

**PENGARUH PENGETAHUAN KEWIRAUSAHAAN DAN
KETERAMPILAN WIRAUSAHA TERHADAP
KEBERHASILAN USAHA PADA
PASAR CENTRAL MEDAN**

SKRIPSI

OLEH:

**CARISSA THURFAH NABILAH ZD
208320235**



**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2024**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 26/11/24

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

**PENGARUH PENGETAHUAN KEWIRAUSAHAAN DAN
KETERAMPILAN WIRAUSAHA TERHADAP
KEBERHASILAN USAHA PADA
PASAR CENTRAL MEDAN**

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh
Gelar Sarjana di Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Medan Area

Oleh:

**CARISSA THURFAH NABILAH ZD
208320235**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2024**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 26/11/24

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
Access From (repositorv.uma.ac.id)26/11/24


HALAMAN PENGESAHAN

Judul Skripsi : Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan dan Keterampilan
Wirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Pasar Central
Medan
Nama : Carissa Thurfah Nabilah ZD
Npm : 208320235
Fakultas : Ekonomi & Bisnis


Disetujui Oleh

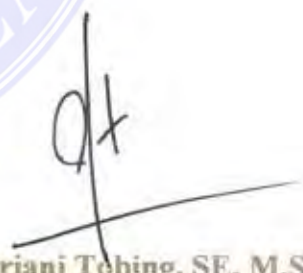
Komisi Pembimbing Pembanding



Irwansyah Putra, SE, MM
Pembimbing


Dr. Finta Aramita, SE, M.Si
Pembanding

Mengetahui :


Almas Rafiq, SBA (Hons),
MMgt. PhD, CIMA
Dekan


Fitriani Tobing, SE, M.Si
Ka.Prodi



Tanggal Lulus: 30 September 2024

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya menyatakan bahwa skripsi yang saya susun, sebagai syarat memperoleh gelar sarjana merupakan hasil karya tulis saya sendiri. Adapun Bagian-Bagian tertentu dalam penulisan skripsi ini yang 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 gelar akademik yang saya peroleh dan sanksi-sanksi lainnya dengan peraturan yang berlaku, apabila di kemudian hari ditemukan adanya plagiat dalam skripsi ini.

Medan, 30 September 2024



Carissa Thurfah Nabilah ZD

208320235

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR/SKRIPSI/TESIS UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK

Sebagai aktivitas akademi Universitas Medan, Area, Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Carissa Thurfah Nabilah ZD
NPM : 208320235
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Jenis Karya : Tugas Akhir/Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, meyetujui untuk memberikan kepada Universitas Medan Area **Hak Bebas Royalti Noneklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*)** atas karya ilmiah saya yang berjudul "Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan Dan Keterampilan Wirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Pasar Central Medan". Dengan Hak Bebas Royalti Noneklusif ini Universitas Medan Area berhak menyimpan, mengalih media/format-kan, mengolah dalam bentuk pengkalan data (*Database*), 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.

Medan, 30 September 2024

Yang menyatakan,



Carissa Thurfah Nabilah ZD

208320235

RIWAYAT HIDUP

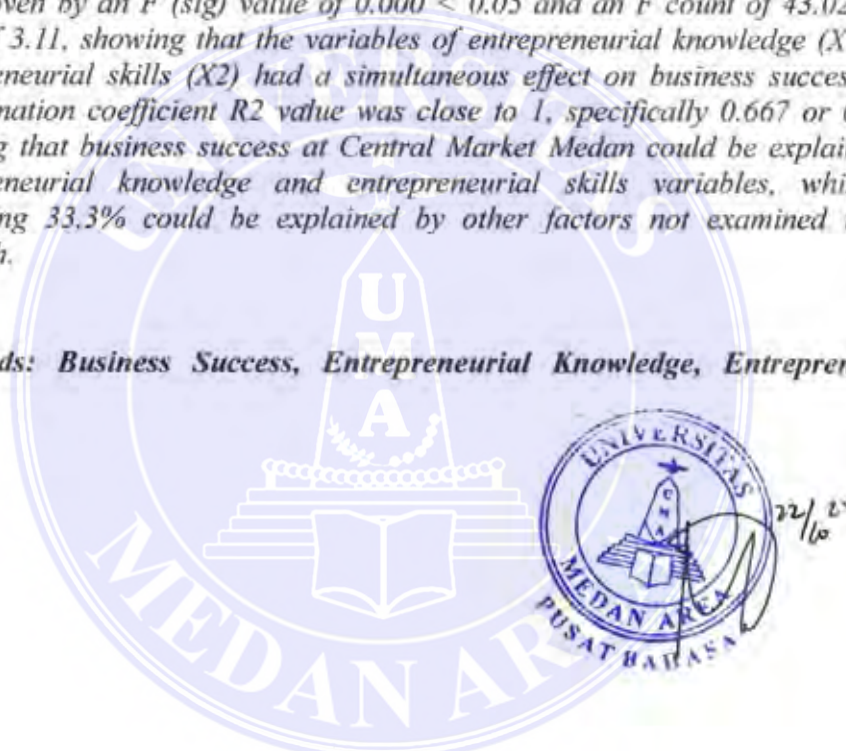


Nama	Carissa Thurfah Nabilah ZD
NPM	208320235
Tempat, Tanggal Lahir	Medan, 12 Agustus 2002
Nama Orang Tua :	
Ayah	Zedri Z, SE.
Ibu	Dewi Anggreini, SE.
Riwayat Pendidikan :	
SMP	SMP Yayasan Fajar Diinul Islam Namira Islamic School
SMA/SMK	SMA Yayasan Pendidikan Shafiyatul Amaliyyah
Riwayat Studi di UMA	Pada tahun 2020 penulis terdaftar sebagai mahasiswa dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Medan Area
No. HP/WA	085377020834
Email	carissathurfah@gmail.com

ABSTRACT

The purpose of this research was to determine the effect of entrepreneurial knowledge and entrepreneurial skills on business success at the Central Market of Medan. This research used a quantitative method with a non-probability sampling technique and a purposive sampling approach. The sample size was determined using the Slovin formula, resulting in 86 respondents, with criteria including traders over the age of 20, where individuals were considered to have sufficient knowledge to start a business, and traders who had been running their businesses for more than three years. Data collection was conducted by distributing questionnaires to respondents through observation. Data analysis techniques used in this research included instrument testing, classical assumption testing, multiple regression analysis, and hypothesis testing, all conducted using SPSS 27. Based on the results of the simultaneous F-test, the research found a significant effect of entrepreneurial knowledge and entrepreneurial skills on business success. This was proven by an F (sig) value of $0.000 < 0.05$ and an F count of $43.022 > F$ table of 3.11, showing that the variables of entrepreneurial knowledge (X1) and entrepreneurial skills (X2) had a simultaneous effect on business success. The determination coefficient R² value was close to 1, specifically 0.667 or 66.7%, meaning that business success at Central Market Medan could be explained by entrepreneurial knowledge and entrepreneurial skills variables, while the remaining 33.3% could be explained by other factors not examined in this research.

Keywords: *Business Success, Entrepreneurial Knowledge, Entrepreneurial Skills*



ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh pengetahuan kewirausahaan dan keterampilan kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha di Pasar Induk Medan. Jenis penelitian ini adalah penelitian kuantitatif yang menggunakan teknik *non-probability sampling* dengan pendekatan *purposive sampling*. Penentuan jumlah sampel pada penelitian ini menggunakan rumus *Slovin*. Dalam penelitian ini sampel berjumlah 86 orang dengan kriteria pedagang yang berumur >20 tahun, dimana seseorang dianggap mempunyai pengetahuan yang cukup untuk memulai usaha dan pedagang yang telah menjalankan usaha lebih dari 3 tahun. Pengumpulan data dilakukan dengan menyebarkan kuesioner kepada responden dengan melakukan observasi. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah pengujian instrumental, pengujian asumsi klasik, pengujian analisis regresi berganda, dan pengujian hipotesis yang masing-masing dilakukan dengan menggunakan SPSS 27. Berdasarkan hasil uji simultan (Uji f) diperoleh menemukan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan terhadap keberhasilan usaha antara pengetahuan kewirausahaan dan keterampilan kewirausahaan. Dibuktikan dengan $f(\text{sig}) 0,000 < 0,05$ dan $f \text{ hitung } 43,022 > f \text{ tabel } 3,11$ menunjukkan bahwa variabel pengetahuan kewirausahaan (X1) dan keterampilan kewirausahaan (X2) berpengaruh secara simultan terhadap keberhasilan usaha. Sedangkan berdasarkan hasil uji koefisien determinasi nilai R^2 mendekati 1 yaitu 0,667 atau 66,7%. Artinya keberhasilan usaha Medan Tengah dapat dijelaskan oleh variabel pengetahuan kewirausahaan dan keterampilan kewirausahaan. Sisanya sebesar 33,3% dapat dijelaskan oleh penyebab lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Kata Kunci: Keberhasilan Usaha, Pengetahuan Kewirausahaan, Keterampilan Wirausaha

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim

Penulis memanjatkan puji dan syukur kehadirat Allah SWT. Tuhan semesta alam, yang menguasai segala kekuasaan dan Maha Mengetahui. Allah SWT. yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, memberikan kekuasaan dan ilmu kepada siapa saja yang dikehendaki-Nya. Berkat kemauannya penulis dapat menyelesaikan penelitian ini.

Penelitian bertajuk “Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan dan Keterampilan Wirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Pasar Central Medan” disusun untuk mencapai tugas akhir Program Penelitian Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Medan Area (UMA) Medan.

Penyusunan penelitian ini tidak akan mungkin terwujud tanpa bimbingan, dukungan, dan dorongan yang signifikan dari berbagai pemangku kepentingan. Penulis menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada kedua orang tua saya yang telah membantu saya untuk menyelesaikan tugas akhir saya.

Penulis ingin menggunakan kesempatan ini untuk menyampaikan rasa hormat dan terima kasih yang sebesar – besarnya juga kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Dadan Ramdan, M. Eng., M. Sc. Selaku Rektor Universitas Medan Area.
2. Bapak Ahmad Rafiki, BBA (Hons), M.Mgt., Ph.D. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Medan Area.
3. Ibu Fitriani Tobing, SE. M.Si. Selaku Ketua Program Studi Manajemen Universitas Medan Area.
4. Ibu Nindya Yunita, S.Pd, M.Si Selaku Ketua Dosen Seminar Hasil Saya dimana sudah membantu dan membagikan saran dalam pengerjaan skripsi Saya.

5. Bapak Irwansyah Putra, SE, MM. Selaku Dosen Pembimbing skripsi / tugas akhir yang telah memberikan banyak motivasi, bimbingan, dan masukan kepada penulis untuk membantunya mencapai tahap ini.
6. Ibu Dr. Finta Aramita, SE, M. Si. Selaku Dosen Pembimbing yang selalu memperhatikan anak didiknya.
7. Ibu Riza Fanny Meutia, SE, MM. Selaku Sekretaris yang telah membuat pembelajaran menjadi lebih mudah bagi penulis.
8. Seluruh Dosen - dosen Universitas Medan Area yang telah memberikan ilmunya kepada penulis.
9. Penulis mengucapkan terima kasih kepada seluruh manajemen dan staf Mall Toko mana Central Pasar Medan atas bantuannya dalam menyelesaikan proses penyelesaian skripsi.
10. Seluruh teman-teman dosen Stambuk 2020 yang telah mendukung dan memotivasi kami hingga berhasil menyelesaikan tugas ini.

Dan juga saya menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada kedua orang tua saya yang telah membantu saya untuk menyelesaikan tugas akhir saya.

Penulis menyadari bahwa terciptanya karya ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, penulis dengan senang hati menerima segala kritik dan saran yang bersifat membangun demi terselesaikannya karya penulis ini serta bermanfaat bagi penulis, pembaca, dan penelitian selanjutnya.

Akhir kata penulis berharap semoga segala bantuan yang diberikan dari berbagai pihak mendapat balasan ganda dari Allah SWT dan ilmu yang didapat dapat disumbangkan kepada agama, nusa dan bangsa. Aamiin.

Medan, 30 September 2024



Carissa Thurfah Nabillah ZD

DAFTAR ISI

ABSTRACT	i
ABSTRAK	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR LAMPIRAN	x
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	7
1.3 Pertanyaan Penelitian.....	8
1.4 Tujuan Penelitian	8
1.5 Manfaat Penelitian.....	9
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	11
2.1 Landasan Teori.....	11
2.1.1 Pengetahuan Kewirausahaan.....	11
2.1.1.1 Definisi Pengetahuan Kewirausahaan.....	11
2.1.1.2 Faktor-Faktor Pengetahuan Kewirausahaan.....	13
2.1.1.3 Indikator Pengetahuan Kewirausahaan.....	13
2.1.2 Keterampilan Wirausaha.....	14
2.1.2.1 Definisi Keterampilan Wirausaha.....	14
2.1.2.2 Indikator Keterampilan Wirausaha.....	15
2.1.3 Keberhasilan Usaha.....	16
2.1.3.1 Definisi Keberhasilan Usaha.....	16
2.1.3.2 Faktor - Faktor Keberhasilan Usaha.....	17
2.1.3.3 Indikator Keberhasilan Usaha.....	19
2.2 Penelitian Terdahulu.....	20
2.3 Hubungan Variabel Pengetahuan Kewirausahaan Terhadap Keberhasilan Usaha.....	22
2.4 Hubungan Variabel Keterampilan Wirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha.....	23
2.5 Hubungan Variabel Pengetahuan Kewirausahaan dan Keterampilan Wirausaha	23
2.6 Kerangka Konseptual.....	24
2.7 Hipotesis Penelitian	24
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	26
3.1 Jenis, Lokasi dan Waktu Penelitian.....	26
3.1.1 Jenis Penelitian.....	26
3.1.2 Lokasi Penelitian.....	26
3.1.3 Waktu Penelitian.....	27
3.2 Populasi dan Sampel.....	27

3.2.1	Populasi.....	27
3.2.2	Sampel.....	27
3.3	Definisi Operasional Penelitian.....	29
3.4	Jenis dan Sumber Data.....	30
3.4.1	Jenis Data.....	30
3.4.2	Sumber Data.....	31
3.5	Metode Pengumpulan Data.....	31
3.6	Metode Analisis Data.....	32
3.6.1	Uji Instrumen.....	33
3.6.1.1	Uji Validitas.....	33
3.6.1.2	Uji Reliabilitas.....	35
3.6.2	Uji Asumsi Klasik.....	36
3.6.3	Uji Statistik.....	37
3.6.4	Uji Hipotesis.....	38
BAB IV	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	41
4.1	Gambaran Perusahaan.....	41
4.1.1	Profil Pasar Central Medan.....	41
4.2	Deskriptif Data.....	43
4.2.1	Penyajian Data Dirir Responden.....	44
4.3	Penyajian Data Angket Responden.....	47
4.4	Uji Asumsi Klasik.....	54
4.5	Uji Normalitas.....	54
4.5.1	Grafik Histogram.....	54
4.5.2	<i>Normal P-P Plot of Regression Standarized Residual</i>	55
4.5.3	<i>One Sample Kolmogorov-Smirnov</i>	56
4.6	Uji Heteroskedastisitas.....	57
4.7	Uji Multikolinieritas.....	58
4.8	Uji Statistik.....	59
4.8.1	Uji Analisis Statistika Deskriptif.....	59
4.8.2	Uji Analisis Regresi Linear Berganda.....	61
4.9	Uji Hipotesis.....	62
4.9.1	Uji Parsial (Uji t).....	63
4.9.2	Uji Simultan (Uji f).....	64
4.9.3	Koefisien Determinasi (R^2).....	65
4.10	Pembahasan Hasil Penelitian.....	66
4.10.1	Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan terhadap Keberhasilan Usaha.....	66
4.10.2	Pengaruh Keterampilan Wirausaha terhadap Keberhasilan Usaha.....	67
4.10.3	Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan dan Keterampilan Wirausaha terhadap Keberhasilan Usaha.....	68

