

**PENGARUH PENGETAHUAN KEWIRAUSAHAAN DAN
KEUNGGULAN BERSAING TERHADAP KEBERHASILAN
USAHA PADA TOKO KELONTONG DI KECAMATAN
HAMPARAN PERAK SUMATERA UTARA**

SKRIPSI

OLEH :

**RISA SALSABILLAH
228320084**



**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2026**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 9/7/26

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
KEUNGGULAN BERSAING TERHADAP KEBERHASILAN
USAHA PADA TOKO KELONTONG DI KECAMATAN
HAMPARAN PERAK SUMATERA UTARA**

SKRIPSI

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

RISA SALSABILLAH
228320084

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2026**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 9/7/26

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 (repository.uma.ac.id) 9/7/26

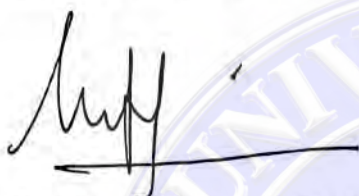
HALAMAN PENGESAHAN

Judul Skripsi : Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan Dan Keunggulan Bersaing Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Toko Kelontong Di Kecamatan Hamparan Perak Sumatera Utara.
Nama : Risa Salsabillah
NPM : 228320084
Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis/Manajemen

Disetujui Oleh :

Komisi Pembimbing

Pembanding



(Dr. Ir. M. Yamin Siregar, M.M)

Pembimbing



(Dr. Adelina Lubis, S.E, M.Si)

Pembanding

Mengetahui :



(Prof. Dr. Syafrida Hafni Sahir, S.E., M.Si)

Dekan



(Dr. Fitriani Tobing S.E, M.Si)

Ketua Program Studi

Tanggal Lulus : 05 Maret 2026

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya menyatakan bahwa skripsi yang berjudul **“Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan Dan Keunggulan Bersaing Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Toko Kelontong Di Kecamatan Hamparan Perak Sumatera Utara”** 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, 05 Maret 2026




Risa Salsabillah
228320084

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI SKRIPSI

Sebagai sivitas akademik Universitas Medan Area, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Risa Salsabillah
NPM : 228320084
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Jenis karya : Tugas Akhir Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Medan Area Hak Bebas Royalti Non Eksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan Dan Keunggulan Bersaing Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Toko Kelontong Di Kecamatan Hamparan Perak Sumatera Utara.

Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Universitas Medan Area berhak menyimpan, mengalihmedia/format-kan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir/skripsi/tesis saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di Medan

Pada tanggal : 05 Maret 2026

Yang menyatakan,



Risa Salsabillah

RIWAYAT HIDUP

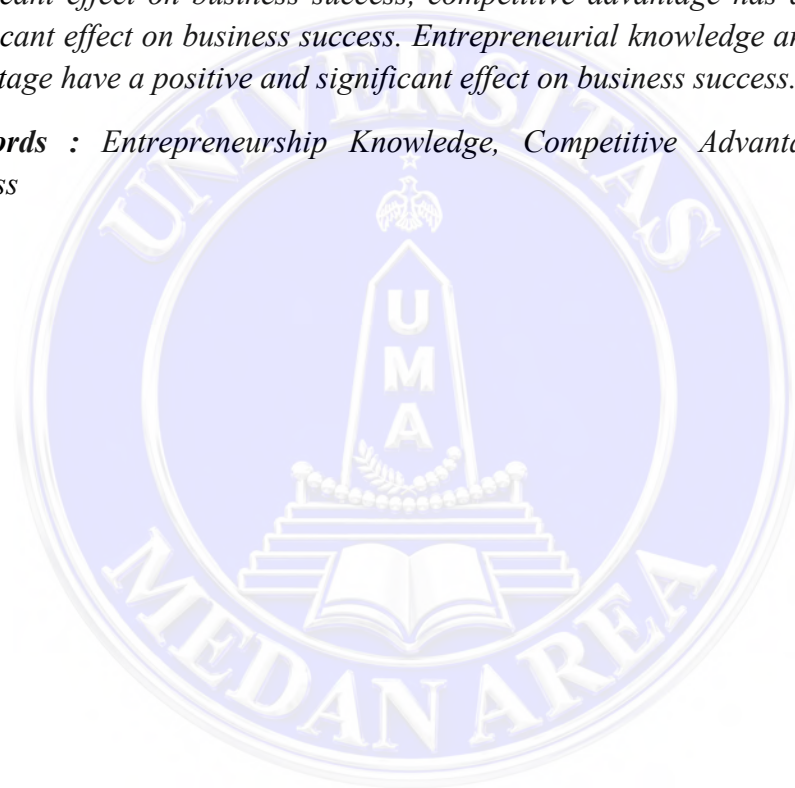


Nama	Risa Salsabillah
NPM	228320084
Tempat, Tanggal Lahir	Paya Bakung, 13 Juni 2004
Nama Orang Tua :	
Ayah	Saprudin
Ibu	Suprianti
Riwayat Pendidikan :	
SD	SD Swasta Harapan Paya Bakung
SMP	SMP Negeri 3 Binjai
SMA/SMK	SMAS Muhammadiyah 18 Sunggal
Riwayat Studi Di UMA	-
Pengalaman Kerja	-
NO. HP/WA	085762333153
Email	risasalsabillah@gmail.com

ABSTRACT

The purpose of this study is to analyze the effect of entrepreneurial knowledge and competitive advantage on business success in grocery stores in Hamparan Perak District. The research method used is quantitative associative method. The population in this study is grocery store entrepreneurs in Hamparan Perak District, totaling 495. The sample was determined by simple random sampling using the Slovin formula, resulting in 83 respondents. Data analysis was performed using SPSS version 27. The analysis technique used was multiple linear analysis. The results of the study show that entrepreneurial knowledge has a positive and significant effect on business success, competitive advantage has a positive and significant effect on business success. Entrepreneurial knowledge and competitive advantage have a positive and significant effect on business success.

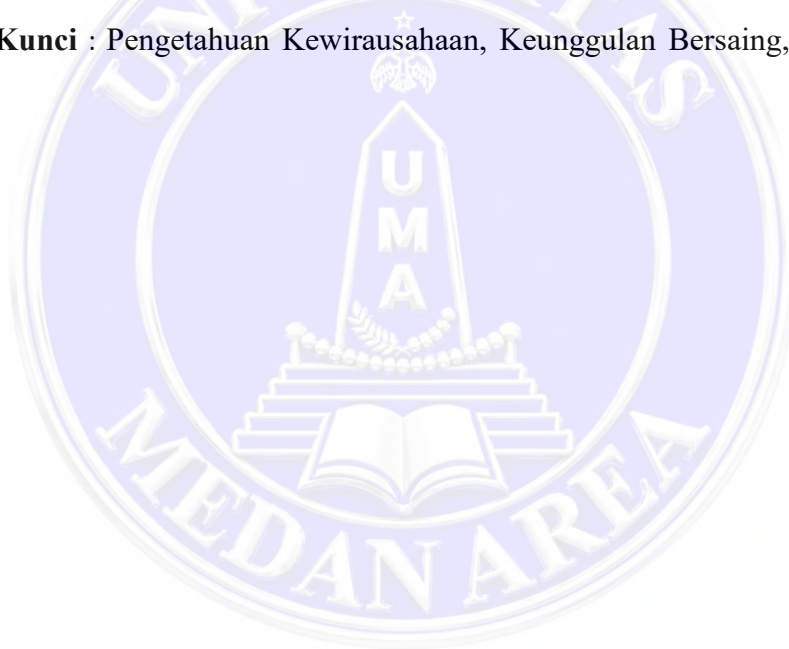
Keywords : *Entrepreneurship Knowledge, Competitive Advantage, Business Success*



ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis pengaruh pengetahuan kewirausahaan dan keunggulan bersaing terhadap keberhasilan usaha pada toko kelontong di Kecamatan Hamparan Perak. Metode penelitian yang digunakan adalah kuantitatif metode asosiatif. Populasi dalam penelitian ini adalah pengusaha toko kelontong di Kecamatan Hamparan Perak sebanyak 495. Sampel ditentukan secara simple random sampling dengan menggunakan rumus slovin, sehingga diperoleh sebanyak 83 responden. Analisis data dilakukan melalui SPSS versi 27. Teknik analisis yang digunakan teknik analisis linear berganda. Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa pengetahuan kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha, keunggulan bersaing berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha. Pengetahuan kewirausahaan dan keunggulan bersaing berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha.

Kata Kunci : Pengetahuan Kewirausahaan, Keunggulan Bersaing, Keberhasilan Usaha



KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, puji syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT atas segala rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi yang berjudul **“Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan dan Keunggulan Bersaing Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Toko Kelontong di Kecamatan Hamparan Perak Sumatera Utara”** ini dengan baik. Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Sarjana Manajemen pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Medan Area.

Pada kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih yang teristimewah kepada kedua orang tua yang sangat penting di kehidupan penulis yaitu Bapak Saprudin, Ibu Suprianti dan adik Raffa Mahendra yang telah memotivasi dan memberikan dukungan berupa doa dan materi yang tidak ternilai harganya untuk kelancaran dan keberhasilan penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Selama proses penyusunan skripsi, penulis telah mendapatkan bimbingan, dukungan, dan bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Dadan Ramdan, M. Eng., M.Sc. selaku Rektor Universitas Medan Area.
2. Ibu Prof. Dr. Syafrida Hafni Sahir, SE, M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Medan Area.
3. Ibu Sari Nuzullina Ramadhani, SE, M.Acc, Ak selaku Wakil Bidang Penjamin Mutu Pendidikan dan Pembelajaran Program Studi Manajemen Universitas Medan Area.

4. Ibu Fitriani Tobing, S.E., M.Si. selaku Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Medan Area.
5. Bapak Dr. Ir. M. Yamin Siregar, M.M selaku Dosen Pembimbing yang selama ini dengan penuh perhatian, kesabaran, dan ketelitian memberikan bimbingan, arahan, dan motivasi kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Ibu Dr. Wan Suryani, S.E, M.Si selaku Dosen Ketua yang telah memberikan yang telah memberikan arahan, saran dan masukan dalam penulisan skripsi ini.
7. Ibu Eka Dewi Setia Tarigan, S.E, M.Si selaku Dosen Sekretaris yang telah memberikan arahan, saran dan masukan dalam penulisan skripsi ini.
8. Ibu Dr. Adelina lubis, S.E, M.Si selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan arahan, saran dan masukan dalam penulisan skripsi ini.
9. Seluruh Dosen Pengajar dan Staff Universitas Medan Area.
10. Terimakasih kepada seluruh Pengusaha Toko Kelontong di Kecamatan Hamparan Perak atas partisipasi dan dukungannya dalam penelitian ini, semoga hasilnya bermanfaat bagi kita semua.
11. Teruntuk Niel Berkat Harefa, terimakasih untuk motivasi yang tiada henti dan kesabaran luar biasa selama menemani perjuangan menyelesaikan skripsi ini.
12. Sahabat penulis selama masa perkuliahan Fadillah Laili Prastiwi yang telah memberikan dukungan dan waktu yang sangat luar biasa yang sudah dihabiskan bersama-sama dari mahasiswa baru hingga penulisan tugas sarjana ini.

13. Sahabat penulis sejak Sekolah Menengah Atas, yaitu Nurul Putri yang telah menjadi tempat berkeluh kesah dan memberikan dukungan kepada penulis.
14. Saya berterima kasih untuk diri sendiri karena terus berusaha, dan bertahan, serta senantiasa menjalankan proses yang bisa di bilang tidak mudah namun bisa bertahan sampai saat ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih memiliki kekurangan, oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun demi kesempurnaan skripsi ini. Penulis juga berharap skripsi ini dapat bermanfaat untuk kalangan Pendidikan maupun masyarakat. Akhir kata penulis ucapkan terimakasih.

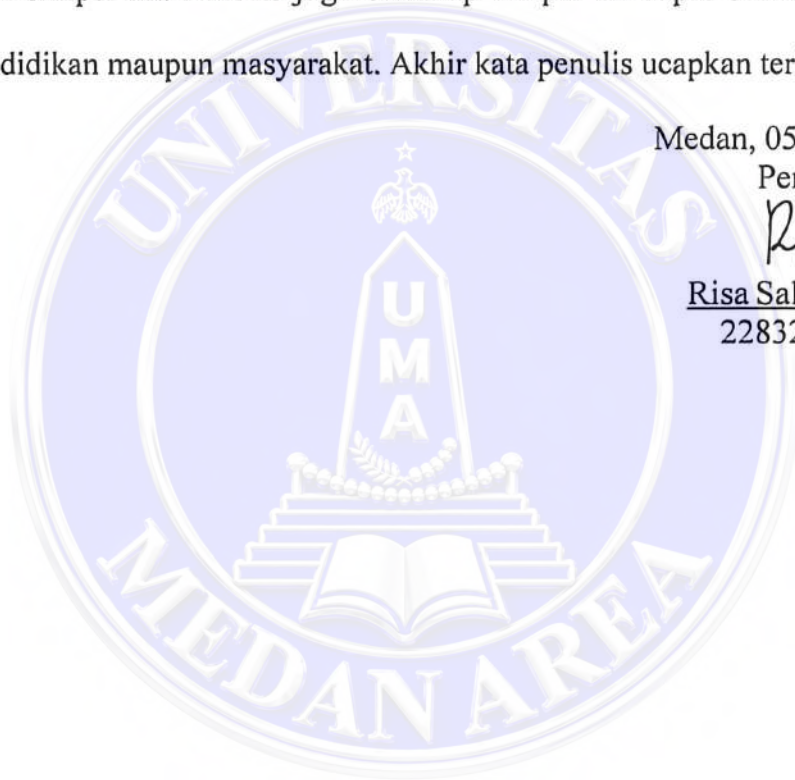
Medan, 05 Maret 2026

Penulis



Risa Salsabillah

228320084



DAFTAR ISI

ABSTRACT	i
ABSTRAK	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
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	10
2.1 Keberhasilan Usaha	10
2.1.1 Definisi Keberhasilan Usaha	10
2.1.2 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha	11
2.1.3 Indikator Keberhasilan Usaha	12
2.2 Pengetahuan Kewirausahaan	13
2.2.1 Definisi Pengetahuan Kewirausahaan	13
2.2.2 Faktor Yang Mempengaruhi Pengetahuan Kewirausahaan	14
2.2.3 Indikator Pengetahuan Kewirausahaan	16
2.3 Keunggulan Bersaing	16
2.3.1 Definisi Keunggulan Bersaing	16
2.3.2 Strategi Kompetensi Dasar Dalam Bersaing	18
2.3.3 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keunggulan Bersaing	19
2.3.4 Indikator Keunggulan Bersaing	19
2.4 Penelitian Terdahulu	21
2.5 Kerangka Konseptual	24
2.6 Hipotesis Penelitian	25

BAB III METODE PENELITIAN	26
3.1 Jenis Penelitian.....	26
3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian	26
3.3 Populasi dan Sampel	27
3.3.1 Populasi	27
3.3.2 Sampel	27
3.4 Operasional Variabel.....	29
3.5 Skala Pengukuran Variabel.....	30
3.6 Teknik Pengumpulan Data.....	30
3.7 Jenis dan Sumber Data.....	32
3.8 Uji Instrumen Penelitian	32
3.8.1 Uji Validitas.....	32
3.8.2 Uji Reliabilitas	34
3.9 Uji Asumsi Klasik.....	35
3.9.1 Uji Normalitas	35
3.9.2 Uji Multikolinearitas.....	35
3.9.3 Uji Heteroskedastisitas	36
3.10 Teknik Analisis Data.....	36
3.10.1 Analisis Statistik Deskriptif.....	36
3.10.2 Analisis Regresi Linear Berganda	36
3.10.3 Uji Hipotesis	37
3.10.3.1 Uji Parsial (Uji t).....	37
3.10.3.2 Uji Parsial (Uji F).....	38
3.10.3.3 Uji Koefisien Determinasi (R^2).....	38
 BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	 40
4.1 Gambaran Umum Toko Kelontong.....	40
4.2 Hasil Penelitian	41
4.2.1 Analisis Deskriptif Responden	41
4.2.2 Karakteristik Responden	42
4.3 Deskriptif Variabel.....	44
4.3.1 Skala Pengukuran Mean Analisis Deskriptif.....	44
4.3.2 Distribusi Jawaban Responden Terhadap Variabel Pengetahuan Kewirausahaan	45
4.3.3 Distribusi Jawaban Responden Terhadap Variabel Keunggulan Bersaing.....	48

