

**PENGARUH KARAKTERISTIK WIRAUSAHA TERHADAP
KEBERHASILAN BISNIS *ONLINE* BUAH DAN SAYUR
SEGAR DI KOTA MEDAN**

SKRIPSI

OLEH:

CHYNTIA WINATA LUIS

208220070



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2024**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Document Accepted 20/11/24

Access From (repository.uma.ac.id)20/11/24

**PENGARUH KARAKTERISTIK WIRAUSAHA TERHADAP
KEBERHASILAN BISNIS *ONLINE* BUAH DAN SAYUR
SEGAR DI KOTA MEDAN**

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh

Gelar Sarjana di Program Studi Agribisnis

Fakultas Pertanian Universitas Medan Area

OLEH:

CHYNTIA WINATA LUIS

208220070

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2024**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Document Accepted 20/11/24

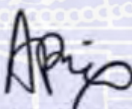
Access From (repository.uma.ac.id)20/11/24

LEMBAR PENGESAHAN

Judul Skripsi : Pengaruh Karakteristik Wirausaha Terhadap Keberhasilan Bisnis *Online* Buah dan Sayur Segar di Kota Medan.
Nama : Chyntia Winata Luis
NPM : 208220070
Fakultas : Pertanian

Disetujui oleh :

Komisi Pembimbing



Sri Ariani Safitri, SP, M.Si
Pembimbing

Diketahui Oleh:



Dr. Sisya Panjang Hernosa, SP., M.Si
Dekan Fakultas Pertanian



Marizha Nurcahvani, S.ST, M.Sc
Ketua Program Studi Agribisnis

Tanggal Lulus : 27 Agustus 2024

HALAMAN PERNYATAAN ORISINILITAS

Saya menyatakan bahwa skripsi yang saya susun, sebagai syarat memperoleh gelar sarjana merupakan hasil karya sendiri. Adapun bagian-bagian tertentu dalam penulisan skripsi ini saya kutip dari hasil karya orang lain telah dituliskan sumbernya secara jelas sesuai dengan norma, kaidah dan etika penulisan ilmiah.

Saya bersedia menerima sanksi pencabutan gelas akademik yang saya peroleh dan sanksi-sanksi lainnya dengan peraturan yang berlaku, apabila dikemudian hari ditemukan adanya plagiat dalam skripsi ini.

Medan, 7 Oktober 2024



Chyntia Winata Luis
Npm : 208220070

**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI SKRIPSI
UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK**

Sebagai civitas akademik Universitas Medan Area, saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Chyntia Winata Luis
Npm : 208220070
Program Studi : Agribisnis
Fakultas : Pertanian
Jenis Karya : Skripsi

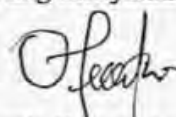
Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Medan Area **Hak Bebas Royalti Noneklusif (*Non-exclusive Royalty Free Right*)** atas karya ilmiah saya yang berjudul “Pengaruh Karakteristik Wirausaha Terhadap Keberhasilan Bisnis *Online* Buah dan Sayur Segar di Kota Medan”, beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan hak bebas royalti noneklusif ini Universitas Medan Area berhak menyimpan, mengalih media atau formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*data base*), merawat dan mempublikasikan skripsi saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat : Medan

Pada Tanggal : 7 Oktober 2024

Yang menyatakan


Chyntia Winata Luis

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis karakteristik wirausaha buah dan sayur segar *online* di Kota Medan, menganalisis keberhasilan bisnis *online* buah dan sayur segar di Kota Medan, dan menganalisis pengaruh karakteristik wirausaha terhadap keberhasilan bisnis *online* buah dan sayur segar di Kota Medan. Jumlah sampel pada penelitian ini adalah 38, karena menggunakan metode *purposive sampling* yang artinya seluruh populasi tidak mempunyai kesempatan untuk menjadi sampel. Terlihat rata-rata tingkat skor pada indikator karakteristik wirausahaan mempunyai skor sebesar 148,8 dengan persentase sebesar 78,2% dengan kategori tinggi, karena indikator pada karakteristik bisnis seperti kreativitas yang tinggi, berani mengambil resiko, tanggung jawab, jiwa kepemimpinan, percaya diri dan lainnya mampu dimiliki. dan diterapkan dengan baik oleh para pengusaha bisnis *online* buah dan sayur segar. Mulai dari menyusun strategi kegiatan usaha, pengelolaan keuangan, bertanggung jawab kepada pelanggan, memasarkan produk dengan baik dan lain-lain. Tidak hanya itu, variabel keberhasilan bisnis *online* juga mempunyai skor rata-rata sebesar 134, dengan persentase 70,4% dalam kategori tinggi, mempunyai 3 indikator yaitu peningkatan profit, peningkatan pelanggan dan perluasan pemasaran. Nilai t-statistik Karakteristik Wirausaha (KW) terhadap Keberhasilan Usaha (KU) sebesar 28,476 lebih besar dari t-tabel yaitu 1,68. Artinya terdapat perbedaan yang signifikan sebesar 28,476 antara rata-rata kedua variabel dan hubungan kedua variabel tersebut, serta nilai t-tabel sebesar 1,68. Selain itu *p-value* penelitian yang dihasilkan sebesar 0,000 lebih kecil dan sangat rendah dari nilai alpha (0,05) yang berarti signifikan dan menolak H₀.

Kata Kunci: Karakteristik Wirausaha, Bisnis *Online*, SemPLS

ABSTRACT

This research aimed to analyze the characteristics of online fresh fruit and vegetable entrepreneurs in Medan, evaluate the success of online fresh fruit and vegetable businesses in Medan, and analyze the effect of entrepreneurial characteristics on the success of online fresh fruit and vegetable businesses in Medan. The sample size for this research was 38, using purposive sampling, meaning not all the population had the opportunity to become a sample. The average score level for entrepreneurial characteristics indicators was 148.8 with a percentage of 78.2% in the high category, indicating that indicators such as high creativity, risk-taking, responsibility, leadership, confidence, and other traits were well-possessed and applied by online fresh fruit and vegetable entrepreneurs. This included formulating business strategies, managing finances, being accountable to customers, and marketing products effectively. Moreover, the business success variable had an average score of 134, with a percentage of 70.4% in the high category, featuring three indicators: profit growth, customer increase, and market expansion. The t-statistic value of Entrepreneurial Characteristics (EC) on Business Success (BS) was 28.476, which was greater than the t-table value of 1.68, indicating a significant difference of 28.476 between the mean of the two variables and their correlation. Additionally, the research p-value was 0.000, much lower than the alpha value (0.05), indicating significance and rejecting H0.

Keywords: *Entrepreneurial Characteristics, Online Business, SemPLS*



RIWAYAT HIDUP

Chyntia Winata Luis dilahirkan pada tanggal 07 Mei 2003 di Tanjung Morawa, Kabupaten Deli Serdang , Sumatera Utara. Anak pertama dari dua bersaudara dari pasangan Darwin Loh dan Masitah.

Pendidikan Sekolah Dasar Islam Terpadu (SDIT) Firdausy, Sekolah Menengah Pertama Negeri (SMPN) 1 Deli Tua, selanjutnya Pendidikan di Sekolah Menengah Atas Negeri (SMAN) 1 Deli Tua.

Pada bulan September 2020, menjadi mahasiswa pada Fakultas Pertanian Universitas Medan Area pada Program Studi Agribisnis.

Selama menjadi mahasiswa, pada tahun 2023 penulis mengikuti Praktek Kerja Lapangan (PKL) di PT. Perkebunan Nusantara III Kebun Tanah Raja Kecamatan Teluk Mengkudu, Kabupaten Serdang Berdagai.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat, berkat, serta karunia-Nya yang telah melimpahkan berkah dalam penyusunan skripsi ini, yang berjudul " Pengaruh Karakteristik Wirausaha Terhadap Keberhasilan Bisnis *Online* Buah dan Sayur Segar di Kota Medan”

Skripsi ini merupakan syarat kelulusan serta satu pada Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Medan Area. Pada Kesempatan ini penulis menyampaikan Ucapan Terima Kasih dan Rasa Hormat kepada :

1. Bapak Dr. Siswa Panjang Hernosa, SP, M.Si selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Medan Area.
2. Ibu Sri Ariani Safitri, SP, M.Si. Selaku Dosen Pembimbing yang telah membimbing dan memberikan arahan kepada penulis selama masa penyusunan skripsi ini.
3. Bapak dan Ibu serta Staf Pegawai Program Studi Agribisnis yang telah banyak memberikan pengetahuan selama masa pendidikan di Fakultas Pertanian Universitas Medan Area.
4. Kedua orang tua tercinta Ayah Darwin Loh dan Ibu Masitah yang telah banyak memberikan dukungan baik itu secara moral dan material, serta kasih sayang dan doa-doanya yang tiada hentinya mereka Panjatkan kepada Tuhan untuk penulis.
5. Kepada teman-teman penulis Mahasiswa/i Prodi Agribisnis stambuk 2020 yang telah memberi banyak bantuan serta dukungan kepada penulis sehingga bisa berada ditahap penyelesaian skripsi ini.

6. Terkhusus teman dekat penulis yaitu member Besok.SP yang sudah menemani , membantu susah dan senang penulis, serta berjuang bersama untuk sama-sama menyelesaikan skripsi ini. Penulis berharap jalinan pertemanan kita bukan hanya sebatas dalam masa perkuliahan saja, namun til jannah. Aamiin Ya Rabbal Alamin.

Serta semua Pihak yang telah membantu selama penelitian dan penyusunan skripsi ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu. Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun demi kesempurnaan skripsi ini. Dan penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak pembaca dan khususnya bagi penulis. Akhir kata penulis ucapkan terima kasih.

Medan, 7 Oktober 2024

Chyntia Winata Luis

DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK	vi
ABSTRACT	vii
RIWAYAT HIDUP	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
I. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Perumusan Masalah	5
1.3 Tujuan Penelitian	5
1.4 Hipotesis Penelitian.....	5
1.5 Manfaat Penelitian	6
1.6 Kerangka Pemikiran.....	6
II. TINJAUAN PUSTAKA	8
2.1 Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM).....	8
2.2 Bisnis <i>Online</i>	8
2.3 Sayur dan Buah	9
2.4 Wirausaha.....	10
2.5 Karakteristik Wirausaha.....	11
2.6 Keberhasilan Usaha.....	13
2.7 Penelitian Terdahulu	13
III. METODOLOGI PENELITIAN	17
3.1 Metode Penelitian.....	17
3.2 Lokasi Penelitian.....	17
3.3 Populasi dan Sampel	17
3.4 Teknik Pengumpulan Data	18

3.5 Teknik Analisis Data.....	19
3.5.1. Skala Likert.....	20
3.5.2 Uji Model Pengukuran atau <i>Outer Model</i>	21
3.5.3 Uji Model Struktural atau <i>Inner Model</i>	23
3.5.4. Analisis <i>R-Square</i> (R^2).....	23
3.5.5 Uji <i>Path Coefficient</i> (<i>Inner Model</i>).....	24
3.6 Defenisi Operasional Variabel	26
IV.GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN.....	29
4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian	29
4.2 Keadaan Bisnis <i>Online</i> Buah dan Sayur di Lokasi Penelitian	31
4.3 Karakteristik Responden	32
V. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	38
5.1 Hasil Penelitian	38
5.1.1 Karakteristik Wirausaha Bisnis <i>Online</i> Buah dan Sayu Segar di Kota Medan	38
5.1.2 Keberhasilan Usaha Bisnis <i>Online</i> Buah dan Sayur Segar di Kota Medan	48
5.1.3 Analisis <i>Partial Least Square</i> (PLS).....	52
5.2 Pembahasan.....	66
5.2.1 Karakteristik Wirausaha Bisnis <i>Online</i> Buah dan Sayu Segar di Kota Medan	66
5.2.2 Keberhasilan Usaha Bisnis <i>Online</i> Buah dan Sayur Segar di Kota Medan	73
5.2.3 Analisis <i>Partial Least Square</i> (PLS).....	76
VI. KESIMPULAN DAN SARAN.....	78
6.1 Kesimpulan	78
6.2 Saran.....	79
DAFTAR PUSTAKA	81
LAMPIRAN.....	84