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	70
5.1 Kesimpulan.....	70
5.2 Saran.....	71
DAFTAR PUSTAKA.....	72
LAMPIRAN.....	74



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jumlah Toko di Pasar Central Medan.....	3
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu.....	20
Tabel 3.1 Rencana Waktu Penelitian.....	27
Tabel 3.2 Definisi Operasional Variabel.....	29
Tabel 3.3 Bobot Nilai Angket.....	32
Tabel 3.4 Hasil Uji Validitas 30 Responden.....	33
Tabel 3.5 Hasil Uji Reliabilitas 30 Responden.....	36
Tabel 4.1 Usia Responden.....	44
Tabel 4.2 Jenis Kelamin Responden.....	45
Tabel 4.3 Berapa Lama Usaha Didirikan Responden.....	46
Tabel 4.4 Tabulasi Data Responden Pengetahuan Kewirausahaan (X1).....	48
Tabel 4.5 Tabulasi Data Responden Keterampilan Wirausaha (X2).....	50
Tabel 4.6 Tabulasi Data Responden Keberhasilan Usaha (Y).....	52
Tabel 4.7 Uji Normalitas <i>One-Sample Kolmogorov-Smirnov</i>	57
Tabel 4.8 Uji Multikolinieritas.....	58
Tabel 4.9 Uji Analisis Statistik Deskriptif.....	60
Tabel 4.10 Uji Analisis Regresi Linear Berganda.....	61
Tabel 4.11 Uji Parsial (Uji t).....	63
Tabel 4.12 Uji Simultan (Uji f).....	64
Tabel 4.13 Koefisien Determinasi (R^2).....	65

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Konseptual.....	24
Gambar 4.1 Pusat Pasar Medan.....	42
Gambar 4.2 Histogram Dependent Variabel Y.....	55
Gambar 4.3 <i>Normal P-P Plot of Regression Standarized Residual</i>	56
Gambar 4.4 Uji Heteroskedastisitas Scatterplot.....	58



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1: Kuesioner Penelitian.....	75
Lampiran 2: Jawaban Responden.....	80
Lampiran 3: Tabel Hasil Uji Data.....	88
Lampiran 4: Tabel Titik Persentase Distribusi T Dan Distribusi F.....	98
Lampiran 5: Surat Izin Penelitian.....	99
Lampiran 6: Surat Balasan Ijin Penelitian.....	100
Lampiran 7: Surat Selesai Riset.....	101



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pasar tradisional seolah menjadi sarana utama masyarakat memenuhi kebutuhan sehari-hari. Pasar tradisional menawarkan pembeli dan penjual kesempatan untuk menawar produk, harga murah, aktivitas pagi hari, beragam produk yang tersedia, dan kemudahan masuk dan keluar. Untuk menjaga eksistensi pasar tradisional, para penjual pasar yang mempunyai peranan penting dalam kelangsungan pasar harus meningkatkan kualitas transaksi di pasar dan beberapa aset pasar harus mulai relevan. Tanpa adanya pasar tradisional yang lebih berkualitas, maka pasar-pasar tersebut tidak akan mampu bersaing dengan pasar modern di tahun-tahun mendatang. Seiring berjalannya waktu, pendapatan pedagang mulai meningkat secara perlahan. Masyarakat terbiasa hidup dari barang-barang yang berhubungan dengan situasi di sekitar masyarakat, agar dapat bertahan yang terjadi saat ini. Orang-orang terbiasa hidup dari barang-barang terkait pandemi agar bisa bertahan dari wabah saat ini.

Pasar tradisional ini hampir setiap hari dipenuhi pengunjung dari segala usia, dari muda hingga tua, pria dan wanita, bahkan dari berbagai profesi dan jabatan, yang datang untuk membeli makanan ringan, perlengkapan rumah tangga, dan mainan anak-anak. Pasar ini memungkinkan orang untuk mengobrol satu sama lain tanpa memandang status posisi mereka. Semua orang sama, yang membedakan hanyalah penjual dan pembelinya. Bisnis tanpa rencana lebih besar

kemungkinannya untuk gagal karena sulit dijalankan dan tidak dapat diukur. Isi rencana bisnis biasanya terdiri dari serangkaian langkah atau instruksi tertulis yang harus diikuti dalam proses pembuatan, pengelolaan, dan pengembangan bisnis, termasuk rincian anggaran dan daftar keuangan. Selanjutnya terkait dengan proses pemanfaatan peluang pasar dan strategi yang diterapkan, sehingga manajer dapat menyelidiki secara cermat peluang dan ancaman apa saja yang ada dalam lingkungan bisnis, termasuk penemuan kelemahan dan kekuatan/potensinya. menjadi kompetitif.

Keberhasilan suatu perusahaan dicapai oleh beberapa faktor, salah satunya adalah pengetahuan kewirausahaan. Sebelum memulai usaha bisnis baru, informasi yang paling penting adalah bahwa seseorang harus memiliki pengetahuan kewirausahaan untuk memastikan keberhasilan dan manajemen bisnis. Hal tersebut merupakan landasan yang mendasar (Ginting, 2017). Keterampilan dan kemampuan kewirausahaan memudahkan setiap pengusaha untuk membuat rencana bisnis. Pasar telah ada sejak lama dan terus memegang peranan penting dalam kehidupan perekonomian masyarakat.

Pasar adalah tempat bertemunya pembeli dan penjual untuk membeli dan menjual. Setiap daerah di Indonesia mempunyai pasar, baik berupa pasar tradisional maupun pasar modern. Market Center atau Pasar Central merupakan salah satu pasar yang terletak di Kota Medan, Sumatera Utara. Pasar ini didirikan pada tahun 1931-1932. Berbagai jenis produk diperdagangkan di sini, antara lain oleh-oleh khas Medan, pakaian, sayur mayur, buah-buahan, hingga pernak-pernik

khas Medan. Pasar induk merupakan pusat kegiatan grosir dan eceran serta surga berbelanja khususnya bagi masyarakat Medan dan Sumatera Utara.

Tabel 1.1 Jumlah Toko di Pasar Central Medan

No	Jenis Usaha	Jumlah Toko
1	Makanan/Minuman	14
2	Rokok/Tembakau	19
3	Bungan Hidup	1
4	Bunga Plastik	8
5	Ikan Asin	143
6	Ikan Basah	161
7	Kerajinan Tangan/Souvenir	59
8	Pecah Belah	43
9	Emas	46
10	Kelontong	80
11	Toko Jahit	32
12	Buku	7
13	Tilam/Kelambu	60
14	Sayur	37
15	Daging Lembu	26
16	Daging Kambing	2
17	Pakaian	605
18	Sepatu	15
19	Jamu	6
20	Gilingan Kopi	8
21	Es	5
22	Rempah	24
23	Hasil Bumi	14
24	Tas/Sendal	52
25	Ayam Potong	19
26	Keramik	21
27	Plastik	18
28	Kukuran Kelapa	4
29	Sembako	8
30	Alat-alat Elektronik	7
31	Barang Sampah	241
32	Buah	32
33	Besi-besi	4
34	Kain Ulos	8
35	Roti	10
36	Topi	1

No	Jenis Usaha	Jumlah Toko
37	Air Bersih	1
38	Bulu Ayam	1
	Total	1842

Sumber: PUD Pasar Kota Medan (2024)

Beberapa pedagang mencoba keberuntungan dengan tetap berdagang untuk menyambung hidup karena pedagang tradisional bergantung pada pendapatan harian (Sinaga dan Purba,2020). Mereka masih berjualan sebagaimana biasa, tetapi hal ini bukan berarti tidak mengandung celah masalah karena di masa pandemi ini terjadi penurunan pendapatan akibat dari sepi orang yang keluar rumah (Purbawati et al.,2020). Kewirausahaan adalah proses menciptakan sesuatu sehingga dapat memberi nilai tambah bagi perekonomian. Kewirausahaan merupakan gabungan dari dua ungkapan: wira yang berarti manusia atau mandiri, dan bisnis yang berarti suatu kegiatan yang menggunakan tenaga dan pikiran untuk mencapai suatu tujuan.

Keterampilan wirausaha dapat menjadi faktor pendorong pelaku usaha untuk mempertahankan kualitas produk yang dimiliki, cara baik yang didapatkan dari pelanggan, dan tingkat pendapatan pasti meningkat jika pelaku usaha terampil meningkat segala keterampilan yang dimiliki serta ilmu pengetahuan yang bisa memicu berkembangnya keterampilan wirausaha. Secara sadar pelaku usaha dapat menjadi berkembang keterampilannya karena mereka melakukan secara langsung dalam kegiatan-kegiatan berwirausaha. Hal ini menjadikan kebiasaan yang baik dan menjadikan pelaku usaha peka terhadap perubahan di lingkungan usaha baik lingkungan internal maupun lingkungan eksternal.

Dari sini kita dapat menyimpulkan bahwa keberhasilan wirausaha dapat dicapai jika seorang pelaku ekonomi mempunyai seluruh pribadi di atas dan dapat dinilai dari tingkat pendapatan perusahaan itu sendiri. Keberhasilan bisnis bergantung pada perencanaan dan penganggaran sumber daya pelaku ekonomi untuk memaksimalkan strategi pemasaran, bertindak cepat dan akurat untuk mendeteksi perubahan lingkungan, serta menciptakan produk berkualitas tinggi, menarik, inovatif pelanggan dan mendominasi pasar untuk mendistribusikan. Keberhasilan wirausaha juga memiliki elemen penting bagi pelaku ekonomi. Pejabat ekonomi harus memiliki keterampilan bisnis dan pengalaman bisnis.

Oleh karena itu, penelitian ini menyelidiki dua unsur yang dapat mempengaruhi keberhasilan wirausaha. Kewirausahaan mempunyai berbagai unsur yang diperlukan bagi wirausaha, yang dapat diperoleh melalui pendidikan kewirausahaan. Bentuk kreativitas ini harus didasarkan bukan pada apa yang terjadi saat ini, tetapi pada pemikiran inovatif, cara berpikir baru. Menurut Supriadi (2017) menyatakan bahwa kreativitas adalah kemampuan individu dalam melakukan penemuan-penemuan baru, yang dapat berupa ide-ide terkini atau ciptaan nyata yang berbeda dengan yang yang banyak beredar umum. Organisasi yang diatur oleh kebebasan berkreasi dapat terlihat berbeda dari organisasi serupa lainnya karena para visioner wirausaha dapat mengeluarkan kreativitas mereka dan menghidupkan perusahaan. Kreativitas sendiri merupakan kemampuan untuk menumbuhkan cara berpikir baru dan pendekatan yang lebih baik dalam mempertimbangkan masalah dan memantau peluang bisnis.

Pasar adalah tempat berkumpulnya pembeli dan penjual untuk melakukan transaksi pembelian produk dan barang. Pasar ini dibagi menjadi dua kategori: pasar tradisional dan pasar modern. Pasar tradisional melibatkan transaksi langsung antara pembeli dan penjual, dan seringkali negosiasi. Salah satu pasar paling terkenal di Medan, Pasar Sentral dikatakan sebagai pasar tradisional tertua di kota Medan. Kota Medan merupakan kota yang banyak terdapat usaha kecil dan menengah khususnya yang berpusat di Medan Mall. Banyak toko di Pusat Perbelanjaan Medan yang menjual pakaian. Khusus toko Amana Central Pasar Medan Mall menjual berbagai jenis fashion item untuk wanita, pria, anak-anak dan dewasa. Pedagang pakaian menjual berbagai macam pakaian seperti, baju kaos, baju kemeja, celana pendek, celana jeans, baju daster, gaun, baju piyama, dan lain-lain. Untuk menarik konsumen, toko Amana Sentral Pasar Medan Mall sebaiknya menerapkan strategi yang memperhatikan kualitas produk, harga yang ditawarkan, dan pelayanan yang menyenangkan.

Dalam kondisi seperti ini, toko-toko di Mall Central Amana Pasar Medan harus mampu terus mempertahankan bahkan meningkatkan kinerjanya di tengah tuntutan pakaian yang semakin menuntut. Kualitas produk, harga dan kualitas pelayanan mempunyai hubungan yang sangat erat. Informasi konsumen berkaitan dengan keputusan pembelian yang harus dipertimbangkan oleh pemilik toko Mall Amana Central Pasar Medan.

Dari hasil diatas, Penulis menemukan beberapa fenomena masalah pada penelitian ini, adalah: Adanya penurunan jumlah konsumen di Pasar Central Medan setelah Pandemi Covid-19, Banyaknya pedagang yang tidak bertahan

dalam usaha sehingga tutup, Konsumen jenuh karena tidak adanya perkembangan produk pada usaha, dan Pasar Central Medan saat ini tidak terawat.

Jika fenomena terjadi, pastinya ada penyebab dan akibat yang terjadi pada fenomena tersebut. Penyebab dan Akibat pada fenomena tersebut adalah: Konsumen terbiasa belanja online (*E-Commerce*), Konsumen merasa bosan dengan situasi dipasar yang tidak ada perubahan. Pedagang tidak mempunyai pengetahuan kewirausahaan agar usahanya berkembang, Pedagang tidak mempunyai motivasi pada produk yang membuat konsumen jenuh. Produknya tidak *update*, Harga yang ditawarkan tidak sesuai ekspektasi konsumen, Banyaknya gedung tua yang tidak direnovasi, Banyaknya sampah berserakan akibat ketidaksadaran pedagang terhadap kebersihan.

Berdasarkan dari fenomena diatas, Penulis tertarik meneliti dengan judul **“Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan dan Keterampilan Wirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Pasar Central Medan”**.

1.2 Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah adalah:

1. Pengetahuan kewirausahaan, seorang wirausaha harus mempunyai kemampuan kreatif dan inovatif yang dapat dijadikan landasan dan sumber daya dalam mencari peluang keberhasilan.
2. Keterampilan Wirausaha. Keterampilan mencakup berbagai indikator yang membantu wirausahawan mempertahankan keterampilan yang konsisten dan mengeluarkan kreativitas mereka dengan lebih baik.

3. Keberhasilan Usaha, Salah satu langkah untuk mengukur keberhasilan adalah dengan melakukan evaluasi kinerja. Selain itu dapat dijadikan masukan untuk lebih memperbaiki atau meningkatkan kinerja suatu perusahaan.

1.3 Pertanyaan Penelitian

Adapun pertanyaan penelitian adalah:

1. Apakah terdapat pengaruh positif dan signifikan antara Pengetahuan Kewirausahaan terhadap Keberhasilan Usaha kepada Pedagang Pasar Central Medan?
2. Apakah terdapat pengaruh positif dan signifikan antara Keterampilan Wirausaha terhadap Keberhasilan Usaha kepada Pedagang Pasar Central Medan?
3. Apakah terdapat pengaruh positif dan signifikan antara Pengetahuan Kewirausahaan dan Keterampilan Wirausaha terhadap Keberhasilan Usaha pada Pedagang Pasar Central Medan.

1.4 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian adalah:

1. Untuk mengetahui pengaruh positif dan signifikan antara pengetahuan kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha kepada Pedagang Pasar Central Medan.
2. Untuk mengetahui pengaruh positif dan signifikan antara keterampilan kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha kepada Pedagang Pasar Central Medan.

3. Untuk mengetahui pengaruh positif dan signifikan antara pengetahuan kewirausahaan dengan keterampilan kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha kepada Pedagang Pasar Central Medan.

