

PENGARUH KETERAMPILAN WIRAUSAHA DAN KEUNGGULAN BERSAING TERHADAP KEBERHASILAN USAHA PADA UMKM KULINER DI CENTRAL PASAR MEDAN

^{1*}Muhammad Al Hudawi, ²Sari Wulandari, ³Wan Dian Safina, ⁴Muhammad Rahmat

^{1,2,3,4}Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muslim Nusantara Al Washliyah

^{1*}e-mail: muhammadalwiim@gmail.com

Abstract: This study analyzes the influence of entrepreneurial skills and competitive advantage on the business success of culinary MSMEs at Central Pasar Medan, using a quantitative approach with 60 respondents. Multiple linear regression results show that entrepreneurial skills do not have a significant effect ($p = 0.139$), while competitive advantage has a significant positive effect on business success ($p = 0.000$; coefficient = 0.560). Simultaneously, both variables significantly affect business success, with a determination value (R^2) of 65.4%. The findings highlight the importance of strengthening competitive advantage—such as product quality and market responsiveness to enhance MSME success.

Keywords: Entrepreneurial Skills, Competitive Advantage, Business Success, MSMEs.

Abstrak: Kajian ini menganalisis pengaruh keterampilan wirausaha dan keunggulan bersaing sehubungan dengan kebercapaianan UMKM kuliner di Central Pasar Medan, memakai metode kuantitatif dengan 60 responden. Capaian regresi linear berganda menunjukkan bahwa keterampilan wirausaha tidak berpengaruh mempunyai dampak ($p = 0,139$), sementara keunggulan bersaing berpengaruh mempunyai dampak sehubungan dengan keberhasilan usaha ($p = 0,000$; koralasional = 0,560). Secara simultan, kedua komponen berpengaruh mempunyai dampak dengan nilai determinasi R^2 sebesar 65,4%. Temuan ini menekankan pentingnya keunggulan bersaing, seperti kualitas komoditas dan responsivitas pasar, dalam meningkatkan kebercapaianan UMKM.

Kata Kunci: Keterampilan Wirausaha, Keunggulan Bersaing, Keberhasilan Usaha, UMKM

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memegang peranan penting dalam perekonomian Indonesia, khususnya pada sektor kuliner. UMKM kuliner di Central Pasar Medan menjadi salah satu contoh yang memberikan kontribusi mempunyai dampak sehubungan dengan perekonomian lokal. Namun, UMKM kuliner di kawasan ini sering menghadapi berbagai tantangan, baik dalam hal pengelolaan usaha, persaingan pasar, maupun dalam hal keberlanjutan usaha. Salah satu faktor penting yang mampu menentukan keberhasilan usaha ialah keterampilan wirausaha yang dimiliki oleh para pelaku usaha.

Keterampilan wirausaha ialah keterampilan untuk mengelola usaha dengan baik, mengenali peluang pasar, serta mengambil penetapan strategis yang mendukung keberhasilan usaha. Pengkajian menunjukkan bahwa wirausahawan dengan keterampilan yang baik cenderung lebih inovatif, adaptif sehubungan dengan perubahan, dan lebih mampu mengelola tantangan yang dihadapi dalam dunia usaha (Sembiring, 2023). Namun, banyak pelaku UMKM kuliner di Central Pasar Medan yang belum sepenuhnya menguasai keterampilan tersebut, seperti dalam hal pemasaran, pengelolaan keuangan, dan manajemen operasional.

Selain itu, keunggulan bersaing juga ialah faktor penting yang mempengaruhi keberhasilan usaha. Keunggulan bersaing berkaitan dengan keterampilan suatu usaha untuk bersaing di pasar yang semakin kompetitif. Dalam konteks UMKM kuliner, keunggulan bersaing bisa berasal dari kualitas komoditas, inovasi, Keunggulan Bersaing yang bersaing, pelayanan yang baik, serta branding yang kuat. Keunggulan bersaing yang baik akan memberikan peluang yang lebih tinggi bagi suatu usaha untuk bertahan dan berkembang di pasar yang semakin dinamis (Handayani & Martini, 2024).

Namun, meskipun UMKM kuliner di Central Pasar Medan mengandung potensi besar, banyak yang belum memanfaatkan keterampilan wirausaha dan keunggulan bersaing secara maksimal. Maka



dari itu, pengkajian ini bertujuan untuk mengeksplorasi pengaruh keterampilan wirausaha dan keunggulan bersaing sehubungan dengan keberhasilan usaha pada UMKM kuliner di Central Pasar Medan.

Keberhasilan usaha mampu diukur melalui beberapa indikator, seperti pengembangan omzet, kepuasan pelaku usaha, serta daya saing yang lebih kuat di pasar. Pengkajian sebelumnya menunjukkan bahwa faktor-faktor seperti keterampilan wirausaha dan keunggulan bersaing mengandung pengaruh positif sehubungan dengan keberhasilan usaha (Muharamen & Siregar, 2024). Mengacu pada pengamatan awal, para pelaku UMKM kuliner di Central Pasar Medan sering kali mengalami kesulitan dalam meningkatkan daya saing dan kinerja usaha mereka, meskipun ada potensi besar yang bisa dikembangkan (Rupina, Analisa, & Belo, 2025).

Mengacu pada data prasurvei diperoleh, mampu divisualkan bahwa sebagian besar pelaku UMKM kuliner di Central Pasar Medan sudah mengandung keterampilan wirausaha yang cukup baik, seperti keterampilan memasarkan komoditas dan mengenali peluang pasar. Namun, masih ada ruang untuk pengembangan dalam hal pengelolaan keuangan dan pemasaran. Selain itu, meskipun pelaku usaha mengandung keunggulan dalam kualitas komoditas dan Keunggulan Bersaing, masih ada tantangan dalam hal pelayanan pelaku usaha (Isnani & Nuraeni, 2025).

Pengkajian ini penting dilakukan untuk mengetahui sejauh mana keterampilan wirausaha dan keunggulan bersaing mempengaruhi keberhasilan usaha pada UMKM kuliner di Central Pasar Medan. Temuan ini diharapkan mampu memberikan rekomendasi praktis untuk meningkatkan keterampilan wirausaha dan memperkuat keunggulan bersaing di pasar, sehingga pelaku UMKM kuliner mampu lebih berdaya saing dalam menghadapi persaingan pasar yang semakin ketat (Zr, Munadia, Lubis, & Keling, 2023).

KAJIAN TEORI

Kewirausahaan

Keterampilan wirausaha ialah keterampilan praktis yang diperlukan untuk mengoperasikan usaha secara optimal dan rasional. Keterampilan kewirausahaan sebagai kompetensi praktis yang diperlukan untuk mengelola perusahaan dengan tujuan mencapainya keuntungan.