DAFTAR TABEL

No.	Keterangan	Halaman
1.	Perkembangan jumlah UMKM di Kota Medan (2018-2022)	2
2.	Rata-rata konsumsi buah dan sayur di Kota Medan (2020- 2022)(gram/perkapita/minggu)	3
3.	Skala Pengukuran yang digunakan dalam penelitian.....	20
4.	Indikator yang Mencerminkan Karakteristik Wirausaha	26
5.	Indikator yang Mencerminkan Keberhasilan Usaha	26
6.	Indikator Skor Tingkat Kreativitas Tinggi.....	38
7.	Indikator Skor Tingkat Berani Mengambil Resiko.....	41
8.	Indikator Skor Tingkat Bertanggung Jawab	42
9.	Indikator Skor Tingkat Jiwa Kepemimpinan	42
10.	Indikator Skor Tingkat Percaya Diri	43
11.	Indikator Skor Tingkat Sikap Kemandirian	45
12.	Indikator Skor Tingkat Kemampuan Manajemen.....	45
13.	Skor Rata-Rata Keseluruhan Indikator Karakteristik Wirausaha	47
14.	Indikator Skor Tingkat Peningkatan Profit	48
15.	Indikator Tingkat Skor Peningkatan Pelanggan.....	49
16.	Indikator Tingkat Skor Perluasan Pemasaran	50
17.	Skor Rata-Rata Keseluruhan Indikator Keberhasilan Usaha	51
18.	Analisis PLS Algorithm Hasil Uji Keterkaitan Variabel Pada <i>Outer Loading</i>	54
19.	Hasil Uji Validitas Karakteristik Wirausaha.....	58
20.	Hasil Uji Validitas Keberhasilan Usaha.....	59
21.	Hasil Uji Reliabilitas Keberhasilan Usaha.....	60
22.	Hasil Analisis <i>R-Square</i> Variabel Karakteristik Wirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha	61
23.	Hasil Uji <i>Path Coefficient</i>	62

DAFTAR GAMBAR

No.	Keterangan	Halaman
1.	Grafik Jumlah Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM) Indonesia(2017-2022)	1
2.	Skema Kerangka Pemikiran Penelitian.....	7
3.	Model <i>path modelling</i> PLS (<i>Partial Least Square</i>)	25
4.	Peta Kota Medan	29
5.	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	32
6.	Karakteristik Responden Berdasarkan Usia.....	33
7.	Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan.....	34
8.	Karakteristik Responden Berdasarkan Tenaga Kerja	35
9.	Karakteristik Responden Berdasarkan Lokasi Usaha	36
10.	Data Penerimaan Perbulan	37
11.	Model SEM Hasil Penelitian.....	53
12.	Model SEM Setelah di Eliminasi.....	56

DAFTAR LAMPIRAN

No.	Keterangan	Halaman
1.	Kuesioner Penelitian	84
2.	Data Identitas Responden.....	90
3.	Skor Responden	92
4.	Dokumentasi Penelitian	97
5.	Surat Pengantar Riset/ Penelitian.....	99
6.	Surat Selesai Riset.....	100



I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Saat ini jumlah UMKM sedang dalam tren yang positif dengan jumlahnya yang terus bertambah setiap tahunnya. Tren positif ini akan berdampak positif terhadap perekonomian Indonesia. Data Kementerian Koperasi dan UKM menunjukkan kontribusi usaha kecil dan menengah terhadap PDB nasional sebesar 60,5%. Hal ini menunjukkan bahwa UMKM Indonesia memiliki potensi pengembangan yang besar sehingga mampu berkontribusi lebih besar lagi terhadap perekonomian. (Kemenkeu, 2023)



Sumber: KEMENKOP UKM, 2023

Gambar 1. Grafik Jumlah Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM) Indonesia (2017-2022)

Berdasarkan gambar 1 diatas, menurut data dari Kementerian Koperasi dan UKM Tahun 2023, Jumlah UMKM di Indonesia mengalami angka yang cukup stabil dari tahun 2017-2022 karena fluktuasi yang tidak jauh berbeda. Dapat

dilihat UMKM di Indonesia paling tinggi pada tahun 2021 saat pandemi covid 19 berlangsung.

Faktor pendukung perkembangan UMKM di Indonesia antara lain kebijakan pemerintah yang mendukung pengembangan UMKM, seperti kemudahan perizinan, pengurangan birokrasi, dan peningkatan akses terhadap pembiayaan dan pelatihan. Selain itu, perkembangan teknologi informasi juga berkontribusi terhadap perluasan pasar UMKM. Berkat kemajuan teknologi, UMKM dapat memanfaatkan platform digital untuk mempromosikan produknya secara lebih efektif dan menjangkau pasar yang lebih luas (Ramadhan. Y. M., 2003)

Kota Medan merupakan Kota dengan populasi terbanyak ke-3 di Indonesia dengan jumlah penduduk mencapai 2,5 juta jiwa. Hal ini juga sejalan dengan tingginya jumlah UMKM di Kota Medan di Tahun 2022 sudah mencapai angka 1.875 UMKM. Jumlah perkembangan UMKM di Kota Medan dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Perkembangan jumlah UMKM di Kota Medan (2018-2022)

Sektor	Jumlah (Unit)				
	2018	2019	2020	2021	2022
UMKM	751	1.014	1.402	1.612	1.875

Sumber : Data Dinas Koperasi dan UMKMKota Medan (2022)

Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS) juga menunjukkan adanya fluktuatif tingkat konsumsi buah dan sayuran ketika saat pandemic *Covid-19* dan saat pasca *Covid-19* di Kota Medan. Berikut tabel rata-rata konsumsi perkapita seminggu buah dan sayuran di Kota Medan tahun 2020-2022.

Tabel 2. Rata-rata konsumsi buah dan sayur di Kota Medan (2020-2022)(gram/perkapita/minggu)

Kategori	Tahun		
	2020	2021	2022
Buah	0.583	0.629	0.612
Sayur	0.686	0.711	0.700
Total	1.269	1.340	1.312

Sumber : Data BPS(2023)

Berdasarkan data BPS diatas menunjukkan bahwa adanya fluktuatif tingkat konsumsi buah dan sayur dari tahun 2020, 2021 hingga 2022 yaitu saat pandemi *Covid-19* hingga pasca *Covid-19*. Dikarenakan beberapa faktor, antara lain saat Pandemi *Covid-19* meningkatkan kesadaran masyarakat Indonesia untuk menerapkan pola hidup sehat dengan mengonsumsi buah. Pasalnya kebiasaan itu tidak bertahan lama terutama pasca pandemi *Covid-19*, kesadaran masyarakat terhadap konsumsi vitamin termasuk vitamin D dan E secara signifikan berkurang. Padahal, vitamin D tidak hanya diperlukan pada masa pandemi saja untuk meningkatkan kekebalan tubuh dalam menangkal infeksi virus.

Selain itu, berdasarkan *pra-survey* yang telah dilakukan ada beberapa informasi penting yaitu banyak para pelaku bisnis *online* buah dan sayur segar di Kota Medan mulai mendirikan usahanya serta melakukan penjualan secara *Online* saat pandemi *Covid-19* lalu yaitu di pertengahan tahun 2020 hingga tahun 2022. Mereka juga banyak berjualan secara *online* terkhususnya di media sosial instagram. Ada beberapa faktor antara lain demi mengurangi penyebaran virus corona ini, Pemerintah melakukan kebijakan kebijakan di Indonesia, seperti himbuan tetap di rumah (*stay at home*), menjaga jarak (*social distancing*), pemberlakuan pembatasan kegiatan masyarakat (PPKM) hingga pemberlakuan pembatasan sosial berskala besar (PSBB) di beberapa wilayah yang membuat

perubahan situasi yang baru di hampir semua aspek kehidupan (Elmiati et al., 2022).

Banyak bisnis *online* buah dan sayur segar yang tutup atau tidak beroperasi lagi akibat pasca pandemi *Covid-19* karena banyak masyarakat khususnya di Kota Medan yang mulai berbelanja di pasar modern dan pasar tradisional. Tidak hanya itu, jumlah pasar tradisional dan pasar modern di Kota Medan juga mengalami peningkatan sejak pasca pandemi *Covid-19*. Jumlah pasar modern di Medan pada tahun 2022 sebanyak 29 pasar, sedangkan jumlah pasar tradisional sebanyak 53 pasar (Pemko Medan, 2022). Namun disamping itu, ternyata masih banyak para pelaku usaha bisnis *Online* buah dan sayur segar menjalankan usahanya secara *Online* walaupun tidak sebanyak saat pandemi *Covid-19*. Namun para pelaku usaha tetap memilih mempertahankan usahanya, serta tetap bertahan dan menerima resiko tersebut. Walaupun mengalami penurunan pembelian *Online* buah dan sayur segar yang tidak sebanyak saat pandemi *Covid-19*.

Dalam mengelola kegiatan bisnis *Online* yang dijalan, para pelaku usaha bisnis *Online* buah dan sayur segar tentunya mempunyai karakteristik yang berbeda-beda. Oleh karena itu, perlu diketahui secara jelas karakteristik setiap para pelaku wirausaha miliki yang berpengaruh dalam mempertahankan bisnis *Online* buah dan sayur segar di Kota Medan, sehingga usaha mereka tetap bertahan. Sehubungan dengan hal tersebut, maka penelitian mengenai **“Pengaruh Karakteristik Wirausaha Terhadap Keberhasilan Bisnis *Online* Buah Dan Sayur Segar di Kota Medan “** perlu untuk dilaksanakan.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan fokus penelitian dan deskripsi yang telah diuraikan maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana karakteristik wirausaha bisnis *online* buah dan sayur segar di Kota Medan ?
2. Bagaimana keberhasilan bisnis *online* buah dan sayur segar di Kota Medan ?
3. Bagaimana pengaruh karakteristik kewirausahaan terhadap bisnis *online* buah dan sayur segar di Kota Medan?.

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah, penelitian ini bertujuan untuk :

1. Menganalisis karakteristik wirausaha bisnis *online* buah dan sayur segar di Kota Medan
2. Menganalisis keberhasilan bisnis *online* buah dan sayur segar di Kota Medan
3. Menganalisis pengaruh karakteristik wirausaha terhadap keberhasilan bisnis *online* buah dan sayur segar di Kota Medan.

1.4 Hipotesis Penelitian

H₀ : Karakteristik wirausaha tidak berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan bisnis *online* buah dan sayur segar di Kota Medan.

H₁ : Karakteristik wirausaha berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan bisnis *online* buah dan sayur segar di Kota Medan

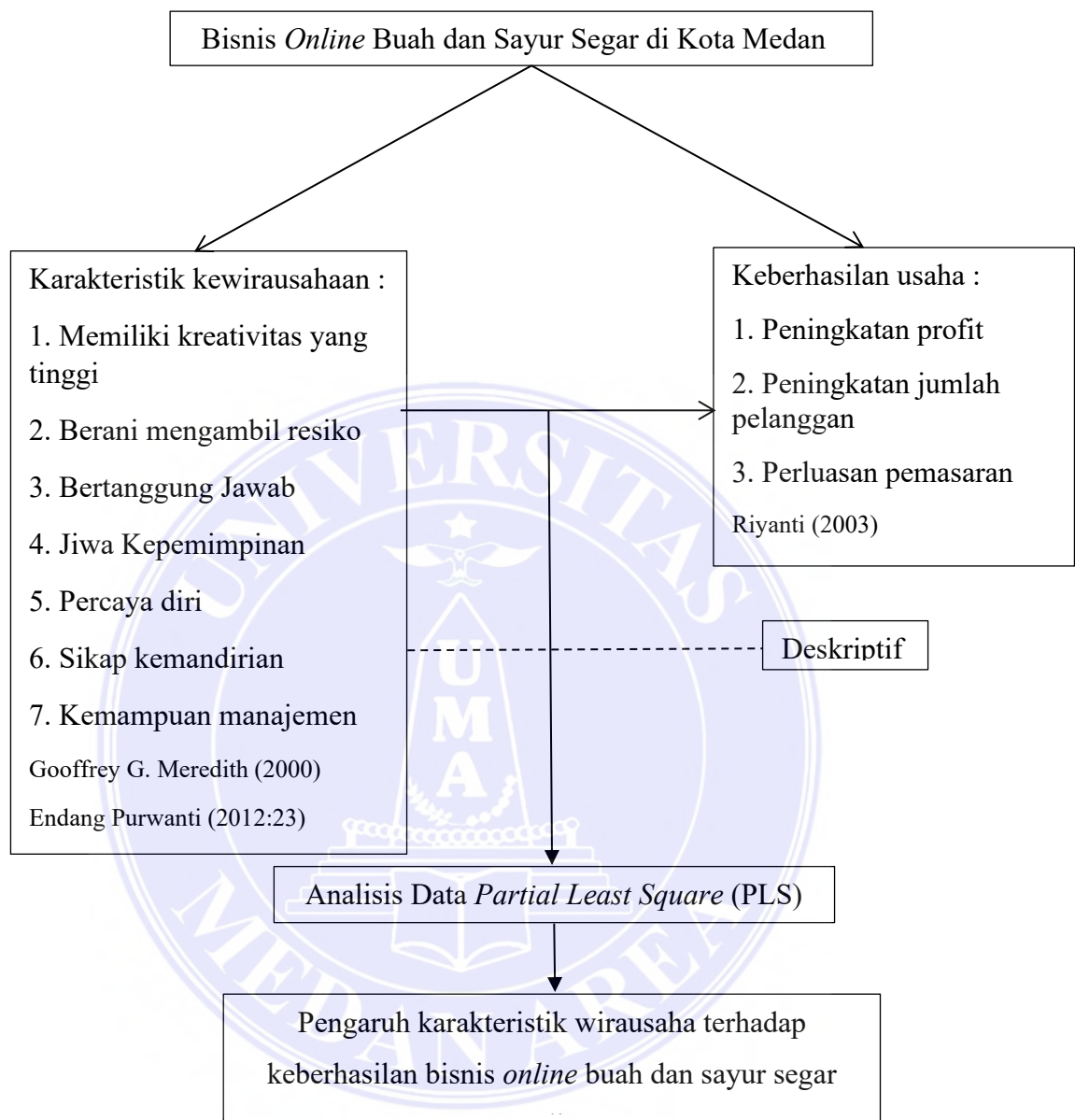
1.5 Manfaat Penelitian

1. Bagi pelaku usaha sebagai sarana informasi serta untuk mengetahui terkait karakteristik para pelaku usaha yang berpengaruh dalam keberhasilan usahanya
2. Bagi Penulis, hasil penelitian ini dapat menambah dan memperluas wawasan terkait judul penelitian dan sebagai bahan masukan bagi penelitian selanjutnya.
3. Bagi akademisi, diharapkan nantinya dapat dikembangkan sebagai referensi penelitian – penelitian selanjutnya.

