

**PENGARUH *MODAL SOSIAL, HUMAN CAPITAL, DAN KOMPETENSI*
WIRUSAHA TERHADAP KESUKSESAN UMKM DI KOTA MEDAN**

SKRIPSI

Oleh:

RAHMADANI SYAFETRI LUBIS
NIM.0501161038

Program Studi

EKONOMI ISLAM



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA**

MEDAN

2021

**PENGARUH *MODAL SOSIAL, HUMAN CAPITAL, DAN KOMPETENSI*
WIRUSAHA TERHADAP KESUKSESAN UMKM DI KOTA MEDAN**

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Sumatera Utara

Oleh:

RAHMADANISYAFITRILUBIS
NIM.0501161038

Program Studi

EKONOMI ISLAM



FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA

MEDAN

2021

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Rahmadani Syafitri Lubis
NIM : 0501161038
Tempat / Tanggal Lahir : Rantauprapat, 04 Januari 1998
Pekerjaan : Mahasiswa
Alamat : Jl Sadikun Lestari Purwodadi B, Kec Rantau Selatan Kab
Labuhan Batu

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang berjudul **“PENGARUH MODAL SOSIAL, HUMAN CAPITAL, DAN KOMPETENSI WIRAUSAHA TERHADAP KESUKSESAN UMKM DI KOTA MEDAN”** benar karya asli saya, kecuali kutipan-kutipan yang disebutkan sumbernya, Apabila terdapat kesalahan dan kekeliruan di dalamnya, sepenuhnya menjadi tanggung jawab saya. Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Medan, 30 April 2020
Yang membuat pernyataan



Rahmadani Syafitri Lubis
NIM. 0501161038

PERSETUJUAN

Skripsi Berjudul:

PENGARUH MODAL SOSIAL, *HUMAN CAPITAL* DAN KOMPETENSI
WIRUSAHA TERHADAP KESUKSESAN UMKM DI KOTA MEDAN

Oleh:

Rahmadani Syafitri Lubis
NIM. 0501161038

Dapat Disetujui Sebagai Salah Satu Persyaratan
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)
Pada Program Studi Ekonomi Islam

Medan, 28 Februari 2021

Pembimbing I



Dr. Muhammad Yafiz, M.Ag
NIP.197604232003121002

Pembimbing II



Dr. Kamilah, SE.Ak.Msi.CA NIP.
NIP.197910232008012014

Mengetahui,
Ketua Jurusan Ekonomi Islam



Imsar, M.Si
NIP.198703032015031004

PENGESAHAN

skripsi yang berjudul “**PENGARUH MODAL SOSIAL, HUMAN CAPITAL, DAN KOMPETENSI WIRAUSAHA TERHADAP KESUKSESAN UMKM DI KOTA MEDAN**” an. Rahmadani Syafitri Lubis. NIM. 0501161038 program Studi Ekonomi Islam Telah Di Munaqasyah kan Dalam Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN-SU Medan pada tanggal 30 April 2021. Skripsi ini telah diterima untuk memenuhi syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada Program Studi Ekonomi Islam.

Medan, 30 April 2021
Panitia Sidang Munaqasyah Skripsi
Program Studi Ekonomi Islam UIN-SU

Ketua

Sekretaris

Imsar.M.Si
NIDN. 2003038701

Rahmat Daim Harahap.M.Ak
NIDN. 0126099001

Anggota

Pembimbing Skripsi I

Pembimbing Skripsi II

Dr.Muhammad Yafiz.M.Ag
NIDN. 2023047602

Dr. Kamilah. SE.Ak.Msi.CA
NIDN. 2023107901

Penguji I

Penguji II

Imsar.M.Si
NIDN. 2003038701

Annio Indah Lestari Nst,M.Si
NIDN. 2009037401

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Sumatera Utara

Dr. Muhammad Yafiz.M.Ag
NIDN. 2023047602

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui: (1) Pengaruh *Modal Sosial* terhadap Kesuksesan Wirausaha pada Pelaku Usaha Kecil Menengah di Kota Medan ; (2) Pengaruh *Human Capital* terhadap Kesuksesan Wirausaha pada Pelaku Usaha Kecil Menengah di Kota Medan (3) Pengaruh Kompetensi Wirausaha terhadap Kesuksesan Wirausaha pada Pelaku Usaha Kecil Menengah di Kota Medan; (4) Pengaruh *Modal Sosial*, *Human Capital* dan Kompetensi Wirausaha terhadap Kesuksesan Wirausaha pada Pelaku Usaha Kecil Menengah di Kota Medan.

Jenis penelitian ini merupakan jenis penelitian kausal asosiatif. Populasi pada penelitian ini adalah pelaku usaha Kecil Menengah di Kota Medan. Sampel dalam penelitian ini sebanyak 106 responden. Metode pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan kuesioner. Uji prasyarat analisis meliputi uji normalitas, uji linearitas, uji multikolinearitas, dan uji heteroskedastisitas. Teknik analisis data yang digunakan untuk menguji hipotesis adalah analisis regresi sederhana dan analisis regresi berganda.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa: (1) Terdapat pengaruh positif *Modal Sosial* terhadap Kesuksesan Wirausaha pada pelaku usaha kecil menengah di Kota Medan . Hal tersebut ditunjukkan dengan koefisien regresi yang bernilai positif yaitu 0,433 serta nilai t_{hitung} yang lebih besar daripada t_{tabel} yaitu $4,818 > 1,983$; (2) Terdapat pengaruh positif *Human Capital* terhadap Kesuksesan Wirausaha pada pelaku usaha kecil menengah di Kota Medan. Hal tersebut ditunjukkan dengan koefisien regresi yang bernilai positif yaitu 0,106 serta nilai t_{hitung} yang lebih besar daripada t_{tabel} yaitu $2,538 > 1,983$; (3) Terdapat pengaruh positif Kompetensi Wirausaha terhadap Kesuksesan Wirausaha pada pelaku usaha kecil menengah di Kota Medan. Hal tersebut ditunjukkan dengan koefisien regresi yang bernilai positif yaitu 0,245 serta nilai t_{hitung} yang lebih besar daripada t_{tabel} yaitu $4,549 > 1,983$; (4) Terdapat pengaruh positif antara *Modal Sosial*, *Human Capital* dan Kompetensi Wirausaha terhadap Kesuksesan Wirausaha. Hal ini ditunjukkan dengan koefisien regresi yang bernilai positif yaitu 0,313; 0,074 dan 0,169; nilai F_{hitung} yang lebih besar dibandingkan F_{tabel} yaitu $13,775 > 2,694$.

Kata Kunci: *Modal Sosial*, *Human Capital*, Kompetensi Wirausaha, Kesuksesan Wirausaha

ABSTRACT

This research was conducted to find out: (1) The Effect of Social Capital on Entrepreneurial Success in Small and Medium Enterprises in Medan City; (2) The Influence of Human Capital on Entrepreneurial Success in Small and Medium Enterprises in Medan; (3) The Influence of Entrepreneurial Competence on Entrepreneurial Success in Small and Medium Enterprises in Medan; (4) The Influence of Social Capital, Human Capital and Entrepreneurial Competence on Entrepreneurial Success in Small and Medium Enterprises in Medan City.

This type of research is a causal associative research type. The population in this study were Small and Medium Enterprises in Medan City. The sample in this study were 106 respondents. The data collection method in this study used a questionnaire. The analysis prerequisite test includes normality test, linearity test, multicollinearity test, and heteroscedasticity test. The data analysis technique used to test the hypothesis is simple regression analysis and multiple regression analysis.

The results of the study indicate that: (1) There is a positive influence of Social Capital on Entrepreneurial Success on small and medium business actors in Medan City. This is indicated by the positive value of the regression coefficient, namely 0.433 and the value of t_{count} which is greater than t_{table} , which is $4.818 > 1.983$; (2) There is a positive influence of Human Capital on Entrepreneurial Success on small and medium business actors in Medan City. This is indicated by a positive regression coefficient of 0.106 and a value of t_{count} which is greater than t_{table} , namely $2,538 > 1,983$; (3) There is a positive influence of Entrepreneurial Competence on Entrepreneurial Success in small and medium business actors in Medan City. This is indicated by a positive regression coefficient of 0.245 and a value of t_{count} which is greater than t_{table} , which is $4,549 > 1,983$; (4) There is a positive influence between Social Capital, Human Capital and Entrepreneurial Competence on Entrepreneurial Success. This is indicated by the positive value of the regression coefficient, namely 0.313; 0.074 and 0.169; the value of F_{count} which is greater than F_{table} is $13,775 > 2,694$.

Keywords: Social Capital, Human Capital, Entrepreneurial Competence, Entrepreneurial Success

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Assalamu'alaikum Wr...Wb..

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah swt yang mana telah melimpahkan rahmat-Nya, hidayah dan karunia-Nya sehingga penulis dapat membuat dan menyelesaikan skripsi yang **berjudul “Pengaruh Modal Sosial, Human Capital dan Kompetensi Wirausaha terhadap Kesuksesan UMKM di Kota MEDAN”**

Shalawat berangkaikan salam penulis sampaikan kepada Nabi kita Muhammadsaw, beserta keluarga dan para sahabatnya. Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Program Studi Ekonomi Islam, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatra Utara (UIN-SU).

Pada penulisan skripsi ini penulis menyadari dan memohon maaf jika terdapat kesalahan karena terbatasnya pengalaman dan pengetahuan penulis. Selama proses penyusunan skripsi ini, penulis telah banyak mendapat bimbingan, arahan dan doa yang sangat berharga dari berbagai pihak sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

Dalam kesempatan ini, izinkan penulis untuk menyampaikan ucapan terima kasih kepada semua pihak dengan tulus, ikhlas dan penuh cinta membantu penulis dari awal penyusunan skripsi hingga selesai. Dengan segala hormat dan kerendahan hati izinkan penulis untuk menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besaryakepada:

1. Bapak Prof. Dr. Syahrin Harahap, MA selaku Rektor UIN Sumatera Utara.
2. Bapak Dr. Muhammad Yafiz Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara dan Selaku Dosen Pembimbing I yang telah Membimbing Penulis dalam Menyelesaikan Skripsi.
3. Bapak Imsar, M.Si, Selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara.
4. Bapak Rahmat Daim Harahap, M.Ak Selaku Sekretaris Jurusan Ekonomi Islam Fakultas

Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara

5. Ibu Kamila, M.Si selaku dosen pembimbing II yang telah membimbing penulis dalam penyelesaian skripsi.
6. Ibu Dr. Marliyah, M.Ag selaku dosen penasehat akademik saya.
7. Bapak/Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara.
8. Terima Kasih kepada kedua orang tua saya tercinta, Ayah Sofyan Lubis, M.Pd dan Mama Amnen Ritonga, A.Md yang telah memberikan cinta dan kasih sayang yang begitu besar dan selalu memberikan dukungan serta mendoakan saya.
9. Terima Kasih kepada Kekasih saya atas dukungan, kebaikan, perhatian dan kebijaksanaan. Terima kasih selalu menghibur saya pada saat yang kritis. Dan terima kasih atas kehadiranmu dalam hidupku.

