terjawab karena perilaku

dari pemilik UMKM kelontong di Kelurahan Medan Barat yang memiliki karakter berani mengambil risiko dalam hal penyediaan *stock* barang atau kelengkapan produk untuk dijual sehingga konsumen yang datang berkunjung tetap dihadapkan berbagai pilihan alternatif. Hal ini tentu saja membuat konsumen tetap melakukan pembelian sehingga pemilik UMKM dapat dikatakan telah berhasil mempertahankan kelangsungan usahanya melalui perilaku yang dimilikinya tersebut, yaitu perilaku yang berani mengambil risiko.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Syaifudin (2020) dengan judul penelitian Analisis Perilaku Kewirausahaan dan Pengaruhnya Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Usaha Kecil Menengah Bawang Goreng di Kecamatan Dringu, Kabupaten Probolinggo dimana hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel Perilaku Kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keberhasilan Usaha pada usaha kecil menengah bawang goreng di Kecamatan Dringu, Kabupaten Probolinggo.

2. Pengaruh Keunggulan Bersaing Terhadap Keberhasilan Usaha

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis secara parsial diketahui bahwa besarnya variabel Keunggulan Bersaing berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keberhasilan UMKM kelontong di Kelurahan Medan Barat. Hal tersebut dikarenakan salah satu komponen keunggulan bersaing yang dimiliki oleh setiap kelontong di Kelurahan Medan Barat adalah harga jual produk yang ditetapkan memiliki harga yang lebih terjangkau dibandingkan dengan *mini market* yang ada di daerah tersebut sehingga konsumen akan tetap melakukan pembelian di

kelontong meskipun sudah sangat banyak kehadiran *mini market* di daerah tersebut. Maka dalam hal ini keberadaan mini market ataupun pasar swalayan bukan menjadi hambatan bagi setiap pemilik UMKM kelontong untuk mencapai keunggulan bersaing dan meraih keberhasilan dalam berwirausaha.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Frans, dkk (2020) dengan judul penelitian Pengaruh Orientasi Kewirausahaan dan Keunggulan Bersaing Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Rumah Makan Dendeng Batokok di Provinsi Jambi dimana hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel Keunggulan Bersaing secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keberhasilan Usaha pada Rumah Makan Dendeng Batokok di Provinsi Jambi.

3. Pengaruh Perilaku Wirausaha dan Keunggulan Bersaing Terhadap Keberhasilan Usaha

Berdasarkan hasil dari pengujian hipotesis secara simultan diketahui bahwa hasil uji – F menunjukkan variabel Perilaku Wirausaha dan Keunggulan Bersaing secara simultan berpengaruh terhadap Keberhasilan UMKM kelontong di kelurahan Medan Barat dan pengaruhnya dapat terlihat dari nilai *R square* atau koefisien determinasi di mana variabel Perilaku Wirausaha dan Keunggulan Bersaing dapat menjelaskan pengaruhnya terhadap Keberhasilan UMKM.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Sunijati dan Putri (2021) dengan judul penelitian Pengaruh Pengalaman Usaha, Perilaku Kewirausahaan, dan Karakteristik Kewirausahaan Terhadap Keberhasilan

Usaha Tenun Ulos di Kabupaten Toba dimana hasil penelitian menunjukkan bahwa Pengalaman Usaha, Perilaku Kewirausahaan, dan Karakteristik Kewirausahaan secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keberhasilan Usaha tenun ulos di Kabupaten Toba.

Hasil penelitian ini juga sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Sukma, dkk (2022) dengan judul penelitian Kajian Empiris: Karakteristik Kewirausahaan dan Keunggulan Bersaing Terhadap Keberhasilan Berwirausaha dimana hasil penelitian menunjukkan bahwa Karakteristik Kewirausahaan dan Keunggulan Bersaing secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keberhasilan Berwirausaha.

BAB V

KESIMPULAN, IMPLIKASI MANAJERIAL, DAN SARAN AKADEMIS

5.1 Kesimpulan

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

1. Hasil uji – t menunjukkan bahwa Perilaku Wirausaha secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keberhasilan UMKM kelontong di Kelurahan Medan Barat.
2. Hasil uji – t menunjukkan bahwa Keunggulan Bersaing secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keberhasilan UMKM kelontong di Kelurahan Medan Barat.
3. Hasil uji - F menunjukkan bahwa Perilaku Wirausaha dan Keunggulan Bersaing secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keberhasilan UMKM di Kelurahan Medan Barat.
4. Hasil uji koefisien determinasi atau *R square* menunjukkan bahwa Perilaku Wirausaha dan Keunggulan Bersaing dapat menjelaskan variabel Keberhasilan UMKM kelontong di Kelurahan Medan Barat sebesar 58,9%.

5.2 Implikasi Manajerial

Berdasarkan analisa yang telah peneliti lakukan, maka hasil implikasi yang dapat diberikan kepada pemilik UMKM kelontong di Kelurahan Medan Barat adalah sebagai berikut:

1. Pemilik UMKM kelontong perlu memperhatikan perilakunya dalam menjalankan usaha terhadap keberhasilan usaha dengan memperhatikan:
 - a. Pemilik UMKM kelontong dapat mempertahankan perilaku yang berani mengambil resiko, seperti dalam hal menyediakan barang di toko yang banyak dan bervariasi.
 - b. Pemilik UMKM kelontong disarankan memiliki perilaku yang selalu optimis atau memiliki semangat dalam melakukan pekerjaan sehingga dengan penggabungan dua komponen ini dapat membuat usaha yang dirintis terus berkembang dan mengalami peningkatan yang pesat dari waktu ke waktu.
2. Pemilik UMKM kelontong perlu memperhatikan Keunggulan Bersaing terhadap Keberhasilan UMKM kelontong di kelurahan Medan Barat dengan cara:
 - a. Pemilik UMKM kelontong dapat lebih mempertahankan harga jual produk yang ditawarkan sesuai dengan manfaat yang bisa dirasakan pelanggan sehingga konsumen yang melakukan pembelian produk tidak merasa kecewa karena produk yang dibeli masih belum memenuhi standar kualitas dan harga yang diharapkan konsumen.
 - b. Pemilik UMKM kelontong disarankan dapat memperhatikan setiap produk konsumsi yang dijual di toko kelontong agar memiliki tanggal kadaluarsa di kemasannya sehingga konsumen tidak ragu ketika melakukan pembelian produk konsumsi tersebut.

5.3 Saran Akademis

Saran akademis yang peneliti berikan adalah sebagai berikut:

1. Menambah Variabel Penelitian

Untuk peneliti selanjutnya yang ingin melanjutkan penelitian yang telah peneliti lakukan saat ini, disarankan dapat melanjutkan penelitian ini menggunakan variabel – variabel lain yang dapat mempengaruhi Keberhasilan Usaha, seperti pengalaman usaha, kreativitas, inovasi, kepemimpinan, dan modal usaha.

2. Perluasan Cakupan Geografis

Salah satu keterbatasan dalam penelitian ini adalah responden yang kurang beragam karena pembagian kuesioner hanya diambil dari beberapa pemilik UMKM kelontong saja. Diharapkan untuk peneliti selanjutnya dapat memperluas cakupan dari responden yang diteliti.

3. Menambah Jumlah Responden

Sehubungan dengan keterbatasan waktu, peneliti hanya mengambil 188 pemilik UMKM kelontong sebagai responden penelitian. Diharapkan peneliti selanjutnya dapat meningkatkan jumlah sampel penelitian sehingga lebih 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., Januariy, W., Leonardi, N., & Sianturi, R. A. (2023). PELATIHAN PEMASARAN BERBASIS E-COMMERCE PADA PRODUK KAIN ECOPRINT HASIL IMPLEMENTASI P5 DI PERGURUAN SMA WR SUPRATMAN 1 MEDAN. *Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat METHABDI*, 3(2), 191-194.
- Gultom, P., Manik, D. E. M., Nainggolan, E., Gea, S. K., & Hoki, F. (2023). WORKSHOP SENI MERANGKAI BUNGA SEBAGAI PELUANG USAHA KREATIF BAGI IBU-IBU JEMAAT GKPI KHUSUS TELADAN. *Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat METHABDI*, 3(1), 89-93.
- Gustina, I. (2019). PENGARUH PERSONAL SELLING DAN WORD OF MOUTH TERHADAP PENGAMBILAN KEPUTUSAN MAHASISWA MEMILIH KULIAH DI STIE EKA PRASETYA. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya Penelitian Ilmu Manajemen*, 5(1), 60-67.
- 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 Skinso 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.

Lampiran 1 Kuesioner

PENGARUH PERILAKU WIRAUSAHA DAN KEUNGGULAN BERSAING TERHADAP KEBERHASILAN UMKM KELONTONG DI KELURAHAN MEDAN BARAT

Responden yang terhormat,
Saya mohon kesediaan Anda untuk menjawab pertanyaan maupun pernyataan pada kuesioner penelitian saya dalam rangka menyelesaikan tugas akhir saya. Atas perhatian dan kerja samanya, saya ucapkan terima kasih.

Identitas Responden

1. Nama :
2. Jenis Kelamin : ☐ Laki – laki
☐ Perempuan
3. Umur : ☐ Di Bawah 30 Tahun
☐ 31 Tahun s/d 40 Tahun
☐ 41 Tahun s/d 50 Tahun
☐ Di Atas 50 Tahun
4. Lama Usaha : ☐ 2 tahun
☐ 3 – 5 tahun
☐ 6 – 10 tahun
☐ Lebih dari 10 tahun

Petunjuk dalam pengisian kuesioner

Bapak/Ibu diharapkan hanya memilih salah satu jawaban yang paling benar dengan memberikan tanda silang (X) pada salah satu jawaban tersebut.

Pilihan jawaban: SS = Sangat Setuju

S = Setuju

KS = Kurang Setuju

TS = Tidak Setuju

STS = Sangat Tidak Setuju

1. KEBERHASILAN USAHA (Y)

No.	Pernyataan	SS	S	KS	TS	STS
1.	Banyaknya jumlah pembeli membuat saya mendapatkan laba yang banyak.					
2.	Pengelolaan usaha yang baik mampu membuat omzet usaha saya tidak akan mengalami penurunan.					
3.	Jika saya mampu mendistribusikan produk pesanan pelanggan secara efektif dapat membuat saya menghemat biaya sehingga laba usaha yang saya peroleh dapat lebih maksimal.					
4.	Saya tidak boleh menunda waktu dalam mengirimkan barang pesanan pelanggan dalam rangka efisiensi waktu.					
5.	Jika saya mampu menciptakan seperangkat keunggulan yang tidak dimiliki toko kelontong lainnya tentunya akan membuat pelanggan lebih tertarik dan senang berbelanja di toko kelontong saya.					
6.	Banyaknya pembeli yang mengunjungi toko kelontong saya meskipun sudah cukup banyak pesaing di sekitar membuktikan toko kelontong yang saya rintis berhasil di pasaran.					
7.	Saya harus memiliki pengalaman dan pengetahuan yang banyak dalam dunia bisnis.					
8.	Dengan memiliki pengetahuan yang banyak dalam dunia bisnis akan membuat usaha kelontong yang saya rintis bisa sukses dari masa ke masa.					
9.	Sudah menjadi keharusan bagi saya untuk tidak menjual barang yang cacat fisik ataupun produk konsumsi yang sudah kadaluarsa.					
10.	Saya dan para karyawan di toko kelontong memiliki etika yang baik,					

No.	Pernyataan	SS	S	KS	TS	STS
	baik dalam hal berperilaku ataupun dalam hal bertutur kata.					

2. PERILAKU WIRAUSAHA (X₁)

No.	Pernyataan	SS	S	KS	TS	STS
1.	Saya harus memiliki karakter yang berani mengambil resiko.					
2.	Perilaku yang berani mengambil resiko dalam diri saya dapat dilihat dari persediaan barang di toko yang sangat banyak dan bervariasi tanpa disadari apakah produk tersebut bisa laku atau tidak.					
3.	Saya harus memiliki karakter yang inovatif, yaitu mampu beradaptasi dengan perubahan lingkungan, seperti pemesanan barang oleh pelanggan yang bisa dilakukan melalui via WA dan pembayaran yang juga bisa dilakukan melalui via <i>transfer</i> sehingga pelanggan tidak perlu menghabiskan waktu untuk mengunjungi toko kelontong saya.					
4.	Saya harus selalu menerima gagasan atau ide baru dari pelanggan ataupun permintaan pasar dalam rangka mempertahankan kelangsungan dari usaha saya.					
5.	Baik saya maupun karyawan di usaha kelontong harus selalu optimis atau semangat dalam melakukan pekerjaan.					
6.	Saya sebagai pemilik kelontong harus melibatkan dirinya secara langsung dalam pengiriman barang ataupun dalam menagih hutang kepada pelanggan yang lupa membayar dalam rangka mempertahankan kelangsungan dari usaha yang saya rintis.					