1.5 Manfaat Penelitian

Penelitian yang dilakukan peneliti penulis mengenai “Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan dan Keterampilan Wirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Pasar Central Medan” ini diharapkan dapat memberikan manfaat secara teoritis maupun praktis.

1.5.1 Manfaat Teoritis

Secara teoritis, hasil penelitian ini dapat menjadi tambahan penelitian ilmiah yang memberikan sumbangan pengetahuan, pemikiran, dan wawasan dalam pengembangan penelitian kewirausahaan. Khususnya pada kajian pengetahuan kewirausahaan dan keterampilan wirausaha.

1.5.2 Manfaat Praktis

a. Bagi Penulis

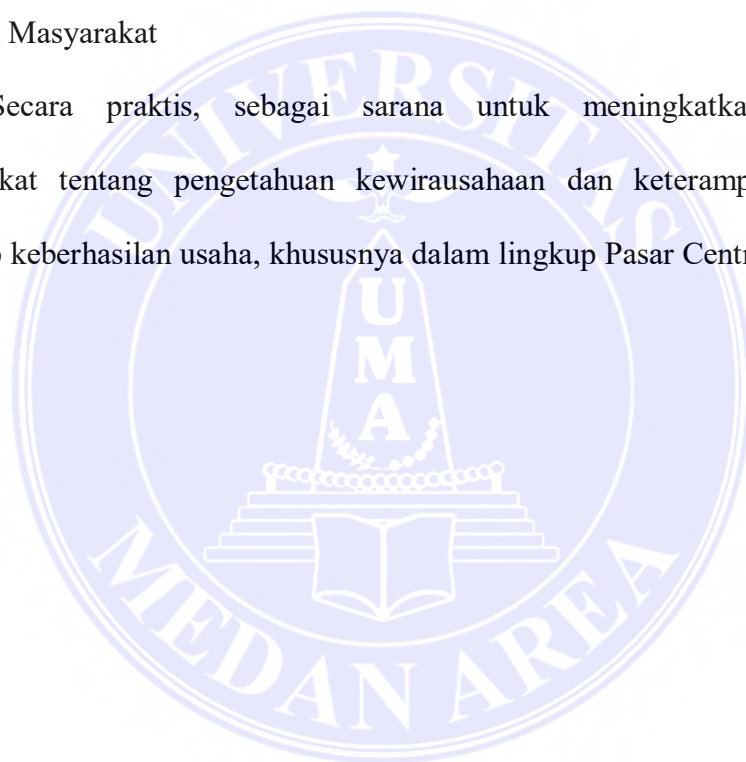
Secara praktis, dalam upaya mengembangkan pemikiran ilmiah, kita mengasah kemampuan berpikir ilmiah sesuai kerangka penelitian kewirausahaan, menjadikan pengalaman penelitian dan upaya memperluas keberhasilan usaha, serta mengembangkan pengetahuan kewirausahaan dan keterampilan wirausaha,

mengembangkan strategi bisnis dan mencapai keberhasilan usaha melalui kepada masyarakat.

Pengalaman penelitian dan upaya memperluas keberhasilan usaha, serta mengembangkan pengetahuan kewirausahaan dan keterampilan wirausaha, mengembangkan strategi bisnis dan mencapai keberhasilan usaha melalui kepada masyarakat.

b. Bagi Masyarakat

Secara praktis, sebagai sarana untuk meningkatkan pemahaman masyarakat tentang pengetahuan kewirausahaan dan keterampilan wirausaha terhadap keberhasilan usaha, khususnya dalam lingkup Pasar Central Medan.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Pengetahuan Kewirausahaan

2.1.1.1 Definisi Pengetahuan Kewirausahaan

Menurut Dharmawati (2016: 195), beberapa pengetahuan kewirausahaan yang harus dimiliki adalah:

1. Pengetahuan tentang usaha yang dirintis dan lingkungan sekitar usaha yang mendukung kewirausahaan mempengaruhi aktivitas.
2. Hal ini tergantung pada seberapa baik pengusaha mengetahui cara menjalankan bisnisnya dan seberapa baik dia memahami faktor lingkungan eksternal dan internal dalam lingkungan bisnis baru.
3. Pengetahuan tentang peran dan tanggung jawab. Hal ini berkaitan dengan pemahaman wirausaha terhadap makna jabatan dan tugas yang menjadi tanggung jawab individu dalam berwirausaha.
4. Pengetahuan tentang kepribadian dan kemampuan pribadi. Pengetahuan untuk mengenali ciri-ciri dan kemampuan diri sendiri dan orang lain.
5. Pengetahuan tentang manajemen dan organisasi bisnis. Artinya memahami konsep dasar manajemen, manajemen fungsional, operasi dan organisasi perusahaan yang dikelola.

Menurut Merline dan Widjaja (2022), pengetahuan kewirausahaan merupakan informasi berupa pemahaman tentang bagaimana mengembangkan ide-ide baru

sebagai seorang wirausaha serta berani mengambil peluang dan risiko secara rasional dan logis agar berhasil dalam memulai suatu usaha. Kenyataannya, masih banyak pemilik UMKM yang belum memahami manfaat ilmu tentang kewirausahaan.

Beberapa pengetahuan dan keterampilan yang sangat dibutuhkan wirausahawan untuk unggul di bidangnya adalah:

- (1) Pengetahuan tentang bidang usaha yang dirintis,
- (2) Sikap yang benar,
- (3) Sikap yang benar Permodalan,
- (4) Mampu mengelola keuangan dengan baik,
- (5) Mengelola dengan efisien waktu,
- (6) Memuaskan pelanggan dengan kualitas produk yang tinggi,
- (7) Tahu cara bersaing.

Pengetahuan kewirausahaan juga didefinisikan sebagai pengetahuan yang dimiliki seseorang yang diperlukan untuk menghasilkan produk dan layanan baru, menciptakan nilai baru, mempromosikan bisnis baru, memperkenalkan teknologi baru, dan membangun organisasi baru. (Menurut Kurnia et.al. (2018))

Menurut perbedaan pandangan para ahli di atas, pengetahuan kewirausahaan adalah istilah yang digunakan untuk menggambarkan kewirausahaan, yang mencakup kemampuan individu untuk menghasilkan ide-ide baru dengan menggunakan informasi yang dapat menghasilkan keuntungan. Dapat menciptakan sesuatu dan mengembangkan peluang bisnis menguntungkan banyak pihak.

2.1.1.2 Faktor – Faktor Pengetahuan Kewirausahaan

Menurut Aini (2020) aspek-aspek yang mempengaruhi pengetahuan kewirausahaan, yaitu:

1. Mengambil resiko usaha.
2. Menganalisis peluang usaha.
3. Merumuskan solusi masalah.

2.1.1.3 Indikator Pengetahuan Kewirausahaan

Menurut Mustofa (Hendrawan dan Sirine, 2017:299), pengetahuan kewirausahaan adalah seseorang yang dapat menciptakan sesuatu yang baru, menghasilkan ide dan peluang, serta memanfaatkannya secara bermakna melalui pemikiran kreatif dan tindakan inovatif. Pemahaman seorang individu terhadap semangat kekeluargaan. Indikator pengetahuan kewirausahaan tersebut antara lain:

1. Kemanfaatan ilmu kewirausahaan, dilihat secara normatif dan moral ilmu kewirausahaan, peranan pengetahuan kewirausahaan dalam menyederhanakan permasalahan, dalam meningkatkan harkat dan martabat hidup Peran pengetahuan kewirausahaan.
2. Kemampuan memecahkan permasalahan bisnis (solusi) merupakan salah satu tantangan terpenting bagi wirausaha. Dengan kata lain, mencoba menyelesaikan permasalahan bisnis secara ilmiah. Indikator kemampuan pemecahan masalah adalah ketekunan usaha dalam bekerja dan berusaha,

kecerdikan dan pemecahan masalah, pemahaman yang baik terhadap kemampuan diri dan kreatifitas dalam mencari pemecahan masalah.

3. Minat adalah keinginan terhadap suatu objek, dan wajar jika orang mengambil tindakan begitu tertarik. Pada dasarnya tindakan yang dilakukan seseorang berfungsi untuk memuaskan hasrat terhadap sesuatu yang menurutnya menarik.

2.1.2 Keterampilan Wirausaha

2.1.2.1 Definisi Keterampilan Wirausaha

Keterampilan berwirausaha adalah kemampuan kreatif dan inovatif untuk mengembangkan suatu usaha yang berbeda dari yang lain. Kami mempertimbangkan perbedaan dan potensi pasar. Pada dasarnya perusahaan mengejar keuntungan. Peran keterampilan dalam menjalankan bisnis adalah kesempatan belajar. Evaluasi pengembangan produk mana yang paling menguntungkan dan mana yang paling tidak menguntungkan. Oleh karena itu, keterampilan manajemen bisnis ditetapkan sebagai mata kuliah di universitas.

Masih banyak manfaat lain yang dapat diperoleh dari keterampilan kewirausahaan bagi kesuksesan bisnis Anda. Keterampilan kewirausahaan adalah keterampilan untuk berhasil mengelola dan mengembangkan suatu perusahaan. Kegiatan usaha langsung di lapangan memudahkan pelaksanaan praktis. Perkuliahan menawarkan suatu bentuk pendidikan teoritis. Sikap kompeten tersebut diwujudkan melalui semangat bisnis yang proaktif, kreatif dan inovatif.

Menurut Soegoto dan Dwisanty (2018: 4): , “Untuk mencapai keunggulan kompetitif maka kemampuan strategis perusahaan harus menjadi vital, kemampuan strategis didefinisikan sebagai sistem pengetahuan yang terdiri dari seperangkat keterampilan dan perilaku yang saling melengkapi dan diwujudkan dalam proses organisasi yang memungkinkan bisnis, mengantisipasi perubahan kondisi dan merespon kebutuhan pasar.”

Menurut para ahli di atas, dari uraian tersebut, keterampilan kewirausahaan adalah kemampuan yang dimiliki seorang wirausaha untuk melaksanakan ilmu yang dimilikinya dalam usaha atau bidang pekerjaannya berdasarkan fungsi manajemen dan kegiatannya, dapat kita simpulkan. Bisnis atau pekerjaan bisa sukses sesuai keinginannya.

Menurut Dwisanty dan Ruhimat (2018:12) Pengusaha harus selalu kreatif dan inovatif, karena kepopuleran suatu produk bisa saja menghasilkan penjualan yang sukses, namun tidak harus bertahan lama. Pasalnya, siklus hidup produk, khususnya produk industri, melewati lima fase.

1. Tahap desain dan pengembangan.
2. Tahap kualifikasi.
3. Tahap pertumbuhan.
4. Tahapan integrasi dan kedewasaan.
5. Tahap kemunduran.

2.1.2.2 Indikator Keterampilan Wirausaha

Menurut Dharmawati (2016:195), keterampilan kewirausahaan meliputi:

1. Keterampilan Konseptual Dalam Mengatur Strategi dan Memperhitungkan Risiko

Hal ini menyangkut keterampilan dalam menjalankan fungsi manajemen dan menafsirkan informasi dari berbagai sumber.

2. Keterampilan Kreatif dalam Menciptakan Nilai Tambah

Merupakan Kemampuan dalam teknologi dan inovasi untuk menghasilkan nilai tambah.

3. Keterampilan dalam Memimpin dan Mengelola

Hal ini mengacu pada kemampuan memimpin organisasi dan mengelola sumber daya yang ada.

4. Keterampilan Berkomunikasi dan Berinteraksi

Kewirausahaan adalah keterampilan membina hubungan dengan banyak orang, karena tidak mungkin hidup sendiri tanpa kerjasama dengan orang lain.

5. Keterampilan Teknik Usaha yang akan Dilakukan

Yaitu pengetahuan tentang keahlian khusus dan praktek nya dalam hal-hal yang berkaitan dengan perusahaan yang dikelola.

2.1.3 Keberhasilan Usaha

2.1.3.1 Definisi Keberhasilan Usaha

Menurut Sulastri (2017: 40), “Keberhasilan suatu perusahaan pada hakikatnya adalah keberhasilan perusahaan dalam mencapai tujuannya. ”Bagi

perusahaan yang setiap kegiatannya bertujuan untuk mencapai kesuksesan, kesuksesan bisnis adalah yang terdepan. Kesuksesan pada umumnya mengacu pada keadaan yang lebih baik atau lebih baik dibandingkan periode sebelumnya.”

Keberhasilan bisnis suatu perusahaan dapat diukur dari berbagai aspek seperti kinerja keuangan dan citra perusahaan. Keberhasilan bisnis meliputi modal yang cukup, distribusi yang produktif, dan pencapaian tujuan organisasi (Primiana dalam Sembiring,2017).

Menurut Kusuma dan Soelaiman (2019), kesuksesan bisnis mendefinisikan keberhasilan suatu perusahaan dalam mencapai tujuannya. Suatu bisnis dikatakan berhasil jika menghasilkan keuntungan karena tujuan setiap orang dalam bisnis adalah keuntungan.

Dari pendapat berbagai ahli tersebut di atas dapat disimpulkan bahwa keberhasilan suatu perusahaan adalah penyaluran produktif dan tercapainya tujuan organisasi. Hal ini diwujudkan dalam peningkatan produksi, peningkatan penjualan perusahaan, dan peningkatan jumlah karyawan.

2.1.3.2 Faktor-Faktor Keberhasilan Usaha

Menurut Hanifah (2017,29), disebutkan beberapa pengusaha yang dinilai sukses:

a. Memiliki visi dan tujuan yang jelas.

Hal ini berfungsi untuk menebak langkah dan arah untuk mengetahui apa yang coba dilakukan oleh pengusaha.

b. Senantiasa bersikap positif dan pro aktif

Hal ini merupakan ciri mendasar dari wirausahawan, yang tidak hanya menunggu sesuatu terjadi, tetapi terlebih dahulu memulai dan mencari peluang sebagai pelopor dalam berbagai kegiatan.

c. Berfokus pada hasil.

Pengusaha sukses selalu mengupayakan kesuksesan yang lebih baik dari kesuksesan sebelumnya. Kualitas produk, pelayanan yang diberikan dan kepuasan pelanggan menjadi perhatian utama. Setiap kegiatan usaha yang dilakukan harus selalu dievaluasi dan menjadi lebih baik dari sebelumnya.

d. Berani mengambil resiko.

Inilah kualitas yang harus dimiliki seorang wirausaha baik berupa uang maupun waktu, kapanpun dan dimanapun.

e. Kerja Keras

Jam kerja seorang pengusaha tidak terbatas pada jam-jam ketika peluang muncul. Bertanggung jawab atas segala kegiatan yang dilakukan saat ini dan di masa yang akan datang.

f. Tanggung jawab seorang wirausaha tidak hanya bersifat material tetapi juga moral terhadap berbagai pihak.

g. Komitmen terhadap berbagai pihak merupakan ciri yang harus dijaga dan dipatuhi. Komitmen melakukan sesuatu merupakan kewajiban yang harus segera ditepati dan direalisasikan.

Menurut Dwisanty, dkk. (2018:6) mengungkapkan bahwa:

“Hal ini harus dikelola dengan baik karena jika usaha tersebut tidak

dikelola dengan baik maka akibatnya akan gagal dan para pengusaha tertentu khususnya yang bergerak di industri batik terpaksa harus mengeluarkan kreativitas dalam inovasinya.”