1.6 Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran memuat variabel-variabel yang akan diteliti beserta indikatornya. Adapun variabel serta indikator dalam penelitian ini, karakteristik wirausaha sebagai variabel bebas, dan keberhasilan usaha sebagai variabel terikat. Indikator – indikator yang mempengaruhi karakteristik wirausaha yaitu adanya kreativitas yang tinggi, berani mengambil resiko, bertanggung jawab, adanya jiwa kepemimpinan, percaya diri, sikap kemandirian, serta kemampuan manajemen. Adapun indikator dalam keberhasilan usaha yaitu peningkatan profit, peningkatan pelanggan, dan perluasan pemasaran.

Berdasarkan permasalahan pokok maka dikemukakan tujuan dan kegunaan serta hipotesis yang merupakan jawaban sementara terhadap masalah yang dikemukakan. Kemudian untuk membuktikan hipotesis, maka digunakan model analisis partial least square (PLS) yang akan menunjukkan seberapa besar pengaruh karakteristik kewirausahaan terhadap keberhasilan bisnis *online* buah dan sayur segar di Kota Medan.



Gambar 2. Skema Kerangka Pemikiran Penelitian

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

Menurut (Adi, M. K.,2007), menjelaskan definisi UMKM secara lebih spesifik, yakni sebagai badan usaha yang memiliki profit atau keuntungan tidak lebih dari 200 juta berdasarkan perhitungan laba tahunan. Menurut Prof. Ina Primiana (2019), UMKM adalah kegiatan usaha berskala kecil yang mendorong pergerakan pembangunan dan perekonomian Indonesia. Menurut Ina Primiana, pengertian UMKM adalah pengembangan empat kegiatan ekonomi utama yang menjadi motor penggerak pembangunan Indonesia, yaitu;

- a. Industri manufaktur
- b. Agribisnis
- c. Bisnis kelautan
- d. Sumber daya manusia

Menurut (Halim, 2020:18) Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) adalah usaha yang memproduksi barang dan jasa yang menggunakan bahan baku utama berbasis pada pendayagunaan sumber daya alam, bakat dan karya seni tradisional dari daerah setempat.

2.2 Bisnis *Online*

(Kotler & Armstrong, 2018) mengemukakan bahwa pemasaran *online* (*Online marketing*) adalah suatu bentuk usaha dari perusahaan yang bertujuan untuk memasarkan produk dan jasanya dan juga untuk membangun hubungan antara perusahaan dan pelanggan melalui internet. Dengan kata lain, pemasaran *online* adalah proses dimana konsumen membeli produk atau jasa di internet.

Bisnis *Online* adalah bisnis yang dijalankan secara *Online* dengan menggunakan jaringan internet, sedangkan informasi yang akan disampaikan atau dijual biasanya menggunakan media *website* atau aplikasi. Bisnis *Online* memiliki prospek yang cukup besar di masa mendatang, karena kini hampir semua orang menginginkan kepraktisan dan kemudahan dalam hal memenuhi kebutuhan sehari-hari (Majda, 2015).

Menurut (Suherman, 2005: 179), jual beli via internet yaitu” (sebuah akad jual beli yang dilakukan dengan menggunakan sarana elektronik (internet) baik berupa barang maupun berupa jasa)”. Atau jual beli via internet adalah “akad yang disepakati dengan menentukan ciri-ciri tertentu dengan membayar harganya terlebih dahulu sedangkan barangnya diserahkan kemudian”

Dalam penelitian ini para pelaku usaha bisnis *online* buah dan sayur segar menggunakan berbagai marketplace serta sosial media sebagai prasarana penjualan bisnis *onlinenya*, seperti shoope, tokopedia, instagram, fb, serta wa.

2.3 Sayur dan Buah

Indonesia merupakan Negara tropis yang kaya akan sayur-sayur dan buah-buahan, tetapi konsumsi sayur-sayuran dan buah-buahan masyarakat Indonesia masih relatif rendah dibandingkan dengan Negara-negara yang tidak memiliki sumber daya sebagai penghasil sayur dan buah (Astawan, 2012). Menurut (Sandjaja, 2010), bahwa sayuran adalah makanan nabati yang merupakan sumber zat gizi vitamin dan mineral yang dibutuhkan oleh tubuh manusia.

Secara botani, buah merupakan bagian dari tanaman yang strukturnya mengelilingi biji dimana struktur tersebut berasal dari indung telur atau sebagai

bagian dari bunga itu sendiri. Sayur adalah bahan makanan yang berasal dari bagian tumbuhan seperti daun, batang, dan bunga (Sediaoetomo, 2004)

Sayur dan buah-buahan merupakan sumber makanan yang mengandung gizi yang lengkap dan sehat. Di dalam sayuran dan buah juga terdapat vitamin yang bekerja sebagai antioksidan. Antioksidan dalam sayur dan buah bekerja dengan cara mengikat lalu menghancurkan radikal bebas dan mampu melindungi tubuh dari reaksi oksidatif yang menghasilkan racun (Padmiari, 2010).

Dalam penelitian ini pelaku usaha bisnis *online* buah dan sayur segar rata-rata banyak menjual buah mangga, jeruk manis, jeruk mandarin, salak, berbagai jenis pisang, serta buah naga. Kalau untuk kategori sayur pelaku usaha bisnis *online* buah dan sayur segar rata-rata menjual pakcoi, persawian, bayam ,brokoli, serta jenis kangkung lainnya.

2.4 Wirausaha

Menurut (Kasmir, 2011), Wirausahawan merupakan orang yang tidak takut untuk mengambil resiko dalam membuka usaha dalam beberapa kesempatan. Tidak takut dalam mengambil resiko berarti memiliki mental yang kuat dan mandiri. Serta dalam menjalankan suatu usaha tanpa di iringi rasa takut atau cemas sekalipun dalam kondisi yang tidak menentu. Seorang entrepreneur atau pelaku usahadalam pikiran dan tindakannya selalu berusaha untuk menemukan, memanfaatkan dan menciptakan peluang bisnis untuk mendapatkan keuntungan.

Dikutip dari buku Kewirausahaan dan Manajemen Bisnis Kecil (2005) karya Thomas W. Zimmerer dan Norman, wirausahawan adalah orang yang menciptakan bisnis baru dengan mengambil resiko dan ketidakpastian demi

mencapai keuntungan dan pertumbuhan dengan cara mengidentifikasi peluang dan menggabungkan sumber daya yang diperlukan untuk mendirikaninya

Menurut (Siagian, 1999): Wirausaha adalah semangat, perilaku dan kemampuan untuk memberikan tanggapan yang positif terhadap peluang memperoleh keuntungan untuk diri sendiri dan atau pelayanan yang lebih baik pada pelanggan atau masyarakat. Dengan selalu berusaha mencari dan melayani langganan lebih banyak dan lebih baik, serta menciptakan dan menyediakan produk yang lebih bermanfaat dan menerapkan cara kerja yang lebih efisien, melalui keberanian mengambil risiko, kreativitas, dan inovasi serta kemampuan manajemen.

2.5 Karakteristik Wirausaha

Karakteristik wirausaha. Seorang wirausahawan (*entrepreneur*) adalah seseorang yang menciptakan bisnis baru dengan mengambil resiko dan ketidakpastian demi mencapai keuntungan dan pertumbuhan dengan cara mengidentifikasi peluang yang signifikan dan menggabungkan sumber-sumber daya yang diperlukan sehingga sumber-sumber daya itu bisa dikapitalisasikan (Zimmerer, et al 2008:4). Karakteristik wirausaha adalah sebagai ciri khas atau bentuk-bentuk watak atau karakter, corak tingkah laku, atau tanda khusus yang melekat pada diri setiap wirausaha dalam mengelola usahanya untuk mencapai tujuan yang diharapkan.

(Purwanti, 2012:23) karakteristik wirausaha dapat berpengaruh terhadap keberhasilan serta pengembangan usaha. Indikator indikator dalam keberhasilan usaha itu antara lain:

1. Keinginan berprestasi
2. Tanggung jawab pribadi
3. Kemampuan inovasi
4. Kemampuan manajemen.

(Meredith, G.G.,2000) mengemukakan ciri dan watak wirausahawan, seperti berikut:

- 1.Percaya diri dengan watak keyakinan, kemandirian, individualitas dan optimisme.
- 2.Berorientasikan tugas dan hasil dengan watak kebutuhan akan prestasi, berorientasi pada laba, memiliki ketekunan dan ketabahan, memiliki tekad yang kuat, suka bekerja keras, energik dan memiliki inisiatif.
- 3.Pengambil resiko dengan watak memiliki kemampuan mengambil resiko dan suka pada tantangan.
- 4.Kepemimpinan dengan watak bertingkah laku sebagai pemimpin, bergaul dengan orang lain, suka terhadap kritik dan saran yang membangun.
- 5.Keorisinilan dengan watak memiliki inovasi dan kreativitas tinggi, fleksibel, serta bisa dan memiliki jaringan bisnis yang luas.
- 6.Berorientasi ke masa depan dengan watak persepsi dan memiliki cara pandang/cara pikir yang berorientasi pada masa depan.
- 7.Jujur dan tekun dengan watak memiliki keyakinan bahwa hidup itu sama dengan kerja.

Dalam penelitian ini terdapat kesamaan indikator dalam menentukan balanced scorecard pada karakteristik kewirausahaan, namun tidak secara utuh. Karakteristik kewirausahaan dalam penelitian ini menggunakan indikator antara lain kreativitas yang tinggi, berani mengambil resiko, bertanggung jawab, jiwa kepemimpinan, percaya diri, sikap kemandirian, serta kemampuan manajemen.

2.6 Keberhasilan Usaha

Menurut (Riyanti, 2003), salah satu cara untuk mengukur keberhasilan usaha ialah dengan menilai kinerja suatu usaha, keberhasilan usaha memiliki kriteria peningkatan dalam akumulasi modal, jumlah produksi, jumlah pelanggan, perluasan usaha ataupun pemasaran, dan perbaikan secara fisik.

Penelitian ini memiliki kesamaan dengan penelitian yang dilakukan (Riyanti, 2003) sebagai kriteria keberhasilan Usaha, namun tidak secara utuh. Kriteria yang digunakan dalam keberhasilan usaha ini antara lain peningkatan profit, peningkatan pelanggan dan perluasan pemasaran.

Dalam pengertian umum, keberhasilan usaha menunjukkan suatu keadaan yang lebih baik/unggul dari pada masa sebelumnya. Hal tersebut selaras dengan pernyataan yang dikemukakan oleh (Mudzakar,M,K., 2011) yang menyatakan bahwa: Keberhasilan usaha adalah sesuatu keadaan yang menggambarkan lebih dari pada lainnya yang sederajat atau sekelasnya.