3. KEUNGGULAN BERSAING (X₂)

No.	Pernyataan	SS	S	KS	TS	STS
1.	Seringkali harga menjadi bahan pertimbangan dari konsumen sebelum melakukan pembelian di toko kelontong saya.					
2.	Harga jual produk yang saya tawarkan sesuai dengan manfaat yang bisa dirasakan pelanggan.					
3.	Pelanggan merasa puas berbelanja di toko kelontong saya jika produk yang saya jual memiliki kualitas yang baik.					
4.	Pelanggan merasa senang bisa berbelanja di toko kelontong saya jika karyawan saya cepat dalam melayani pelanggan.					
5.	Pelanggan akan merasa puas dengan segala hal yang saya berikan di toko kelontong jika pelayanan yang saya berikan baik dan tepat waktu dalam mengirimkan barang.					
6.	Karena kepuasan tersebut, pelanggan akan merekomendasikan kepada orang lain untuk berbelanja di toko kelontong saya.					
7.	Sudah menjadi keharusan kalau berat barang di kemasan dengan berat barang yang sesungguhnya sesuai.					
8.	Setiap produk konsumsi yang dijual di toko kelontong saya wajib memiliki tanggal kadaluarsa di kemasannya.					
9.	Saya dan karyawan harus bersikap ramah dan sopan dalam menanggapi permintaan pelanggan.					
10.	Pelanggan tidak akan pernah merasa kecewa berbelanja di toko kelontong saya jika karyawan saya memiliki pola kerja yang teratur, teliti, dan jujur dalam menanggapi permintaan pelanggan.					

Lampiran 2 Tabulasi Data Uji Validitas dan Uji Reliabilitas

Pernyataan Perilaku Wirausaha (X ₁)							
No.	X11	X12	X13	X14	X15	X16	Total
1	4	4	5	4	4	4	25
2	4	3	5	4	4	4	24
3	4	4	4	4	4	4	24

Pernyataan Perilaku Wirausaha (X1)							
No.	X11	X12	X13	X14	X15	X16	Total
4	5	4	4	4	4	4	25
5	5	5	5	5	5	5	30
6	4	4	4	4	4	4	24
7	5	5	5	4	5	5	29
8	4	4	4	4	3	4	23
9	4	5	3	5	4	4	25
10	5	4	4	5	5	4	27
11	5	5	5	4	5	4	28
12	5	5	5	3	5	5	28
13	5	5	5	4	5	4	28
14	5	5	4	4	5	3	26
15	5	5	5	4	5	5	29
16	4	5	4	5	4	5	27
17	4	3	4	4	4	4	23
18	4	4	4	4	4	4	24
19	4	4	5	5	4	5	27
20	5	5	5	5	5	5	30
21	4	4	4	4	3	4	23
22	4	5	5	5	5	5	29
23	5	5	3	5	5	5	28
24	5	5	4	5	5	4	28
25	4	4	4	3	4	4	23
26	4	4	4	4	4	4	24
27	4	5	4	4	5	3	25
28	5	3	5	5	5	3	26
29	5	5	5	5	5	5	30
30	4	4	4	4	4	4	24

Pernyataan Keunggulan Bersaing (X2)											
No.	X21	X22	X23	X24	X25	X26	X27	X28	X29	X210	Total
1	4	5	5	5	5	4	5	5	4	5	47
2	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5	48
3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	39
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
6	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	38
7	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
8	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
9	5	5	4	4	3	4	5	5	5	5	45
10	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
11	4	4	4	5	4	5	4	5	4	4	43
12	4	5	4	5	5	5	3	5	4	5	45
13	4	5	4	4	5	5	5	5	4	5	46
14	5	5	4	5	5	5	5	5	3	5	47
15	4	5	5	5	5	4	5	5	4	5	47

Pernyataan Keberhasilan Usaha (Y)											
No.	Y11	Y12	Y13	Y14	Y15	Y16	Y17	Y18	Y19	Y110	Total
27	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
28	5	5	5	4	1	3	5	5	5	5	43
29	5	5	5	4	3	3	5	5	5	5	45
30	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40

Lampiran 3 Hasil Analisis Data Validitas Perilaku Wirausaha (X1)

		Correlations							
		X11	X12	X13	X14	X15	X16	Total	
X11	Pearson Correlation	1	.443*	.317	.205	.753**	.188	.727**	
	Sig. (2-tailed)		.014	.088	.277	.000	.319	.000	
	N	30	30	30	30	30	30	30	
X12	Pearson Correlation	.443*	1	.050	.206	.555**	.425*	.708**	
	Sig. (2-tailed)	.014		.794	.275	.001	.019	.000	
	N	30	30	30	30	30	30	30	
X13	Pearson Correlation	.317	.050	1	-.028	.379*	.308	.519**	
	Sig. (2-tailed)	.088	.794		.882	.039	.098	.003	
	N	30	30	30	30	30	30	30	
X14	Pearson Correlation	.205	.206	-.028	1	.287	.268	.496**	
	Sig. (2-tailed)	.277	.275	.882		.125	.152	.005	
	N	30	30	30	30	30	30	30	
X15	Pearson Correlation	.753**	.555**	.379*	.287	1	.173	.805**	
	Sig. (2-tailed)	.000	.001	.039	.125		.361	.000	
	N	30	30	30	30	30	30	30	
X16	Pearson Correlation	.188	.425*	.308	.268	.173	1	.622**	
	Sig. (2-tailed)	.319	.019	.098	.152	.361		.000	
	N	30	30	30	30	30	30	30	
Total	Pearson Correlation	.727**	.708**	.519**	.496**	.805**	.622**	1	

X25	Pearson Correlation	.534**	.551**	.523**	.755**	1	.525**	.279	.534**	.074	.551**	.698**
	Sig. (2-tailed)	.002	.002	.003	.000		.003	.135	.002	.699	.002	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X26	Pearson Correlation	.486**	.726**	.576**	.593**	.525**	1	.307	.713**	.385*	.726**	.782**
	Sig. (2-tailed)	.006	.000	.001	.001	.003		.099	.000	.036	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X27	Pearson Correlation	.323	.509**	.483**	.299	.279	.307	1	.598**	.238	.509**	.609**
	Sig. (2-tailed)	.082	.004	.007	.109	.135	.099		.000	.206	.004	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X28	Pearson Correlation	.483**	.809**	.663**	.707**	.534**	.713**	.598**	1	.362*	.809**	.865**
	Sig. (2-tailed)	.007	.000	.000	.000	.002	.000	.000		.049	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X29	Pearson Correlation	.515**	.448*	.536**	.171	.074	.385*	.238	.362*	1	.448*	.552**
	Sig. (2-tailed)	.004	.013	.002	.367	.699	.036	.206	.049		.013	.002
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X210	Pearson Correlation	.563**	1.000**	.753**	.605**	.551**	.726**	.509**	.809**	.448*	1	.903**
	Sig. (2-tailed)	.001	.000	.000	.000	.002	.000	.004	.000	.013		.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Total	Pearson Correlation	.728**	.903**	.845**	.758**	.698**	.782**	.609**	.865**	.552**	.903**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.002	.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 6 Hasil Analisis Data Reliabilitas Keunggulan Bersaing (X2)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.914	10

Lampiran 7 Hasil Analisis Data Validitas Keberhasilan Usaha (Y)

Correlations												
		Y11	Y12	Y13	Y14	Y15	Y16	Y17	Y18	Y19	Y110	Total
Y11	Pearson Correlation	1	.683**	.675**	.367*	.011	.054	.472**	.486**	.675**	.598**	.718**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.046	.954	.778	.008	.007	.000	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Y12	Pearson Correlation	.683**	1	.665**	.269	.145	.117	.618**	.489**	.526**	.376*	.712**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.150	.445	.537	.000	.006	.003	.041	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Y13	Pearson Correlation	.675**	.665**	1	.484**	-.040	.083	.636**	.503**	.569**	.503**	.716**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.007	.833	.661	.000	.005	.001	.005	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Y14	Pearson Correlation	.367*	.269	.484**	1	.228	.268	.354	.419*	.484**	.280	.605**
	Sig. (2-tailed)	.046	.150	.007		.226	.152	.055	.021	.007	.135	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Y15	Pearson Correlation	.011	.145	-.040	.228	1	.699**	-.029	-.023	-.040	-.162	.375*
	Sig. (2-tailed)	.954	.445	.833	.226		.000	.878	.903	.833	.393	.041
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Y16	Pearson Correlation	.054	.117	.083	.268	.699**	1	.190	.225	.176	.000	.521**

	Sig. (2-tailed)	.778	.537	.661	.152	.000		.316	.232	.352	1.000	.003
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Y17	Pearson Correlation	.472**	.618**	.636**	.354	-.029	.190	1	.672**	.636**	.435*	.716**
	Sig. (2-tailed)	.008	.000	.000	.055	.878	.316		.000	.000	.016	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Y18	Pearson Correlation	.486**	.489**	.503**	.419*	-.023	.225	.672**	1	.735**	.625**	.755**
	Sig. (2-tailed)	.007	.006	.005	.021	.903	.232	.000		.000	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Y19	Pearson Correlation	.675**	.526**	.569**	.484**	-.040	.176	.636**	.735**	1	.851**	.814**
	Sig. (2-tailed)	.000	.003	.001	.007	.833	.352	.000	.000		.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Y110	Pearson Correlation	.598**	.376*	.503**	.280	-.162	.000	.435*	.625**	.851**	1	.645**
	Sig. (2-tailed)	.000	.041	.005	.135	.393	1.000	.016	.000	.000		.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Total	Pearson Correlation	.718**	.712**	.716**	.605**	.375*	.521**	.716**	.755**	.814**	.645**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.041	.003	.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 8 Hasil Analisis Data Reliabilitas Keberhasilan Usaha (Y)

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.824	10

Lampiran 9 Tabulasi Kuesioner Responden

Nomor Butir Kuesioner - Perilaku Wirausaha (X1)							
No.	X11	X12	X13	X14	X15	X16	Total
1	2	2	4	4	4	3	19
2	5	5	2	3	3	5	23
3	4	4	1	1	1	5	16
4	5	5	2	2	2	2	18
5	4	4	2	2	2	3	17
6	5	4	2	2	2	2	17
7	4	3	3	3	3	4	20
8	4	3	3	3	3	3	19
9	4	4	4	4	4	4	24
10	2	5	5	4	5	5	26
11	4	2	2	2	2	4	16
12	4	5	4	4	2	2	21
13	4	4	4	5	5	5	27
14	5	5	5	5	4	3	27
15	4	4	5	5	5	5	28
16	4	5	5	5	5	5	29
17	4	4	5	5	5	5	28
18	5	5	5	5	5	4	29
19	4	4	4	5	5	5	27
20	3	5	5	5	4	4	26
21	4	4	3	4	4	4	23
22	3	4	3	3	3	3	19
23	4	2	2	2	5	4	19
24	5	5	4	4	2	3	23
25	3	4	5	4	3	4	23
26	4	5	4	4	1	2	20
27	4	5	5	2	2	1	19
28	4	5	4	4	3	3	23
29	4	4	5	5	4	4	26
30	4	5	4	2	2	3	20
31	4	3	2	2	5	5	21
32	4	5	4	4	2	4	23
33	4	4	5	4	4	5	26
34	4	5	4	3	5	3	24
35	4	4	4	4	2	4	22
36	4	5	4	5	4	5	27
37	3	4	5	5	5	5	27
38	4	5	5	5	4	4	27
39	4	5	5	4	4	4	26
40	4	5	4	4	5	4	26
41	4	5	5	4	4	4	26
42	4	5	4	5	5	5	28
43	4	5	5	5	5	5	29
44	5	5	4	5	4	5	28

