

**PENGARUH PENGETAHUAN KEWIRAUSAHAAN
MOTIVASI DAN KEUNGGULAN BERSAING
TERHADAP KEBERHASILAN USAHA
KULINER DI KELURAHAN PAYA
PASIR LINGKUNGAN III
MARELAN MEDAN**

SKRIPSI



STIE EKA PRASETYA

**Ditulis Oleh :
INDAWATI
191010048**

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

LEMBAR PENGESAHAN DOSEN PEMBIMBING

Judul : PENGARUH PENGETAHUAN KEWIRAUSAHAAN,
MOTIVASI DAN KEUNGGULAN BERSAING
TERHADAP KEBERHASILAN USAHA KULINER
DI KELURAHAN PAYA PASIR LINGK III
MARELAN MEDAN

Nama : Indawati
NIM : 191010048
Program Studi : Manajemen Kewirausahaan
Perguruan Tinggi : STIE Eka Prasetya

Medan, 02 Juni 2023

Disetujui oleh:

Tim Pembimbing

Pembimbing I



Hommy Dorothy Ellyany Sinaga, S.T., M.M
NIDN: 0112027303

Pembimbing II



Muammar Rinaldi, S.Pd., Msi
NIDN:0108069301

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

Judul : **PENGARUH PENGETAHUAN KEWIRAUSAHAAN,
MOTIVASI DAN KEUNGGULAN BERSAING
TERHADAP KEBERHASILAN USAHA KULINER
DI KELURAHAN PAYA PASIR LINK III
MARELAN MEDAN**

Nama : Indawati
NIM : 191010048
Program Studi : Manajemen
Perguruan Tinggi : STIE Eka Prasetya

Pada 02 Juni 2023
Dewan Penguji,

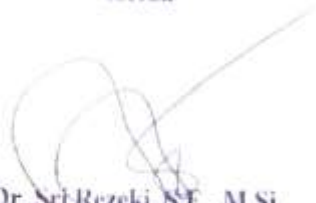
Penguji I : Dr.Sri Rezeki, S.E.,M.Si.
NIDN 0006037202



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



STIE Eka Prasetya,
Ketua



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

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

PERNYATAAN MENGENAI PLAGIARISME

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

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

Nama	Indawati
NIM	191010048
Judul Tugas Akhir	Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan Motivasi Dan Keunggulan Bersaing Terhadap Keberhasilan Usaha Kuliner Dikelurahan Paya pasir Lingkungan III Marelان Medan
Pembimbing Tugas Akhir	
Pembimbing I	Homny Dorthy Sinaga,S.T., M.M
Pembimbing II	Muammar Rinaldi,S.Pd.,Msi

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

Medan, 12 mei 2023



Indawati

191010048

KATA PENGANTAR

Terlebih dahulu penulis mengucapkan puji syukur dan terima kasih kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala berkat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi ini dengan judul **"PENGARUH PENGETAHUAN KEWIRAUSAHAAN MOTIVASI DAN KEUNGGULAN BERSAING TERHADAP KEBERHASILAN USAHA KULINR DI KELURAHAN PAYA PASIR LINGKUNGAN III MARELAN MEDAN"** sesuai dengan waktu yang telah dijadwalkan.

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

1. Ketua Yayasan Graha Eka Education Center Bapak Susanto, S.T., S.Pd., M.M.
2. Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Eka Prasetya Ibu Dr. Sri Rezeki, S.E., M.Si.
3. Wakil Ketua Satu Bidang Akademik Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Eka Prasetya Hommy Dorthy Ellyany Sinaga, S.T., M.M., sekaligus selaku Dosen Pembimbing I yang telah banyak memberikan arahan hingga selesainya Skripsi ini.
4. Bapak Muammar Rinaldi, S.Pd., M.Si., selaku Dosen Pembimbing II yang telah membantu memberikan petunjuk dan pengarahan dalam penulisan Skripsi ini.

5. Koordinator Program Studi Manajemen Ibu Ihdina Gustina, S.E., M.M.
6. Kepala Bagian Akademik Ibu Lisa Elianti Nasution, S.E., M.M.,
7. Kepala Bagian Keuangan Ibu Elysa, S.M.
8. Kepala Bagian Kemahasiswaan Bapak Junaidi, S.M.
9. Seluruh Dosen Pengajar dan Staf Pegawai Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Eka Prasetya Medan.
10. Kedua orang tua tercinta, saudara-saudara serta teman-teman yang telah banyak memberikan dorongan dan bantuan baik moril, materil maupun spiritual.

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

Medan, 09 Mei 2023
Penulis



Indawati
191010048

ABSTRAK

Indawati, 191010048, 2023, Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan Motivasi Dan Keunggulan Bersaing Terhadap Keberhasilan Usaha Kuliner Di Kelurahan Paya Pasir Lingkungan III Marelan Medan, Program Studi Manajemen, Pembimbing I: Hommy Dorthy Ellyany Sinaga, S.T., M.M., Pembimbing II: Muammar Rinaldi, S.Pd., M.Si.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan Motivasi Dan Keunggulan Bersaing Terhadap Keberhasilan Usaha Kuliner Di Kelurahan Paya Pasir Lingkungan III Marelan Medan.

Metodologi penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif kuantitatif. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif, yaitu data yang diperoleh dalam bentuk angka atau bilangan. Sumber data berupa data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari hasil penyebaran kuesioner kepada responden, data sekunder diperoleh dari data dan literatur yang berkenaan dengan permasalahan yang dibahas. Populasi penelitian yang akan digunakan dalam penelitian adalah seluruh pedagang yang berwirausaha di Kelurahan Paya Pasir Lingkungan III Marelan Medan yang jumlahnya sebanyak 97 pengusaha. Dikarenakan populasi adalah sebanyak 97 pengusaha, maka penentuan sampel akan menggunakan sampel jenuh dimana seluruh pengusaha atau populasi akan dijadikan sebagai sampel penelitian. Data dianalisis dengan menggunakan metode analisis regresi linear berganda. Hasil analisis memberikan persamaan **Keputusan Pembelian = 0,806 + 0,245 Lokasi + 0,600 Kualitas Produk + e.**

Hasil analisis penelitian menunjukkan bahwa nilai $t_{hitung} (2,408) > t_{tabel} (1,980)$ dengan tingkat signifikan $0,018 < 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif yang signifikan secara parsial antara Lokasi terhadap Keputusan Pembelian pada Arguel Cell 2. Nilai $t_{hitung} (6,588) > t_{tabel} (1,980)$ dengan tingkat signifikan $0,000 < 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif yang signifikan secara parsial antara Kualitas Produk terhadap Keputusan Pembelian pada Arguel Cell 2. Nilai $F_{hitung} (56,637) > F_{tabel} (3,07)$ dengan signifikansi $0,00 < 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara Lokasi dan Kualitas Produk secara simultan terhadap Keputusan Pembelian pada Arguel Cell 2.

Kata Kunci: Lokasi, Kualitas Produk, Keputusan Pembelian

ABSTRACT

Indawati, 191010048, 2023, The Influence of Entrepreneurial Knowledge, Motivation and Competitive Advantage on the Success of Culinary Businesses in Paya Pasir Ward III Marelan Medan, Management Study Program, Advisor I: Hommy Dorthy Ellyany Sinaga, S.T., M.M., Advisor II: Muammar Rinaldi, S. Pd., M.Sc.

This study aims to determine the Effect of Entrepreneurial Knowledge, Motivation and Competitive Advantage on the Success of Culinary Businesses in Paya Pasir Subdistrict, Environmental III Marelan, Medan.

The research methodology used is a quantitative descriptive method. The type of data used in this study is quantitative data, namely data obtained in the form of numbers or numbers. Source of data in the form of primary data and secondary data. Primary data was obtained from the results of distributing questionnaires to respondents, secondary data was obtained from data and literature relating to the issues discussed. The research population that will be used in this research is all traders who are entrepreneurs in the Paya Pasir Ward III Marelan Medan, with a total of 97 entrepreneurs. Because the population is as many as 97 entrepreneurs, the determination of the sample will use a saturated sample where all entrepreneurs or the population will be used as the research sample. Data were analyzed using multiple linear regression analysis method. The results of the analysis give the Purchasing Decision equation = $0.806 + 0.245 \text{ Location} + 0.600 \text{ Product Quality} + e$.

The results of the research analysis show that the $t_{\text{count}} (2.408) > t_{\text{table}} (1.980)$ with a significant level of $0.018 < 0.05$ so it can be concluded that there is a partially significant positive effect between Location on Purchase Decision in Arguel Cell 2. $T_{\text{count}} (6.588) > t_{\text{table}} (1.980)$ with a significant level of $0.000 < 0.05$ so it can be concluded that there is a partially significant positive effect between Product Quality on Purchase Decisions in Arguel Cell 2. $F_{\text{count}} \text{ value } (56.637) > F_{\text{table}} (3.07)$ with a significance of $0,00 < 0.05$ so it can be concluded that there is a significant influence between location and product quality simultaneously on purchasing decisions in Arguel Cell 2.

Keywords: Location, Product Quality, Purchase Decision

MOTTO

“Badanku memang terlihat kecil tapi tidak dengan semangat dan ketangguhanku yang lebih besar dibandingkan sebuah gunung.”

(Little Momarson)

“Pertumbuhan yang lambat bukanlah sesuatu yang harus ditakuti karena sesungguhnya hal yang paling menakutkan adalah tidak mengalami pertumbuhan sama sekali.”

(Lolianty Dorcest)

PERSEMBAHAN

Skripsi ini kupersembahkan untuk :

Ayah dan Ibu tercinta yang tak henti-hentinya mendukungku baik moril maupun materil serta memberikan doa dan semangat kepadaku sehingga aku dapat menyelesaikan kuliahku..

Kakak dan adik-adikku tercinta yang telah memberikan doa dan dukungannya yang membuatku semangat dalam menyelesaikan skripsi ini..

Pacarku kelak nanti yang tak henti-hentinya membantuku dan menyemangatiku dari imajinasi untuk menyelesaikan laporan Skripsi ini..

Seluruh teman-teman tercinta seperjuangan yang telah kita lalui bersama, kena marah, kena hujan, kena becek dan sebagainya.. akhirnya kita menyelesaikannya..

Kepada sahabatku tercinta yang selalu bersama menemaniku bimbingan dan menjadi tamengku jika sedang kehujanan karena saya kecil..

Terima kasih banyak, jasa kalian tidak akan pernah kulupakan, I lup u,

OH YEAH!!

DAFTAR ISI

JUDUL

LEMBAR PERSETUJUAN

LEMBAR PENGESAHAN

PERNYATAAN MENGENAI PLAGIARISME

KATA PENGANTAR..... v

ABSTRAK vii

ABSTRACT viii

MOTTO ix

PERSEMBAHAN..... x

DAFTAR ISI..... xi

DAFTAR TABEL..... xvi

DAFTAR GAMBAR..... xvii

DAFTAR LAMPIRAN xviii

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian 1

1.2 Identifikasi Masalah 7

1.3 Rumusan Masalah 8

1.4 Tujuan Penelitian 8

1.5 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	Karakteristik Berpikir Kewirausahaan.....	11
2.1.1.3	Kriteria Keberhasilan Usaha	11
2.1.1.4	Indikator Keberhasilan Usaha.....	12
2.1.2	Pengetahuan Wirausaha	13
2.1.2.1	Pengertian Pengetahuan Wirausaha	13
2.1.2.2	Unsur Pokok Pengetahuan Wirausaha	13
2.1.2.3	Unsur-Unsur Kualitas Produk.....	15
2.1.2.4	Indikator Pengetahuan Wirausaha	14
2.1.3	Teori Tentang Motivasi.....	15
2.1.3.1	Pengertian Motivasi	15
2.1.3.2	Jenis Motivasi	16
2.1.3.3	Indikator Motivasi.....	17
2.1.4	Teori Tentang Keunggulan Bersaing	17
2.1.4.1	Pengertian Keunggulan Bersaing.....	17
2.1.4.2	Faktor Mempengaruhi Keunggulan Bersaing...	18
2.1.4.3	Kesenjangan Keunggulan Bersaing	19
2.1.4.4	Indikator Keunggulan Bersaing	20
2.2	Penelitian Terdahulu	21
2.3	Kerangka Konseptual	22
2.4	Hipotesis Penelitian.....	23

BAB III METODE PENELITIAN

3.1	Lokasi dan Waktu Penelitian	24
3.1.1	Lokasi Penelitian	24
3.1.2	Waktu Penelitian.....	24
3.2	Jenis dan Sumber Data	24
3.2.1	Jenis Data	24
3.2.2	Sumber Data.....	24
3.3	Populasi dan Sampel	25
3.4	Definisi Operasional Variabel Penelitian.....	26
3.5	Teknik Pengumpulan Data	27
3.6	Teknik Analisis Data.....	28
3.6.1	Uji Validitas	28
3.6.2	Uji Reliabilitas	28
3.6.3	Uji Asumsi Klasik.....	28
3.6.3.1	Uji Normalitas.....	28
3.6.3.2	Uji Multikolinieritas.....	29
3.6.3.3	Uji Heteroskedastisitas.....	30
3.6.4	Analisis Regresi Linier Berganda	30
3.6.5	Pengujian Hipotesis Secara Parsial (Uji t)	31
3.6.6	Pengujian Hipotesis Secara Simultan (Uji-F)	32
3.6.7	Koefisien Determinasi (R^2).....	32

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1	Gambaran Umum Penelitian	33
4.1.1	Sejarah Singkat	33

4.2	Hasil Penelitian	33
4.2.1	Karakteristik Responden.....	33
4.2.2	Uji Validitas dan Reliabilitas.....	35
4.2.2.1	Uji Validitas.....	35
4.2.2.2	Uji Reliabilitas	40
4.2.3	Uji Asumsi Klasik	42
4.2.3.1	Uji Normalitas	42
4.2.3.2	Uji Multikolinieritas	44
4.2.3.3	Uji Heteroskedastisitas	45
4.2.4	Teknik Analisis Data	46
4.2.4.1	Analisis Regresi Linier Berganda.....	46
4.2.4.2	Pengujian Hipotesis Secara Parsial (Uji t).....	49
4.2.4.3	Pengujian Hipotesis Secara Simultan (Uji F) ...	51
4.2.4.4	Uji Koefisien Determinasi (R^2)	53
4.3	Pembahasan	54

BAB V KESIMPULAN, IMPLIKASI MANAJERIAL DAN SARAN

AKADEMIS

5.1	Kesimpulan	58
5.2	Implikasi Manajerial	59
5.3	Saran Akademis	60

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

SURAT IJIN RISET

SURAT BALASAN RISET

FOTOCOPY KARTU PESERTA SEMINAR PROPOSAL

FOTOCOPY KARTU BIMBINGAN SKRIPSI

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Suvei Awal Rata-Rata Penjualan Bulanan Pengusaha	
	Kuliner Asia Mega Mas Medan Periode 2018 - 2022	4
Tabel 2.1	Penelitian Terdahulu.....	28
Tabel 3.1	Definisi Operasional Variabel Penelitian	33
Tabel 4.1	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	34
Tabel 4.2	Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Berwirausaha.....	34
Tabel 4.3	Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir.....	35
Tabel 4.4	Hasil Uji Validitas Variabel Pengetahuan Wirausaha (X₁).....	36
Tabel 4.5	Hasil Uji Validitas Variabel Motivasi (X₂).....	37
Tabel 4.6	Hasil Uji Validitas Variabel Keunggulan Bersaing (X₃).....	38
Tabel 4.7	Hasil Uji Validitas Variabel Keberhasilan Usaha (Y)	39
Tabel 4.8	Hasil Uji Reliabilitas Variabel Pengetahuan Wirausaha (X₁).....	40
Tabel 4.9	Hasil Uji Reliabilitas Variabel Motivasi (X₂).....	41
Tabel 4.10	Hasil Uji Reliabilitas Variabel Keunggulan Bersaing (X₃).....	41
Tabel 4.11	Hasil Uji Reliabilitas Variabel Keberhasilan Usaha (Y)	41
Tabel 4.12	Hasil Pengujian Statistik Normalitas	45
Tabel 4.13	Hasil Uji Multikolinieritas.....	44
Tabel 4.14	Hasil Uji Analisis Regresi Linier Berganda	45
Tabel 4.15	Hasil Pengujian Parsial (Uji-t)	47
Tabel 4.16	Hasil Pengujian Serempak (Uji-F).....	52
Tabel 4.17	Uji Koefisien Determinan (R²)	53

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Konseptual.....	30
Gambar 4.1 Grafik Histogram.....	42
Gambar 4.2 Grafik <i>Normal Probability Plot of Regression</i>.....	43
Gambar 4.3 Grafik <i>Scatterplot</i>.....	46

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Kuesioner**
- Lampiran 2 Tabulasi Data Uji Validitas dan Reliabilitas**
- Lampiran 3 Hasil Analisis Data Validitas Pengetahuan Wirausaha (X₁)**
- Lampiran 4 Hasil Analisis Data Reliabilitas Pengetahuan Wirausaha (X₁)**
- Lampiran 5 Hasil Analisis Data Validitas Motivasi (X₂)**
- Lampiran 6 Hasil Analisis Data Reliabilitas Motivasi (X₂)**
- Lampiran 7 Hasil Analisis Data Validitas Keunggulan Bersaing (X₃)**
- Lampiran 8 Hasil Analisis Data Reliabilitas Keunggulan Bersaing (X₃)**
- Lampiran 9 Hasil Analisis Data Validitas Keberhasilan Usaha (Y)**
- Lampiran 10 Hasil Analisis Data Reliabilitas Keberhasilan Usaha (Y)**
- Lampiran 11 Tabulasi Angket Responden**
- Lampiran 12 Hasil Output SPSS**

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Saat ini usaha merupakan dan juga penggerak roda perekonomian. Lebih dari itu dunia usaha berperan dalam menopang ketahanan ekonomi suatu negara. Kementrian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah menyatakan bahwa UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) telah memberikan kontribusi yang cukup besar pada pendapatan daerah maupun pendapatan Negara Indonesia. UMKM berkontribusi terhadap penyerapan tenaga kerja yaitu sebesar 97 persen dan berkontribusi terhadap PDB sebesar 56,7 persen di Indonesia. (Bukhori,2017),

UMKM telah dijadikan agenda utama dalam pembangunan ekonomi Indonesia. Keberadaan UMKM sebagai bagian dari seluruh entitas usaha nasional merupakan wujud nyata kehidupan ekonomi yang beragam di Indonesia. Penempatan peran UMKM merupakan salah satu pilar utama dalam mengembangkan sistem perekonomian. Salah satu cara yang paling baik untuk mengembangkan UMKM adalah dengan melahirkan lebih banyak wirausaha di Indonesia. Pilihan untuk berwirausaha dan menciptakan lapangan pekerjaan berpeluang menghasilkan pendapatan yang lebih besar daripada berkarir menjadi karyawan, selain itu menjadi wirausaha dapat menyerap tenaga kerja dan mengurangi jumlah pengangguran. Tetapi jika hanya motivasi saja yang kuat, tidak adanya keunggulan dalam bersaing didunia kewirausahaan juga akan menjadi sia-sia.