Let's begin a new journey ☺

Penulis sepenuhnya menyadari bahwa masih banyak kekurangan dari skripsi ini, baik dari segi materi dan teknik dalam penyajiannya, karena keterbatasan pengetahuan dan pengalaman penulis. Oleh karena itu, kritik dan saran yang bersifat membangun sangat diharapkan penulis agar skripsi ini menjadi lebih sempurna dan bermanfaat bagi semua pihak di kemudian hari.

Medan, 30 April 2021

Penulis

RAHMADANI SYAFITRI LUBIS
NIM. 0501161038

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....i

DAFTAR ISI.....ii

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah	4
B. Identifikasi Masalah.....	9
C. Pembatasan Masalah.....	10
D. Rumusan Masalah	10
E. Tujuan Penelitian	11
F. Manfaat Penelitian	11

BAB II KAJIAN TEORI

A. KAJIAN TEORI.....	13
1. UMKM	13
a. Definisi UMKM.....	13
b. Dasar Hukum UMKM	15
c. Manfaat Memiliki Izin UMKM.....	16
d. Jenis-jenis UMKM.....	19
2. Kesuksesan UMKM.....	21
a. Definisi kesuksesan UMKM	21
b. Indikator Kesuksesan Wirausaha.....	23
c. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kesuksesan Wirausaha	24
3. Modal Social.....	24

a.	Pengertian Modal social	24
b.	Unsur-unsur Modal Sosial.....	25
c.	Indikator Modal Sosial.....	27
4.	Human Capital.....	27
a.	Pengertian Human Capital	27
b.	Peran Human Capital pada Wirausaha	28
c.	Indikator Human Capital.....	29
5.	Kompetensi Wirausaha.....	29
a.	Definisi Kompetensi Wirausaha	29
b.	Peran Kompetensi Wirausaha pada Wirausaha.....	30
c.	Indikator Kompetensi Wirausaha	31
B.	PENELITIAN TERDAHULU	33
C.	KERANGKA PEMIKIRAN	35
D.	HIPOTESIS.....	35
BAB III	METODE PENELITIAN	37
A.	Jenis Penelitian	37
B.	Tempat dan Waktu Penelitian	38
C.	Populasi dan Sampel Penelitian.....	38
a.	Populasi Penelitian.....	38
b.	Sampel.....	39
D.	Sumber Data Penelitian	40
E.	Teknik dan Instrumen Pengumpulan Data.....	41
1.	Teknik Pengumpulan Data.....	41
2.	Instrumen Penelitian.....	41
F.	Defenisi Operasional	45
G.	Teknik Analisis Data	46

1. Uji Validitas.....	46
2. Uji Realibilitas.....	47
3. Uji Asumsi Klasik.....	48
4. Uji Hipotesis.....	50
BAB IV HASIL PENELITIAN	51
A. Hasil Penelitian.....	51
B. Pembahasan	70
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	83
DAFTAR PUSTAKA.....	88

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Sebagian besar ruang lingkup ekonomi micro sangat luas banyak literatur ekonomi berasal dari Yunani yaitu peraturan rumah tangga dengan kata lain pengertian ekonomi adalah semua yang termasuk berhubungan dengan kehidupan rumahtangga¹ rumah tangga yang dimaksud bukan berarti mencakup ayah ibu anak, tetapi luar rumah tangga seluruh dunia. Maka sebagai negara berkembang, Indonesia perlu memperhatikan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) secara serius.² Dengan tumbuh kembangnya UMKM membuat kinerja usaha lebih baik sehingga mampu menyediakan tenaga kerja yang produktif dan meningkatkan produktivitas. Adanya UMKM ini dapat menjadi pendorong dan pendukung hidupnya perusahaan-perusahaan besar. UMKM juga menjadi ujung tombak bagi perusahaan besar dalam mendistribusikan produknya.

UMKM ialah usaha yang diminati untuk oleh sebagian besar wirausaha di Indonesia. UMKM tidak memerlukan modal yang besar untuk memulai usaha. UMKM juga terbukti mendukung pertumbuhan perekonomian, sehingga UMKM diharapkan terus meningkat dari segi jumlah dan pencapaian tingkat kesuksesannya. Banyak faktor yang dihubungkan bisa mempengaruhi Kesuksesan UMKM dalam menjalankan usahanya. Salah satunya yang dapat dianggap mempengaruhi Kesuksesan UMKM ialah berasal dari diri pelaku usaha sendiri antara lain yaitu Modal Sosial dan human capital yang dimiliki oleh pelaku usaha serta kompetensi wirausaha.

¹Imsar, M.Si, Ekonomi micro, Diktat. Fakultas ekonomi Dan bisnis Islam (UINSU.2017).h.1.

²Imsar, M.Si, Ekonomi micro, Diktat. Fakultas ekonomi Dan bisnis Islam (UINSU.2017).h.2.

Dinas Koperasi dan UMKM Kota Medan mencatat ada enam permasalahan mendasar yang dihadapi para pelaku usaha mikro kecil menengah (UMKM) dalam mengembangkan dan memajukan usahanya. "Masalah itulah yang coba kita bantu untuk mengatasinya. Karena memang sudah tugas kita untuk melakukan pendampingan kepada UMKM," kata Kepala Dinas Koperasi dan UMKM Kota Medan, Arjuna Sembiring di Medan.. Enam permasalahan tersebut yakni kurangnya modal, pemasaran dan pangsa pasar, kurangnya teknologi dan kemasan produk, kurangnya sumber daya manusia (SDM), akses kemitraan dan jaringan usaha serta perizinan. Masalah mendasar tersebut memang sudah menjadi persoalan klasik bagi pengusaha kecil, untuk itu pihaknya mencoba mencari berbagai solusi sehingga pelaku UMKM dapat bertahan di tengah kerasnya persaingan. Untuk permodalan misalnya, pihaknya sudah membuka jaringan dengan beberapa bank yang dapat memfasilitasi pemberian pinjaman lunak kepada UMKM, serta memberikan pelatihan dalam upaya menjadikan SDM mampu mengelolanya usahanya dengan baik. Pihaknya juga terus berusaha untuk lebih mengenalkan produksi karya UMKM Kota Medan dengan mengikutsertakan dalam berbagai kegiatan maupun bazar yang digelar pemerintah daerah lainnya. Ia mengatakan, dengan mengikuti bazar di berbagai daerah, produk semakin dikenal serta bisa saling tukar informasi antarsesama pelaku UMKM dari daerah lain yang juga ikut dalam acara tersebut. "Bazar maupun pameran saat ini adalah media yang cukup ampuh untuk promosi hasil produk UMKM. Yang tidak kalah penting dilakukan UMKM adalah selalu berinovasi, seperti membuat kemasan yang menarik atau kreasi lainnya," katanya.³

³ Mohamad Yafiz.M.Ag.Dr.Argumen Integrasi islam Dan Ekonomi.Febi Press

Dilihat dari hasil Prawawancara saya, pelaku UMKM di Kota Medan menghadapi keterbatasan pengetahuan karena pendidikan yang rendah mempengaruhi pola pikir dalam mengelola usahanya. Pengetahuan mengenai teknologi, informasi dan bahasa asing juga masih kurang sehingga menjadi suatu kendala untuk memasarkan produknya hingga ke luar negeri. Dan di era pandmeic Hampir semua omset usaha kecil menengah terkena virus Corona. Para wirausahawan dan pebisnis harus mampu menemukan peluang baru untuk bertahan di tengah krisis. Untuk pengusaha pemula yang perlu dipastikan dalam bisnis, ketersediaan uang tunai. Uang ini digunakan untuk modal dan kemudian mengubah cara penjualan dan pemasaran untuk mendapatkan pelanggan baru. Strategi baru tersebut menjadi dasar untuk membedakan pengusaha bisnis dengan pesaing lainnya. Modal yang terkumpul saat ini diutamakan untuk putaran pada tahap pertumbuhan bisnis. Bukan berbelanja yang tidak penting, tapi yang lebih penting adalah mengurangi pengeluaran di tengah krisis pandemi ini. Pasar jual beli online, pembayaran digital dan layanan kesehatan elektronik, dari kelas pelatihan online hingga konsultasi dengan dokter melalui internet kemungkinan besar dapat diakses dan diunduh © IEEE 2020. Artikel ini gratis untuk diakses dan diunduh, bersama dengan hak untuk penggalian teks dan data lengkap, digunakan kembali dan analisis meningkat. Layanan di pasar offline tetap terjadi meski terjadi penurunan yang sangat signifikan. Beberapa minimarket, supermarket, dan mall tetap beroperasi dengan ketentuan khusus. Instrumen pembayaran yang digunakan di pasar offline adalah tunai, namun banyak juga yang menerima non tunai menggunakan kartu kredit atau kartu debit. Maka disini peneliti akan mengupas bagaiman UMKM kota medan pada saat ini yang dibahas

Modal Social pada dasarnya adalah kemampuan masyarakat untuk bekerja sama, demi mencapai tujuan-tujuan bersama, di dalam berbagai kelompok dan organisasi.⁴

Human Capital merupakan faktor manusia dalam organisasi ; mencakup intelegensi, keterampilan, dan keahlian manusia yang memberikan karakter khas pada organisasi.⁵

Kompetensi Wirausaha yaitu seseorang yang memiliki ilmu pengetahuan, keterampilan dan kualitas individu yang meliputi sikap, motivasi, nilai serta tingkah laku yang diperlukan untuk melaksanakan pekerjaan/kegiatan.

Saya tertarik kepada tiga faktor yang berasal dari diri pelaku usaha sendiri, yaitu *modal social* , *human capital* dan kompetensi wirausaha. Karena Semakin tinggi modal Social yang dimiliki oleh pelaku usaha, maka pelaku usaha dianggap akan semakin mudah dalam mencapai kesuksesan.