4.3.4 Distribusi Jawaban Responden Terhadap Keberhasilan Usaha.....	52
4.4 Hasil Uji Asumsi Klasik	55
4.4.1 Uji Normalitas	55
4.4.2 Uji Multikolinearitas.....	57
4.4.3 Uji Heteroskedastisitas	58
4.5 Analisis Regresi Linear Berganda.....	60
4.6 Pengujian Hipotesis	61
4.6.1 Uji Signifikansi Parsial (Uji-t).....	61
4.6.2 Uji Signifikansi Simultan (Uji F)	62
4.6.3 Pengujian Koefisien Determinasi (R^2).....	64
4.7 Pembahasan.....	64
4.7.1 Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan Terhadap Keberhasilan Usaha	64
4.7.2 Pengaruh Keunggulan Bersaing Terhadap Keberhasilan Usaha.....	66
4.7.3 Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan dan Keunggulan Bersaing Secara Simultan Terhadap Keberhasilan Usaha	67
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	69
5.1 Kesimpulan	69
5.2 Saran	70
DAFTAR PUSTAKA.....	72
LAMPIRAN.....	76

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Pra Survei Keberhasilan Usaha	4
Tabel 1.2	Pra Survei Pengetahuan Kewirausahaan	5
Tabel 1.3	Pra Survei Keunggulan Bersaing	6
Table 2.1	Penelitian Terdahulu	21
Tabel 3.1	Rencana waktu Penelitian	26
Tabel 3.2	Jumlah Populasi Toko Kelontong di Kecamatan Hamparan Perak.....	27
Tabel 3.3	Operasionalisasi Variabel	29
Tabel 3.4	Skala Likert	30
Tabel 3.5	Hasil Uji Validitas	33
Tabel 3.6	Hasil Uji Reliabilitas.....	34
Tabel 4.1	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	42
Tabel 4.2	Karakteristik Responden Berdasarkan Usia.....	42
Tabel 4.3	Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Usaha.....	43
Tabel 4.4	Instrumen Skala <i>Mean</i>	45
Tabel 4.5	Distribusi Jawaban Responden Terhadap Variabel Pengetahuan Kewirausahaan.....	45
Tabel 4.6	Distribusi Jawaban Responden Terhadap Variabel Keunggulan Bersaing.....	48
Tabel 4.7	Distribusi Jawaban Responden Terhadap Variabel Keberhasilan Usaha.....	52
Tabel 4.8	Uji <i>Kolmogorov-Smirnov</i>	57
Tabel 4.9	Uji nilai <i>tolerance</i> dan VIF	58
Tabel 4.10	Hasil Uji Glejser	59
Tabel 4.11	Hasil Regresi Linear Berganda	60
Tabel 4.12	Uji Signifikansi Parsial (Uji <i>t</i>)	62
Tabel 4.13	Uji Signifikansi Simultan (Uji <i>F</i>).....	63
Tabel 4.14	Hasil Pengujian Koefisien Determenasi (R^2).....	64

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Konseptual	25
Gambar 4.1 Uji Normalitas Dengan Histogram.....	56
Gambar 4.2 Uji Normalitas Dengan P-Plot.....	66
Gambar 4.3 Heteroskedastisitas Dengan Scatterplot	58



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran I Kuesioner Penelitian.....	77
Lampiran II Tabulasi Data	81
Lampiran III Output Hasil Pengolahan Data SPSS.....	87
Lampiran IV Dokumentasi Penelitian.....	93
Lampiran V Surat Pengantar Riset Dari Fakultas	94
Lampiran VI Surat Selesai Riset Dari Kecamatan	95



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pertumbuhan sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia memegang peranan vital sebagai pilar utama perekonomian nasional. Di negara berkembang memprioritaskan pembangunan nasional sangatlah penting, dalam hal ini terutama berlaku di Indonesia. Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM, tercatat sebanyak 64,2 juta unit UMKM yang mampu memberikan kontribusi sebesar 61,07% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) serta menyerap 97% tenaga kerja nasional. Di tengah arus modernisasi, UMKM tidak hanya menjadi fondasi ekonomi, tetapi juga instrumen strategis dalam menekan angka pengangguran dan kemiskinan di Indonesia (Clarissa & Utama, 2025).

Salah satu bentuk UMKM yang paling dekat dengan kehidupan masyarakat adalah toko kelontong, yaitu usaha ritel kecil yang menjual bahan pokok dan keperluan rumah tangga untuk sasaran konsumen menengah ke bawah. Namun, seiring dengan pesatnya kemajuan ekonomi global, sektor ritel tradisional ini mulai menghadapi tantangan serius dengan menjamurnya ritel modern dan platform digital. Persaingan yang semakin ketat menuntut para pelaku toko kelontong untuk memiliki strategi yang tepat agar mampu mempertahankan keberlangsungan bisnisnya (Abadi & Siregar, 2025). Toko kelontong banyak dijumpai di lingkungan perumahan, perkampungan, bahkan di setiap pinggir jalan di tepi kota yang melayani kebutuhan masyarakat sehari-hari. Namun, seiring dengan meningkat dan majunya perekonomian secara global, usaha ritel modern di Indonesia meningkat

lebih pesat dibandingkan perkembangan ritel tradisionalnya (Dwiyanto et al., 2024).

Di tingkat regional, Kecamatan Hampan Perak di Kabupaten Deli Serdang merupakan wilayah strategis dengan potensi ekonomi perdagangan yang besar. Sebanyak 5-6% toko kelontong di wilayah ini berperan penting sebagai pusat distribusi kebutuhan pokok dan penopang stabilitas ekonomi keluarga. Namun, pengamatan di lapangan menunjukkan bahwa banyak toko kelontong di Kecamatan Hampan Perak mengalami stagnasi dan berkembang secara monoton karena sulitnya menghadapi persaingan dengan ritel modern. Fenomena stagnasi tersebut erat kaitannya dengan rendahnya tingkat keberhasilan usaha. Keberhasilan usaha bukan sekadar pencapaian laba, melainkan kemampuan bisnis untuk tumbuh secara berkelanjutan melalui inovasi dan adaptasi pasar. Faktor internal seperti pengetahuan kewirausahaan menjadi krusial karena mencakup kemampuan menciptakan ide baru dan manajemen risiko dalam menjalankan bisnis. Selain itu, keunggulan bersaing juga menjadi kunci pembeda yang memungkinkan sebuah toko menawarkan nilai unik kepada pelanggan dibandingkan para pesaingnya.

Sasaran utama dari setiap tindakan yang diambil oleh seorang pengusaha adalah tercapainya kesuksesan bisnis yang berkelanjutan. Menurut Bilgies (2025), keberhasilan usaha adalah situasi dimana perusahaan mencapai peningkatan terhadap kinerja sebelumnya. Keberhasilan usaha pada dasarnya adalah hasil dari pencapaian maksimal dari kegiatan usaha, dimana keberhasilan secara nyata dari para wirausaha adalah materi yang semakin meningkat (Lutfiana et al., 2024). Kesuksesan bisnis dalam hal ini berarti tercapainya tujuan yang telah ditetapkan melalui optimalisasi sumber daya, inovasi, dan adaptasi pasar untuk menghasilkan

pertumbuhan finansial yang berkelanjutan. Seorang wirausahawan yang sukses dalam berbisnis pada hakekatnya harus memiliki sikap dan pengetahuan dalam kewirausahaan untuk memotivasi wirausahawan agar berhasil dalam usahanya (Suarni et al., 2023).

Menurut Lubis & Matondang (2024), pengetahuan kewirausahaan adalah suatu aktivitas atau kemampuan untuk menciptakan ide baru, dengan sumber daya yang ada serta menjadikan nilai tambah untuk memenangkan persaingan. Menumbuhkan ide adalah melibatkan kreativitas dan analisis mendalam terhadap kebutuhan konsumen atau tren pasar, sementara pengambilan peluang dan risiko secara rasional berarti menimbang potensi keuntungan terhadap kemungkinan kerugian. Hal ini bertujuan untuk membuka usaha yang tidak hanya menguntungkan secara finansial, tetapi juga berkontribusi pada inovasi dan pertumbuhan ekonomi. Wirausahawan yang sukses pada umumnya adalah wirausaha yang memiliki kompetensi, yaitu yang memiliki ilmu pengetahuan, keterampilan, dan kualitas individual yang meliputi sikap, motivasi, nilai-nilai pribadi serta tingkah laku yang diperlukan untuk melaksanakan pekerjaan/kegiatan (Hariyanto & Ie, 2023).

Selain itu keunggulan bersaing juga merupakan faktor yang sangat penting bagi suatu usaha yang dijalankan. Menurut Fatkhurahman (2023), keunggulan bersaing sebagai suatu keadaan yang memberikan nilai lebih dan keunikan yang dimiliki dari sebuah kegiatan usaha. Keunggulan bersaing akan membangun kecakapan untuk performa aktivitas yang lebih dari lawan usaha atau lebih efektif dari pesaing (Warganegara & Ardila, 2023). Keunggulan kompetitif merujuk pada kemampuan perusahaan untuk mengembangkan dan memanfaatkan kapabilitas inti

yang memungkinkan pelaksanaan aktivitas bisnis dengan tingkat performa yang superior dibandingkan pesaing, baik dalam hal efisiensi, efektivitas, atau inovasi. Toko kelontong mampu menyesuaikan diri dengan kebutuhan pelanggan lokal memiliki peluang 1,5 kali lebih besar untuk bertahan dibandingkan pesaing yang tidak melakukan inovasi pelayanan (Pratama & Rahman, 2023).

Para pelaku UMKM Toko Kelontong di Kecamatan Hamparan Perak menghadapi kesulitan dalam mengembangkan bisnis mereka, sehingga keberhasilan usaha sulit di capai. Kurangnya pengetahuan kewirausahaan, dan daya saing yang kompetitif menjadi hambatan utama dalam mengembangkan serta mempertahankan usahanya (Wahyudi & Siregar, 2025).

Peneliti sudah melakukan pra survey kepada para pelaku usaha Toko Kelontong di Kecamatan Hamparan Perak sebanyak 30 Sampel, kuesioner tersebut disebarakan melalui google form berikut hasil pra survei penelitian:

Tabel 1. 1
Pra Survei Keberhasilan Usaha

No.	Pernyataan Keberhasilan Usaha	Jawaban					Jumlah
		SS	S	KS	TS	STS	
1.	Usaha saya selalu mengalami peningkatan keuntungan dan profit setiap tahunnya	4	8	5	10	3	30
2.	Sebagai seorang wirausahawan, saya memiliki tekad yang kuat dalam bersaing	15	8	7	0	0	30
3.	Usaha saya mampu bertahan di tengah persaingan pasar	5	5	12	8	0	30
4.	Saya mampu mempertahankan jumlah pelanggan tetap loyal	4	7	7	10	2	30

Sumber: Diolah Oleh Peneliti (2025)

Berdasarkan data Tabel 1.1, ditemukan indikasi bahwa keberhasilan usaha Toko Kelontong di Kecamatan Hamparan Perak belum optimal. Hal ini terlihat dari mayoritas pelaku usaha yang mengaku tidak mengalami peningkatan keuntungan secara stabil setiap tahunnya. Selain itu, keterbatasan kemampuan dalam mempertahankan loyalitas pelanggan dan rendahnya daya tahan di tengah

persaingan pasar menjadi kendala utama, meskipun para pemilik usaha memiliki tekad bersaing yang kuat.

Kondisi ini menunjukkan bahwa keberlanjutan usaha sangat bergantung pada faktor internal, salah satunya adalah Pengetahuan Kewirausahaan. Pengetahuan yang memadai memungkinkan pelaku usaha mengelola bisnis secara efektif dan efisien guna mencapai target yang telah ditetapkan serta menjaga daya saing dalam jangka panjang.

Tabel 1. 2
Pra Survei Pengetahuan Kewirausahaan

No.	Pernyataan	Jawaban					Jumlah
		SS	S	KS	TS	STS	
1.	Saya memiliki pengetahuan tentang cara memulai suatu usaha	6	8	6	10	0	30
2.	Saya memiliki pengetahuan tentang manajemen risiko untuk menghindari kerugian dalam usaha saya	1	4	5	18	2	30
3.	Saya mampu menerapkana inovasi produk atau layanan untuk meningkatkan penjualan	4	6	12	8	0	30
4.	Saya memahami cara mengidentifikasi peluang bisnis yang potensial	2	4	1	13	1	30

Sumber: Diolah Oleh Peneliti (2025)

Data pada Tabel 1.2 menunjukkan adanya keterbatasan pada variabel Pengetahuan Kewirausahaan di kalangan pemilik toko kelontong. Temuan utama mengungkapkan bahwa sebagian besar pemilik usaha belum memiliki pemahaman mendalam mengenai tata cara memulai dan memanajemen bisnis secara terstruktur. Selain itu, terdapat kelemahan dalam kemampuan mengidentifikasi peluang bisnis yang potensial serta rendahnya inovasi dalam layanan penjualan. Keterbatasan pengetahuan ini berdampak pada risiko stagnasi pertumbuhan usaha dan potensi hilangnya basis pelanggan di masa depan. Selain pengetahuan kewirausahaan, keunggulan bersaing juga akan berdampak pada keberhasilan usaha, dimana

keunggulan bersaing adalah kemampuan pemilik bisnis dalam menawarkan dan menciptakan produk yang lebih baik dibandingkan pesaingnya.

Tabel 1. 3
Pra Survei Keunggulan Bersaing

No.	Pernyataan	Jawaban					Jumlah
		SS	S	KS	TS	STS	
1.	Produk yang saya tawarkan memiliki ciri khas yang membedakan dari pesaing	4	5	11	10	0	30
2.	Saya memiliki strategi harga yang kompetitif dibandingkan dengan pesaing	5	9	11	5	0	30
3.	Usaha saya memiliki reputasi yang lebih baik dalam hal kualitas produk dan pelayanan pelanggan	5	6	9	10	0	30
4.	Saya menggunakan teknologi atau layanan tambahan untuk membedakan diri dari pesaing	2	3	8	7	10	30

Sumber: Diolah Oleh Peneliti (2025)

Berdasarkan Tabel 1.3, variabel Keunggulan Bersaing juga masih berada pada tingkat yang rendah. Masalah yang paling menonjol adalah produk yang ditawarkan cenderung homogen dan kurang memiliki ciri khas atau nilai unik yang membedakannya dari pesaing. Selain itu, banyak pelaku usaha yang belum memiliki strategi harga kompetitif serta belum mampu memanfaatkan teknologi atau layanan digital untuk mendukung operasional toko mereka. Tanpa adanya faktor pembeda ini, toko kelontong akan sulit untuk bertahan dan mencapai profitabilitas jangka panjang di tengah persaingan ritel modern yang semakin ketat.