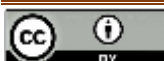
Keterampilan mampu diartikan sebagai keterampilan untuk memakai akal, pikiran, ide, dan kreativitas dalam mengerjakan, mengubah, atau membuat sesuatu menjadi lebih bermakna, sehingga mencapainya nilai dari capaian suatu pekerjaan (Damayanti, Roni, & Subagja, 2025).

Dalam konteks kewirausahaan, keterampilan ini mencakup keterampilan dalam perencanaan bisnis, pengambilan keputusan, inovasi, serta adaptasi sehubungan dengan perubahan pasar. Usman mengartikan wirausaha sebagai seseorang yang mengandung keterampilan mendalam dalam memakai sumber daya seperti uang, tenaga kerja, dan bahan mentah untuk mencapainya usaha baru, komoditas baru, atau organisasi untuk proses komoditas atau pengembangan (Rahman, 2021).

Selain itu, diperlukan peningkatan kualitas pelatihan yang berfokus pada kemampuan pelaku UMKM dalam mengenali dan memanfaatkan peluang bisnis secara lebih strategis. Meskipun variabel keterampilan mengenali peluang tidak berpengaruh signifikan secara parsial, pelatihan yang bersifat praktis dan aplikatif—seperti analisis pasar, manajemen risiko, serta teknik inovasi produk—dapat membantu pelaku usaha menghubungkan peluang yang ada dengan strategi bisnis yang tepat. Dengan penguatan kapasitas tersebut, potensi kontribusi keterampilan mengenali peluang terhadap peningkatan kinerja usaha dapat lebih optimal pada masa yang akan datang.

Pemerintah daerah dan lembaga terkait juga disarankan untuk memperluas program fasilitasi yang mendukung pengembangan UMKM, bukan hanya berupa pelatihan, tetapi juga akses terhadap informasi pasar, pendampingan legalitas usaha, dan penyediaan platform digital bersama. Kolaborasi antara pemerintah, perguruan tinggi, dan komunitas UMKM dapat menciptakan ekosistem bisnis yang kondusif, di mana setiap pelaku usaha mendapatkan dukungan yang memadai untuk berkembang. Dengan adanya ekosistem tersebut, jaringan kewirausahaan dapat terbentuk lebih kuat dan berfungsi secara optimal dalam meningkatkan daya saing UMKM.

Selain itu, mengingat tingginya persaingan di sektor perdagangan, UMKM di Pusat Pasar Medan diharapkan mulai menerapkan strategi adaptif seperti digital marketing, pencatatan keuangan berbasis aplikasi, dan diversifikasi produk. Penerapan teknologi dan inovasi sederhana dapat meningkatkan efisiensi usaha serta memperluas jangkauan pasar. Langkah ini tidak hanya dapat meningkatkan kinerja usaha, tetapi juga memperkuat ketahanan bisnis dalam menghadapi tantangan



seperti perubahan perilaku konsumen, fluktuasi harga bahan baku, maupun dinamika pasar yang semakin kompetitif.

Keunggulan Bersaing

Keunggulan bersaing merujuk pada keterampilan suatu perusahaan untuk mengandung posisi yang lebih baik dibandingkan pesaingnya, yang memungkinkan perusahaan tersebut untuk memperoleh keuntungan lebih tinggi, memperluas pangsa pasar, dan bertahan dalam jangka panjang. Keunggulan bersaing bukan hanya tentang mengandung komoditas atau layanan yang lebih baik, tetapi juga tentang bagaimana perusahaan mampu mengelola dan memanfaatkan sumber daya yang ada dengan lebih rasional dan optimal. Ini mencakup keterampilan perusahaan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan pelaku usaha dengan cara yang lebih baik daripada pesaing, menciptakan nilai yang lebih tinggi bagi konsumen, dan mempertahankan loyalitas mereka (Nurhayani, Putri, Kartika, & Barella, 2024).

Inovasi komoditas ialah salah satu cara utama untuk mencapai keunggulan. Inovasi memungkinkan perusahaan untuk mengcapai komoditas atau layanan yang tidak hanya memenuhi ekspektasi pasar tetapi juga menciptakan tren baru. Inovasi yang berkelanjutan mampu menciptakan diferensiasi yang mempunyai dampak antara perusahaan dan pesaing, memberikan daya tarik lebih bagi konsumen yang mencari hal-hal baru dan lebih baik. Inovasi ini bisa berupa pengembangan fitur komoditas, perubahan dalam desain, atau pengembangan teknologi baru yang meningkatkan rasionalisasi operasional dan daya saing komoditas.

Selain inovasi, kualitas komoditas yang superior juga menjadi faktor penting dalam menciptakan keunggulan bersaing. Konsistensi dalam menawarkan komoditas dengan kualitas lebih baik dibandingkan pesaing akan menciptakan kepercayaan dan kepuasan pelaku usaha. Kualitas ini tidak hanya terbatas pada aspek fisik komoditas, tetapi juga mencakup kualitas pengalaman pelaku usaha secara keseluruhan. Sebuah perusahaan yang mampu menawarkan kualitas lebih baik secara konsisten akan mampu memenangkan hati pelaku usaha dan mempertahankan posisi dominannya di pasar.

Harga yang kompetitif juga ialah salah satu elemen yang mendukung terciptanya keunggulan bersaing. Strategi harga yang rasional mampu menjadi pembeda yang kuat di pasar, terutama di industri yang sangat sensitif sehubungan dengan harga. Namun, perusahaan harus berhati-hati agar tidak terjebak dalam perang harga yang merugikan, melainkan memanfaatkan rasionalisasi operasional dan inovasi untuk menawarkan nilai lebih pada harga yang tetap kompetitif. Dengan demikian, keunggulan bersaing tidak hanya dicapai melalui harga rendah, tetapi juga melalui pengembangan rasionalisasi yang mengurangi biaya tanpa mengorbankan kualitas.

Terakhir, keunggulan bersaing juga mampu tercipta melalui layanan pelaku usaha yang luar biasa. Pentingnya memberikan pengalaman yang memuaskan bagi pelaku usaha, baik dalam hal interaksi, respons sehubungan dengan keluhan, maupun kualitas layanan purna jual. Layanan pelaku usaha yang superior sering kali menjadi elemen pembeda yang membuat pelaku usaha kembali lagi, bahkan lebih loyal. Pengalaman pelaku usaha yang positif menciptakan hubungan jangka panjang dan reputasi yang baik bagi perusahaan, yang sulit ditiru oleh pesaing. Keunggulan bersaing yang didorong oleh layanan pelaku usaha yang baik sering kali bertahan lebih lama, menciptakan kepercayaan yang mendalam di pasar (Saputra & Khalik, 2024).