Human Capital yang tinggi dianggap akan mampu menunjang pelaku usaha untuk mencapai kesuksesan. Pengetahuan yang didapatkan dari pendidikan dan pengalaman sebagai wirausaha yang dimiliki oleh pelaku usaha diharapkan dapat bermanfaat dan digunakan dalam peningkatan produktivitas usaha dalam pencapaian kesuksesan. Pelaku usaha harus kompeten dalam mengelola usahanya untuk mencapai Kesuksesan.

Kompetensi Wirausaha yang tinggi mengartikan bahwa pelaku usaha memiliki kompetensi yang cukup baik hingga mampu menjalankan usaha secara efisien dalam

⁴ Muh Aris Marfai, Esti Rahayu, Annisa Triyanti, ” *Peran Kearifan Lokal Dan Modal Sosial Dalam Pengurangan Risiko Bencana Dan Pembangunan Pesisir: (Integrasi Kajian Lingkungan, Kebencanaan, dan Sosial Budaya)*”, UGM PRESS, 2018, h.45.

⁵ Nasution, M. I. P., Nurbaiti, N., Nurlaila, N., Rahma, T. I. F., & Kamilah, K. (2020, September). Face Recognition Login Authentication for Digital Payment Solution at COVID-19 Pandemic. In 2020 3rd International Conference on Computer and Informatics Engineering (IC2IE) (pp. 48-51). IEEE

meningkatkan kinerja yang dapat menunjang usahanya untuk mencapai kesuksesan. Apabila secara berkelanjutan *modal Social*, *Human Capital* dan Kompetensi Wirausaha terus meningkat, maka Kesuksesan Wirausaha dapat terus mengalami peningkatan dan usaha dapat terus berjalan untuk waktu yang lama.

Pelaku usaha memang sudah seharusnya memiliki kemampuan untuk membangun hubungan dengan pihak-pihak yang dapat dimanfaatkan hubungannya untuk menunjang usaha. Namun, modal social yang dimiliki oleh pelaku usaha masih belum dimanfaatkan secara optimal. Hal lain yang perlu diperhatikan selain *modal Social* ialah *Human Capital* yang dimiliki oleh pelaku usaha. Human Capital adalah terdapat beberapa dalam cakupannya yang akan dibahas dan direalisasikan seperti modal intelektual, modal emosional, *Modal Sosial*, modal ketabahan, modal moral dan modal kesehatan. Di mana ini akan ditanamkan kepada lapisan masyarakat dalam pembelajaran dan pengelolaan usaha bisnis atau pekerjaan karena ini akan sangat berpengaruh dalam cara pandangnya mengenai bagaimana seharusnya pekerjaan itu dilakukan.

Pelaku UMKM dikenal memiliki pendidikan yang rendah. Pendidikan yang rendah akan mempengaruhi pola pikir dalam mengelola usahanya.

Faktor lain yang dapat mempengaruhi Kesuksesan UMKM ialah Kompetensi Wirausaha. Kompetensi Wirausaha dianggap memainkan faktor penting dalam kesuksesan dan pertumbuhan usaha. Kompetensi Wirausaha merupakan prediktor yang kuat bagi Kesuksesan UMKM. Kompetensi Wirausaha harus selalu diasah untuk selalu

up to date terhadap perkembangan jaman, meningkatkan daya saing serta mengembangkan usahanya.⁶

Berdasarkan permasalahan di atas maka saya tertarik untuk melakukan penelitian berjudul pengaruh *Modal Social*, *Human Capital* dan Kompetensi Wirausaha yang dimiliki oleh pelaku usaha sebagai faktor yang berpengaruh pada Kesuksesan UMKM. Penelitian ini dibutuhkan untuk meningkatkan pemahaman dari pengaruh *Modal Social*, *Human Capital* dan Kompetensi Wirausaha pada Kesuksesan UMKM terutama pada pelaku usaha kecil dan menengah. Penulis mengambil contoh pada pelaku usaha kecil menengah di wilayah Kota Medan. Berdasarkan latar belakang di atas peneliti tertarik untuk mengambil penelitian dengan judul “Pengaruh *Modal Social*, *Human Capital*, dan Kompetensi Wirausaha terhadap Kesuksesan UMKM di kota Medan.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang yang telah dipaparkan di atas dapat diidentifikasi beberapa permasalahan berikut:

1. Salah satu masalah pelaku usaha di Medan yaitu kurangnya kerjasama antar pelaku usaha lainnya.
2. Pelaku usaha yang memiliki pendidikan rendah memiliki keterbatasan pengetahuan karena pendidikan yang rendah akan mempengaruhi pola pikir dalam mengelola usahanya.
3. Kurangnya pengalaman yang dimiliki oleh pelaku usaha akan menjadi

⁶ Adira kusumastuti, “pengaruh social capital, human capital dan kompetensi wirausaha terhadap kesuksesan wirausaha” (skripsi, Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta,2018), h.6.

kendala dalam kemajuan usahanya karena susah nya akses ke modal lain seperti modal finansial, minimnya jaringan bisnis yang dimiliki serta kompetensi yang belum terasah.

4. Pelaku usaha di Kota Medan kurang memanfaatkan pemasaran kreatif melalui penjualan online.

C. Pembatasan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah yang telah dijelaskan di atas, penulis membatasi permasalahan dalam penelitian ini agar lebih terfokuskan. Pembatasan masalah dalam penelitian ini adalah:

- 1 Variabel-variabel yang mempengaruhi Kesuksesan UMKM dalam menjalankan usahanya yang digunakan dalam penelitian ini yaitu: 1) *modal Social* ; 2) *Human Capital*; 3) Kompetensi Wirausaha.
- 2 Objek penelitian mencakup pelaku usaha kecil menengah di Kota Medan.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah yang ada maka rumusan masalah dalam penelitian ini dapat dirumuskan

1. Bagaimana pengaruh Modal Social terhadap Kesuksesan UMKM pada pelaku usaha kecil menengah di Kota Medan?
2. Bagaimana pengaruh Human Capital terhadap Kesuksesan UMKM pada pelaku usaha kecil menengah di Kota Medan?

3. Bagaimana pengaruh Kompetensi Wirausaha terhadap Kesuksesan UMKM pada pelaku usaha kecil menengah di Kota Medan?
4. Bagaimana pengaruh *Modal Social* , *Human Capital* dan Kompetensi Wirausaha terhadap Kesuksesan UMKM pada pelaku usaha kecil menengah di Kota Medan?

E. Tujuan Penelitian

Berkaitan dengan rumusan masalah yang telah dikemukakan, tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Mengetahui pengaruh *modal Social* terhadap Kesuksesan UMKM pada pelaku usaha kecil menengah di Kota Medan.
2. Mengetahui pengaruh *Human Capital* terhadap Kesuksesan UMKM pada pelaku usaha kecil menengah di Kota Medan.
3. Mengetahui pengaruh Kompetensi Wirausaha terhadap Kesuksesan UMKM pada pelaku usaha kecil menengah di Kota Medan.
4. Mengetahui pengaruh *Modal Social* , *Human Capital* dan Kompetensi Wirausaha terhadap Kesuksesan UMKM pada pelaku usaha kecil menengah di Kota Medan.

F. Manfaat Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

- Memenuhi referensi mengenai masalah yang mempengaruhi Kesuksesan UMKM dan dapat dijadikan referensi penelitian di masa yang akan datang.

2. Manfaat Praktis

- Bagi Pelaku Usaha : Hasil penelitian ini diharapkan mampu memberikan masukan dalam pengelolaan usahanya agar usaha dapat bertahan untuk jangka waktu yang lama.
- Bagi Calon Wirausaha : Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat menjadi bahan pertimbangan oleh wirausaha sebelum memulai suatu usaha.
- Bagi Pemerintah : Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan oleh pemerintah dalam rangka pengembangan UMKM agar UMKM tidak hanya dapat tumbuh, namun bertahan untuk jangka waktu yang lama.
- Bagi Penulis : Penelitian ini dapat menambah wawasan dari teori yang diterima dengan kenyataan yang terjadi di lapangan sehingga memperoleh gambaran yang dapat dipercaya mengenai pentingnya *Modal Social* , Human Capital dan Kompetensi Wirausaha pada Kesuksesan UMKM.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. KAJIAN TEORI

1. UMKM

a. Definisi UMKM

Secara diksi tidak diketahui pengertian baku tentang usaha mikro kecil dan menengah (UMKM). Secara praktik UMKM sering dikaitkan dengan usaha yang memiliki keterbatasan modal. Tidak jarang pula jenis usaha ini sering kali dikaitkan dengan bisnis ala rakyat kecil atau wong cilik. Namun, tidak sedikit berawal dari UMKM kemudian berubah menjadi perusahaan yang maju.

Data BPS dan Kementerian Koperasi dan UKM menunjukkan usaha skala kecil di Indonesia sekitar 99%. Pertumbuhan UMKM ini pun cukup bagus dari tahun ke tahun. Pemerintah pun serius dan memberikan perhatian pada usaha ini. Kenapa? Alasannya, usaha kecil ini menjadi tulang punggung penyediaan tenaga kerja. UMKM mampu menjadi dinamisator dan stabilitator perekonomian di Indonesia. Sebagai negara berkembang, Indonesia sangat penting memperhatikan UMKM. Alasannya, UMKM mempunyai kinerja lebih baik dalam tenaga kerja yang produktif, meningkatkan produktivitas tinggi, dan mampu hidup di sela-sela usaha besar. UMKM mampu menopang usaha besar, seperti menyediakan bahan mentah, suku cadang, dan bahan pendukung lainnya. UMKM juga mampu menjadi ujung tombak bagi usaha besar dalam menyalurkan dan menjual produk dari usaha besar ke konsumen.

Kedudukan UMKM ini semakin mantap. Selain mampu menyerap tenaga kerja cukup banyak, UMKM ini bersifat lincah sehingga mampu bertahan di dalam kondisi yang tidak menguntungkan, seperti terjadinya krisis global seperti saat ini. Umumnya UMKM memiliki strategi dengan membuat produk unik dan khusus sehingga tidak bersaing dengan produk dari usaha besar.

Untuk mendirikan UMKM pun tidak perlu bermodal besar. Demikian halnya dengan tenaga kerjanya tidak memiliki standar pendidikan tertentu yang disyaratkan karyawan di suatu perusahaan besar. Pengurusan izin UMKM pun dipermudah oleh pemerintah. Dengan kondisi tersebut, UMKM tumbuh dan berkembang. Pelaku usaha dapat membuka usaha, baik itu di rumah, menyewa kios, kontrak ruko, berjualan di pasar, atau membuat gerobak dorong.