Keberhasilan Usaha industri kecil diataranya tergantung pada tersedianya modal usaha. Modal secara umum diartikan sebagai sumber dana yang dibutuhkan pelaku usaha untuk memulai atau menjalankan suatu usaha. Menurut KBBI modal usaha adalah uang yang dipakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang, melepas uang, dan sebagainya; harta benda (uang, barang, dan sebagainya) yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu yang menambah kekayaan.

Keberhasilan usaha dapat diindikasikan dalam lima hal yaitu jumlah penjualan meningkat, hasil produksi meningkat, keuntungan atau profit bertambah, perkembangan dan pertumbuhan usaha berkembang cepat dan memuaskan. Ukuran keberhasilan usaha yaitu mampu memberikan kepuasan kepada pelanggan. Semakin banyak pelanggan yang menerima produk atau jasa yang ditawarkan, maka mereka pun semakin merasa puas dan senang, dalam hal ini maka berarti bahwa strategi yang diambil serta dijalankan sudah bisa dikatakan berhasil sebagaimana mestinya.

Keunggulan bersaing mempunyai dua pemahaman definisi yang berbeda tetapi saling berhubungan. Pemahaman pertama berpandangan pada basis sumber daya dan pemahaman kedua berpandangan kekuatan kompetitif. Pengertian pertama, menekankan pada keunggulan atau superior dalam hal sumber daya dan keahlian yang dimiliki perusahaan. Perusahaan yang memiliki kompetensi dalam bidang pemasaran, manufacturing, dan inovasi dapat menjadikannya sebagai sumber-sumber untuk mencapai keunggulan bersaing. Melalui ketiga bidang kompetensi tersebut, perusahaan dapat mengembangkan strategi sehingga dapat menghasilkan produk diterima dipasaran. Sedangkan pengertian kedua,

menekankan pada keunggulan dalam pencapaian kinerja selama ini. Pengertian ini terkait dengan posisi perusahaan dibandingkan dengan apayang dilakukan pesaingnya.

Perusahaan yang terus memperhatikan perkembangan kinerjanya dan berupaya untuk meningkatkan kinerja tersebut memiliki peluang mencapai posisi persaingan yang baik, maka sebenarnya perusahaan telah memiliki modal yang kuat untuk terus bersaing dengan perusahaan lain Keunggulan bersaing diartikan sebagai strategi benefit dari perusahaan yang melakukan kerjasama untuk menciptakan keunggulan bersaing yang lebih efektif dalam pasarnya. Strategi ini harus didesain untuk mewujudkan keunggulan bersaing secara terus menerus sehingga perusahaan dapat mendominasi baik dipasar maupun pasar baru. Keunggulan bersaing pada dasarnya tumbuh dari nilai-nilai atau manfaat yang diciptakan oleh UMKM bagi para pelanggan. Pelanggan umumnya lebih memilih membeli produk yang memiliki nilai lebih dari yang diinginkan atau diharapkannya. Namun demikian nilai tersebut juga akan dibandingkan dengan harga yang ditawarkan. Pembelian produk akan terjadi jika pelanggan menganggap harga produk sesuai dengan nilai yang ditawarkannya.

Keunggulan bersaing merupakan kemampuan suatu badan usaha untuk memberikan nilai lebih pada produknya dibandingkan dengan pesaingnya dan hal tersebut mendatangkan manfaat bagi pelanggan. (Bukhori,2017), Keunggulan bersaing dinyatakan sebagai faktor kemampuan pelaku UMKM yang membedakan dari para pesaingnya dan memberikan posisi dipasar sehingga lebih unggul. Keunggulan bersaing dinyatakan sebagai kumpulan faktor yang

membedakan perusahaan kecil dari para pesaingnya dan memberikan posisi yang unik. Keberhasilan usaha seseorang wirausaha harus memiliki kepribadian yakni memiliki rasa percaya diri yang tinggi dan berani mengambil resiko.(Rye,2019)

Kelurahan Paya Pasir Lingkungan III Marelan Medan merupakan lingkungan yang memiliki banyak berbagai jenis kuliner yang memikat banyak konsumen untuk berburu kuliner disana. Berkurangnya para pelanggan yang datang dikarenakan kendala yang harus dihadapi sebuah usaha kuliner di Kelurahan Paya Pasir Lingkungan III Marelan Medan yaitu persaingan antara pelaku usaha kuliner. Dengan timbulnya suatu persaingan membuat setiap pelaku usaha terus berupaya mengikuti perkembangan salah satunya dengan cara melalui pengembangan kreativitas, oleh karena itu usaha di Kelurahan Paya Pasir Lingkungan III Marelan Medan untuk terus berupaya dalam mencapai perkembangan strategi yang efektif guna didalam mempertahankan serta meningkatkan usahanya.

Banyaknya pedagang yang dirumahkan dan mereka tidak mendapatkan pengetahuan kewirausahaan, kurangnya motivasi mereka dalam berdagang kembali. Tetapi di tahun 2021, mereka kembali berdagang untuk meningkatkan penjualan mereka. Perbandingan penjualan yang menurun dan meningkat secara tidak seimbang yang disebabkan oleh beberapa faktor, membuat persentasi keberhasilan usaha kuliner di Kelurahan Paya Pasir Lingkungan III Marelan Medan tidak menentu. Semakin banyak pelanggan yang menerima produk atau jasa yang ditawarkan, maka mereka semakin puas dan ini berarti strategi yang dijalankan sudah cukup berhasil.

Faktor-faktor yang dapat mempengaruhi keberhasilan usaha adalah Pengetahuan kewirausahaan menurut penelitian tutut 2020 menerangkan bahwa merupakan ilmu, seni, maupun perilaku, sifat, ciri, dan watak seseorang yang mewujudkan gagasan inovatif ke dalam dunia nyata secara kreatif. Seorang wirausaha tidak akan berhasil apabila tidak memiliki pengetahuan, kemampuan dan kemauan. Ada kemauan tetapi tidak memiliki kemampuan dan pengetahuan tidak akan membuat seseorang menjadi wirausaha yang sukses. Sebaliknya memiliki pengetahuan dan kemauan tetapi tidak disertai kemauan tidak akan membuat wirausaha mencapai kesuksesan.

Selain pengetahuan kewirasuahaan, Motivasi juga dapat mempengaruhi faktor-faktor keberhasilan usaha. Motivasi merupakan suatu unsur perangsang keinginan daya penggerak kemauan bekerja seseorang terhadap tujuan tertentu yang ingin dicapai. Peran motivasi dalam berwirausaha dapat dianalogikan sebagai bahan bakar penggerak mesin. Motivasi usaha yang memadai akan mendorong untuk berperilaku aktif dalam berwirausaha.

Motivasi merupakan salah satu faktor penentu dalam pencapaian tujuan. Motivasi berhubungan dengan dorongan atau kekuatan yang berada dalam diri manusia. Motivasi berada dalam diri manusia yang tidak terlihat dari luar. Motivasi menggerakkan manusia untuk menampilkan tingkah laku ke arah pencapaian suatu tujuan tertentu.

Setelah motivasi, faktor-faktor yang mempengaruhi Keunggulan bersaing terhadap keberhasilan usaha merupakan strategi keuntungan dari perusahaan yang melakukan kerjasama untuk berkompetisi lebih efektif dalam pasar. Perusahaan

mengalami keunggulan bersaing ketika tindakan-tindakan dalam suatu industri atau pasar menciptakan nilai ekonomi dan ketika beberapa perusahaan yang bersaing terlibat dalam tindakan serupa. Keunggulan bersaing dapat berasal dari berbagai aktivitas perusahaan seperti dalam hal merancang, memproduksi, memasarkan, menyerahkan dan mendukung produknya. Beberapa cara untuk memperoleh keunggulan bersaing antara lain dengan menawarkan produk atau jasa dengan harga yang minimum (*cost leadership*), menawarkan produk atau jasa dengan yang memiliki keunikan dibanding pesaingnya (*differentiation*), atau memfokuskan diri pada segmen tertentu.

Kemudian para wirausahawan harus dapat mengendalikan emosi yaitu dengan menghindari hal-hal yang dapat mengakibatkan berkembangnya hubungan tidak harmonis dengan mitra usaha dan konsumen. Terdapat banyak tantangan yang harus dihadapi seorang wirausahawan yang ingin sukses dalam karirnya, antara lain modal, usia dan bakat. Tantangan yang ingin dihadapi para wirausahawan berbeda-beda, maka hasilnya juga bervariasi tergantung kemampuan orang tersebut dalam memecahkan masalahnya. Banyak orang yang memandang sebelah mata pada wirausahawan karena bagi mereka, ketika memutuskan berwirausaha mereka memerlukan modal yang besar, tempat usaha yang luas, usia yang lebih muda atau lebih tua, kemauan untuk bekerja keras, tekanan emosional yang lebih tinggi, komitmen bahkan ada yang menganggap berwirausaha itu adalah bakat yang diturunkan faktor genetik, sehingga terkadang menjadi hambatan terbesar seseorang untuk berwirausaha. Keberhasilan usaha dapat diindikasikan dengan jumlah penjualan meningkat, hasil produksi

meningkat, keuntungan atau profit bertambah, perkembangan dan pertumbuhan usaha berkembang cepat dan memuaskan. Ukuran keberhasilan usaha yaitu mampu memberikan kepuasan kepada pelanggan.

Berdasarkan uraian latar belakang yang sedang terjadi membuat peneliti tertarik untuk melakukan penelitian pada perusahaan dengan judul sebagai berikut: **“PENGARUH PENGETAHUAN KEWIRAUSAHAAN, MOTIVASI, DAN KEUNGGULAN BERSAING TERHADAP KEBERHASILAN USAHA KULINER DI KELURAHAN PAYA PASIR LINGKUNGAN III MARELAN MEDAN”**

1.2 Identifikasi Masalah

Untuk menyelesaikan masalah yang akan dibahas pada bab selanjutnya perlu adanya pengidentifikasian masalah sehingga hasil analisis selanjutnya dapat terarah dan sesuai dengan tujuan penelitian. Berdasarkan uraian latar belakang diatas dapat disimpulkan beberapa identifikasi masalahnya adalah sebagai berikut:

1. Kurangnya pengetahuan kewirausahaan pada pedagang UMKM (kuliner) di Kelurahan Paya Pasir Lingkungan III Marelan Medan dikarenakan minimnya kemauan dari para pedagang UMKM untuk mempelajari tentang kewirausahaan.
2. Menurunnya motivasi kewirausahaan terhadap pedagang UMKM (kuliner) di Kelurahan Paya Pasir Lingkungan III Marelan Medan dikarenakan kurangnya dukungan dan juga rasa ingin berhasil dalam berwirusaha.

3. Banyaknya persaingan antara pedagang UMKM (kuliner) di Kelurahan Paya Pasir Lingkungan III Marelan Medan dikarenakan mereka banyak yang belum bisa memunculkan keunggulan produk yang mereka hasilkan dan bersaing dalam dunia kuliner.

1.3 Rumusan Masalah

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

1. Apakah Pengetahuan Kewirausahaan berpengaruh terhadap Keberhasilan Usaha kuliner di Kelurahan Paya Pasir Lingkungan III Marelan Medan?
2. Apakah Motivasi berpengaruh terhadap Keberhasilan Usaha kuliner di Kelurahan Paya Pasir Lingkungan III Marelan Medan?
3. Apakah Keunggulan Bersaing berpengaruh terhadap Keberhasilan Usaha kuliner di Kelurahan Paya Pasir Lingkungan III Marelan Medan?
4. Apakah Pengetahuan Kewirausahaan, Motivasi dan Keunggulan Bersaing berpengaruh terhadap Keberhasilan Usaha kuliner di Kelurahan Paya Pasir Lingkungan III Marelan Medan?

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas maka tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui apakah ada pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan terhadap Keberhasilan Usaha kuliner di Kelurahan Paya Pasir Lingkungan III Marelan Medan.

2. Untuk mengetahui apakah ada pengaruh Motivasi terhadap Keberhasilan Usaha kuliner di Kelurahan Paya Pasir Lingkungan III Marelan Medan.
3. Untuk mengetahui apakah ada pengaruh Keunggulan Bersaing terhadap Keberhasilan Usaha kuliner di Kelurahan Paya Pasir Lingkungan III Marelan Medan.
4. Untuk mengetahui apakah ada pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan, Motivasi, dan Keunggulan Bersaing terhadap Keberhasilan Usaha kuliner di Kelurahan Paya Pasir Lingkungan III Marelan Medan.

1.5 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kegunaan antara lain:

1. Bagi Pengusaha Kuliner Kelurahan Paya Pasir Lingkungan III Marelan Medan

Sebagai dasar perbaikan keunggulan dalam bersaing pada produk sejenis dan sebagai informasi mengenai bagaimana pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan, Motivasi, dan Keunggulan Bersaing terhadap Keberhasilan Usaha kuliner di Kelurahan Paya Pasir Lingkungan III Marelan Medan.

2. Bagi Akademisi

Sebagai tambahan referensi kepustakaan yang dapat digunakan mahasiswa khususnya Jurusan Manajemen mengenai variabel Pengetahuan Kewirausahaan, Motivasi, dan Keunggulan Bersaing terhadap Keberhasilan Usaha kuliner di Kelurahan Paya Pasir Lingkungan III Marelan Medan.

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 suatu keadaan dimana usaha mengalami peningkatan dari hasil yang sebelumnya. Keberhasilan usaha merupakan tujuan utama dari sebuah perusahaan, dimana segala aktivitas yang ada di dalamnya ditujukan untuk mencapai suatu keberhasilan. Keberhasilan usaha adalah suatu kenyataan persesuaian antara rencana dengan proses pelaksanaannya dan hasil yang dicapai (Sanstoso, 2021:51). Keberhasilan Usaha adalah keberhasilan dari bisnis mencapai tujuannya dimana keberhasilan tersebut didapatkan dari wirausaha yang memiliki kecerdasan serta proaktif (Saryanto, 2021:5). Keberhasilan usaha adalah suatu keadaan dimana usaha mengalami peningkatan dari hasil yang sebelumnya dan merupakan tujuan utama dari sebuah bisnis atau usaha (Poltak, dkk 2022:130). Keberhasilan usaha merupakan sebuah pencapaian atas hasil usaha kerja keras yang dilakukan dengan melewati berbagai perencanaan dan pertimbangan usaha serta pelaksanaan dengan terstruktur (Ilham, dkk 2019:6). Keberhasilan usaha adalah suatu kenyataan persesuaian antara rencana dengan proses pelaksanaannya dan hasil yang dicapai (Shalahuddin, dkk 2018:6).

Berdasarkan pengertian dari beberapa ahli maka peneliti menyimpulkan bahwa keberhasilan usaha adalah suatu keadaan dimana usaha mengalami peningkatan dari hasil yang sebelumnya dan berupa tujuan utama dari sebuah perusahaan, dimana segala aktivitas yang ada di dalamnya ditujukan untuk mencapai suatu keberhasilan.

2.1.1.2 Karakteristik Berpikir Kewirausahaan

Menurut Sanstoso (2021:51), terdapat lima karakteristik berpikir pada tindakan kewirausahaan:

1. Sangat bersemangat dalam melihat atau mencari peluang-peluang baru
2. Mengejar peluang dengan disiplin yang ketat
3. Mengejar peluang yang sangat baik dan menghindari mengejar peluang yang melelahkan diri dan organisasi
4. Fokus pada pelaksanaan
5. Mengikutsertakan energi setiap orang yang berada dalam jangkauan.

2.1.1.3 Kriteria Keberhasilan Usaha

Keberhasilan adalah suatu keadaan dimana seseorang mampu mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Menjadi seseorang yang sukses dan berhasil tentunya tidak mudah, karena menjadi orang yang berprestasi banyak sekali proses yang dihadapi. Keberhasilan merupakan suatu pencapaian terhadap keinginan yang telah diniatkan untuk dicapai atau kemampuan untuk melewati dan mengatasi diri dari satu kegagalan ke kegagalan berikutnya tanpa kehilangan

semangat. Keberhasilan erat kaitannya dengan kecermatan dalam menentukan tujuan sedangkan tujuan merupakan suatu sasaran yang sudah ditentukan. Menurut Sanstoso (2021:5), Kesuksesan wirausaha disebabkan orientasi pada tindakan yang berada dalam kerangka berpikir wirausaha dimana ide-ide yang timbul dapat segera diterapkan walaupun dalam situasi yang tidak menentu.

2.1.1.4 Indikator Keberhasilan Usaha

Menurut Sanstoso (2021:15), Indikator keberhasilan usaha adalah:

1. Kemampuan menyesuaikan diri

Penyesuaian diri adalah kemampuan seseorang untuk hidup dan bergaul secara wajar terhadap lingkungannya, sehingga seseorang merasa puas terhadap dirinya dan terhadap lingkungan. diri adalah suatu kemampuan untuk membuat hubungan yang serasi dan memuaskan antara individu dan lingkungannya.

2. Produktivitas

Produktivitas adalah sikap mental karyawan yang mencerminkan kemampuan karyawan dalam melakukan pekerjaan dan hasil yang diperoleh berdasarkan sumber daya yang digunakan.

3. Kepuasan kerja

Kepuasan kerja adalah sikap emosional yang menyenangkan dan mencintai pekerjaannya. Sikap ini dicerminkan oleh moral kerja, kedisiplinan, dan prestasi.