2.1.3.3 Indikator Keberhasilan Usaha

Kinerja bisnis merupakan ukuran pencapaian tujuan dan sasaran bisnis Keberhasilan Usaha (Hery,2017:1-4):

- 1) Laba/Profitabilitas merupakan tujuan utama perusahaan. Laba perusahaan adalah selisih antara pendapatan dan beban.
- 2) Produktivitas dan efisiensi yaitu besar kecilnya produktivitas suatu perusahaan menentukan skala produksinya. Hal ini akan mempengaruhi besarnya keuntungan yang diraih.
- 3) Daya Saing adalah kemampuan atau ketangguhan bersaing untuk mendapatkan perhatian dan loyalitas konsumen. Suatu perusahaan dikatakan sukses apabila mampu memenangkan persaingan atau paling tidak masih mampu bertahan dalam persaingan.
- 4) Kompetensi dan etika bisnis, yaitu akumulasi pengetahuan, hasil penelitian, dan pengalaman di lapangan secara kuantitatif dan kualitatif untuk mampu menghasilkan inovasi modern.
- 5) Membangun citra yang baik. Citra perusahaan yang baik terdiri dari dua bagian: *Trust Internal* dan *Trust External*. *Trust Internal* adalah misi atau kepercayaan seluruh orang dalam suatu perusahaan. Sebaliknya, *Trust External* adalah terciptanya perasaan percaya dan percaya diri di antara seluruh

pemangku kepentingan dalam rantai pasokan suatu perusahaan, konsumen, pemasok, pemerintah, masyarakat umum, dan bahkan pesaing.

2.2 Penelitian Terdahulu

Menurut Randi (2018: 15), penelitian terdahulu ini merupakan salah satu bahan acuan peneliti ketika melakukan penelitian, dan memperkaya teori yang digunakan ketika peneliti mengkaji penelitian yang telah dilakukan. Penelitian terdahulu belum ditemukan satupun makalah penelitian yang judulnya sesuai dengan judul penelitian peneliti. Namun peneliti mengutip beberapa penelitian sebagai referensi untuk memperkaya bahan penelitian penelitian ini. Di bawah ini kami sajikan penelitian terdahulu dalam bentuk beberapa jurnal yang berkaitan dengan penelitian ini.

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti dan Tahun Penelitian	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Risma Hanifah (2018)	Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan Dan Keterampilan Wirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Sentra Wajit Cililin Di Kecamatan Cililin Kabupaten Bandung Barat	Pengetahuan dan keterampilan kewirausahaan mencakup pengetahuan pasar, pengetahuan konsumen (<i>customer</i>), pengetahuan pesaing baru dan yang sudah ada, pengetahuan pemasok, dan kemampuan menganalisis dan mendiagnosis pelanggan, barang dan jasa yang dihasilkan, termasuk pengetahuan tentang metode distribusi, identifikasi subdivisi dan motivasinya.
2.	Marthaella Windyarsita, Tarisma Putri Anggraeni (2021)	Pengaruh Pengetahuan kewirausahaan dan Keterampilan Wirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha Pada UMKM Kuliner Kota Wonogiri	Keterampilan berwirausaha dapat menjadi motor penggerak bagi para pelaku ekonomi untuk menjaga kualitas produknya dan citra baik yang dimilikinya di mata konsumennya, serta segala keterampilan dan pengetahuan yang dimiliki oleh para pelaku ekonomi yang berkualitas.

No	Nama Peneliti dan Tahun Penelitian	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
3.	Imam Mahendra Saputro (2022)	Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan dan Keterampilan Wirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha (Survei Industri Sentra Kain Cigondewah)	Persaingan terjadi dimanapun terdapat banyak pengusaha dalam lingkungan bisnis, sehingga pengetahuan dan keterampilan untuk menjalankan bisnis sangat penting bagi pengusaha. Pengetahuan dan keterampilan kewirausahaan meliputi pengetahuan pasar, pengetahuan konsumen, pengetahuan pesaing, pengetahuan pemasok, pengetahuan distribusi barang dan jasa yang dihasilkan, dan hubungan baik dengan pelanggan dan pihak eksternal lainnya.
4.	Muhammad Rafli Hidayat (2022)	Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan Dan Karakteristik Kewirausahaan Terhadap Keberhasilan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) Di Kelurahan Sei Sikambang B	Pengetahuan dan karakteristik kewirausahaan sangat penting bagi wirausahawan yang ingin menjalankan bisnis. Sebab pengetahuan dan ciri-ciri seorang wirausaha membantu wirausahawan dalam bertindak dalam menjalankan usahanya dengan harapan agar usahanya dapat berjalan dengan baik, tumbuh dan berkembang, serta perusahaan yang dipimpinya mampu mencapai tujuannya kesuksesan.
5.	Rizqi Bagas Dinata (2022)	Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan Dan Keterampilan Wirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha Pada UMKM Di Desa Tanjung Anom	Dalam lingkungan bisnis yang semakin kompetitif, pengetahuan dan keahlian di bidang usaha masing-masing sangat penting bagi wirausahawan. Keahlian bisnis mencakup pengetahuan tentang pasar dan strategi pemasaran, pengetahuan tentang konsumen (pelanggan), pengetahuan tentang pesaing baru dan yang sudah ada, pengetahuan tentang pemasok, dan pengetahuan tentang cara mendistribusikan barang dan jasa yang dihasilkan (termasuk kemampuannya), Menganalisis dan mendiagnosis pelanggan, mengidentifikasi segmentasi dan motivasi.
6.	Siti Novi Widia Wati (2022)	Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan Dan Keterampilan Wirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha (Study Kasus Pada UMKM Street Food Di Terminal Rimbo Bujang)	Kemajuan teknologi dan ilmu pengetahuan juga turut menumbuhkan praktik kewirausahaan yang pada akhirnya mengarah pada penemuan berbagai produk dan layanan baru bagi konsumen. Tentu saja, hal ini akan menciptakan lapangan kerja baru, membuka pasar baru dan berpotensi menghasilkan pertumbuhan bisnis jangka panjang di berbagai sektor.
7.	Afhi Fadhlika Moelrine, Rinaldi Syarif (2023)	Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan, Karakteristik Kewirausahaan dan Kompetensi Kewirausahaan Terhadap Keberhasilan UMKM Desa Bojong Kulur	Selain memiliki pengetahuan kewirausahaan, wirausahawan juga harus memiliki kualitas dan karakter yang khas bagi semua wirausahawan ketika berwirausaha secara umum, serta kualitas yang mereka cari ketika berkomunikasi dan menjalankan bisnisnya, membuat mereka terlihat seperti seseorang. Ciri-ciri wirausaha merupakan bagian penting dalam berwirausaha. Karakteristik wirausaha

No	Nama Peneliti dan Tahun Penelitian	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
			menentukan keberhasilan seorang wirausaha dalam menjalankan dan mengembangkan usahanya.

2.3 Hubungan Variabel Pengetahuan Kewirausahaan terhadap Keberhasilan

Usaha

Penelitian yang dilakukan oleh Angreni (2018) menunjukkan bahwa pengetahuan kewirausahaan, modal, dan lokasi mempengaruhi keberhasilan usaha. Dari pendapat tersebut dapat kita simpulkan bahwa untuk menjadi seorang wirausaha yang sukses dan sukses dalam berbisnis, seorang wirausaha harus mempunyai kemampuan yang menunjang dalam pengelolaan suatu usaha yang dihadapkan pada risiko dan tantangan. Salah satu keterampilan tersebut adalah pengetahuan kewirausahaan.

Seluruh pelaku usaha diharapkan memiliki pengetahuan usaha yang luas untuk mampu mengelola dan menyelesaikan permasalahan yang mungkin timbul dalam menjalankan usahanya. Dengan pengetahuan yang komprehensif tentang kewirausahaan, para wirausahawan dapat menerapkan seluruh ilmu kewirausahaan pada usahanya untuk mencapai kesuksesan usaha.

Seluruh pelaku usaha diharapkan memiliki pengetahuan usaha yang luas untuk mampu mengelola dan menyelesaikan permasalahan yang mungkin timbul dalam menjalankan usahanya. Dengan pengetahuan yang komprehensif tentang kewirausahaan, para wirausahawan dapat menerapkan seluruh ilmu kewirausahaan pada usahanya untuk mencapai kesuksesan usaha.

2.4 Hubungan Variabel Keterampilan Wirausaha terhadap Keberhasilan

Usaha

Diantara banyak faktor yang mempengaruhi keberhasilan suatu usaha adalah kemampuan mengidentifikasi dan menciptakan peluang, mengambil tindakan dan mengambil keputusan untuk menghadapi sesuatu, dan dari sumber dan pengalaman tentang kewirausahaan yang sudah belajar.

Menurut Fitri Chearifa (2017:20) berpendapat bahwa keberhasilan seorang wirausahawan bergantung pada kemampuannya merencanakan dan menganggarkan strategi pemasaran untuk menawarkan berbagai produk yang menarik.

Kami yakin hal tersebut dapat dicapai dengan mengenali perubahan lingkungan dan bertindak cepat berfokus pada kualitas produk untuk menjaga hubungan pelanggan dan mendapatkan pangsa pasar, serta mengevaluasi masalah penjualan sebagai cara untuk menarik dan mempertahankan karyawan berbakat.

2.5 Hubungan Variabel Pengetahuan Kewirausahaan dan Keterampilan

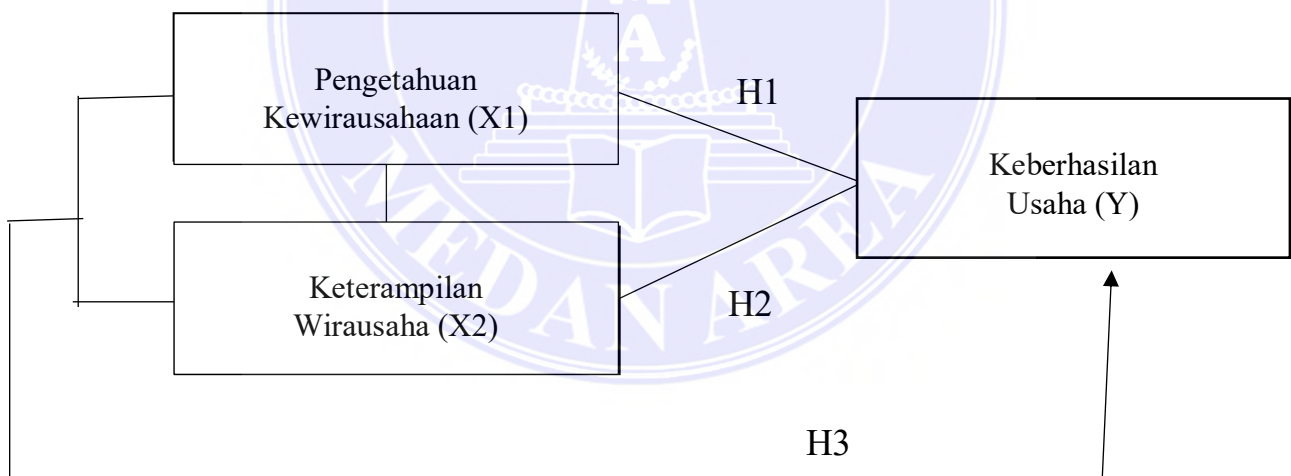
Wirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha

Penelitian yang dilakukan oleh Iskandar (2020) dengan judul penelitian “Pengaruh Keterampilan Wirausaha Dan Pengalaman Usaha Terhadap Keberhasilan Kewirausahaan” dimana hasil penelitian menunjukkan bahwa rata-rata responden memberikan tanggapan positif terhadap keberhasilan wirausaha, begitu juga pada variabel pengalaman usaha dengan rata-rata responden merespon positif terhadap keberhasilan kewirausahaan.

2.6 Kerangka Konseptual

Kerangka konseptual penelitian ini adalah membuat sketsa yang menunjukkan bagaimana pengetahuan kewirausahaan dan keterampilan wirausaha mempengaruhi keberhasilan usaha di Pasar Central Medan, seperti terlihat pada gambar di bawah ini:

Menurut Penulis, hubungan antara variabel pengetahuan kewirausahaan (X1) dan variabel keterampilan wirausaha (X2) dengan variabel keberhasilan usaha (Y) yaitu pedagang dapat meningkatkan usaha dengan ilmu kewirausahaan yang dimilikinya, memiliki kemampuan untuk berkomunikasi dan berinteraksi terhadap customer, dapat menghadapi risiko-risiko yang di alami pada saat melakukan usaha,



Gambar 2.1 Kerangka Konseptual

2.7 Hipotesis Penelitian

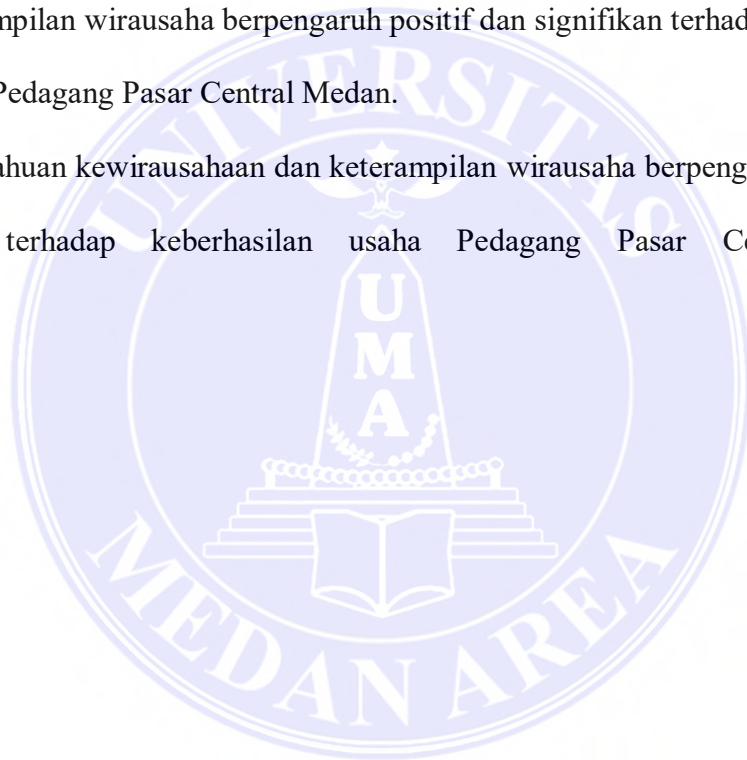
Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap suatu rumusan masalah yang dijelaskan dengan menggunakan kerangka teori/penelitian dan harus diuji kebenarannya. Karena bersifat sementara, maka perlu dibuktikan dengan data empiris

dari penelitian ilmiah Rumengan (2015). Hal ini diberikan hanya berdasarkan teori yang relevan dan belum berdasarkan fakta empiris dari pengumpulan data. Berdasarkan definisi hipotesis, maka hipotesis penelitian ini adalah:

H1: Pengetahuan kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha pada Pedagang Pasar Central Medan.

H2: Keterampilan wirausaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha pada Pedagang Pasar Central Medan.

H3: Pengetahuan kewirausahaan dan keterampilan wirausaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha Pedagang Pasar Central Medan.



BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Jenis, Lokasi, dan Waktu Penelitian

3.1.1 Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif. Menurut Sugiyono (2017), penelitian kuantitatif adalah: “Metode penelitian yang berlandaskan filsafat positivisme dan digunakan untuk mempelajari suatu populasi atau sampel tertentu. Data dikumpulkan dengan menggunakan instrumen penelitian. Analisis data bersifat kuantitatif atau statistik. Tujuannya untuk menguji suatu hipotesis. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survei dimana penulis menyebarkan kuesioner (Sugiyono,2019).

3.1.2 Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian yang menjadi wilayah alur penelitian adalah Pasar Central Medan, dan wilayah penelitian dicakup oleh salah satu pedagang di Pasar Central Medan. Penulis menggunakan Pasar Central Medan sebagai lokasi penelitian karena para pedagang di Pasar Central Medan melakukan usaha dan mengalami peningkatan bisnis.