Menurut hadis rasullahsaalahaliwaslam wirausaha dari awal rasul mengembangkan Berwirausaha mempunyai beberapa karakteristik yang menonjol, di antaranya adalah: Kreatif dan Inovatif Sebagaimana Sabda Rasulullah SAW: عَنْ عَاصِمِ بْنِ عَبْدِ اللَّهِ عَنْ سَالِمٍ عَنْ أَبِيهِ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُؤْمِنَ الْمُحْتَرِفَ ((أخرجها البيهقي

“Dari ‘Ashim Ibn ‘Ubaidillah dari Salim dari ayahnya, Ia berkata bahwa Rasulullah Saw. Bersabda: “Sesungguhnya Allah menyukai orang mukmin yang berkarya.”(H. R. Al-Baihaqi)

Berdasarkan hadits di atas dapat disebutkan bahwa berwirausaha merupakan kemampuan dalam hal menciptakan kegiatan usaha. Kemampuan menciptakan memerlukan adanya kreativitas dan inovasi. Islam telah terlebih dahulu mengajarkan tentang konsep modal sosial melalui konsep ukhuwah (persaudaraan) dalam bingkai kesatuan akidah dan keimanan.” Konsep atas dasar keimanan atau sering disebut ukhuwah islamiyah ini merupakan dasar terciptanya modal sosial. Allah SWT dalam surah Al-Hujurat ayat 10

أَيُّهَا الْمُؤْمِنُونَ إِخْوَةٌ فَأَصْلِحُوا بَيْنَ أَخَوِيكُمْ وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُرْحَمُونَ

Artinya: “Orang-orang beriman itu sesungguhnya bersaudara. Sebab itu damaikanlah (perbaikilah hubungan) antara kedua saudaramu itu dan takutlah terhadap Allah, supaya kamu mendapat rahmat.”

dan Menurut Undang-undang Nomor 9 Tahun 1995 menjelaskan usaha kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dan memenuhi kriteria kekayaan atau hasil penjualan tahunan serta kepemilikan sebagaimana diatur dalam undang-undang ini. Kriteria usaha kecil sebagai berikut:

1. Usaha yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000,00. tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha;
2. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp1.000.000.000,00;
3. Milik warga15negara Indonesia;
4. Berdiri sendiri, bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, atau berafiliasi baik secara langsung maupun tidak langsung dengan usaha menengah atau usaha besar;
5. Berbentuk usaha prang perseorangan, badan hokum, atau badan usaha lain, termasuk koperasi.

b. Dasar Hukum UMKM

Secara umum, kegiatan yang menyangkut sektor ekonomi merupakan yurisdiksi atau wilayah kitab undang-undang perdata (KUHPper). Namun, secara khusus kegiatan perekonomian juga diatur dalam hukum kontrak dan juga didukung oleh peraturan perundang-undangan yang lainnya. Misalnya saja, Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang praktik monopoli dan persaingan tidak sehat.

Jadi, semua kegiatan yang ada kaitannya dengan hubungan manusia merupakan wilayah aturan hukum tersebut. Segala bentuk kegiatan dan proses ekonomi pada awalnya adalah wilayah kitab undang-undang perdata. Hal ini berarti setiap terjadinya konflik atau perselisihan antara pelaku ekonomi atau bisnis maka penyelesaiannya bertitik tolak pada KUHPper.

c. Manfaat Memiliki Izin UMKM

Usaha yang sudah dirintis perlu dipertahankan keberadaan dan kelangsungannya. Untuk itu keberlangsungan usaha yang dimiliki tergantung pada aliran penghasilan yang dihasilkan. Semakin ramai usaha maka semakin bertambah profit yang didapatkan. Selain tergantung pada minat konsumen terhadap komoditas yang dijual, keberlangsungan suatu usaha juga dipengaruhi oleh keberadaan unsur legalitas dari usaha tersebut. Realisasi unsur ini terletak pada kepemilikan izin usaha yang dimiliki. Dengan memiliki izin usaha maka kegiatan usaha yang dijalankan tidak disibukkan dengan isu-isu penertiban atau pembongkar. Manfaat izin usaha sebagai berikut:

1. Sarana perlindungan hukum

Kerap kali televisi menayangkan berita tentang pembongkaran terhadap pedagang-pedagang kecil. Tindakan-tindakan tersebut dilatarbelakangi oleh ketidakpatuhan para pedagang terhadap aturan-aturan hukum yang berlaku.

Salah satunya adalah kepemilikan izin usaha.

Dengan kepemilikan izin usaha, seorang pengusaha telah sedini mungkin menjauhkan kegiatan usaha dari tindakan pembongkaran dan penertiban. Rasa aman dan nyaman akan dirasakannya. Dalam menjalankan usaha, ia tidak perlu lagi dihantui rasa takut dan cemas akan adanya tindakan pembongkaran. Legalisasi merupakan sarana yang pemerintah sediakan agar kenyamanan dalam melakukan kegiatan usaha dirasakan oleh para pelakunya.

2. Sarana promosi

Kegiatan promosi merupakan salah satu metode yang kerap kali dilakukan untuk mendongkrak omzet penjualan. Selain mendongkrak omzet penjualan, promosi juga berguna bagi usaha yang baru dimulai. Bagi usaha yang baru dibuka, promosi dapat dijadikan sebagai ajang pengenalan usaha. Dalam promosi tersebut, tidak lupa pengusaha mempromosikan komoditas yang disediakan. Tidak ketinggalan ia memberikan semacam kelebihan dari service yang diberikan kepada calon konsumen. Misalnya dengan diadakannya potongan harga, delivery order, atau bentuk pelayanan lainnya.

3. Bukti kepatuhan terhadap aturan hukum

Dengan memiliki unsur legalitas tersebut menandakan bahwa pengusaha telah mematuhi aturan-aturan hukum yang berlaku. Dengan mematuhi hukum yang berlaku, secara tidak langsung ia telah menegakkan budaya disiplin pada diri. Kedisiplinan yang ia terapkan secara tidak langsung membantu pemerintah dalam hal penentu kebijakan. Tentunya kebijakan yang terkait dengan dunia usaha. Dengan patuh kepada hukum yang berlaku, setidaknya ia telah membuat pemerintah merasa dihargai.

- Mempermudah mendapatkan suatu proyek

Dalam suatu tender, ada syarat utama yang harus dimiliki oleh para peminat yang ingin mendapatkan suatu tender. Ketentuan dalam suatu tender masyarakat bahwa para peminat harus memiliki dokumen-dokumen hukum. Tentunya unsur-unsur legalitas yang terkait dengan kepemilikan suatu badan usaha guna mengikuti pelelangan suatu tender.

Kepemilikan dokumen legal tersebut menduduki posisi pertama. Dengan demikian izin usaha memiliki arti penting bagi suatu usaha.

Dalam membangun suatu bentuk usaha terdapat beberapa syarat yang harus dipenuhi. Syarat yang pertama terkait dengan kompetensi. Hal ini terkait dengan jenis usaha yang hendak didirikan. Dalam hal ini tentunya terkait dengan unsur keahlian yang dimiliki oleh pemilik ataupun oleh sumber daya manusia yang tersedia. Jangan mendirikan suatu usaha, di mana keahlian dan sumber daya yang berkompeten tidak dimilikinya. Hal yang kedua berhubungan dengan administratif kedaerahan. Syarat kedua ini ada kaitannya dengan kepemilikan dokumen-dokumen hukum.

- Mempermudah pengembangan usaha

Kini, usaha telah mengalami perkembangan yang sangat signifikan. Aliran modal dan keuntungan telah mengalir. Konsumen semakin bertambah dan mulai berkembang menjadi langganan yang fanatik. Keadaan seperti itu sangat melegakan karena dengan gambaran tersebut dapat dikatakan bahwa usaha tersebut memiliki prospek yang bagus di masa depan. Kondisi seperti itu tampaknya sangat tepat untuk ditindaklanjuti dengan suatu ekspansi kekuatan pendukung.¹

¹ Gatut Susanta dan M.Azrin Syamsuddin, "cara mudah mendirikan dan mengelola UMKM", Cetakan 1, Raih Asa Sukses, (Jakarta,2009) h.45.

4. Jenis-jenis UMKM

UMKM merupakan suatu kegiatan ekonomi yang memiliki basis dari kalangan masyarakat dengan keterjangkauan modal yang minim.² Namun, bukan berarti dari ketersediaan modal yang minim, kemudian tidak akan menciptakan suatu perubahan taraf hidup yang pesat. Sebab, segala usaha tidak harus selalu dipengaruhi oleh ketersediaan modal yang banyak atau besar. Banyak para pengusaha berangkat dari modal sedikit, tetapi dengan semangat dan kreativitas mereka dapat membangun kerajaan bisnisnya hingga mampu menciptakan lapangan pekerjaan bagi orang lain.

Model atau jenis usaha kecil ini mendapatkan dukungan dari pemerintah. Bukti secara signifikan dukungan tersebut berupa keberadaan Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah. Dengan keberadaan Kementerian tersebut menandakan bahwa pemerintah memperhatikan pertumbuhan ekonomi mikro di mana basisnya terdiri dari masyarakat kecil.

Berdasarkan total aset, total penjualan, dan status usaha, Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah mengelompokkan UMKM menjadi tiga kelompok sebagai berikut.

- 1 Usaha mikro adalah kegiatan ekonomi rakyat berskala kecil dan bersifat tradisional dan informal, dalam arti belum tercatat dan belum berbadan hukum. Hasil penjualan bisnis tersebut paling banyak RP 100.000.000,00.
- 2 Usaha kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang memenuhi kriteria sebagai berikut:

² Marliyah Dan Dana Barus, "strategi pengembangan digital Entrepreneurship Usaha Mikro Keci Menengah (UMKM) Dengan Menggunakan model pentahelix" UINSU, 2020. h.13.

- a. Usaha yang dimiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000,00.
Tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha;
 - b. Usaha yang memiliki penjualan tahunan paling banyak Rp 1.000.000.000,00;
 - c. Usaha yang berdiri, bukan perusahaan atau cabang yang dimiliki, dikuasai atau berafiliasi baik secara langsung dengan usaha menengah atau skala besar;
 - d. Berbentuk usaha yang dimiliki orang perorang, badan usaha yang tidak berbadan hukum, termasuk koperasi.
- 3 Usaha menengah adalah kegiatan ekonomi rakyat yang memenuhi kriteria sebagai berikut:
- a. Usaha yang memiliki kekayaan bersih lebih besar Rp 200.000.000,00. Sampai dengan paling banyak Rp 100.000.000,00. Tidak termasuk tanah dan bangunan usaha;
 - b. Usaha yang berdiri sendiri, bukan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau berafiliasi baik secara langsung dengan usaha menengah atau skala besar;
 - c. Berbentuk usaha yang dimiliki orang perorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum atau badan usaha yang berbadan hukum, termasuk koperasi.