Nomor Butir Kuesioner - Perilaku Wirausaha (X1)							
No.	X11	X12	X13	X14	X15	X16	Total
45	4	4	5	5	5	5	28
46	5	5	5	4	4	3	26
47	4	5	5	5	4	4	27
48	5	5	5	3	4	3	25
49	4	3	5	3	3	3	21
50	4	5	2	1	1	2	15
51	5	4	1	1	1	2	14
52	4	2	4	4	4	4	22
53	4	4	2	4	4	4	22
54	4	4	4	2	4	3	21
55	5	5	5	1	1	2	19
56	4	5	2	2	3	2	18
57	5	5	2	2	2	3	19
58	3	2	2	2	5	4	18
59	3	5	5	1	2	3	19
60	4	4	4	2	3	4	21
61	5	5	5	2	1	1	19
62	5	5	5	2	2	1	20
63	5	5	4	3	4	4	25
64	4	4	4	4	4	4	24
65	5	5	2	2	4	4	22
66	5	5	3	5	2	4	24
67	5	3	5	5	2	2	22
68	4	4	4	4	2	4	22
69	5	5	5	5	2	2	24
70	4	5	5	3	4	5	26
71	5	5	5	5	2	3	25
72	4	4	4	4	4	4	24
73	3	5	5	2	3	4	22
74	4	4	4	4	4	5	25
75	5	5	5	4	2	3	24
76	4	4	4	3	4	4	23
77	5	5	2	2	4	4	22
78	5	5	5	4	1	2	22
79	4	4	4	3	4	4	23
80	4	4	4	2	2	2	18
81	4	4	4	4	1	4	21
82	3	5	5	4	5	1	23
83	4	4	4	4	4	4	24
84	4	4	4	4	1	4	21
85	4	3	4	4	3	1	19
86	4	4	4	4	1	4	21
87	3	5	5	4	1	1	19
88	4	4	4	1	4	4	21
89	4	4	4	4	1	3	20
90	5	5	5	5	2	1	23

Nomor Butir Kuesioner - Perilaku Wirausaha (X1)							
No.	X11	X12	X13	X14	X15	X16	Total
91	5	5	5	5	3	1	24
92	4	4	3	3	5	5	24
93	5	5	5	5	4	4	28
94	4	4	4	5	5	5	27
95	5	4	5	4	4	4	26
96	4	4	4	4	4	4	24
97	5	4	3	3	2	3	20
98	4	4	4	2	3	2	19
99	5	4	5	5	2	2	23
100	4	4	4	4	5	5	26
101	5	4	5	5	2	2	23
102	4	4	4	2	1	1	16
103	4	4	4	1	1	4	18
104	4	4	4	3	1	1	17
105	5	4	5	1	1	1	17
106	3	3	4	4	1	5	20
107	5	4	5	2	2	1	19
108	4	4	4	4	4	4	24
109	5	4	5	3	5	4	26
110	4	4	5	1	1	1	16
111	5	4	1	2	5	4	21
112	5	5	5	2	5	5	27
113	4	4	5	4	5	5	27
114	4	4	5	5	5	5	28
115	5	4	5	5	5	5	29
116	4	4	5	5	5	5	28
117	5	5	5	5	5	4	29
118	4	5	5	5	4	4	27
119	4	4	4	4	5	5	26
120	4	4	4	4	3	4	23
121	4	4	4	2	2	3	19
122	4	4	2	2	3	4	19
123	3	4	5	5	3	3	23
124	4	5	5	3	3	3	23
125	5	3	3	3	3	3	20
126	3	3	3	3	4	3	19
127	5	4	5	4	2	3	23
128	4	4	5	5	4	4	26
129	3	4	5	4	2	2	20
130	4	4	4	4	3	2	21
131	5	4	5	5	2	2	23
132	4	3	4	4	3	5	23
133	5	4	5	2	1	2	19
134	4	4	4	3	4	4	23
135	4	4	4	5	5	4	26
136	4	4	3	4	3	2	20

Nomor Butir Kuesioner - Perilaku Wirausaha (X1)							
No.	X11	X12	X13	X14	X15	X16	Total
137	5	4	5	2	2	3	21
138	4	4	4	3	4	4	23
139	5	4	4	5	4	4	26
140	4	4	5	5	4	4	26
141	5	4	5	2	2	1	19
142	4	4	3	4	4	4	23
143	3	4	1	1	3	4	16
144	4	4	4	4	1	1	18
145	5	4	5	1	1	1	17
146	4	4	1	1	3	4	17
147	5	4	5	4	1	1	20
148	5	5	5	1	2	1	19
149	5	4	5	5	1	4	24
150	4	4	4	5	5	4	26
151	4	4	4	2	1	1	16
152	5	5	5	2	2	2	21
153	5	4	5	3	5	5	27
154	3	5	4	5	5	5	27
155	5	4	5	5	5	4	28
156	5	4	5	5	5	5	29
157	5	5	5	5	4	4	28
158	4	5	5	5	5	5	29
159	5	4	3	5	5	5	27
160	4	4	4	4	5	5	26
161	5	4	5	3	3	3	23
162	4	4	4	4	1	2	19
163	3	4	5	5	1	1	19
164	4	5	5	1	4	4	23
165	5	4	5	5	1	3	23
166	4	5	4	5	1	1	20
167	4	4	4	1	1	5	19
168	4	5	5	4	4	1	23
169	4	4	4	4	5	5	26
170	4	4	4	2	2	4	20
171	5	4	5	5	1	1	21
172	4	4	4	1	5	5	23
173	5	4	5	5	3	4	26
174	4	4	5	4	3	4	24
175	5	4	5	4	2	2	22
176	5	5	5	4	4	4	27
177	3	4	5	5	5	5	27
178	4	3	5	5	5	5	27
179	4	4	5	5	4	4	26
180	4	4	5	4	5	4	26
181	5	4	5	5	3	4	26
182	4	4	5	5	5	5	28

Nomor Butir Kuesioner - Perilaku Wirausaha (X1)							
No.	X11	X12	X13	X14	X15	X16	Total
183	5	5	5	5	5	4	29
184	4	4	5	5	5	5	28
185	5	5	5	5	4	4	28
186	3	5	5	5	4	4	26
187	5	4	5	5	4	4	27
188	4	4	4	4	5	4	25

Nomor Butir Kuesioner - Keunggulan Bersaing (X2)											
No.	X21	X22	X23	X24	X25	X26	X27	X28	X29	X210	Total
1	2	2	2	2	2	2	2	5	4	4	27
2	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	32
3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	20
4	4	4	3	2	2	2	2	2	2	2	25
5	4	4	1	1	1	4	1	4	4	4	28
6	5	5	5	4	1	1	1	1	1	1	25
7	4	5	4	1	1	1	1	5	5	4	31
8	4	4	4	4	5	1	1	1	1	1	26
9	4	4	4	4	1	1	1	1	1	4	25
10	4	4	4	4	4	5	5	2	2	2	36
11	4	4	4	4	1	1	1	1	1	3	24
12	4	4	4	4	4	2	2	1	1	1	27
13	4	4	4	4	4	4	4	1	2	4	35
14	5	4	4	5	4	3	4	1	1	4	35
15	4	4	4	3	4	4	1	3	4	4	35
16	4	4	4	4	4	4	4	1	4	4	37
17	4	4	3	4	4	4	4	4	2	1	34
18	5	3	5	5	3	5	2	1	1	5	35
19	4	4	4	4	4	4	4	1	2	1	32
20	4	4	4	4	4	4	4	2	2	1	33
21	5	5	5	5	5	2	1	1	1	1	31
22	3	5	5	5	5	1	1	2	2	1	30
23	3	4	4	4	2	2	1	1	1	1	23
24	4	4	4	4	4	3	1	1	1	1	27
25	4	4	4	4	4	2	2	3	2	1	30
26	4	4	4	4	4	5	1	1	1	2	30
27	4	4	4	4	4	1	1	1	2	1	26
28	4	4	2	1	1	1	1	1	1	4	20
29	4	4	1	1	1	5	5	3	4	4	32
30	4	4	2	1	1	1	1	1	1	4	20
31	4	4	1	1	2	2	2	4	4	4	28
32	4	4	4	1	1	1	1	5	4	4	29
33	4	4	4	4	4	5	1	1	1	1	29
34	4	4	3	4	4	1	4	4	4	4	36
35	4	4	4	4	4	4	1	1	1	4	31
36	3	4	4	3	5	5	5	2	2	2	35

Nomor Butir Kuesioner - Keunggulan Bersaing (X2)											
No.	X21	X22	X23	X24	X25	X26	X27	X28	X29	X210	Total
37	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4	38
38	4	4	4	4	4	4	4	4	1	1	34
39	5	4	4	4	3	4	4	3	1	1	33
40	4	4	4	4	4	4	4	2	2	4	36
41	4	4	4	4	4	5	3	4	4	1	37
42	4	4	4	4	4	4	4	4	2	1	35
43	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	39
44	4	4	4	4	5	5	5	4	1	1	37
45	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	39
46	4	4	4	5	5	5	5	1	1	2	36
47	4	4	4	4	4	5	4	4	4	1	38
48	4	4	4	4	5	5	4	1	1	1	33
49	3	5	5	4	4	5	1	1	2	1	31
50	4	4	4	4	4	2	1	1	1	1	26
51	4	4	4	4	4	1	1	1	2	1	26
52	3	4	4	4	4	4	4	2	1	1	31
53	4	4	4	4	5	3	4	1	2	1	32
54	4	4	4	4	4	5	1	1	1	1	29
55	4	4	4	4	4	1	1	2	2	1	27
56	4	4	3	4	4	4	1	1	2	1	28
57	4	4	4	4	4	2	1	1	1	4	29
58	4	4	4	1	1	1	1	1	1	1	19
59	4	3	1	1	1	1	5	5	4	4	29
60	4	4	4	4	4	1	1	1	1	1	25
61	4	4	4	4	1	1	1	1	2	5	27
62	4	4	4	4	4	4	1	1	1	1	28
63	4	4	4	4	4	1	1	1	1	3	27
64	4	4	4	4	3	4	5	1	1	1	31
65	4	4	4	4	4	4	1	1	1	1	28
66	3	4	4	4	4	4	5	1	1	1	31
67	4	4	4	4	4	4	1	4	4	4	37
68	4	4	4	4	4	2	2	1	1	1	27
69	4	4	4	4	4	4	3	1	1	1	30
70	4	4	4	4	5	5	1	2	2	5	36
71	5	5	4	5	5	5	2	2	2	1	36
72	5	5	5	5	5	1	1	2	2	5	36
73	4	4	4	4	4	4	5	3	4	4	40
74	4	4	4	4	4	4	1	4	4	4	37
75	4	4	4	4	4	4	4	1	5	4	38
76	4	4	4	4	4	3	4	4	1	1	33
77	4	4	4	4	4	4	4	4	2	1	35
78	4	3	5	4	5	2	2	2	1	1	29
79	4	4	4	4	4	4	1	1	1	1	28
80	4	4	3	2	1	1	1	1	1	1	19
81	4	4	4	1	1	1	1	1	4	4	25
82	3	4	4	5	4	5	2	2	1	1	31

Nomor Butir Kuesioner - Keunggulan Bersaing (X2)											
No.	X21	X22	X23	X24	X25	X26	X27	X28	X29	X210	Total
83	4	4	4	4	5	2	1	1	1	1	27
84	3	4	4	4	3	1	2	2	2	1	26
85	4	4	4	4	4	1	2	2	2	1	28
86	4	4	4	4	4	1	2	4	4	4	35
87	4	5	4	5	1	1	1	1	1	1	24
88	4	4	4	2	2	2	2	2	2	4	28
89	4	4	1	1	1	1	4	4	4	4	28
90	5	5	5	5	5	2	2	1	1	1	32
91	4	4	4	4	4	4	4	1	2	5	36
92	4	4	4	4	4	4	2	1	1	1	29
93	4	4	4	4	4	4	1	1	3	4	33
94	4	4	4	4	4	4	4	4	1	5	38
95	4	4	5	5	5	5	3	1	1	1	34
96	4	3	4	4	4	4	1	1	5	5	35
97	4	4	4	4	4	4	4	2	3	2	35
98	4	4	4	4	4	4	4	1	1	3	33
99	4	4	4	4	4	3	4	4	2	4	37
100	4	4	4	4	4	4	4	4	5	1	38
101	4	4	4	3	4	4	1	1	1	1	27
102	3	4	4	4	4	1	1	3	4	4	32
103	4	4	3	3	1	1	1	1	1	1	20
104	4	4	4	1	1	1	1	1	4	4	25
105	5	5	4	4	2	2	2	2	1	1	28
106	4	4	4	4	3	2	1	1	1	1	25
107	4	4	4	4	4	1	1	2	2	5	31
108	4	4	4	4	4	1	1	1	1	2	26
109	3	4	4	4	1	1	1	1	1	5	25
110	4	4	4	4	4	4	2	4	4	2	36
111	4	4	4	4	3	1	1	1	1	1	24
112	5	5	5	5	1	1	1	1	2	1	27
113	4	3	4	4	4	4	4	3	1	4	35
114	4	4	4	4	4	4	4	1	1	5	35
115	4	5	4	5	4	4	4	3	1	1	35
116	4	4	4	4	4	4	4	1	4	4	37
117	3	4	4	4	4	4	4	4	2	1	34
118	4	4	4	4	4	4	4	4	2	1	35
119	4	4	4	4	4	4	2	1	1	4	32
120	4	4	4	4	4	3	1	3	3	3	33
121	4	4	4	4	4	4	4	1	1	1	31
122	4	4	4	3	4	4	4	1	1	1	30
123	4	4	4	5	1	1	1	1	1	1	23
124	4	4	4	1	1	1	1	2	5	4	27
125	4	4	4	4	4	4	2	2	1	1	30
126	4	4	3	4	4	4	2	2	2	1	30
127	4	4	4	4	4	2	1	1	1	1	26
128	4	4	4	2	1	1	1	1	1	1	20