4. Kemampuan mendapatkan laba dan pencarian sumber daya

Kemampuan untuk mendapatkan laba dan mencari sumber daya diperlukan bagi setiap wirausahawan yang ingin berhasil dalam menjalankan usahanya karena kemampuan tersebut dapat memberikan solusi ketika seorang wirausahawan mendapatkan permasalahan ketika sedang berwirausaha.

2.1.2 Pengetahuan Wirausaha

2.1.2.1 Pengertian Pengetahuan Wirausaha

Pengetahuan kewirausahaan adalah kemampuan seseorang untuk menghasilkan sesuatu yang baru melalui berpikir kreatif dan bertindak inovatif, sehingga dapat menciptakan ide-ide atau peluang dan dapat dimanfaatkan dengan baik. Pengetahuan Wirausaha adalah intelektual yang diperoleh dan dimiliki seorang individu melalui pendidikan kewirausahaan yang nantinya bisa membantu seorang individu melakukan inovasi dan terjun dalam bidang wirausaha (Mardia, dkk 2021:48). Pengetahuan Wirausaha merupakan hasil dari usaha manusia untuk mengetahui sesuatu hal (Kirti, 2019:37). Pengetahuan Wirausaha adalah khasanah kekayaan mental yang secara langsung atau tidak langsung turut memperkaya kehidupan manusia (Rumambi, 2012:44). Pengetahuan Wirausaha merupakan hasil dan proses dari usaha manusia yang berakal dan berpikir untuk tahu (Suardi, 2022:22). Pengetahuan Wirausaha adalah hasil rasa ingin tahu yang dihasilkan melalui proses indra khususnya pada mata dan telinga terhadap objek tertentu. (Astuti, dkk 2022:19)

Berdasarkan pada para ahli, maka dapat disimpulkan bahwa pengetahuan wirausaha adalah pemahaman seseorang terhadap wirausaha dengan berbagai karakter positif, kreatif dan inovatif dalam mengembangkan peluang-peluang usaha menjadi kesempatan usaha yang menguntungkan dirinya dan masyarakat konsumennya.

2.1.2.2 Unsur Pokok Pengetahuan Wirausaha

Menurut Kirti (2019:38), ilmu pengetahuan mempunyai lima ciri pokok:

1. Empiris
Pengetahuan diperoleh berdasarkan pengamatan dan percobaan
2. Sistematis
Pengetahuan terbentuk dari berbagai keterangan dan data yang tersusun sebagai kumpulan pengetahuan.
3. Objektif
Pengetahuan bebas dari prasangka perseorangan dan kesukaan pribadi.
4. Analitis
Pengetahuan berusaha membedakan pokok soalnya menjadi bagian terperinci untuk memahami berbagai sifat dan sebagainya.
5. Verifikatif
Pengetahuan dapat diperiksa kebenarannya dan dapat dipertanggungjawab.

2.1.2.3 Indikator Pengetahuan Kewirausahaan

Menurut Hidayat dan Harefa (2022:3), Indikator Pengetahuan Kewirausahaan yang digunakan adalah:

1. Mengambil risiko bisnis

Berani mengambil resiko adalah salah satu kunci dalam memulai usaha, karena dalam komponen ini banyak sekali item yang mengikutinya.

2. Analisis peluang bisnis

Perhatikan target pasar dan pesaing potensial. Melalui riset pasar akan menganalisis siapa target pasar/calon pelanggan dan juga pesaing di berbagai tingkatan.

3. Merumuskan solusi untuk masalah

Dengan memiliki pengetahuan untuk merumuskan solusi setiap masalah dapat membuat seorang lebih cepat menggapai kesuksesan dalam berwirausaha.

2.1.3 Teori Tentang Motivasi

2.1.3.1 Pengertian Motivasi

Motivasi berwirausaha adalah keadaan yang mendorong, menggerakkan dan mengarahkan keinginan individu untuk melakukan kegiatan kewirausahaan, dengan cara mandiri, percaya pada diri sendiri, berorientasi ke masa depan, berani mengambil resiko, kreatif dan menilai tinggi Hasrat. Motivasi merupakan ukuran seberapa lama seseorang dapat menjaga usaha mereka dimana individu yang termotivasi akan menjalankan tugas cukup lama untuk mencapai tujuan mereka (Wibowo, 2017:322). Motivasi kerja adalah suatu kekuatan dan daya dorong yang dimiliki seseorang untuk menimbulkan semangat dan antusias dalam melaksanakan pekerjaan sehingga mencapai tujuan (Susanto, 2017:49). Motivasi dapat diartikan sebagai dorongan individu untuk melakukan tindakan karena ingin

melakukannya. Apabila individu termotivasi, mereka akan membuat pilihan yang positif untuk melaksanakan sesuatu, karena dapat memuaskan keinginan Bahri (2018:45). Motivasi adalah pemberi daya penggerak yang menciptakan kegairahan seseorang agar mereka mau bekerja sama, bekerja efektif, dan terintegrasi dengan segala upayanya untuk mencapai kepuasan (Setiadi, 2019:25). Motivasi merupakan kekuatan pendorong didalam diri seseorang yang memaksakannya untuk bertindak yang dihasilkan oleh suatu keadaan yang menekan akibat kebutuhan dan keinginan yang tidak terpenuhi (Damiati, dkk (2017:56).

Berdasarkan pendapat ahli diatas, motivasi adalah keadaan yang mendorong, menggerakkan dan mengarahkan keinginan individu untuk melakukan kegiatan kewirausahaan, dengan cara mandiri, percaya pada diri sendiri, berorientasi ke masa depan, berani mengambil resiko, kreatif dan menilai tinggi hasrat inovasi.

2.1.3.2 Jenis-Jenis Motivasi

Menurut Sutrisno (2016:122), terdapat lima jenis kebutuhan yang dikembangkan oleh Maslow yang menjadi dasar dari Motivasi yaitu:

1. Kebutuhan fisiologis

Kebutuhan untuk mempertahankan hidup ini disebut juga dengan kebutuhan psikologis yaitu kebutuhan untuk mempertahankan hidup dari kematian yang berupa sandang, pangan dan papan.

2. **Kebutuhan rasa aman**

Setelah kebutuhan tingkat dasar terpenuhi, maka seseorang berusaha memenuhi kebutuhannya yang lebih tinggi yaitu kebutuhan akan rasa aman dan keselamatan. Kebutuhan ini akan dirasakan mendesak setelah kebutuhan pertama terpenuhi dalam hal keselamatan dirinya dan harta benda seperti asuransi jiwa dan sebagainya.

3. **Kebutuhan hubungan sosial**

Kebutuhan ini hanya dapat terpenuhi bersama dengan orang lain karena memang orang lainlah yang dapat memenuhinya seperti rasa kasih sayang, dicintai, dihormati, diakui keberadaannya dan sebagainya.

4. **Kebutuhan pengakuan**

Setiap orang yang normal membutuhkan adanya penghargaan diri dan penghargaan reputasi diri dari lingkungannya.

5. **Kebutuhan aktualisasi diri**

Kebutuhan ini merupakan tingkat kebutuhan paling tinggi dimana untuk memenuhi puncak ini biasanya seseorang bertindak bukan atas dorongan orang lain tetapi karena kesadaran dan keinginan diri sendiri.

2.1.3.3 Indikator Motivasi

Menurut Syifa (2021:84), Indikator motivasi berwirausaha antara lain:

1. Keinginan dan minat memasuki dunia usaha.
2. Harapan dan cita-cita menjadi wirausaha.
3. Dorongan lingkungan

2.1.4 Teori Keunggulan Bersaing

2.1.4.1 Pengertian Keunggulan Bersaing

Keunggulan Bersaing adalah nilai tambah yang dimiliki usaha. Maksudnya, suatu kelebihan yang membuatnya lebih unggul daripada kompetitor. Keunggulan Bersaing merupakan nilai tambah dari hasil implementasi strategi yang merupakan salah satu penguat daya tawar perusahaan kepada konsumen (Lestari, 2019:4). Keunggulan Bersaing merupakan kemampuan suatu perusahaan untuk meraih keuntungan ekonomis yang mampu diraih oleh pesaing di pasar dalam usaha yang mampu diraih oleh pesaing di pasar dalam usaha yang sama (Aprizal, 2018:50). Keunggulan Bersaing adalah suatu manfaat yang ada ketika suatu perusahaan mempunyai dan menghasilkan suatu produk dan jasa yang dilihat dari pasar targetnya lebih baik dibandingkan dengan para kompetitor dekat (Firmansyah, 2019:35). Keunggulan Bersaing merupakan faktor yang membedakan organisasi dengan yang lainnya yang berasal dari kompetensi inti yang dimiliki organisasi (Frida, 2020:65). Keunggulan Bersaing adalah kemampuan untuk menghasilkan profit di atas rata-rata pesaing dalam industri (Noordina dan Rupilu, 2019:83).

Berdasarkan pendapat dari beberapa para ahli diatas, peneliti menyimpulkan bahwa Keunggulan Bersaing merupakan kemampuan yang diperoleh melalui karakteristik dan sumber daya suatu perusahaan untuk memiliki kinerja yang lebih tinggi dibandingkan perusahaan lain pada industri atau pasar yang sama.

2.1.4.2 Faktor Yang Mempengaruhi Keunggulan Bersaing

Menurut Badrianto, dkk (2021:146), berikut tiga hal yang harus diperhatikan untuk menciptakan keunggulan bersaing:

1. Manfaat yang diberikan perusahaan kepada konsumen

Manfaat tersebut tentu harus memenuhi kebutuhan mereka. Perusahaan harus mengetahui fitur produk, keunggulan dan juga memastikan keuntungan akan diperoleh konsumen. Perusahaan harus selalu *up to date* pada tren teknologi baru yang akan mempengaruhi produk.

2. Target pasar perusahaan

Perusahaan harus mengetahui profil pelanggan dan apa saja kebutuhan mereka. Perusahaan harus bisa membuat hidup mereka lebih baik dengan manfaat produk yang mereka konsumsi/gunakan. Cara ini pula yang dapat memunculkan keinginan konsumen untuk terus menggunakan produk perusahaan serta mendorong pertumbuhan ekonomi.

3. Identitas pesaing perusahaan.

Perusahaan selain harus mengidentifikasi profil pelanggan, tetapi juga pesaingnya. Mengetahui pesaing bukan hanya tentang perusahaan lain atau produk lain yang serupa tetapi juga mengetahui strategi yang mereka lakukan untuk memenuhi kebutuhan pelanggan.

2.1.4.3 Kesenjangan Keunggulan Bersaing

Menurut Badrianto, dkk (2021:146), Keunggulan Bersaing diperoleh dengan melakukan pencarian untuk berbagai aspek-aspek diferensiasi yang akan

dinilai sebagai nilai superior oleh konsumen sasaran dan yang tidak mudah diduplikasikan oleh pesaingnya. Kesenjangan kapasitas terdiri dari beberapa kategori:

1. Kesenjangan sistem bisnis

Hasil dari pembentukan fungsi-fungsi individu yang lebih baik daripada pesaing-pesaingnya dan kesulitan pesaing untuk menghilangkan kesenjangan tersebut.

2. Kesenjangan posisi

Terjadi karena keputusan, tindakan dan keadaan sebelumnya.

3. Kesenjangan hukum atau peraturan

Terjadi karena ada perlakuan yang istimewa dari pemerintah terhadap sebuah perusahaan.

4. Kesenjangan kualitas organisasional atau manajerial

Kesenjangan ini merupakan konsekuensi dari kemampuan organisasi terhadap inovasi yang konsisten dan adaptasi yang lebih cepat serta lebih efektif dibandingkan pesaing.

2.1.4.4 Indikator Keunggulan Bersaing

Menurut Lestari (2019:4), terdapat 3 tolak ukur yang digunakan untuk mengetahui apakah perusahaan memiliki Keunggulan Bersaing atau tidak yaitu sebagai berikut:

1. Keunikan Produk

Keunikan dari sebuah produk perusahaan dapat menjadi ciri khas yang

membedakan dengan produk pesaing atau produk umum di pasaran.

2. Kualitas Produk

Keunggulan dari produk yang berhasil diciptakan oleh perusahaan.

3. Harga Bersaing

Harga bersaing bisa diartikan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan produk dengan harga yang mampu bersaing dipasaran.

2.2 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu adalah upaya peneliti untuk mencari perbandingan dan selanjutnya untuk menemukan inspirasi baru untuk peneltiain selanjutnya di samping itu kajian terdahulu membantu penelitian dapat memposisikan penelitian serta menunjukkan orsinalitas dari penelitian. Dalam penelitian ini, peneliti mereferensi beberapa tinjauan penelitian terdahulu yang dapat mendukung penelitian ini seperti berikut ini yaitu sebagai berikut:

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

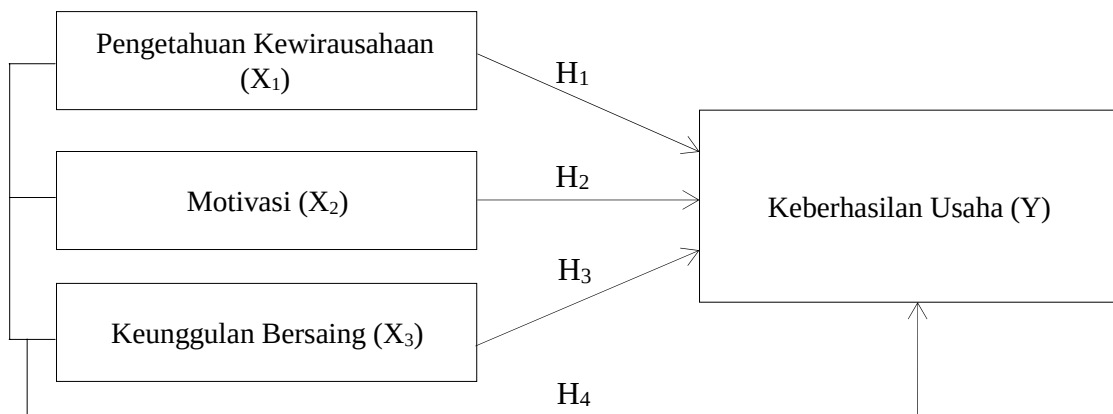
No	Peneliti (Tahun)	Judul Penelitian	Variabel	Hasil Penelitian
1	Anskaria Gohae (2021) Jurnal Ekonomi dan Bisnis Nias Selatan, Vol.5, No.1, 2021. ISSN: 2746-3745 Nias Selatan	Pengaruh Pengetahuan Berwirausaha Dan Inovasi Terhadap Keberhasilan Usaha (Studi Kasus Usahakey Floristdi Kecamatan Lahomi)	X_1 =Pengetahuan Wirausaha X_2 =Inovasi Y =Keberhasilan Usaha	Hasil secara parsial maupun simultan pengetahuan wirausaha dan inovasi berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha.

No	Peneliti (Tahun)	Judul Penelitian	Variabel	Hasil Penelitian
2	Cinthia dan Inventura Fitria Uli Tamba (2022) Jurnal Administrasi Bisnis UHO, Vol.7, No.1, 2022. ISSN: 2503-1406 Medan	Pengaruh Kompetensi Wirausaha dan Motivasi Wirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Wirausahawan di Kota Medan	X_1 =Kompetensi X_2 =Motivasi Y =Keberhasilan Usaha	Hasil secara parsial maupun simultan kompetensi dan motivasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha.
3	Wana Mulyana dan Wan Dian Safina (2022) Jurnal Value, Vol.3, No.1, 2022. ISSN: 2723-6951 Tanjung Morawa	Pengaruh Karakter Wirausaha Dan Keunggulan Bersaing Terhadap Keberhasilan Wirausaha Pada UMKM Sapu Ijuk Desa Medan Senembah Tanjung Morawa	X_1 =Karakter Wirausaha X_2 =Keunggulan Bersaing Y =Keberhasilan Usaha	Hasil menunjukkan secara parsial maupun simultan motivasi usaha dan kemampuan usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha.
4	Aisyah Nur Wastuti (2021) Jurnal Litbang, Vol.19, No.2, 2021. ISSN: 1412-9833 Semarang	Pengaruh Motivasi Usaha Dan Kemampuan Usaha Terhadap Keberhasilan Usaha Di Umkm Pengolahan Pisang Kelurahan Rowosari, Tembalang Semarang	X_1 =Motivasi Usaha X_2 =Kemampuan Usaha Y =Keberhasilan Usaha	Hasil menunjukkan secara parsial maupun simultan motivasi usaha dan kemampuan usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha.
5	Oey Hannes Widjaja, Herlina Budiono dan Gladys Olivia (2022) Jurnal Serina, Vol.2, No.1, 2022. ISSN: 2809-5094 Pontianak	Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan, Karakteristik Kewirausahaan Serta Motivasi Pada Keberhasilan Usaha Kota Pontianak	X_1 =Pengetahuan X_2 =Karakteristik X_3 =Motivasi Y =Keberhasilan Usaha	Hasil menunjukkan secara parsial maupun simultan pengetahuan, karakteristik dan motivasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha.

2.3 Kerangka Konseptual

Menurut Sudarmanto, dkk (2021:45), kerangka berpikir adalah penjelasan atau narasi keterkaitan antara satu variabel dengan variabel lainnya, mengapa variabel diteliti serta memberikan alasan-alasan terhadap penggunaan teori yang relevan untuk menyelesaikan permasalahan penelitian. Kerangka berpikir

kemudian dirumuskan atau digambarkan dalam bentuk paradigma penelitian yang menjadi dasar untuk perumusan hipotesis penelitian yang akan diuji secara empirik. Berikut kerangka konseptual yang akan digunakan dalam penelitian:



Gambar 2.1. Kerangka Konseptual

2.4 Hipotesis Penelitian

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

- H₁: Diduga adanya pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan terhadap Keberhasilan Usaha kuliner di Kelurahan Paya Pasir Lingkungan III Marelan Medan.
- H₂: Terdapat pengaruh Motivasi terhadap Keberhasilan Usaha kuliner di Kelurahan Paya Pasir Lingkungan III Marelan Medan.
- H₃: Terdapat pengaruh Motivasi terhadap Keberhasilan Usaha kuliner di Kelurahan Paya Pasir Lingkungan III Marelan Medan.
- H₄: Terdapat pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan, Motivasi, dan Keunggulan Bersaing terhadap Keberhasilan Usaha kuliner di Kelurahan Paya Pasir Lingkungan III Marelan Medan.