6. Kesuksesan UMKM

a. Definisi kesuksesan UMKM

Dalam pengertian ini, wirausahawan adalah sebagai peranan sosial yang menjadikan ekonomi suatu komunitas dapat berputar. Ukuran-ukuran lain dari kesuksesan seorang wirausahawan adalah keberlanjutan hidup perusahaannya, penyediaan lapangan kerja bagi masyarakat bangsanya, meningkatkan kesejahteraan karyawan-karyawannya, peningkatan kualitas hidup para pemakai produknya, serta perbaikan mutu lingkungan dari lokasi usahanya.

Berdasarkan pendefinisian wirausahawan secara sederhana tersebut, dengan tanpa bermaksud mengabaikan pendapat para ahli mengenai karakter wirausahawan yang telah ditemukan, pada pembelajaran kewirausahawan ini menggunakan pengelompokan ciri dan karakter wirausahawan, Yang diuraikan berikut ini:

1. Percaya diri

Karakter yang masuk dalam ciri percaya diri adalah optimis, mandiri, jujur berintegras, matang seimbang, berfokus pada diri, dan bertekad kuat.

2. Berani Mengambil Resiko

Ciri berani mengambil resiko meliputi karakter pengambil resiko yang moderat dan dapat diperhitungkan, mampu belajar dari kegagalan, toleran terhadap ketidakpastian, menyukai tantangan dan agresif.

3. Kreatif-Inovatif

Energik, banyak akal, pengetahuan dan keterampilan luas, berdayacipta dan imajinatif dan luwes adalah karakter yang menjadi ciri kreatif dan inovatifnya seorang wirausahawan.

4. Berorientasi Tugas dan Hasil

Karakter wirausahawan yang termasuk dalam ciri berorientasi tugas dan hasil meliputi butuh prestasi, tekun dan teliti, berorientasi pada sasaran, efektif dan produktif, serta berorientasi laba.

5. Kepemimpinan

Ciri kepemimpinan pada seorang wirausahawan dapat dilihat dari berbagai karakter yang dimilikinya, yaitu: pengambilan keputusan yang cepat dan sistematis, berinisiatif dan proaktif, dinamis, tanggap terhadap kritikan dan saran, kepribadian yang menarik dan mudah bergaul, kooperatif, bertanggung jawab.

6. Sadar Arus Waktu

Seorang wirausahawan harus sadar arus waktu yang ditandai dengan adanya karakter berupa memanfaatkan waktu dengan efisien, terarah ke masa depan, perspektif, menjalani waktu kronos dan menghayati waktu kairos.³

³ Jerry RH Wuisang, Roddy Runtuwarouw, Consuslasia Korompis, *Konsep Kewirausahaan Dan UMKM* (Makaria Karya, 2019), h. 77-81.

b. Indikator Kesuksesan Wirausaha

Mengukur Kesuksesan Wirausaha penting untuk mengeksplorasi hubungan antara Kesuksesan Wirausaha dengan faktor-faktor yang mempengaruhinya. Dimensi pengukuran kesuksesan dengan menggunakan tiga indikator, yaitu:

(1) Pertumbuhan Penjualan

Menggambarkan peningkatan penjualan dari tahun ke tahun. meningkatnya penjualan dari suatu usaha menunjukkan semakin baik suatu usaha dalam menjalankan operasinya.

(2) Pertumbuhan Laba

Laba merupakan salah satu indikator penting dalam mengukur kesuksesan. Adanya pertumbuhan laba dalam suatu usaha dapat menunjukkan bahwa usaha telah berhasil dalam mengelola sumber-sumber daya yang dimiliki perusahaan secara efektif dan efisien.

(3) Pertumbuhan Jumlah Pelanggan

Pertumbuhan jumlah pelanggan merupakan indikator lain untuk mengukur kesuksesan. Adanya pertumbuhan jumlah pelanggan menandakan bahwa semakin banyak orang yang mengenal dan menjadi pelanggan dalam suatu usaha.²

² ibid

c. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kesuksesan Wirausaha

Mengenai “faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan dan kegagalan seorang wirausaha dihubungkan dengan pemilihan bidang usaha” menyatakan bahwa keberhasilan dan kegagalan wirausaha dipengaruhi oleh pemilihan bidang usaha yang tepat sedangkan faktor yang menyebabkan wirausaha berhasil adalah rasa percaya diri yang dimiliki pelaku usaha tersebut, selalu berorientasi pada hasil, suka tantangan dan resiko, jiwa kepemimpinan, mempunyai ide kreatifitas, dan berorientasi pada masa depan.⁵

Selain memiliki sifat dan ciri di atas, ada juga beberapa faktor yang mempengaruhi kesuksesan wirausaha.

- a. Faktor managerial
- b. Faktor sumber daya manusia
- c. Faktor pengalaman.⁶

3. *Modal Sosial*

a. *Pengertian modal Sosial*

Konsep Modal Sosial mulai dikembangkan oleh para ahli khususnya pada awal tahun 1990-an. Modal Sosial terbentuk dari berbagai struktur sosial yang melibatkan hubungan antar pihak. Hubungan antar pihak disebut sebagai struktur-struktur sosial yang selanjutnya dikenal sebagai sumberdaya Modal Sosial. Secara umum, konsep Modal Sosial membahas tentang “hubungan”. Hubungan dapat tercipta akibat adanya serangkaian jaringan dan orang-orang yang memiliki kesamaan nilai dalam jaringan

⁵ Mahrus Ali, “*Agribisnis Dalam Kewirausahaan dan Pemasara Masyarakat Madura*”, Jakad Media Publishing, 2019. h.113.

⁶ Muh. Rezky Naim, S.E., M.M., Asma, S.Pd., M.Pd., “*Pengantar Manajemen*”, Penerbit Qiara Media, 2019. h.109.

tersebut. Dengan membangun hubungan secara berkelanjutan, orang dapat bekerja sama untuk mencapai tujuan-tujuan yang tidak dapat dilaksanakan.

Para ahli mengembangkan mengembangkan istilah Modal Sosial yang diartikan sebagai pola hubungan antar sekelompok individu yang melakukan kegiatan yang produktif. Dengan kata lain, Modal Sosial berkaitan dengan pemahaman tentang masyarakat atau komunitas yang memungkinkan terbentuknya jaringan kerja sama.

Kim & Aldrich (2005) mendeskripsikan Social Capital secara luas sebagai sumber daya yang tersedia pada orang-orang melalui hubungan sosial. Dalam konteks wirausaha, Social Capital sendiri dapat didapatkan melalui jaringan sosial yang dibangun oleh wirausaha untuk mendapatkan akses kepada sumber penting bagi mulainya suatu bisnis, pertumbuhan, dan kesuksesannya. Wirausaha harus bekerja sama membentuk jaringan agar dapat sukses dan semakin berkembang.

Modal Sosial mengacu pada jaringan, norma, dan kepercayaan yang digunakan untuk mencapai sesuatu yang manfaatnya dapat dirasakan banyak orang (mutual benefit). Modal Sosial yang dibentuk oleh masyarakat berperan penting untuk mendukung kemajuan ekonomi.

Modal Sosial yang dimiliki masyarakat merupakan kekuatan yang dapat digunakan untuk menstimulasi anggota lainnya melakukan merespon situasi di luar masyarakat yang selanjutnya akan berguna untuk mengembangkan kemampuan beradaptasi masyarakat dalam menghadapi permasalahan yang datang.³

³ Gunawan prayitno, aris subagiyo, dkk, "*perencanaan desa terpafu: modal sosial dan perubahan lahan*", Cv.Ae Media Grafika,2019, h.41.

b. Unsur-Unsur *Modal Sosial*

Unsur-unsur dari *Modal Sosial* mencakup beberapa bagian seperti:

1. Partisipasi dalam suatu jaringan

Masyarakat selalu berhubungan sosial dengan masyarakat yang lain melalui berbagai variasi hubungan yang saling berdampingan dan dilakukan atas prinsip kesukarelaan (*voluntary*), kesamaan (*equality*), kebebasan (*freedom*) dan keadaban (*civility*). Kemampuan anggota anggota kelompok / masyarakat untuk selalu menyatukan diri dalam suatu pola hubungan yang sinergetis akan sangat besar pengaruhnya dalam menentukan kuat tidaknya *Modal Sosial* suatu kelompok.

2. Resiprocity

Modal Sosial senantiasa diwarnai oleh kecenderungan saling tukar kebaikan antar individu dalam suatu kelompok atau antar kelompok itu sendiri. Pada masyarakat, dan kelompok-kelompok sosial yang terbentuk, yang di dalamnya memiliki bobot resiprositas kuat akan melahirkan suatu masyarakat yang memiliki tingkat keuntungan lain, masyarakat tersebut akan lebih mudah membangun diri, kelompok dan lingkungan sosial dan fisik mereka secara mengagumkan.

3. Trust

Trust adalah sikap saling mempercayai di masyarakat yang memungkinkan masyarakat tersebut saling bersatu dengan yang lain dan memberikan kontribusi pada peningkatan Modal Sosial.

4. Norma Sosial

Pengertian norma itu sendiri adalah sekumpulan aturan yang diharapkan dipatuhi dan diikuti oleh anggota masyarakat pada suatu entitas sosial tertentu.

Norma-norma ini biasanya terinstitusionalisasi dan mengandung sanksi sosial yang dapat mencegah individu berbuat sesuatu yang menyimpang dan kebiasaan yang berlaku di masyarakatnya.

5. Nilai-Nilai

Nilai adalah sesuatu ide yang telah turun temurun dianggap benar dan penting oleh anggota kelompok masyarakat.

6. Tindakan proaktif

Ide dasar premise ini adalah, seseorang atau kelompok senantiasa kreatif dan aktif. Mereka melibatkan diri dan mencari kesempatan-kesempatan yang dapat memperkaya, tidak saja dari sisi material tapi juga kekayaan hubungan-hubungan sosial, dan menguntungkan kelompok, tanpa merugikan orang lain, secara bersama-sama.

c. Indikator Modal Sosial

1. Kemampuan membangun kerjasama

Kemampuan seseorang untuk membangun kerjasama untuk saling memberikan masukan dan menawar dalam menjalankan usaha.

2. Kemampuan membangun kepercayaan

Kemampuan seseorang untuk membangun kepercayaan kepada berbagai pihak.

3. Partisipasi dalam masyarakat lokal

Kemampuan pelaku usaha berpartisipasi dan berbaur dengan masyarakat setempat dalam berbagai bentuk kegiatan yang saling menguntungkan.