[illegible]

Nomor Butir Kuesioner - Keunggulan Bersaing (X2)											
No.	X21	X22	X23	X24	X25	X26	X27	X28	X29	X210	Total
175	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
176	4	4	4	4	5	5	4	4	5	4	43
177	4	4	4	4	5	5	4	4	3	4	41
178	4	4	4	4	5	5	4	4	5	3	42
179	4	4	4	4	5	5	4	4	5	4	43
180	4	4	4	4	5	5	3	4	5	4	42
181	4	4	4	4	5	5	4	3	5	4	42
182	4	4	4	4	5	3	4	4	5	4	41
183	3	4	4	3	5	5	4	4	5	4	41
184	4	3	4	4	5	5	4	4	5	4	42
185	4	4	4	4	5	5	4	4	5	4	43
186	4	4	4	4	5	5	4	4	5	4	43
187	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
188	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40

Nomor Butir Kuesioner - Keberhasilan Usaha (Y)											
No.	Y11	Y12	Y13	Y14	Y15	Y16	Y17	Y18	Y19	Y110	Total
1	3	3	3	2	2	2	2	5	4	4	30
2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
3	4	4	4	3	2	2	2	2	2	2	27
4	4	4	3	4	4	4	4	1	1	1	30
5	4	4	1	1	1	4	1	4	4	5	29
6	5	5	5	4	1	1	2	2	2	2	29
7	4	5	4	1	1	2	3	5	5	4	34
8	4	4	4	4	5	1	2	3	3	2	32
9	4	4	4	4	1	4	4	4	4	3	36
10	5	5	5	5	5	5	5	3	2	2	42
11	4	4	4	4	1	1	1	3	3	2	27
12	4	4	4	4	4	2	1	3	3	3	32
13	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	45
14	5	4	4	5	5	5	5	5	4	2	44
15	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	46
16	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	48
17	4	5	5	5	5	5	5	4	1	5	44
18	5	3	5	5	4	5	5	5	5	5	47
19	4	4	4	5	5	4	4	4	4	5	43
20	4	4	4	4	5	5	5	4	4	5	44
21	5	5	5	5	5	2	5	5	1	1	39
22	3	5	5	5	5	1	1	2	5	1	33
23	3	4	4	4	2	2	1	1	2	5	28
24	4	4	4	4	4	3	1	1	5	5	35
25	4	4	4	4	4	2	2	5	5	5	39
26	4	4	4	4	4	5	1	4	3	1	34
27	4	4	4	4	4	1	1	1	3	4	30
28	4	4	2	1	1	1	4	5	5	4	31

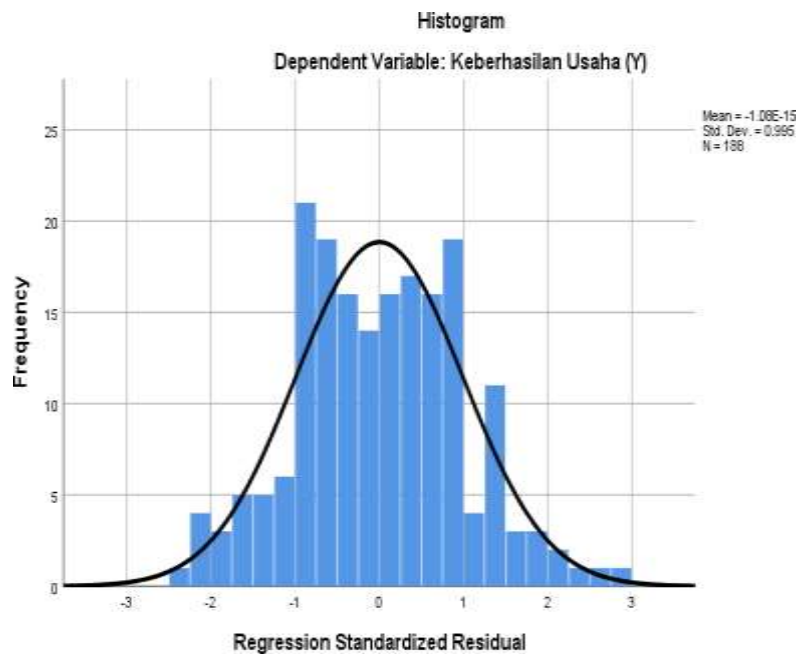
Nomor Butir Kuesioner - Keberhasilan Usaha (Y)											
No.	Y11	Y12	Y13	Y14	Y15	Y16	Y17	Y18	Y19	Y110	Total
29	4	4	1	4	4	5	5	5	5	5	42
30	4	4	2	1	1	4	4	4	1	4	29
31	4	4	1	1	2	2	4	5	5	5	33
32	4	4	4	1	1	1	5	5	5	4	34
33	4	4	4	4	4	5	1	4	4	5	39
34	4	4	3	4	4	4	4	4	5	5	41
35	4	4	4	4	4	4	1	1	4	4	34
36	3	4	4	3	5	5	5	5	5	4	43
37	4	3	5	5	5	5	5	5	5	5	47
38	4	5	5	5	5	5	5	5	2	1	42
39	5	4	4	4	3	4	4	5	5	5	43
40	4	4	4	4	4	4	5	5	4	5	43
41	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	46
42	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	47
43	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	49
44	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	49
45	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	49
46	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	48
47	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	48
48	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	48
49	3	5	5	4	5	5	5	5	5	5	47
50	4	4	4	5	5	5	5	3	1	1	37
51	4	4	4	4	4	1	1	2	4	4	32
52	3	4	4	4	4	4	5	4	3	3	38
53	4	4	4	4	5	3	4	5	3	5	41
54	4	4	4	4	3	3	4	5	5	5	41
55	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	39
56	4	4	3	4	4	5	5	2	2	1	34
57	4	4	4	4	5	2	2	2	2	5	34
58	4	4	4	1	2	2	2	2	3	3	27
59	4	3	1	1	1	4	4	5	5	5	33
60	4	4	4	4	5	5	5	5	1	1	38
61	4	4	4	4	1	1	4	4	5	5	36
62	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	39
63	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	47
64	4	4	5	5	5	5	5	5	4	3	45
65	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	44
66	3	4	4	4	4	5	5	5	2	4	40
67	4	4	4	4	4	4	1	4	5	5	39
68	4	4	4	4	4	2	4	5	5	5	41
69	4	4	4	4	4	4	5	5	3	3	40
70	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	46
71	5	5	4	5	5	5	5	3	3	5	45
72	5	5	5	5	5	1	5	5	5	5	46
73	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	46
74	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	47

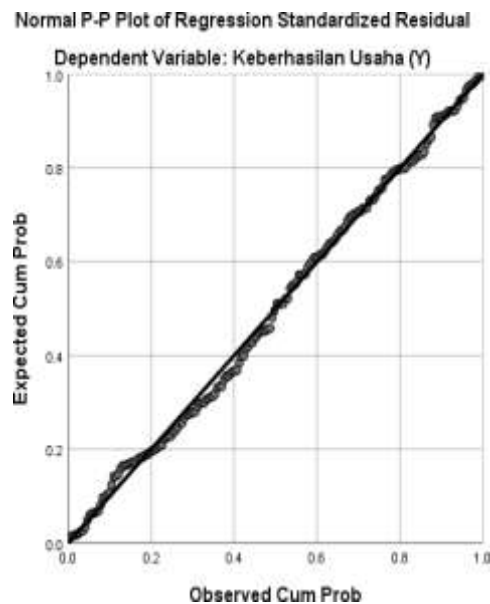
Nomor Butir Kuesioner - Keberhasilan Usaha (Y)											
No.	Y11	Y12	Y13	Y14	Y15	Y16	Y17	Y18	Y19	Y110	Total
75	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	43
76	4	4	4	4	4	3	4	2	2	5	36
77	4	4	4	4	4	4	5	5	5	1	40
78	4	3	5	4	5	2	2	2	4	3	34
79	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	36
80	4	4	3	2	1	3	3	4	5	3	32
81	4	4	4	1	1	1	4	5	5	5	34
82	3	4	4	5	4	5	5	4	1	1	36
83	4	4	4	4	5	2	1	3	4	1	32
84	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	38
85	4	4	4	4	4	5	5	1	1	1	33
86	4	4	4	4	4	1	4	4	5	4	38
87	4	5	4	5	1	1	1	3	5	5	34
88	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	39
89	4	4	1	4	4	5	5	5	5	4	41
90	5	5	5	5	5	5	3	3	1	1	38
91	4	4	4	4	4	5	5	4	4	5	43
92	4	4	4	4	4	3	4	4	4	5	40
93	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	44
94	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	46
95	4	4	5	5	5	5	4	4	4	1	41
96	4	3	4	4	4	5	5	4	3	5	41
97	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	41
98	4	4	4	4	4	4	5	5	3	2	39
99	4	4	4	4	4	3	4	5	5	5	42
100	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	45
101	4	4	4	3	4	5	5	5	3	3	40
102	3	4	3	3	3	1	1	3	3	3	27
103	4	5	5	5	5	2	1	1	1	1	30
104	4	4	4	1	1	5	1	1	4	4	29
105	5	5	4	4	2	2	3	2	1	1	29
106	4	4	4	4	3	2	5	5	2	1	34
107	4	4	4	4	4	1	1	2	3	5	32
108	4	4	4	4	4	1	1	4	5	5	36
109	3	4	4	4	4	4	4	5	5	5	42
110	4	4	4	4	4	2	2	1	1	1	27
111	4	4	4	4	3	1	1	4	3	4	32
112	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	45
113	4	3	4	4	4	5	5	5	5	5	44
114	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	46
115	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	48
116	4	4	4	5	5	5	5	5	3	4	44
117	3	5	5	5	5	5	5	5	5	4	47
118	5	5	5	5	5	5	5	5	2	1	43
119	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	44
120	4	4	4	4	4	5	5	3	3	3	39

[illegible]

Nomor Butir Kuesioner - Keberhasilan Usaha (Y)											
No.	Y11	Y12	Y13	Y14	Y15	Y16	Y17	Y18	Y19	Y110	Total
167	3	4	4	4	4	5	4	3	5	5	41
168	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	43
169	4	3	4	4	5	5	4	4	5	5	43
170	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	37
171	4	4	4	4	3	5	4	4	5	5	42
172	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	39
173	4	4	3	4	5	5	4	4	5	5	43
174	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	43
175	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	39
176	4	4	4	4	5	5	4	4	5	4	43
177	4	4	4	4	5	5	5	5	3	4	43
178	4	4	4	4	5	5	4	4	5	3	42
179	4	4	4	4	5	5	4	4	3	4	41
180	4	4	4	4	5	5	3	4	5	3	41
181	4	4	4	4	5	5	4	3	5	4	42
182	4	4	4	4	5	3	4	5	5	5	43
183	3	4	4	3	5	5	5	5	5	4	43
184	4	3	4	4	5	5	4	4	4	4	41
185	4	4	4	4	5	5	4	4	5	4	43
186	4	4	4	4	5	5	4	4	3	4	41
187	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	39
188	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40

Lampiran 10 Hasil Uji Normalitas





One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		188
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	3.70090562
Most Extreme Differences	Absolute	.041
	Positive	.041
	Negative	-.036
Test Statistic		.041
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 ^{c,d}

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

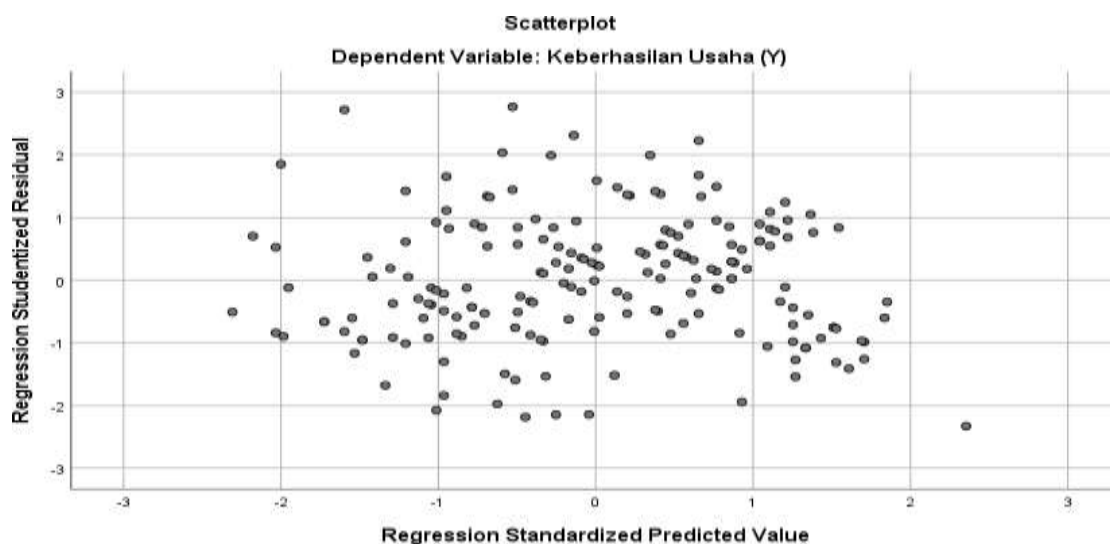
d. This is a lower bound of the true significance.