BAB III METODE PENELITIAN

3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian

3.1.1 Lokasi Penelitian

Lokasi dilakukannya penelitian adalah Kelurahan Paya Pasir Lingkungan III Marelan Medan.

3.1.2 Waktu Penelitian

Waktu penelitian dimulai dari bulan Maret sampai dengan Mei 2023.

3.2 Jenis dan Sumber Data

3.2.1 Jenis Data

Untuk jenis data yang akan digunakan dalam penelitian ini, peneliti akan menggunakan data kuantitatif dimana menurut Wahyudi (2017:12), data statistika kuantitatif artinya kuantitas sehingga data kuantitatif mengutamakan banyaknya data (n). Data kuantitatif merupakan data-data berupa angka. Karakteristiknya adalah data selalu dalam bentuk numerik.

3.2.2 Sumber Data

Sumber data dalam penelitian adalah subyek dari mana data dapat diperoleh. Menurut Sholihin (2020:26) terdapat 2 sumber data yaitu:

1. Data Primer

Sumber data primer merujuk pada asal data yang dikumpulkan oleh peneliti secara langsung untuk penelitiannya. Pengumpulan data primer

dapat dilakukan dengan beberapa cara seperti wawancara, observasi, survei, eksperimen maupun pengukuran langsung terhadap objek penelitian.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah sumber tidak langsung yang dikumpulkan peneliti seperti menggunakan data yang telah dikumpulkan, digabungkan dan diinterpretasikan oleh pihak lain yang meliputi basis data, artikel tinjauan literatur, dan lain sebagainya.

3.3 Populasi dan Sampel

3.3.1 Populasi Penelitian

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

Populasi penelitian yang akan digunakan dalam penelitian adalah seluruh pedagang yang berwirausaha di Kelurahan Paya Pasir Lingkungan III Marelan Medan yang jumlahnya sebanyak 97 pengusaha.

3.3.2 Sampel Penelitian

Menurut Arifin (2017:7), sampel adalah sebagian dari keseluruhan objek yang diteliti dianggap mewakili seluruh populasi. Pengambilan sampel penelitian menggunakan teknik tertentu sehingga sampel sedapat mungkin mewakili populasi yang disebut teknik *sampling*.

Dikarenakan populasi adalah sebanyak 97 pengusaha, maka penentuan sampel akan menggunakan sampel jenuh dimana seluruh pengusaha atau populasi akan dijadikan sebagai sampel penelitian.

3.4 Definisi Operasional Variabel Penelitian

Berikut ini adalah beberapa definisi operasional variabel penelitian yang akan digunakan dalam penelitian ini sebagai berikut :

Tabel 3.1
Definisi Operasional Variabel Penelitian

Variabel	Definisi Operasional	Indikator	Pengukuran
Pengetahuan Kewirausahaan (X ₁)	Pengetahuan Wirausaha merupakan hasil dan proses dari usaha manusia yang berakal dan berpikir untuk tahu. Suardi (2022:22)	1. Mengambil risiko bisnis 2. Analisis peluang bisnis 3. Merumuskan solusi untuk masalah Hidayat dan Harefa (2022:3)	Skala <i>Likert</i>
Motivasi (X ₂)	Motivasi merupakan ukuran seberapa lama seseorang dapat menjaga usaha mereka dimana individu yang termotivasi akan menjalankan tugas cukup lama untuk mencapai tujuan mereka. Wibowo (2017:322)	1. Keinginan dan minat memasuki dunia usaha 2. Harapan dan cita-cita menjadi wirausaha 3. Dorongan lingkungan Syifa (2021:84)	Skala <i>Likert</i>
Keunggulan Bersaing (X ₃)	Keunggulan Bersaing merupakan nilai tambah dari hasil implementasi strategi yang merupakan salah satu penguat daya tawar perusahaan kepada konsumen. Lestari (2019:4)	1. Keunikan produk 2. Kualitas produk 3. Harga bersaing Lestari (2019:4)	Skala <i>Likert</i>

Variabel	Definisi Operasional	Indikator	Pengukuran
Keberhasilan Usaha (Y)	Keberhasilan usaha adalah suatu kenyataan persesuaian antara rencana dengan proses pelaksanaannya dan hasil yang dicapai Sanstoso (2021:51)	1. Kemampuan menyesuaikan diri 2. Produktivitas 3. Kepuasan kerja 4. Kemampuan mendapatkan laba dan pencarian sumber daya Sanstoso (2021:51)	Skala <i>Likert</i>

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Menurut Kadarudin (2021:196), teknik pengumpulan data yaitu:

1. Kuesioner

Merupakan sebuah teknik yang dilakukan dengan cara memberikan beberapa pertanyaan tertulis kepada subjek penelitian terkait dengan topik yang akan diteliti.

2. Studi Dokumentasi

Merupakan pengumpulan data yang berwujud tertulis ataupun gambar

3. Studi Pustaka

Merupakan cara penelitian dengan melihat bahan-bahan berupa hasil arsip, buku ataupun sumber yang telah dipublikasikan.

Menurut Karyanti (2018:74), skala *Likert* memiliki 5 pilihan jawaban dari setiap item yaitu sebagai berikut:

Tabel 3.2. Skala *Likert*

No.	Pilihan	Skala Nilai
1.	Setuju Sekali	5
2.	Setuju	4
3.	Netral	3
4.	Tidak Setuju	2
5.	Sangat Tidak Setuju	1

Sumber: Karyanti, 2018

3.6 Teknik Analisis Data

3.6.1 Uji Validitas

Menurut Fathoroni, dkk (2020:236), uji validitas digunakan untuk menunjukkan sejauh mana alat ukur yang digunakan dalam suatu mengukur apa yang diukur. Teknik pengujian yang digunakan untuk uji validitas adalah menggunakan korelasi *Bivariate Pearson* diuji dari dua arah dengan signifikansi 0,05. Keputusan uji validitas item responden berdasarkan pada nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$ dengan $df = N-2$ dan taraf signifikan sebesar 5%, maka item pernyataan tersebut dikatakan valid.

3.6.2 Uji Reliabilitas

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

3.6.3 Uji Asumsi Klasik

3.6.3.1 Uji Normalitas

Menurut Hasanuddin (2020:153), uji normalitas adalah untuk *screening* terhadap normalitas data yang bertujuan jika terdapat normalitas, maka residual akan terdistribusi secara normal dan independen. Untuk pengujian normalitas data, dalam penelitian ini uji normalitas akan dideteksi melalui analisis grafik dan

statistik yang dihasilkan melalui perhitungan regresi. Model regresi yang baik adalah memiliki distribusi data normal atau mendekati normal. Untuk melihat normalitas data dapat dilakukan dengan melihat histogram atau *normal probability plot* dengan ketentuan:

1. Histogram

Untuk pengukuran normalitas data jika bentuk grafik histogram mengikuti kurva normal yang membentuk gunung atau lonceng, data akan berdistribusi normal.

2. *Normal Probability Plot of Regression*

Untuk pengukuran normalitas jika bentuk grafik *Normal Probability Plot of Regression* mengikuti garis diagonal normal maka data akan dianggap berdistribusi normal.

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

1. Apabila nilai dari *Asymp. Sig.* $> 0,05$, maka data berdistribusi normal.
2. Apabila nilai dari *Asymp. Sig.* $< 0,05$, maka data tidak berdistribusi normal.

3.6.3.2 Uji Multikolinieritas

Menurut Supriadi (2020:222), uji multikolinieritas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi ditemukan adanya korelasi yang tinggi atau sempurna antar variabel independen. Jika antar variabel independen terjadi multikolinieritas sempurna, maka koefisien regresi variabel independen tidak

dapat ditentukan dan nilai standar *error* menjadi tidak terhingga. Jika multikolinieritas antar variabel tidak sempurna tapi tinggi, maka koefisien regresi variabel independen dapat ditentukan, tapi memiliki nilai standar *error* tinggi yang berarti nilai koefisien regresi tidak dapat diestimasi dengan tepat. Nilai *cutoff* yang umumnya dipakai untuk menunjukkan adanya multikolinieritas adalah $tolerance < 0,1$ atau sama dengan nilai *Variance Inflation Factor* (VIF) > 10 .

3.6.3.3 Uji Heteroskedastisitas

Menurut Riyanto dan Hatmawan (2020:139), uji heteroskedastisitas bertujuan menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain. Salah satu cara yang dapat digunakan untuk uji heteroskedastisitas yaitu metode *Scatterplot* untuk melihat grafik plot antara nilai prediksi variabel terikat yaitu *ZPRED* dengan residualnya *SRESID*. Pada metode *Scatterplot*, kriteriadalam penilaian adalah sebagai berikut:

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

3.6.4 Analisis Regresi Linier Berganda

Menurut Riyanto dan Hatmawan (2020:140), berdasarkan jumlah variabel bebasnya, maka regresi dibedakan menjadi 2 yaitu regresi linear sederhana dan

regresi linear berganda. Untuk regresi linear sederhana hanya terdiri dari satu variabel bebas dan satu variabel terikat, sedangkan untuk regresi linier berganda terdiri dari 2 atau lebih variabel bebas dan satu variabel terikat. Untuk persamaan regresi linier pada umumnya dirumuskan sebagai berikut:

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

Keterangan :

- Y = Keberhasilan Usaha (*dependent variabel*)
- X₁ = Pengetahuan Kewirausahaan (*independent variabel*)
- X₂ = Motivasi (*independent variabel*)
- X₃ = Keunggulan Bersaing (*independent variabel*)
- a = Konstanta
- b₁, b₂ = Koefisien regresi
- e = Persentase kesalahan (5%)

3.6.5 Pengujian Hipotesis Secara Parsial (Uji t)

Menurut Mulyono (2018:113), uji t digunakan untuk mengetahui apakah variabel-variabel independen secara parsial berpengaruh nyata atau tidak terhadap variabel dependen. Derajat signifikansi yang digunakan adalah 0,05. Apabila nilai signifikansi lebih kecil dari derajat kepercayaan maka menerima hipotesis alternatif, yang menyatakan bahwa suatu variabel secara parsial mempengaruhi variabel dependen. Uji statistik t, pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh pengaruh suatu variabel independen secara parsial dalam menerangkan variabel dependen. Dalam penelitian ini nilai t_{hitung} akan dibandingkan dengan nilai t_{tabel} , pada tingkat signifikan (α) = 5%. Kriteria penilaian hipotesis pada uji t adalah :

H₀ Diterima apabila : $t_{hitung} < t_{tabel}$

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

3.6.6 Pengujian Hipotesis Secara Simultan (Uji F)

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

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

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

3.6.7 Koefisien Determinasi (R^2)

Menurut Herlina (2019:140), analisis determinasi atau disebut juga *R Square* yang disimbolkan dengan R^2 digunakan untuk mengetahui besaran pengaruh variabel independen (X) secara bersama-sama terhadap variabel dependen (Y) dimana semakin kecil nilai koefisien determinasi, hal ini berarti pengaruh variabel independen (X) terhadap variabel dependen (Y) semakin lemah. Sebaliknya, jika nilai koefisien determinasi semakin mendekati angka 1, maka pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen semakin kuat. Dengan demikian, jika nilai koefisien determinasi bernilai 0, maka hal ini menunjukkan tidak ada persentase sumbangan pengaruh yang diberikan oleh variabel independen terhadap variabel dependen. Namun jika koefisien determinasi bernilai 1 maka terdapat sumbangan pengaruh yang diberikan variabel independen terhadap variabel dependen adalah sempurna.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Penelitian

4.1.1 Sejarah Singkat

Kelurahan Paya Pasir Kecamatan Medan Marelan memiliki 9 Lingkungan dengan batas –batas sebelah utara berbatas dengan Kelurahan Sicanang Kecamatan Medan belawan, sebelah selatan berbatas dengan Kelurahan Rengas Pulau, sebelah timur berbatas dengan Kelurahan Labuhan Deli dengan Kelurahan Rengas Pulau, sebelah barat berbatas dengan Kelurahan Terjun. Secara Geografis Kelurahan Paya Pasir termasuk berada pada posisi srtategis di wilayah Pinggiran Kota Medan karena memiliki sejarah yang unik, dengan Luas Wilayah 1000 Ha dengan jarak Kelurahan ke Kantor Camat Medan Marelan + 5 Km, jarak kelurahan menuju Kantor Walikota Medan + 25 Km, dan Jarak ke Kantor Gubernur Sumatera Utara + 27 km dengan membawahi 9 Lingkungan.

4.2 Hasil Penelitian

4.2.1 Karakteristik Responden

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

Tabel 4.1
Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Jumlah Responden	Persentase (%)
Laki-laki	44	45%
Perempuan	53	55%
Total	97	100%

Sumber : Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

Berdasarkan Tabel 4.1 diatas, dapat dilihat bahwa responden laki-laki adalah sebanyak 44 orang atau 45% dari jumlah responden sedangkan responden perempuan adalah sebanyak 53 orang atau 55% dari jumlah responden. Dengan demikian dapat diketahui bahwa dominan responden yang berwirausaha adalah perempuan.

Tabel 4.2
Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Berwirausaha

Lama Berwirausaha	Jumlah Responden	Persentase (%)
< 1 Tahun	14	14%
1 Tahun – 3 Tahun	57	59%
> 3 Tahun	26	27%
Total	97	100%

Sumber : Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

Berdasarkan Tabel 4.2 diatas, dapat dilihat bahwa responden yang berwirausaha di bawah 1 tahun adalah sebanyak 14 orang atau 14% dari jumlah responden, responden yang berwirausaha 1 tahun – 3 tahun adalah sebanyak 57 orang atau 59% dari total responden, dan responden yang berwirausaha di atas 3 tahun adalah sebanyak 26 orang atau 27% dari total responden. Dengan demikian dominan responden yang berwirausaha adalah responden dengan lama berwirausaha 1 tahun – 3 tahun.

Tabel 4.3
Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir

Pendidikan Terakhir	Jumlah Responden	Persentase (%)
SMA/Sederajat	68	70%
Diploma	5	5%
Sarjana	24	25%
Total	97	100%

Sumber : Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

Berdasarkan Tabel 4.3 diatas, dapat dilihat bahwa responden yang berpendidikan terakhir SMA/Sederajat adalah sebanyak 68 orang atau 70% dari jumlah responden dan responden yang berpendidikan terakhir Diploma adalah sebanyak 5 orang atau 5% dari total responden, sedangkan responden yang berpendidikan terakhir Sarjana adalah 24 orang atau 25%. Dengan demikian dominan responden yang berwirausaha adalah responden dengan pendidikan terakhir SMA/Sederajat.

4.2.2 Uji Validitas dan Reliabilitas

4.2.2.1 Uji Validitas

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

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

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

Tabel 4.4
Hasil Uji Validitas Variabel Pengetahuan Kewirausahaan (X_1)

No	Pernyataan	Nilai <i>Corrected Item-Total Correlation</i>	Nilai Batas Minimal Korelasi	Keterangan
1	Seorang wirausahawan dapat dengan mudah mengambil resiko adanya pengetahuan.	0.708	0.361	Valid
2	Wirausahawan yang berpengetahuan akan melakukan analisis terhadap banyak hal sebelum mengambil resiko,.	0.673	0.361	Valid
3	Wirausahawan dapat dengan mudah melakukan analisis peluang bisnis dengan pengetahuan yang baik.	0.764	0.361	Valid
4	Peluang bisnis yang ada dapat memudahkan wirausahawan untuk mengembangkan usahanya.	0.724	0.361	Valid
5	Wirausahawan dapat dengan mudah menghadapi permasalahan usaha ketika memiliki pengetahuan yang memadai.	0.683	0.361	Valid
6	Seorang wirausahawan harus dapat selalu siap dalam menghadapi masalah yang akan datang.	0.741	0.361	Valid

Sumber : Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

Dari Tabel 4.4 diatas menunjukkan bahwa berdasarkan hasil uji validitas untuk variabel Pengetahuan Kewirausahaan menunjukkan semua nilai *Corrected*

Item-Total Correlation lebih besar dari nilai batas minimal korelasi 0.361

sehingga diperoleh hasil bahwa semua pernyataan dalam kuesioner adalah valid.

Tabel 4.5
Hasil Uji Validitas Variabel Motivasi (X₂)

No	Pernyataan	Nilai <i>Corrected Item-Total Correlation</i>	Nilai Batas Minimal Korelasi	Keterangan
1	Kemampuan wirausahawan dalam berusaha dapat mengalami peningkatan apabila disertai motivasi yang tinggi.	0.740	0.361	Valid
2	Wirausahawan yang terdorong untuk selalu produktif dapat lebih mudah sukses dalam berwirausaha.	0.813	0.361	Valid
3	Wirausahawan dapat dengan mudah sukses berwirausaha ketika memiliki kemampuan yang memadai dalam berwirausaha.	0.650	0.361	Valid
4	Seorang wirausahawan akan memberikan usaha terbaiknya apabila memiliki motivasi yang tinggi.	0.762	0.361	Valid
5	Wirausahawan yang berusaha dengan giat akan mencapai keberhasilan dalam berusaha.	0.686	0.361	Valid
6	Seorang wirausahawan yang memiliki motivasi tinggi akan selalu melakukan yang terbaik saat sedang menjalankan usahanya.	0.865	0.361	Valid

Sumber : Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

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

Tabel 4.6
Hasil Uji Validitas Variabel Keunggulan Bersaing (X₃)

No	Pernyataan	Nilai <i>Corrected Item-Total Correlation</i>	Nilai Batas Minimal Korelasi	Keterangan
1	Pengusaha kuliner Kelurahan Paya Pasir Lingkungan III Marelan Medan memiliki berbagai produk yang unik untuk konsumen.	0.862	0.361	Valid
2	Keunikan produk pengusaha kuliner Kelurahan Paya Pasir Lingkungan III Marelan Medan membuat konsumen bersedia untuk membeli produknya.	0.806	0.361	Valid
3	Pengusaha kuliner Kelurahan Paya Pasir Lingkungan III Marelan Medan menawarkan produk yang berkualitas baik.	0.917	0.361	Valid
4	Konsumen yakin akan kualitas yang ditawarkan oleh pengusaha kuliner Kelurahan Paya Pasir Lingkungan III Marelan Medan.	0.853	0.361	Valid
5	Harga yang ditawarkan oleh pengusaha kuliner Kelurahan Paya Pasir Lingkungan III Marelan Medan dapat bersaing dengan kompetitoranya.	0.902	0.361	Valid
6	Dengan harga yang ditawarkan membuat konsumen memutuskan pembelian secara rutin.	0.781	0.361	Valid

Sumber : Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

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

Tabel 4.7
Hasil Uji Validitas Variabel Keberhasilan Usaha (Y)

No	Pernyataan	Nilai <i>Corrected Item-Total Correlation</i>	Nilai Batas Minimal Korelasi	Keterangan
1	Kemampuan menyesuaikan diri sangat penting karena kondisi usaha yang selalu dinamis.	0.889	0.361	Valid
2	Agar dapat berhasil dalam berwirausaha, seorang wirausahawan harus memiliki kemampuan menyesuaikan diri.	0.826	0.361	Valid
3	Wirausahawan yang termotivasi akan semakin produktif dalam menjalankan usahanya.	0.777	0.361	Valid
4	Produktivitas wirausahawan sangat penting dalam mendukung keberhasilan usaha.	0.844	0.361	Valid
5	Semakin sukses usaha yang dijalankan, semakin puas seorang wirausahawan.	0.762	0.361	Valid
6	Kepuasan kerja seorang wirausahawan akan memudahkannya sukses dalam berwirausaha.	0.845	0.361	Valid
7	Wirausahawan yang ingin sukses harus dapat mencari sumber daya secara efisien.	0.824	0.361	Valid
8	Wirausahawan harus memiliki kemampuan mendapatkan laba dengan efektif.	0.817	0.361	Valid

Sumber : Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

Dari Tabel 4.7 diatas menunjukkan bahwa berdasarkan hasil uji validitas untuk variabel Keberhasilan Usaha menunjukkan semua nilai *Corrected Item-Total Correlation* lebih besar dari nilai batas minimal korelasi 0.361 sehingga diperoleh hasil bahwa semua pernyataan dalam kuesioner adalah valid.