3.1.3 Waktu Penelitian

Tabel 3.1 Rencana Waktu Penelitian

No	Keterangan	2023 – 2024										
		Nov	Des	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Agt	Sept
1	ACC Judul	■										
2	Penyusunan Proposal		■	■	■							
3	Seminar Proposal						■					
4	Pengumpulan Data					■	■					
5	Analisis Data						■	■	■			
6	Seminar Hasil										■	
7	Pengajuan Sidang Meja Hijau										■	
8	Sidang Meja Hijau											■

3.2 Populasi dan Sampel

3.2.1 Populasi

Menurut Sugiyono (2018:130) menyatakan bahwa penduduk sebagai suatu wilayah pada umumnya terdiri dari objek/subjek yang mempunyai ciri-ciri dan ciri-ciri tertentu yang telah ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan diambil kesimpulannya. Dalam survei kependudukan, populasi dibagi menjadi populasi umum dan populasi sasaran. Berdasarkan definisi di atas, maka populasi umum penelitian ini adalah 605 kelompok usaha pakaian Pasar Central Medan.

3.2.2 Sampel

Menurut Sugiyono (2019), sampel adalah sebagian dari populasi dan karakteristiknya. Survei yang mencakup seluruh anggota populasi disebut sampel

jenuh atau sensus. Hal ini sering terjadi bila populasinya relatif kecil (dan mudah dijangkau). Menurut Slovin, untuk menentukan besarnya sampel dengan rumus:

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

Keterangan:

n: Jumlah besarnya Sample

N: Jumlah Populasi

e: Tingkat kesalahan (dipilih sesuai pertimbangan peneliti, tingkat kesalahan yang dipilih 10% atau 0,1)

$$\begin{aligned} n &= \frac{N}{1+N(e)^2} \\ &= n = \frac{605}{1+605(0,1)^2} \\ &= n = \frac{605}{7,05} \\ &= n = 85,815 \end{aligned}$$

Oleh karena itu, jumlah penelitian ini dibulatkan menjadi 86 responden pedagang pakaian dari Pasar Central Medan. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah *non-probability purposive sampling*. Metode ini memastikan bahwa subkelompok populasi yang berbeda dengan karakteristik sampel yang berbeda terwakili sampai tingkat yang diinginkan peneliti dan kuesioner didistribusikan dari individu ke individu atau kelompok orang.

Penelitian ini menggunakan populasi berdasarkan teknik pengambilan sampel menggunakan *non-probability sampling* dengan metode *purposive sampling*. Metode pengambilan sampel ini mencakup pertimbangan-pertimbangan yang ditentukan oleh responden.

1. Responden merupakan Pedagang yang menjual pakaian.
2. Responden berumur >20 tahun ke atas yang menjalankan usaha di Pasar Central Medan. Usia dimana seseorang dianggap mempunyai pengetahuan yang cukup untuk memulai suatu usaha.
3. Pedagang yang usahanya sudah diatas 3 tahun.

3.3 Definisi Operasional Variabel

Definisi Operasional Variabel penelitian menurut Sugiyono (2015:38) adalah atribut suatu objek atau kegiatan dengan variasi tertentu, ditentukan oleh peneliti yang terlibat dalam penelitian dan dari situlah diambil kesimpulan jenis atau nilai. Pengertian variabel penelitian harus dirumuskan sedemikian rupa agar tidak terjadi kesalahan dalam pengumpulan data.

Tabel 3.2 Definisi Operasional Variabel

No	Variabel	Definisi Operasional	Indikator	Skala Ukur
1.	Pengetahuan Kewirausahaan (X1)	PPengetahuan Kewirausahaan artinya melalui proses pembelajaran kewirausahaan mahasiswa akan mampu memanfaatkan peluang usaha yang menguntungkan, memulai usaha baru, menghasilkan usaha baru, serta mengembangkan	<ul style="list-style-type: none"> • Kemanfaatan Ilmu Kewirausahaan. • Kemampuan Memecahkan Permasalahan Bisnis (Solusi). • Minat. 	Likert

No	Variabel	Definisi Operasional	Indikator	Skala Ukur
		produk dan jasa baru sebagai modal kewirausahaan.		
2.	Keterampilan Wirausaha (X ₂)	Keterampilan kewirausahaan adalah kemampuan kreatif dan inovatif yang membuat suatu perusahaan berbeda dari perusahaan lain. Kami menganalisis tidak hanya perbedaannya tetapi juga potensi pasarnya. Pada dasarnya perusahaan mengejar keuntungan. Peran keterampilan dalam menjalankan bisnis adalah kesempatan belajar.	<ul style="list-style-type: none"> • Keterampilan Konseptual Dalam Mengatu Strategi dan Memperhitungkan Risiko. • Keterampilan Kreatif dalam Menciptakan Nilai Tambah. • Keterampilan dalam Memimpin dan Mengelola. • Keterampilan Berkomunikasi dan Berinteraksi. • Keterampilan Teknik Usaha yang akan Dilakukan. 	Likert
3.	Keberhasilan Usaha (Y)	Keberhasilan bisnis mengacu pada situasi di mana perusahaan mencapai peningkatan dibandingkan kinerja sebelumnya. Kesuksesan finansial merupakan tujuan utama perusahaan yang seluruh aktivitasnya ditujukan untuk mencapai kesuksesan.	<ul style="list-style-type: none"> • Laba/Profitabilitas. • Produktivitas dan Efisiensi. • Daya Saing. • Kompetensi dan Etika Bisnis. • Membangun Citra yang baik. 	Likert

3.4 Jenis dan Sumber Data

3.4.1 Jenis Data

Jenis data dalam penelitian ini adalah data kuantitatif berupa data jawaban responden berupa angka atau besaran yang dapat diukur atau dihitung dan dianalisis dengan menggunakan alat statistik bernama SPSS.

3.4.2 Sumber Data

1. Data Primer

Data primer dikumpulkan langsung dari responden dengan menyediakan katalog Pertanyaan dan mewawancarai secara langsung kepada responden.

2. Data Sekunder

Data sekunder meliputi data terkait substansi dari jurnal berupa referensi yang relevan untuk mendukung penelitian

3.5 Metode Pengumpulan Data

Metode interaktif ini meliputi kegiatan wawancara dan observasi peran langsung, sedangkan metode non interaktif meliputi observasi peran tidak langsung dan analisis naskah dan arsip. Berdasarkan uraian tersebut, maka metode yang digunakan adalah metode interaktif dengan metode Pengamatan (*Observation*), dan Daftar Pertanyaan (*Questionnaire*).

1. Pengamatan (*Observation*)

Observasi merupakan suatu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengamati secara langsung lokasi yang diteliti untuk memperoleh informasi yang dibutuhkan peneliti.

2. Daftar Pertanyaan (*Questionnaire*)

Yaitu pengumpulan data dengan menggunakan daftar pertanyaan/kuesioner yang telah dipersiapkan sebelumnya dan diberikan kepada responden. Responden memilih salah

satu jawaban yang disediakan dalam survei. Bobot nilai survey yang ditentukan adalah:

Tabel 3.3 Bobot Nilai Angket

Pernyataan	Bobot
Sangat Tidak Setuju (STS)	1
Tidak Setuju (TS)	2
Kurang Setuju (KS)	3
Setuju (S)	4
Sangat Setuju (SS)	5

Selain itu, teknik pengumpulan data merupakan salah satu metode terbaik dalam proses evaluasi. Inti dari survei atau penelitian ini adalah pengumpulan data.

3.6 Metode Analisis Data

Teknik selanjutnya ialah melakukan analisis data yang sudah terkumpul. Teknik dalam penganalisisan ini bertujuan untuk melakukan pengkajian dan pengolahan data agar mampu menghasilkan sebuah kesimpulan, dengan standar yang dituju dalam tujuan. Proses analisis data secara keseluruhan melibatkan segala usaha dalam memaknai data yang berupa teks atau gambar. Oleh karena itu, peneliti perlu mempersiapkan data tersebut untuk dianalisis, kemudian dilakukan serangkaian analisis yang berbeda dengan memperdalam pemahaman pada data tersebut.

Kemudian menyajikan data dan membuat interpretasi makna yang lebih luas terhadap data tersebut (Creswell, 2017). Analisis data mempunyai beberapa tahapan:

3.6.1 Uji Instrumen

Menurut Dewi & Sudaryanto (2020), Uji instrumen adalah alat ukur atau instrumen penelitian yang diperbolehkan menurut standar, yaitu alat ukur yang telah teruji keabsahan dan reliabilitas datanya. Ada beberapa faktor yang mempengaruhi validitas dan reliabilitas data, yang bergantung pada instrumen pengumpulan data dan seberapa baik variabel penelitian diukur. Suatu instrumen penelitian hanya akan baik jika validitas dan reliabilitasnya (Dewi & Sudaryanto, 2020).

3.6.1.1 Uji Validitas

Uji validitas digunakan sebagai alat untuk mengukur valid atau tidaknya kuesioner yang digunakan untuk mengumpulkan data. Suatu survei dianggap valid apabila pertanyaan yang diajukan dapat menunjukkan apa yang ingin diukur oleh survei tersebut. Pengecekan validitas dilakukan dengan menggunakan program SPSS dengan kriteria sebagai berikut:

1. Jika $R \text{ hitung} \geq 0,361$ maka elemen perlengkapan dinyatakan valid.
2. Jika $R \text{ hitung} < 0,361$ maka elemen instrumen dinyatakan tidak valid.

Berdasarkan hasil uji validitas yang dilakukan terhadap 30 responden dengan menggunakan SPSS versi 27 diperoleh hasil sebagai berikut:

Tabel 3.4 Hasil Uji Validitas 30 Responden

Variabel	Indikator	Butir Pernyataan	Rhitung	Rtabel	Keterangan
Pengetahuan Kewirausahaan (X1)	Kemanfaatan Ilmu Kewirausahaan	X1.1	.752	0.361	Valid

Variabel	Indikator	Butir Pernyataan	Rhitung	Rtabel	Keterangan
	Kemampuan Memecahkan Permasalahan Bisnis (Solusi)	X1.3	.803	0.361	Valid
		X1.4	.849		Valid
	Minat	X1.5	.842		Valid
		X1.6	.515		Valid
Keterampilan Wirausaha (X2)	Keterampilan Konseptual Dalam Mengatur Strategi dan Memperhitungkan Risiko	X2.1	.417		Valid
		X2.2	.640		Valid
	Keterampilan Kreatif dalam Menciptakan Nilai Tambah	X2.3	.477		Valid
		X2.4	.521		Valid
	Keterampilan dalam Memimpin dan Mengelola	X2.5	.487		Valid
		X2.6	.586		Valid
	Keterampilan Berkomunikasi dan Berinteraksi	X2.7	.680	Valid	
		X2.8	.648	Valid	
	Keterampilan Teknik Usaha yang akan Dilakukan	X2.9	.674	Valid	
		X2.10	.586	Valid	
Keberhasilan Usaha (Y)	Laba/Profitabilitas	Y1.1	.879	Valid	
		Y1.2	.770	Valid	
	Produktivitas dan Efisiensi	Y1.3	.448	Valid	
		Y1.4	.737	Valid	
	Daya Saing	Y1.5	.821	Valid	
		Y1.6	.716	Valid	
	Kompetensi dan Etika Bisnis	Y1.7	.945	Valid	
		Y1.8	.822	Valid	
	Membangun Citra yang Baik	Y1.9	.861	Valid	
		Y1.10	.901	Valid	

Sumber: Hasil Penelitian, 2024 (Data diolah)

Setelah dilakukan uji validitas, ditemukan pernyataan yang tidak valid. Peneliti kemudian melakukan uji validitas dengan menghilangkan pernyataan-pernyataan yang tidak valid.

Setelah dilakukan pengujian, apabila seluruh hasil uji validitas lebih besar dari r hitung $>$ r tabel maka pernyataan tersebut dinyatakan valid.

3.6.1.2 Uji Reliabilitas

Menurut Sugiyono (2017), uji reliabilitas mencerminkan sejauh mana pengukuran pada objek yang sama dapat memberikan data yang konsisten. Suatu kuesioner dianggap reliabel jika jawaban atas pertanyaannya menunjukkan konsistensi atau kestabilan dari waktu ke waktu. Salah satu instrument yang digunakan. Reliabilitas suatu tes dinyatakan valid dalam uji validitas ditentukan dengan menggunakan metode sebagai berikut:

- a. Jika nilai *Cronbach's Alpha* $>$ 0,60 maka data dinyatakan reliabel.
- b. Jika nilai *Cronbach's Alpha* $<$ 0,60 maka data dinyatakan tidak reliabel.

Berdasarkan hasil uji reliabilitas yang dilakukan terhadap 30 responden dengan menggunakan SPSS versi 27 diperoleh hasil sebagai berikut:

Tabel 3.5 Hasil Uji Reliabilitas 30 Responden**Uji Reliabilitas**

Nama	Croanbach's Alpha	Item	Reliabel
Pengetahuan Kewirausahaan	0.841	6	Reliabel
Keterampilan Wirausaha	0.762	10	Reliabel
Keberhasilan Usaha	0.936	10	Reliabel

Sumber: Hasil Penelitian, 2024 (Data diolah)

3.6.2 Uji Asumsi Klasik**a. Uji Normalitas**

Uji normalitas dilakukan untuk mengetahui apakah data berdistribusi normal. Uji normalitas dilakukan dengan menggunakan plot probabilitas normal, grafik histogram dan kolmogorov-smirnov. Artinya, jika datanya berdistribusi normal maka titik-titik di sekitar garis tersebut harusnya dekat dengan garis lurus. Penyimpangan yang signifikan dari garis lurus menunjukkan adanya penyimpangan yang signifikan dari garis normal.

b. Uji Heteroskedastisitas

Uji Heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah suatu kelompok mempunyai varian yang sama antar anggotanya. Artinya, jika varians suatu variabel independen konstan (sama) untuk semua nilai variabel independen, maka dikatakan homoskedastik.

c. Uji Multikolinieritas

Uji Multikolinieritas adalah adanya hubungan linier yang sempurna atau unik antara beberapa atau seluruh variabel penjelas dalam suatu model regresi. Untuk mendeteksi ada tidaknya multikolinieritas, dapat membandingkan toleransi variabel dan Variance Inflation Factor (VIF) sebagai berikut:

- Tolerance $< 0,1$ atau VIF > 10 maka terjadi multikolinieritas.
- Tolerance $> 0,1$ atau VIF < 10 maka tidak terjadi multikolinieritas.

3.6.3 Uji Statistik

a. Analisis Statistik Deskriptif

Statistik deskriptif adalah statistik yang digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan atau mengilustrasikan data yang dikumpulkan tanpa bermaksud membuat kesimpulan atau generalisasi yang luas (Sugiyono, 2019: 206). Tujuan analisis deskriptif adalah untuk memberikan gambaran mengenai karakteristik responden yang terungkap dari kuesioner yang diberikan kepada mereka, dan menjelaskannya secara tertulis.

b. Analisis Regresi Linear Berganda

Pengujian ini menggunakan analisis regresi berganda. Ini adalah penggunaan analitik untuk menampilkan data dalam bentuk numerik. Jenis variabel yang digunakan adalah variabel terikat dan variabel bebas. Oleh karena itu analisis yang digunakan peneliti adalah analisis regresi linier berganda yang bertujuan untuk

mengetahui koefisien regresi dua variabel atau lebih dengan menggunakan program software SPSS yaitu:

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

Keterangan:

Y = Keberhasilan Usaha

a = Konstanta

X_1 = Pengetahuan Kewirausahaan

X_2 = Keterampilan Wirausaha

β_1, β_2 = Koefisien Regresi Berganda

e = Standart error (tingkat kesalahan 10%)

3.6.4 Uji Hipotesis

Uji hipotesis bertujuan adalah untuk mengetahui atau menguji apakah suatu uji hipotesis dalam suatu penelitian signifikan atau ditolak oleh peneliti.

a. Uji Parsial (Uji t)

Pengujian ini dilakukan untuk menguji pengaruh signifikan secara parsial (terpisah) variabel independen terhadap variabel dependen. Format pengujiannya adalah:

1. Berdasarkan nilai signifikan

- Jika nilai signifikan lebih kecil dari nilai probabilitas 0,05 maka variabel independen mempunyai pengaruh terhadap variabel dependen.
- Jika nilai signifikansi lebih besar dari probabilitas 0,05 maka tidak ada hubungan antara variabel independen dan dependen.