4. Human Capital

a. Pengertian Human Capital

Human capital merupakan faktor manusia dalam organisasi; mencakup intelegensi, keterampilan, dan keahlian manusia yang memberikan karakter khas pada organisasi. Definisi ini menunjukkan bahwa pengertian human capital tampak lebih hidup, yaitu lebih dari hanya sekadar harta atau aset karena dalam definisi tersebut human capital merupakan faktor manusia yang dapat membentuk karakter organisasi. Dengan demikian, peran human capital dalam perusahaan sangat penting karena human capital memengaruhi organisasi secara keseluruhan.⁴

Unger et al. (2011) mendefinisikan Human Capital sebagai keahlian dan pengetahuan individual yang diperoleh melalui investasi pada pendidikan sekolah, pelatihan dan berbagai macam pengalaman. Investasi Human Capital seperti pendidikan yang ditempuh dan pengalaman memiliki kemungkinan akan mengarah pada pengetahuan dan keterampilan ataupun tidak.

b. Peran Human Capital pada Wirausaha

Beberapa penelitian yang meneliti peran Human Capital pada wirausaha menemukan bahwa usaha yang dimulai dari awal utamanya melibatkan pemilik usaha dan sumber daya yang dimilikinya. Pendidikan, pengetahuan dan pengalaman dari pemilik cenderung akan mempengaruhi usaha secara langsung dibandingkan dengan perusahaan dengan organisasi yang lebih besar. Mereka menemukan bahwa tingkat pendidikan dapat meningkatkan produktivitas dari wirausaha dan pengalaman sebagai wirausaha dapat meningkatkan penilaian dan pemilihan kesempatan yang keduanya berkontribusi pada keberlangsungan usaha.

Semakin tinggi tingkat pendidikan dan lama pengalaman didukung dengan

⁴ ibid

lingkungan yang kondusif dapat mengarahkan kepada peningkatan keahlian dan kesuksesan. Tingkat pendidikan dari pemilik merupakan kunci determinan yang akan mempengaruhi kesuksesan. Pemilik usaha dengan pengalaman yang lebih lama dianggap lebih responsif dan sensitif dalam menghadapi masalah. Dari pemaparan teori di atas, dapat ditarik kesimpulan bahwa Human Capital akan berpengaruh pada produktivitas dari individu serta dapat meningkatkan penilaian dan pemilihan kesempatan yang keduanya berkontribusi pada keberlangsungan usaha. Setiap individu dengan kualitas Human Capital yang lebih tinggi akan menunjukkan kinerja yang lebih baik dalam melakukan tugas sehingga akan lebih produktif, secara ekonomis individu dengan Human Capital yang lebih tinggi akan memberikan keuntungan dan dapat menciptakan kesempatan yang menuju pada Kesuksesan Wirausaha.

c. Indikator Human Capital

1. Tingkat Pendidikan Formal

Pendidikan dapat ditempuh secara formal maupun non formal. Menurut UU No. 20 Tahun 2003 pendidikan formal didefinisikan sebagai pendidikan yang diselenggarakan di sekolah-sekolah pada umumnya. Jalur pendidikan ini mempunyai jenjang pendidikan yang jelas, mulai dari pendidikan dasar, pendidikan menengah, sampai pendidikan tinggi. Pendidikan merupakan proses jangka panjang yang menggunakan prosedur sistematis dan terorganisir, yang mana tenaga kerja manajerial mempelajari pengetahuan konseptual dan teoritis untuk tujuan-tujuan umum. Knowledge dan skills yang diperoleh dari pendidikan akan menunjang dan meningkatkan Human Capital pelaku usaha untuk mencapai kesuksesan.

2. Pengalaman sebagai Wirausaha

Pengalaman wirausaha didapatkan dari saat memulai satu atau lebih usaha. Sebagai wirausaha, pengalaman dapat meningkatkan keahliannya dalam memahami proses kewirausahaan. Pengalaman sebagai wirausaha dapat mempermudah dalam menilai peluang serta manajerial yang berpengaruh pada kesuksesan wirausaha.⁵

5. Kompetensi Wirausaha

a. Definisi Kompetensi Wirausaha

Menurut Suryana (2013), kompetensi diartikan sebagai pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan individu yang langsung berpengaruh pada kinerja. Man (2001) mengartikan kompetensi sebagai karakteristik individu yang diperlukan untuk melakukan pekerjaan secara lebih efektif. Sehingga kompetensi dapat diartikan sebagai kombinasi karakteristik, pengetahuan, keterampilan dan kemampuan yang berpengaruh pada efektivitas kinerja yang dimiliki oleh individu.

Wirausaha yang sukses pada umumnya adalah mereka yang memiliki kompetensi yaitu seseorang yang memiliki ilmu pengetahuan, keterampilan dan kualitas individu yang meliputi sikap, motivasi, nilai serta tingkah laku yang diperlukan untuk melaksanakan pekerjaan/kegiatan.

Keterampilan yang harus dimiliki:

- Human skill (keterampilan memahami, mengerti, berkomunikasi dan berelasi)
- Decision making skill (keterampilan merumuskan masalah dan mengambil keputusan).
- Time managerial skill (keterampilan mengatur dan menggunakan waktu)

Kompetensi diartikan sebagai pengetahuan, keterampilan dan kemampuan individu yang langsung berpengaruh pada kinerja, Kinerja bagi wirausaha

⁵ ibid

merupakan tujuan yang ingin dicapai.⁶

b. Peran Kompetensi Wirausaha pada Wirausaha

Wirausaha diharapkan kompeten dalam berbagai dimensi aspek seperti pengetahuan, perilaku, teknikal dan manajerial. Oleh karena itu, wirausaha ditantang untuk menerapkan serangkaian kompetensi untuk suksesnya usaha yang mereka mulai.

Untuk dapat mengeksplorasi kompetensi yang dibutuhkan oleh wirausaha dalam mengelola usahanya, peneliti harus memahami peran dari wirausaha sebagai pemilik

⁹ Mohammad Maskan, Ita Rifiani Permatasari, Alifiulahtin Utaminingsih, "Kewirausahaan: Kewirausahaan" (UPT Percetakan dan Penerbitan Polinema, 2018) h.48.
kjkknj

sekaligus manajer. Studi literatur menemukan bahwa wirausaha khususnya wirausaha melalui berbagai variasi hubungan yang saling berdampingan dan dilakukan atas prinsip kesukarelaan (*voluntary*), kesamaan (*equality*), kebebasan (*freedom*) dan keadaban (*civility*). Kemampuan anggota anggota kelompok / masyarakat untuk selalu menyatukan diri dalam suatu pola hubungan yang sinergetis akan sangat

kecil memiliki tiga peran penting, yaitu peran kewirausahaan (entrepreneurial role); peran manajerial; serta peran fungsional. Peran kewirausahaan menyangkut hal-hal seperti visi, perumusan strategi, mengenali kebutuhan konsumen, komitmen serta dedikasi. Peran manajerial menyangkut hal-hal mengenai merencanakan, mengorganisasikan, mengarahkan serta mengatur sumber daya di dalam organisasi. Peran fungsional menyangkut peran wirausaha dalam kemampuannya untuk mengoperasikan alat, pengetahuan teknis serta prosedur-prosedur yang berkaitan dengan jenis usaha. Wirausaha memerankan peran baik sebagai pemilik dan ataupun manajer. Wirausaha diyakini harus memiliki Kompetensi Wirausaha dalam memainkan perannya untuk tercapainya kesuksesan dari usaha yang dikelolanya.¹⁰

c. Indikator Kompetensi Wirausaha

1. Kompetensi Strategis

Menjadi pemilik/manajer dari usaha, seorang wirausaha harus mengatur, mengevaluasi serta implementasi strategi untuk menentukan arah yang dituju dari usahanya. Kategori kompetensi ini mengharuskan wirausaha untuk memiliki tujuan, mengatur strategi untuk mencapai tujuan, identifikasi strategi yang efektif serta melakukan tindakan korektif saat dibutuhkan. Secara umum, kompetensi strategis diperlukan untuk jangka panjang.

2. Kompetensi Komitmen

Seorang wirausaha harus berkomitmen pada tujuan usaha dalam jangka panjang. Kompetensi Komitmen merupakan kompetensi yang memacu wirausaha untuk terus menjalankan usahanya hingga mencapai tujuan. Kompetensi ini berpengaruh pada kesuksesan karena wirausaha yang dapat

¹⁰ Ibid, h.32.

mencapai tujuannya dapat dianggap telah mencapai kesuksesan.

3. Kompetensi Peluang

Salah satu kompetensi yang paling membedakan wirausaha dengan individu lain ialah kemampuannya dalam melihat peluang. Melihat dan bertindak atas peluang sebagai salah satu Kompetensi Wirausaha sukses. Salah satu peran dari kompetensi peluang ialah kemampuannya untuk mengenali dan membayangkan keuntungan tersebut (Sihombing, 2013).

4. Kompetensi Konseptual

Kompetensi konseptual dianggap penting bagi Kesuksesan Wirausaha. Kompetensi ini menyangkut pada kemampuan dalam mengambil keputusan dan pemecahan masalah, berinovasi, menyerap serta memahami informasi kompleks, pengambilan risiko dan inovatif. Kompetensi konseptual lebih fokus terhadap perspektif jangka pendek dan membutuhkan respon intuitif.

5. Kompetensi Berorganisasi dan Mempimpin

Kompetensi ini dianggap penting bagi Kesuksesan Wirausaha karena menyangkut sumber daya organisasi, termasuk membangun tim, memimpin karyawan, memotivasi dan pengendalian.

6. Kompetensi Belajar

Pengetahuan cepat sekali berkembang di masa sekarang. Wirausaha perlu untuk terus belajar dan beradaptasi dengan lingkungan. Belajar dikatakan menjadi pusat proses kewirausahaan kaena memungkinkan wirausaha untuk menghasilkan pengetahuan yang membantu mereka mengurangi kemungkinan risiko dan ketidakpastian.

7. Kompetensi Personal

Kompetensi personal dapat mencakup kepercayaan diri, kesadaran diri, pengendalian diri motivasi dan manajemen diri, kompetensi personal telah banyak diteliti dan memiliki hubungan dengan kesuksesan usaha.