4.2.2.2 Uji Reliabilitas

Menurut Priyatno (2018:25), “Uji reliabilitas digunakan untuk mengetahui kehandalan atau konsistensi alat ukur yang biasanya menggunakan kuesioner”. Maksudnya, apakah alat ukur tersebut akan mendapatkan pengukuran yang tetap konsisten jika pengukuran diulang kembali. Metode yang sering digunakan dalam penelitian untuk mengukur skala rentangan adalah *Cronbach Alpha*.

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

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

Hasil uji reliabilitas variabel Pengetahuan Kewirausahaan dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 4.8
Uji Reliabilitas Variabel Pengetahuan Kewirausahaan (X₁)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
,804	6

Sumber : Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

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

Hasil uji reliabilitas variabel Motivasi dapat dilihat pada tabel di bawah ini sebagai berikut:

Tabel 4.9
Uji Reliabilitas Variabel Motivasi (X₂)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
,842	6

Sumber : Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

Berdasarkan Tabel 4.9 diatas, maka dapat dinyatakan bahwa butir *item* untuk variabel Motivasi (X₂) tersebut berada diatas 0,6 sehingga reliabilitas variabel ini dapat dikategorikan diterima.

Hasill uji reliabilitas variabel Keunggulan Bersaing dapat dilihat pada tabel sebagai berikut ini:

Tabel 4.10
Uji Reliabilitas Variabel Keunggulan Bersaing (X₃)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
,925	6

Sumber : Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

Berdasarkan Tabel 4.10 diatas, maka dapat dinyatakan bahwa dari butir *item* untuk variabel Keunggulan Bersaing (X₁) tersebut berada diatas 0,6 sehingga reliabilitas variabel ini dapat dikategorikan diterima.

Hasill uji reliabilitas variabel Keberhasilan Usaha dapat dilihat pada tabel:

Tabel 4.11
Uji Reliabilitas Variabel Keberhasilan Usaha (Y)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
,931	6

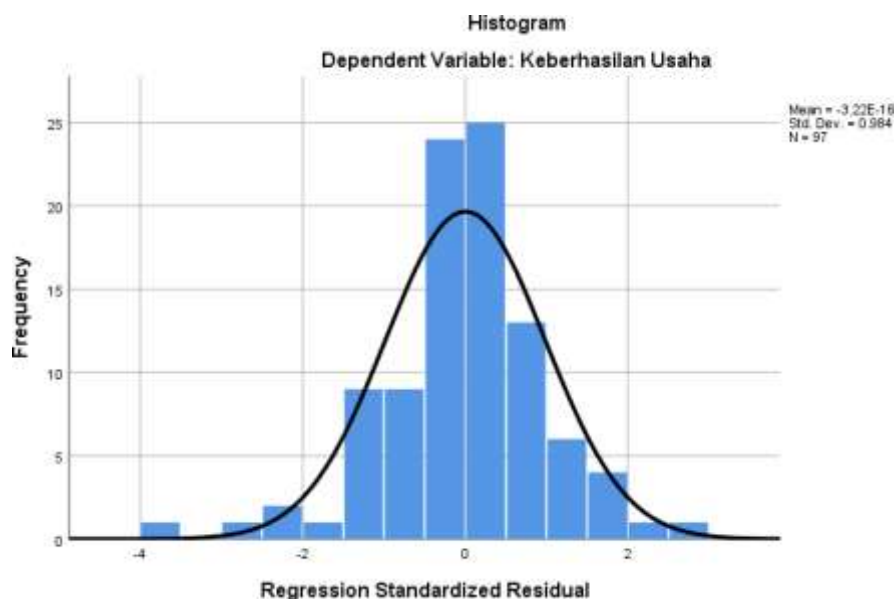
Sumber : Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

Berdasarkan Tabel 4.11 diatas, maka dapat dinyatakan bahwa butir *item* untuk variabel Keberhasilan Usaha (X₁) tersebut berada diatas 0,6 sehingga reliabilitas variabel ini dapat dikategorikan diterima.

4.2.3 Uji Asumsi Klasik

4.2.3.1 Uji Normalitas

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

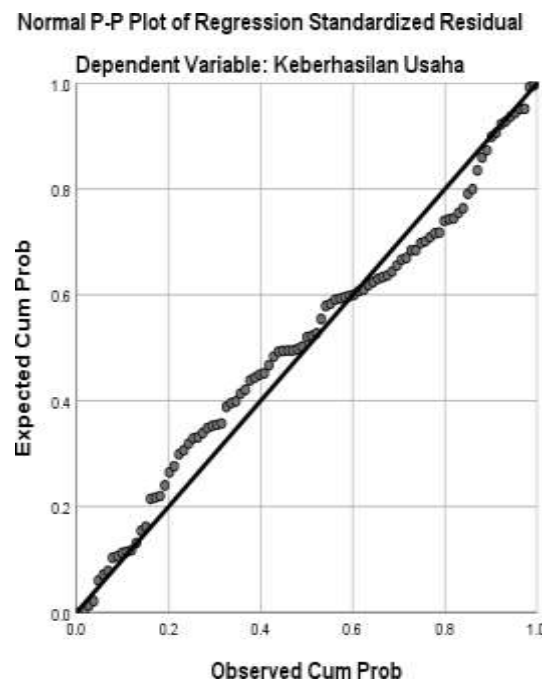


Sumber : Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

Gambar 4.1
Grafik Histogram

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

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



Sumber : Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

Gambar 4.2
Normal Probability Plot of Regression

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

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

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

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

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

		Unstandardized Residual
N		97
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	2.64658616
Most Extreme Differences	Absolute	.079
	Positive	.078
	Negative	-.079
Test Statistic		.079
Asymp. Sig. (2-tailed)		.146 ^c
a. Test distribution is Normal.		
b. Calculated from data.		
c. Lilliefors Significance Correction.		

Sumber : Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

Pada Tabel 4.12 diatas, dapat dilihat bahwa hasil pengujian normalitas *Kolmogorov-smirnov* membuktikan bahwa nilai tingkat signifikan yang dihasilkan lebih besar dari 0,05 yaitu sebesar 0,146 maka dapat disimpulkan bahwa pengujian statistik normalitas tergolong berdistribusi normal.

4.2.3.2 Uji Multikolinieritas

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

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

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

Tabel 4.13
Hasil Pengujian Multikolinieritas
Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	1.621	2.824		.574	.567		
	Pengetahuan Kewirausahaan	.440	.091	.404	4.846	.000	.796	1.256
	Motivasi	.380	.094	.339	4.028	.000	.782	1.279
	Keunggulan Bersaing	.397	.084	.355	4.732	.000	.979	1.021
a. Dependent Variable: Keberhasilan Usaha								

Sumber : Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

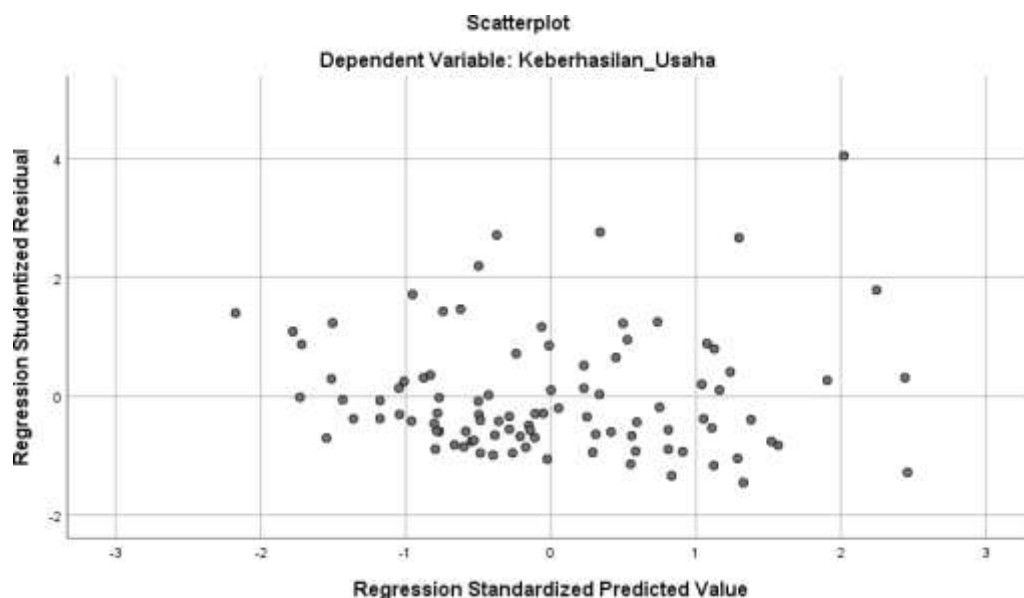
Pada Tabel 4.13 diatas dapat dilihat bahwa nilai korelasi untuk variabel Pengetahuan Kewirausahaan mempunyai nilai *tolerance* (0,796) > 0,10 dan nilai VIF (1,256) < 10. Variabel Motivasi mempunyai nilai *tolerance* (0,782) > 0,10 dan nilai VIF (1,279) < 10. Variabel Keunggulan Bersaing mempunyai nilai *tolerance* (0,979) > 0,10 dan nilai VIF (1,021) < 10 sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel Pengetahuan Kewirausahaan, Motivasi dan Keunggulan Bersaing tidak terdapat adanya gejala multikolinieritas.

4.2.3.3 Uji Heteroskedastisitas

Menurut Priyatno (2018:136), “Heteroskedastisitas adalah keadaan dimana dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari residual pada satu pengamatan ke pengamatan lainnya dimana model yang regresi yang baik adalah tidak terjadi heteroskedastisitas”. Berbagai macam uji heteroskedastisitas yaitu dengan pengujian *Scatterplots* dimana dilakukan dengan cara melihat titik-titik

pola pada grafik menyebar secara acak dan tidak berbentuk pola pada grafik maka dinyatakan telah tidak terjadi masalah heteroskedastisitas.

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



Sumber : Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

Gambar 4.3
Grafik Scatterplot

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

4.2.4 Teknik Analisis Data

4.2.4.1 Analisis Regresi Linier Berganda

Menurut Priyatno (2018:107), “Analisis regresi berganda adalah anailisis untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh yang signifikan secara parsial atau

simultan antara dua atau lebih variabel independen terhadap satu variabel independen.” Tujuan digunakan analisis regresi berganda pada penelitian ini adalah untuk mengetahui seberapa besar pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan, Motivasi dan Keunggulan Bersaing terhadap Keberhasilan Usaha konsumen pada Usaha Kuliner di Kelurahan Paya Pasir Lingkungan III Marelan Medan yang dapat dihitung dengan bantuan perangkat lunak *Statistical Package for The Social Science (SPSS)*:

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

Keterangan :

- Y = Keberhasilan Usaha (*dependent variabel*)
 X₁ = Pengetahuan Kewirausahaan (*independent variabel*)
 X₂ = Motivasi (*independent variabel*)
 X₃ = Keunggulan Bersaing (*independent variabel*)
 a = Konstanta
 b_{1,2,3} = Koefisien regresi
 e = Persentase kesalahan (5%)

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

Tabel 4.14
Hasil Uji Analisis Regresi Linier Berganda

Coefficients^a								
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	1.621	2.824		.574	.567		
	Pengetahuan Kewirausahaan	.440	.091	.404	4.846	.000	.796	1.256
	Motivasi	.380	.094	.339	4.028	.000	.782	1.279
	Keunggulan Bersaing	.397	.084	.355	4.732	.000	.979	1.021
a. Dependent Variable: Keberhasilan Usaha								

Sumber : Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

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

$$\text{Keberhasilan Usaha} = 1,621 + 0,440 \text{ Pengetahuan Kewirausahaan} + 0,380 \text{ Motivasi} + 0,397 \text{ Keunggulan Bersaing} + e$$

Berdasarkan persamaan diatas maka dapat diuraikan beberapa penjelasan sebagai berikut :

1. Konstanta (α) = 1,621 menunjukkan nilai konstanta, jika nilai variabel bebas yaitu Pengetahuan Kewirausahaan, Motivasi dan Keunggulan Bersaing bernilai 0 maka Keberhasilan Usaha adalah tetap sebesar 1,621.
2. Koefisien $X_1(b_1)$ = 0,440 menunjukkan bahwa variabel Pengetahuan Kewirausahaan (X_1) berpengaruh positif terhadap Keberhasilan Usaha sebesar 0,447. Artinya setiap peningkatan aspek Pengetahuan Kewirausahaan (X_1) sebesar 1 satuan, maka Keberhasilan Usaha akan meningkat sebesar 44%.
3. Koefisien $X_2(b_2)$ = 0,380 menunjukkan bahwa variabel Motivasi (X_2) berpengaruh positif terhadap Keberhasilan Usaha sebesar 0,380. Artinya setiap peningkatan aspek Motivasi (X_2) sebesar 1 satuan, maka Keberhasilan Usaha akan meningkat sebesar 38%.
4. Koefisien $X_3(b_3)$ = 0,397 menunjukkan bahwa variabel Keunggulan Bersaing (X_3) berpengaruh positif terhadap Keberhasilan Usaha sebesar 0,397. Artinya setiap peningkatan aspek Keunggulan Bersaing (X_3) sebesar 1 satuan, maka Keberhasilan Usaha akan meningkat sebesar 39,7%.

4.2.4.2 Pengujian Hipotesis Secara Parsial (Uji t)

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

$H_0 : b_1 = b_2 = b_3 = 0$: Artinya Pengetahuan Kewirausahaan ; Motivasi ; Keunggulan Bersaing secara parsial tidak berpengaruh terhadap Keberhasilan Usaha konsumen pada Usaha Kuliner di Kelurahan Paya Pasir Lingkungan III Marelان Medan.

$H_a : b_1 = b_2 = b_3 \neq 0$: Artinya Pengetahuan Kewirausahaan ; Motivasi ; Keunggulan Bersaing secara parsial berpengaruh terhadap Keberhasilan Usaha konsumen pada Usaha Kuliner di Kelurahan Paya Pasir Lingkungan III Marelان Medan.

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

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

Penentuan dalam menentukan nilai t_{tabel} , maka diperlukan adanya derajat bebas, dengan rumus: $df = n - k = 97 - 4 = 93$

Keterangan :

n = Jumlah Sampel Penelitian

k = Jumlah Variabel Bebas dan Terikat

Dengan diketahuinya df adalah 93 dan diperoleh nilai t_{tabel} tersebut yaitu sebesar 1,985. Sedangkan nilai t_{hitung} akan diperoleh dengan menggunakan bantuan program SPSS, kemudian akan dibandingkan dengan nilai t_{tabel} pada tingkat $\alpha = 5\%$. Hasil uji t_{hitung} dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 4.15
Hasil Pengujian Parsial (Uji-t)

Coefficients ^a								
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	1.621	2.824		.574	.567		
	Pengetahuan Kewirausahaan	.440	.091	.404	4.846	.000	.796	1.256
	Motivasi	.380	.094	.339	4.028	.000	.782	1.279
	Keunggulan Bersaing	.397	.084	.355	4.732	.000	.979	1.021

a. Dependent Variable: Keberhasilan Usaha

Sumber : Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

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

1. Pada variabel Pengetahuan Kewirausahaan (X_1) terlihat bahwa nilai t_{hitung} (4,846) > t_{tabel} (1,985) dengan tingkat signifikan $0,000 < 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif yang signifikan secara parsial antara Pengetahuan Kewirausahaan terhadap Keberhasilan Usaha pada Usaha Kuliner di Kelurahan Paya Pasir Lingkungan III Marelan Medan.
2. Pada variabel Motivasi (X_2) terlihat bahwa nilai t_{hitung} (4,028) > t_{tabel} (1,985) dengan tingkat signifikan $0,000 < 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif yang signifikan secara

parsial antara Motivasi terhadap Keberhasilan Usaha pada Usaha Kuliner di Kelurahan Paya Pasir Lingkungan III Marelان Medan.

3. Pada variabel Keunggulan Bersaing (X_3) terlihat bahwa nilai t_{hitung} (4,732) > t_{tabel} (1,985) dengan tingkat signifikan $0,015 < 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif yang signifikan secara parsial antara Keunggulan Bersaing terhadap Keberhasilan Usaha pada Usaha Kuliner di Kelurahan Paya Pasir Lingkungan III Marelان Medan.