Peneliti juga telah melakukan *research gap* sehingga didapatkan hasil penelitian terdahulu bahwa pengetahuan kewirausahaan dan keunggulan bersaing memiliki peran dalam keberhasilan usaha. Penelitian yang dilakukan oleh Umniyyah & Handoyo (2025), pengetahuan kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha tetapi berbanding terbalik dengan penelitian Lai & Widjaja (2023), pengetahuan kewirausahaan tidak berpengaruh terhadap keberhasilan usaha. Selanjutnya penelitian yang dilakukan

oleh Tinambunan et al., (2025), keunggulan bersaing berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha tetapi berbanding terbalik dengan penelitian Dewi et al., (2023), keunggulan bersaing tidak berpengaruh terhadap keberhasilan usaha. Berdasarkan latar belakang di atas maka peneliti tertarik untuk mengangkat judul **“Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan dan Keunggulan Bersaing Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Toko Kelontong di Kecamatan Hamparan Perak Sumatera Utara”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, fenomena permasalahan dan inkonsistensi hasil penelitian terdahulu menunjukkan bahwa rendahnya tingkat keberhasilan sering kali disebabkan oleh keterbatasan pengetahuan kewirausahaan, seperti kemampuan dalam mengelola risiko, memanfaatkan peluang pasar, serta berinovasi dalam produk dan layanan. Selain itu, lemahnya kemampuan para pelaku usaha mempertahankan keunggulan seperti halnya dalam menciptakan produk yang unik, harga yang kompetitif, pelayanan yang unggul dan cara penjualan turut memperburuk daya saing mereka di tengah munculnya pesaing modern dan digital, yang seharusnya menjadi faktor pembeda utama. Maka penulis ingin membuktikan secara empiris bagaimana pengaruh pengetahuan kewirausahaan dan keunggulan bersaing terhadap keberhasilan usaha pada Toko Kelontong di Kecamatan Hamparan Perak Sumatera Utara.

1.3 Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan latar belakang yang sudah dipaparkan, maka pertanyaan penelitian dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Apakah pengetahuan kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha pada Toko Kelontong di Kecamatan Hamparan Perak Sumatera Utara?
2. Apakah keunggulan bersaing berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha pada Toko Kelontong di Kecamatan Hamparan Perak Sumatera Utara?
3. Apakah pengetahuan kewirausahaan dan keunggulan bersaing berpengaruh secara simultan terhadap keberhasilan usaha pada Toko kelontong di Kecamatan Hamparan Perak Sumatera Utara?

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut

1. Untuk mengetahui dan menganalisis pengetahuan kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha pada Toko kelontong di Kecamatan Hamparan Perak Sumatera Utara.
2. Untuk mengetahui dan menganalisis keunggulan bersaing berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha pada Toko Kelontong di Kecamatan Hamparan Perak Sumatera Utara.
3. Untuk mengetahui dan menganalisis pengetahuan kewirausahaan dan keunggulan bersaing secara simultan terhadap keberhasilan usaha pada Toko Kelontong di Kecamatan Hamparan Perak Sumatera Utara.

1.5 Manfaat Penelitian

1. Bagi Pemerintah daerah

Hasil penelitian ini dapat menjadi bahan masukan bagi pemerintah daerah, khususnya Dinas Koperasi dan UMKM, dalam merumuskan kebijakan yang tepat sasaran untuk meningkatkan daya saing para pelaku usaha dan merancang program pembinaan serta pelatihan kewirausahaan yang sesuai dengan kebutuhan para pelaku usaha yang berorientasi pada keberlanjutan usaha kecil tradisional di Kecamatan Hamparan Perak.

2. Bagi Peneliti

Penelitian ini sebagai sarana pengembangan wawasan, pemahaman, dan kesempatan untuk menerapkan teori-teori yang diperoleh selama berada di bangku kuliah serta diharapkan menambah pemahaman mengenai teori manajemen kewirausahaan dan keunggulan bersaing dalam konteks usaha mikro dalam dunia bisnis untuk diterapkan dimasa mendatang.

3. Bagi Pihak Lainnya

Hasil penelitian ini diharapkan menjadi pengetahuan serta referensi Pustaka bagi pihak-pihak yang ingin melakukan penelitian dibidang kewirausahaan atau permasalahan yang serupa.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Keberhasilan Usaha

2.1.1 Definisi Keberhasilan Usaha

Menurut Noor (2013), keberhasilan usaha adalah pencapaian tujuan dan sasaran yang telah ditetapkan oleh suatu bisnis, yang biasanya diukur melalui kinerja keuangan, kepuasan pelanggan, serta pangsa pasar. Cahyadi (2022), berpendapat bahwa keberhasilan usaha di gambarkan dari keadaan sesuatu yang lebih baik atau lebih maju dari keadaan yang sebelumnya. Seorang wirausaha dapat dikatakan berhasil apabila usaha yang dijalankannya mengalami perkembangan ke arah yang lebih baik, dapat berupa penjualan meningkat, keuntungan meningkat, atau hasil produksi yang meningkat.

Menurut Sutrisno (2019), keberhasilan usaha tidak hanya diukur dari tingkat keuntungan, tetapi juga dari kemampuan perusahaan dalam mempertahankan kelangsungan hidupnya, beradaptasi terhadap perubahan pasar, serta meningkatkan nilai tambah bagi pemangku kepentingan. Menurut Alfalah (2023), Keberhasilan usaha merupakan tercapainya tujuan serta cita-cita perusahaan dengan cara yang lebih baik lagi dari masa ke masa untuk menjadikan usahanya semakin unggul dan tidak kalah saing. Menurut Thalita & Budiono (2025), Keberhasilan usaha merupakan suatu proses dalam peningkatan kuantitas dari suatu usaha untuk mendapatkan laba, karena laba adalah tujuan dari seseorang melakukan bisnis. Usaha yang dijalankan harus berproses secara bertahap dan berkelanjutan yang melibatkan peningkatan kuantitas dari suatu usaha, seperti peningkatan volume penjualan atau penambahan jumlah karyawan.

Berdasarkan definisi-definisi tersebut, dapat disimpulkan bahwa keberhasilan usaha merupakan kondisi dimana suatu entitas bisnis mampu merealisasikan tujuan dan sasaran yang telah direncanakan secara efektif dan berkelanjutan. Pencapaian tujuan tersebut tidak hanya diukur melalui kinerja finansial seperti tingkat keuntungan dan pertumbuhan pendapatan, tetapi juga melalui aspek non-finansial seperti kepuasan pelanggan, perluasan pangsa pasar, dan berkelanjutan usaha.

2.1.2 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha

Menurut Tjiptono dan Diana (2020), terdapat beberapa faktor yang mendorong keberhasilan usaha, yaitu:

1. Strategi Pemasaran yang Efektif

Usaha yang mampu menyusun strategi pemasaran secara tepat mulai dari penetapan segmentasi pasar, target konsumen, hingga penentuan posisi produk akan lebih mudah memenangkan persaingan. Membangun hubungan emosional dengan pelanggan serta menciptakan pengalaman positif yang membedakan dari pesaing.

2. Orientasi Pelanggan

Salah satu elemen utama keberhasilan usaha adalah orientasi terhadap pelanggan. Semakin tinggi kepedulian usaha terhadap kepuasan pelanggan, semakin besar peluangnya untuk berhasil.

3. Inovasi Produk dan Layanan

Inovasi merupakan kunci untuk mempertahankan eksistensi usaha dalam jangka Panjang. Menuntut kemampuan untuk terus memperbarui diri sesuai dengan perubahan lingkungan bisnis.

4. Diferensiasi dan keunggulan bersaing

Kemampuan menciptakan keunikan yang membuat produk atau jasa berbedda dari pesaing. Dapat diwujudkan melalui pelayanan yang ramah, system pelayanan fleksibel, atau ketersediaan produk yang lebih lengkap di banding pesaing dan bisnis mampu membangun keunggulan unik yang sulit di tiru.

5. Hubungan Jangka Panjang dengan Pelanggan

Faktor lain yang ditekankan adalah pentingnya membangun hubungan jangka Panjang dengan pelanggan. Dengan mempertahankan pelanggan lama dan membina hubungan berkelanjutan, biaya promosi dapat ditekan dan profitabilitas meningkat.

2.1.3 Indikator Keberhasilan Usaha

Sedangkan menurut Henry Faizal Noor (2007), terdapat indikator untuk mencapai keberhasilan usaha, yaitu:

1. Laba/*Profitability*

Laba merupakan tujuan utama dari bisnis. Laba usaha adalah selisih antara pendapatan dengan biaya.

2. Produktivitas dan Efisiensi

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

3. Daya Saing

Daya saing adalah kemampuan atau ketangguhan dalam bersaing untuk merebut perhatian dan loyalitas konsumen. Suatu bisnis dapat dikatakan

berhasil, bila dapat mengalahkan pesaing atau paling tidak masih bisa bertahan menghadapi pesaing.

4. Kompetensi dan Etika Usaha

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

5. Terbangunnya Citra Baik

Citra baik perusahaan terbagi menjadi dua yaitu, trust internal dan trust external. Trust internal adalah Amanah atau trust dari segenap orang yang ada dalam perusahaan. Sedangkan trust external adalah timbulnya rasa Amanah atau percaya dari segenap stakeholder perusahaan, baik itu konsumen, pemasok, pemerintah, maupun masyarakat luas, bahkan juga pesaing.

2.2 Pengetahuan Kewirausahaan

2.2.1 Definisi Pengetahuan Kewirausahaan

Menurut Suryana (2019), pengetahuan kewirausahaan adalah informasi yang berupa pemahaman tentang bagaimana cara berwirausaha untuk menumbuhkan ide-ide baru dan berani mengambil risiko secara rasional dan logis dalam membuka usaha untuk menuju sukses. Menumbuhkan ide baru serta berani mengambil risiko merupakan pengetahuan seorang wirausahwan dapat mengenali peluang pasar, mampu menganalisis risiko, dan mengambil keputusan strategis guna terciptanya usaha yang berkelanjutan. Menurut kutowicaksono (2015), mengemukakan pengetahuan kewirausahaan adalah pemahaman seseorang terhadap wirausaha dengan berbagai karakter positif, kreatif dan inovatif dalam mengembangkan peluang-peluang usaha menjadi kesempatan usaha yang

menguntungkan dirinya dan masyarakat atau konsumennya. Seorang wirausaha tidak akan berhasil apabila tidak memiliki pengetahuan, kemampuan dan kemauan.

Menurut Susanto (2025), pengetahuan kewirausahaan pada hakikatnya adalah sifat, ciri, dan watak seseorang yang memiliki kemauan dalam mewujudkan gagasan inovatif ke dalam dunia nyata secara kreatif. Berpikir sesuatu yang kreatif dan bertindak melakukan inovasi baru guna menciptakan nilai tambah agar mampu bersaing dengan tujuan menciptakan bisnis yang berkelanjutan. Pengetahuan kewirausahaan menurut Nestriang Ndruru (2023), merupakan kemampuan manusia dalam hal mengingat, mempelajari dan mengaplikasikan suatu informasi di dalam otak, sehingga otak dapat mendorong tubuh untuk melakukan kegiatan berwirausaha.

Berdasarkan definisi-definisi tersebut, dapat disimpulkan bahwa pengetahuan kewirausahaan adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda melalui pemikiran yang kreatif dan tindakan inovatif demi terciptanya peluang, pengetahuan dan keterampilan seseorang tentang usaha yang dijalani dalam melakukan inovasi dengan menambah ide baru dan keberanian seseorang dalam mengambil risiko.

2.2.2 Faktor Yang Mempengaruhi Pengetahuan Kewirausahaan

Pengetahuan kewirausahaan dipengaruhi oleh kombinasi faktor yang membentuk kemampuan individu dalam mengenali peluang, mengelola risiko, dan mengembangkan usaha secara inovatif. Fatonah (2024), terdapat tiga aspek utama yang mempengaruhi pengetahuan kewirausahaan, yaitu:

1. Pendidikan dan Pelatihan

Pendidikan formal maupun non-formal berperan penting dalam membentuk wawasan dan keterampilan dasar kewirausahaan untuk membekali individu dengan pengetahuan teoritis, keterampilan praktis, serta pemahaman tentang aspek-aspek kewirausahaan memungkinkan mereka untuk mengidentifikasi peluang bisnis dan mengelola sumber daya secara efektif, sehingga berkontribusi pada pembentukan pengetahuan kewirausahaan yang sistematis dan terstruktur.

2. Pengalaman Langsung

Pengalaman langsung merupakan bentuk pembelajaran empiris yang diperoleh individu melalui keterlibatan nyata dalam aktivitas kewirausahaan, seperti menjalankan bisnis, menghadapi risiko, dan berinteraksi dengan pasar. Pengalaman langsung memungkinkan pengembangan suatu bisnis, kemampuan menghadapi ketidakpastian, dan ketangguhan dalam pengambilan keputusan.

3. Lingkungan Sosial

Lingkungan sosial dapat membentuk nilai, norma, serta sikap individu terhadap kewirausahaan. Melalui interaksi sosial, wirausahawan dapat meningkatkan motivasi, kepercayaan diri untuk memulai usaha dan pengetahuan praktis dalam berwirausaha. Secara sosiologis, lingkungan sosial berfungsi sebagai *incubator of entrepreneurial mindset*, di mana norma dan ekspektasi sosial berperan dalam membentuk orientasi individu terhadap risiko, inovasi, dan pencapaian.

2.2.3 Indikator Pengetahuan Kewirausahaan

Menurut Mustofa (2014), indikator pengetahuan kewirausahaan adalah:

1. Mengambil Risiko Usaha

Kemampuan untuk menilai dan menerima ketidakpastian dalam bisnis, di mana wirausaha harus mampu mengukur potensi keuntungan terhadap kemungkinan kerugian, sambil mengintegrasikan strategi mitigasi yang rasional.

2. Menganalisis Peluang Usaha

Melibatkan proses sistematis untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi kesempatan pasar melalui pemeriksaan faktor eksternal seperti tren ekonomi, kebutuhan konsumen, dan persaingan, serta faktor internal seperti kekuatan dan kelemahan usaha.

3. Merumuskan Solusi Masalah

Kemampuan untuk merancang pendekatan kreatif dan logis guna mengatasi tantangan operasional atau strategis dalam usaha, seperti masalah produksi, pemasaran, atau keuangan.

2.3 Keunggulan Bersaing

2.3.1 Definisi Keunggulan Bersaing

Menurut Porter (1985), keunggulan bersaing (*competitive advantage*) didefinisikan sebagai kemampuan suatu perusahaan untuk mencapai kinerja yang unggul dibandingkan pesaingnya dalam industri yang sama. Hal ini dicapai melalui strategi yang memungkinkan wirausahawan memperoleh keuntungan ekonomi

yang lebih tinggi menciptakan nilai unik bagi pelanggan melalui diferensiasi produk, efisiensi biaya, atau inovasi teknologi menjadi kunci keberhasilan jangka panjang. Mariam (2022), berpendapat bahwa keunggulan bersaing adalah perusahaan mampu mencapai posisi yang unggul di pasarnya, dimana hal itu dapat dilakukan dengan memilih dan menerapkan strategi tertentu yang sesuai dengan target pasarnya.

Menurut Sunyonto (2015), keunggulan bersaing adalah kemampuan perusahaan dalam mengembangkan produknya secara khusus dan lebih menguntungkan dibandingkan para pesaingnya. Dalam menghadapi persaingan perusahaan harus memiliki keunggulan seperti harga yang lebih murah dari pesaing, mutu produk yang baik, layanan yang lebih baik, dan variasi produk yang dijual memiliki perbedaan dari pesaing. Menurut Samekto (2024) Keunggulan bersaing adalah sebuah keunggulan yang didapatkan dengan menawarkan nilai lebih kepada konsumen. Pengusaha yang mempunyai kemampuan menciptakan nilai unggul dalam persaingan, maka akan mendapatkan banyak keuntungan. Keunggulan bersaing menurut Farhan & Nasito (2023), adalah kemampuan wirausaha dalam menciptakan nilai unggul serta adanya inovasi produk secara terus menerus guna menghadapi persaingan dan kemampuan sebuah bisnis untuk mencapai profit yang abnormal dalam persaingan usaha melalui strategi penciptaan nilai.