8. Kompetensi Familisme

Kompetensi familisme diyakini sebagai tingkah laku yang mencerminkan komitmen yang kuat kepada keluarga. Hal ini diwujudkan dalam perilaku di mana sebuah keluarga mendukung anggotanya dengan berbagi sumber daya dan bekerja sama satu sama lain. Hal lain ialah, familisme menunjukkan nilai kewirausahaan yang mendorong orang untuk bekerja keras dan menjadikan usahanya sukses dan berkaitan kuat dengan “keamanan keluarga” dan untuk menunjukkan kepedulian bagi mereka bahwa mereka merupakan satu kesatuan.¹¹

¹¹ Ibid, h.34-35.

B. PENELITIAN TERDAHULU

1. Penelitian oleh Subroto Rapih (2015)

Subroto melakukan penelitian yang berjudul “Analisis Pengaruh Kompetensi Sumber Daya Manusia, Modal Sosial, dan Modal Finansial terhadap Kinerja UMKM Bidang Garmen di Kabupaten Klaten”. Tujuan penelitian ini adalah menguji, menganalisis dan mengetahui (1) Pengaruh kompetensi SDM terhadap kinerja UMKM, (2) Pengaruh Modal Sosial terhadap kinerja UMKM, (3) Pengaruh modal finansial terhadap kinerja UMKM, (4) Pengaruh kompetensi SDM terhadap modal finansial UMKM dan (5) pengaruh Modal Sosial terhadap modal finansial UMKM.

2. Penelitian oleh Nurul Badriyah dan Noermijati (2015)

Badriyah & Noermijati melakukan penelitian yang berjudul “Social Competence, Human Capital and Entrepreneurial Success”. Badriyah & Noermijati menganalisa apakah kompetensi sosial dapat berperan sebagai variabel mediasi antara Human Capital dan Kesuksesan Wirausaha pada pemilik usaha jual beli ikan di Lamongan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Human Capital melalui jumlah tahun pendidikan formal dan jumlah tahun pengalaman wirausaha memberi pengaruh negatif pada Kesuksesan Wirausaha sedangkan kompetensi sosial berpengaruh positif signifikan terhadap kesuksesan usaha dan memiliki peran yang tepat sebagai variabel mediasi dalam hubungan antara Human Capital dan Kesuksesan Wirausaha.

3. Penelitian oleh Elysabeth Sihombing (2013)

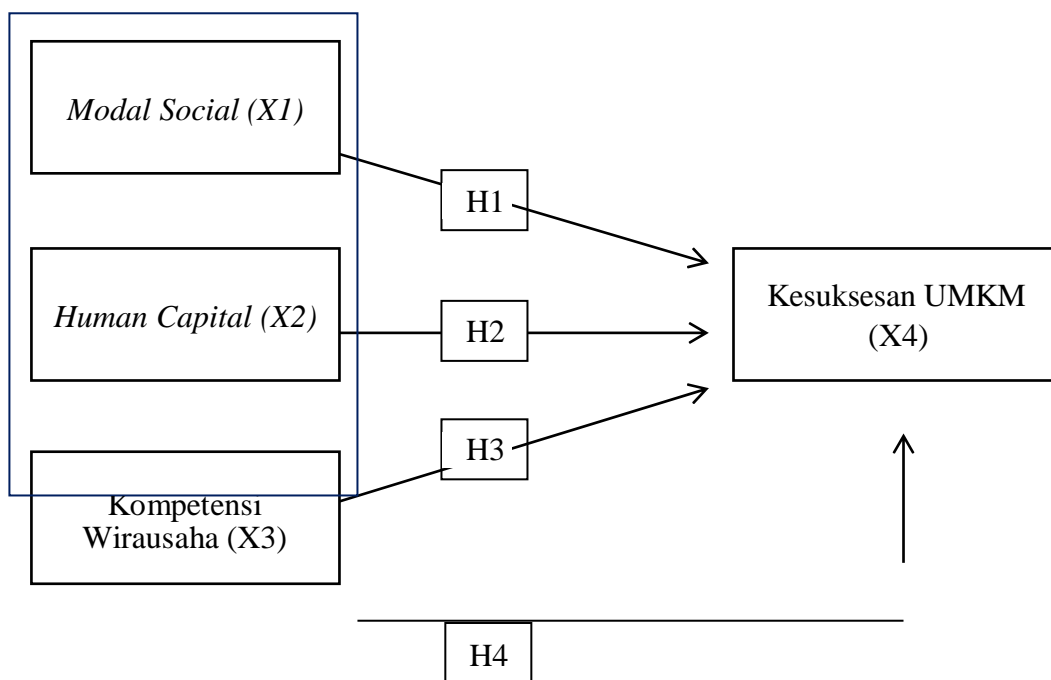
Penelitian tersebut berjudul “Pengaruh Kompetensi Wirausaha dan Lingkungan Bisnis terhadap Kesuksesan Wirausaha pada Usaha Kecil”.

Sihombing menggunakan sampel pada bisnis ritel di wilayah Jakarta Timur. Hasil penelitian menunjukkan bahwa delapan Kompetensi Wirausaha yang diteliti pada lingkungan bisnis kondusif vs kompetitif berpengaruh signifikan terhadap Kesuksesan Wirausaha.

C. KERANGKA PEMIKIRAN

Kerangka pikir penelitian menggambarkan hubungan dari variabel bebas, dalam hal ini adalah Modal Sosial, Human Capital, Kompetensi Wirausaha terhadap variabel terikat yaitu kesuksesan UMKM.

Adapun kerangka pemikiran yang digunakan adalah sebagai berikut :



D. HIPOTESIS

Hipotesis adalah pernyataan mengenai satu atau lebih populasi yang perlu dibuktikan keabsahannya melalui prosedur pengujian hipotesis. Pengujian

hipotesis merupakan suatu proses melakukan perbandingan antara nilai sampel (berasal dari data penelitian) dengan nilai hipotesis pada data populasi.¹²

- Ha1 : Terdapat pengaruh positif Modal Sosial terhadap KesuksesanUMKM.
- H01 : Tidak Terdapat pengaruh positif Modal Social l terhadap Kesuksesan UMKM.
- Ha2 : Terdapat pengaruh positif Human Capital terhadap Kesuksesan UMKM.
- H02 : Tidak terdapat pengaruh positif Human Capital terhadap Kesuksesan UMKM.
- Ha3 : Terdapat pengaruh positif Kompetensi Wirausaha terhadap Kesuksesan UMKM.
- H03 : Tidak terdapat pengaruh positif Kompetensi Wirausaha terhadap Kesuksesan UMKM.
- Ha4 : Terdapat pengaruh positif antara Modal Social , Human Capital dan Kompetensi Wirausaha terhadap Kesuksesan UMKM.
- H04 : Tidak Terdapat positif antara Modal Social . Human Capital dan Kompetensi Wirausaha terhadap Kesuksesan UMKM

¹² Zainatul Mufarrikhoh, ” *Statistika Pendidikan (Konsep Sampling dan Uji Hipotesis)*”, Jakad Media Publishing. h.71.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Metodologi Penelitian berasal dari kata “Metode” yang artinya cara yang tepat untuk melakukan sesuatu, dan “logos” yang artinya ilmu atau pengetahuan. Jadi Metodologi artinya “cara melakukan sesuatu dengan menggunakan pikiran secara seksama untuk mencapai suatu tujuan”. Sedangkan penelitian adalah “suatu kegiatan untuk mencari, mencatat, merumuskan, menganalisis hingga menyusun laporannya.”¹

Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan deskriptif dengan metode kuantitatif. Tujuan utama menggunakan metode ini untuk menggambarkan sifat suatu keadaan yang sementara berjalan pada saat penelitian dilakukan dan memeriksa sebab-sebab dari suatu gejala tertentu. Jenis penelitian kuantitatif deskriptif adalah kegiatan yang meliputi pengumpulan data dalam rangka menguji hipotesis atau menjawab pertanyaan yang menyangkut keadaan pada waktu yang sedang berjalan dari pokok suatu penelitian.²

Secara harfiah, jenis deskriptif adalah jenis penelitian untuk membuat gambaran mengenai situasi atau kejadian, sehingga berkehendak mengadakan akumulasi dasar.

Alasan dipilihnya jenis penelitian ini karena peneliti ingin mengetahui seberapa besar pengaruh Modal Social , Human Capital, dan Kompetensi Wirausaha terhadap Kesuksesan UMKM di Kota Medan. Penelitian ini terdiri dari tiga variabel bebas (X)

¹ Cholid Narbuko Dan Abu Achmadi, “*Metodologi Penelitian*”, Cetakan 10, Bumi Aksara, (Jakarta, 2009) h.1.

² Mahi M. Hikmat, *Metode Penelitian*, h.44.

yaitu ModalSocial (X1), Human Capital(X2), Kompetensi Wirausaha(X3) (Y) yaitu Kesuksesan UMKM di Kota Medan.

B. Tempat dan Waktu Penelitian

Objek penelitian adalah masyarakat sekitar kota Medan yang meliputi para pelaku UMKM yang akan dilaksanakan sampai waktu yang belum dapat ditentukan.

C. Populasi dan Sampel Penelitian

a. Populasi Penelitian

Populasi atau universe adalah keseluruhan objek yang diteliti baik berupa orang, benda, kejadian, nilai, maupun hal-hal yang terjadi. Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek atau subjek yang mempunyai kuantitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari yang kemudian ditarik kesimpulannya. Jadi, populasi bukan hanya orang, tetapi juga objek dan benda-benda alam yang lain. Populasi juga bukan sekedar jumlah yang ada pada objek atau subjek yang dipelajari, tetapi meliputi seluruh karakteristik atau sifat yang dimiliki oleh subjek atau objek itu.³

Populasi dalam penelitian ini adalah pelaku usaha kecil dan menengah sebanyak 219 pelaku usaha.

³ Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif* (Bandung: Alfabeta, 2018), h. 130.

b. Sampel

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Bila populasi besar, dan peneliti tidak mungkin mempelajari semua yang ada pada populasi, misalnya karena keterbatasan dana, tenaga, dan waktu, maka peneliti dapat menggunakan sampel yang diambil dari populasi itu.⁴ Jika populasi besar, dan peneliti tidak mungkin mempelajari seluruh yang ada di populasi, hal ini seperti dikarenakan adanya keterbatasan dana atau biaya, tenaga dan waktu.⁵

Sampel diambil oleh peneliti karena jumlah karakteristik yang ada pada populasi sangat banyak. Menurut pertimbangan peneliti, sampel harus diambil karena tidak mungkin meneliti populasi yang karakteristiknya sangat banyak. Berdasarkan pertimbangan waktu yang sempit, dana yang terbatas, dan tenaga yang tidak memandai, penelitian terhadap sebuah populasi itu cukup diambil sampelnya saja. Hasil penelitian terhadap sampel itu akan merupakan kesimpulan terhadap populasi. Oleh karena itu, dalam mengambil sampel penelitian dari populasi harus betul-betul representatif (mewakili).⁶

Sampling adalah merupakan teknik pengambilan sampel, untuk menentukan sampel yang akan digunakan dalam penelitian, terdapat beberapa teknik sampling yang digunakan, teknik sampling pada dasarnya dikelompokkan menjadi dua yaitu probability sampling dan nonprobability sampling.⁷ Kedua teknik sampling tersebut dibagi menjadi beberapa teknik di dalamnya. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan sampel wilayah area sampling dengan teknik sample random sampling.