4.2.4.3 Pengujian Hipotesis Secara Simultan (Uji F)

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

$H_0 : b_1 = b_2 = b_3 = 0$: Artinya Pengetahuan Kewirausahaan, Motivasi dan Keunggulan Bersaing secara serempak tidak berpengaruh terhadap Keberhasilan Usaha konsumen pada Usaha Kuliner di Kelurahan Paya Pasir Lingkungan III Marelان Medan.

$H_a : b_1 = b_2 = b_3 \neq 0$: Artinya Pengetahuan Kewirausahaan, Motivasi dan Keunggulan Bersaing secara serempak berpengaruh terhadap Keberhasilan Usaha konsumen pada Usaha

Kuliner di Kelurahan Paya Pasir Lingkungan III Marelan Medan.

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

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

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

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

Rumus : df (pembilang) = $k - 1 = 4 - 1 = 3$

df (penyebut) = $n - k = 97 - 4 = 93$

Keterangan : n = Jumlah Sampel Penelitian

k = Jumlah Variabel Bebas dan Terikat

Dengan diketahuinya df (pembilang) adalah 3 dan df (penyebut) adalah 146, maka dapat diperoleh nilai F_{tabel} adalah 3,06. Sedangkan nilai F_{hitung} akan diperoleh dengan menggunakan program SPSS, kemudian akan dibandingkan dengan nilai F_{tabel} pada tingkat $\alpha = 5\%$. Hasil uji F_{hitung} dapat dilihat pada tabel:

Tabel 4.16
Hasil Pengujian Serempak (Uji-F)

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	635.741	3	211.914	29.309	.000 ^b
	Residual	672.424	93	7.230		
	Total	1308.165	96			
a. Dependent Variable: Keberhasilan Usaha						
b. Predictors: (Constant), Keunggulan Bersaing, Pengetahuan Kewirausahaan, Motivasi						

Sumber : Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

Pada Tabel 4.16 diatas, dapat dilihat bahwa nilai $F_{hitung} (29,309) > F_{tabel} (3,09)$ dengan signifikansi $0,00 < 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan dan positif antara Pengetahuan Kewirausahaan, Motivasi dan Keunggulan Bersaing secara simultan terhadap Keberhasilan Usaha pada Usaha Kuliner di Kelurahan Paya Pasir Lingkungan III Marelana Medan.

4.2.4.4 Uji Koefisien Determinasi (Adjusted R^2)

Menurut Priyatno (2018:115), Adjusted R Square adalah R Square yang telah disesuaikan. Adjusted R Square biasanya untuk mengukur sumbangan pengaruh jika dalam regresi menggunakan lebih dari dua variabel independen. Menurut Herlina (2019:140), “Analisis determinasi atau disebut juga *R Square* yang disimbolkan dengan R^2 digunakan untuk mengetahui besaran pengaruh variabel independen (X) secara bersama-sama terhadap variabel dependen (Y) dimana semakin kecil nilai koefisien determinasi, hal ini berarti pengaruh variabel independen (X) terhadap variabel dependen (Y) semakin lemah. Sebaliknya, jika nilai koefisien determinasi semakin mendekati angka 1, maka pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen semakin kuat”. Hasil pengujian determinasi dapat dilihat pada tabel dibawah :

Tabel 4.17
Uji Koefisien Determinan (Adjusted R^2)

Model Summary ^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.697 ^a	.486	.469	2.689
a. Predictors: (Constant), Keunggulan Bersaing, Pengetahuan Kewirausahaan, Motivasi				
b. Dependent Variable: Keberhasilan Usaha				

Sumber : Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

Berdasarkan Tabel 4.17 hasil pengujian koefisien determinan diatas, dapat dilihat Nilai Adjust R Square (Adjusted R^2) atau koefisien determinasi yang telah berkorelasi dengan jumlah variabel dan ukuran sampel sehingga dapat mengurangi unsur bias jika terjadi penambahan variabel maupun penambahan ukuran sampel yang diperoleh adalah sebesar 0,469. Hal ini berarti besarnya pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan, Motivasi dan Keunggulan Bersaing terhadap Keberhasilan Usaha adalah sebesar 46,9% sedangkan sisanya 53,1% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang berasal dari luar model penelitian ini seperti kecerdasan emosional, intelektual, spiritual, efikasi diri, dan berbagai variabel lainnya.

4.3 Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan maka dalam pembahasan ini peneliti akan membahas mengenai pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan, Motivasi dan Keunggulan Bersaing terhadap Keberhasilan Usaha pada Usaha Kuliner di Kelurahan Paya Pasir Lingkungan III Marelan Medan.

1. Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan Terhadap Keberhasilan Usaha

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis secara parsial dengan menggunakan uji-t, diketahui bahwa variabel Pengetahuan Kewirausahaan memiliki nilai t_{hitung} (4,846) > t_{tabel} (1,985) dengan tingkat signifikan $0,000 < 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif yang signifikan secara parsial antara Pengetahuan Kewirausahaan terhadap Keberhasilan Usaha pada Usaha Kuliner di

Kelurahan Paya Pasir Lingkungan III Marelan Medan. Koefisien $X_1(b_1) = 0,440$ menunjukkan bahwa variabel Pengetahuan Kewirausahaan (X_1) berpengaruh positif terhadap Keberhasilan Usaha sebesar 0,447. Artinya setiap peningkatan aspek Pengetahuan Kewirausahaan (X_1) sebesar 1 satuan, maka Keberhasilan Usaha akan meningkat sebesar 44%.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Gohae (2021) dengan judul Pengaruh Pengetahuan Berwirausaha Dan Inovasi Terhadap Keberhasilan Usaha (Studi Kasus Usahakey Floristdi Kecamatan Lahomi) dimana secara parsial maupun simultan pengetahuan wirausaha dan inovasi berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha.

2. Pengaruh Motivasi Terhadap Keberhasilan Usaha

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis secara parsial dengan menggunakan uji-t, diketahui bahwa variabel Motivasi memiliki nilai $t_{hitung} (4,028) > t_{tabel} (1,985)$ dengan tingkat signifikan $0,000 < 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif yang signifikan secara parsial antara Motivasi terhadap Keberhasilan Usaha pada Usaha Kuliner di Kelurahan Paya Pasir Lingkungan III Marelan Medan. Koefisien $X_2(b_2) = 0,380$ menunjukkan bahwa variabel Motivasi (X_2) berpengaruh positif terhadap Keberhasilan Usaha sebesar 0,380. Artinya setiap peningkatan aspek Motivasi (X_2) sebesar 1 satuan, maka Keberhasilan Usaha akan meningkat sebesar 38%.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Cinthia dan Tamba (2022) dengan judul Pengaruh Kompetensi Wirausaha dan Motivasi

Wirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Wirausahawan di Kota Medan dimana secara parsial maupun simultan kompetensi dan motivasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha.

3. Pengaruh Keunggulan Bersaing Terhadap Keberhasilan Usaha

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis secara parsial dengan menggunakan uji-t, diketahui bahwa variabel Keunggulan Bersaing memiliki nilai t_{hitung} (4,732) $> t_{tabel}$ (1,985) dengan tingkat signifikan $0,015 < 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif yang signifikan secara parsial antara Keunggulan Bersaing terhadap Keberhasilan Usaha pada Usaha Kuliner di Kelurahan Paya Pasir Lingkungan III Marelan Medan. Koefisien $X_3(b_3) = 0,397$ menunjukkan bahwa variabel Keunggulan Bersaing (X_3) berpengaruh positif terhadap Keberhasilan Usaha sebesar 0,397. Artinya setiap peningkatan aspek Keunggulan Bersaing (X_3) sebesar 1 satuan, maka Keberhasilan Usaha akan meningkat sebesar 39,7%.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Mulyana dan Safina (2022) dengan judul Pengaruh Karakter Wirausaha Dan Keunggulan Bersaing Terhadap Keberhasilan Wirausaha Pada UMKM Sapu Ijuk Desa Medan Senembah Tanjung Morawa dimana secara parsial maupun simultan motivasi usaha dan kemampuan usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha.

4. Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan, Motivasi dan Keunggulan Bersaing Terhadap Keberhasilan Usaha

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis secara simultan dengan menggunakan uji-F, diketahui bahwa variabel Pengetahuan Kewirausahaan, Motivasi dan Keunggulan Bersaing memiliki nilai $F_{hitung} (29,309) > F_{tabel} (3,09)$ dengan signifikansi $0,00 < 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan dan positif antara Pengetahuan Kewirausahaan, Motivasi dan Keunggulan Bersaing secara simultan terhadap Keberhasilan Usaha pada Usaha Kuliner di Kelurahan Paya Pasir Lingkungan III Marelان Medan.

Nilai Adjust R Square (Adjusted R^2) atau koefisien determinasi yang telah berkorelasi dengan jumlah variabel dan ukuran sampel sehingga dapat mengurangi unsur bias jika terjadi penambahan variabel maupun penambahan ukuran sampel yang diperoleh adalah sebesar 0,469. Hal ini berarti besarnya pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan, Motivasi dan Keunggulan Bersaing terhadap Keberhasilan Usaha adalah sebesar 46,9% sedangkan sisanya 53,1% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang berasal dari luar model penelitian ini seperti kecerdasan emosional, intelektual, spiritual, efikasi diri, dan variabel lainnya.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Wastuti (2021) dengan judul Pengaruh Motivasi Usaha Dan Kemampuan Usaha Terhadap Keberhasilan Usaha Di Umkm Pengolahan Pisang Kelurahan Rowosari, Tembalang Semarang dimana secara parsial maupun simultan motivasi usaha dan kemampuan usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha.

BAB V

KESIMPULAN, IMPLIKASI MANAJERIAL DAN SARAN AKADEMIS

5.1 Kesimpulan

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

1. Hasil yang diperoleh dari analisis regresi linier berganda yaitu jika nilai Pengetahuan Kewirausahaan (X_1), Motivasi (X_2) dan Keunggulan Bersaing (X_3) tidak bernilai, maka Keberhasilan Usaha adalah sebesar konstanta. Setiap peningkatan Pengetahuan Kewirausahaan (X_1) sebesar satu satuan, Keberhasilan Usaha akan menurun sebesar b_1 . Setiap peningkatan Motivasi (X_2) sebesar satu satuan, Keberhasilan Usaha akan menurun sebesar b_2 . Setiap peningkatan Keunggulan Bersaing (X_3) sebesar satu satuan, Keberhasilan Usaha akan meningkat sebesar b_3 .
2. Hasil Uji-t menunjukkan bahwa Pengetahuan Kewirausahaan secara parsial memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Keberhasilan Usaha pada Usaha Kuliner di Kelurahan Paya Pasir Lingkungan III Marelان Medan.
3. Hasil Uji-t menunjukkan bahwa Motivasi secara parsial memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Keberhasilan Usaha pada Usaha Kuliner di Kelurahan Paya Pasir Lingkungan III Marelان Medan.
4. Hasil Uji-t menunjukkan bahwa Keunggulan Bersaing secara parsial memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Keberhasilan Usaha pada Usaha Kuliner di Kelurahan Paya Pasir Lingkungan III Marelان.

5. Hasil Uji-F menunjukkan bahwa Pengetahuan Kewirausahaan, Motivasi dan Keunggulan Bersaing secara simultan memiliki pengaruh signifikan terhadap Keberhasilan Usaha pada Usaha Kuliner di Kelurahan Paya Pasir Lingkungan III Marelan Medan.

5.2 Implikasi Manajerial

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

1. Usaha Kuliner di Kelurahan Paya Pasir Lingkungan III Marelan Medan harus memperhatikan Keunggulan Bersaing terhadap Keberhasilan Usaha:
 - a. Pengusaha kuliner Kelurahan Paya Pasir Lingkungan III Marelan Medan disarankan agar dapat menawarkan berbagai produk yang unik untuk konsumen dimana keunikan produk pengusaha kuliner Kelurahan Paya Pasir Lingkungan III Marelan Medan membuat konsumen bersedia untuk membeli produknya.
 - b. Pengusaha kuliner Kelurahan Paya Pasir Lingkungan III Marelan Medan disarankan agar dapat menawarkan produk yang berkualitas baik karena ketika konsumen yakin akan kualitas yang ditawarkan oleh pengusaha kuliner Kelurahan Paya Pasir Lingkungan III Marelan Medan, konsumen akan tertarik untuk melakukan pembelian.
2. Motivasi pada Usaha Kuliner di Kelurahan Paya Pasir Lingkungan III Marelan Medan perlu diperhatikan, sehingga perusahaan harus memperhatikan :

- a. Usaha Kuliner di Kelurahan Paya Pasir Lingkungan III Marelان Medan diharapkan dapat meningkatkan motivasinya dalam berwirausaha karena kemampuan wirausahawan dalam berusaha dapat mengalami peningkatan apabila disertai motivasi yang tinggi.
 - b. Usaha Kuliner di Kelurahan Paya Pasir Lingkungan III Marelان Medan disarankan agar dapat meningkatkan motivasinya karena Seorang wirausahawan yang memiliki motivasi tinggi akan selalu melakukan yang terbaik saat sedang menjalankan usahanya dan wirausahawan yang berusaha dengan giat akan mencapai keberhasilan dalam berusaha.
3. Pengetahuan Kewirausahaan pada Usaha Kuliner di Kelurahan Paya Pasir Lingkungan III Marelان Medan perlu dipertahankan, sehingga perusahaan harus mempertahankan :
 - a. Usaha Kuliner di Kelurahan Paya Pasir Lingkungan III Marelان Medan disarankan dapat meningkatkan Pengetahuan Kewirausahaannya karena seorang wirausahawan dapat dengan mudah mengambil resiko adanya pengetahuan dimana wirausahawan yang berpengetahuan akan melakukan analisis terhadap banyak hal sebelum mengambil risiko.
 - b. Usaha Kuliner di Kelurahan Paya Pasir Lingkungan III Marelان Medan disarankan dapat meningkatkan pengetahuannya untuk menganalisis peluang bisnis karena peluang bisnis yang ada dapat memudahkan wirausahawan untuk mengembangkan usahanya.

5.3 Saran Akademis

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

1. Menambah Variabel Penelitian

Bagi peneliti selanjutnya yang ingin meneliti atau melanjutkan penelitian ini, disarankan untuk dapat meneruskan penelitian ini dengan mencari variabel-variabel lain yang dapat mempengaruhi Keberhasilan Usaha pada Usaha Kuliner di Kelurahan Paya Pasir Lingkungan III Marelan Medan selain variabel Pengetahuan Kewirausahaan, Motivasi dan Keunggulan Bersaing.

2. Batasan Geografis

Salah satu keterbatasan dalam penelitian ini adalah responden yang kurang beragam karena pembagian angket hanya diambil dari Usaha Kuliner di Kelurahan Paya Pasir Lingkungan III Marelan Medan saja. Selanjutnya diharapkan penelitian berikut mampu memperluas cakupan wilayahnya misalnya seluruh pengusaha kuliner yang ada di Medan.

3. Menambah Jumlah Responden

Sehubungan dengan keterbatasan waktu, tenaga dan biaya, penelitian ini hanya mengambil 97 orang responden sebagai sampel. Dengan demikian, untuk penelitian selanjutnya diharapkan untuk meningkatkan jumlah responden sehingga lebih dapat mewakili keadaan yang sebenarnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Akbar, M. A. (2017). Model Pengambilan Keputusan Mahasiswa Memilih Kuliah Di Stie Eka Prasetya Medan. *Sumber*, 5(2017), 292.
- Akbar, M. A., & Situmorang, I. R. (2021). Pengaruh perceived value terhadap loyalitas dengan variabel kepuasan konsumen sebagai variabel moderasi pada umkm di Sumatera utara. *Jurnal Ilmiah Dinamika Sosial*, 5(2), 203-211.
- Chandra, J. (2021). Pengaruh Faktor Lokasi, Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen di CV. Creative Centre. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya Penelitian Ilmu Manajemen*, 7(2), 199-214.
- Gultom, P. (2020). Pengaruh Ekuitas Merek, Harga dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen pada Quality Fried Chicken Jalan Ismaliyah Medan. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya: Penelitian Ilmu Manajemen*, 6(1), 44-53.
- Gultom, P. P. (2020). Pengaruh Kompetensi Kewirausahaan dan Pengawasan Manajemen terhadap Perkembangan Perusahaan PT Ekuator Swarna Sekuritas Cabang Medan. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya Penelitian Ilmu Manajemen*, 6(2), 46-58.
- Gultom, P., & Karnadi, J. (2019). PENGARUH E-COMMERCE DAN TRANSPORTASI ONLINE TERHADAP HARGA JUAL PRODUK CV. SURYA SAKTI ENGINEERING. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya Penelitian Ilmu Manajemen*, 5(1), 13-23.
- Gultom, P., Fenny, F., Januarty, W., Leonardi, N., & Sianturi, R. A. (2023). PELATIHAN PEMASARAN BERBASIS E-COMMERCE PADA PRODUK KAIN ECOPRINT HASIL IMPLEMENTASI P5 DI PERGURUAN SMA WR SUPRATMAN 1 MEDAN. *Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat METHABDI*, 3(2), 191-194.
- Gultom, P., Manik, D. E. M., Nainggolan, E., Gea, S. K., & Hoki, F. (2023). WORKSHOP SENI MERANGKAI BUNGA SEBAGAI PELUANG USAHA KREATIF BAGI IBU-IBU JEMAAT GKPI KHUSUS TELADAN. *Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat METHABDI*, 3(1), 89-93.
- Gustina, I. (2019). PENGARUH PERSONAL SELLING DAN WORD OF MOUTH TERHADAP PENGAMBILAN KEPUTUSAN MAHASISWA MEMILIH KULIAH DI STIE EKA PRASETYA. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya Penelitian Ilmu Manajemen*, 5(1), 60-67.
- Handayani, T. M., & Moktar, B. (2023). Analysis of the Effect of Segmentation and Targeting on Sales. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya Penelitian Ilmu Manajemen*, 9(1), 10-19.
- Lazuardi, D., Gustina, I., & Rinaldi, M. (2022). Relationship of Location, Price, and Promotion to Interest in Buying Gordyn at Soni Interior House. *Enrichment: Journal of Management*, 12(5), 3795-3800.