Berdasarkan definisi-definisi tersebut, dapat disimpulkan bahwa keunggulan bersaing adalah kemampuan perusahaan atau wirausaha untuk mencapai posisi yang unggul di pasar melalui penciptaan nilai unik bagi pelanggan, yang menghasilkan keuntungan ekonomi lebih tinggi dan keberhasilan jangka Panjang.

2.3.2 Strategi Kompetensi Dasar Dalam Bersaing

Syarfan (2023), menjelaskan lima strategi kompetensi dasar dalam bersaing yang memengaruhi keunggulan kompetitif untuk bisnis yang sukses, yaitu:

1. Strategi Kepemimpinan Biaya

Menjadi produsen rendah biaya dalam menghasilkan barang dan jasa, atau membantu menurunkan biaya bagi pelanggan, sehingga pesaing memiliki biaya produksi yang lebih tinggi.

2. Strategi Diferensiasi

Mengembangkan cara-cara untuk membedakan produk dan layanan dari para pesaing atau mengurangi keunggulan diferensiasi dari pesaing. Strategi ini memungkinkan pengusaha untuk fokus pada produk atau jasa untuk memberikan keuntungan dalam segmen pasar yang unik.

3. Strategi Inovasi

Menumbuhkan cara baru dalam melakukan bisnis. Strategi ini melibatkan pengembangan produk atau jasa yang unik guna memasuki pasar yang unik.

4. Strategi Pertumbuhan

Secara signifikan memperluas kapasitas perusahaan untuk menghasilkan barang dan jasa, ekspansi ke pasar global, diversifikasi ke produk dan jasa baru, atau mengintegrasikan ke dalam produk dan jasa terkait.

5. Strategi Aliansi

Membentuk hubungan bisnis baru dengan pelanggan, pemasok, pesaing, konsultan, dan perusahaan lain.

2.3.3 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keunggulan Bersaing

Wicaksana (2021) menjelaskan beberapa faktor yang mempengaruhi keunggulan bersaing, diantaranya:

1. Nilai/*Value*

Harus menekankan pada nilai atau *value* yang diinginkan atau diharapkan oleh calon pembeli, sesuai atau tidak dengan apa yang didapatkan oleh mereka dari produk yang di pasarkan.

2. Kemampuan Untuk Menyerahkan Produk

Kemampuan mengenai kecepatan pelayanan dan penyerahan produk sensitivitas terhadap pelanggan.

3. Harga

Pantas atau tidaknya harga yang ditetapkan oleh perusahaan terhadap produknya di mata konsumen atau pembeli produk tersebut.

4. Loyalitas Konsumen

Terciptanya sekelompok pembeli dalam pasar yang akan mengabaikan produk pengganti dari pesaing, dengan kata lain adanya *loyal customer* atau pelanggan setia.

2.3.4 Indikator Keunggulan Bersaing

Sedangkan menurut Scarborough & Cornwall (2016), sebuah bisnis harus memahami beberapa indikator kunci demi mencapai keunggulan bersaing, yaitu:

1. Produk yang Unik

Sebagai dasar inovasi dalam bisnis kecil. Diferensiasi produk melalui fitur eksklusif, desain inovatif, atau nilai tambah yang tidak mudah ditiru oleh

kompetitor dapat meningkatkan daya tarik konsumen dan membangun loyalitas jangka panjang.

2. Layanan yang Unggul

Layanan yang unggul juga kunci, dimana bisnis kecil dapat memberikan layanan yang lebih personal dan superior daripada pesaing besar. Indikator ini tidak hanya meningkatkan retensi pelanggan tetapi juga membangun reputasi yang tahan lama, terutama di era ulasan online memainkan peran krusial.

3. Harga

Sebagai alat untuk menentukan posisi pasar dan mengoptimalkan profitabilitas. Memberikan nilai yang memadai bagi pelanggan, membedakan antara strategi harga kompetitif, premium, atau diskon dengan menyarankan bahwa harga yang tepat harus mencerminkan nilai yang dirasakan konsumen sembari memperhitungkan biaya produksi dan margin keuntungan.

4. Cara Penjualan

Cara penjualan menggambarkan metode dan pendekatan yang digunakan dalam memasarkan produk kepada konsumen. Seperti jam operasional yang lebih panjang, inovasi dalam saluran distribusi dan teknik penjualan, baik secara langsung maupun melalui media digital. juga menjadi faktor penting.

5. Pelayanan Pelanggan

Pelayanan pelanggan tidak berhenti pada tahap transaksi, tetapi berlanjut pada tahap purna jual. Aspek ini mencakup kemampuan perusahaan dalam memberikan dukungan, menangani keluhan, dan menciptakan pengalaman positif bagi pelanggan. Pelayanan yang konsisten dan responsif menjadi faktor

kunci dalam membangun kepercayaan serta meningkatkan loyalitas pelanggan.

2.4 Penelitian Terdahulu

Beberapa penelitian terdahulu yang mendukung penelitian ini dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 2. 1
Penelitian Terdahulu

No	Peneliti	Judul	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1	Alfiannur dan Winarso (2023) Universitas Ahmad Dahlan Yogyakarta	PENGARUH PENGETAHUAN KWIRAUSAHAAN, STRATEGI PEMASARAN DAN LOKASI USAHA TERHADAP KEBERHASILAN UMKM (Studi Kasus Pada Pengrajin Perak Kotagede, Yogyakarta)	Jenis Penelitian: Kuantitatif Variabel: Pengetahuan Kewirausahaan (X1), Strategi Pemasaran (X2), Lokasi Usaha (X3) dan Keberhasilan Usaha (Y) Metode Analisis: Regresi Linier Berganda	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: Secara Parsial: 1. Pengetahuan kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha, 2. Strategi pemasaran berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha, 3. Lokasi usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha. Secara Simultan: Pengetahuan kewirausahaan, strategi pemasaran, lokasi usaha secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha pada Pengrajin Perak Kotagede.
2	Anggraini et al., (2025) Universitas Muhammadiyah	Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan, Kemampuan Manajemen, Digital Marketing, dan Motivasi Kewirausahaan terhadap Keberhasilan Usaha pada Coffee Shop di Kecamatan Gambiran dan Genteng Banyuwangi	Jenis Penelitian: Kuantitatif variabel: Pengetahuan Kewirausahaan (X1), Kemampuan Manajemen (X2), Digital Marketing (X3), Motivasi Kewirausahaan (X4) dan Keberhasilan Usaha (Y)	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: Secara Parsial: 1. Pengetahuan kewirausahaan tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha, 2. Kemampuan manajemen berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha 3. Digital marketing berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha. 4. Motivasi kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha

No	Peneliti	Judul	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
			Metode Analisis: Regresi Linier Berganda	Secara Simultan: Pengetahuan kewirausahaan, kemampuan manajemen, digital marketing, motivasi kewirausahaan secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha pada Coffee Shop Kecamatan Gambiran dan Genteng Banyuwangi
3	Sofyan (2025) Universitas Bandar Lampung	Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan dan Inovasi Terhadap Keberhasilan Usaha UMKKM Ternak Lele di Desa Batuliman Indah Kecamatan Candipuro	Jenis Penelitian: Kuantitatif Variabel: Pengetahuan Kewirausahaan (X1), Inovasi (X2) dan Keberhasilan Usaha (Y) Metode Analisis: Regresi Linier Berganda	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: Secara Parsial: 1. Pengetahuan kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha, 2. Inovasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha. Secara Simultan: Pengetahuan kewirausahaan dan inovasi berpengaruh simultan terhadap keberhasilan usaha Ternak Lele di Desa Batuliman Indah Kecamatan Candipuro
4	Thalita & Budiono, (2025) Universitas Tarumanagara Jakarta	Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan dan Motivasi Terhadap Keberhasilan Usaha Mahasiswa Kewirausahaan di Universitas Tarumanagara	Jenis Penelitian: Kuantitatif Variabel: Pengetahuan Kewirausahaan (X1), Motivasi Kewirausahaan (X2) dan Keberhasilan Usaha (Y) Metode Analisis: Struktural Equation Modelling (SEM)	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: Secara Parsial: 1. Pengetahuan kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha, 2. Motivasi kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha. Secara Simultan: Pengetahuan kewirausahaan dan motivasi kewirausahaan berpengaruh simultan terhadap keberhasilan usaha Mahasiswa Kewirausahaan di Universitas Tarumanagara.
5	Nestriang Ndruru, (2023) Universitas Nias Raya	Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan dan Motivasi Bisnis Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Mahasiswa Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis	Jenis Penelitian: Kuantitatif Variabel: Pengetahuan Kewirausahaan (X1), Motivasi Bisnis (X2) dan Keberhasilan Usaha (Y)	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: Secara Parsial: 1. Pengetahuan kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha 2. Motivasi bisnis berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha.

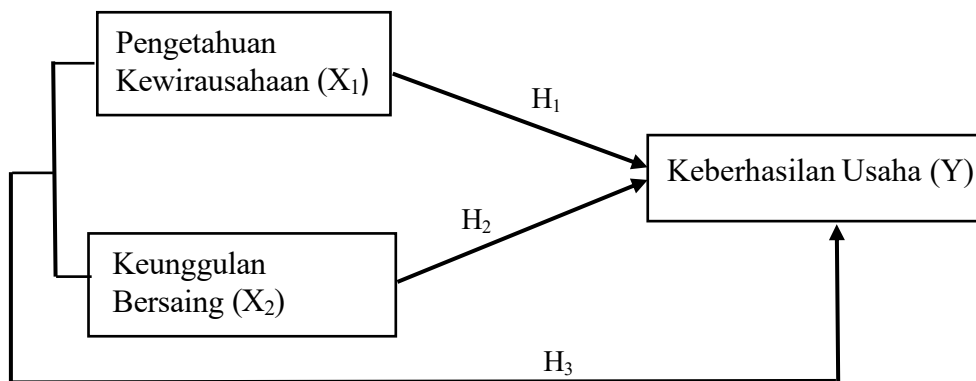
No	Peneliti	Judul	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
			Metode Analisis: Regresi Linier Berganda	Secara Simultan: Pengetahuan kewirausahaan dan motivasi bisnis berpengaruh simultan terhadap keberhasilan usaha pada Mahasiswa Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis.
6	Tinambunan et al., (2025) Universitas Katolik Santo Thomas	Pengaruh Efikasi Diri (Self-Efficacy) dan Keunggulan Bersaing (Competitive Advantage) Terhadap Keberhasilan usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Kuliner Kecamatan Medan Selayang	Jenis Penelitian: Kuantitatif Variabel: Efikasi Diri (X1), Keunggulan Bersaing (X2) dan Keberhasilan Usaha (Y) Metode Analisis: Struktural Equation Modelling (SEM)	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: Secara Parsial: 1. Efikasi diri tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha 2. Keunggulan bersaing berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha. Secara Simultan: Efikasi diri dan keunggulan bersaing berpengaruh simultan terhadap keberhasilan usaha UMKM Kuliner Kecamatan Medan Selayang.
7	Randitya dan Arum (2023) Universitas Negeri Malang	Orientasi Kewirausahaan, Kinerja Perusahaan dan Keunggulan Bersaing Pada Keberhasilan UKM Kuliner Indonesia	Jenis Penelitian: Kuantitatif Variabel: Orientasi Kewirausahaan (X1), Kinerja Perusahaan (X2), Keunggulan Bersaing (X3), Keberhasilan Usaha (Y) Metode Analisis: Struktural Equation	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: Secara Parsial: 1. Orientasi kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha 2. Kinerja perusahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha, 3. Keunggulan bersaing berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha. Secara Simultan: Orientasi kewirausahaan, kinerja perusahaan dan keunggulan bersaing berpengaruh simultan terhadap keberhasilan usaha UKM Kuliner Indonesia
8	Ketut dan Kadek (2024) Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Satya Dharma Bali	Pengaruh Inovasi, Keunggulan Bersaing dan Kreatifitas Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Salon <i>Treatment Nail Gel</i>	Jenis Penelitian: Kuantitatif Variabel: Inovasi (X1), Keunggulan Bersaing (X2), Kreatifitas (X3), Keberhasilan Usaha (Y)	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: Secara Parsial: 1. Inovasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha 2. Keunggulan bersaing berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha, 3. Kreatifitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha.

No	Peneliti	Judul	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
			Metode Analisis: Regresi Linier Berganda	Secara Simultan: Inovasi, keunggulan bersaing, dan kreativitas berpengaruh simultan terhadap keberhasilan usaha pada <i>Salon Treatment Nail Gel</i> .
9	Saragih et al., (2025)et al. Universitas Negeri Medan	Pengaruh Literasi Digital, Karakter Kewirausahaan dan Keunggulan Bersaing Terhadap Keberhasilan Berwirausaha	Jenis Penelitian: Kuantitatif Variabel: Literasi Digital(X1), Karakter Kewirausahaan (X2), Keunggulan Bersaing (X3), Keberhasilan Berwirausaha (Y) Metode Analisis: Regresi Linier Berganda	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: Secara Parsial: 1. Literasi digital berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha, 2. Karakter kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha, 3. Keunggulan Bersaing berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha. Secara Simultan: Literasi digital, karakter kewirausahaan dan keunggulan bersaing berpengaruh secara simultan terhadap keberhasilan berwirausaha.
10	Zikri & Noer Zainora (2023) Institut Agama Islam Negeri Langsa	Analisis Keunggulan Bersaing Terhadap Keberhasilan Usaha	Jenis Penelitian: Kuantitatif Variabel: Inovasi Kewirausahaan (X1), Keunggulan Bersaing (X2), Keberhasilan Usaha (Y) Metode Analisis: Regresi Linier Berganda	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: Secara Parsial: 1. Inovasi kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha 2. Keunggulan bersaing berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha. Secara Simultan: Inovasi kewirausahaan dan keunggulan bersaing berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha pada Toko Busana di pasar Blok B Kota Langsa.

2.5 Kerangka Konseptual

Menurut Sugiyono (2019), mengatakan bahwa kerangka berpikir merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting. Adapun

kerangka pemikiran dalam penelitian ini dengan adalah sebagai berikut:



Gambar 2.1
Kerangka Konseptual

2.6 Hipotesis Penelitian

Menurut Sugiyono (2019), hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah. Karena sifatnya masih sementara, maka perlu dibuktikan kebenarannya melalui data empiris yang terkumpul. Maka hipotesis dalam penelitian ini sebagai berikut:

H1 : Pengetahuan kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha pada Toko Kelontong di Kecamatan Hampan perak Sumatera Utara.

H2 : Keunggulan bersaing berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha pada Toko kelontong di Kecamatan Hampan Perak Sumatera Utara.

H3 : Pengetahuan kewirausahaan dan keunggulan bersaing secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha pada Toko Kelontong di Kecamatan Hampan Perak Sumatera Utara.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian *asosiatif* dengan pendekatan secara kuantitatif, dimana akan menemukan besarnya pengaruh dari variabel bebas (independen) terhadap variabel terkait (variabel dependen). Menurut Sugiyono (2019), Penelitian asosiatif merupakan suatu rumusan masalah penelitian yang bersifat menanyakan hubungan antara dua variabel atau lebih. Penelitian kuantitatif adalah penelitian yang melibatkan proses pengumpulan dan analisis data numerik secara obyektif untuk menggambarkan, memprediksi, atau mengontrol variabel yang menarik. Penelitian ini diekspresikan dalam angka dan grafik dan digunakan untuk menguji atau mengkonfirmasi teori dan asumsi (Sugiyono, 2019)

3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada Toko Kelontong di Kecamatan Hampan Perak, Kabupaten Deli Serdang, Sumatera Utara. Penelitian ini direncanakan mulai bulan Oktober 2025 sampai Maret 2026.