2.7 Penelitian Terdahulu

Penelitian yang dilakukan oleh (Jeffery et al., 2020) terkait Pengaruh Karakteristik Kewirausahaan, Motivasi, dan Kepemimpinan Transformasional terhadap Keberhasilan Usaha UKM Makanan. Hasil penelitian ini menunjukkan

Karakteristik kewirausahaan memiliki pengaruh yang positif terhadap keberhasilan usaha. Motivasi memiliki pengaruh yang positif terhadap keberhasilan usaha dan Kepemimpinan Transformasional memiliki pengaruh yang positif terhadap keberhasilan usaha.

Penelitian yang dilakukan oleh (Khatimah et al., 2021) terkait Karakteristik Wirausaha dan Spiritualitas Terhadap Keberhasilan Usaha UMKM di Jawa Barat. Hasil penelitian ini menyatakan Karakteristik wirausaha memiliki pengaruh yang lemah terhadap keberhasilan wirausaha. Nilai yang tidak signifikan dapat disebabkan oleh kurang kuatnya karakteristik tersebut dalam diri wirausaha, kurangnya kemampuan menanggung risiko dan ketangguhan dalam menghadapi berbagai persoalan dalam usahanya. Sedangkan karakteristik entrepreneur muslim memiliki pengaruh kuat terhadap keberhasilan usaha. Hal ini dapat disebabkan karena secara emosional dan keyakinan responden bahwa secara normatif wirausaha muslim harus memiliki karakteristik tersebut.

Penelitian yang dilakukan oleh (Widjaja et al., 2022) terkait Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan, Karakteristik Kewirausahaan Serta Motivasi Pada Keberhasilan Usaha Kota Pontianak. Hasil penelitian ini menyatakan Berdasarkan uji hipotesis, didapatkan hasil variabel pengetahuan kewirausahaan (X1) berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha (Y) pada UMKM di Kota Pontianak pada usaha kuliner. Pada hasil pengujian hipotesis kedua, ditunjukkan bahwa hasil variabel karakteristik kewirausahaan (X2) berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha (Y) pada usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) kuliner di Kota Pontianak. Hipotesis ini juga didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Indarto dan Djoko Santoso (2020) menyatakan

bahwa karakteristik seorang wirausaha mampu menjadi determinan terhadap berhasilnya suatu usaha. Hasil pengujian hipotesis yang ketiga menunjukkan variabel motivasi (X3) berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha (Y) pada UMKM kuliner di Kota Pontianak. Hal ini didukung oleh penelitian terdahulu dari Jeffrey dan Sarwo (2020) yang menyimpulkan bahwa motivasi saling terkait dengan keberhasilan usaha.

Penelitian yang dilakukan oleh (Indarto et al., 2020) terkait Karakteristik Wirausaha, Karakteristik Usaha Dan Lingkungan Usaha Penentu Kesuksesan Usaha Mikro Kecil dan Menengah. Untuk menguji pengaruh karakteristik wirausaha dan karakteristik usaha terhadap kesuksesan usaha dengan moderasi lingkungan usaha digunakan smart PLS. Hasil analisis menunjukkan bahwa Karakteristik wirausaha berpengaruh positif signifikan terhadap kesuksesan usaha UMKM Karakteristik usaha tidak berpengaruh terhadap kesuksesan usaha UMKM. Lingkungan usaha memoderasi pengaruh karakteristik wirausaha terhadap kesuksesan usaha UMKM dengan kategori quasi moderasi. Lingkungan usaha memoderasi pengaruh karakteristik usaha terhadap kesuksesan usaha UMKM dengan kategori quasi moderasi.

Penelitian yang dilakukan oleh (Harahap, M.N., 2023) terkait pengaruh modernitas sikap kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha warung kopi di Kota Medan. Hasil penelitian ini menyatakan bahwa terdapat pengaruh tidak signifikan antara Modernitas Sikap Kewirausahaan (MSK) dengan Keberhasilan Usaha (KU) pelaku usaha warung Kopi di Kota Medan. Arah hubungan dapat dilihat dari nilai angka signifikansinya adalah positif karena nilai t-statistik Modernitas Sikap Kewirausahaan (MSK) terhadap Keberhasilan Usaha (KU) adalah sebesar 1.408

yang berarti lebih kecil dibandingkan t-tabel yaitu 1.96. Selain itu, *p-value* penelitian yang dihasilkan, yaitu 0.16 juga melebihi standar yang telah ditentukan (<0.05). Interpretasi dari hasil penemuan ini adalah semakin tinggi 50 Modernitas Sikap Kewirausahaan (MSK) belum tentu diikuti oleh meningkatnya Keberhasilan Usaha (KU) pelaku usaha warung kopidi Kota Medan.

Penelitian yang dilakukan oleh (Potts,D., 2018) terkait *A Study on Entrepreneurial Attitudes of Upcountry Vegetable Farmers in Sri Lanka H.S. Rohitha Rosairo*. Hasil penelitian ini menyatakan Hasilnya menegaskan bahwa mayoritas (sekitar 67%) petani sayuran di daerah pedalaman Sri Lanka mempunyai sikap wirausaha; sekitar 27% memiliki sikap yang sangat berwirausaha sementara 39% memiliki sikap yang cukup berwirausaha. Sikap kewirausahaan mereka dalam kaitannya dengan inovasi, pencarian peluang dan perilaku pengambilan risiko berada pada tingkat yang cukup tinggi. Hasilnya mengklasifikasikan sisanya (sekitar 33%) sebagai orang yang tidak berwirausaha.

III. METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Metode Penelitian

Terdapat dua jenis penelitian yang digunakan pada penelitian ini, yaitu jenis kualitatif dan kuantitatif. Dengan tujuan pemetaan model permasalahan secara objektif dan membuat deskripsi secara sistematis serta akurat guna melihat dan menganalisis fakta-fakta dari objek tertentu melalui metode survei terhadap responden.

3.2 Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada bulan Februari 2024 di Kota Medan. Pemilihan lokasi penelitian dilakukan secara sengaja (*purposive*). Purposive sampling menurut (Sugiyono, 2018) ialah pengambilan sampel dengan menggunakan pertimbangan tertentu sesuai dengan kriteria yang diinginkan untuk dapat menentukan jumlah sampel yang akan diteliti. Sehingga nantinya bisa dilihat bagaimana karakteristik wirausaha terhadap keberhasilan bisnis *online* pada pelaku usaha buah dan sayur di Kota Medan.

3.3 Populasi dan Sampel

Menurut (Priyatno,2010) populasi merupakan suatu kelompok atau kumpulan subyek atau obyek yang akan dikenai generalisasi hasil penelitian. Dalam penelitian ini yang dijadikan populasi adalah para pelaku usaha bisnis *online* buah dan sayur segar di Kota Medan. Dimana jumlah populasi dalam penelitian ini adalah 250 populasi, yaitu di shoope, tokopedia, grabmart dan instagram.

Menurut (Sugiyono, 2004) sampel merupakan sebagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Teknik pengambilan sampel pada

penelitian ini merupakan teknik *purposive sampling*, dimana pengambilan sampel dengan menggunakan pertimbangan tertentu sesuai dengan kriteria yang diinginkan untuk dapat menentukan jumlah sampel yang akan diteliti. Dalam penelitian ini jumlah sampel yang digunakan sebanyak 38 sampel. Adapun karakteristik dalam penarikan sampel, antara lain:

- a. Produk terdiri dari buah dan sayur segar dalam 1 usaha
- b. Memulai usahanya pada saat pandemic *COVID-19*
- c. Melakukan penjualan di media Instagram

3.4 Teknik Pengumpulan Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah berupa data primer dan data sekunder. Data primer merupakan data yang diperoleh dengan melakukan observasi, wawancara, dan Kuesioner.

1. Observasi yaitu, mengadakan pengamatan langsung ke lokasi penelitian.
2. Wawancara yaitu, mengadakan tanya jawab secara langsung kepada pelaku bisnis *Online* buah dan sayur segar di Kota Medan.
3. Kuesioner yaitu, daftar pertanyaan yang telah dipersiapkan terlebih dahulu untuk diisi oleh responden. Yang dimana Kuesioner ini digunakan untuk menguji penelitian yang dilakukan di lapangan.

Data sekunder yaitu data yang di peroleh dari instansi atau lembaga terkait dengan judul penelitian. Seperti Kementerian Koperasi (KEMENKOP) UKM, Dinas Koperasi dan UMKM Kota Medan, dan jurnal-jurnal terkait.

3.5 Teknik Analisis Data

Data yang diperoleh dari penelitian ini merupakan data kuantitatif dan kualitatif. Data kuantitatif diperoleh berupa data anggota pelaku bisnis *Online* Buah dan Sayur segar di Kota Medan. Sedangkan, data kualitatif diperoleh melalui wawancara dan observasi selama penelitian.

Analisis data dilakukan secara deskriptif dan kuantitatif. Analisis deskriptif digunakan untuk mendeskripsikan pada rumusan masalah 1 dan 2 yaitu, mengenai karakteristik kewirausahaan dan keberhasilan bisnis *Online* buah dan sayur segardi Kota Medan. Pada rumusan masalah yang ke 3 yaitu, data yang diperoleh dari kuesioner akan diolah dengan menggunakan software komputer Microsoft Excel dan Smart Partial Least Square 3.

Pengolahan dan analisis data dilakukan dengan menggunakan bantuan program Microsoft Excel dan juga Structural Equation Modeling-Parsial Least Square (SEM-PLS) dengan program SmartPLS. Menurut (W Abdillah & Hartono, 2015) bahwa SEM-PLS adalah SEM berbasis varians atau component-based SEM, dimana indikator dari variabel laten tidak berkorelasi dengan indikator variabel laten lainnya dalam suatu model penelitian. Keunggulan SEM-PLS adalah bersifat nonparametrik atau tidak memerlukan berbagai asumsi lain.

Kriteria kelayakan hasil penelitian mengacu pada tingkat signifikansi prediksi hubungan antar variabel atau t-statistik. Dalam memasukkan data input menggunakan bantuan program Microsoft Excel dan juga Smart Partial Least Square (SmartPLS), yang pertama adalah mengukur skor pernyataan dari kuesioner (angket) untuk mengetahui pendapat atau persepsi responden penelitian tentang suatu variabel yang diteliti, yang diukur dengan skala Likert terdiri dari lima

pernyataan mulai dari “sangat tidak setuju” sampai “sangat setuju”, setiap jawaban memiliki bobot nilai:

Tabel 3. Skala Pengukuran yang digunakan dalam penelitian

No.	Keterangan	Kode	Score
1.	Sangat Tidak Setuju	STS	1
2.	Tidak Setuju	TS	2
3.	Cukup Setuju	CS	3
4.	Setuju	S	4
5.	Sangat Setuju	SS	5

Sumber: Sugiyono (2017:94)

3.5.1. Skala Likert

Menurut (Sugiyono, 2016) skala likert digunakan untuk mengukur sikap, pendapat dan persepsi seorang atau kelompok orang tentang fenomena sosial. Dengan skala likert, maka variabel yang akan diukur dijabarkan menjadi indikator variabel. Kemudian indikator tersebut dijadikan sebagai titik tolak untuk menyusun item-item instrumen yang dapat berupa pernyataan atau pertanyaan.

Kemudian nanti hasil yang didapat dari responden yang berupa skor akan dibentuk sebuah interval kelas. Interval kelas merupakan cara membagi data dengan membentuk kelas-kelas atau golongan (Yanto, 2017). Interval kelas merupakan cara membagi data dengan membentuk kelas-kelas atau golongan (Yanto, 2017). Adapun rumus dari interval kelas sebagai berikut:

Skor penilaian setiap indikator karakteristik wirausaha dan keberhasilan bisnis *Online* buah dan sayur segardi Kota Medan.

$$Smaks = 5 \times 38 = 190$$

$$S_{min} = 1 \times 38 = 38$$

Maka interval kelas untuk setiap indikator diperoleh sebagai berikut:

$$\begin{aligned} I &= a-b/ k \\ &= 190-38 / 5 \\ &= 30,4 (30) \end{aligned}$$

Hasil perhitungan interval kelas tersebut dapat digunakan untuk menentukan kategori tingkat karakteristik wirausahaan dan keberhasilan bisnis *Online*. Berikut kategori kelas tingkat karakteristik wirausaha dan keberhasilan bisnis *Online* :

$$\begin{aligned} 38 - 68 &= \text{Sangat Rendah} \\ 69 - 99 &= \text{Rendah} \\ 99 - 129 &= \text{Cukup} \\ 130 - 160 &= \text{Tinggi} \\ 160 - 190 &= \text{Sangat Tinggi} \end{aligned}$$

3.5.2 Uji Model Pengukuran atau *Outer Model*

Outer model merupakan model pengukuran untuk menilai validitas dan reliabilitas model (Jogiyanto dan Abdilah, 2009). Suatu konstruk dapat dievaluasi melalui model pengukuran (*outer model*) dengan menggunakan reliabilitas komposit (*composite reability*) dan validitas konvergen (*convergent validily*) yaitu dengan mengkonstruksi variabel laten ke dalam diagram alur. *Outer model* ini menspesifikasi hubungan antar variabel laten dengan indicator-indikatornya atau

dapat dikatakan bahwa *outer model* mendefinisikan karakteristik setiap indikator dengan variabel latennya.