2. Berdasarkan perbandingan nilai t hitung dan t tabel:

- Apabila nilai t hitung $>$ t tabel maka terdapat pengaruh antara variabel independen dan dependen atau hipotesis diterima.
- Jika nilai t hitung $<$ t tabel maka tidak terdapat pengaruh antara variabel independen dan dependen atau hipotesis ditolak.

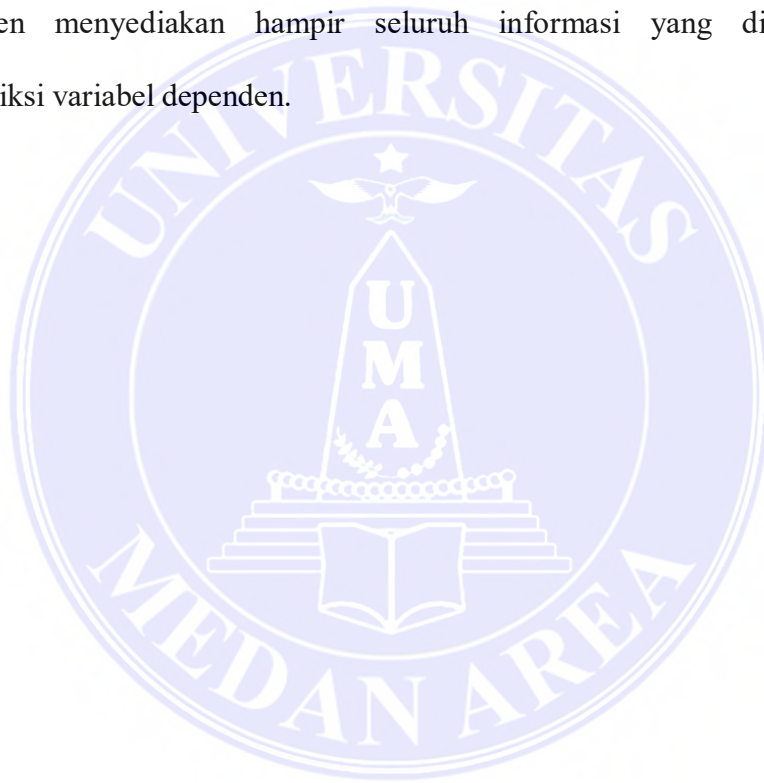
b. Uji Simultan (Uji f)

Pengujian ini dilakukan untuk menguji apakah variabel independen secara simultan dapat mempengaruhi variabel dependen dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

1. Jika nilai signifikansi $f < 0,05$ maka seluruh variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen.
2. Jika nilai signifikansi $f > 0,05$ maka variabel independen tidak berpengaruh terhadap variabel dependen.

c. Koefisien Determinasi (R^2)

Uji koefisien determinasi mengukur varians atau sejauh mana suatu variabel independen dapat menjelaskan variabel dependen. Koefisien determinasi mempunyai nilai antara 0 sampai 1, dan nilai koefisien yang mendekati 1 berarti variabel independen menyediakan hampir seluruh informasi yang diperlukan untuk memprediksi variabel dependen.



BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengujian yang dilakukan pada penelitian ini dengan judul “Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan Dan Keterampilan Wirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Pasar Central Medan”, diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Pengetahuan Kewirausahaan secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha pada Pedagang Pasar Central Medan.
2. Keterampilan Wirausaha berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap keberhasilan usaha pada Pedagang Pasar Central Medan.
3. Pengetahuan Kewirausahaan dan Keterampilan Wirausaha secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha pada Pedagang Pasar Central Medan.
4. Berdasarkan data uji Koefisien Determinasi (R^2), disimpulkan bahwa nilai Adjusted R-squared sebesar $0,659 \times 100\% = 65,9\%$. Artinya variabelnya adalah Pengetahuan Kewirausahaan (X1) dan Keterampilan Wirausaha (X2) berpengaruh keberhasilan usaha sebesar 65,9%, sedangkan sisanya sebesar 34,1% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

5.2 Saran

Saran yang saya kemukakan adalah berikut:

1. Bagi kepada para pelaku UMKM untuk lebih meningkatkan pengetahuan kewirausahaan yang ada dan memperkuat karakter kewirausahaan guna mencapai keberhasilan usaha, memperluas pengetahuan pelaku UMKM sebagai seorang wirausaha melibatkan pemahaman, bagaimana membuat perencanaan sebelum dan sesudah menjalankan bisnis. Selain itu, kepribadian kewirausahaan pelaku UMKM akan diperkuat, kepercayaan diri dan optimisme terhadap usaha yang pelaku UMKM jalankan akan meningkat, dan pelaku UMKM akan mengembangkan kualitas kepemimpinan sehingga memudahkannya untuk sukses dalam bisnis pelaku UMKM.
2. Bagi instansi pemerintah diharapkan dapat terus mendukung para pelaku UMKM untuk meningkatkan pengetahuan dan kepribadian kewirausahaan melalui program pelatihan seperti bagaimana membuat bisnis menjadi lebih baik, terus membantu para pengusaha UMKM mencapai kesuksesan berwirausaha dengan memberikan pelatihan untuk membantu mereka memahami caranya. Tingkatkan kepercayaan diri mereka. “Kepercayaan pada Pengusaha”, khususnya bagi UMKM Pasar Central Medan.
3. Bagi akademis diharapkan memberikan kontribusi dalam pengembangan kewirausahaan dengan mempertimbangkan pengetahuan kewirausahaan, keterampilan wirausaha, dan keberhasilan usaha.

DAFTAR PUSTAKA

- Angkasawati, & Devi Milasari. (2021). Pengembangan Pasar Tradisional Dalam Meningkatkan Minat Pengunjung Di Pasar Tradisional Boyolangu Kec. Boyolangu Tulungagung. *Publiciana*, 14(1), 169–187. <https://doi.org/10.36563/publiciana.v14i1.296>.
- Dinata, R. B. (2022). Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan Dan Keterampilan Wirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Umkm Di Desa Tanjung Anom. *Skripsi*, 1–70.
- Hariyanto, M., & Ie, M. (2023). Pengaruh Kreativitas, Pengetahuan Kewirausahaan, dan Media Sosial terhadap Keberhasilan Usaha UMKM. *Jurnal Manajerial Dan Kewirausahaan*, 5(2), 511–518. <https://doi.org/10.24912/jmk.v5i2.23422>
- Hidayat, M. R. (2022). Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan Dan Karakteristik Kewirausahaan Terhadap Keberhasilan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) Di Kelurahan Sei Sikambang B. *Skripsi*, 1–99. <http://repository.uma.ac.id/handle/123456789/17395>
- Hidayati, D. A., Habibah, S., & Ratnasari, Y. (2022). Strategi Bertahan Hidup Pedagang Pasar Tradisional Di Masa Pandemi Covid-19 Studi pada Pedagang Kecil di Pasar Koga, Kecamatan Kedaton Kota Bandar Lampung. *SOSIOLOGI: Jurnal Ilmiah Kajian Ilmu Sosial Dan Budaya*, 24(1), 39–56. <https://doi.org/10.23960/sosiologi.v24i1.234>
- Imam Mahendra Saputro. (2014). Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan dan Keterampilan Wirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha (Survei Industri Sentra Kain Cigondewah). *Skripsi*, 1–23.
- Iskandar, K. A., & Safrianto, A. S. (2020). Pengaruh Keterampilan Wirausaha Dan Pengalaman Usaha Terhadap Keberhasilan Kewirausahaan. *Jurnal Ekonomi Dan Industri*, 21(1), 14–20. <https://doi.org/10.35137/jei.v21i1.403>
- Kirana, J., Rajagukguk, K. P., Lailan, E., & Lubis, S. (2020). Analisis Dampak Covid-19 Pada Masyarakat Sumatera Utara. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Prodi PGSD*, 1(1), 64–69.
- Komara, B. D., Setiawan, H. C. B., & Kurniawan, A. (2020). Jalan Terjal UMKM dan Pedagang Kecil Bertahan di Tengah Pandemi Covid-19 dan Ancaman Krisis Ekonomi Global. *Jurnal Manajemen Bisnis*, 17(3), 342. <https://doi.org/10.38043/jmb.v17i3.2506>
- Moelrine, A. F., & Syarif, R. (2022). Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan, Karakteristik Kewirausahaan dan Kompetensi Kewirausahaan Terhadap

- Keberhasilan UMKM Desa Bojong Kulur. *Ikraith-Ekonomika*, 6(1), 127–137. <https://doi.org/10.37817/ikraith-ekonomika.v6i1.2475>
- Nova Yanti Maleha, Imelda Saluza, B. S. (2021). Dampak Covid-19 Terhadap Pendapatan Pedagang Kecil. *Ilmiah Ekonomi Islam*, 7(03), 139–147.
- Nurhalimah, M., Istiatin, Marwati, F. S., & Deliana, D. (2023). Pengetahuan Kewirausahaan, Karakteristik, Dan Keterampilan Terhadap Keberhasilan Umkm Sentra Industri Gitar Di Desa Kembangan, Baki, Sukoharjo. *Jurnal Manajemen Bisnis Syariah*, 16(1), 9–18. <https://journal.uniba.ac.id/index.php/MBS/article/view/629>.
- Risma Hanifah. (2017). Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan Dan Keterampilan Wirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha Sentral Wajit Cililin Di Kecamatan Cililin Kabupaten Bandung Barat. *Universitas Nusantara PGRI Kediri*, 01, 1–7.
- SITI NOVI WIDIA WATI. (2022). Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan Dan Keterampilan Wirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha (Study Kasus Pada UMKM Street Food Di Terminal Rimbo Bujang). *Skipisi*. 2022.
- Suryani, W., Pinem, B. K., & Mulia, A. (2023). Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan dan Keterampilan Wirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha Coffee Shop. *Jurnal Penelitian Ilmu-Ilmu Sosial*, 1, 104–112. <https://doi.org/10.5281/zenodo.10478807>.
- Tetartor, R. P., Anjani, I., Simanjuntak, M. R., & . D. (2021). Faktor-Faktor Yang Berhubungan Dengan Kepatuhan Pedagang Dalam Pelaksanaan Protokol Kesehatan Covid-19 Di Pasar Petisah Kota Medan Sumatera Utara. *Jurnal Kesmas Dan Gizi (Jkg)*, 3(2), 114–122. <https://doi.org/10.35451/jkg.v3i2.489>.
- Widiyaastuti, K., Khairinal, & Syuhad, S. (2022). Pengaruh Keterampilan Berwirausaha, Pengetahuan Kewirausahaan Dan Sikap Mandiri Terhadap Motivasi Berwirausaha Siswa Smkn 2 Jambi. *Jurnal Manajemen Pendidikan Dan Ilmu Sosial*, 3(2), 696–707. <https://doi.org/10.38035/jmpis.v3i2.1132>.
- Windyarsita, M., & Anggraeni, T. P. (2022). Pengaruh Pengetahuan kewirausahaan dan Keterampilan Wirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha Pada UMKM Kuliner Kota Wonogiri. *Seminar Nasional & Call for Paper Hubisintek*, 2(1), 1057–1060. <https://ojs.u-db.ac.id/index.php/HUBISINTEK/article/view/1487>.
- Yurini, A., & Hardiansyah, R. (2024). Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan Dan Keterampilan Usaha Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Umkm Akau Potong Lembu Tanjungpinang. *Manajerial Dan Bisnis Tanjungpinang*, 6(2), 145–154. <https://doi.org/10.52624/manajerial.v6i2.2418>



UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 26/11/24

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

Lampiran 1: Kuesioner Penelitian

KUESIONER PENELITIAN

PENGARUH PENGETAHUAN KEWIRAUSAHAAN DAN KETERAMPILAN WIRAUSAHA TERHADAP KEBERHASILAN USAHA PADA PASAR CENTRAL MEDAN

Dengan Hormat,

Saya sebagai mahasiswi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Medan Area, saya ingin menginformasikan kepada Saudara / Saudari saya bahwa saya telah meneliti dan menerapkan pengetahuan kewirausahaan dan karakteristik wirausaha saya pada usaha kecil dan menengah di Pasar Central Medan menganalisis pengaruhnya terhadap tingkat keberhasilan usaha. Oleh karena itu, saya berharap para responden memberikan jawaban yang menggambarkan keadaan Saudara / Saudari Anda secara akurat untuk membantu penelitian yang saya lakukan.

Saya mengucapkan terima kasih atas bantuan dan kerjasama Saudara / Saudari saya yang telah bersedia berpartisipasi dalam penelitian ini, dan semoga penelitian yang saya lakukan ini dapat bermanfaat bagi kita semua.

I. DATA RESPONDEN

Berilah tanda centang (✓) pada pilihan jawaban yang Anda pilih:

Nama Pemilik Usaha :

Nama Usaha :

Jenis Pekerjaan :

Berapa lama usaha didirikan:

Umur : 20 – 35 Tahun

35 – 40 Tahun

45 – 50 Tahun

> 50 Tahun

Jenis Kelamin : Pria Wanita

Pendidikan Terakhir : SMA

D3

S1

S2

II. PETUNJUK PENGISIAN

Dalam hal ini Saudara / Saudari sebagai responden dapat memilih salah satu dari beberapa alternatif jawaban yang tersedia di kusioner ini dengan cara memberikan tanda centang (✓). Dalam skala ini tidak terdapat penilaian antara benar atau salah karena jawaban paling baik yang telah dipilih merupakan jawaban yang sesuai dengan keadaan diri Saudara / Saudari.

Keterangan:

SS = Sangat Setuju (diberi nilai 5)

S = Setuju (diberi nilai 4)

KS = Kurang Setuju (diberi nilai 3)

TS = Tidak Setuju (diberi nilai 2)

STS = Sangat Tidak Setuju (diberi nilai 1)

III. DAFTAR PERNYATAAN**1. VARIABEL PENGETAHUAN KEWIRAUSAHAAN (X1)**

No	Pernyataan	Keterangan				
		SS	S	KS	TS	STS
I.	<i>Kemanfaatan Ilmu Kewirausahaan</i>					
1.	Dengan pengetahuan kewirausahaan membuat saya memanfaatkan ilmu kewirausahaan dalam menghasilkan atau mengembangkan suatu usaha sendiri.					
2.	Saya percaya akan mendapatkan kelebihan untuk usaha saya dari ilmu kewirausahaan yang saya punya.					
II.	<i>Kemampuan Memecahkan Permasalahan Bisnis (Solusi)</i>					
3.	Saya mampu mencari solusi untuk menghindari masalah bisnis yang saya alami.					
4.	Pada saat adanya risiko yang terjadi, saya akan langsung menggunakan solusi yang sudah saya rencanakan.					
III.	<i>Minat</i>					
5.	Banyak konsumen yang berminat untuk membeli produk dari usaha saya.					
6.	Produk dari usaha saya sangat menarik perhatian terhadap konsumen.					