Lampiran 11 Hasil Uji Multikolinearitas

Coefficients ^a		
Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
(Constant)		
Perilaku Wirausaha (X1)	.856	1.169
Keunggulan Bersaing (X2)	.856	1.169

a. Dependent Variable: Keberhasilan Usaha (Y)

Lampiran 12 Hasil Uji Heteroskedastisitas



Lampiran 13 Hasil Uji Analisis Regresi Linier Berganda

Coefficients ^a			
Model		Unstandardized Coefficients	
		B	Std. Error
1	(Constant)	9.084	1.879
	Perilaku Wirausaha (X1)	.788	.080
	Keunggulan Bersaing (X2)	.358	.043

a. Dependent Variable: Keberhasilan Usaha (Y)

Lampiran 14 Hasil Pengujian Parsial (Uji – t)

Coefficients^a

Model		T	Sig.
1	(Constant)	4.834	.000
	Perilaku Wirausaha (X1)	9.794	.000
	Keunggulan Bersaing (X2)	8.297	.000

a. Dependent Variable: Keberhasilan Usaha (Y)

Lampiran 15 Hasil Pengujian Simultan (Uji – F)

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	3664.520	2	1832.260	132.343	.000 ^b
	Residual	2561.283	185	13.845		
	Total	6225.803	187			

a. Dependent Variable: Keberhasilan Usaha (Y)

b. Predictors: (Constant), Keunggulan Bersaing (X2), Perilaku Wirausaha (X1)

Lampiran 16 Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.767 ^a	.589	.584	3.721

a. Predictors: (Constant), Keunggulan Bersaing (X2), Perilaku Wirausaha (X1)

Lampiran 17 Tabel t dan r

df	tabel t one tail	tabel t two tail	tabel r one tail	tabel r two tail
1	8.3138	12.7082	0.9877	0.9969
2	2.9200	4.3027	0.9000	0.9500
3	2.3534	3.1824	0.8054	0.8783
4	2.1318	2.7764	0.7293	0.8114
5	2.0150	2.5706	0.6694	0.7545
6	1.9432	2.4469	0.6215	0.7067
7	1.8946	2.3646	0.5822	0.6664
8	1.8595	2.3060	0.5494	0.6319
9	1.8331	2.2622	0.5214	0.6021
10	1.8125	2.2281	0.4973	0.5760
11	1.7959	2.2010	0.4762	0.5529
12	1.7823	2.1788	0.4575	0.5324
13	1.7709	2.1604	0.4409	0.5140
14	1.7613	2.1448	0.4259	0.4973
15	1.7531	2.1314	0.4124	0.4821
16	1.7459	2.1199	0.4000	0.4683
17	1.7396	2.1098	0.3887	0.4555
18	1.7341	2.1009	0.3783	0.4438
19	1.7291	2.0930	0.3687	0.4329
20	1.7247	2.0860	0.3598	0.4227
21	1.7207	2.0796	0.3515	0.4132
22	1.7171	2.0739	0.3438	0.4044
23	1.7139	2.0687	0.3365	0.3961
24	1.7109	2.0639	0.3297	0.3882
25	1.7081	2.0595	0.3233	0.3809
26	1.7056	2.0555	0.3172	0.3739
27	1.7033	2.0518	0.3115	0.3673
28	1.7011	2.0484	0.3061	0.3610
29	1.6991	2.0452	0.3009	0.3550
30	1.6973	2.0423	0.2960	0.3494
31	1.6955	2.0395	0.2913	0.3440
32	1.6939	2.0369	0.2869	0.3388
33	1.6924	2.0345	0.2826	0.3338
34	1.6909	2.0322	0.2785	0.3291
35	1.6896	2.0301	0.2746	0.3246
36	1.6883	2.0281	0.2709	0.3202
37	1.6871	2.0262	0.2673	0.3160
38	1.6860	2.0244	0.2638	0.3120
39	1.6849	2.0227	0.2605	0.3081
40	1.6839	2.0211	0.2573	0.3044
41	1.6829	2.0195	0.2542	0.3008
42	1.6820	2.0181	0.2512	0.2973
43	1.6811	2.0167	0.2483	0.2940
44	1.6802	2.0154	0.2455	0.2907
45	1.6794	2.0141	0.2429	0.2876
46	1.6787	2.0129	0.2403	0.2845
47	1.6779	2.0117	0.2377	0.2816
48	1.6772	2.0106	0.2353	0.2787
49	1.6766	2.0096	0.2329	0.2759
50	1.6759	2.0086	0.2306	0.2732
51	1.6753	2.0076	0.2284	0.2706
52	1.6747	2.0066	0.2262	0.2681
53	1.6741	2.0057	0.2241	0.2656
54	1.6736	2.0049	0.2221	0.2632
55	1.6730	2.0040	0.2201	0.2609
56	1.6725	2.0032	0.2181	0.2586
57	1.6720	2.0025	0.2162	0.2564
58	1.6716	2.0017	0.2144	0.2542
59	1.6711	2.0010	0.2126	0.2521
60	1.6706	2.0003	0.2108	0.2500
61	1.6702	1.9996	0.2091	0.2480
62	1.6698	1.9990	0.2075	0.2461
63	1.6694	1.9983	0.2058	0.2441
64	1.6690	1.9977	0.2042	0.2423
65	1.6686	1.9971	0.2027	0.2404

66	1.6683	1.9955	0.2012	0.2387
67	1.6679	1.9960	0.1997	0.2369
68	1.6676	1.9955	0.1982	0.2352
69	1.6672	1.9949	0.1968	0.2335
70	1.6669	1.9944	0.1954	0.2319
71	1.6666	1.9939	0.1940	0.2303
72	1.6663	1.9935	0.1927	0.2287
73	1.6660	1.9930	0.1914	0.2272
74	1.6657	1.9925	0.1901	0.2257
75	1.6654	1.9921	0.1888	0.2242
76	1.6652	1.9917	0.1876	0.2227
77	1.6649	1.9913	0.1864	0.2213
78	1.6646	1.9908	0.1852	0.2199
79	1.6644	1.9905	0.1841	0.2185
80	1.6641	1.9901	0.1829	0.2172
81	1.6639	1.9897	0.1818	0.2159
82	1.6636	1.9893	0.1807	0.2146
83	1.6634	1.9890	0.1796	0.2133
84	1.6632	1.9886	0.1786	0.2120
85	1.6630	1.9883	0.1775	0.2108
86	1.6628	1.9879	0.1765	0.2096
87	1.6626	1.9876	0.1755	0.2084
88	1.6624	1.9873	0.1745	0.2072
89	1.6622	1.9870	0.1735	0.2061
90	1.6620	1.9867	0.1726	0.2050
91	1.6618	1.9864	0.1716	0.2039
92	1.6616	1.9861	0.1707	0.2028
93	1.6614	1.9858	0.1698	0.2017
94	1.6612	1.9855	0.1689	0.2006
95	1.6611	1.9853	0.1680	0.1996
96	1.6609	1.9850	0.1671	0.1986
97	1.6607	1.9847	0.1663	0.1975
98	1.6606	1.9845	0.1654	0.1966
99	1.6604	1.9842	0.1646	0.1956
100	1.6602	1.9840	0.1638	0.1946
101	1.6601	1.9837	0.1630	0.1937
102	1.6599	1.9835	0.1622	0.1927
103	1.6598	1.9833	0.1614	0.1918
104	1.6596	1.9830	0.1606	0.1909
105	1.6595	1.9828	0.1599	0.1900
106	1.6594	1.9826	0.1591	0.1891
107	1.6592	1.9824	0.1584	0.1882
108	1.6591	1.9822	0.1576	0.1874
109	1.6590	1.9820	0.1569	0.1865
110	1.6588	1.9818	0.1562	0.1857
111	1.6587	1.9816	0.1555	0.1848
112	1.6586	1.9814	0.1548	0.1840
113	1.6585	1.9812	0.1541	0.1832
114	1.6583	1.9810	0.1535	0.1824
115	1.6582	1.9808	0.1528	0.1816
116	1.6581	1.9806	0.1522	0.1809
117	1.6580	1.9804	0.1515	0.1801
118	1.6579	1.9803	0.1509	0.1793
119	1.6578	1.9801	0.1502	0.1786
120	1.6577	1.9799	0.1496	0.1779
121	1.6575	1.9798	0.1490	0.1771
122	1.6574	1.9796	0.1484	0.1764
123	1.6573	1.9794	0.1478	0.1757
124	1.6572	1.9793	0.1472	0.1750
125	1.6571	1.9791	0.1466	0.1743
126	1.6570	1.9790	0.1460	0.1736
127	1.6569	1.9788	0.1455	0.1729
128	1.6568	1.9787	0.1449	0.1723
129	1.6568	1.9785	0.1443	0.1716
130	1.6567	1.9784	0.1438	0.1710
131	1.6566	1.9782	0.1432	0.1703
132	1.6565	1.9781	0.1427	0.1697
133	1.6564	1.9780	0.1422	0.1690
134	1.6563	1.9778	0.1416	0.1684
135	1.6562	1.9777	0.1411	0.1678