1. Uji Validitas

Pengukuran validitas meliputi pengujian seberapa baik nilai suatu instrument yang dikembangkan dalam mengukur suatu penelitian. Semakin tinggi nilai instrumen maka semakin baik dalam mewakili pertanyaan penelitian (Wijaya, 2019:47).

Dalam penelitian ini, uji validitas digunakan sebagai suatu alat untuk mengukur valid atau tidaknya kuesioner yang digunakan dalam pengumpulan data. Uji validitas dengan program *SmartPLS 3.0* dapat dilihat dari nilai loading factor untuk tiap indikator konstruk. Syarat yang biasanya digunakan untuk menilai validitas yaitu nilai *loading factor* harus lebih dari 0,70. Lebih lanjut, validitas discriminant berhubungan dengan prinsip bahwa pengukur-pengukur (manifest variable) konstruk yang berbeda seharusnya tidak berkorelasi dengan tinggi (Ghozali & Latan, 2015: 74)

2. Uji Reliabilitas

Uji Reliabilitas menurut (Sugiyono, 2019:121) digunakan untuk menunjukkan tingkat keandalan, keakuratan, ketelitian dan konsistensi dari indikator yang ada dalam kuesioner. Sehingga suatu penelitian yang baik selain harus valid juga harus reliabel supaya memiliki nilai ketepatan saat diuji dalam periode yang berbeda. Nilai ini mencerminkan reliabilitas semua indikator dalam model. Besaran nilai minimal ialah 0,7 sedang idealnya ialah 0,8 atau 0,9. *Composite reliabiliy* dinilai lebih baik dalam mengestimasi konsistensi internal suatu konstruk. Aturan

yang digunakan untuk nilai *Composite Reliability* lebih besar dari 0,7 (Ghozali, 2016). *Composite reliability* mengukur nilai reliabilitas sesungguhnya dari suatu variable.

3.5.3 Uji Model Struktural atau *Inner Model*

Uji model struktural dilakukan untuk memprediksi hubungan kausal antar variabel atau pengujian hipotesis (Abdillah et al., 2015). Analisa struktural model dilakukan untuk memastikan model struktural yang dibangun robust dan akurat. Evaluasi inner model dalam PLS dapat dilihat dengan R^2 (koefisien determinasi).

3.5.4. Analisis *R-Square* (R^2)

R square merupakan suatu nilai yang memperlihatkan seberapa besar variabel independen (eksogen) mempengaruhi variabel dependen (endogen). R squared merupakan angka yang berkisar antara 0 sampai 1 yang mengindikasikan besarnya kombinasi variabel independen secara bersama – sama mempengaruhi nilai variabel dependen.

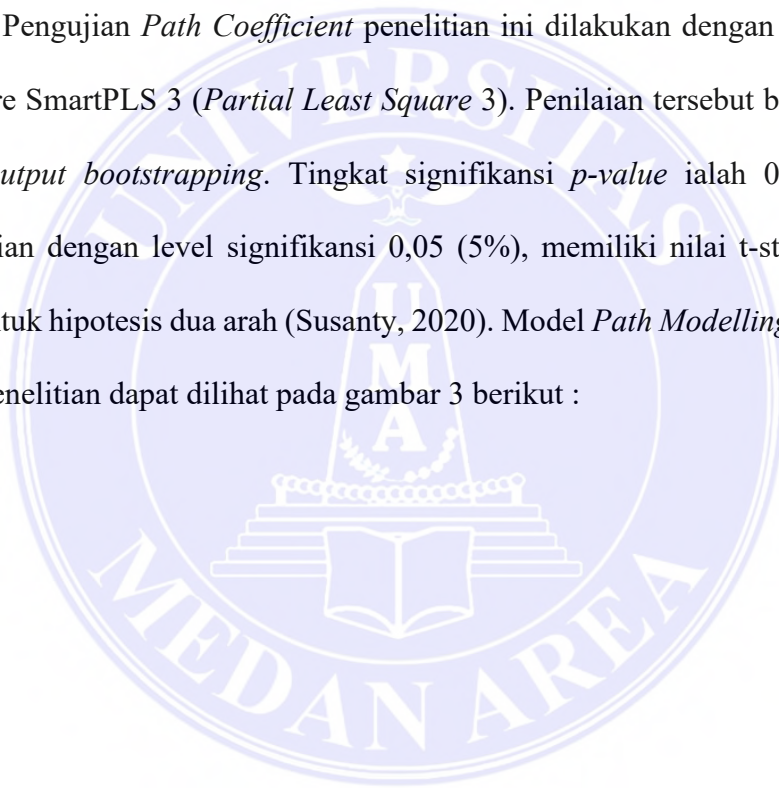
Nilai *R-Squared* (R^2) digunakan untuk menilai seberapa besar pengaruh variabel laten independen tertentu terhadap variabel laten dependen. Terdapat tiga kategori pengelompokan pada nilai *R-square* yaitu kategori kuat, kategori moderat, dan kategori lemah (Hair et al., 2011). Hair et al menyatakan bahwa nilai *R-square* 0,75 termasuk ke dalam kategori kuat, nilai *R-square* 0,50 termasuk kategori moderat dan nilai *R-square* 0,25 termasuk kategori lemah (Hair et al., 2011).

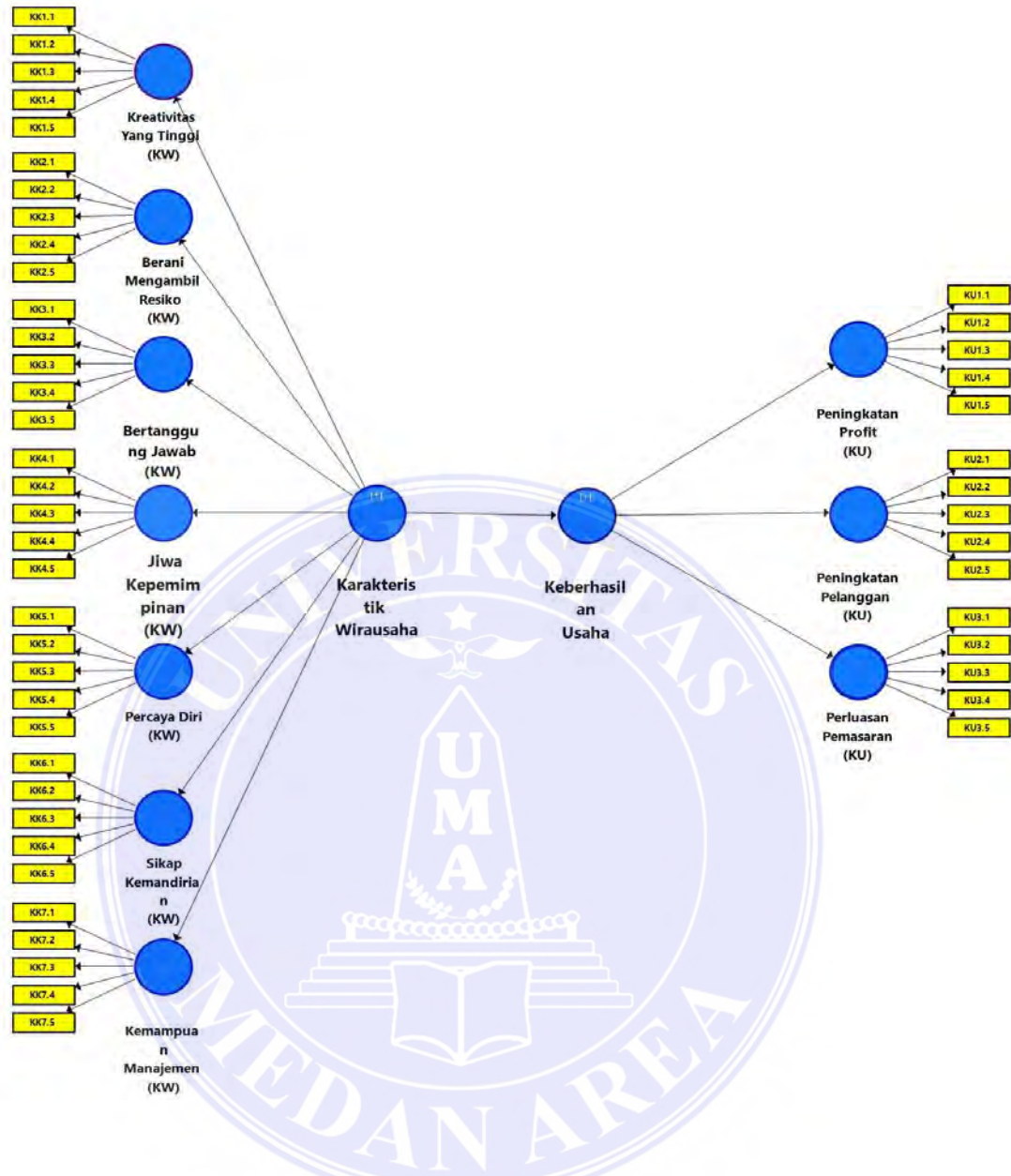
3.5.5 Uji *Path Coefficient (Inner Model)*

Pengujian Koefisien Jalur dilakukan berdasarkan hasil pengujian Inner Model (model struktural) yang meliputi koefisien parameter keluaran, t-statistik dan *p-value*. Kriteria yang digunakan dalam pengujian hipotesis ini ialah:

- a. H0 ditolak dan H1 diterima, jika *p-value* < 0,05
- b. H0 diterima dan H1 ditolak, jika *p-value* > 0,05

Pengujian *Path Coefficient* penelitian ini dilakukan dengan menggunakan software SmartPLS 3 (*Partial Least Square 3*). Penilaian tersebut bisa dilihat dari hasil *output bootstrapping*. Tingkat signifikansi *p-value* ialah 0,05 (5%) dan Pengujian dengan level signifikansi 0,05 (5%), memiliki nilai t-statistik sebesar 1,68 untuk hipotesis dua arah (Susanty, 2020). Model *Path Modelling Least Square* pada penelitian dapat dilihat pada gambar 3 berikut :





Gambar 3. Model *path modelling* PLS (*Partial Least Square*)

Atribut-atribut yang mencerminkan karakteristik wirausaha dapat dilihat pada tabel 4.

Tabel 4. Indikator yang Mencerminkan Karakteristik Wirausaha

Variabel Laten	Indikator	Keterangan
Karakteristik Wirausaha	KW1	Kreativitas Tinggi
	KW2	Berani Mengambil Resiko
	KW3	Bertanggung Jawab
	KW4	Jiwa Kepemimpinan
	KW5	Percaya Diri
	KW6	Sikap Kemandirian
	KW7	Kemampuan Manajemen

Sumber : Data Sekunder(2023) (Diolah).

Berdasarkan tabel 6 dibawah ini, keberhasilan usaha pada penelitian ini merupakan variabel laten yang terdiri dari tiga atribut. Atribut-atribut yang mencerminkan keberhasilan usaha dibawah ini:

Tabel 5. Indikator yang Mencerminkan Keberhasilan Usaha

Variabel Laten	Indikator	Keterangan
Keberhasilan Usaha	KU1	Peningkatan Profit
	KU2	Peningkatan Pelanggan
	KU3	Perluasan Pemasaran

Sumber : Data Sekunder (2023) (Diolah).

3.6 Defenisi Operasional Variabel

1. Tempat penelitian adalah Kota Medan
2. Responden adalah wirausaha bisnis *Online* sayur buah di media instagram.
3. Waktu penelitian adalah bulan Februari - Maret 2024

4. Karakteristik wirausaha merujuk pada sikap atau karakter personal yang dimiliki seorang wirausaha bisnis *Online* buah dan sayur segardi Kota Medan.
5. Keberhasilan Usaha yaitu suatu keadaan dimana seseorang mampu mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Bisa dilihat dari permodalan sudah terpenuhi, penyaluran yang produktif dan mampu bersaing di pasar yang lebih luas.
6. Sayur dan Buah merupakan produk yang dijual oleh wirausaha bisnis *Online* dalam penelitian ini untuk kategori buah adalah buah mangga, jeruk manis, jeruk mandarin, salak, berbagai jenis pisang, serta buah naga. Kalau untuk kategori sayur pelaku usaha bisnis *Online* buah dan sayur segar rata-rata menjual pakcoi, persawian, bayam, brokoli, serta jenis kangkung lainnya.
7. Bisnis *Online* adalah suatu bisnis buah dan sayur segar yang dijalankan secara *online* melalui *social media/ marketplace* terutama di Instagram baik itu dalam penjualan, pembelian, pemasaran dan lainnya.
8. Kreativitas yang tinggi, yaitu kemampuan seorang wirausaha dalam menciptakan atau membuat hal-hal baru, cara-cara baru terhadap sesuatu dalam menjalankan bisnis *onlinenya*.
9. Berani beresiko, yaitu sikap pengambilan keputusan dan tindakan yang dihadapi oleh dua pilihan atau lebih yang memiliki sebuah resiko.
10. Bertanggung jawab, ialah sikap menanggung kewajiban terhadap sesuatu baik itu secara pengetahuan, ataupun tindakan yang efektif.