Selain faktor-faktor utama seperti inovasi, kualitas, harga, dan layanan, keunggulan bersaing juga dapat dibangun melalui kemampuan perusahaan dalam mengelola sumber daya internal secara efektif. Pengelolaan sumber daya yang mencakup tenaga kerja, teknologi, modal, dan informasi menjadi kunci bagi perusahaan untuk menghasilkan nilai tambah yang tidak mudah ditiru oleh pesaing. Perusahaan yang mampu memanfaatkan sumber daya ini dengan cara yang lebih efisien misalnya melalui digitalisasi proses bisnis, manajemen rantai pasok yang lebih baik, atau peningkatan kompetensi karyawan—akan memiliki posisi kompetitif yang lebih kuat di pasar. Efisiensi internal yang baik akan meningkatkan produktivitas, mempercepat respons terhadap perubahan pasar, dan mendukung keberlanjutan usaha.

Selain itu, strategi diferensiasi berbasis pengalaman konsumen juga semakin penting dalam membangun keunggulan bersaing pada era modern. Pelaku usaha bukan hanya mencari komoditas yang berkualitas, tetapi juga pengalaman menyeluruh mulai dari pencarian informasi, proses pembelian, hingga layanan setelah transaksi. Perusahaan yang dapat menghadirkan pengalaman konsumen yang unik, personal, dan memuaskan akan memiliki keunggulan emosional yang sulit ditandingi pesaing. Pendekatan yang berorientasi pada konsumen, seperti personalisasi layanan, komunikasi yang responsif,



dan pemanfaatan teknologi digital dalam meningkatkan kenyamanan pelanggan, terbukti mampu memperkuat loyalitas dan memperluas pangsa pasar.

Selanjutnya, adaptabilitas perusahaan terhadap perubahan lingkungan bisnis merupakan elemen penting dalam mempertahankan keunggulan bersaing jangka panjang. Dalam era yang penuh dinamika seperti perubahan teknologi, preferensi konsumen, serta kondisi ekonomi perusahaan yang responsif dan fleksibel akan lebih mampu bertahan dan berkembang. Adaptabilitas ini mencakup kemampuan untuk cepat menyesuaikan strategi, mengembangkan produk baru sesuai kebutuhan pasar, serta membaca tren yang sedang berkembang untuk mengambil keputusan yang lebih tepat. Perusahaan yang memiliki budaya organisasi adaptif dan inovatif akan lebih mudah mempertahankan posisinya di tengah persaingan yang terus berubah.

METODE PENELITIAN

Pengkajian ini memakai pendekatan kuantitatif dengan tujuan untuk menganalisis pengaruh keterampilan wirausaha dan keunggulan bersaing terhadap keberhasilan usaha pada UMKM kuliner di Central Pasar Medan. Pendekatan kuantitatif dipilih karena mampu menggambarkan hubungan antarvariabel secara terukur dan objektif melalui analisis data numerik.

Populasi dan Sampel

Populasi dalam pengkajian ini adalah seluruh pelaku UMKM kuliner yang beroperasi di kawasan Central Pasar Medan. Berdasarkan hasil survei pendahuluan, jumlah populasi yang teridentifikasi mencapai sekitar 60 pelaku usaha. Mengingat jumlah populasi yang relatif kecil dan masih dapat dijangkau secara keseluruhan, maka teknik sampling jenuh (census sampling) digunakan, di mana seluruh anggota populasi dijadikan sampel pengkajian. Dengan demikian, total responden dalam pengkajian ini berjumlah 60 orang pelaku UMKM kuliner (Sugiyono, 2019).

Penggunaan teknik sampling jenuh dalam penelitian ini memberikan keuntungan metodologis karena memungkinkan peneliti memperoleh gambaran yang lebih komprehensif mengenai kondisi riil pelaku UMKM kuliner di kawasan Central Pasar Medan. Dengan melibatkan seluruh populasi sebagai sampel, potensi bias akibat pemilihan sampel dapat diminimalkan, sehingga hasil penelitian memiliki tingkat representativitas yang tinggi. Selain itu, pendekatan ini juga meningkatkan akurasi dalam mengidentifikasi variasi karakteristik usaha serta hubungan antarvariabel penelitian yang mungkin tidak terlihat jika hanya sebagian populasi yang diteliti.

Namun demikian, penggunaan sampling jenuh juga memiliki keterbatasan, terutama terkait generalisasi hasil penelitian ke wilayah atau sektor usaha lain di luar Central Pasar Medan. Mengingat karakteristik lingkungan bisnis, pola operasional, dan tingkat persaingan di setiap kawasan dapat berbeda, maka hasil penelitian ini lebih tepat digunakan sebagai gambaran spesifik bagi pelaku UMKM kuliner di lokasi tersebut. Oleh karena itu, penelitian selanjutnya disarankan untuk mempertimbangkan perluasan cakupan wilayah atau perbandingan antarwilayah guna mendapatkan pemahaman yang lebih luas mengenai faktor-faktor yang memengaruhi kinerja UMKM pada konteks yang berbeda.

Teknik Pengumpulan Data

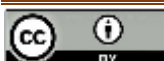
Pengumpulan data dilakukan dengan memakai instrumen kuesioner tertutup berbasis skala Likert lima poin (1–5), di mana responden diminta untuk memberikan tingkat persetujuan terhadap setiap pernyataan yang diajukan. Kuesioner disebarkan secara langsung kepada para pelaku UMKM di lokasi pengkajian untuk memperoleh data yang akurat dan representatif.

Definisi Operasional Variabel

1. Keterampilan Wirausaha (X_1)
Diukur melalui indikator keterampilan mengelola usaha, inovasi komoditas, pengambilan keputusan, dan adaptasi terhadap perubahan pasar.
2. Keunggulan Bersaing (X_2)
Diukur melalui indikator kualitas komoditas, inovasi, harga kompetitif, dan pelayanan pelanggan.
3. Keberhasilan Usaha (Y)
Diukur melalui indikator peningkatan penjualan, kepuasan pelanggan, pertumbuhan usaha, dan profitabilitas.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Uji Validitas



Uji validitas bertujuan untuk menganalisis sejauh mana instrumen kajian mampu menganalisis konsep yang seharusnya diukur. Dalam kajian ini, validitas diuji memakai metode Corrected Item- Total Correlation, yaitu dengan melihat korelasi antara skor setiap item dengan skor total komponennya. Kriteria pengujian validitas ialah:

1. Jika nilai korelasi (r_{hitung}) $\geq r_{tabel}$ pada tingkat mempunyai dampak 5%, maka item dianggap valid.
2. Jika nilai korelasi (r_{hitung}) $< r_{tabel}$, maka item dianggap tidak valid dan harus diperbaiki atau dihapus.