136	1.6561	1.9776	0.1406	0.1672
137	1.6561	1.9774	0.1401	0.1666
138	1.6560	1.9773	0.1396	0.1660
139	1.6559	1.9772	0.1391	0.1654
140	1.6558	1.9771	0.1386	0.1648
141	1.6557	1.9769	0.1381	0.1642
142	1.6557	1.9768	0.1376	0.1637
143	1.6556	1.9767	0.1371	0.1631
144	1.6555	1.9766	0.1367	0.1625
145	1.6554	1.9765	0.1362	0.1620
146	1.6554	1.9763	0.1357	0.1614
147	1.6553	1.9762	0.1353	0.1609
148	1.6552	1.9761	0.1348	0.1603
149	1.6551	1.9760	0.1344	0.1598
150	1.6551	1.9759	0.1339	0.1593
151	1.6550	1.9758	0.1335	0.1587
152	1.6549	1.9757	0.1330	0.1582
153	1.6549	1.9756	0.1326	0.1577
154	1.6548	1.9755	0.1322	0.1572
155	1.6547	1.9754	0.1318	0.1567
156	1.6547	1.9753	0.1313	0.1562
157	1.6546	1.9752	0.1309	0.1557
158	1.6546	1.9751	0.1305	0.1552
159	1.6545	1.9750	0.1301	0.1547
160	1.6544	1.9749	0.1297	0.1543
161	1.6544	1.9748	0.1293	0.1538
162	1.6543	1.9747	0.1289	0.1533
163	1.6543	1.9746	0.1285	0.1528
164	1.6542	1.9745	0.1281	0.1524
165	1.6541	1.9744	0.1277	0.1519
166	1.6541	1.9744	0.1273	0.1515
167	1.6540	1.9743	0.1270	0.1510
168	1.6540	1.9742	0.1266	0.1506
169	1.6539	1.9741	0.1262	0.1501
170	1.6539	1.9740	0.1258	0.1497
171	1.6538	1.9739	0.1255	0.1493
172	1.6538	1.9739	0.1251	0.1488
173	1.6537	1.9738	0.1247	0.1484
174	1.6537	1.9737	0.1244	0.1480
175	1.6536	1.9736	0.1240	0.1476
176	1.6536	1.9735	0.1237	0.1471
177	1.6535	1.9735	0.1233	0.1467
178	1.6535	1.9734	0.1230	0.1463
179	1.6534	1.9733	0.1226	0.1459
180	1.6534	1.9732	0.1223	0.1455
181	1.6533	1.9732	0.1220	0.1451
182	1.6533	1.9731	0.1216	0.1447
183	1.6532	1.9730	0.1213	0.1443
184	1.6532	1.9729	0.1210	0.1439
185	1.6531	1.9729	0.1207	0.1435
186	1.6531	1.9728	0.1203	0.1432
187	1.6530	1.9727	0.1200	0.1428
188	1.6530	1.9727	0.1197	0.1424
189	1.6530	1.9726	0.1194	0.1420
190	1.6529	1.9725	0.1191	0.1417
191	1.6529	1.9725	0.1188	0.1413
192	1.6528	1.9724	0.1184	0.1409
193	1.6528	1.9723	0.1181	0.1406
194	1.6527	1.9723	0.1178	0.1402
195	1.6527	1.9722	0.1175	0.1398
196	1.6527	1.9721	0.1172	0.1395
197	1.6526	1.9721	0.1169	0.1391
198	1.6526	1.9720	0.1166	0.1388
199	1.6525	1.9720	0.1164	0.1384
200	1.6525	1.9719	0.1161	0.1381
201	1.6525	1.9718	0.1158	0.1378
202	1.6524	1.9718	0.1155	0.1374
203	1.6524	1.9717	0.1152	0.1371
204	1.6524	1.9717	0.1149	0.1367
205	1.6523	1.9716	0.1146	0.1364

Lampiran 18 Tabel F

df untuk penyebut (N2)	df untuk pembilang (N1)														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1	161	199	216	225	230	234	237	239	241	242	243	244	245	245	246
2	18.51	19.00	19.16	19.25	19.30	19.33	19.35	19.37	19.38	19.40	19.40	19.41	19.42	19.42	19.43
3	10.13	9.55	9.28	9.12	9.01	8.94	8.89	8.85	8.81	8.79	8.76	8.74	8.73	8.71	8.70
4	7.71	6.94	6.59	6.39	6.26	6.16	6.09	6.04	6.00	5.96	5.94	5.91	5.89	5.87	5.86
5	6.61	5.79	5.41	5.19	5.05	4.95	4.88	4.82	4.77	4.74	4.70	4.68	4.66	4.64	4.62
6	5.99	5.14	4.76	4.53	4.39	4.28	4.21	4.15	4.10	4.06	4.03	4.00	3.98	3.96	3.94
7	5.59	4.74	4.35	4.12	3.97	3.87	3.79	3.73	3.68	3.64	3.60	3.57	3.55	3.53	3.51
8	5.32	4.46	4.07	3.84	3.69	3.58	3.50	3.44	3.39	3.35	3.31	3.28	3.26	3.24	3.22
9	5.12	4.26	3.86	3.63	3.48	3.37	3.29	3.23	3.18	3.14	3.10	3.07	3.05	3.03	3.01
10	4.96	4.10	3.71	3.48	3.33	3.22	3.14	3.07	3.02	2.98	2.94	2.91	2.89	2.86	2.85
11	4.84	3.98	3.59	3.36	3.20	3.09	3.01	2.95	2.90	2.85	2.82	2.79	2.76	2.74	2.72
12	4.75	3.89	3.49	3.26	3.11	3.00	2.91	2.85	2.80	2.75	2.72	2.69	2.66	2.64	2.62
13	4.67	3.81	3.41	3.18	3.03	2.92	2.83	2.77	2.71	2.67	2.63	2.60	2.58	2.55	2.53
14	4.60	3.74	3.34	3.11	2.96	2.85	2.76	2.70	2.65	2.60	2.57	2.53	2.51	2.48	2.46
15	4.54	3.68	3.29	3.06	2.90	2.79	2.71	2.64	2.59	2.54	2.51	2.48	2.45	2.42	2.40
16	4.49	3.63	3.24	3.01	2.85	2.74	2.66	2.59	2.54	2.49	2.46	2.42	2.40	2.37	2.35
17	4.45	3.59	3.20	2.96	2.81	2.70	2.61	2.55	2.49	2.45	2.41	2.38	2.35	2.33	2.31
18	4.41	3.55	3.16	2.93	2.77	2.66	2.58	2.51	2.46	2.41	2.37	2.34	2.31	2.29	2.27
19	4.38	3.52	3.13	2.90	2.74	2.63	2.54	2.48	2.42	2.38	2.34	2.31	2.28	2.26	2.23
20	4.35	3.49	3.10	2.87	2.71	2.60	2.51	2.45	2.39	2.35	2.31	2.28	2.25	2.22	2.20
21	4.32	3.47	3.07	2.84	2.68	2.57	2.49	2.42	2.37	2.32	2.28	2.25	2.22	2.20	2.18
22	4.30	3.44	3.05	2.82	2.66	2.55	2.46	2.40	2.34	2.30	2.26	2.23	2.20	2.17	2.15
23	4.28	3.42	3.03	2.80	2.64	2.53	2.44	2.37	2.32	2.27	2.24	2.20	2.18	2.15	2.13
24	4.26	3.40	3.01	2.78	2.62	2.51	2.42	2.36	2.30	2.25	2.22	2.18	2.15	2.13	2.11
25	4.24	3.39	2.99	2.76	2.60	2.49	2.40	2.34	2.28	2.24	2.20	2.16	2.14	2.11	2.09
26	4.23	3.37	2.98	2.74	2.59	2.47	2.39	2.32	2.27	2.22	2.18	2.15	2.12	2.09	2.07
27	4.21	3.35	2.96	2.73	2.57	2.46	2.37	2.31	2.25	2.20	2.17	2.13	2.10	2.08	2.06
28	4.20	3.34	2.95	2.71	2.56	2.45	2.36	2.29	2.24	2.19	2.15	2.12	2.09	2.06	2.04
29	4.18	3.33	2.93	2.70	2.55	2.43	2.35	2.28	2.22	2.18	2.14	2.10	2.08	2.05	2.03
30	4.17	3.32	2.92	2.69	2.53	2.42	2.33	2.27	2.21	2.16	2.13	2.09	2.06	2.04	2.01
31	4.16	3.30	2.91	2.68	2.52	2.41	2.32	2.25	2.20	2.15	2.11	2.08	2.05	2.03	2.00
32	4.15	3.29	2.90	2.67	2.51	2.40	2.31	2.24	2.19	2.14	2.10	2.07	2.04	2.01	1.99
33	4.14	3.28	2.89	2.66	2.50	2.39	2.30	2.23	2.18	2.13	2.09	2.06	2.03	2.00	1.98
34	4.13	3.28	2.88	2.65	2.49	2.38	2.29	2.23	2.17	2.12	2.08	2.05	2.02	1.99	1.97
35	4.12	3.27	2.87	2.64	2.49	2.37	2.29	2.22	2.16	2.11	2.07	2.04	2.01	1.99	1.96
36	4.11	3.26	2.87	2.63	2.48	2.36	2.28	2.21	2.15	2.11	2.07	2.03	2.00	1.98	1.95
37	4.11	3.25	2.86	2.63	2.47	2.36	2.27	2.20	2.14	2.10	2.06	2.02	2.00	1.97	1.95
38	4.10	3.24	2.85	2.62	2.46	2.35	2.26	2.19	2.14	2.09	2.05	2.02	1.99	1.96	1.94
39	4.09	3.24	2.85	2.61	2.46	2.34	2.26	2.19	2.13	2.08	2.04	2.01	1.98	1.95	1.93
40	4.08	3.23	2.84	2.61	2.45	2.34	2.25	2.18	2.12	2.08	2.04	2.00	1.97	1.95	1.92
41	4.08	3.23	2.83	2.60	2.44	2.33	2.24	2.17	2.12	2.07	2.03	2.00	1.97	1.94	1.92
42	4.07	3.22	2.83	2.59	2.44	2.32	2.24	2.17	2.11	2.06	2.03	1.99	1.96	1.94	1.91
43	4.07	3.21	2.82	2.59	2.43	2.32	2.23	2.16	2.11	2.06	2.02	1.99	1.96	1.93	1.91
44	4.06	3.21	2.82	2.58	2.43	2.31	2.23	2.16	2.10	2.05	2.01	1.98	1.95	1.92	1.90
45	4.06	3.20	2.81	2.58	2.42	2.31	2.22	2.15	2.10	2.05	2.01	1.97	1.94	1.92	1.89

df untuk penyebut (N2)	df untuk pembilang (N1)														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
46	4.05	3.20	2.81	2.57	2.42	2.30	2.22	2.15	2.09	2.04	2.00	1.97	1.94	1.91	1.89
47	4.05	3.20	2.80	2.57	2.41	2.30	2.21	2.14	2.09	2.04	2.00	1.96	1.93	1.91	1.88
48	4.04	3.19	2.80	2.57	2.41	2.29	2.21	2.14	2.08	2.03	1.99	1.96	1.93	1.90	1.88
49	4.04	3.19	2.79	2.56	2.40	2.29	2.20	2.13	2.08	2.03	1.99	1.96	1.93	1.90	1.88
50	4.03	3.18	2.79	2.56	2.40	2.29	2.20	2.13	2.07	2.03	1.99	1.95	1.92	1.89	1.87
51	4.03	3.18	2.79	2.55	2.40	2.28	2.20	2.13	2.07	2.02	1.98	1.95	1.92	1.89	1.87
52	4.03	3.18	2.78	2.55	2.39	2.28	2.19	2.12	2.07	2.02	1.98	1.94	1.91	1.89	1.86
53	4.02	3.17	2.78	2.55	2.39	2.28	2.19	2.12	2.06	2.01	1.97	1.94	1.91	1.88	1.86
54	4.02	3.17	2.78	2.54	2.39	2.27	2.18	2.12	2.06	2.01	1.97	1.94	1.91	1.88	1.86
55	4.02	3.16	2.77	2.54	2.38	2.27	2.18	2.11	2.06	2.01	1.97	1.93	1.90	1.88	1.85
56	4.01	3.16	2.77	2.54	2.38	2.27	2.18	2.11	2.05	2.00	1.96	1.93	1.90	1.87	1.85
57	4.01	3.16	2.77	2.53	2.38	2.26	2.18	2.11	2.05	2.00	1.96	1.93	1.90	1.87	1.85
58	4.01	3.16	2.76	2.53	2.37	2.26	2.17	2.10	2.05	2.00	1.96	1.92	1.89	1.87	1.84
59	4.00	3.15	2.76	2.53	2.37	2.26	2.17	2.10	2.04	2.00	1.96	1.92	1.89	1.86	1.84
60	4.00	3.15	2.76	2.53	2.37	2.25	2.17	2.10	2.04	1.99	1.95	1.92	1.89	1.86	1.84
61	4.00	3.15	2.76	2.52	2.37	2.25	2.16	2.09	2.04	1.99	1.95	1.91	1.88	1.86	1.83
62	4.00	3.15	2.75	2.52	2.36	2.25	2.16	2.09	2.03	1.99	1.95	1.91	1.88	1.85	1.83
63	3.99	3.14	2.75	2.52	2.36	2.25	2.16	2.09	2.03	1.98	1.94	1.91	1.88	1.85	1.83
64	3.99	3.14	2.75	2.52	2.36	2.24	2.16	2.09	2.03	1.98	1.94	1.91	1.88	1.85	1.83
65	3.99	3.14	2.75	2.51	2.36	2.24	2.15	2.08	2.03	1.98	1.94	1.90	1.87	1.85	1.82
66	3.99	3.14	2.74	2.51	2.35	2.24	2.15	2.08	2.03	1.98	1.94	1.90	1.87	1.84	1.82
67	3.98	3.13	2.74	2.51	2.35	2.24	2.15	2.08	2.02	1.98	1.93	1.90	1.87	1.84	1.82
68	3.98	3.13	2.74	2.51	2.35	2.24	2.15	2.08	2.02	1.97	1.93	1.90	1.87	1.84	1.82
69	3.98	3.13	2.74	2.50	2.35	2.23	2.15	2.08	2.02	1.97	1.93	1.90	1.86	1.84	1.81
70	3.98	3.13	2.74	2.50	2.35	2.23	2.14	2.07	2.02	1.97	1.93	1.89	1.86	1.84	1.81
71	3.98	3.13	2.73	2.50	2.34	2.23	2.14	2.07	2.01	1.97	1.93	1.89	1.86	1.83	1.81
72	3.97	3.12	2.73	2.50	2.34	2.23	2.14	2.07	2.01	1.96	1.92	1.89	1.86	1.83	1.81
73	3.97	3.12	2.73	2.50	2.34	2.23	2.14	2.07	2.01	1.96	1.92	1.89	1.86	1.83	1.81
74	3.97	3.12	2.73	2.50	2.34	2.22	2.14	2.07	2.01	1.96	1.92	1.89	1.85	1.83	1.80
75	3.97	3.12	2.73	2.49	2.34	2.22	2.13	2.06	2.01	1.96	1.92	1.88	1.85	1.83	1.80
76	3.97	3.12	2.72	2.49	2.33	2.22	2.13	2.06	2.01	1.96	1.92	1.88	1.85	1.82	1.80
77	3.97	3.12	2.72	2.49	2.33	2.22	2.13	2.06	2.00	1.96	1.92	1.88	1.85	1.82	1.80
78	3.96	3.11	2.72	2.49	2.33	2.22	2.13	2.06	2.00	1.95	1.91	1.88	1.85	1.82	1.80
79	3.96	3.11	2.72	2.49	2.33	2.22	2.13	2.06	2.00	1.95	1.91	1.88	1.85	1.82	1.79
80	3.96	3.11	2.72	2.49	2.33	2.21	2.13	2.06	2.00	1.95	1.91	1.88	1.84	1.82	1.79
81	3.96	3.11	2.72	2.48	2.33	2.21	2.12	2.05	2.00	1.95	1.91	1.87	1.84	1.82	1.79
82	3.96	3.11	2.72	2.48	2.33	2.21	2.12	2.05	2.00	1.95	1.91	1.87	1.84	1.81	1.79
83	3.96	3.11	2.71	2.48	2.32	2.21	2.12	2.05	1.99	1.95	1.91	1.87	1.84	1.81	1.79
84	3.95	3.11	2.71	2.48	2.32	2.21	2.12	2.05	1.99	1.95	1.90	1.87	1.84	1.81	1.79
85	3.95	3.10	2.71	2.48	2.32	2.21	2.12	2.05	1.99	1.94	1.90	1.87	1.84	1.81	1.79
86	3.95	3.10	2.71	2.48	2.32	2.21	2.12	2.05	1.99	1.94	1.90	1.87	1.84	1.81	1.78
87	3.95	3.10	2.71	2.48	2.32	2.20	2.12	2.05	1.99	1.94	1.90	1.87	1.83	1.81	1.78
88	3.95	3.10	2.71	2.48	2.32	2.20	2.12	2.05	1.99	1.94	1.90	1.86	1.83	1.81	1.78
89	3.95	3.10	2.71	2.47	2.32	2.20	2.11	2.04	1.99	1.94	1.90	1.86	1.83	1.80	1.78
90	3.95	3.10	2.71	2.47	2.32	2.20	2.11	2.04	1.99	1.94	1.90	1.86	1.83	1.80	1.78