2. VARIABEL KETERAMPILAN WIRAUSAHA (X2)

No	Pernyataan	Keterangan				
		SS	S	KS	TS	STS
I.	<i>Keterampilan Konseptual Dalam Mengatur Strategi dan Memperhitungkan Risiko</i>					
1.	Saya yakin bahwa jika saya membuat tim, maka akan mudah mengatur strategi untuk meningkatkan usaha saya.					
2.	Dengan memperhitungkan risiko yang ada, saya dapat meningkatkan usaha saya dengan lebih baik.					
II.	<i>Keterampilan Kreatif dalam Menciptakan Nilai Tambah</i>					
3.	Saya mampu membuat sebuah inovasi untuk mengembangkan usaha saya.					
4.	Dengan melakukan pelayanan yang berkualitas dapat menciptakan nilai tambah bagi usaha saya.					
III.	<i>Keterampilan dalam Memimpin dan Mengelola</i>					
5.	Saya mampu memimpin usaha saya dengan baik.					
6.	Saya yakin bisa mengelola usaha saya dengan sebaik-baiknya.					
IV.	<i>Keterampilan Berkomunikasi dan Berinteraksi</i>					
7.	Saya merasa komunikasi yang baik dengan orang lain penting bagi usaha yang saya jalankan.					
8.	Saya mampu berinteraksi dengan orang lain secara baik.					
V.	<i>Keterampilan Teknik Usaha yang akan Dilakukan</i>					
9.	Saya akan melakukan promosi yang akan disebar di social media.					
10.	Saya percaya bahwa mengembangkan ide dan mengerjakan sesuatu yang baru akan membuat mengembangkan usaha saya.					

3. VARIABEL KEBERHASILAN USAHA (Y)

No	Pernyataan	Keterangan				
		SS	S	KS	TS	STS
I.	<i>Laba / Profitabilitas</i>					
1.	Saya percaya bahwa laba/profitabilitas untuk mengetahui keuntungan finansial.					
2.	Laba akan membuat pendapatan dari usaha saya bertambah.					
II.	<i>Produktivitas dan Efisiensi</i>					
3.	Saya setuju bahwa produktivitas adalah ukuran keberhasilan.					
4.	Usaha saya sudah melakukan pekerjaan dengan tepat dan berdaya guna.					
III.	<i>Daya Saing</i>					
5.	Saya memiliki keberanian untuk melakukan daya saing terhadap kompetitor (pesaing).					
6.	Saya percaya bahwa tingkat pendapatan saya lebih unggul dibandingkan kompetitor-kompetitor lainnya.					
IV.	<i>Kompetensi dan Etika Bisnis</i>					
7.	Saya mampu melakukan kompetensi dengan para kompetitor-kompetitor di sekitar usaha saya.					
8.	Saya percaya bahwa etika bisnis merupakan hal yang paling penting dalam menjalankan usaha saya.					
V.	<i>Membangun Citra yang Baik</i>					
9.	Usaha saya pernah membuat sebuah komunitas untuk menjalankan usaha.					
10.	Produk dari usaha saya dapat dimanfaatkan kepada para konsumen.					

Lampiran 2: Jawaban Responden

Jawaban Responden dari 86 pedagang:

	Pengetahuan Kewirausahaan (X1)						Total X1
	X.1.1	X.1.2	X.1.3	X.1.4	X1.5	X1.6	
1	4	4	4	4	4	4	24
2	5	5	4	4	4	4	26
3	4	4	4	4	4	4	24
4	5	5	5	5	4	4	28
5	4	4	4	4	4	4	24
6	5	5	4	4	4	4	26
7	5	4	4	4	4	4	25
8	4	4	5	5	4	4	26
9	5	5	4	4	4	4	26
10	4	4	4	4	4	4	24
11	4	4	4	4	4	4	24
12	5	4	4	4	4	4	25
13	4	4	4	4	4	4	24
14	5	5	5	4	4	4	27
15	4	4	4	4	4	4	24
16	5	5	4	4	5	5	28
17	5	5	4	4	5	5	28
18	4	4	4	4	5	5	26
19	4	4	4	4	5	5	26
20	4	4	4	4	4	5	25
21	5	5	4	5	4	5	28
22	5	4	4	4	4	4	25
23	4	4	4	4	4	4	24
24	5	5	4	5	5	5	29
25	5	5	4	5	4	4	27
26	4	4	4	4	4	4	24
27	5	5	4	4	4	4	26
28	4	4	4	4	4	4	24
29	4	4	4	4	4	4	24
30	5	5	4	4	4	4	26
31	4	4	4	4	4	4	24
32	5	5	4	4	4	4	26
33	4	4	4	4	4	4	24

34	5	4	4	4	4	4	25
35	5	5	4	4	4	4	26
36	5	4	4	4	4	4	25
37	4	4	4	4	4	4	24
38	4	4	4	4	4	4	24
39	5	5	4	4	4	4	26
40	4	4	4	4	4	4	24
41	5	4	4	4	4	4	25
42	5	5	5	4	4	4	27
43	5	4	4	4	4	4	25
44	4	4	4	4	4	4	24
45	4	4	4	4	4	4	24
46	5	5	4	4	4	4	26
47	4	4	4	4	4	4	24
48	5	4	4	4	4	4	25
49	5	5	5	4	5	4	28
50	4	4	4	4	4	4	24
51	4	4	4	4	4	4	24
52	5	5	5	4	4	4	27
53	4	4	4	4	4	4	24
54	4	4	4	4	4	4	24
55	5	4	4	4	4	4	25
56	5	5	4	4	4	4	26
57	4	4	4	4	4	4	24
58	5	5	5	4	4	4	27
59	5	4	4	4	4	4	25
60	5	5	5	4	4	4	27
61	4	4	4	4	4	4	24
62	5	5	5	5	4	4	28
63	5	5	4	4	4	4	26
64	5	5	4	4	5	4	27
65	4	4	4	4	4	4	24
66	5	4	4	4	4	4	25
67	5	5	5	5	4	4	28
68	4	4	4	4	5	5	26
69	4	4	4	4	4	4	24
70	4	4	4	4	4	4	24
71	4	4	4	4	4	4	24

72	5	5	5	5	4	4	28
73	5	5	4	4	4	4	26
74	4	4	4	4	4	4	24
75	4	4	4	4	4	4	24
76	4	4	4	4	4	4	24
77	4	4	4	4	4	4	24
78	4	4	4	4	4	4	24
79	4	4	4	4	4	4	24
80	4	4	4	4	4	4	24
81	5	5	4	4	4	4	26
82	4	4	4	4	4	4	24
83	4	4	4	4	4	4	24
84	5	5	5	5	4	4	28
85	5	4	4	4	4	4	25
86	5	5	5	4	4	4	27

Jawaban Responden dari 86 pedagang:

	Keterampilan Wirausaha (X2)										Total X2
	X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	X2.6	X2.7	X2.8	X2.9	X2.10	
1	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	42
2	4	4	4	4	5	5	4	4	5	4	43
3	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	46
4	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	43
5	5	4	4	4	5	5	4	4	5	4	44
6	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	45
7	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
8	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	41
9	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
10	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	42
11	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
12	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
13	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	39
14	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
15	4	4	4	5	4	4	5	4	3	4	41
16	4	5	4	5	5	4	5	5	5	4	46
17	4	3	4	4	5	4	4	4	3	4	39

18	4	4	4	4	5	5	5	5	3	4	43
19	4	4	4	4	4	4	4	5	4	5	42
20	5	4	4	5	4	4	4	4	5	5	44
21	4	4	4	5	4	4	5	5	5	5	45
22	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
23	5	4	5	4	4	4	4	4	5	4	43
24	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
25	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	41
26	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
27	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
28	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
29	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	42
30	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	42
31	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
32	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	42
33	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
34	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
35	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	42
36	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
37	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
38	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	42
39	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
40	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
41	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
42	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	42
43	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	41
44	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	42
45	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	42
46	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
47	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
48	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
49	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
50	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
51	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
52	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	41
53	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
54	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
55	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40

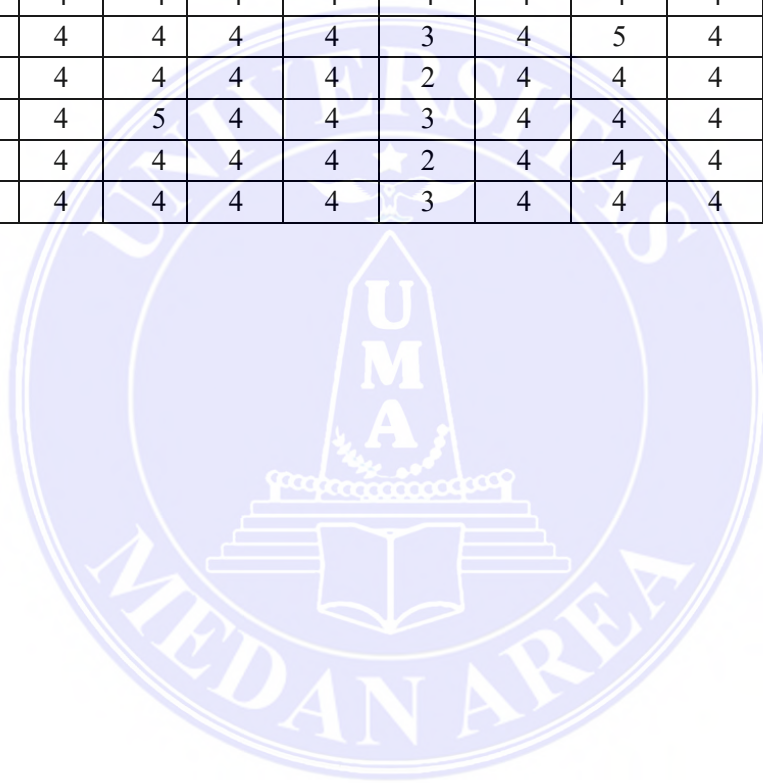
56	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	43
57	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	42
58	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
59	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	41
60	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	42
61	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
62	5	5	4	5	4	4	4	4	4	4	43
63	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	43
64	4	4	4	5	5	5	5	5	4	4	45
65	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	44
66	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
67	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	48
68	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
69	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	41
70	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	43
71	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	42
72	5	4	4	5	5	5	5	5	4	4	46
73	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	41
74	5	4	4	5	5	5	4	4	4	4	44
75	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
76	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	48
77	4	4	4	4	5	5	4	5	4	4	43
78	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
79	4	4	4	4	5	4	4	5	4	4	42
80	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	42
81	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	42
82	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	41
83	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	41
84	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	44
85	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	41
86	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	43

Jawaban Responden dari 86 pedagang:

	Keberhasilan Usaha (Y)										Total
	X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	X2.6	X2.7	X2.8	X2.9	X2.10	
1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
2	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	39
3	5	5	5	4	4	2	4	4	4	4	41
4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	39
5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
6	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	39
7	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	39
8	4	4	4	4	4	2	4	4	4	4	38
9	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
10	4	4	4	4	4	2	4	4	4	4	38
11	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	39
12	4	4	4	4	4	2	4	4	4	4	38
13	4	4	4	4	4	2	4	4	3	4	37
14	4	4	4	4	4	3	4	4	3	4	38
15	4	4	4	4	4	3	4	4	3	4	38
16	4	5	4	5	4	4	4	5	5	5	45
17	4	4	3	3	3	5	4	4	2	3	35
18	5	5	4	5	4	4	4	4	2	5	42
19	4	4	4	4	5	5	4	5	5	5	45
20	5	5	5	4	5	5	5	4	4	5	47
21	4	5	5	4	4	4	4	5	4	4	43
22	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
23	4	4	4	4	4	4	3	5	4	5	41
24	5	5	5	4	4	4	4	4	4	5	44
25	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	48
26	4	4	4	4	4	3	4	4	3	4	38
27	4	4	4	4	4	2	4	4	4	4	38
28	4	4	4	4	4	3	4	5	4	4	40
29	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	39
30	4	4	4	4	4	3	4	4	3	4	38
31	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	39
32	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	39
33	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	39
34	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40

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

73	4	4	4	4	4	2	4	4	4	4	38
74	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	43
75	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	39
76	4	5	5	4	4	3	4	4	4	4	41
77	4	5	5	4	4	2	4	4	4	4	40
78	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	39
79	4	5	4	4	4	2	4	4	4	4	39
80	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	39
81	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
82	4	4	4	4	4	3	4	5	4	4	40
83	4	4	4	4	4	2	4	4	4	4	38
84	4	4	5	4	4	3	4	4	4	4	40
85	4	4	4	4	4	2	4	4	4	4	38
86	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	39



Lampiran 3: Tabel Hasil Uji Data

1. Uji Validitas

a. Uji Validitas X1

		Correlations						
		X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	X1.6	Total
X1.1	Pearson	1	.663**	.404*	.419*	.484**	.527**	.752**
	Correlation							
	Sig. (2-tailed)		.000	.027	.021	.007	.003	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30
X1.2	Pearson	.663**	1	.478**	.425*	.657**	.123	.717**
	Correlation							
	Sig. (2-tailed)	.000		.008	.019	.000	.516	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30
X1.3	Pearson	.404*	.478**	1	.716**	.797**	.085	.803**
	Correlation							
	Sig. (2-tailed)	.027	.008		.000	.000	.655	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30
X1.4	Pearson	.419*	.425*	.716**	1	.669**	.472**	.849**
	Correlation							
	Sig. (2-tailed)	.021	.019	.000		.000	.008	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30
X1.5	Pearson	.484**	.657**	.797**	.669**	1	.148	.842**
	Correlation							
	Sig. (2-tailed)	.007	.000	.000	.000		.436	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30
X1.6	Pearson	.527**	.123	.085	.472**	.148	1	.515**
	Correlation							
	Sig. (2-tailed)	.003	.516	.655	.008	.436		.004
	N	30	30	30	30	30	30	30
Total	Pearson	.752**	.717**	.803**	.849**	.842**	.515**	1
	Correlation							
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.004	
	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).

b. Uji Validitas X2

Correlations

		X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	X2.6	X2.7	X2.8	X2.9	X2.1 0	Total
X2.1	Pearson Correlation	1	.237	.598	.176	.063	.135	-	-	.380	.135	.417*
	Sig. (2- tailed)		.207	.000	.352	.740	.477	.853	.723	.039	.477	.022
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X2.2	Pearson Correlation	.237	1	.397	.443	.150	.176	.443	.415	.439	.176	.640**
	Sig. (2- tailed)	.207		.030	.014	.429	.353	.014	.022	.015	.353	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X2.3	Pearson Correlation	.598*	.397	1	.169	.094	.141	.169	.141	.307	.141	.477**
	Sig. (2- tailed)	.000	.030		.373	.619	.457	.373	.457	.099	.457	.008
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X2.4	Pearson Correlation	.176	.443	.169	1	.279	.024	.441	.202	.161	.202	.521**
	Sig. (2- tailed)	.352	.014	.373		.136	.901	.015	.284	.394	.284	.003
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X2.5	Pearson Correlation	.063	.150	.094	.279	1	.693	.279	.213	.071	-	.487**
	Sig. (2- tailed)	.740	.429	.619	.136		.000	.136	.258	.711	.107	.006
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X2.6	Pearson Correlation	.135	.176	.141	.024	.693	1	.380	.318	.241	.148	.586**
	Sig. (2- tailed)					**		*				
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30