Namun untuk menampukan r-tabel secara langsung dari nilai t-tabel, kita gunakan formula invers:

1. Derajat kebebasan (df) = $n - 2 = 60 - 2 = 58$
2. Tingkat mempunyai dampak (α) = 0.05 (uji dua arah biasanya, tapi validitas umumnya satu arah, tetap kita ambil dua arah sebagai umum)
3. Cari nilai t-tabel untuk df = 58 dan $\alpha = 0.05$ (dua sisi)
4. $r\text{-tabel} = 0.214$ untuk $n=60$ dan $\alpha=0.05$

Perhitungan uji validitas dilakukan memakai bantuan software statistik seperti SPSS atau Excel.

Tabel 1. Capaian Uji Validitas

Komponen	Pernyataan	Correlation Pearson	Kriteria Pengukuran Nilai	Status
Keterampilan Mengenali Peluang (X_1)	X1.1	0,990	0,214	Valid
	X1.2	0,981	0,214	Valid
	X1.3	0,941	0,214	Valid
	X1.4	0,990	0,214	Valid
	X1.5	0,981	0,214	Valid
Jaringan Kewirausahaan (X_2)	X2.1	0,976	0,214	Valid
	X2.2	0,955	0,214	Valid
	X2.3	0,906	0,214	Valid
	X2.4	0,976	0,214	Valid
	X2.5	0,955	0,214	Valid
Kinerja Usaha (Y)	Y.1	0,993	0,214	Valid
	Y.2	0,961	0,214	Valid
	Y.3	0,993	0,214	Valid
	Y.4	0,993	0,214	Valid
	Y.5	0,961	0,214	Valid
	Y.6	0,993	0,214	Valid

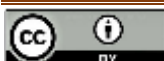
Hasil Uji Validitas pada Tabel 1 menunjukkan bahwa seluruh item pernyataan pada variabel Keterampilan Mengenali Peluang (X_1), Jaringan Kewirausahaan (X_2), dan Kinerja Usaha (Y) memiliki nilai Corrected Item–Total Correlation yang jauh di atas nilai r-tabel sebesar 0,214. Nilai korelasi yang berkisar antara 0,906 hingga 0,993 mengindikasikan bahwa setiap butir pernyataan memiliki tingkat kesesuaian yang sangat kuat dengan konstruk variabel yang diukur. Hal ini menggambarkan bahwa instrumen yang digunakan mampu menangkap konsep teoretis secara akurat dan konsisten. Dengan demikian, seluruh item dalam kuisioner dinyatakan valid dan layak digunakan untuk pengumpulan data penelitian, karena mampu merepresentasikan variabel secara empiris tanpa penyimpangan berarti.

Secara metodologis, tingginya nilai korelasi juga mencerminkan bahwa responden memberikan jawaban yang konsisten terhadap indikator-indikator dalam setiap variabel. Kondisi ini menguatkan asumsi bahwa instrumen memiliki kualitas pengukuran yang baik, sehingga data yang dihasilkan dapat mendukung analisis regresi maupun pengujian hipotesis secara lebih reliabel. Validitas yang tinggi pada setiap butir juga menandakan bahwa variabel penelitian, seperti kemampuan mengenali peluang dan jaringan kewirausahaan, dipahami dengan jelas oleh pelaku UMKM yang menjadi responden. Dengan demikian, hasil penelitian yang diperoleh memiliki dasar instrumen yang kuat dan dapat dipercaya sebagai cerminan kondisi riil di lapangan.

Hasil Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas bertujuan untuk mengetahui sejauh mana instrumen kajian mampu memberikan capaian yang konsisten jika diuji berulang kali. Pengujian reliabilitas dilakukan dengan metode Cronbach's Alpha. Kriteria reliabilitas ialah:

1. Jika nilai Cronbach's Alpha $\geq 0,70$, maka instrumen dianggap reliabel.
2. Jika nilai Cronbach's Alpha $< 0,70$, maka instrumen dianggap kurang reliabel dan perlu dilakukan



revisi.

Suatu kuesioner dikatakan reliable atau handal jika memberikan nilai Cronbach Alpha diatas 0,7.

Tabel 2. Capaian Uji Reliabilitas

Komponen	Correlation Pearson	Kriteria Pengukuran Nilai	Keterangan
Keterampilan Mengenali Peluang (X ₁)	0,987	0,700	Reliabel
Jaringan Kewirausahaan (X ₂)	0,974	0,700	Reliabel
Kinerja Usaha (Y)	0,992	0,700	Reliabel

Berdasarkan hasil uji reliabilitas pada Tabel 2, terlihat bahwa seluruh variabel penelitian Keterampilan Mengenali Peluang (X₁), Jaringan Kewirausahaan (X₂), dan Kinerja Usaha (Y) memiliki nilai Correlation Pearson yang sangat tinggi, yaitu berkisar antara 0,974 hingga 0,992. Nilai tersebut jauh melampaui batas minimal reliabilitas sebesar 0,700 yang umumnya digunakan sebagai standar dalam penelitian kuantitatif. Hal ini mengindikasikan bahwa setiap item dalam instrumen penelitian memiliki konsistensi internal yang sangat baik, sehingga jawaban responden terhadap masing-masing pernyataan cenderung stabil dan tidak menunjukkan fluktuasi yang mengganggu keandalan data.

Secara metodologis, tingginya reliabilitas ini memberikan keyakinan bahwa instrumen pengukuran mampu menghasilkan data yang konsisten dan dapat direplikasi apabila digunakan dalam kondisi yang serupa. Dengan demikian, hasil pengukuran variabel-variabel seperti kemampuan mengenali peluang, kekuatan jaringan kewirausahaan, dan tingkat kinerja usaha dapat dianalisis lebih lanjut tanpa kekhawatiran adanya ketidakstabilan atau ketidakkonsistenan data. Hal ini sekaligus memperkuat kualitas temuan penelitian

Analisis Regresi Linera Berganda

Analisis regresi linier berganda digunakan untuk mengetahui pengaruh simultan dan parsial antara komponen independen, yaitu Keterampilan Mengenali Peluang (X₁) dan Jaringan Kewirausahaan (X₂) sehubungan dengan komponen dependen yaitu Kinerja Usaha (Y). Metode ini digunakan untuk menguji seberapa besar kontribusi masing-masing komponen bebas dalam menjelaskan variasi dari komponen terikat. Dengan memakai uji coefficients, mampu ditemukan mempunyai dampaksi pengaruh tiap komponen melalui nilai sig. (p-value) dan nilai t-hitung. Sementara itu, multikolinearitas diuji melalui nilai Tolerance dan Variance Inflation Factor (VIF) untuk memastikan bahwa antar komponen independen tidak termampu korelasi tinggi yang mampu mengganggu validitas model. Capaian analisis ini menjadi dasar dalam menentukan faktor dominan yang mempengaruhi pengembangan kinerja usaha pelaku usaha di Pusat Pasar Medan.