- Loo, P., Hastalona, D., Yakub, S., & Firmansyah, E. (2022). Analysis Of Factors Affecting The Rate Of Equity Returning Affecting Credit Distribution In Commercial Banks (Persero) In 2017-2020. *Jurnal Ekonomi*, 11(03), 11-22.
- Manik, D. E. M., & Erveni, E. (2020). Pengaruh Price Discount Dan In-Store Display Terhadap Impulse Buying Pada Labello Store Medan. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya Penelitian Ilmu Manajemen*, 6(1), 34-43
- Manik, D. E. M., Gultom, P., & Sebayang, Y. B. (2022). The effect of facilities and trust on customer satisfaction in the use of digital facilities at pt. bank central asia tbk kcu asia branch. *Enrichment: Journal of Management*, 12(2), 2465-2468.
- Muammar Rinaldi, C. PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA, DAN WORD OF MOUTH TERHADAP CUSTOMER SATISFICTION PADA PRODUK WALLPAPER (UD. ELEGANCE INTERIOR).
- Moktar, B. (2021). The Effect of Discounts, Brands, and Marketing Strategies on Customer Loyalty of Daihatsu Oil PT. Nusantara Autopart Persada. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya Penelitian Ilmu Manajemen*, 7(2), 91-104.
- Moktar, B. (2023). The Influence of Advertising on Social Media, Price and Taste on Sales Volume. *Jurnal Akutansi Manajemen Ekonomi Kewirausahaan (JAMEK)*, 3(3), 88-93.
- Nainggolan, E. (2020). Analisis Pengaruh Pertumbuhan Ekonomi Terhadap Tingkat Kemiskinan Di Provinsi Sumatera Utara (2010-2019). *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya: Penelitian Ilmu Manajemen*, 6(2), 89-99.
- Nainggolan, E. (2020). PENGARUH PERSONAL SELLING DAN DIRECT MARKETING YANG EFEKTIF UNTUK MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PAKAIAN ANAK PADA TOKO REZEKI WIJAYA. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya Penelitian Ilmu Manajemen*, 6(1), 12-21.
- Nainggolan, E. (2022). Influence of Inventory and Product Quality on Sales Volume at PT. Bilah Baja Makmur Abadi. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya Penelitian Ilmu Manajemen*, 8(1), 66-76.
- Nainggolan, E., Rinaldi, M., & Dalimunthe, M. B. (2022). Analysis Of The Effect Of Personal Sales And Product Quality On Consumer Purchase Decisions. *Enrichment: Journal of Management*, 12(2), 2431-2435.
- Nasution, E. S., & Rinaldi, M. (2021). Pengaruh Promosi Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan Sepeda Motor Pada PT. Alfa Scorpii Medan. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya (Eka Prasetya Journal of Management Studies)*, 7 (1), 66-78.
- Rezeki, S., & Rinaldi, M. (2020). Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Promosi Terhadap Kepuasan Pelanggan OVO (Studi Kasus Pada Mahasiswa STIE Eka Prasetya). *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya: Penelitian Ilmu Manajemen*, 6(2), 9-20.

- Rezeki, S., Manik, D. E. M., & Gustina, I. (2021). Pengaruh Diferensiasi Produk Dan Saluran Distribusi Terhadap Loyalitas Pelanggan Pada Cv. Makmur Auto Sejahtera Medan. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya: Penelitian Ilmu Manajemen*, 7(1), 79-90.
- Rezeki, S. (2021). Figurative language and messages in poems about COVID-19. *KnE Social Sciences*, 601-611.
- Rezeki, S., Rinaldi, M., Gustina, I., & Lodian, A. (2022). The Influence Of Consumer Behavior and Prices On Consumer Decisions to Buy Products At PT. Daikin Airconditioning Indonesia. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya*, 8(1), 284-295.
- Rinaldi, M., & Rahmadana, M. F. (2020). Determinant analysis of household income inequality and poverty in Indonesia. *International Journal of Scientific and Technology Research*, 9(2), 1414-1420.
- Rinaldi, M., Irawan, D., & Nasution, A. R. (2022). Comparison Of Human Development Index Before And During The Covid-19 Pandemic. *Enrichment: Journal of Management*, 12(2), 2404-2408.
- Selamat, S., & Indahwati, R. Analysis Of Marketing Strategies In Increasing Competitiveness In Skinos Medan Beauty Clinic.
- Siatama, A., Sinaga, H. D. E., & Akbar, M. A. (2023). Pengaruh Harga, Promosi Dan Marketplace Terhadap Keputusan Pembelian Pt Calispo Multi Utama Medan. *JOURNAL OF SCIENCE AND SOCIAL RESEARCH*, 6(2), 381-387.
- Simarmata, A. M., Panggabean, F. Y., Pane, Y., & Nainggolan, E. (2021). ANALISIS PERILAKU MINAT WISATAWAN BERKUNJUNG KEMBALI KE PULAU SAMOSIR. *Jurnal Ilmiah Dinamika Sosial*, 5(2), 190-202.
- Sinaga, H. D. E. (2021). Analisis Karakteristik Konsumen dan Pengaruhnya terhadap Keputusan Pembelian Handmade Hoslygoods. *JOURNAL OF SCIENCE AND SOCIAL RESEARCH*, 4(1), 80-86.
- Sinaga, H. D. E., Irawati, N., & Kurniawan, E. (2019). Financial Technology: Pinjaman Online, Ya atau Tidak. *Jurnal Tunas*, 1(1), 14-19.
- Situmorang, I. R. (2022). Effect of Service Quality and Relational Marketing on Consumer Purchasing Decisions at PT. Garuda Teladan Biscuid Binjai North Sumatra. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya Penelitian Ilmu Manajemen*, 8(2), 229-242.
- Situmorang, I. R. (2023). The Influence of Consumer Motivation, Consumer Perceptions and Attitudes Towards Product Purchase Decisions at PT. Unikitz Bersatu Group Medan. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya Penelitian Ilmu Manajemen*, 9(1), 1-9.
- Sutejo, B., Lazuardi, D., Lubis, R., Rahmadani, R., & Aziz, D. A. (2022). The Role Of E-Commerce In Increasing Msme Income In The Covid-19 Pandemic (Survey On Msme In Medan City). *Journal of Economics, Finance And Management Studies*, 5(08), 2174-2181.

- Tirtayasa, S., Yusri, M., & Rinaldi, M. (2022). Business Strategies of MSMEs During COVID-19, Deli Serdang, Indonesia. *KnE Social Sciences*, 434-441.
- 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.
- 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. Unikitz Bersatu Group Medan. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya Penelitian Ilmu Manajemen*, 9(1), 1-9.
- Sutejo, B., Lazuardi, D., Lubis, R., Rahmadani, R., & Aziz, D. A. (2022). The Role Of E-Commerce In Increasing Msme Income In The Covid-19 Pandemic (Survey On Msme In Medan City). *Journal of Economics, Finance And Management Studies*, 5(08), 2174-2181.
- Tirtayasa, S., Yusri, M., & Rinaldi, M. (2022). Business Strategies of MSMEs During COVID-19, Deli Serdang, Indonesia. *KnE Social Sciences*, 434-441.
- 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.

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

Jenis Kelamin: () Laki-Laki
() Perempuan

Lama Berwirausaha:

() < 1 Tahun

() 1 Tahun – 3 Tahun

() > 3 Tahun

Pendidikan Terakhir:

() SMA/Sederajat

() Diploma

() Sarjana

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

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

Variabel X₁ (Pengetahuan Kewirausahaan)

No.	Pernyataan	SS	S	RR	TS	STS
Mengambil risiko bisnis						
1	Seorang wirausahawan dapat dengan mudah mengambil resiko adanya pengetahuan.					
2	Wirausahawan yang berpengetahuan akan melakukan analisis terhadap banyak hal sebelum mengambil risiko.					
Analisis peluang bisnis						
3	Wirausahawan dapat dengan mudah melakukan analisis peluang bisnis dengan pengetahuan yang baik.					
4	Peluang bisnis yang ada dapat memudahkan wirausahawan untuk mengembangkan usahanya.					
Merumuskan solusi masalah						
5	Wirausahawan dapat dengan mudah menghadapi permasalahan usaha ketika memiliki pengetahuan yang memadai.					
6	Seorang wirausahawan harus dapat selalu siap dalam menghadapi masalah yang akan datang.					

Variabel X₂ (Motivasi)

No.	Pernyataan	SS	S	RR	TS	STS
Kemampuan						
1	Kemampuan wirausahawan dalam berusaha dapat mengalami peningkatan apabila disertai motivasi yang tinggi.					
2	Wirausahawan yang terdorong untuk selalu produktif dapat lebih mudah sukses dalam berwirausaha.					
3	Wirausahawan dapat dengan mudah sukses berwirausaha ketika memiliki kemampuan yang memadai dalam berwirausaha.					
Usaha						
4	Seorang wirausahawan akan memberikan usaha terbaiknya apabila memiliki motivasi yang tinggi.					
5	Wirausahawan yang berusaha dengan giat akan mencapai keberhasilan dalam berusaha.					
6	Seorang wirausahawan yang memiliki motivasi tinggi akan selalu melakukan yang terbaik saat sedang menjalankan usahanya.					

Variabel Y (Keunggulan Bersaing)

No.	Pernyataan	SS	S	RR	TS	STS
Keunikan Produk						
1	Pengusaha kuliner Kelurahan Paya Pasir Lingkungan III Marelan Medan memiliki berbagai produk yang unik untuk konsumen.					
2	Keunikan produk pengusaha kuliner Kelurahan Paya Pasir Lingkungan III Marelan Medan membuat konsumen bersedia untuk membeli produknya.					
Kualitas Produk						
3	Pengusaha kuliner Kelurahan Paya Pasir Lingkungan III Marelan Medan menawarkan produk yang berkualitas baik.					
4	Konsumen yakin akan kualitas yang ditawarkan oleh pengusaha kuliner Kelurahan Paya Pasir Lingkungan III Marelan Medan.					
Harga Bersaing						
5	Harga yang ditawarkan oleh pengusaha kuliner Kelurahan Paya Pasir Lingkungan III Marelan Medan dapat bersaing dengan kompetitornya.					
6	Dengan harga yang ditawarkan membuat konsumen membeli secara rutin.					

Variabel Y (Keberhasilan Usaha)

No.	Pernyataan	SS	S	RR	TS	STS
Kemampuan menyesuaikan diri						
1	Kemampuan menyesuaikan diri penting karena kondisi usaha yang selalu dinamis.					
2	Agar dapat berhasil dalam berwirausaha, seorang wirausahawan harus memiliki kemampuan menyesuaikan diri.					
Produktivitas						
3	Wirausahawan yang termotivasi akan semakin produktif dalam menjalankan usahanya.					
4	Produktivitas wirausahawan sangat penting dalam mendukung keberhasilan usaha.					
Kepuasan kerja						
5	Semakin sukses usaha yang dijalankan, semakin puas seorang wirausahawan.					
6	Kepuasan kerja seorang wirausahawan akan memudahkannya sukses dalam berwirausaha.					
Kemampuan mendapatkan laba dan pencarian sumber daya						
7	Wirausahawan yang ingin sukses harus dapat mencari sumber daya secara efisien.					
8	Wirausahawan harus memiliki kemampuan mendapatkan laba dengan efektif.					

Lampiran 2 : Tabulasi Data Uji Validitas Dan Reliabilitas

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

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

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

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

Lampiran 3 : Hasil Analisis Data Validitas Pengetahuan Wirausaha (X₁)

		Correlations						
		P1	P2	P3	P4	P5	P6	TOTAL
P1	Pearson Correlation	1	.665**	.513**	.398*	.290	.330	.708**
	Sig. (2-tailed)		.000	.004	.030	.120	.075	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30
P2	Pearson Correlation	.665**	1	.637**	.352	.187	.221	.673**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.056	.321	.241	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30
P3	Pearson Correlation	.513**	.637**	1	.438*	.290	.476**	.764**
	Sig. (2-tailed)	.004	.000		.015	.120	.008	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30
P4	Pearson Correlation	.398*	.352	.438*	1	.387*	.410*	.724**
	Sig. (2-tailed)	.030	.056	.015		.035	.024	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30
P5	Pearson Correlation	.290	.187	.290	.387*	1	.667**	.683**
	Sig. (2-tailed)	.120	.321	.120	.035		.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30
P6	Pearson Correlation	.330	.221	.476**	.410*	.667**	1	.741**
	Sig. (2-tailed)	.075	.241	.008	.024	.000		.000
	N	30	30	30	30	30	30	30
TOTAL	Pearson Correlation	.708**	.673**	.764**	.724**	.683**	.741**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	30	30	30	30	30	30	30

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

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

Lampiran 4 : Hasil Analisis Data Reliabilitas Pengetahuan Wirausaha (X₁)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.804	6

Lampiran 5 : Hasil Analisis Data Validitas Motivasi (X₂)

		Correlations						
		P1	P2	P3	P4	P5	P6	TOTAL
P1	Pearson Correlation	1	.523**	.390*	.508**	.514**	.531**	.740**
	Sig. (2-tailed)		.003	.033	.004	.004	.003	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30
P2	Pearson Correlation	.523**	1	.301	.548**	.440*	.819**	.813**
	Sig. (2-tailed)	.003		.106	.002	.015	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30
P3	Pearson Correlation	.390*	.301	1	.379*	.355	.417*	.650**
	Sig. (2-tailed)	.033	.106		.039	.054	.022	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30
P4	Pearson Correlation	.508**	.548**	.379*	1	.435*	.624**	.762**
	Sig. (2-tailed)	.004	.002	.039		.016	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30
P5	Pearson Correlation	.514**	.440*	.355	.435*	1	.446*	.686**
	Sig. (2-tailed)	.004	.015	.054	.016		.014	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30
P6	Pearson Correlation	.531**	.819**	.417*	.624**	.446*	1	.865**
	Sig. (2-tailed)	.003	.000	.022	.000	.014		.000
	N	30	30	30	30	30	30	30
TOTAL	Pearson Correlation	.740**	.813**	.650**	.762**	.686**	.865**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	30	30	30	30	30	30	30

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

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

Lampiran 6 : Hasil Analisis Data Reliabilitas Motivasi (X₂)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.842	6

Lampiran 7 : Hasil Analisis Data Validitas Keunggulan Bersaing (X₃)

		Correlations						
		P1	P2	P3	P4	P5	P6	TOTAL
P1	Pearson Correlation	1	.664**	.711**	.673**	.739**	.606**	.862**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30
P2	Pearson Correlation	.664**	1	.641**	.605**	.758**	.480**	.806**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.000	.007	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30
P3	Pearson Correlation	.711**	.641**	1	.834**	.781**	.733**	.917**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.000	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30
P4	Pearson Correlation	.673**	.605**	.834**	1	.679**	.540**	.853**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000		.000	.002	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30
P5	Pearson Correlation	.739**	.758**	.781**	.679**	1	.676**	.902**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000		.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30
P6	Pearson Correlation	.606**	.480**	.733**	.540**	.676**	1	.781**
	Sig. (2-tailed)	.000	.007	.000	.002	.000		.000
	N	30	30	30	30	30	30	30
TOTAL	Pearson Correlation	.862**	.806**	.917**	.853**	.902**	.781**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	30	30	30	30	30	30	30

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

Lampiran 8 : Hasil Analisis Data Reliabilitas Keunggulan Bersaing (X₃)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.925	6

Lampiran 9 : Hasil Analisis Data Validitas Loyalitas Pelanggan (Y)

		Correlations								
		P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	TOTAL
P1	Pearson Correlation	1	.767**	.734**	.646**	.582**	.687**	.670**	.767**	.889**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.001	.000	.000	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P2	Pearson Correlation	.767**	1	.635**	.619**	.592**	.731**	.491**	.657**	.826**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.001	.000	.006	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P3	Pearson Correlation	.734**	.635**	1	.493**	.498**	.573**	.596**	.576**	.777**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.006	.005	.001	.001	.001	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P4	Pearson Correlation	.646**	.619**	.493**	1	.643**	.740**	.750**	.621**	.844**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.006		.000	.000	.000	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P5	Pearson Correlation	.582**	.592**	.498**	.643**	1	.648**	.577**	.491**	.762**
	Sig. (2-tailed)	.001	.001	.005	.000		.000	.001	.006	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P6	Pearson Correlation	.687**	.731**	.573**	.740**	.648**	1	.606**	.614**	.845**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.001	.000	.000		.000	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P7	Pearson Correlation	.670**	.491**	.596**	.750**	.577**	.606**	1	.675**	.824**
	Sig. (2-tailed)	.000	.006	.001	.000	.001	.000		.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P8	Pearson Correlation	.767**	.657**	.576**	.621**	.491**	.614**	.675**	1	.817**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.001	.000	.006	.000	.000		.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
TOTAL	Pearson Correlation	.889**	.826**	.777**	.844**	.762**	.845**	.824**	.817**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30

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

Lampiran 10 : Hasil Analisis Data Reliabilitas Loyalitas Pelanggan (Y)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.931	8

Lampiran 11 : Tabulasi Angket Responden

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

37	3	4	4	5	2	4	22
38	3	3	4	5	2	4	21
39	5	3	4	5	5	5	27
40	4	4	3	3	3	4	21
41	4	4	5	3	4	4	24
42	4	3	4	3	5	3	22
43	4	3	5	4	5	5	26
44	4	5	4	4	4	4	25
45	4	5	3	3	4	5	24
46	4	5	5	3	4	3	24
47	4	5	3	2	4	3	21
48	3	4	4	4	4	4	23
49	4	5	3	2	4	5	23
50	4	3	4	4	3	3	21
51	5	2	5	2	5	4	23
52	5	3	3	5	4	5	25
53	3	4	4	5	2	5	23
54	4	2	5	3	4	3	21
55	5	4	3	4	3	4	23
56	5	2	4	3	2	5	21
57	3	3	3	3	2	4	18
58	4	4	4	2	4	3	21
59	3	3	5	4	3	4	22
60	5	3	5	4	4	4	25
61	3	3	3	4	4	4	21
62	5	4	5	5	5	4	28
63	3	5	5	5	2	4	24
64	5	4	3	4	3	4	23
65	2	3	4	4	5	4	22
66	3	4	3	4	4	3	21
67	3	3	3	3	3	4	19
68	3	4	2	3	3	2	17
69	2	3	3	2	2	3	15
70	3	4	3	3	3	3	19
71	3	4	3	4	4	4	22
72	4	2	4	3	3	3	19
73	3	4	3	4	2	3	19
74	3	4	3	4	4	3	21
75	4	3	4	3	4	3	21