Tabel 3.1
Rencana Waktu Penelitian

No	Jenis Kegiatan	2025			2026		
		Okt	Nov	Des	Jan	Feb	Mar
1	Penyusunan Proposal						
2	Seminar Proposal						
3	Pengumpulan Data						
4	Analisis Data						
5	Seminar Hasil						
6	Sidang Meja Hijau						

3.3 Populasi dan Sampel

3.3.1 Populasi

Menurut (Sugiyono, 2019), populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri dari obyek atau subyek yang mempunyai kuantitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Suatu populasi sedikitnya mempunyai satu karakteristik yang membedakannya dengan kelompok yang lain. Populasi dalam penelitian ini adalah para pengusaha Toko Kelontong yang ada di Kecamatan Hamparan Perak, Kabupaten Deli Serdang, Sumatera Utara yang berjumlah 495 toko kelontong. Dimana jumlah populasi toko kelontong di Kecamatan Hamparan Perak dapat dilihat pada table di bawah ini:

Tabel 3.2
Jumlah Populasi Toko Kelontong di Kecamatan Hamparan Perak

No.	Desa	Jumlah	No.	Desa	Jumlah
1.	Tandam Hulu Dua	15	11.	Tandam Hilir II	5
2.	Tandam Hulu Satu	18	12.	Kota Datar	17
3.	Paya Bakung	50	13.	Kota Rantang	14
4.	Klambir V Kampung	13	14.	Kampung Lama	11
5.	Klambir V Kebon	85	15.	Klambir	17
6.	Klumpang Kampung	8	16.	Kampung Selemak	23
7.	Klumpang Kebon	71	17.	Hamparan Perak	45
8.	Sialang Muda	5	18.	Sungai Baharu	13
9.	Bulu Cina	35	19.	Paluh Manan	8
10.	Tandam Hilir I	25	20.	Paluh Kurau	17
Total					495

Sumber: Sada Sada Deli Serdang

3.3.2 Sampel

Sampel merupakan bagian dari suatu populasi yang diharapkan mampu mewakili populasi tersebut. Menurut (Sugiyono, 2019), Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Peneliti tidak akan mungkin melakukan penelitian di Kecamatan Hamparan Perak, Kabupaten Deli

Sedang secara keseluruhan dikarekanakan keterbatasan dana, tenaga dan waktu, oleh karena itu peneliti menggunakan sampel dalam penelitian ini.

Pada penelitian ini teknik pengambilan sampel yang digunakan yaitu teknik *Probability sampling*. *Probability sampling* adalah teknik pengambilan sampel yang memberikan peluang yang sama bagi setiap unsur (anggota) populasi untuk dipilih menjadi anggota sampel (Sugiyono, 2019). Jenis desain sampel yang akan digunakan peneliti berupa *Simple Random Sampling*, dimana pengambilan anggota sampel dari populasi dilakukan secara acak tanpa mempertimbangkan strata yang ada dalam populasi itu (Sugiyono, 2019).

Dalam penetapan jumlah sampel ukuran sampel diambil dengan menggunakan rumus Slovin. Rumus Slovin adalah suatu rumus untuk menghitung atau mengolah jumlah sampel minimal ketika perbuatan dari seseorang atau kelompok dari populasi yang belum diketahui secara pasti. Rumus Slovin sangat bermanfaat ketika penelitian dilakukan dengan sampel yang cukup banyak, tetapi dapat menghasilkan sampel yang cukup sedikit yang akan mewakili jumlah keseluruhan populasi.

$$\text{Rumus Slovin} = n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

Keterangan:

n = Jumlah Sampel Minimal

N = Populasi

e = error margin

$$n = \frac{495}{1 + 495 \times 0.1^2} = 83,19$$

Sehingga berdasarkan rumus Slovin ini dengan menggunakan standar error

10% maka didapatkan sampel sebanyak 83,19 responden atau bisa dibulatkan menjadi 83 responden.

3.4 Operasional Variabel

Pada penelitian ini melibatkan dua variabel independent yaitu pengetahuan kewirausahaan, keunggulan bersaing, dependen yaitu keberhasilan usaha. Operasionalisasi masing-masing variabel penelitian ini dikemukakan pada table 3.2 yaitu sebagai berikut:

Tabel 3.3
Operasionalisasi Variabel

Variabel	Definisi	Indikator	Skala
Pengetahuan kewirausahaan (X1)	Pengetahuan kewirausahaan adalah informasi yang berupa pemahaman tentang bagaimana cara berwirausaha untuk menumbuhkan ide-ide baru dan berani mengambil risiko secara rasional dan logis dalam membuka usaha untuk menuju sukses (Suryana, 2019).	1. Mengambil Risiko Usaha 2. Menganalisis Peluang Usaha 3. Merumuskan Solusi Masalah (Mustofa, 2014)	Likert
Keunggulan Bersaing (X2)	Keunggulan bersaing (<i>competitive advantage</i>) didefinisikan sebagai kemampuan suatu perusahaan untuk mencapai kinerja yang unggul dibandingkan pesaing dalam industri yang sama (Porter, 1985).	1. Produk yang Unik 2. Layanan yang Unggul 3. Harga 4. Cara Penjualan 5. Pelayanan Pelanggan (Scarborough & Cornwall, 2016)	Likert
Keberhasilan Usaha (Y)	Keberhasilan usaha adalah pencapaian tujuan dan sasaran yang telah ditetapkan oleh suatu bisnis, yang biasanya diukur kinerja keuangan, kepuasan pelanggan, serta pangsa pasar (Noor, 2013).	1. Laba/Profitability 2. Produktivitas dan Efisiensi 3. Daya Saing 4. Kompetensi dan etika Usaha 5. Terbangunnya Citra Baik (Noor, 2007)	Likert

3.5 Skala Pengukuran Variabel

Menurut Sugiyono (2019), skala pengukuran merupakan kesepakatan yang digunakan sebagai acuan untuk menentukan panjang pendeknya *interval* yang ada dalam alat ukur, sehingga alat ukur tersebut bila digunakan dalam pengukuran akan menghasilkan data kuantitatif. Pengukuran pada masing-masing variabel pada penelitian ini yaitu menggunakan skala *likert*. Menurut Sugiyono (2019), skala *likert* digunakan untuk mengukur sikap, pendapat dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial. Jawaban setiap instrument yang menggunakan skala *likert* mempunyai gradasi dari sangat positif sampai sangat negative. Skala pengukuran *likert* ini akan mengukur persetujuan dengan skor 1-5. Keterangan mengenai pembagian skor dan kategori akan di tunjukkan pada tabel berikut:

Tabel 3.4
Instrumen Skala Likert

No	Skala	Skor
1.	Sangat Setuju	5
2.	Setuju	4
3.	Kurang Setuju	3
4.	Tidak Setuju	2
5.	Sangat Tidak Setuju	1

Sumber: Sugiyono (2019)

3.6 Teknik Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan pada penelitian ini adalah:

1. Wawancara

Metode wawancara yaitu pengumpulan data dengan cara mengadakan wawancara kepada responden yang didasarkan atas tujuan penelitian yang ada,

yang mana dalam penelitian ini dilakukan saat *pra-survey*.

2. Kuesioner

Kuesioner adalah teknik pengumpulan data dengan cara melakukan pembagian kuesioner kepada responden yang berisi pertanyaan yang sesuai dengan variabel yang diteliti. Kuesioner disebarkan kepada responden menggunakan G-form sebanyak 40 Responden dan kuesioner kertas secara langsung sebanyak 43 responden, yang sesuai dengan permasalahan yang diteliti untuk memperoleh data yang berupa pernyataan responden, dengan opsi jawaban menggunakan skala 1 sampai skala 5.

3. Studi Pustaka

Studi Pustaka dalam penelitian ini adalah literatur mengenai Pengetahuan Kewirausahaan dan Keunggulan Bersaing Terhadap Keberhasilan Usaha di Kecamatan Hamparan Perak. Di dalam melaksanakan metode kepustakaan, peneliti mencari benda-benda tertulis seperti buku, jurnal, artikel, internet dan sebagainya.

3.7 Jenis dan Sumber Data

Jenis dan sumber data dalam penelitian ini adalah:

1. Data Primer

Data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. Sumber data primer adalah penelitian ini bersumber dari pengisian angket (kuesioner) yang disebarkan kepada pengusaha Kelontong di Kecamatan Hamparan Perak.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah sumber data penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui media perantara. Data sekunder didapat bisa melalui artikel, jurnal, buku, literatur, surat kabar dan lain-lain.

3.8 Uji Instrumen Penelitian

3.8.1 Uji Validitas

Menurut Alfifto (2024), uji validitas menunjukkan sejauh mana suatu alat ukur mampu mengukur apa yang ingin di ukur. Kuesioner dapat dikatakan mempunyai kevalidan jika pertanyaan yang diajukan peneliti mampu untuk mengungkapkan jawaban dari rumusan masalah suatu penelitian. Suatu kuesioner dapat dikatakan mempunyai validitas yang tinggi apabila memberikan hasil ukur yang tepat dan akurat sesuai dengan tujuan awal penelitian. Apabila hasil dari kuesioner menghasilkan data yang tidak relevan maka kuesioner tersebut mempunyai validitas yang rendah.

Validnya suatu kuesioner dapat diakui apabila nilai r hitung $\geq r$ tabel (pada taraf signifikansi 5%) maka dapat dikatakan item pertanyaan tersebut valid. Apabila nilai r hitung $\leq r$ tabel (pada taraf signifikansi 5%) maka dapat dikatakan item pertanyaan tersebut tidak valid. Jika hasil menunjukkan nilai yang signifikan maka masing-masing indikator pertanyaan adalah valid. Dalam penelitian ini uji validitas dilakukan menggunakan program *Statistical Package for Social Sciences* (SPSS).

Berdasarkan survei, kuesioner diberikan kepada 30 responden pengusaha Toko Kelontong di Kecamatan Hamparan Perak untuk menguji valid tidaknya seluruh pertanyaan yang digunakan dalam kuesioner.

Tabel 3.5
Hasil Uji Validitas

Variabel	Item Pertanyaan	Corrected item- Total Correlation	r_{tabel}	Keterangan
Pengetahuan Kewirausahaan (X1)	X1.1	.878	0.361	Valid
	X1.1	.840	0.361	Valid
	X1.2	.826	0.361	Valid
	X1.3	.794	0.361	Valid
	X1.4	.779	0.361	Valid
	X1.5	.840	0.361	Valid
	X1.6	.826	0.361	Valid
Keunggulan Bersaing (X2)	X2.1	.856	0.361	Valid
	X2.2	.844	0.361	Valid
	X2.3	.837	0.361	Valid
	X2.4	.817	0.361	Valid
	X2.5	.862	0.361	Valid
	X2.6	.841	0.361	Valid
	X2.7	.837	0.361	Valid
	X2.8	.823	0.361	Valid
	X2.9	.856	0.361	Valid
	X2.10	.848	0.361	Valid
Keberhasilan Usaha (Y)	Y1	.859	0.361	Valid
	Y2	.845	0.361	Valid
	Y3	.835	0.361	Valid
	Y4	.820	0.361	Valid
	Y5	.859	0.361	Valid
	Y6	.845	0.361	Valid
	Y7	.835	0.361	Valid
	Y8	.820	0.361	Valid
	Y9	.859	0.361	Valid
	Y10	.845	0.361	Valid

Sumber : Hasil Penelitian 2026 (data diolah)

Berdasarkan uji validitas yang dilakukan, setiap butir pertanyaan r hitung $\geq r$ tabel 0.361, maka butir instrumen tersebut dinyatakan valid.

3.8.2 Uji Reliabilitas

Sugiyono (2019), Reliabilitas adalah derajat konsistensi suatu instrument dalam mengukur sesuatu. Sejauh mana suatu instrument penelitian dapat memberikan hasil yang konsisten ketika digunakan berulang kali untuk mengukur hal yang sama. Suatu kuisioner dikatakan reliabel jika jawaban seseorang terhadap pernyataan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu. Suatu konstruk atau variabel dapat dikatakan reliabel jika memberikan nilai *Cronbach Alpha* (α) $> 0,60$ maka, dinyatakan *reliable* atau valid. Sebaliknya jika memberikan nilai *Cronbach Alpha* (α) $< 0,60$ maka, dinyatakan tidak *reliable* atau tidak valid.

Tabel 3.6
Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	Reability Coefficients	Cronbach Alpha	Keterangan
Pengetahuan Kewirausahaan (X1)	6	.939	Reliabel
Keunggulan Bersaing (X2)	10	.965	Reliabel
Keberhasilan Usaha (Y)	10	.966	Reliabel

Sumber : Hasil Penelitian 2026 (data diolah)

Dari keterangan tabel di atas dapat diketahui bahwa masing masing variabel memiliki *Cronbach Alpha* $> 0,60$. Dengan demikian variabel (pengetahuan kewirausahaan, keunggulan bersaing dan keberhasilan usaha) dapat dikatakan reliabel.

3.9 Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik adalah persyaratan statistik yang harus dipenuhi pada analisis regresi linier berganda yang berbasis *ordinary least square* (OLS) (Alfifto, 2024). Pengujian asumsi klasik bertujuan untuk menguji mengenai ada atau tidaknya pelanggaran terhadap asumsi-asumsi klasik. Hasil pengujian hipotesis yang baik adalah pengujian yang tidak melanggar tiga asumsi klasik, dimana ketiga asumsi klasik tersebut adalah sebagai berikut:

3.9.1 Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk mengenali apakah model regresi variabel independen dan variabel dependen, keduanya mempunyai distribusi wajar atau tidak. Uji normalitas dilakukan dengan menggunakan pendekatan uji histogram, uji *kolmogorov-smirnov*, dan normal p-plot.

3.9.2 Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas bertujuan untuk mengetahui apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel independen atau tidak. Model regresi yang baik seharusnya tidak terdapat korelasi antar variabel independen. Untuk mendeteksi ada atau tidaknya multikolinearitas dalam model regresi maka dilakukan dengan melihat nilai toleransi 0,1 dan sebaliknya, Sebab *Variance Inflation Factor* (VIF) <10 menunjukkan jika data tidak mempunyai masalah multikolinearitas.

3.9.3 Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam sebuah model regresi terjadi ketidaksamaan varians dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Jika varians dari satu pengamatan ke pengamatan yang lain tetap, maka disebut homoskedastisitas dan jika varians dari satu pengamatan ke pengamatan lainnya berbeda, disebut heteroskedastisitas. Cara untuk mendeteksi ada atau tidaknya heteroskedastisitas yaitu dengan uji Scatterplot dan uji Glajser.

3.10 Teknik Analisis Data

3.10.1 Analisis Statistik Deskriptif

Tujuan penggunaan metode analisis deskriptif ini adalah untuk memberikan gambaran mengenai demografi responden penelitian (umur, jenis kelamin, pendidikan akhir), serta deskriptif mengenai variabel-variabel penelitian. Analisis deskriptif terhadap demografi responden penelitian dilakukan dengan pemberian angka baik dalam jumlah (*frekuensi*) maupun persentase. Menurut (Sugiyono, 2019), penelitian deskriptif adalah penelitian yang dilakukan untuk mengetahui nilai variabel mandiri, baik suatu variabel atau lebih (*independent*) tanpa membuat perbandingan atau menghubungkan dengan variabel lain. Dari hasil operasionalisasi variabel yang akan diuji, nilai variabel tersebut akan dimasukkan dalam uji SPSS (*statistical program for social science*).

3.10.2 Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis regresi linear berganda digunakan untuk mengukur intensitas pengaruh antara variabel-variabel independen terhadap variabel dependen yaitu pengetahuan kewirausahaan dan keunggulan bersaing terhadap keberhasilan usaha.