df untuk penyebut (N2)	df untuk pembilang (N1)														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
91	3.95	3.10	2.70	2.47	2.31	2.20	2.11	2.04	1.98	1.94	1.90	1.86	1.83	1.80	1.78
92	3.94	3.10	2.70	2.47	2.31	2.20	2.11	2.04	1.98	1.94	1.89	1.86	1.83	1.80	1.78
93	3.94	3.09	2.70	2.47	2.31	2.20	2.11	2.04	1.98	1.93	1.89	1.86	1.83	1.80	1.78
94	3.94	3.09	2.70	2.47	2.31	2.20	2.11	2.04	1.98	1.93	1.89	1.86	1.83	1.80	1.77
95	3.94	3.09	2.70	2.47	2.31	2.20	2.11	2.04	1.98	1.93	1.89	1.86	1.82	1.80	1.77
96	3.94	3.09	2.70	2.47	2.31	2.19	2.11	2.04	1.98	1.93	1.89	1.85	1.82	1.80	1.77
97	3.94	3.09	2.70	2.47	2.31	2.19	2.11	2.04	1.98	1.93	1.89	1.85	1.82	1.80	1.77
98	3.94	3.09	2.70	2.46	2.31	2.19	2.10	2.03	1.98	1.93	1.89	1.85	1.82	1.79	1.77
99	3.94	3.09	2.70	2.46	2.31	2.19	2.10	2.03	1.98	1.93	1.89	1.85	1.82	1.79	1.77
100	3.94	3.09	2.70	2.46	2.31	2.19	2.10	2.03	1.97	1.93	1.89	1.85	1.82	1.79	1.77
101	3.94	3.09	2.69	2.46	2.30	2.19	2.10	2.03	1.97	1.93	1.88	1.85	1.82	1.79	1.77
102	3.93	3.09	2.69	2.46	2.30	2.19	2.10	2.03	1.97	1.92	1.88	1.85	1.82	1.79	1.77
103	3.93	3.08	2.69	2.46	2.30	2.19	2.10	2.03	1.97	1.92	1.88	1.85	1.82	1.79	1.76
104	3.93	3.08	2.69	2.46	2.30	2.19	2.10	2.03	1.97	1.92	1.88	1.85	1.82	1.79	1.76
105	3.93	3.08	2.69	2.46	2.30	2.19	2.10	2.03	1.97	1.92	1.88	1.85	1.81	1.79	1.76
106	3.93	3.08	2.69	2.46	2.30	2.19	2.10	2.03	1.97	1.92	1.88	1.84	1.81	1.79	1.76
107	3.93	3.08	2.69	2.46	2.30	2.18	2.10	2.03	1.97	1.92	1.88	1.84	1.81	1.79	1.76
108	3.93	3.08	2.69	2.46	2.30	2.18	2.10	2.03	1.97	1.92	1.88	1.84	1.81	1.78	1.76
109	3.93	3.08	2.69	2.45	2.30	2.18	2.09	2.02	1.97	1.92	1.88	1.84	1.81	1.78	1.76
110	3.93	3.08	2.69	2.45	2.30	2.18	2.09	2.02	1.97	1.92	1.88	1.84	1.81	1.78	1.76
111	3.93	3.08	2.69	2.45	2.30	2.18	2.09	2.02	1.97	1.92	1.88	1.84	1.81	1.78	1.76
112	3.93	3.08	2.69	2.45	2.30	2.18	2.09	2.02	1.96	1.92	1.88	1.84	1.81	1.78	1.76
113	3.93	3.08	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.92	1.87	1.84	1.81	1.78	1.76
114	3.92	3.08	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.84	1.81	1.78	1.75
115	3.92	3.08	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.84	1.81	1.78	1.75
116	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.84	1.81	1.78	1.75
117	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.84	1.80	1.78	1.75
118	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.84	1.80	1.78	1.75
119	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.83	1.80	1.78	1.75
120	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.83	1.80	1.78	1.75
121	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.17	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.83	1.80	1.77	1.75
122	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.17	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.83	1.80	1.77	1.75
123	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.17	2.08	2.01	1.96	1.91	1.87	1.83	1.80	1.77	1.75
124	3.92	3.07	2.68	2.44	2.29	2.17	2.08	2.01	1.96	1.91	1.87	1.83	1.80	1.77	1.75
125	3.92	3.07	2.68	2.44	2.29	2.17	2.08	2.01	1.96	1.91	1.87	1.83	1.80	1.77	1.75
126	3.92	3.07	2.68	2.44	2.29	2.17	2.08	2.01	1.95	1.91	1.87	1.83	1.80	1.77	1.75
127	3.92	3.07	2.68	2.44	2.29	2.17	2.08	2.01	1.95	1.91	1.86	1.83	1.80	1.77	1.75
128	3.92	3.07	2.68	2.44	2.29	2.17	2.08	2.01	1.95	1.91	1.86	1.83	1.80	1.77	1.75
129	3.91	3.07	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.83	1.80	1.77	1.74
130	3.91	3.07	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.83	1.80	1.77	1.74
131	3.91	3.07	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.83	1.80	1.77	1.74
132	3.91	3.06	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.83	1.79	1.77	1.74
133	3.91	3.06	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.83	1.79	1.77	1.74
134	3.91	3.06	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.83	1.79	1.77	1.74
135	3.91	3.06	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.82	1.79	1.77	1.74

df untuk penyebut (N2)	df untuk pembilang (N1)														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
136	3.91	3.06	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.82	1.79	1.77	1.74
137	3.91	3.06	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.82	1.79	1.76	1.74
138	3.91	3.06	2.67	2.44	2.28	2.16	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.82	1.79	1.76	1.74
139	3.91	3.06	2.67	2.44	2.28	2.16	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.82	1.79	1.76	1.74
140	3.91	3.06	2.67	2.44	2.28	2.16	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.82	1.79	1.76	1.74
141	3.91	3.06	2.67	2.44	2.28	2.16	2.08	2.00	1.95	1.90	1.86	1.82	1.79	1.76	1.74
142	3.91	3.06	2.67	2.44	2.28	2.16	2.07	2.00	1.95	1.90	1.86	1.82	1.79	1.76	1.74
143	3.91	3.06	2.67	2.43	2.28	2.16	2.07	2.00	1.95	1.90	1.86	1.82	1.79	1.76	1.74
144	3.91	3.06	2.67	2.43	2.28	2.16	2.07	2.00	1.95	1.90	1.86	1.82	1.79	1.76	1.74
145	3.91	3.06	2.67	2.43	2.28	2.16	2.07	2.00	1.94	1.90	1.86	1.82	1.79	1.76	1.74
146	3.91	3.06	2.67	2.43	2.28	2.16	2.07	2.00	1.94	1.90	1.85	1.82	1.79	1.76	1.74
147	3.91	3.06	2.67	2.43	2.28	2.16	2.07	2.00	1.94	1.90	1.85	1.82	1.79	1.76	1.73
148	3.91	3.06	2.67	2.43	2.28	2.16	2.07	2.00	1.94	1.90	1.85	1.82	1.79	1.76	1.73
149	3.90	3.06	2.67	2.43	2.27	2.16	2.07	2.00	1.94	1.89	1.85	1.82	1.79	1.76	1.73
150	3.90	3.06	2.66	2.43	2.27	2.16	2.07	2.00	1.94	1.89	1.85	1.82	1.79	1.76	1.73
151	3.90	3.06	2.66	2.43	2.27	2.16	2.07	2.00	1.94	1.89	1.85	1.82	1.79	1.76	1.73
152	3.90	3.06	2.66	2.43	2.27	2.16	2.07	2.00	1.94	1.89	1.85	1.82	1.79	1.76	1.73
153	3.90	3.06	2.66	2.43	2.27	2.16	2.07	2.00	1.94	1.89	1.85	1.82	1.78	1.76	1.73
154	3.90	3.05	2.66	2.43	2.27	2.16	2.07	2.00	1.94	1.89	1.85	1.82	1.78	1.76	1.73
155	3.90	3.05	2.66	2.43	2.27	2.16	2.07	2.00	1.94	1.89	1.85	1.82	1.78	1.76	1.73
156	3.90	3.05	2.66	2.43	2.27	2.16	2.07	2.00	1.94	1.89	1.85	1.81	1.78	1.76	1.73
157	3.90	3.05	2.66	2.43	2.27	2.16	2.07	2.00	1.94	1.89	1.85	1.81	1.78	1.76	1.73
158	3.90	3.05	2.66	2.43	2.27	2.16	2.07	2.00	1.94	1.89	1.85	1.81	1.78	1.75	1.73
159	3.90	3.05	2.66	2.43	2.27	2.16	2.07	2.00	1.94	1.89	1.85	1.81	1.78	1.75	1.73
160	3.90	3.05	2.66	2.43	2.27	2.16	2.07	2.00	1.94	1.89	1.85	1.81	1.78	1.75	1.73
161	3.90	3.05	2.66	2.43	2.27	2.16	2.07	2.00	1.94	1.89	1.85	1.81	1.78	1.75	1.73
162	3.90	3.05	2.66	2.43	2.27	2.15	2.07	2.00	1.94	1.89	1.85	1.81	1.78	1.75	1.73
163	3.90	3.05	2.66	2.43	2.27	2.15	2.07	2.00	1.94	1.89	1.85	1.81	1.78	1.75	1.73
164	3.90	3.05	2.66	2.43	2.27	2.15	2.07	2.00	1.94	1.89	1.85	1.81	1.78	1.75	1.73
165	3.90	3.05	2.66	2.43	2.27	2.15	2.07	1.99	1.94	1.89	1.85	1.81	1.78	1.75	1.73
166	3.90	3.05	2.66	2.43	2.27	2.15	2.07	1.99	1.94	1.89	1.85	1.81	1.78	1.75	1.73
167	3.90	3.05	2.66	2.43	2.27	2.15	2.06	1.99	1.94	1.89	1.85	1.81	1.78	1.75	1.73
168	3.90	3.05	2.66	2.43	2.27	2.15	2.06	1.99	1.94	1.89	1.85	1.81	1.78	1.75	1.73
169	3.90	3.05	2.66	2.43	2.27	2.15	2.06	1.99	1.94	1.89	1.85	1.81	1.78	1.75	1.73
170	3.90	3.05	2.66	2.42	2.27	2.15	2.06	1.99	1.94	1.89	1.85	1.81	1.78	1.75	1.73
171	3.90	3.05	2.66	2.42	2.27	2.15	2.06	1.99	1.93	1.89	1.85	1.81	1.78	1.75	1.73
172	3.90	3.05	2.66	2.42	2.27	2.15	2.06	1.99	1.93	1.89	1.84	1.81	1.78	1.75	1.72
173	3.90	3.05	2.66	2.42	2.27	2.15	2.06	1.99	1.93	1.89	1.84	1.81	1.78	1.75	1.72
174	3.90	3.05	2.66	2.42	2.27	2.15	2.06	1.99	1.93	1.89	1.84	1.81	1.78	1.75	1.72
175	3.90	3.05	2.66	2.42	2.27	2.15	2.06	1.99	1.93	1.89	1.84	1.81	1.78	1.75	1.72
176	3.89	3.05	2.66	2.42	2.27	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.81	1.78	1.75	1.72
177	3.89	3.05	2.66	2.42	2.27	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.81	1.78	1.75	1.72
178	3.89	3.05	2.66	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.81	1.78	1.75	1.72
179	3.89	3.05	2.66	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.81	1.78	1.75	1.72
180	3.89	3.05	2.65	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.81	1.77	1.75	1.72