	Sig. (2-tailed)	.477	.353	.457	.901	.000		.038	.087	.200	.436	.001
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X2.7	Pearson Correlation	-.035	.443*	.169	.441*	.279	.380*	1	.737**	.161	.380*	.680**
	Sig. (2-tailed)	.853	.014	.373	.015	.136	.038		.000	.394	.038	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X2.8	Pearson Correlation	-.067	.415*	.141	.202	.213	.318	.737**	1	.241	.489**	.648**
	Sig. (2-tailed)	.723	.022	.457	.284	.258	.087	.000		.200	.006	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X2.9	Pearson Correlation	.380*	.439*	.307	.161	.071	.241	.161	.241	1	.580**	.674**
	Sig. (2-tailed)	.039	.015	.099	.394	.711	.200	.394	.200		.001	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X2.10	Pearson Correlation	.135	.176	.141	.202	-.107	.148	.380*	.489**	.580**	1	.586**
	Sig. (2-tailed)	.477	.353	.457	.284	.575	.436	.038	.006	.001		.001
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Total	Pearson Correlation	.417*	.640**	.477**	.521**	.487**	.586**	.680**	.648**	.674**	.586**	1
	Sig. (2-tailed)	.022	.000	.008	.003	.006	.001	.000	.000	.000	.001	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30

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

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

c. Uji Validitas Y

Correlations

		Y1.1	Y1.2	Y1.3	Y1.4	Y1.5	Y1.6	Y1.7	Y1.8	Y1.9	Y1.10	Total
Y1.1	Pearson Correlation	1	.511*	.361*	.686*	.724*	.542*	.829*	.710*	.748*	.780*	.879**
	Sig. (2-tailed)		.004	.050	.000	.000	.002	.000	.000	.000	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Y1.2	Pearson Correlation	.511*	1	.167	.362*	.646*	.466*	.757*	.768*	.565*	.801*	.770**
	Sig. (2-tailed)	.004		.377	.050	.000	.009	.000	.000	.001	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Y1.3	Pearson Correlation	.361*	.167	1	.483*	.269	.405*	.400*	.121	.384*	.215	.448*
	Sig. (2-tailed)	.050	.377		.007	.151	.026	.028	.525	.036	.255	.013
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Y1.4	Pearson Correlation	.686*	.362*	.483*	1	.446*	.510*	.630*	.418*	.738*	.627*	.737**
	Sig. (2-tailed)	.000	.050	.007		.013	.004	.000	.022	.000	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Y1.5	Pearson Correlation	.724*	.646*	.269	.446*	1	.636*	.735*	.643*	.617*	.738*	.821**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.151	.013		.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Y1.6	Pearson Correlation	.542*	.466*	.405*	.510*	.636*	1	.599*	.492*	.501*	.545*	.716**
	Sig. (2-tailed)	.002	.009	.026	.004	.000		.000	.006	.005	.002	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30

Y1.7	Pearson Correlation	.829*	.757*	.400*	.630*	.735*	.599*	1	.832*	.808*	.850*	.945**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.028	.000	.000	.000		.000	.000	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Y1.8	Pearson Correlation	.710*	.768*	.121	.418*	.643*	.492*	.832*	1	.700*	.745*	.822**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.525	.022	.000	.006	.000		.000	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Y1.9	Pearson Correlation	.748*	.565*	.384*	.738*	.617*	.501*	.808*	.700*	1	.747*	.861**
	Sig. (2-tailed)	.000	.001	.036	.000	.000	.005	.000	.000		.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Y1.10	Pearson Correlation	.780*	.801*	.215	.627*	.738*	.545*	.850*	.745*	.747*	1	.901**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.255	.000	.000	.002	.000	.000	.000		.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Keberhasilan Usaha	Pearson Correlation	.879*	.770*	.448*	.737*	.821*	.716*	.945*	.822*	.861*	.901*	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.013	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30

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

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

2. Uji Reliabilitas

a. Uji Reliabilitas X1

Reliability Statistics

Cronbach's	
Alpha	N of Items
.841	6

b. Uji Reliabilitas X2

Reliability Statistics

Cronbach's	
Alpha	N of Items
.762	10

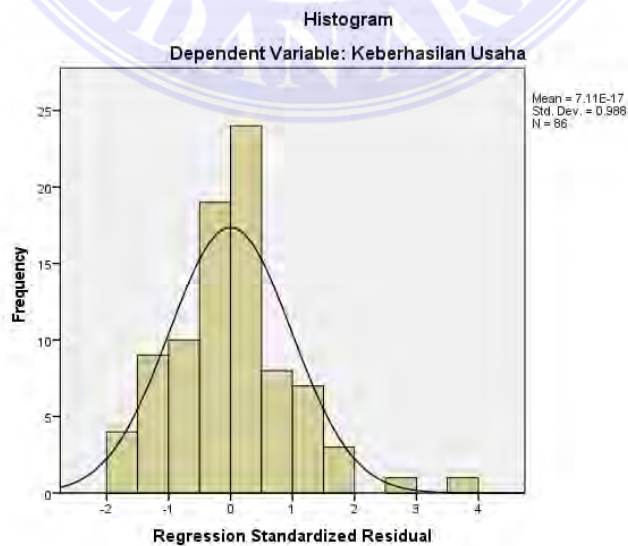
c. Uji Reliabilitas Y

Reliability Statistics

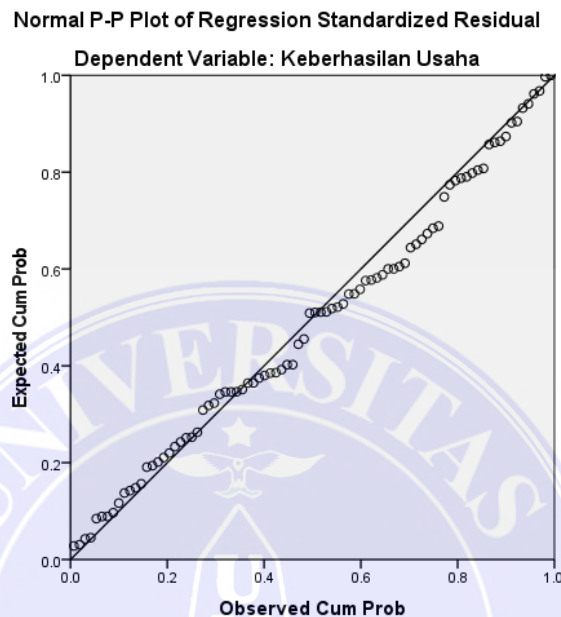
Cronbach's	
Alpha	N of Items
.936	10

3. Uji Normalitas

a. Grafik Histogram



b. Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



c. One Sample Kolmogorov-Smirnov

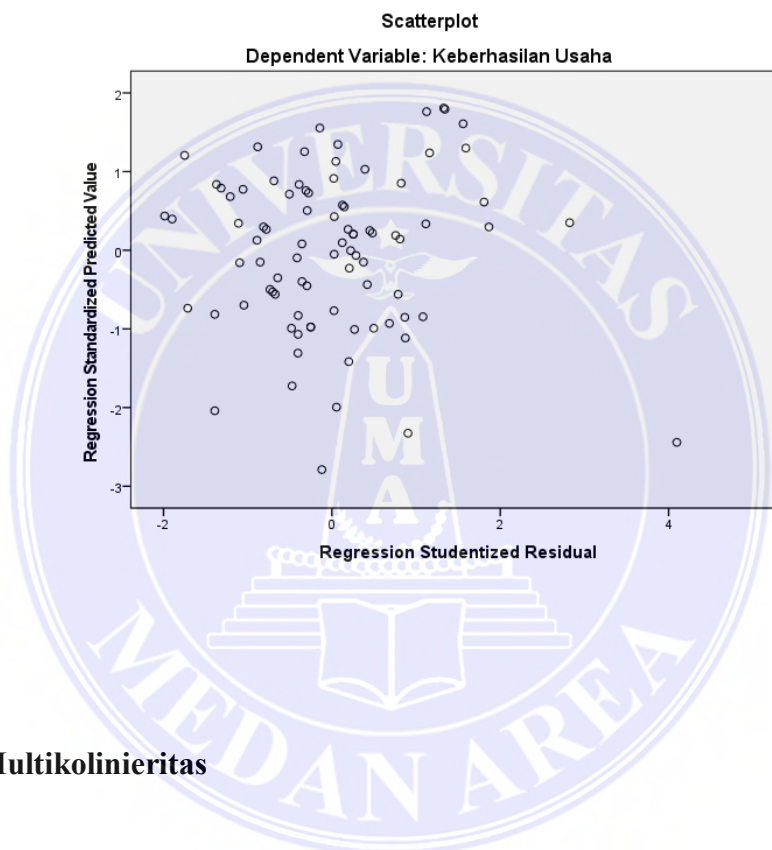
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual	
N		86	
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000	
	Std. Deviation	4.09659466	
Most Extreme Differences	Absolute	.084	
	Positive	.084	
	Negative	-.039	
Test Statistic		.084	
Asymp. Sig. (2-tailed) ^c		.188	
Monte Carlo Sig. (2-tailed) ^d	Sig.	.131	
	99% Confidence Interval	Lower Bound	.123
		Upper Bound	.140

a. Test distribution is Normal.

- b. Calculated from data.
- c. Lilliefors Significance Correction.
- d. Lilliefors' method based on 10000 Monte Carlo samples with starting seed 2000000.

4. Uji Heteroskedastisitas



5. Uji Multikolinieritas

Coefficients^a

Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	Pengetahuan	.990	1.010
	Kewirausahaan		
	Keterampilan Wirausaha	.990	1.010

a. Dependent Variable: Keberhasilan Usaha

6. Uji Statistik

a. Uji Analisis Statistika Deskriptif

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Pengetahuan Kewirausahaan	86	12.00	30.00	23.0581	3.94776
Keterampilan Wirausaha	86	26.00	50.00	38.7209	5.55327
Keberhasilan Usaha	86	23.00	50.00	37.0930	5.84632
Valid N (listwise)	86				

b. Uji Analisis Regresi Linear Berganda

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	15.102	3.929		3.843	.000
	Pengetahuan Kewirausahaan	1.062	.114	.717	9.275	.000
	Keterampilan Wirausaha	-.064	.081	-.061	-.790	.432

a. Dependent Variable: Keberhasilan Usaha

7. Uji Hipotesis

a. Uji Parsial (Uji t)

		Coefficients ^a				
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
Model		B	Std. Error	Beta	t	Sig.
1	(Constant)	15.102	3.929		3.843	.000
	Pengetahuan Kewirausahaan	1.062	.114	.717	9.275	.000
	Keterampilan Wirausaha	-.064	.081	-.061	-.790	.432

a. Dependent Variable: Keberhasilan Usaha

b. Uji Simultan (Uji f)

		ANOVA ^a				
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1478.778	2	739.389	43.022	.000 ^b
	Residual	1426.477	83	17.186		
	Total	2905.256	85			

a. Dependent Variable: Keberhasilan Usaha

b. Predictors: (Constant), Keterampilan Wirausaha, Pengetahuan Kewirausahaan

c. Koefisien Determinasi (R²)

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.713 ^a	.509	.497	4.14566

a. Predictors: (Constant), Keterampilan Wirausaha, Pengetahuan Kewirausahaan

Lampiran 4: Tabel Titik Persentase Distribusi t Dan Distribusi f

a. Tabel Titik Persentase Distribusi t

df \ Pr	0.25	0.10	0.05	0.025	0.01	0.005	0.001
	0.50	0.20	0.10	0.050	0.02	0.010	0.002
80	0.67757	1.29222	1.66412	1.99006	2.37387	2.63869	3.19526
81	0.67753	1.29209	1.66388	1.98969	2.37327	2.63790	3.19392
82	0.67749	1.29196	1.66365	1.98932	2.37269	2.63712	3.19262
83	0.67746	1.29183	1.66342	1.98896	2.37212	2.63637	3.19135

b. Tabel Titik Persentase Distribusi f

Titik Persentase Distribusi f untuk Probabilitas = 0,05

df untuk penyebut (N2)	df untuk pembilang (N1)														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
80	3.96	3.11	2.72	2.49	2.33	2.21	2.13	2.06	2.00	1.95	1.91	1.88	1.84	1.82	1.79
81	3.96	3.11	2.72	2.48	2.33	2.21	2.12	2.05	2.00	1.95	1.91	1.87	1.84	1.82	1.79
82	3.96	3.11	2.72	2.48	2.33	2.21	2.12	2.05	2.00	1.95	1.91	1.87	1.84	1.81	1.79
83	3.95	3.11	2.71	2.48	2.32	2.21	2.12	2.05	1.99	1.95	1.90	1.87	1.84	1.81	1.79

Lampiran 5: Surat Izin Penelitian



Lampiran 6: Surat Balasan Izin Penelitian



PEMERINTAH KOTA MEDAN
PERUSAHAAN UMUM DAERAH PASAR
KOTA MEDAN

Jl. Razak Baru No. 1-A Pasar Petisah Lantai III Medan - 20212
 pud.pasarkotamedan | pud.pasarkotamedan | @pdpasarmedan
 Email: pd.pasarkotamedan@gmail.com



Medan, 20 Mei 2024

Nomor : 000-9 / 1322- / PUDPKM / 2024
 Hal : Surat Keterangan Izin Riset

Kepada Yth :
 Kepala Bidang Minat Bakat dan
 Inovasi Program Studi Manajemen
 Universitas Medan Area
 Di - Medan

Dengan Hormat,
 Berdasarkan Surat Saudara tentang Permohonan Riset atas nama sebagai berikut :

No	N A M A	NIM	JURUSAN
1.	Carissa Thurfah Nabillah ZD	208320235	Manajemen

Dengan ini Direksi PUD Pasar Kota Medan memberikan Izin kepada Mahasiswa/i Saudara untuk melaksanakan Riset di PUD. Pasar Kota Medan dengan ketentuan sebagai berikut :

- Dalam melaksanakan Riset Mahasiswa/i harus tunduk dan taat kepada Peraturan dan Ketentuan yang berlaku di PUD. Pasar Kota Medan.
- Dalam penulisan Laporan Mahasiswa/i terus bekerjasama dengan Pegawai PUD. Pasar Kota Medan agar tidak terjadi kesalahan data.
- Pelaksanaan Riset tersebut dilaksanakan selama 1 (satu) bulan sejak tanggal surat ini diterbitkan.

Demikian disampaikan untuk dipergunakan seperlunya

A.n Direksi Perusahaan Umum Daerah Pasar
 Kota Medan



Silvia Hariani, SS, M.I.Kom
 Bagian Kepegawaian



Tembusan :

1. Kepala Bagian Kepegawaian,
 2. Pertinggal.

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 26/11/24

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

Lampiran 7: Surat Selesai Riset



**PEMERINTAH KOTA MEDAN
PERUSAHAAN UMUM DAERAH PASAR
KOTA MEDAN**

Jl. Razak Baru No. 1-A Pasar Petisah Lantai III Medan - 20212
 @ pud.pasarkotamedan f pudpasarkotamedan @pdpasarmedan
 Email : pd.pasarkotamedan1@gmail.com



Medan, 01 Juli 2024

Nomor : 009/1683/PUDPKM/2024
 Hal : Izin Selesai Riset

Kepada Yth :
 Kepala Bidang Minat Bakat dan
 Inovasi Program Studi Manajemen
 Universitas Medan Area
 Di - Medan

Dengan Hormat,

Bersama ini memberitahukan bahwa Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Medan Area :

No	N A M A	NPM	PROGEM STUDI
1.	Carissa Thurfah Nabillah ZD	2082320235	Manajemen

- Adalah benar telah selesai melaksanakan Riset di PUD. Pasar Kota dengan Judul " **Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan dan Keterampilan Wirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Pasar Central Medan** ".
- Demikian disampaikan agar dipergunakan sebagaimana mestinya.

DIREKSI PERUSAHAAN UMUM DAERAH
 PASAR KOTA MEDAN



SILVIA HARIANI, SS, M.Ikom
 Ph. Direktur Pengembangan / SDM

Tembusan :

- Kabag Kepegawaian PUD. Pasar Kota Medan.

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 26/11/24

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