Maka model analisis regresi linear berganda dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

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

Keterangan :

Y = Keberhasilan Usaha

α = Konstanta

β_1, β_2 = Nilai Koefisien Regresi Linier Berganda

X₁ = Pengetahuan Kewirausahaan

X₂ = Keunggulan Bersaing

3.10.3 Uji Hipotesis

Menurut Alfifto (2024), uji hipotesis merupakan suatu proporsi atau anggapan yang mungkin benar dan sering digunakan sebagai dasar pembuatan keputusan. Uji hipotesis adalah pengujian yang dicoba untuk bertujuan mencari tingkatan signifikan paling tinggi dari masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen. Uji hipotesis dicoba dengan cara analisis regresi berganda, disebabkan terdapatnya variabel independen yang lebih dari satu.

3.10.3.1 Uji Parsial (Uji t)

Uji t digunakan untuk pengujian regresi secara parsial (uji t) dilakukan guna mengetahui seberapa besar pengaruh variabel independent, Pengetahuan Kewirausahaan (X₁) dan Keunggulan Bersaing (X₂) secara parsial terhadap variabel dependen, Keberhasilan Usaha (Y). Uji t digunakan untuk mengetahui pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat secara individu. Toleransi yang diterapkan dalam penelitian ini adalah 5% ($\alpha = 0,05$) dengan batasan:

1. Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $Sig < 0,05$, maka H_1 diterima, menunjukkan adanya pengaruh signifikan antara variabel bebas dengan variabel terikat.
2. Jika $t_{hitung} < t_{tabel}$ atau $Sig > 0,05$, maka H_0 diterima dan menunjukkan tidak adanya pengaruh signifikan antara variabel bebas dengan variabel terikat.

3.10.3.2 Uji Simultan (Uji F)

Uji F dilakukan untuk mengetahui apakah semua variabel independen secara bersamaan berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen. Apabila tingkat probabilitas lebih kecil dari 5% (0,05) maka model penelitian dapat digunakan atau dinyatakan layak.

Kriteria dalam pengambilan keputusan adalah sebagai berikut:

1. Jika $f_{hitung} > f_{tabel}$ atau $Sig < 0,05$, maka H_1 diterima, menunjukkan adanya pengaruh signifikan secara simultan antara variabel bebas dengan variabel terikat.
2. Jika $f_{hitung} < f_{tabel}$ atau $Sig > 0,05$, maka H_0 diterima, menunjukkan tidak adanya pengaruh signifikan secara simultan antara variabel bebas dengan variabel terikat.

3.10.3.3 Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Ghozali (2018), menyatakan bahwa koefisien determinasi (R^2) mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menjelaskan variasi variabel dependen. Nilai koefisien determinasi (R^2) adalah 0 (nol) dan 1 (satu). Dari sini dapat diketahui seberapa besar variabel dependen akan mampu dijelaskan oleh variabel independennya, sedangkan sisanya akan dijelaskan oleh sebab-sebab lain diluar

model. Nilai yang mendekati satu berarti variabel-variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi dependen.



BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan tersebut, maka disimpulkan sebagai berikut:

1. Pengetahuan Kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keberhasilan Usaha Pada Toko Kelontong di Kecamatan Hamparan Perak Sumatera Utara. Terdapat hubungan garis lurus antara pengetahuan kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha, yang mengindikasikan bahwa semakin tinggi pengetahuan kewirausahaan yang dimiliki maka semakin tinggi pula tingkat keberhasilan usaha yang diraih.
2. Keunggulan Bersaing berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keberhasilan Usaha Pada Toko Kelontong di Kecamatan Hamparan Perak Sumatera Utara. Terdapat hubungan garis lurus antara keunggulan bersaing terhadap keberhasilan usaha, yang mengindikasikan bahwa semakin tinggi keunggulan bersaing yang dimiliki maka semakin tinggi pula tingkat keberhasilan usaha yang diraih.
3. Berdasarkan hasil uji statistik F, diketahui bahwa pengetahuan kewirausahaan dan keunggulan bersaing secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keberhasilan Usaha Pada Toko Kelontong di Kecamatan Hamparan Perak Sumatera Utara. Hal ini menunjukkan bahwa kedua variabel tersebut secara Bersama-sama berperan penting dalam meningkatkan kepuasan pelanggan.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian tersebut, peneliti memaparkan beberapa saran yang dianggap perlu untuk dikemukakan, yang meliputi:

1. Menurut hasil penelitian terlihat bahwa Pengetahuan Kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keberhasilan Usaha. Oleh karena itu, disarankan berfokus pada mitigasi risiko, pelaku usaha wajib meningkatkan Pengetahuan Kewirausahaan, terutama yang berkaitan dengan manajemen risiko keuangan dan operasional. Implementasi pencatatan keuangan yang sederhana dan perencanaan stok yang cermat harus menjadi prioritas untuk menstabilkan laba bersih dan menghindari kerugian finansial yang tak terduga.
2. Menurut hasil penelitian terlihat bahwa keunggulan bersaing berpengaruh positif dan signifikan untuk meningkatkan Keberhasilan Usaha. Oleh karena itu, disarankan agar dapat menciptakan diferensiasi nilai unik untuk memperkuat Keunggulan Bersaing, pelaku usaha didorong untuk melakukan inovasi yang sulit ditiru oleh pesaing ritel modern. Hal ini dapat diwujudkan dengan menyediakan produk khusus yang relevan dengan kebutuhan lokal, serta mengadopsi teknologi pembayaran digital (*e-wallet*) untuk meningkatkan kenyamanan dan kecepatan transaksi pelanggan.
3. Bagi pemerintah daerah dan dinas terkait di Kecamatan Hampara Perak, khususnya Dinas Koperasi dan UMKM, disarankan merumuskan kembali program pembinaan yang lebih spesifik dan aplikatif. Pelatihan mandatori harus mencakup modul literasi keuangan, pengenalan manajemen risiko, serta adopsi teknologi digital secara praktis, bukan hanya konsep teoritis. Selain itu,

perlu adanya inisiatif untuk memfasilitasi Toko Kelontong dalam mengakses dan mengimplementasikan solusi pembayaran digital guna meningkatkan daya saing mereka terhadap ritel modern.

4. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan penelitian ini dapat diperluas dengan memperluas lagi jumlah sampel, penambahan variabel, dan juga pada metode analisis statistik agar mendapat hasil penelitian yang lebih mendalam.



DAFTAR PUSTAKA

- Abadi, T. A., & Siregar, M. Y. (2025). Pengaruh Orientasi Kewirausahaan, Orientasi Pasar, dan Inovasi Produk Terhadap Keunggulan Bersaing Pada Usaha Kuliner Angkringan di Kesawan City Walk Medan. *JEMSI (Jurnal Ekonomi, Manajemen, Dan Akuntansi)*, 11(2), 745–753. <https://doi.org/10.35870/jemsi.v11i2.3876>
- Alfalah. (2023). Pengaruh Motivasi Kerja, Kemampuan Berinovasi, dan Budaya Kerja Terhadap Keberhasilan Usaha Pemuda Mlilir. *JIM: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Pendidikan Sejarah*, 8(4), 3354–3361. <https://jim.usk.ac.id/sejarah/article/view/25870%0Ahttps://jim.usk.ac.id/sejarah/article/download/25870/12381>
- Alfiannur, M., & Winarso, B. S. (2023). Pengaruh pengetahuan kewirausahaan, strategi pemasaran dan lokasi usaha terhadap keberhasilan umkm. *Equilibrium: Jurnal Ekonomi-Manajemen-Akuntansi*, 19(April), 75–86.
- Alfifto. (2024). *Statistika Penelitian: Konsep dan Kasus*. Medan: UMA Press.
- Anggraini, M. K., Setianingsih, W. E., & S, I. P. (2025). *Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan , Kemampuan Manajemen , Digital Marketing , dan Motivasi Kewirausahaan terhadap Keberhasilan Usaha pada Coffee Shop di Kecamatan Gambiran dan Genteng Banyuwangi melibatkan keberanian menghadapi ketidakpastian demi mencip*. 4(September).
- Bilgies, A. F. (2025). *KEWIRAUSAHAAN* (M. usein Maruapey (ed.)). Depok: Karya Bakti Makmur Indonesia.
- Cahyadi, W. (2022). *Pemanfaatan Media Terhadap Keberhasilan Wirausaha*. Padang Sidempuan: Inovasi Pratama Internasional.
- Clarissa, C., & Utama, L. (2025). Keberlanjutan sebagai Mediator: Pengaruh Orientasi Kewirausahaan terhadap Keunggulan Kompetitif pada UMKM Kuliner. *Jurnal Manajerial Dan Kewirausahaan*, 7(3), 826–833. <https://doi.org/10.24912/jmk.v7i3.34624>
- Dewi, R. S., Fauzi, A., & Nurhaliza, S. (2023). Analisis Pengaruh Keunggulan Bersaing Terhadap Keberhasilan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Indonesia: Studi Kasus pada Industri Kuliner. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis Indonesia*, 10(2), 123–145. <https://doi.org/https://doi.org/10.1234/jmbi.2023.10.2.123>
- Dwiyanto, F., Wagey, M. E. J., & Zuhroh, S. (2024). Dampak Keberadaan Minimarket Terhadap Pendapatan Toko Kelontong di Kecamatan Palu Selatan. *Kolaboratif Sains*, 7(7), 2540–2553. <https://doi.org/10.56338/jks.v7i7.5873>
- E.Porter, M. (1985). *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. The Free Press.

- Farhan, I., & Nasito, M. (2023). Pengaruh Inovasi Produk terhadap Keunggulan Bersaing pada UKM Perak di Yogyakarta. *Selekta Manajemen: Jurnal Mahasiswa Bisnis & Manajemen*, 01(06), 161–173.
- Fatkhurrahman. (2023). *Keunggulan Bersaing UMKM* (Novita (ed.)). Pekanbaru: Karya Nova.
- Fatonah, F. (2024). Eksplorasi Faktor Pengetahuan Kewirausahaan dan Pengaruh Lingkungan Keluarga Dalam Pembentukan Minat Berwirausaha di Kalangan Mahasiswa. *Jurnal Review Pendidikan Dan Pengajaran*, 7, 17979–17986.
- Ghozali, I. (2018). *Aplikasi analisis multivariate dengan program IBM SPSS*. Badan Penerbit Iniversitas Diponegoro.
- 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>
- Lai, A., & Widjaja, O. H. (2023). Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan, Kreativitas, dan Inovasi terhadap Keberhasilan UMKM Kedai Kopi. *Jurnal Manajerial Dan Kewirausahaan*, 5(3), 576–584. <https://doi.org/10.24912/jmk.v5i3.25336>
- Lubis, Z., & Matondang, M. M. (2024). *Kewirausahaan Paradigma dan Keterampilan Berwirausaha* (M. Iman (ed.); 1st ed.). Malang: Literasi Nusantara Abadi Grup.
- Lutfiana, L., Haryansyah, S. E., & ... (2024). Pengaruh Karakteristik Kewirausahaan dan Keunggulan Bersaing Mempengaruhi Keberhasilan Usaha pada Pedagang Kaki Lima Alun-Alun Trunojoyo Kabupaten *Journal of Economic and ...*, 1(1), 88–94. <https://ojsjournal.unt.ac.id/index.php/JOEBIS/article/view/92%0Ahttps://ojsjournal.unt.ac.id/index.php/JOEBIS/article/download/92/114>
- Mariam, S. (2022). *Keunggulan Bersaing Model dan Implementasi*. Serang: AA. Rizky.
- Mustofa, W. (2014). *Pengembangan indikator pengetahuan kewirausahaan*. Yogyakarta: Universitas Negeri Yogyakarta.
- Nestriang Ndruru. (2023). Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan Dan Motivasi Bisnis Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Mahasiswa Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Nias Selatan*, Vol. 6(1), 54–65. <https://jurnal.uniraya.ac.id/index.php/jim>
- Noor. (2013). *Manajemen Keberhasilan Usaha*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Noor, H. F. (2007). *Ekonomi Manajerial*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Pratama, A., & Rahman, F. (2023). Pemanfaatan Teknologi Digital dalam Peningkatan Pendapatan UMKM di Era Ekonomi Digital. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis Indonesia*, 15(2), 45–58.

- Samekto, A. A. (2024). *Strategi Pemasaran* (1st ed.). Jawa Tengah: EUREKA MEDIA AKSARA.
- Saragih, N. P., Annisa, N., Simamora, D. R., Munte, G. D. F., & Umar, A. T. (2025). Pengaruh Literasi Digital, Karakter Kewirausahaan dan Keunggulan Bersaing Terhadap Keberhasilan Berwirausaha. *Jurnal Ekonomi, Bisnis Dan Manajemen*, 4(2), 224–235. <https://doi.org/10.58192/ebismen.v4i2.3502>
- Sari, R., & Putra, A. (2023). Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan dan Keunggulan Bersaing terhadap Keberhasilan Usaha. *Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan (Universitas Negeri Padang)*, 15(2), 123–145. <https://doi.org/10.24036/jmk.v15i2.12345>
- Scarborough, N., & Cornwall, J. (2016). *Esesnsi Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil* (Edisi ke-8). pearson.
- Sofyan, A. (2025). *Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan Dan Inovasi Terhadap Keberhasilan Usaha UMKM Ternak Lele Didesa Batuliman Indah Kecamatan Candipuro*. 4(2), 1625–1637.
- Suarni, Parakkasi, I., & Nasri Katman, M. (2023). Determinan Keberhasilan Usaha Pada Nasabah Program Pnm Mekaar Syariah Di Kecamatan Pajukukang Kab. Bantaeng. *Ekonomi & Bisnis*, 22(2), 127–136. <https://doi.org/10.32722/eb.v22i2.6306>
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabet.
- Sunyonto, D. (2015). *Keunggulan Bersaing (Competitive Advantage): Konsep Bersaing Melalui Kualitas Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta: CAPS (Center Of Academic Publising).
- Suryana. (2019). *Kewirausahaan: Kiat dan proses menuju Sukses* (ke-4). Jakarta: Salemba Empat.
- Susanto, H. (2025). PENGARUH PENGETAHUAN KEWIRAUSAHAAN DAN ETIKA BISNIS TERHADAP KEBERHASILAN USAHA PADA USAHA JASA LAUNDRY DI SAMPIT. *Journal of Innovation Research and Knowledge*, 4(8).
- Sutrisno. (2019). *Manajemen KEuangan* (5th ed.). Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Syarfan, L. O. (2023). *Dasar-Dasar Kewirausahaan* (S. Hamim (ed.); 1st ed.). Purbalingga: EUREKA MEDIA AKSARA.
- Thalita, & Budiono, H. (2025). *PENGARUH PENGETAHUAN KEWIRAUSAHAAN DAN MOTIVASI KEWIRAUSAHAAN TERHADAP KEBERHASILAN USAHA MAHASISWA KEWIRAUSAHAAN DI UNIVERSITAS TARUMANAGARA*. 07(02), 683–690.
- Tinambunan, A. P., Gaol, J. V. L., & Silalahi, E. R. R. (2025). *Pengaruh Efikasi Diri (Self-Eficacy) Dan Keunggulan Bersaing (Competitive Advantage) Terhadap Keberhasilan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Kuliner*

Kecamatan Medan Selayang. 11(1), 119–130.

Tjiptono, A., & Diana, A. (2020). *Pemasaran Strategik*. Yogyakarta: Andi Offset.