Tabel 3. Capaian Regresi Linear Berganda

Coefficientsa

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)							
	Keterampilan_Mengenali_Peluan g_X1	13.497 -.062	4.289 .148		3.147 -.420	.003 .676		
	Jaringan_Kewirausahaan_X2	.552	.177	.383	3.124	.003	.995	1.005

a. Dependent Variable: Kinerja_Usaha_Y

Berdasarkan capaian analisis regresi linier berganda pada Tabel 3, diperoleh persamaan regresi sebagai berikut:

$$Y = 13,497 - 0,062X_1 + 0,552X_2$$

Dari persamaan regresi tersebut mampu disimpulkan bahwa:

1. Komponen Jaringan Kewirausahaan (X₂) memiliki pengaruh positif dan mempunyai dampak sehubungan dengan Kinerja Usaha (Y), dengan nilai korasional sebesar 0,552 dan nilai mempunyai dampaksi 0,003 (< 0,05). Hal ini menunjukkan bahwa semakin baik jaringan kewirausahaan yang dimiliki, maka kinerja usaha cenderung meningkat secara mempunyai dampak.
2. Komponen Keterampilan Mengenali Peluang (X₁) memiliki korasional regresi negatif sebesar - 0,062, dan nilai mempunyai dampaksi 0,676 (> 0,05), sehingga mampu disimpulkan bahwa



komponen ini tidak berpengaruh mempunyai dampak sehubungan dengan kinerja usaha. Artinya, pengembangan keterampilan mengenali peluang belum tentu diikuti oleh pengembangan kinerja usaha.

3. Nilai konstanta sebesar 13,497 menunjukkan bahwa jika nilai kedua komponen independen (X_1 dan X_2) diasumsikan nol, maka nilai dasar dari Kinerja Usaha (Y) ialah sebesar 13,497.
4. Secara keseluruhan, dari kedua komponen bebas yang dianalisis, hanya komponen Jaringan Kewirausahaan yang memiliki kontribusi mempunyai dampak dalam meningkatkan Kinerja Usaha, sedangkan Keterampilan Mengenali Peluang tidak memberikan pengaruh yang berarti dalam model ini.

Berdasarkan hasil regresi linier berganda pada Tabel 3, persamaan yang terbentuk adalah $Y = 13,497 - 0,062X_1 + 0,552X_2$, yang menunjukkan bahwa hanya Jaringan Kewirausahaan (X_2) yang memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja Usaha (Y) dengan nilai koefisien 0,552 dan signifikansi 0,003 ($< 0,05$), sehingga semakin baik jaringan kewirausahaan yang dimiliki pelaku usaha, maka kinerja usaha cenderung meningkat secara signifikan. Sebaliknya, Keterampilan Mengenali Peluang (X_1) memiliki koefisien regresi negatif (-0,062) dan nilai signifikansi 0,676 ($> 0,05$), sehingga dinyatakan tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja usaha. Nilai konstanta sebesar 13,497 menunjukkan tingkat dasar kinerja usaha ketika kedua variabel independen dianggap bernilai nol. Dengan demikian, model regresi ini menegaskan bahwa dalam konteks penelitian, Jaringan Kewirausahaan

Uji t (Parsial)

Uji t (Parsial) ialah untuk melihat pengaruh komponen-komponen independen secara parsial sehubungan dengan komponen dependen. Dari capaian pengujian SPSS maka nilai uji t ialah sebagai berikut:

Tabel 4. Capaian Uji t (Parsial) Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t
		B	Std. Error	Beta	
1	(Constant)	13.497	4.289		3.147
	Keterampilan_Mengenali_Peluang_X ₁	-.062	.148	-.051	-.420
	Jaringan_Kewirausahaan_X ₂	.552	.177	.383	3.124

a. Dependent Variable: Kinerja_Usaha_Y

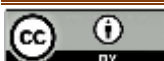
Hasil uji t (parsial) pada Tabel 4 memperlihatkan bahwa Keterampilan Mengenali Peluang (X_1) tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap Kinerja Usaha (Y). Hal ini ditunjukkan oleh nilai t hitung sebesar -0,420 yang berada jauh di bawah nilai kritis dan tidak memenuhi batas signifikansi statistika. Koefisien regresi X_1 yang bernilai negatif (-0,062) turut mengindikasikan bahwa perubahan pada keterampilan mengenali peluang tidak memberikan kontribusi berarti terhadap peningkatan kinerja usaha. Dengan demikian, secara parsial variabel X_1 tidak terbukti memengaruhi variabel Y , sehingga pengembangan kemampuan mengenali peluang tidak dapat dipastikan akan meningkatkan kinerja usaha pelaku UMKM dalam konteks penelitian ini.

Berbeda dengan X_1 , variabel Jaringan Kewirausahaan (X_2) menunjukkan hasil yang signifikan terhadap Kinerja Usaha (Y). Nilai t hitung sebesar 3,124 berada di atas batas signifikansi serta diikuti koefisien regresi positif sebesar 0,552, yang menggambarkan adanya hubungan yang kuat dan positif antara jaringan kewirausahaan dan peningkatan kinerja usaha. Artinya, semakin baik dan semakin luas jaringan kewirausahaan yang dimiliki pelaku usaha, maka semakin besar pula peluang mereka untuk meningkatkan kinerja usahanya. Temuan ini menegaskan bahwa dalam analisis parsial, hanya variabel Jaringan Kewirausahaan yang memberikan kontribusi signifikan terhadap peningkatan kinerja usaha.