76	4	3	5	4	2	3	21
77	5	4	5	3	5	4	26
78	5	3	2	2	5	4	21
79	4	5	4	2	5	5	25
80	5	3	5	2	4	4	23
81	5	5	5	5	4	4	28
82	4	5	4	4	3	5	25
83	4	4	3	3	3	3	20
84	3	3	3	4	4	4	21
85	4	4	4	3	5	3	23
86	4	3	3	4	4	4	22
87	4	4	3	3	3	4	21
88	3	3	4	3	3	4	20
89	5	4	4	5	3	4	25
90	4	4	4	4	3	3	22
91	5	4	4	4	3	3	23
92	4	4	5	3	3	3	22
93	5	4	3	4	3	4	23
94	3	4	4	4	4	3	22
95	3	4	3	3	3	3	19
96	5	3	4	1	5	1	19
97	5	3	4	4	2	4	22

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

37	4	5	5	4	5	5	28
38	3	4	3	4	3	4	21
39	2	5	5	4	5	4	25
40	5	5	4	3	4	4	25
41	5	5	4	4	4	5	27
42	5	5	5	4	4	3	26
43	4	5	5	5	4	4	27
44	3	4	4	4	4	4	23
45	5	1	4	4	5	4	23
46	5	3	4	5	5	5	27
47	5	5	3	5	5	4	27
48	5	1	2	4	5	4	21
49	4	4	3	3	4	3	21
50	5	4	3	3	4	3	22
51	5	5	3	3	5	4	25
52	4	4	3	3	4	3	21
53	5	4	3	4	4	4	24
54	4	5	4	3	4	4	24
55	4	3	3	4	4	5	23
56	4	3	4	4	3	3	21
57	3	3	3	5	5	5	24
58	4	3	4	5	3	4	23
59	4	4	4	5	3	4	24
60	3	4	3	3	4	4	21
61	4	3	3	3	4	5	22
62	5	3	4	3	4	3	22
63	5	4	4	3	4	2	22
64	5	4	3	4	4	4	24
65	2	3	4	3	3	4	19
66	3	3	3	4	3	5	21
67	3	3	3	3	3	5	20
68	3	3	4	4	4	5	23
69	2	3	4	4	4	4	21
70	3	3	4	4	3	4	21
71	3	4	3	5	4	5	24
72	4	3	4	3	4	5	23
73	3	4	3	4	2	3	19
74	3	4	3	4	4	3	21
75	4	3	4	3	4	3	21

76	3	3	3	4	4	4	21
77	3	3	3	3	4	4	20
78	4	4	4	3	5	4	24
79	5	3	2	3	4	3	20
80	4	4	3	3	3	3	20
81	5	4	5	5	4	3	26
82	4	4	4	5	5	4	26
83	2	3	4	5	5	2	21
84	2	5	5	5	5	3	25
85	3	4	4	5	4	4	24
86	3	3	3	4	3	3	19
87	4	4	3	3	3	3	20
88	3	3	3	2	3	4	18
89	3	4	4	4	4	3	22
90	4	3	4	2	3	3	19
91	4	3	5	2	3	5	22
92	4	3	4	2	4	4	21
93	5	4	5	2	3	3	22
94	3	5	4	3	3	3	21
95	5	4	2	4	5	5	25
96	3	3	3	3	3	5	20
97	3	4	4	5	2	2	20

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

37	4	2	2	5	4	5	22
38	2	4	4	5	4	5	24
39	2	5	5	4	4	4	24
40	3	3	3	4	4	4	21
41	2	1	3	1	3	4	14
42	3	2	5	1	4	4	19
43	3	3	4	4	3	2	19
44	1	3	3	4	3	1	15
45	1	3	1	1	1	1	8
46	2	5	3	3	1	2	16
47	1	5	1	1	1	1	10
48	1	3	1	2	2	2	11
49	4	4	3	2	2	2	17
50	4	5	2	3	2	2	18
51	4	3	1	2	1	2	13
52	2	3	3	4	2	4	18
53	2	3	3	4	3	4	19
54	2	3	5	4	5	4	23
55	1	3	3	4	4	4	19
56	3	3	4	4	3	4	21
57	2	2	4	4	4	2	18
58	2	3	3	1	2	1	12
59	2	4	2	4	2	4	18
60	3	4	4	3	4	4	22
61	3	3	4	4	4	5	23
62	3	2	4	4	4	4	21
63	3	4	4	3	3	4	21
64	4	4	5	3	4	3	23
65	5	3	4	3	4	3	22
66	3	4	4	3	4	4	22
67	2	4	3	3	3	3	18
68	4	4	3	3	4	3	21
69	4	5	3	3	3	4	22
70	3	3	5	5	3	4	23
71	3	4	5	5	4	4	25
72	3	4	3	4	5	5	24
73	3	3	5	4	4	4	23
74	3	3	3	4	3	5	21
75	3	4	4	4	4	4	23

76	3	4	4	4	3	5	23
77	4	3	3	4	4	3	21
78	4	2	4	3	3	3	19
79	3	3	4	3	3	4	20
80	4	4	4	3	3	3	21
81	4	3	3	3	5	3	21
82	4	2	4	3	3	3	19
83	3	5	4	4	4	2	22
84	3	3	3	3	4	2	18
85	3	4	4	4	4	3	22
86	3	4	4	2	4	2	19
87	4	3	3	3	3	3	19
88	3	3	3	3	4	3	19
89	3	3	3	3	4	3	19
90	3	3	4	4	4	4	22
91	4	4	4	3	4	3	22
92	4	4	3	3	2	4	20
93	3	3	4	4	4	3	21
94	3	3	4	3	4	4	21
95	3	4	4	4	3	3	21
96	4	4	3	3	4	4	22
97	3	4	4	3	4	3	21

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

37	3	4	4	5	2	4	3	5	30
38	3	3	4	5	2	4	5	3	29
39	5	3	4	5	5	5	5	5	37
40	3	4	5	3	3	4	3	5	30
41	4	3	4	3	3	4	3	4	28
42	5	4	4	2	3	2	3	3	26
43	3	3	3	3	3	2	4	3	24
44	5	3	3	3	3	3	3	5	28
45	5	3	3	4	2	3	1	3	24
46	2	4	4	5	3	2	3	2	25
47	2	5	3	5	2	1	5	3	26
48	1	4	3	4	4	2	5	4	27
49	4	3	4	4	4	5	5	4	33
50	2	1	5	4	3	3	4	4	26
51	2	1	4	4	5	3	4	3	26
52	3	4	4	3	3	4	4	2	27
53	3	3	3	3	3	4	5	3	27
54	4	3	3	4	3	4	3	3	27
55	3	4	4	4	3	4	2	4	28
56	3	3	4	3	4	4	4	3	28
57	2	4	3	4	3	3	4	4	27
58	3	3	3	3	4	3	5	3	27
59	4	3	3	3	3	3	5	5	29
60	3	4	3	4	4	4	5	3	30
61	3	4	3	4	4	4	4	3	29
62	4	3	3	4	4	3	4	3	28
63	5	3	4	3	5	4	5	4	33
64	5	4	3	4	3	4	5	3	31
65	2	3	4	4	5	4	3	3	28
66	3	4	3	4	4	3	2	4	27
67	3	3	3	3	3	4	5	3	27
68	3	4	2	3	3	2	3	3	23
69	2	3	3	2	2	3	2	4	21
70	3	4	3	3	3	3	3	3	25
71	3	4	3	4	4	4	4	3	29
72	4	2	4	3	3	3	3	3	25
73	3	4	3	4	2	3	3	4	26
74	3	4	3	4	4	3	2	3	26
75	4	3	4	3	4	3	2	4	27

76	3	3	3	4	4	4	3	4	28
77	3	3	3	3	4	4	2	4	26
78	4	4	4	3	5	4	4	4	32
79	5	3	2	3	4	3	4	3	27
80	4	4	3	3	3	3	3	3	26
81	4	3	4	3	4	3	3	4	28
82	5	3	3	4	4	5	3	4	31
83	4	3	4	2	3	3	4	5	28
84	3	5	2	4	5	3	4	3	29
85	3	4	4	5	4	4	3	4	31
86	3	3	3	4	3	3	3	2	24
87	4	4	3	3	3	3	3	2	25
88	3	3	3	2	3	4	3	4	25
89	3	4	4	4	4	3	3	3	28
90	4	3	4	2	3	3	4	3	26
91	4	3	5	2	3	5	3	4	29
92	4	3	4	2	4	4	4	4	29
93	5	4	5	2	3	3	5	3	30
94	3	5	4	3	3	3	5	2	28
95	5	4	2	4	5	5	5	5	35
96	3	3	3	3	3	5	3	3	26
97	3	4	4	5	2	2	3	5	28

Lampiran 12 : Hasil Output Penelitian

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.697 ^a	.486	.469	2.689

a. Predictors: (Constant), Keunggulan Bersaing, Pengetahuan Kewirausahaan, Motivasi

b. Dependent Variable: Keberhasilan Usaha

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	635.741	3	211.914	29.309	.000 ^b
	Residual	672.424	93	7.230		
	Total	1308.165	96			

a. Dependent Variable: Keberhasilan Usaha

b. Predictors: (Constant), Keunggulan Bersaing, Pengetahuan Kewirausahaan, Motivasi

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta	t	Sig.	Tolerance VIF
1	(Constant)	1.621	2.824		.574	.567	
	Pengetahuan Kewirausahaan	.440	.091	.404	4.846	.000	.796 1.256
	Motivasi	.380	.094	.339	4.028	.000	.782 1.279
	Keunggulan Bersaing	.397	.084	.355	4.732	.000	.979 1.021

a. Dependent Variable: Keberhasilan Usaha

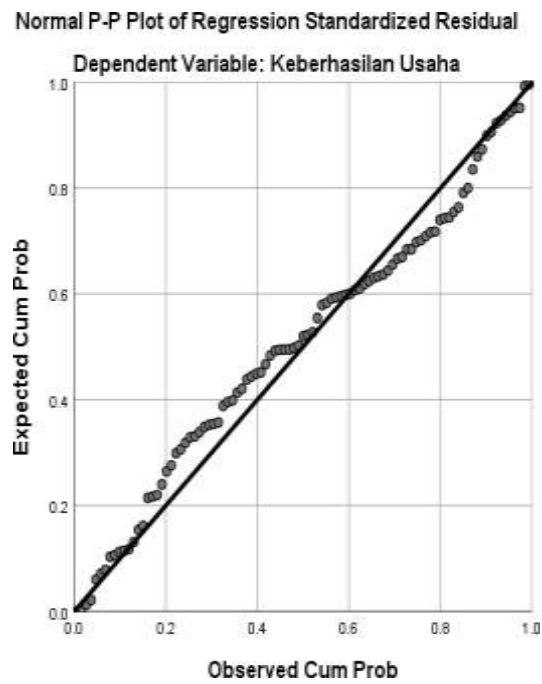
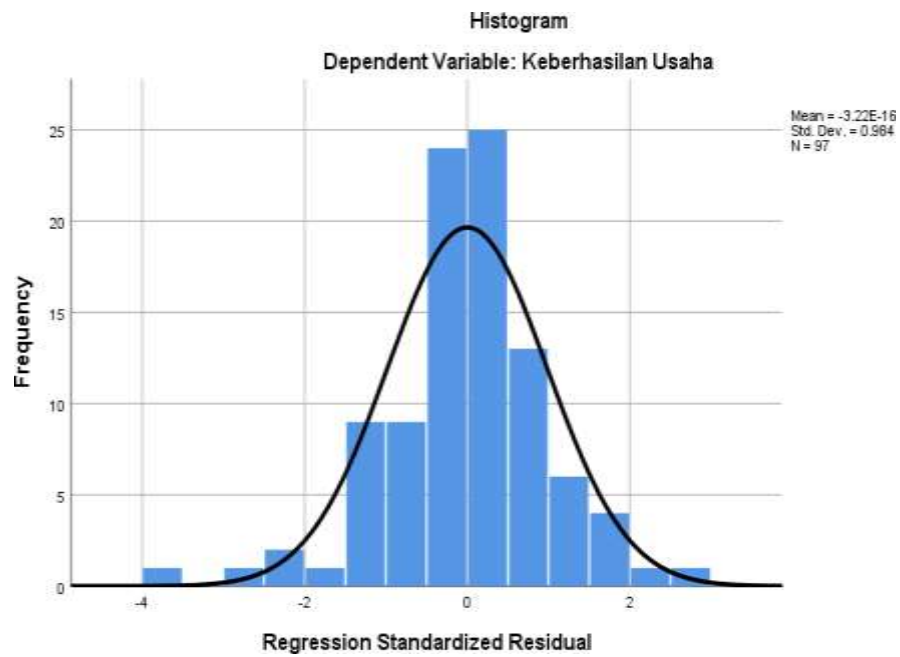
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

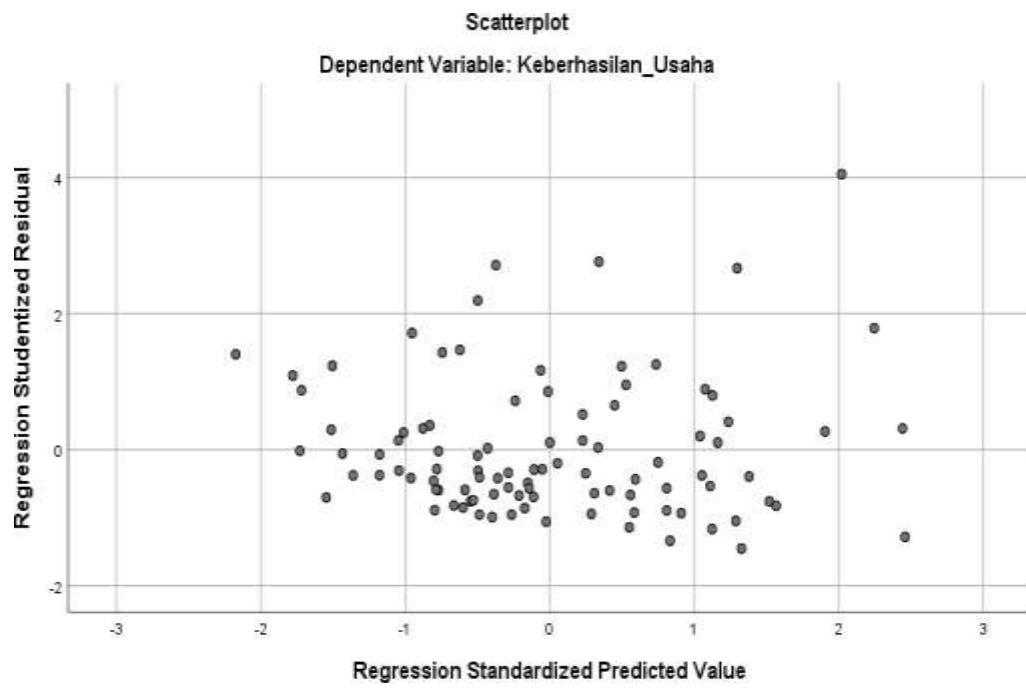
		Unstandardized Residual
N		97
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	2.64658616
Most Extreme Differences	Absolute	.079
	Positive	.078
	Negative	-.079
Test Statistic		.079
Asymp. Sig. (2-tailed)		.146 ^c

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.







SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI EKA PRASETYA

Jl. Merapi No. 08 Medan – 20212

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

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

Medan, 03 April 2023

Nomor : 5758/R/STIE-EP/IV/2023

Lamp. : ---

Hal : "Observasi"

Kepada Yth.

Bapak/Ibu Pimpinan Kelurahan Paya Pasir Link III Marelan Medan

Di-

Tempat

Dengan hormat,

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

Nama	: Indawati
NIM	: 191010048
Semester	: VII
Program Studi	: Manajemen (SI)
Judul Tugas Akhir	: Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan Motivasi Dan Keunggulan Bersaing Terhadap Keberhasilan Usaha Kuliner Di Kelurahan Paya Pasir Link III Marelan Medan

Untuk mengadakan peninjauan ke Kelurahan Paya Pasir Link III Marelan Medan 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



Nama Mahasiswa : Ridawati

NIM :

Kelas : Kewirausahaan B

Konsentrasi : Kewirausahaan, Pemasaran (untuk yang tidak lulus)

HP/WA : 08216493672 Email: ridawati2001@gmail.com

Alamat Tinggal:

Jl. Jala 1x Lingk. 4 GG. Wawar

Nama Dosen Pembimbing 1:

Nama Dosen Pembimbing 2:

Henny Dorthy Elyaningsih, S.Pd, M.Pd, SPd, M.Si
Siti Nurul Huda, S.Pd, M.Pd, SPd, M.Si

No	Tanggal	Uraian Singkat Bimbingan	Paraf Dosen Pembimbing
1	12-11-2022	Pencarian Jurnal Binta & skripsi	
2	16-12-2022	Bimbingan Bab I (latar belakang)	
3	12-01-2023	Bimbingan bab I	
4	19-01-2023	Bimbingan bab I	
5	27-01-2023	Bimbingan bab I	
6	31-01-2023	ACC BAB I	
7	15-02-2023	revisi BAB 2 dan 3	
8	16-02-2023	revisi BAB 3	
9	16-02-2023	ACC Sempur	
10	15-03-2023	ACC Kuesioner	
11	5-5-2023	revisi tabel uji reabilitas x1, x2 & x3 dan y	
12	6-5-2023	revisi tabel one sample kolmogorov	
13	7-5-2023	revisi kesimpulan font di sesuaikan	
14	8-5-2023	ACC sidang meja hijau	
15			
16			
17			

REVISI SIDANG		Uraian Revisi Sidang / Bimbingan perbaikan Revisi	Ttd Dosen Penguji
No	Tanggal		
1	26/4-2023	ACC setelah sempur	
2	02/6-2023	ACC setelah sidang	
3			
4			

Diketahui oleh:
Wakil Ketua 1 Bidang Akademik

Henny Dorthy Elyaningsih, S.Pd, M.Pd, SPd, M.Si