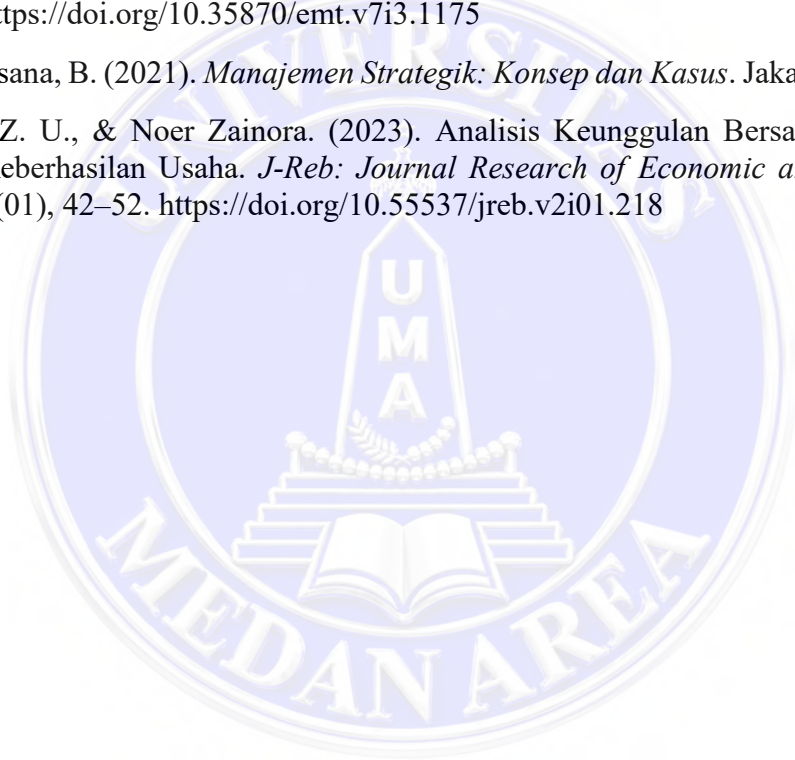
Umniyyah, S., & Handoyo, S. E. (2025). Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan, Inovasi, dan Media Sosial terhadap Keberhasilan Usaha. *Jurnal Manajerial Dan Kewirausahaan*, 7(2), 676–682. <https://doi.org/10.24912/jmk.v7i2.34142>

Wahyudi, R., & Siregar, M. Y. (2025). Analisis Pengaruh Kreativitas dan Pengetahuan Kewirausahaan Terhadap Minat Berwirausaha di Pajak Melati Medan. *Journal of Education, Humaniora and Social Sciences (JEHSS)*, 8(1), 17–24. <https://doi.org/10.34007/jehss.v8i1.2635>

Warganegara, T. L. P., & Ardila, K. (2023). Pengaruh Orientasi Kewirausahaan, Inovasi Produk dan Keunggulan Bersaing Terhadap Kinerja Pemasaran UMKM Kuliner di Kota Bandar Lampung. *Jurnal EMT KITA*, 7(3), 647–653. <https://doi.org/10.35870/emt.v7i3.1175>

Wicaksana, B. (2021). *Manajemen Strategik: Konsep dan Kasus*. Jakarta: Erlangga.

Zikri, Z. U., & Noer Zainora. (2023). Analisis Keunggulan Bersaing Terhadap Keberhasilan Usaha. *J-Reb: Journal Research of Economic and Bussiness*, 2(01), 42–52. <https://doi.org/10.55537/jreb.v2i01.218>





Lampiran 1. Kuesioner Penelitian

KUESIONER PENELITIAN

Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan dan Keunggulan Bersaing Terhadap Keberhasilan Usaha Toko Kelontong di Kecamatan Hamparan Perak Sumatera Utara

A. Identitas Responden

1. Nama :
2. Jenis Kelamin :
 - a. Laki-laki
 - b. Perempuan
- Usia :
 - a. 18-25 Tahun
 - b. 26-35 Tahun
 - c. 36-45 Tahun
 - d. >46 Tahun
3. Lama Usaha :
 - a. 1-5 Tahun
 - b. 6-10 Tahun
 - c. >10 Tahun

B. Petunjuk Pengisian Kuesioner

1. Berikan tanda ceklis (✓) pada kolom jawaban yang dianggap paling sesuai.
2. Setiap pernyataan hanya membutuhkan satu jawaban saja.
3. Pendapat Bapak/Ibu dinyatakan dalam skala 1 s/d 5 yang memiliki makna sebagai berikut.

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

4. Mohon memberikan jawaban yang sebenar-benarnya.

Pengetahuan Kewirausahaan (X1)

No	Pengetahuan Kewirausahaan	Kategori				
		SS	S	KS	TS	STS
	Mengambil Risiko Usaha					
1.	Saya siap menghadapi kerugian finansial jika diperlukan untuk mengembangkan usaha toko kelontong saya.					
2.	Saya berani mengambil keputusan berisiko, seperti menambah stok barang meskipun pasar sedang tidak stabil.					
	Menganalisis Peluang Usaha					
3.	Saya rutin mengamati tren pasar untuk menemukan peluang baru dalam menjalankan toko kelontong.					
4.	Saya mampu mengidentifikasi kebutuhan pelanggan lokal untuk meningkatkan penjualan di toko kelontong.					
	Merumuskan Solusi Masalah					
5.	Saya cepat menemukan cara untuk mengatasi masalah seperti kelangkaan barang di toko kelontong.					
6.	Saya memiliki strategi untuk menyelesaikan kendala operasional, seperti persediaan yang tidak mencukupi.					

Keunggulan Bersaing (X2)

No	Keunggulan Bersaing	Kategori				
		SS	S	KS	TS	STS
	Produk yang Unik					
1.	Produk di toko kelontong saya memiliki ciri khas yang berbeda dari toko kelontong lain, seperti variasi barang lokal dan modern.					
2.	Saya menawarkan barang khusus yang sulit ditemukan di pesaing, seperti produk organik atau handmade.					
	Layanan yang Unggul					
3.	Saya memberikan layanan tambahan seperti konsultasi produk yang tidak ada di toko lain.					
4.	Toko kelontong saya menawarkan fleksibilitas jam buka yang lebih panjang dari pesaing.					
	Harga					
5.	Harga produk di toko kelontong saya lebih kompetitif dan terjangkau dibanding pesaing.					
6.	Toko kelontong saya menawarkan harga grosir yang lebih murah untuk pembelian dalam jumlah besar.					
	Cara Penjualan					
7.	Saya memasarkan produk melalui media sosial atau iklan lokal yang efektif menjangkau pelanggan.					
8.	Toko kelontong saya menawarkan opsi pembayaran digital seperti e-wallet untuk memudahkan transaksi pelanggan.					
	Pelayanan Pelanggan					
9.	Saya selalu memberikan pelayanan ramah dan membantu kepada setiap pelanggan di toko kelontong.					
10.	Saya membangun hubungan baik dengan pelanggan melalui program loyalitas atau ucapan terima kasih.					

Keberhasilan Usaha (Y)

No	Keberhasilan Usaha	Kategori				
		SS	S	KS	TS	STS
	Laba/Profitability					
1.	Penjualan di toko kelontong saya menghasilkan keuntungan yang stabil dan memuaskan setiap tahunnya.					
2.	Saya mampu mengelola biaya operasional sehingga laba bersih toko kelontong meningkat.					
	Produktifitas dan Eefesiensi					
3.	Toko kelontong saya mampu memproduksi atau menyalurkan barang dengan efisien dan cepat.					
4.	Saya mengoptimalkan sumber daya seperti waktu dan tenaga kerja untuk meningkatkan produktivitas.					
	Daya Saing					
5.	Toko kelontong saya mampu bersaing dengan toko modern seperti minimarket di sekitar.					
6.	Saya berhasil mempertahankan pangsa pasar meskipun ada pesaing baru.					
	Kompetensi dan Etika Usaha					
7.	Saya memiliki keterampilan dan pengetahuan yang cukup untuk menjalankan toko kelontong secara profesional.					
8.	Toko kelontong saya selalu menjalankan bisnis dengan etika yang baik, seperti jujur dalam transaksi.					
	Terbangunnya Citra Baik					
9.	Toko kelontong saya memiliki reputasi baik di masyarakat sebagai tempat belanja terpercaya.					
10.	Saya membangun kepercayaan pelanggan melalui kualitas produk dan layanan yang konsisten.					

Lampiran II. Tabulasi Data Sampel

Tabulasi data X1

X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	X1.6	Hasil X1
4	4	5	5	5	5	28
5	5	4	5	3	4	26
5	5	5	5	5	5	30
3	3	3	4	4	5	22
4	4	5	4	5	5	27
2	2	3	4	3	3	17
3	3	4	4	3	3	20
4	4	5	5	5	4	27
4	5	5	5	5	4	28
3	3	3	4	4	4	21
4	4	5	5	5	5	28
3	3	3	3	3	4	19
3	3	3	4	4	4	21
4	4	4	4	4	4	24
5	5	5	5	5	5	30
4	4	3	3	3	4	21
5	5	4	5	4	5	28
2	3	3	3	2	3	16
3	3	4	3	3	4	20
4	4	5	5	5	4	27
4	3	3	3	2	2	17
4	3	4	4	3	4	22
4	4	4	5	5	5	27
2	3	3	3	2	3	16
3	2	3	3	4	4	19
5	5	5	4	4	4	27
4	4	3	4	4	4	23
4	4	3	4	3	4	22
5	4	5	5	4	5	28
4	4	5	5	4	5	27
3	3	3	4	4	4	21
5	4	4	5	3	3	24
3	2	3	3	3	3	17
4	4	3	3	3	4	21
5	5	4	5	5	4	28
3	3	3	3	3	3	18
3	4	3	3	4	3	20
4	4	5	5	5	4	27

3	3	3	3	3	3	18
3	3	4	4	5	4	23
5	4	4	4	5	5	27
5	5	5	5	5	5	30
3	3	4	4	3	3	20
4	5	5	5	4	4	27
3	5	5	5	4	5	27
4	3	4	4	3	4	22
5	5	4	5	5	4	28
3	4	3	3	3	3	19
4	4	3	3	4	3	21
4	4	4	4	4	4	24
5	4	4	4	4	4	25
3	3	3	4	4	4	21
4	5	5	4	5	5	28
5	5	5	5	5	5	30
3	4	4	3	3	3	20
5	5	4	4	4	5	27
4	5	5	5	4	5	28
3	3	5	3	4	4	22
4	4	5	5	5	4	27
5	5	5	5	5	5	30
4	4	4	3	4	3	22
5	5	4	4	4	5	27
4	4	5	5	5	5	28
4	3	4	4	3	4	22
5	5	4	5	4	5	28
4	3	4	2	2	2	17
3	4	3	3	4	4	21
4	4	4	4	4	4	24
5	5	5	5	4	4	28
4	3	4	4	3	3	21
4	4	5	5	5	5	28
5	5	5	5	5	5	30
3	3	4	4	3	3	20
5	4	4	4	5	5	27
5	5	5	5	4	4	28
3	4	3	4	5	3	22
4	5	5	5	4	4	27
3	2	2	3	3	4	17
3	3	3	3	5	3	20
4	4	4	5	5	5	27
4	5	5	5	5	4	28

3	4	3	4	4	4	22
5	5	4	5	4	5	28

Tabulasi data X2

X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	X2.6	X2.7	X2.8	X2.9	X2.10	Hasil X2
5	4	5	5	5	5	4	5	4	5	47
5	5	5	5	5	5	4	3	4	4	45
5	4	5	5	5	5	5	4	5	5	48
3	4	4	4	4	4	3	2	3	4	35
5	3	5	5	5	5	4	5	4	4	45
3	2	3	3	3	3	3	5	4	4	33
5	5	5	5	4	5	4	4	4	4	45
4	4	4	4	5	5	5	4	5	5	45
4	5	5	5	5	5	4	4	5	5	47
3	4	4	4	4	4	4	3	3	3	36
4	4	5	5	5	5	4	3	5	5	45
3	3	3	3	3	3	4	4	4	5	35
2	2	3	4	3	4	3	4	5	5	35
3	4	3	4	4	4	5	3	5	5	40
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
3	4	4	4	4	3	2	3	4	4	35
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	29
3	3	3	3	3	4	3	3	4	5	34
4	5	5	5	5	5	4	4	5	5	47
2	1	2	3	3	3	4	4	4	4	30
3	4	4	4	4	3	2	3	4	4	35
5	5	5	5	4	5	4	4	4	4	45
4	2	2	3	2	3	3	2	3	3	27
3	3	3	3	3	3	4	4	4	5	35
4	4	4	4	5	4	5	5	5	5	45
3	4	4	4	5	4	3	3	3	4	37
5	5	5	5	5	5	5	3	4	4	46
4	5	4	4	4	4	5	5	5	5	45
5	4	5	4	4	5	4	4	5	5	45
3	4	3	3	3	4	4	4	3	4	35
4	4	4	5	5	5	4	4	5	5	45
3	2	3	3	3	3	3	3	4	4	31
3	3	3	3	3	4	4	2	4	5	34
5	5	4	4	5	5	5	4	5	5	47
4	3	3	3	3	3	3	4	4	5	35

4	3	4	3	4	4	3	3	3	4	35
5	4	5	5	5	5	4	4	5	5	47
2	2	2	2	2	2	2	2	3	4	23
3	3	3	3	4	4	4	3	4	4	35
4	4	5	5	5	5	5	4	4	4	45
5	5	5	5	5	5	4	4	4	5	47
4	3	3	3	4	3	3	4	4	4	35
4	4	5	5	5	5	4	4	4	5	45
4	5	4	4	4	5	4	5	5	5	45
4	4	4	4	4	4	3	4	4	5	40
5	4	4	4	4	4	5	5	5	5	45
3	3	3	3	3	4	3	3	4	4	33
4	3	3	4	3	3	4	3	4	4	35
4	4	3	3	4	3	4	4	4	4	37
4	3	4	4	3	3	5	5	4	5	40
5	5	5	5	4	3	4	5	4	5	45
5	3	4	4	4	3	3	4	3	4	37
4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	45
4	3	4	4	3	4	3	3	3	4	35
3	4	5	5	5	5	5	5	5	5	47
5	4	5	5	4	5	5	4	5	5	47
3	3	3	4	3	3	3	3	5	5	35
4	3	5	4	5	4	3	3	3	3	37
4	4	5	4	5	5	5	5	5	5	47
4	3	3	4	3	4	3	3	4	4	35
5	4	5	4	4	4	5	4	5	5	45
4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	42
4	4	3	3	4	3	4	3	3	4	35
5	4	5	4	5	4	4	5	4	5	45
3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	33
3	2	4	5	5	4	4	4	4	4	39
4	5	4	4	4	4	3	2	3	3	36
5	4	4	4	5	5	4	5	4	5	45
3	3	3	4	4	3	3	3	4	5	35
4	4	3	3	4	4	4	4	5	5	40
5	5	5	3	5	5	5	5	5	5	48
4	4	4	3	4	4	3	3	3	3	35
4	4	4	5	5	5	3	3	3	4	40
5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	48
4	4	4	3	4	4	3	3	3	3	35
5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	47
2	1	3	3	3	2	4	4	3	5	30
4	4	4	4	4	4	3	2	3	3	35

4	5	5	4	4	5	4	4	5	5	45
5	5	5	3	4	4	4	4	4	4	42
3	3	3	3	3	3	4	5	4	4	35
5	4	4	5	5	5	5	4	4	4	45

Tabulasi data Y

Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	Y7	Y8	Y9	Y10	Hasil Y
5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	49
4	5	4	5	4	5	4	4	5	5	45
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
3	3	4	4	3	4	4	4	4	4	37
5	4	4	5	5	5	4	4	5	4	45
4	4	3	4	4	4	2	4	3	3	35
3	3	3	2	3	3	4	4	5	5	35
5	4	5	5	4	4	4	4	5	5	45
5	5	5	5	4	5	4	4	5	5	47
3	4	4	3	3	4	3	4	4	3	35
5	4	4	4	4	5	4	5	5	5	45
3	3	4	3	3	3	4	4	4	4	35
3	4	4	4	4	4	3	3	3	3	35
3	4	5	4	5	4	5	5	5	5	45
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
4	5	4	5	5	5	4	5	4	4	45
4	2	3	4	4	4	4	4	4	4	37
4	3	2	4	4	2	3	3	3	3	31
3	3	4	4	4	4	4	4	3	3	36
5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	48
4	4	4	4	4	4	3	3	3	5	38
4	5	5	5	4	4	5	5	5	5	47
5	5	5	5	5	5	4	3	4	4	45
2	2	2	3	3	3	3	4	4	4	30
3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	37
4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	48
4	5	5	5	5	4	5	4	3	4	44
4	5	4	4	5	4	5	5	4	5	45
4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	48
5	4	5	5	4	4	5	4	5	5	46
4	3	4	4	3	4	5	5	4	4	40
5	4	4	4	4	4	5	5	5	5	45
3	5	4	4	4	4	2	4	3	3	36
4	3	5	4	4	3	4	3	3	4	37
5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	48