Uji F (Simultan)

Uji F (Simultan) digunakan untuk mengetahui apakah komponen independen secara bersama-sama simultan mempengaruhi komponen dependen. Dari capaian pengujian SPSS Versi 22.00 maka nilai Anova dalam uji F ialah sebagai berikut:

**Tabel 5. Uji F (Simultan)
ANOVA^a**



	Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	114.214	2	57.107	4.897	.011b
	Residual	664.720	57	11.662		
	Total	778.933	59			

a. ependent Variable: Kinerja_Usaha_Y

b. Predictors: (Constant), Jaringan_Kewirausahaan_X2, Keterampilan_Mengenali_Peluang_X1

Berdasarkan hasil uji t (parsial) pada Tabel 4, variabel Keterampilan Mengenali Peluang (X_1) tidak menunjukkan pengaruh signifikan terhadap Kinerja Usaha (Y). Nilai t_{hitung} sebesar $-0,420$ yang berada jauh di bawah nilai kritis serta koefisien regresi negatif ($-0,062$) menegaskan bahwa perubahan pada kemampuan mengenali peluang tidak memberikan dorongan berarti bagi peningkatan kinerja usaha. Kondisi ini menunjukkan bahwa meskipun pelaku UMKM mungkin mampu mengidentifikasi peluang, kemampuan tersebut belum secara langsung diterjemahkan menjadi peningkatan kinerja, kemungkinan karena faktor internal lain seperti keterbatasan modal, keterampilan manajerial, atau ketidakmampuan mengeksekusi peluang secara optimal. Dengan demikian, variabel X_1 tidak terbukti memiliki kontribusi signifikan secara statistik dalam model penelitian ini.

Sebaliknya, variabel Jaringan Kewirausahaan (X_2) memberikan hasil yang signifikan dan konsisten dalam memengaruhi Kinerja Usaha (Y). Nilai t_{hitung} $3,124$ yang melampaui batas signifikansi serta koefisien regresi positif $0,552$ mengindikasikan bahwa semakin kuat jaringan kewirausahaan yang dimiliki pelaku usaha, semakin besar pula peningkatan kinerja usahanya. Jaringan kewirausahaan berperan penting sebagai akses terhadap informasi, peluang kolaborasi, dukungan pemasaran, serta sumber daya lain yang relevan dalam pengembangan usaha. Temuan ini menegaskan bahwa penguatan jejaring bisnis menjadi faktor kunci dalam mendorong keberhasilan UMKM kuliner di Central Pasar Medan, sementara keterampilan mengenali peluang saja belum cukup untuk menghasilkan peningkatan kinerja usaha secara signifikan.

Uji Koefisien Determinasi

Koefisien determinasi terletak pada tabel Model Summary dan tertulis R Square. Untuk regresi linier berganda sebaiknya memakai R Square yang sudah disesuaikan atau tertulis Adjusted R Square karena disesuaikan dengan jumlah komponen yang digunakan dalam kajian nilai R Square/Adjusted R Square dikatakan baik jika diatas $0,5$ karena nilai R Square berkisar 0 sampai dengan 1 . Capaian analisis koralional determinasi dalam kajian ini ialah:

Tabel 6. Capaian Uji R Square Model Summary^b

	Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1		.383a	.147	.117	3.415

a. Predictors: (Constant), Jaringan_Kewirausahaan_X2, Keterampilan_Mengenali_Peluang_X1

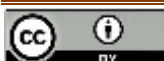
b. Dependent Variable: Kinerja_Usaha_Y

Hasil Uji R Square pada Tabel 6 menunjukkan bahwa nilai R Square sebesar $0,147$ menandakan bahwa variabel Keterampilan Mengenali Peluang (X_1) dan Jaringan Kewirausahaan (X_2) secara simultan hanya mampu menjelaskan $14,7\%$ variasi perubahan pada Kinerja Usaha (Y). Sementara itu, $85,3\%$ variasi lainnya dijelaskan oleh faktor-faktor lain di luar model penelitian, seperti strategi pemasaran, akses permodalan, kualitas produk, inovasi, atau kondisi pasar yang tidak dimasukkan dalam analisis. Dengan demikian, kontribusi kedua variabel independen terhadap kinerja usaha bersifat nyata tetapi masih relatif terbatas dalam konteks keseluruhan faktor yang memengaruhi performa UMKM.

Nilai Adjusted R Square sebesar $0,117$ memperlihatkan adanya sedikit penurunan setelah penyesuaian terhadap jumlah variabel dan sampel, yang wajar dalam model regresi dengan jumlah prediktor yang tidak banyak. Sementara itu, Std. Error of the Estimate sebesar $3,415$ menunjukkan tingkat penyimpangan data yang masih moderat terhadap garis regresi, mengindikasikan bahwa akurasi model dalam memprediksi kinerja usaha sudah cukup baik meskipun belum optimal. Secara keseluruhan, hasil ini menegaskan bahwa model regresi memiliki kemampuan prediktif yang memadai, tetapi masih memerlukan penambahan variabel lain untuk menghasilkan model yang lebih kuat dan komprehensif dalam menjelaskan faktor-faktor yang memengaruhi kinerja UMKM kuliner.

Pembahasan

Pengaruh Keterampilan Mengenali Peluang Sehubung dengan Kinerja Usaha



Berdasarkan hasil analisis regresi, Keterampilan Mengenali Peluang menunjukkan koefisien regresi negatif sebesar $-0,062$ dengan nilai t -hitung $-0,420$ serta nilai signifikansi $0,676$ ($p > 0,05$). Temuan ini menegaskan bahwa kemampuan pelaku UMKM dalam mengidentifikasi peluang belum memberikan pengaruh signifikan terhadap peningkatan kinerja usaha. Identifikasi peluang pada dasarnya hanya merupakan langkah awal dalam proses kewirausahaan, sehingga tanpa kemampuan lanjutan seperti perencanaan strategi, pengambilan keputusan efektif, dan kemampuan membaca dinamika pasar secara lebih luas, peluang yang teridentifikasi tidak dapat diterjemahkan menjadi tindakan bisnis yang menghasilkan dampak nyata terhadap kinerja usaha.

Selain itu, keterampilan mengenali peluang sering kali memerlukan dukungan dari faktor lain agar dapat memberikan dampak terhadap kinerja usaha. Ketersediaan modal, kemampuan manajerial, pemanfaatan teknologi, dan dukungan dari jaringan usaha menjadi elemen penting yang menentukan apakah peluang tersebut dapat dimanfaatkan secara optimal. Pada konteks UMKM kuliner di Central Pasar Medan, keterbatasan sumber daya dan kapasitas operasional dapat menyebabkan peluang usaha yang teridentifikasi tidak dapat diimplementasikan secara maksimal. Dengan demikian, temuan ini menunjukkan bahwa pengembangan kinerja usaha tidak hanya bergantung pada kemampuan melihat peluang, tetapi juga pada kemampuan eksekusi, kesiapan operasional, serta faktor-faktor eksternal yang mendukung keberhasilan implementasi peluang tersebut.