11. Jiwa kepemimpinan adalah kemampuan seorang wirausaha dalam mempengaruhi, ataupun mengatur, merencanakan ketika seorang wirausaha itu dapat memaksimalkan bisnis *Online* nya untuk menggapai tujuan bersama.

12. Percaya diri, sikap yang dimiliki seseorang tentang keyakinan, serta menganggap dirinya mampu untuk tidak takut gagal dan putus asa.

13. Sikap kemandirian, yaitu sikap dimana seseorang wirausaha memiliki tekad ataupun keinginan untuk berdiri sendiri dan tidak selalu bergantung dengan orang lain.

14. Kemampuan manajemen, ialah kemampuan seseorang untuk mengatur, mengontrol, merencanakan, mengorganisasikan bisnis *Online*.

15. Peningkatan profit, ialah suatu kemampuan pada bisnis *Online* untuk menambah keuntungan dari buah dan sayur yang dijual.

16. Peningkatan jumlah pelanggan, ialah suatu kemampuan para pemilik bisnis *Online* untuk meningkatkan jumlah pelanggan pada pembelian buah dan sayur.

17. Perluasan pemasaran adalah salah satu strategi dalam pemasaran agar bisa menjangkau pasar yang lebih luas, salah satunya dengan cara *Online* melalui marketplace, media sosial dan lainnya.



VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, maka dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil penelitian dapat diketahui rata rata tingkat skor indikator karakteristik wirausaha memiliki skor sebesar 148,8 dengan persentase sebesar 78,2% dengan kategori Tinggi. Hal ini membuktikan bahwa karakteristik wirausaha yang dimiliki wirausaha bisnis *online* buah dan sayur segar di Kota Medan adalah kategori tinggi dan sudah cukup baik untuk menjalankan usahanya. Untuk skor rata-rata tertinggi terdapat pada indikator kreativitas tinggi dan percaya diri dengan skor 153,2 dengan presentase 80,5%, sedangkan indikator dengan skor rata-rata terendah terdapat pada indikator kemampuan manajemen dengan skor 139,4 dengan presentase 73,5%.

2. Berdasarkan hasil penelitian dapat diketahui rata rata tingkat skor indikator keberhasilan usaha memiliki skor sebesar 134, dengan persentase sebesar 70,4% dengan kategori Tinggi. Hal ini membuktikan bahwa adanya keberhasilan usaha yang dimiliki wirausaha bisnis *online* buah dan sayur segar di Kota Medan dengan kategori tinggi dan sudah cukup baik untuk menjalankan usahanya. Untuk skor rata-rata tertinggi terdapat pada indikator peningkatan profit dengan skor 138,8 dengan presentase 73%, sedangkan indikator dengan skor rata-rata terendah terdapat pada indikator perluasan pemasaran dengan skor 128,6 dengan persentase 67,8%.

3. Hasil penelitian menunjukkan terjadi pengaruh signifikan antara Karakteristik Wirausaha (KW) dengan Keberhasilan Usaha (KU). Arah hubungan dapat dilihat dari nilai angka signifikansinya adalah positif karena nilai t-statistik Karakteristik Wirausaha (KW) terhadap Keberhasilan Usaha (KU) adalah sebesar 28.476 yang berarti lebih besar dibandingkan t-tabel yaitu 1,68. Selain itu, *p-value* penelitian yang dihasilkan, yaitu 0.000 yang artinya lebih kecil dari (0.05). Interpretasi dari hasil penelitian ini adalah semakin tinggi Karakteristik Wirausaha (KW) yang dimiliki tentu diikuti oleh meningkatnya keberhasilan usaha (KU) bisnis *online* buah dan sayur segar di Kota Medan.

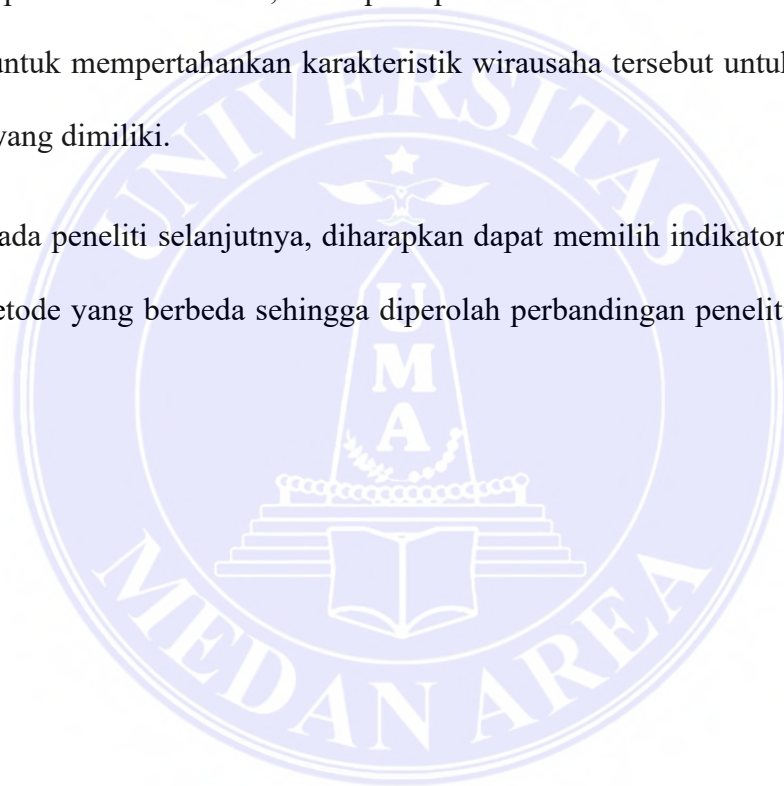
6.2 Saran

1. Kepada pelaku bisnis *online* buah dan sayur segar agar meningkatkan lagi kemampuan manajemennya bagaimana strategi yang tepat untuk bisa mengelola usahanya mencapai target, mampu mempengaruhi orang lain untuk minat membeli produk kita, dan juga mampu memasarkan produk ke pasar yang lebih luas untuk kedepannya. Serta mempertahankan karakteristik yang sudah dimiliki untuk mempertahankan usaha tersebut.

2. Kepada pelaku bisnis *online* buah dan sayur segar agar lebih meningkatkan perluasan pemasaran ,dalam penggunaan teknologi yang digunakan, dalam menerapkan promosi yang dilakukan agar menarik perhatian pelanggan untuk membeli, dan lebih mampu untuk memasarkan produknya ke dalam maupun luar Kota.

3. Dikarenakan karakteristik wirausaha memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keberhasilan usaha, diharapkan pelaku usaha bisnis *online* buah dan sayur segar untuk mempertahankan karakteristik wirausaha tersebut untuk keberhasilan usaha yang dimiliki.

4. Kepada peneliti selanjutnya, diharapkan dapat memilih indikator serta variabel dan metode yang berbeda sehingga diperoleh perbandingan penelitian yang lebih baik.





DAFTAR PUSTAKA

- Abdillah., W dan Jogiyanto. (2009). Partial Least Square (PLS) Alternatif SEM Dalam Penelitian Bisnis . Penerbit Andi: Yogyakarta. Hal 262
- Abdillah, W., & Hartono. (2015). Partial Least Square (PLS). Yogyakarta: Andi
- Sediaoetama, A,D.(2004). Ilmu Gizi untuk Mahasiswa dan Profesi. Edisi 5. Jakarta : Dian Rakyat. Hal. 1-244
- Adi, M, K. (2007). Analisis Usaha Kecil dan Menengah. Yogyakarta: CV. Andi offset.
Alfabeta, CV
- Almatsier, S. (2010). Prinsip Dasar Ilmu Gizi. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Anuraga, I Putu. (2017). Pengaruh Kepemimpinan Dan Pemberdayaan Terhadap Motivasi Dan Kinerja Pegawai. ISSN : 2337-3067 E-Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana 6.9 (2017): 3291-3324.
- Astawan, M. (2012). Diet Sehat Dengan Makanan Berserat. Edisi 5. Solo: Tiga Serangkai.
- Endang, P. (2012). Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Modal Usaha, Strategi Pemasaran Terhadap Perkembangan Umkm Di Desa Dayaan Dan Kalilondo Salatiga. Among Makarti Vol.5, No.9, Juli 2012.

- Ghozali, I. & Latan, H. (2015). *Partial Least Squares Konsep Teknik dan Aplikasi dengan Program Smart PLS 3.0*. Semarang: Universitas Diponegoro Semarang.
- Hair, J. F., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2011). PLS-SEM: Indeed a silver bullet. *Journal of Marketing Theory and Practice*, 19(2), 139-152.
- Halim, A. (2020). Pengaruh Pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah terhadap Pertumbuhan Ekonomi Kabupaten Mamuju STIE Muhammadiyah, Mamuju. Vol. 1 No.2.
- Harahap, M, N. (2023). Pengaruh Sikap Modernisasi Terhadap Keberhasilan Usaha. *Agribisnis. Univeritas Medan Area*.
- Indarto et al. (2020). Karakteristik Wirausaha, Karakteristik Usaha Dan Lingkungan Usaha Penentu Kesuksesan Usaha Mikro Kecil dan Menengah. *Jurnal Riset Ekonomi Dan Bisnis*, 13(1), 54-69. doi: [10.26623/jreb.v13i1.2202](https://doi.org/10.26623/jreb.v13i1.2202)
- Jefferey, J., & Handoyo, S, E. (2020). Pengaruh Karakteristik Kewirausahaan, Motivasi, dan Kepemimpinan Transformasional terhadap Keberhasilan Usaha UKM Makanan. *Jil. 2 No.4 (2020): Jurnal Manajerial dan Kewirausahaan*. Jakarta
- Kamsir. (2011). *Kewirausahaan*. Alfabeta. Bandung
- Kaplan, S. R. & Norton, D. P. (Januari-Februari 1992), *The Balanced Scorecard: Measures that Drive Performance*, Harvard Business Review, Boston, United States of America: Harvard Business School Press.
- Khatimah, H. (2021). Karakteristik Wirausaha dan Spiritualitas sebagai Penentu Keberhasilan Usaha UMKM di Jawa Barat. Vol 12 No 1 (2021): *JRAK: Jurnal Riset Akuntansi dan Komputerisasi Akuntansi*.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2018). *Principles of Marketing Global Edition 17th Edition*. London: Pearson Education.
- Majda, L. (2015) *Bisnis Transportasi Online di Indonesia*. Diakses pada Agustus 16, 2021 dari e-jurnal (<http://e-jurnal.uajy.ac.id/11471/4/TS150893>)
- Meredith, G.G. (2000). *Kewirausahaan: Teori dan Praktik*. Jakarta: Pustaka Binaman Presindo
- Moch. K, M, et al. (2011). Eksplorasi Profil Demografik dan Psikografik Kewirausahaan (Entrepreneurship) Mahasiswa Bandung. *Seminar Nasional Kewirausahaan dan Inovasi Bisnis*.
- Padmiari, I. A. (2010). Hubungan Konsumsi Buah-buahan dan Sayur-sayuran terhadap Obesitas Anak SD. *Media Gizi Indonesia*, 5, (3), 81-86