df untuk penyebut (N2)	df untuk pembilang (N1)														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
181	3.89	3.05	2.65	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.81	1.77	1.75	1.72
182	3.89	3.05	2.65	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.81	1.77	1.75	1.72
183	3.89	3.05	2.65	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.81	1.77	1.75	1.72
184	3.89	3.05	2.65	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.81	1.77	1.75	1.72
185	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.75	1.72
186	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.75	1.72
187	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
188	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
189	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
190	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
191	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
192	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
193	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
194	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
195	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
196	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
197	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.14	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
198	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.14	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
199	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.14	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
200	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.14	2.06	1.98	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
201	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.14	2.06	1.98	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
202	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.14	2.06	1.98	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
203	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.14	2.05	1.98	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
204	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.14	2.05	1.98	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
205	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.14	2.05	1.98	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
206	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.14	2.05	1.98	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
207	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.14	2.05	1.98	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.71
208	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.14	2.05	1.98	1.93	1.88	1.83	1.80	1.77	1.74	1.71
209	3.89	3.04	2.65	2.41	2.26	2.14	2.05	1.98	1.92	1.88	1.83	1.80	1.77	1.74	1.71
210	3.89	3.04	2.65	2.41	2.26	2.14	2.05	1.98	1.92	1.88	1.83	1.80	1.77	1.74	1.71
211	3.89	3.04	2.65	2.41	2.26	2.14	2.05	1.98	1.92	1.88	1.83	1.80	1.77	1.74	1.71
212	3.89	3.04	2.65	2.41	2.26	2.14	2.05	1.98	1.92	1.88	1.83	1.80	1.77	1.74	1.71
213	3.89	3.04	2.65	2.41	2.26	2.14	2.05	1.98	1.92	1.88	1.83	1.80	1.77	1.74	1.71
214	3.89	3.04	2.65	2.41	2.26	2.14	2.05	1.98	1.92	1.88	1.83	1.80	1.77	1.74	1.71
215	3.89	3.04	2.65	2.41	2.26	2.14	2.05	1.98	1.92	1.87	1.83	1.80	1.77	1.74	1.71
216	3.88	3.04	2.65	2.41	2.26	2.14	2.05	1.98	1.92	1.87	1.83	1.80	1.77	1.74	1.71
217	3.88	3.04	2.65	2.41	2.26	2.14	2.05	1.98	1.92	1.87	1.83	1.80	1.77	1.74	1.71
218	3.88	3.04	2.65	2.41	2.26	2.14	2.05	1.98	1.92	1.87	1.83	1.80	1.77	1.74	1.71
219	3.88	3.04	2.65	2.41	2.26	2.14	2.05	1.98	1.92	1.87	1.83	1.80	1.77	1.74	1.71
220	3.88	3.04	2.65	2.41	2.26	2.14	2.05	1.98	1.92	1.87	1.83	1.80	1.76	1.74	1.71
221	3.88	3.04	2.65	2.41	2.25	2.14	2.05	1.98	1.92	1.87	1.83	1.80	1.76	1.74	1.71
222	3.88	3.04	2.65	2.41	2.25	2.14	2.05	1.98	1.92	1.87	1.83	1.80	1.76	1.74	1.71
223	3.88	3.04	2.65	2.41	2.25	2.14	2.05	1.98	1.92	1.87	1.83	1.80	1.76	1.74	1.71
224	3.88	3.04	2.64	2.41	2.25	2.14	2.05	1.98	1.92	1.87	1.83	1.80	1.76	1.74	1.71
225	3.88	3.04	2.64	2.41	2.25	2.14	2.05	1.98	1.92	1.87	1.83	1.80	1.76	1.74	1.71

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DATA PRIBADI

Nama	:	Fiona Tanniah
Tempat / Tanggal Lahir	:	Medan / 31 – 07 – 2001
Jenis Kelamin	:	Perempuan
Alamat	:	Jl. Pertempuran Komplek Brayan City No. 17 Blok D
Alamat Email	:	fionatanniah27@gmail.com
Agama	:	Buddha
Status	:	Belum Menikah
Handphone (HP)	:	085359149277

RIWAYAT PENDIDIKAN

1.	Tahun 2006 s/d Tahun 2007	:	TK Sutomo 2
2.	Tahun 2007 s/d Tahun 2013	:	SMP Sutomo – 2
3.	Tahun 2016 s/d Tahun 2019	:	SMA Sutomo – 2
4.	Tahun 2019 s/d Tahun 2023	:	STIE Eka Prasetya Medan

RIWAYAT PEKERJAAN

Mei 2019 s/d Sekarang	:	PT. Aneka Multi Aroma
-----------------------	---	-----------------------

DATA ORANGTUA

Nama Ibu	:	Lina
Pekerjaan	:	Ibu Rumah Tangga
Handphone (HP)	:	085274499477
Alamat	:	Jl. Pertempuran Komplek Brayan City No. 17 Blok D

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

Medan, 10 Mei 2023

Penulis,



Fiona Tanniah

191010079



STIE EKA PRASETYA MEDAN
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI

1



Nama Mahasiswa : Fiordia Tarnish

NIM : 181010079

Kelas : Kewirausahaan A

Konsentrasi : Kewirausahaan, Pemastiran (cerat yang tidak sesuai)

HP/WA : 0853-5914-9777

Email: fiordiatarnish74@gmail.com

Alamat Tinggal: Jl. Perkenpulan Komplek Bayan City Blok D No.17

Nama Dosen Pembimbing 1:

Dra. Rista Guttom, M.M

Nama Dosen Pembimbing 2:

Rahmawati Siregar, S.E., M.M

No	Tanggal	Uraian Singkat Bimbingan	Paraf Dosen Pembimbing
1	30-3-2022	Ace judul lanjut ke proposal	
2	0-10-2022	Revisi Indikator	
3	09-11-2022	Indikator setiap variabel & data pengisian Ace	
4		lanjut Bab 1, 2, & 3	
5	21-01-2023	Bab 1, Bab 2, & Bab 3 : revisi	
6	03-2-2023	Uraian populasi jumlah pers. Primer (ganti tempat riset)	
7	07-2-2023	Ace untuk sampul	
8	05-4-2023	- video wawancara business Afi - Review Afi business oh - Wawancara & observasi oh	
9		- lanjut penelitian keputus untuk uji hipotesis	
10	08-5-2023	Revisi Bab IV & Bab V	
11	09-5-2023	Ace diagram meja kerja	
12			
13			
14			
15			
16			
17			

REVISI SIDANG		Uraian Revisi Sidang / Bimbingan perbaikan Revisi	Ttd Dosen Penguji
No	Tanggal		
1	08 Maret 2023	Perbaiki latar blang dan Jelaskan Jelaskan	
2	03 April 2023	Ace perbaikan latar belakang & kesimpulan, tambah Bab 4 & 5	
3			
4			

Diketahui oleh,
Wakil Ketua I Bidang Akademik

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



STIE EKA PRASETYA MEDAN
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI

2



Nama Mahasiswa : Fiona Tarnihan

NIM : 102000070

Kelas : Manajemen A

Konsentrasi : Kewirausahaan, Pengurusan (1001 yang tidak sesuai)

HP/WA : 0873-5914-9177

Email: fionatarnihan77@gmail.com

Alamat Tinggal: Jl. Rongga Bapah City Blok D No 17

Nama Dosen Pembimbing 1:

Dr. Reta Gultom, M.M

Nama Dosen Pembimbing 2:

Budiono Sinaga, S.E, M.M

No	Tanggal	Uraian Singkat Bimbingan	Paraf Dosen Pembimbing
1	21 Des 2022	- Pemi Bab, Bab, Bab, Temu pemi, pemi	
2	21 Des 2022	Ace Joke	
3	20 Januari 2023	Ace Bab I, II, & III	
4	05 Mei 2023	Pembahasan Laporan	
5	15 Mei 2023	Ace	
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			
16			
17			

REVISI SIDANG		Uraian Revisi Sidang / Bimbingan perbaikan Revisi	Ttd Dosen Penguji
No	Tanggal		
1	06 Mei 2023	Revisi Laporan	
2			
3			
4			

Diketahui oleh,
Wakil Ketua 1 Bidang Akademik

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



**PEMERINTAH KOTA MEDAN
KECAMATAN MEDAN BARAT
KELURAHAN PULO BRAYAN KOTA**

Jalan Budi Pembangunan III No.3 A Medan – 20116 Telp.061-6624234

SURAT KETERANGAN

NOMOR : 470 / 79

Kepala Kelurahan Pulo Brayan Kota Kecamatan Medan Barat dengan ini menerangkan bahwa :

Nama	: FIONA TANNIAH
NIM	: 191010079
Semester	: VII
Program Studi	: Manajemen (SI)
Judul Tugas Akhir	: Pengaruh perilaku wirusaha dan keunggulan bersaing terhadap Keberhasilan UMKM Kelontong di Kelurahan Medan Barat

Dengan ini menerangkan bahwa nama tersebut diatas telah melakukan Observasi di Kelurahan Pulo Brayan Kota Kecamatan Medan Barat selama 3 (tiga) Bulan .

Surat Keterangan ini digunakan sebagai persyaratan administrasi ke Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi EKA PRASETYA di Medan . -----

Demikianlah Surat Keterangan ini diperbuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Dikeluarkan di : Medan
Pada Tanggal : 08 Februari 2023
LURAH PULO BRAYAN KOTA
KECAMATAN MEDAN BARAT


SUTRISNO.S.Sos
NIP. 19660409 200801 1 002



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, 06 Februari 2023

Nomor : 5664/R/STIE-EP/II/2023

Lamp. : ---

Hal : "Observasi"

Kepada Yth.
Bapak/Ibu Pimpinan Kelurahan Medan Barat
Di-
Tempat

Dengan hormat,

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

Nama	: Fiona Tanniah
NIM	: 191010079
Semester	: VII
Program Studi	: Manajemen (SI)
Judul Tugas Akhir	: Pengaruh perilaku wirausaha dan keunggulan bersaing terhadap keberhasilan UMKM Kelontong di Kelurahan Medan Barat

Untuk mengadakan peninjauan ke Kelurahan Medan Barat 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