Pengaruh Jaringan Kewirausahaan Sehubungan dengan Kinerja Usaha

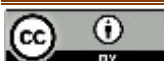
Capaian analisis menunjukkan bahwa Jaringan Kewirausahaan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja Usaha, ditunjukkan oleh koefisien regresi sebesar $0,552$, nilai t -hitung $3,124$, serta nilai signifikansi $0,003$ ($p < 0,05$). Temuan ini mengindikasikan bahwa semakin kuat dan luas relasi yang dimiliki pelaku UMKM, semakin besar peluang mereka untuk meningkatkan performa usaha. Melalui jaringan kewirausahaan yang baik, pelaku UMKM memperoleh akses yang lebih cepat terhadap informasi pasar, peluang bisnis, tren konsumen, serta strategi yang relevan untuk menghadapi persaingan. Akses informasi yang lebih lengkap ini memungkinkan pelaku usaha mengambil keputusan yang lebih tepat, terukur, dan responsif terhadap dinamika pasar.

Selain itu, jaringan kewirausahaan juga berperan dalam memperluas akses terhadap sumber daya penting seperti pendanaan, bahan baku, teknologi, serta dukungan profesional. Kolaborasi dengan sesama pelaku usaha, pemasok, maupun pihak eksternal seperti lembaga pelatihan, pemerintah, dan komunitas bisnis dapat meningkatkan efisiensi operasional sekaligus memperkuat daya saing usaha. Dalam konteks UMKM di Central Pasar Medan, keberadaan jaringan yang solid membantu pelaku usaha bertukar pengalaman, memecahkan masalah bersama, serta membangun kemitraan strategis yang berdampak langsung pada peningkatan kinerja usaha. Dengan demikian, temuan ini menegaskan bahwa jaringan kewirausahaan merupakan salah satu faktor kunci yang berperan signifikan dalam mendorong keberhasilan dan keberlanjutan usaha.

Pengaruh Keterampilan Mengenali Peluang dan Jaringan Kewirausahaan Sehubungan dengan Kinerja Usaha

Secara simultan, komponen Keterampilan Mengenali Peluang dan Jaringan Kewirausahaan berpengaruh mempunyai dampak sehubungan dengan Kinerja Usaha, dengan nilai mempunyai dampak $0,011$ ($p < 0,05$). Capaian ini sejalan dengan temuan Putri et al. (2023) yang menunjukkan bahwa keterampilan wirausaha dan pemanfaatan peluang berkontribusi pada pengembangan kemampuan UMKM di sektor kuliner. Kajian ini juga didukung oleh Pamuji et al. (2024), yang menyimpulkan bahwa jaringan bisnis secara mempunyai dampak menggerakkan kemajuan UMKM makanan dan minuman di wilayah pedesaan. Selain itu, kajian Rizaldy et al. (2024) dan Zulfikar & Novianti (2018) juga menegaskan pentingnya peran jejaring sosial dan bisnis dalam menunjang kesuksesan usaha, sejalan dengan temuan bahwa jaringan kewirausahaan ialah faktor dominan dalam meningkatkan kinerja usaha.

Namun, nilai korelasional determinasi (R Square) sebesar $0,145$ menunjukkan bahwa kontribusi kedua komponen sehubungan dengan Kinerja Usaha masih tergolong rendah, yakni hanya $14,5\%$. Ini mengindikasikan bahwa termampu komponen lain di luar model yang turut memengaruhi variasi kinerja usaha. Hal ini berbeda dengan temuan Nabila dan Suharsono (2023), yang menunjukkan pengaruh lebih besar dari jaringan bisnis jika dimediasi oleh minat usaha. Perbedaan ini kemungkinan dipengaruhi oleh konteks lokasi, karakteristik pelaku usaha, maupun sektor industri yang diteliti. Selain itu, uji parsial juga memperlihatkan bahwa hanya komponen Jaringan Kewirausahaan yang berpengaruh mempunyai



dampak sehubungan dengan Kinerja Usaha secara individual, sementara Keterampilan Mengenali Peluang tidak menunjukkan pengaruh yang mempunyai dampak. Temuan ini memperkuat argumentasi bahwa dalam konteks UMKM di Pusat Pasar Medan, peran jaringan kewirausahaan lebih dominan dibandingkan keterampilan mengenali peluang. Dengan demikian, interaksi sosial dan kolaborasi dalam jaringan bisnis memiliki kontribusi yang lebih nyata sehubungan dengan keberlanjutan dan kinerja usaha UMKM lokal.

KESIMPULAN

Berdasarkan capaian kajian yang telah dilakukan, mampu disimpulkan bahwa Keterampilan Wirausaha tidak berpengaruh mempunyai dampak sehubungan dengan Keberhasilan usaha secara parsial. Meskipun arah pengaruhnya positif, capaian uji t menunjukkan nilai mempunyai dampaksi lebih besar dari 0,05, sehingga secara statistik keterampilan wirausaha belum mampu memberikan kontribusi nyata sehubungan dengan pengembangan keberhasilan usaha pelaku UMKM. Kondisi ini mampu disebabkan oleh kurangnya pengimplementasian keterampilan yang dimiliki dalam praktik bisnis sehari-hari, atau terbatasnya pengalaman dan pelatihan yang mendukung pengembangan keterampilan kewirausahaan secara optimal.

Sementara itu, Keunggulan Bersaing terbukti memiliki pengaruh positif dan mempunyai dampak sehubungan dengan Keberhasilan usaha. Capaian uji t menunjukkan nilai mempunyai dampaksi lebih kecil dari 0,05 dengan korasional regresi positif, yang mengindikasikan bahwa semakin tinggi keterampilan pelaku UMKM dalam menciptakan keunggulan bersaing baik melalui inovasi komoditas, kualitas layanan, maupun rasionalisasi operasional maka semakin besar pula tingkat keberhasilan usaha yang dicapai. Keunggulan bersaing menjadi faktor penting dalam menghadapi dinamika pasar dan meningkatkan daya saing usaha di tengah kompetisi yang semakin ketat.

Secara simultan, Keterampilan Wirausaha dan Keunggulan Bersaing berpengaruh mempunyai dampak sehubungan dengan Keberhasilan usaha. Capaian uji F menunjukkan bahwa kedua komponen tersebut secara bersama-sama memiliki pengaruh yang berarti sehubungan dengan keberhasilan usaha, dengan nilai R Square sebesar 0,654. Hal ini menunjukkan bahwa 65,4% variasi keberhasilan usaha mampu dijelaskan oleh kedua komponen tersebut, sedangkan sisanya 34,6% dipengaruhi oleh faktor lain di luar model, seperti modal usaha, dukungan pemerintah, strategi pemasaran, dan kondisi lingkungan bisnis.