- Pemko Medan. (2022). Pasar Tradisional Kota Medan. Retrieved from: <https://data.pemkoMedan.go.id/dataset/pasar-tradisional-kota-Medan-tahun-2022>
- Potts, D. (2016). Study on Entrepreneurial Attitudes of Upcountry Vegetable Farmers in Sri Lanka H.S. Rohitha Rosario. *Journal of Agribusiness in Developing and Emerging Economies*.
- Primiana, I. (2019). Peran UMKM (USAHA MIKRO KECIL MENENGAH) Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat. Vol 9 No 1 (2022): *Jurnal Dinamika Ekonomi Syariah*.
- Priyatno, D. (2010). Teknik Mudah dan Cepat Melakukan Analisis Data Penelitian dengan SPSS. Yogyakarta: Gava Media.
- Ramadhan, Y. M. (2023). Peran UMKM dalam Penanggulangan Kemiskinan di Indonesia. *Benefit: Journal of Bussiness, Economics, and Finance*, 1(2), 99-108.
- Riyanti. (2003). Kewirausahaan dari Sudut Pandang Psikologi Kepribadian. Jakarta (ID): PT Grasindo
- Sadiaoetama, A. D. (2004). Ilmu Gizi Untuk Mhasiswa dan Profesi Jilid 1. Jakarta: Dian Rakyat.
- Siagian, S. (1999). Peranan Kewirausahaan dalam Pengembangan. *Koperasi. Majalah Usahawan No.07 TH.XXVIII Juli 1999*. Jakarta. Lembaga Manajemen FE-UI
- Sugiyono. (2004). Metode Penelitian. Bandung: Alfabeta
- Sugiyono. (2017). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung :
- Sugiyono. (2018). Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods). Bandung: CV Alfabeta.
- Sugiyono. (2019). Metodologi Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif Dan R&D. Bandung: ALFABETA
- Suherman, E. (2005). Model Pembelajaran Open Ended. *EDUCARE*, 3(1). <http://jurnal.fkip.unla.ac.id/index.php/educare/article/view/81>
- Susanti, N. Ifa, L. & Denok, S. (2020). The Effects of Profitability, Leverage, and Liquidity on Financial Distress on Retail Companies Listed on Indonesian Stock Exchange. *Jurnal Ilmiah Ilmu Administrasi Publik: Jurnal Pemikiran dan Penelitian Administrasi Publik*. Volume 10 Number 1, January– June 2020. Page 45-52 p-ISSN: 2086-6364, e-ISSN: 2549-7499.
- Sutikno, P, D. (2010). Kamus Gizi Pelengkap Kesehatan Keluarga. Jakarta: PT Kompas Media Nusantara.
- Widjaja, O, H. (2022). Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan, Karakteristik Kewirausahaan Serta Motivasi Pada Keberhasilan Usaha Kota Pontianak. *Jil. 2 No.1 (2022): PROSIDING SERINA IV 2022*

Wijaya, A. (2019). Metode Penelitian Menggunakan Smart PLS 3.0. Edisi Pertama. Yogyakarta : Innosain 2019.

Zimmerer, T. W et.al. (2008). Kewirausahaan Dan Manajemen Usaha Kecil Edisi 5 Buku 1. Jakarta: Salemba Empat.

Zimmerer, T.W et.al. (2005). Kewirausahaan dan Manajemen Usaha



Lampiran 1. Kuesioner Penelitian

PENGARUH KARAKTERISTIK WIRAUSAHA TERHADAP KEBERHASILAN BISNIS *ONLINE* BUAH DAN SAYUR SEGAR DI KOTA MEDAN

Bapak/Ibu/Saudara/I yang terhormat, saya Chyntia Winata Luis mahasiswa Fakultas Pertanian Universitas Medan Area sedang melaksanakan penelitian mengenai **Pengaruh Karakteristik Wirausaha Terhadap Keberhasilan Bisnis *Online* Buah dan Sayur Segar di Kota Medan**. Saya mohon kesediaan

Bapak/Ibu/Saudara/I, untuk berkenan mengisi lembar Kuesioner/daftar pertanyaan penelitian ini.

Data yang Bapak/Ibu/Saudara/I berikan, bersifat rahasia dan akan dipergunakan sepenuhnya untuk kepentingan penelitian. Partisipasi Bapak/Ibu/Saudara/I sangat berharga sebagai masukan untuk proses pengambilan keputusan dari penelitian ini. Atas kesediaan dan kerjasama Bapak/Ibu/Saudara/I, saya ucapkan terima kasih.

Karakteristik Responden

Nama Responden :

Alamat :

Jenis Kelamin

: P/L

Usia

:

Tingkat Pendidikan

:

Produk yang terjual/ hari :

Rata- rata pembeli/ hari :

Rata- rata harga jual :

Penerimaan/ bulan :

Jumlah Tenaga Kerja

a. Dalam keluarga : ...

b. Luar keluarga : ...

Nama Toko :

Petunjuk Pengisian

Pilihlah jawaban dibawah ini dengan memberi tanda centang (√) pada salah satu jawaban yang paling mendekati pendapat anda.

Penilaian :

A. Variabel Karakteristik Wirausaha (KW)

No.	Pernyataan	STS (1)	TS (2)	CS (3)	S (4)	SS (5)
	Kreativitas yang Tinggi (KW1)					
KW1.1	Memiliki rasa ingin tahu yang tinggi					
KW1.2	Senang untuk mencari pengalaman yang baru dalam berwirausaha					
KW1.3	Memiliki rasa semangat yang tinggi saat mengerjakan aktivitas usaha					
KW1.4	Mampu melakukan inovasi terhadap bisnis ataupun produk					
KW1.5	Mampu memecahkan masalah dengan ide/gagasan yang dimiliki					
	Berani Mengambil Resiko (KW2)					
KW2.1	Mampu mengenali diri saya untuk mengambil resiko					
KW2.2	Memiliki kemampuan untuk mengidentifikasi resiko.					
KW2.3	Berani untuk membuat keputusan yang sulit demi mengatasi sebuah masalah					
KW2.4	Berani keluar dari zona nyaman.					
KW2.5	Tidak takut untuk gagal.					

	Bertanggung Jawab (KW3)					
KW3.1	Melaksanakan aktivitas usaha dengan baik.					
KW3.2	Konsisten dengan keputusan dan akan memperjuangkannya.					
KW3.3	Memberikan kualitas terbaik dari produk pesaing					
KW3.4	Memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan					
KW3.5	Melakukan aktivitas usaha tepat waktu/ sesuai jadwal					
	Jiwa Kepemimpinan (KW4)					
KW4.1	Memberikan arah dan tujuan yang jelas dalam menjalankan usaha.					

KW4.2	Memiliki kemampuan untuk mempengaruhi orang lain.					
KW4.3	Mampu mengambil keputusan dengan cepat dan tepat.					
KW4.4	Setiap pekerjaan dapat diselesaikan dengan baik.					
KW4.5	Mampu bekerja sama dengan tim					
	Percaya Diri (KW5)					
KW5.1	Yakin bahwa membuat perencanaan yang baik mampu meminimalisir masalah yang terjadi					
KW5.2	Yakin bahwa mampu bersaing dengan usaha sejenis.					
KW5.3	Yakin bahwa usaha yang dijalankan mampu beradaptasi dengan perkembangan zaman					
KW5.4	Yakin bahwa usaha yang saya jalankan dapat terus berkembang.					
KW5.5	Mempunyai keyakinan teguh untuk sukses dalam berwirausaha					

	Sikap Kemandirian (KW6)					
KW6.1	Memiliki rasa tanggung jawab yang tinggi					
KW6.2	Tidak bergantung pada orang lain					
KW6.3	Mampu mengatasi masalah yang ada dengan sendiri					
KW6.4	Berperilaku berdasarkan inisiatif sendiri					
KW6.5	Memandang tantangan sebagai kesempatan					
	Kemampuan Manajemen (KW7)					
KW7.1	Mampu bersikap disiplin dalam menjalankan usaha					

KW7.2	Mengelola keuangan dengan baik					
KW7.3	Mampu memasarkan produk ke pasar yang lebih luas					
KW7.4	Mampu mengelola usaha hingga mencapai target					
KW7.5	Mampu merencanakan kegiatan usaha dengan baik					

B. Variabel Keberhasilan Bisnis *Online* (KU)

No.	Pernyataan	STS (1)	TS (2)	CS (3)	S (4)	SS (5)
	Peningkatan Profit (KU1)					
KU1.1	Keuntungan selalu bertambah seiring dengan peningkatan pengetahuan kewirausahaan yang saya miliki.					
KU1.2	Menambah variasi produk bisa meningkatkan keuntungan					
KU1.3	Penggunaan teknologi sangat membantu untuk memperoleh keuntungan.					
KU1.4	Keuntungan akan meningkat ketika saya bisa beradaptasi dengan perkembangan zaman					
KU1.5	Dengan cara meningkatkan nilai jual bisnis kepada pelanggan.					

Peningkatan Pelanggan (KU2)						
KU2.1	Pelanggan akan datang kembali ketika merasa dilayani dengan baik.					
KU2.2	Pelanggan akan datang kembali ketika produk yang dijual memiliki kualitas yang baik.					
KU2.3	Jumlah pelanggan terus mengalami peningkatan ketika dilakukan promosi terus - menerus.					
KU2.4	Pelanggan akan datang kembali ketika harga yang ditawarkan sesuai atau terjangkau.					
KU2.5	Lokasi usaha berpengaruh terhadap jumlah pelanggan.					
Perluasan Pemasaran (KU3)						
KU3.1	Mampu menjangkau pasar yang lebih luas mempermudah kita dalam penjualan					
KU3.2	Memiliki transportasi sendiri dalam kegiatan pemasaran					
KU3.3	Mampu memasarkan produk ke dalam dan luarKota					
KU3.4	Menggunakan berbagai <i>marketplace/ social media</i> sebagai media pemasaran					
KU3.5	Melakukan promosi pada produk mampu menarik pelanggan					

Lampiran 2. Data Identitas Responden

NO.	Nama Toko	Jenis Kelamin	Usia	Pendidikan	Lokasi	Jenis Usaha
1	Sayur Segar <i>Online</i>	L	36	S1	Medan Amplas	Mikro
2	Belanja Dapur <i>Online</i>	L	35	S1	Medan Baru	Mikro
3	Huta Fresh Market	P	46	S1	Medan Selayang	Mikro
4	Gudang dapur. Mdn	P	32	S1	Medan Baru	Mikro
5	alofresh_Medan	P	30	S1	Medan Perjuangan	Mikro
6	apak_shop	L	28	D3	MedanKota	Mikro
7	Sayurmayur_OnlineMedan	P	30	S1	Medan Amplas	Mikro
8	egrocer.Medan	P	32	D3	Medan Polonia	Mikro
9	papamamafarm_	L	29	S1	Medan Maimun	Mikro
10	Butuh Sayur	P	21	S1	Medan Perjuangan	Mikro
11	Troliku_Medan	P	28	D4	Medan Selayang	Mikro
12	sayurfresh_Medan	P	25	S1	Medan Polonia	Mikro
13	fair store Medan	P	27	D4	MedanKota	Mikro
14	Sayur <i>Online</i> Medan	P	30	D3	Medan Perjuangan	Mikro
15	Midi.fruit	P	27	D3	Medan Baru	Mikro
16	SayurMedan.id	L	32	SMA	Medan Amplas	Mikro
17	Pajak sayur Medan	P	25	SMA	Medan Johor	Mikro
18	Sayur.kufresh market	L	28	SMA	Medan Johor	Mikro
19	Sayur_Fresh_Medan	P	30	D3	Medan Sunggal	Mikro
20	Lauk Pauk_	L	31	S1	Medan Selayang	Mikro
21	Buah sayur segar Medan	P	34	S1	Medan Area	Mikro
22	pasaria.id	P	28	D3	Medan polonia	Mikro
23	Sspfarm	L	29	S1	Medan Area	Mikro
24	juma juma.id	P	28	SMA	Medan Baru	Mikro
25	Warung sayur Medan	P	29	D3	Medan Johor	Mikro
26	aneka buah Medan	P	30	D4	Medan Petisah	Mikro
27	Orifresh.id	P	27	S1	Medan Petisah	Mikro
28	Sayurkufresh_	P	27	SMA	Medan Johor	Mikro
29	Sayur <i>Online</i> Medanku	P	29	D3	Medan Tembung	Mikro
30	Sayuri.Medan	P	27	S1	MedanKota	Mikro
31	Kedai sayur kak ros	P	30	D4	Medan Johor	Mikro
32	Sayur segar amal	L	29	SMA	Medan Sunggal	Mikro
33	Galeri sayur kita_	P	28	SMA	Medan Amplas	Mikro
34	Kedai Kita Medan	P	32	SMA	Medan Baru	Mikro
35	Aborabuah	L	34	D3	Medan Area	Mikro
36	Inang Sayur	P	36	D3	Medan Area	Mikro
37	Sayuran sehat Medan	P	30	S1	Medan Selayang	Mikro
38	Grinyunifruit	P	30	S1	MedanKota	Mikro