4	3	5	4	4	3	5	3	4	4	39
3	3	3	3	3	3	5	5	5	5	38
5	5	5	5	5	5	4	4	3	4	45
3	4	3	3	3	3	3	4	4	4	34
4	3	4	3	5	4	4	3	3	3	36
5	4	5	5	5	3	5	5	5	5	47
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
3	4	4	4	3	3	3	4	4	4	36
4	5	5	5	4	5	4	4	4	5	45
5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	48
4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	47
5	5	5	5	4	4	4	5	4	4	45
4	3	3	4	2	3	5	5	5	5	39
4	4	4	3	3	4	4	4	3	4	37
4	4	4	5	5	5	5	3	5	5	45
4	5	4	4	4	4	4	5	4	4	42
4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	48
3	3	3	5	5	3	4	5	4	5	40
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
4	4	4	3	3	2	3	4	4	4	35
5	4	4	4	5	5	4	4	5	5	45
4	4	5	4	5	5	5	5	5	5	47
2	4	3	4	3	3	3	5	5	5	37
4	4	4	5	5	5	4	4	5	5	45
5	5	4	4	4	5	5	5	5	5	47
4	4	4	3	4	3	4	4	4	5	39
3	3	4	4	3	4	4	4	4	4	37
5	4	4	4	5	5	5	4	4	5	45
5	4	4	5	5	5	4	5	5	5	47
4	4	4	4	3	4	2	4	4	4	37
2	2	4	3	3	4	4	5	4	4	35
5	5	5	5	5	3	2	4	4	3	41
4	4	4	4	3	4	3	4	4	3	37
4	4	5	5	5	4	4	5	4	5	45
3	5	4	4	4	4	4	3	2	4	37
5	4	4	4	5	4	5	5	4	5	45
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
4	4	3	5	4	3	3	3	3	3	35
4	4	4	5	5	4	5	5	4	5	45
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
4	3	4	3	4	3	2	4	4	4	35
4	4	5	5	4	5	5	5	5	5	47
3	3	3	3	3	3	4	4	4	3	33

4	4	4	4	3	4	3	3	3	4	36
5	4	5	5	5	5	5	5	4	4	47
4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	44
4	4	4	4	4	4	3	4	3	3	37
4	5	4	5	5	4	4	4	5	5	45

Lampiran III Output Hasil Pengolahan Data SPSS

1. Hasil Uji Validitas

a. Variabel Pengetahuan Kewirausahaan (X1)

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X1.1	19,80	15,062	,840	,925
X1.2	19,87	15,430	,826	,927
X1.3	19,80	15,338	,794	,931
X1.4	19,87	15,706	,779	,932
X1.5	19,80	15,062	,840	,925
X1.6	19,87	15,430	,826	,987

b. Variabel Keunggulan Bersaing (X2)

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X2.1	35,63	48,378	,856	,961
X2.2	35,73	49,306	,844	,962
X2.3	35,63	48,585	,837	,962
X2.4	35,70	49,321	,817	,963
X2.5	35,63	48,309	,862	,961
X2.6	35,70	49,045	,841	,962
X2.7	35,63	48,585	,837	,962
X2.8	35,70	49,252	,823	,963
X2.9	35,63	48,378	,856	,961
X2.10	35,70	48,976	,848	,962

c. Variabel Keberhasilan Usaha (Y)

Item-Total Statistics				
	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Y1	35,67	48,644	,859	,961
Y2	35,73	49,306	,845	,962
Y3	35,67	48,920	,835	,962
Y4	35,73	49,582	,820	,963
Y5	35,67	48,644	,859	,961
Y6	35,73	49,306	,845	,962
Y7	35,67	48,920	,835	,962
Y8	35,73	49,582	,820	,963
Y9	35,67	48,644	,859	,961
Y10	35,73	49,306	,845	,962

2. Hasil Uji Reliabilitas

a. Hasil Uji Reliabilitas Pengetahuan Kewirausahaan

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,939	6

b. Hasil Uji Reliabilitas Keunggulan Bersaing

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,965	10

c. Hasil Uji Reliabilitas Keberhasilan Usaha

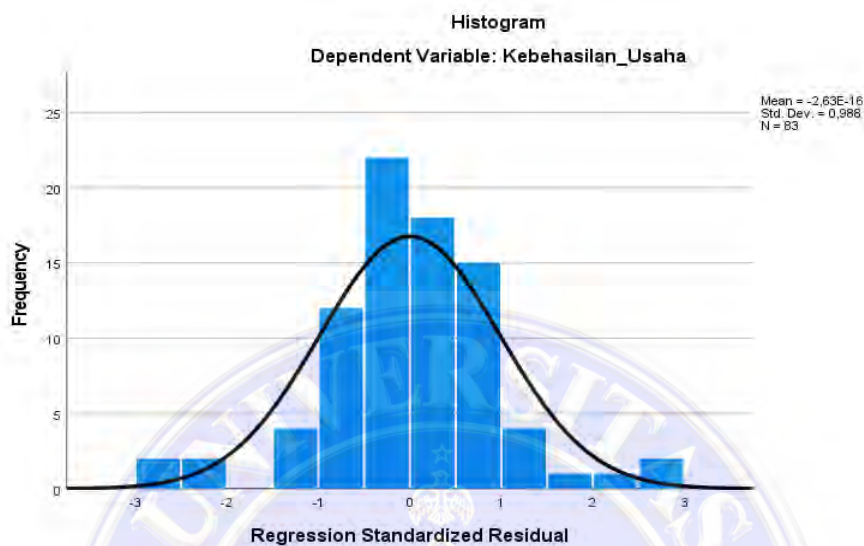
Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,966	10

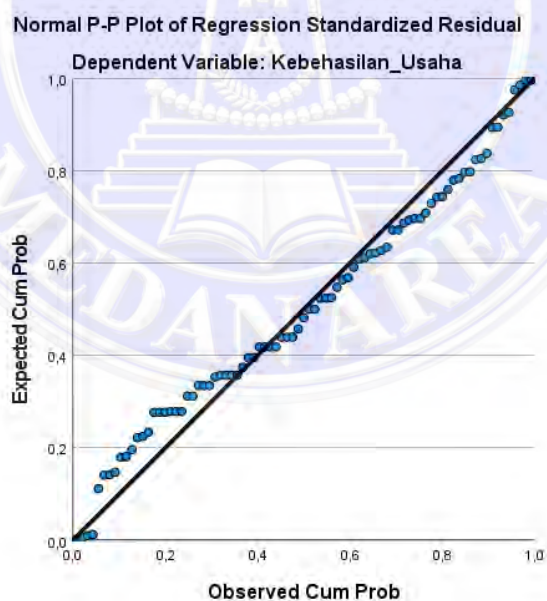
3. Uji Asumsi Klasik

a. Hasil Uji normalitas

- Pendekatan Histogram



- Pendekatan Grafik Normal P-Plot



- Pendekatan *Kolmogorov-Smirnov*

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual	
N		83	
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	,0000000	
	Std. Deviation	3,03565703	
Most Extreme Differences	Absolute	,106	
	Positive	,067	
	Negative	-,106	
Test Statistic		,106	
Asymp. Sig. (2-tailed) ^c		,023	
Monte Carlo Sig. (2-tailed) ^d	Sig.	,023	
	99% Confidence Interval	Lower Bound	,020
		Upper Bound	,027

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 299883525.

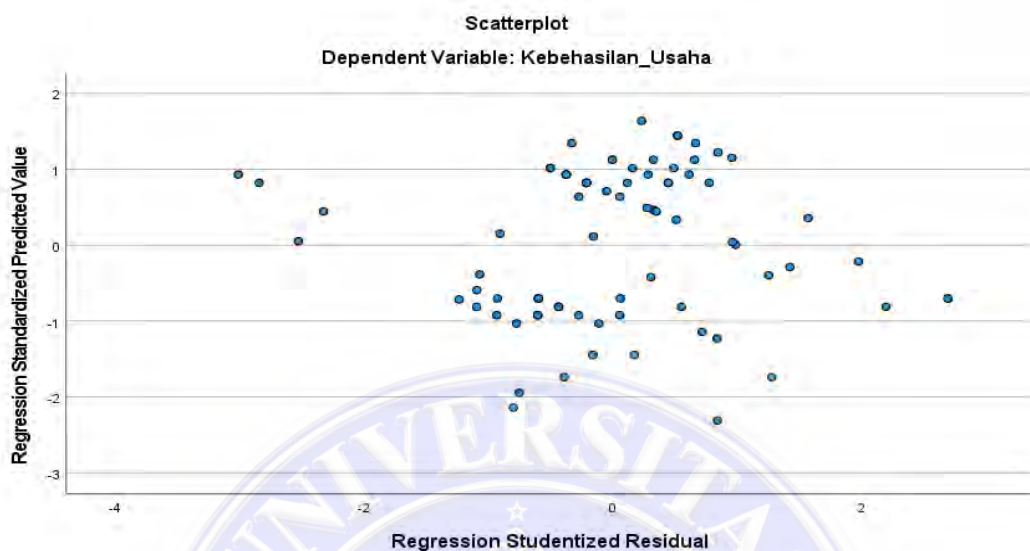
b. Hasil Uji Multikolinearitas

Model	Coefficients ^a					Collinearity Statistics	
	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Tolerance	VIF
	B	Std. Error	Beta				
1. (Constant)	12,690	2,272		5,586	,000		
Pengaruh_Pengetahuan_Kewirausahaan	,493	,155	,373	3,176	,002	,285	3,510
Keunggulan Bersaing	,437	,105	,488	4,158	,000	,285	3,510

a. Dependent Variable: Keberhasilan_Usaha

c. Hasil Uji Heteroskedastisitas

- Pendekatan Grafik *Scatterplot*



- Hasil Uji *Glajser*

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	3,995	1,543		2,589	,011
	Pengetahuan_Kewirausahaan	,015	,105	,029	,141	,888
	Keunggulan_Bersaing	-,054	,071	-,157	-,756	,452

a. Dependent Variable: ABS_RES

4. Hasil Uji Analisis Regresi Linear Berganda

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	12,690	2,272		5,586	,000
	Pengaruh_Pengetahuan_Kewirausahaan	,493	,155	,373	3,176	,002
	Keunggulan_Bersaing	,437	,105	,488	4,158	,000

a. Dependent Variable: Keberhasilan_Usaha

5. Hasil Uji Hipotesis

a. Hasil Uji Signifikansi Parsial (Uji-t)

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	12,690	2,272		5,586	,000
	Pengaruh_Pengetahuan_Kewirausahaan	,493	,155	,373	3,176	,002
	Keunggulan_Bersaing	,437	,105	,488	4,158	,000

a. Dependent Variable: Keberhasilan_Usaha

b. Hasil Uji Signifikansi Simultan (Uji-F)

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1648,160	2	824,080	87,245	,000 ^b
	Residual	755,648	80	9,446		
	Total	2403,807	82			

a. Dependent Variable: Keberhasilan_Usaha

b. Predictors: (Constant), Keunggulan_Bersaing, Pengaruh_Pengetahuan_Kewirausahaan

c. Hasil Uji Koefisien Determinasi (R²)

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,828 ^a	,686	,678	3,073

a. Predictors: (Constant), Keunggulan_Bersaing, Pengaruh_Pengetahuan_Kewirausahaan

b. Dependent Variable: Keberhasilan_Usaha

Lampiran IV Dokumentasi Penelitian



Lampiran V Surat Pengantar Riset Dari Fakultas



UNIVERSITAS MEDAN AREA

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Kampus I : Jalan Kolam Nomor 1 Medan Estate ☎ (061) 7360168, Medan 20223
 Kampus II : Jalan Setiabudi Nomor 79 / Jalan Sei Serayu Nomor 70 A ☎ (061) 42402994, Medan 20122
 Website: www.ekonomi.uma.ac.id E-Mail: ekonomi@uma.ac.id

Medan, 17 Desember 2025

Nomor : 4100/FEB/01.I/XII/2025
 Lamp. : -
 Perihal : Surat Pengantar Izin Riset

Kepada Yth,
 Bapak/Ibu
Pimpinan Kecamatan Hamparan Perak
 di -
 Tempat

Dengan hormat,

Bersama ini kami berharap Bapak/Ibu berkenan memberikan izin dan kesempatan kepada mahasiswa kami untuk melaksanakan pengambilan data penelitian di lingkungan **Toko Kelontong Di Kecamatan Hamparan Perak** sebagai bagian dari penyusunan tugas akhir. Adapun data diri mahasiswa yang dimaksud adalah sebagai berikut:

Nama : Risa Salsabillah
 NPM : 228320084
 Program Studi : Manajemen
 Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Mahasiswa tersebut akan melaksanakan penelitian dengan judul "**Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan Dan Keunggulan Bersaing Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Toko Kelontong Di Kecamatan Hamparan Perak**". Kegiatan pengumpulan data akan berlangsung di **Toko Kelontong Di Kecamatan Hamparan Perak**. Penelitian ini bersifat akademik dan ditujukan untuk penyusunan skripsi sebagai salah satu syarat kelulusan program Sarjana Manajemen di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Medan Area.

Sehubungan dengan hal tersebut, kami sangat mengharapkan dukungan Bapak/Ibu dalam memfasilitasi proses pengambilan data yang diperlukan. Selain itu, apabila proses penelitian telah selesai, kami mohon kesediaan Bapak/Ibu untuk menerbitkan **Surat Keterangan** yang menyatakan bahwa mahasiswa yang bersangkutan telah menyelesaikan kegiatan pengumpulan data di tempat Bapak/Ibu Pimpin.

Demikian surat ini kami sampaikan. Atas perhatian dan kerja sama yang baik, kami ucapkan terima kasih.

A.n Dekan,
Kepala Bidang Minat Bakat dan
Inovasi Program Studi Manajemen


Alfira SE, M.Si





Lampiran VI Surat Selesai Riset Dari Kecamatan



PEMERINTAH KABUPATEN DELI SERDANG KECAMATAN HAMPARAN PERAK

Jalan Perintis Kemerdekaan No.1 Kode Pos 20374

Surel : kechamparanperak@gmail.com

Laman : <https://hamparanperak.deliserdangkab.go.id>

SURAT KETERANGAN

NOMOR : 000.9 / 83

Berdasarkan Surat Kepala Badan Perencanaan Pembangunan Daerah, Penelitian dan Pengembangan Kabupaten Deli Serdang Nomor : 000.9 / 286 tanggal 8 Januari 2026 perihal Izin Riset dan Surat Camat Hamparan Perak Nomor : 000.9/42 Tanggal 19 Januari 2025 perihal Rekomendasi Izin Riset. Camat Hamparan Perak Kabupaten Deli Serdang dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Risa Salsabillah
NIP/NIM/KTP : 228320084
Prodi/Jurusan : Manajemen
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Universitas Medan Area

Nama tersebut diatas benar telah selesai melaksanakan Riset di Kecamatan Hamparan Perak dengan judul "**Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan dan Keunggulan Bersaing terhadap Keberhasilan Usaha pada Toko Kelontong di Kecamatan Hamparan Perak**", adapun pelaksanaan Penelitian tersebut dilaksanakan selama 1 (satu) bulan dengan baik.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Hamparan Perak
Pada tanggal : 30 Januari 2026.

Camat Hamparan Perak,

M. Guntur Endar Bumi Nasution, S.STP
Penata Tingkat I
NIP. 19920810 201507 1 001