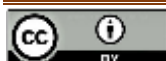
SARAN

Berdasarkan hasil penelitian, pelaku UMKM di Pusat Pasar Medan disarankan untuk lebih aktif memperkuat jaringan kewirausahaan karena terbukti memberikan pengaruh signifikan terhadap kinerja usaha. Upaya ini dapat dilakukan melalui partisipasi dalam komunitas bisnis, mengikuti pelatihan, menjalin kemitraan strategis, serta memanfaatkan forum atau pameran usaha untuk memperluas relasi dan akses informasi. Selain itu, pendampingan dari pemerintah maupun lembaga terkait perlu lebih difokuskan pada peningkatan kapasitas pelaku UMKM, terutama dalam hal eksekusi strategi, manajemen operasional, dan pengelolaan usaha yang efektif, sehingga keterampilan wirausaha yang dimiliki dapat diimplementasikan secara optimal dalam praktik bisnis sehari-hari.

Di sisi lain, rendahnya nilai determinasi menunjukkan bahwa terdapat faktor lain di luar model yang turut memengaruhi kinerja usaha, seperti modal, dukungan regulasi, digitalisasi, serta strategi pemasaran. Oleh karena itu, pelaku UMKM disarankan untuk memanfaatkan akses pembiayaan, mengadopsi teknologi digital, dan meningkatkan inovasi produk maupun layanan untuk memperkuat daya saing. Penelitian selanjutnya diharapkan dapat memasukkan variabel tambahan seperti inovasi, kompetensi digital, atau dukungan pemerintah untuk memberikan gambaran yang lebih komprehensif mengenai faktor-faktor yang memengaruhi kinerja usaha, sehingga dapat menghasilkan rekomendasi kebijakan yang lebih tepat sasaran.

DAFTAR PUSTAKA

- Alwafi, A., & Yuhendri, L. V. (2023). Inovasi Dan Bussines Sustainability Usaha Bordir Dan Sulaman Di Kota Pariaman. *Manajemen: Jurnal Ekonomi*, 5(2), 153-159
- Damayanti, Roni, M., & Subagja, G. (2025). Pengembangan Kinerja Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Melalui Inklusi Keuangan, Orientasi Pasar, Inovasi Digital Dan Praktik Ramah Lingkungan. *Jurnal Ekobis Dewantara*, 1260-1270.



- Handayani, K., & Martini, I. A. (2024). Indikator Penting Dalam Meningkatkan Kinerja UMKM. *JPEK (Jurnal Pendidikan Ekonomi dan Kewirausahaan)*, 1–13.
- Isnani, N. A., & Nuraeni. (2025). Keberhasilan Usaha Kecil Ditinjau dari Motivasi Berwirausaha, Jaringan Bisnis dan Literasi Keuangan. *Journal of Artificial Intelligence and Digital Business (RIGGS)*, 4271-4275.
- Munthe, R. N., Anggela, D., Sanjaya, J., Praswalita, R., & Koto, Z. A. (2023). Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah Warmino Kekinian Mielioner Gank Berdasarkan Analisis SWOT (Kasus Jalan Kartini, Kelurahan Proklamasi, Kecamatan Siantar Barat, Kota Pematangsiantar). *Manajemen: Jurnal Ekonomi*, 5(1), 12-16
- Noer, M. R., Dharmawan, K. F., & Damara, M. D. (2022). Penerapan Manajemen SDM, Pemasaran, Dan Lingkungan Kerja Pada Usaha Jasa Sewa Tenda. *Manajemen : Jurnal Ekonomi*, 4(2), 125–131. <https://doi.org/10.36985/manajemen.v4i2.453>
- Nurhayani, Putri, K. M., Kartika, A., & Barella, Y. (2024). Peran Modal Kemauan, Keterampilan, & Pengetahuan Dalam Kewirausahaan. *Dewantara: Jurnal Pendidikan Sosial Humaniora*, 160-168.
- Purnama, C., Rahmah, Z. Z., Fatmah, D., Rahmah, M., Hasani, S., Rahmah, Y., & Karem, N. A. (2024). Evaluasi Dampak Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Terhadap Pertumbuhan Dan Pengembangan UMKM Di Indonesia. *Manajemen: Jurnal Ekonomi*, 6(2), 308-318
- Purba, J. W. P., & Saragih, L. (2021). Peranan Relational Capital Sebagai Sumber Daya Tidak Berwujud Dalam Memulai Usaha Mikro (Studi Pada Mahasiswa Perempuan Di Fakultas Ekonomi - USI Pematangsiantar). *Manajemen: Jurnal Ekonomi*, 3(1). <https://doi.org/10.36985/manajemen.v3i1.494>
- Rahman, F. (2021). Pengaruh Lokasi terhadap Peningkatan Volume Penjualan pada Dealer Yamaha Surabaya. *Jurnal Ilmu Manajemen*, 115–124.
- Ramkutih, P. A. (2024). Analisis Penerapan Strategi TOWS Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Usaha Kerupuk Kulit Cap Wayang Golek Di Kabupaten Bandung Barat. *Manajemen: Jurnal Ekonomi*, 6(1), 188-197
- Rupina, Analisa, & Belo, Y. (2025). Peran Networking dalam Membangun Karier Sebagai Entrepreneur. *Student Scientific Creativity Journal*, 113-123.
- Santoso, M. R. P., Rachmawati, D., & Afrigus, W. (2025). Strategi Pemasaran Digital UMKM Chudox Wahaha (Studi Kasus Pada Mitra CSR PT Indocement Tunggal Prakarsa, Tbk). *Manajemen: Jurnal Ekonomi*, 7(1), 28-36
- Saputra, R., & Khalik, I. (2024). Pengaruh Motivasi Dan Lingkungan Usaha Terhadap Kinerja Usaha Dengan Inovasi Sebagai Variabel Intervening Pada Usaha Kuliner Kabupaten Bungo. *Jurnal Manajemen Terapan dan Keuangan (Mankeu)*, 1652-1665.
- Saragih, L., & Wico J Tarigan. (2020). Keputusan Pembelian On - Line melalui Sosial Media Pemasaran Usaha Mikro Dan Kecil Sebuah pendekatan literatur. *Manajemen: Jurnal Ekonomi*, 2(1), 85–91. <https://doi.org/10.36985/manajemen.v2i1.365>
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Tarigan, W. J., Muhammad Fuad, S. E., Cahyadi, M. N., ST, S., Haris, M. D. H. A., SE, M., ... & Putranto, S. D. A. *Model Bisnis Kewirausahaan*. Cendikia Mulia Mandiri
- Tarigan, W. J., Mariani Alimuddin, S. E., Poddala, P., Ak, S., Fadly, H., S ST, M. M., ... & MM, M. (2024). *Kewirausahaan*. Cendikia Mulia Mandiri
- Zr, J., Munadia, K., Lubis, S. A., & Keling, M. (2023). Peluang Usaha Sebagai Kreativitas Mahasiswa Untuk Berwirausaha. *Jurnal Manajemen Bisnis Kewirausahaan*, 89-95.