Data Penerimaan Perbulan

No	Produk Terjual/hari	Rata-rata Harga Jual	Penerimaan/bulan
1.	11	10.000	3.300.000
2.	12	10.000	3.600.000
3.	15	14.000	6.300.000
4.	10	11.000	3.300.000
5.	11	10.000	3.300.000
6.	9	11.000	2.970.000
7.	10	10.000	3.000.000
8.	10	10.000	3.000.000
9.	11	10.000	3.300.000
10.	10	10.000	3.000.000
11.	10	10.000	3.000.000
12.	11	12.000	3.960.000
13.	10	10.000	3.000.000
14.	10	10.000	3.000.000
15.	10	11.000	3.300.000
16.	12	11.000	3.960.000
17.	10	10.000	3.000.000
18.	10	11.000	3.300.000
19.	12	10.000	3.600.000
20.	10	10.000	3.000.000
21.	10	10.000	3.000.000
22.	12	11.000	3.960.000
23.	9	9.000	2.430.000
24.	10	10.000	3.000.000
25.	10	10.000	3.000.000
26.	11	12.000	3.960.000
27.	12	11.000	3.960.000
28.	9	10.000	2.700.000
29.	11	9.000	2.970.000
30.	9	12.000	3.240.000
31.	10	10.000	3.000.000
32.	12	10.000	3.600.000
33.	10	10.000	3.000.000
34.	12	11.000	3.960.000
35.	12	10.000	3.600.000
36.	10	10.000	3.000.000
37.	10	12.000	3.600.000
38.	12	12.000	4.320.000

Keberhasilan Usaha

KU1.2	KU1.3	KU1.4	KU1.5	KU2.1	KU2.2	KU2.3	KU2.4	KU2.5	KU3.1	KU3.2	KU3.3	KU3.4	KU3.5
2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	3	2	2
5	3	5	5	4	4	5	3	5	4	4	4	4	4
5	4	4	5	5	5	5	3	5	5	5	3	4	4
2	3	2	3	2	2	3	2	2	2	2	3	2	3
2	3	2	2	2	3	2	2	2	2	2	3	2	3
2	4	3	5	3	4	2	5	4	5	5	4	4	5
2	3	3	3	3	3	4	4	2	2	3	3	2	2
5	4	4	4	4	2	3	3	4	3	3	4	2	2
2	4	4	3	4	3	4	3	4	4	5	4	4	3
2	3	3	4	2	2	2	3	2	3	3	2	2	2
2	3	3	3	2	3	2	2	4	2	4	3	2	3
5	3	5	5	4	5	4	4	5	3	3	4	3	2
2	4	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	4
2	3	2	3	3	2	3	3	2	4	3	2	3	3
2	3	3	5	3	4	4	3	4	2	3	4	4	3
5	3	5	5	2	2	3	3	4	4	4	4	4	4
3	3	3	5	4	5	2	5	5	5	4	4	4	2
5	4	2	3	3	5	3	2	5	2	4	4	4	4
5	3	4	5	5	4	3	3	3	2	5	3	3	4
5	5	5	4	5	5	2	4	4	4	5	3	3	3
4	3	3	5	5	5	3	4	4	2	5	4	5	3
5	5	5	4	5	5	2	2	3	4	4	3	4	4
4	3	3	5	4	2	4	2	5	2	3	3	4	3
2	4	4	5	5	3	2	2	3	2	2	2	5	2
3	3	4	3	5	5	4	3	5	3	5	3	4	3
5	4	3	4	5	5	4	3	5	5	4	4	5	4
4	3	4	5	5	5	3	5	5	3	3	3	5	4
2	2	3	2	5	2	2	2	3	5	2	3	3	4
5	3	4	3	5	5	4	5	4	3	4	4	5	5
5	3	3	5	4	3	5	5	3	4	3	3	4	3
5	2	4	5	4	5	5	4	4	4	4	4	4	3
5	4	4	5	5	3	5	4	4	4	4	3	4	5
5	3	4	5	5	4	3	5	3	4	4	4	3	4
5	3	5	3	4	5	4	2	2	5	3	4	5	3
5	4	5	5	4	4	4	5	3	2	4	4	4	3
2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2
4	3	4	4	4	5	4	5	3	5	4	3	4	4
3	4	5	5	5	5	5	5	4	5	4	4	5	5

Lampiran 4. Hasil Outer Loading

	Peningkatan Pelanggan	Peningkatan Profit	Perluasan Pemasaran	Berani Mengambil Resiko	Bertanggung Jawab	Jiwa Kepemimpinan	Kemampuan Manajemen	Kreativitas Tinggi	Percaya Diri	Sikap Kemandirian
KU1.1		0.782								
KU1.2		0.771								
KU1.3		0.476								
KU1.4		0.863								
KU1.5		0.783								
KU2.1	0.803									
KU2.2	0.808									
KU2.3	0.648									
KU2.4	0.631									
KU2.5	0.735									
KU3.1			0.666							
KU3.2			0.768							
KU3.3			0.651							
KU3.4			0.796							
KU3.5			0.670							
KW1.1								0.757		
KW1.2								0.823		
KW1.3								0.769		
KW1.4								0.747		
KW1.5								0.816		
KW2.1										
KW2.2				0.765						
KW2.3				0.764						
KW2.4				0.686						
KW2.5				0.718						
KW3.1				0.813						
KW3.2				0.779						
KW3.3				0.733						
KW3.4				0.675						
KW3.5				0.783						
KW4.1				0.780						
KW4.2						0.808				
KW4.3						0.470				
KW4.4						0.796				
KW4.5						0.721				
KW5.1						0.769			0.766	
KW5.2									0.805	
KW5.3									0.717	
KW5.4									0.731	
KW5.5									0.859	
KW6.1										0.749
KW6.2										0.819
KW6.3										0.788
KW6.4										0.749
KW6.5										0.736
KW7.1										0.789
KW7.2										0.758
KW7.3										0.547
KW7.4										0.501
KW7.5										0.785

Construct Reliability and Validity

Keterangan	Composite Reliability	Keterangan
Peningkatan Pelanggan_(KU)	0.868	Reliabel
Peningkatan Profit_(KU)	0.883	Reliabel
Perluasan Pemasaran_(KU)	0.838	Reliabel
Berani Mengambil Resiko_(KW)	0.863	Reliabel
Bertanggung Jawab_(KW)	0.876	Reliabel
Jiwa Kepemimpinan_(KW)	0.866	Reliabel
Karakteristik Wirausaha_(KW)	0.962	Reliabel
Keberhasilan Usaha_(KU)	0.923	Reliabel
Kemampuan Manajemen_(KW)	0.843	Reliabel
Kreativitas Tinggi_(KW)	0.888	Reliabel
Percaya Diri_(KW)	0.884	Reliabel
Sikap Kemandirian_(KW)	0.878	Reliabel

R-Square

Variabel	R-Square	R square Adjusted
Keberhasilan Usaha	0.813	0.807

Model Fit

	Saturated Model	Estimated Model
SRMR	0.102	0.103
d_ ULS	25.196	25.658
Chi-Square	Infinite	Infinite
d_ G	n/a	n/a
NFI	n/a	n/a

Uji Path Coefficient

Keterangan	T-Statistic $\frac{(\beta)}{STDEV}$	P-Value
Karakteristik Wirausaha -> Berani Mengambil Resiko (KW)	39.116	0.000
Karakteristik Wirausaha -> Bertanggung Jawab (KW)	17.488	0.000
Karakteristik Wirausaha -> Jiwa Kepemimpinan (KW)	25.044	0.000
Karakteristik Wirausaha (KW) -> Keberhasilan Usaha (KU)	28.476	0.000
Karakteristik Wirausaha -> Kemampuan Manajemen (KW)	38.230	0.000
Karakteristik Wirausaha -> Kreativitas Tinggi (KW)	25.416	0.000
Karakteristik Wirausaha -> Percaya Diri (KW)	28.092	0.000
Karakteristik Wirausaha -> Sikap Kemandirian (KW)	39.105	0.000
Keberhasilan Usaha -> Peningkatan Pelanggan (KU)	32.806	0.000
Keberhasilan Usaha -> Peningkatan Profit (KW)	35.624	0.000
Keberhasilan Usaha -> Perluasan Pemasaran (KU)	29.612	0.000

Lampiran 4. Dokumentasi Penelitian



Kegiatan Wawancara Kepada Pemilik Usaha Bisnis *Online* Buah dan Sayur Segar



Contoh Akun Penjualan Bisnis *Online* Buah dan Sayur Segar



Contoh Cara Pemesanan Bisnis *Online* Buah dan Sayur Segar



Contoh Promosi di Instagram Bisnis *Online* Buah dan Sayur Segar

Lampiran 5. Surat Pengantar Riset/ Penelitian



UNIVERSITAS MEDAN AREA

FAKULTAS PERTANIAN

Kampus I : Jalan Kolam Nomor 1 Medan Estate ☎ (061) 7360168, 7366878, 7364348 ☎ (061) 7368012 Medan 20371
Kampus II : Jalan Setiabudi Nomor 79 / Jalan Sei Serayu Nomor 70 A ☎ (061) 8225602 ☎ (061) 8226331 Medan 20122
Website: www.uma.ac.id E-Mail: univ_medanarea@uma.ac.id

Nomor : 343/FP.2/01.10/II/2024
Lamp. : -
Hal : Pengambilan Data/Riset

Medan, 03 Februari 2024

Kepada yth.
Kepala Badan Riset dan Inovasi Daerah (BRIDA) Kota Medan
Jl. Jenderal Besar A.H. Nasution No. 32, Pangkalan Masyhur, Medan Johor, Medan 20146
di Tempat

Dengan hormat,
Dalam rangka penyelesaian studi dan penyusunan skripsi di Fakultas Pertanian Universitas Medan Area, maka bersama ini kami mohon kesediaan Bapak/Ibu untuk dapat memberikan izin dan kesempatan kepada mahasiswa kami atas nama:

Nama : Chyntia Winata Luis
NIM : 208220070
Program Studi : Agribisnis

Untuk melaksanakan Penelitian dan atau Pengambilan Data di Kantor Badan Riset dan Inovasi Daerah (BRIDA) Kota Medan untuk kepentingan skripsi berjudul **“Pengaruh Karakteristik Wirausaha terhadap Keberhasilan Bisnis Online Buah dan Sayur Segar di Kota Medan”**.

Penelitian dan atau Pengambilan Data Riset ini dilaksanakan semata-mata untuk kepentingan dan kebutuhan akademik.

Demikian kami sampaikan, atas perhatian dan bantuan Bapak/Ibu diucapkan terima kasih.

Dekan,

De Siska Panjang Hernosa, SP, M.Si

Tembusan:

1. Ka. Prodi Agribisnis
2. Mahasiswa ybs
3. Arsip



Lampiran 6. Surat Selesai Riset



PEMERINTAH KOTA MEDAN BADAN RISET DAN INOVASI DAERAH

Jalan Jenderal Besar A. H. Nasution Nomor 32 Medan Kode Pos 20143
Telp. (061) 7873439 Fax. (061) 7873314
E-mail : brida@pemekomedan.go.id Website : www.brida.pemekomedan.go.id

SURAT KETERANGAN SELESAI RISET

Nomor : 000.9/0554

Berdasarkan Surat Keterangan Riset dari Badan Riset dan Inovasi Daerah Kota Medan Nomor 000.9/0461 Tanggal 27 Februari 2024 dan dokumen lainnya, dengan ini memberikan kepada nama di bawah ini :

Nama : Chyntia Winata Luis
NIM : 208220070
Jurusan : Agribisnis
Lokasi : Dinas Koperasi, Usaha Kecil, Menengah, Perindustrian, dan Perdagangan Kota Medan.
Lamanya : 7 Februari s/d 1 Maret 2024
Penanggung Jawab : Dekan Fakultas Pertanian Universitas Medan Area.

Bahwa yang bersangkutan tersebut di atas telah menyelesaikan Riset di Badan Perencanaan Pembangunan Daerah Kota Medan.

Demikian surat ini diperbuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Dikeluarkan di : M e d a n
Pada Tanggal : 13 Maret 2024

Ditandatangani secara elektronik oleh :
Kepala Badan Riset dan Inovasi Daerah Kota Medan.

Mansursyan, S. Sos, M. AP
Pembina Tk. I (IV/b)
NIP 196805091989091001



Tembusan :

1. Wali Kota Medan.
2. Kepala Dinas Koperasi, Usaha Kecil, Menengah, Perindustrian, dan Perdagangan Kota Medan.
3. Dekan Fakultas Pertanian Universitas Medan Area.



Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik, menggunakan **sertifikat elektronik** yang diterbitkan **BSPE**.
UU ITE No. 11 Tahun 2008 Pasal 5 Ayat 1 "Informasi Elektronik dan/atau Dokumen Elektronik dan/atau hasil cetaknya merupakan alat bukti hukum yang sah."