⁴ Ibid, h. 131.

⁵ Nur Ahmadi Bi Rahmani, *Metode Penelitian Ekonomi* (Medan, Press FEBI, 2016), h. 34.

⁶ Mahi M. Hikmat *Metode Penelitian* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2011), h. 61.

⁷ Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, kualitatif dan kombinasi* (Bandung: Alfabeta 2013), h. 133.

Teknik area sampling ini dipakai ketika peneliti dihadapkan pada situasi bahwa populasi penelitiannya tersebar di berbagai wilayah yang berbeda, misalnya wilayah desa dan kota.⁸

Pada teknik random sampling ini peneliti harus bisa mengetahui populasi yang akan dijadikan sampel. Adapun untuk pengambilan sampel dari jumlah populasi yang ada peneliti menggunakan random sampling . sampel ditetapkan sebanyak 122 sampel.

D. Sumber Data Penelitian

Sumber Data dalam penelitian ini dibagi menjadi dua yaitu sebagai berikut:

1. Data primer adalah data asli yang dikumpulkan sendiri oleh periset untuk menjawab masalah risetnya secara khusus. Data ini tidak tersedia, sebab sebelumnya belum pernah ada riset sejenis atau hasil riset sejenis sudah kedaluwarsa. Jadi, periset perlu melakukan pengumpulan / pengadaan data sendiri.⁹
2. Data sekunder merupakan data yang telah dikumpulkan oleh pihak lain, bukan oleh periset sendiri untuk tujuan yang lain. Ini mengandung arti bahwa periset sekadar mencatat, mengakses, atau meminta data tersebut (kadang sudah berbentuk informasi) ke pihak lain yang telah mengumpulkannya di lapangan.¹⁰

⁸ Deni Darmawan, *Metode Penelitian Kuantitatif*, (Bandung: PT. Remaja rosda karya 2013), h. 150.

⁹ Istijanto, "*riset: sumber daya manusia*". PT.Gramedia Pustaka Utama, hlm 37

¹⁰ Istijanto, M,M.M.com, "*Aplikasi Praktis Riset Pemasaran*". Gramedia Pustaka Utama, hlm 38

E. Teknik dan Instrumen Pengumpulan Data

1. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan kuesioner. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer yaitu data yang diperoleh dari sumber asli yang secara khusus dikumpulkan oleh peneliti. Kuesioner diberikan kepada pelaku usaha kecil dan menengah yang menjadi sampel dalam penelitian ini.

2. Instrumen Penelitian

Instrumen yang digunakan adalah kuesioner yang item-item pernyataan diambil dan dimodifikasi dari penelitian-penelitian terdahulu. Kuesioner penelitian dibagi atas dua bagian. Bagian pertama berisi data responden yang juga berhubungan dengan variabel Human Capital.

Bagian kedua berisi pertanyaan yang berhubungan dengan variabel-variabel yang digunakan untuk penelitian lain yaitu variabel Modal Sosial, Kompetensi Wirausaha dan Kesuksesan Wirausaha. Penyusunan instrumen penelitian berasal dari variabel-variabel penelitian yang ditetapkan untuk diteliti, dari variabel tersebut diberikan definisi operasionalnya dan selanjutnya ditentukan indikator yang akan diukur menggunakan skala pengukuran. Kemudian dari indikator tersebut dijabarkan menjadi butir pertanyaan atau pernyataan. Untuk mempermudah dalam mengembangkan instrumen, maka penelitian ini menggunakan kisi-kisi instrumen. Dalam penelitian ini pengukuran variabel Modal Sosial, Kompetensi Wirausaha dan Kesuksesan Wirausaha menggunakan skala Likert.

Skala Likert digunakan untuk mengukur sikap dalam suatu penelitian. Yang dimaksud dengan sikap menurut Thurstone ialah, “1) pengaruh atau penolakan, 2) penilaian, 3) suka atau tidak suka, dan 4) kepositifan atau kenegatifan terhadap suatu obyek psikologis”. Untuk melakukan kuantifikasi, diberi angka-angka sebagai simbol agar dapat dilakukan perhitungan. Umumnya pemberian kode angkanya sbb: sangat tidak setuju diberi skor 1, tidak setuju diberi skor 2, setuju diberi skor 3, sangat setuju diberi skor 4.

Setiap jawaban dihubungkan dengan bentuk pernyataan atau dukungan sikap yang diungkapkan dengan penilaian sebagai berikut:

Jawaban	Skor
Sangat Tidak Setuju	1
Tidak Setuju	2
Setuju	3
Sangat Setuju	4

TABEL KISI-KISI KUESIONER

IDENTITAS RESPONDEN (PELAKU USAHA)

1. Nama :
2. Usia :
3. Pendidikan Terakhir :
4. Pengalaman Sebagai wirausaha : Tahun
5. Lama Usaha Berdiri : Tahun

PETUNJUK PENGISIAN KUESIONER

Berilah tanda centang \surd yang sesuai dengan pendapat Bapak/Ibu/ Saudara/i yang sebenarnya. Pemberian tanda \surd dilakukan pada kolom yang telah disediakan. Alternatif pilihan sebagai berikut:

STS = Sangat Tidak Setuju

TS = Tidak Setuju

S = Setuju

SS = Sangat Setuju

		STS	TS	S	SS
No	Pernyataan				
1	Saya mampu menjalin kerjasama dengan wirausaha lain untuk memperkuat usaha.				

2	Saya mampu menjalin kerjasama dengan berbagai pihak untuk memperluas area pemasaran.				
3	Saya mampu menjalin kerjasama dengan beberapa supplier dan memperoleh keuntungan.				
4	Saya mampu memperoleh pelanggan baru dari rekomendasi pelanggan lama saya.				
5	Saya mampu melakukan pendekatan yang ramah, hangat dan personal dengan berbagai pihak untuk membangun kepercayaan.				
6	Saya mampu menambah pelanggan dari reputasi usaha yang saya jalankan.				
7	Karyawan saya bukan berasal dari masyarakat sekitar.				
8	Saya bersosialisasi dengan masyarakat sekitar untuk menunjang kelancaran usaha				
9	Saya menyisihkan sebagian keuntungan untuk kegiatan masyarakat sekitar.				

10	Saya mengidentifikasi masalah jangka panjang yang mungkin terjadi dalam usaha saya.				
----	---	--	--	--	--

F. Defenisi Operasional

Operasional merupakan bagian yang mendefinisikan sebuah konsep/variabel agar dapat diukur, dengan cara melihat pada dimensi (indikator) dari suatu konsep/variabel.¹¹

Identifikasi variabel dalam penelitian ini adalah:

Variabel	Indikator	Nomor Item	Sumber
Modal Sosial (X ₁)	Kemampuan membangun kerjasama		Muchtar, 2009 Rapih, 2015
	Kemampuan membangun kepercayaan		
	Partisipasi dalam masyarakat lokal		
Kompetensi Wirausaha (X ₃)	Kompetensi Strategis		Sihombing, 2013 Ahmad, 2007
	Kompetensi komitmen		
	Kompetensi peluang		
	Kompetensi konseptual		
	Kompetensi berorganisasi dan memimpin		
	Kompetensi belajar		
	Kompetensi personal		
	Kompetensi Familisme		
Kesuksesan Wirausaha (Y)	Pertumbuhan penjualan		Rapih, 2015 Zaenal, 2012

¹¹ Juliansyah Noor, *Metodologo Penelitian: Skripsi, Tesis, Disertasi Dan Karya Ilmiah*,(Jakarta:Kencana, 2011) h. 97.

	Pertumbuhan pelanggan		
	Pertumbuhan laba		

G. Teknik analisis data

1. Uji Validitas

Menurut Martono bukunya metode penelitian kuantitatif, Validitas adalah bagaimana cara data itu dikumpulkan atau diperoleh lembaga penyedia data. Kriteria membentukan validitas kuisioner adalah sebagai berikut:

$$r_{xy} = \frac{N(\sum XY) - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{\{\sum X^2 - (\sum X)^2\} \{N \sum Y^2 - (\sum Y)^2\}}}$$

Keterangan :

r_{xy} = koefisien korelasi antara variabel X dan Y

X = Nilai masing masing item

Y = Nilai total

$\sum XY$ = jumlah perkalian antar variabel X dan Y

$\sum X^2$ = Jumlah kuadrat variabel X

$\sum Y^2$ = Jumlah kuadrat variabel Y

N = Jumlah subjek

Namun pada penelitian ini, nilai validitas dengan menggunakan SPSS versi 16. Kevalidan instrument ini disesuaikan dengan angka ketetapan yang telah disepakati. Suatu butir pernyataan dikatakan valid jika nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$ dengan taraf signifikan 5 %.

1. Jika $r_{\text{Hitung}} > r_{\text{Tabel}}$ Maka Pertanyaan Valid.
2. Jika $r_{\text{Hitung}} < r_{\text{Tabel}}$ Maka Pertanyaan Tidak Valid.

2. Uji Realibilitas

Uji Realibilitas adalah ketetapan atau keajegan alat tersebut dalam mengukur apa yang diukurinya. Artinya, kapan pun alat ukur tersebut digunakan akan memberikan hasil ukur yang sama.¹²

Untuk mengetahui sejauh mana hasil pengukuran tetap konsisten menggunakan alat yang sampel. Uji realibilitas dilakukan dengan menggunakan rumus koefisien Realibilitas (KR-16).

$$r_i = \left(\frac{k}{k-1} \right) \left(1 - \frac{M(k-M)}{kV_t} \right)$$

Keterangan:

- Ri = koefisien realibilitas
- k = jumlah butir valid
- M = Skor rata- rata butir valid
- Vt = Varians skor total butir valid

Namun dalam hal ini, tingkat kepercayaan yang dilihat yaitu pada butir kuisisioner sehingga uji realibilitas ini diolah dengan menggunakan SPSS versi 16 yaitu dengan meliha nilai Cronbach's Alpha yang merupakan sebuah ukuran keandalan yang memiliki nilai berkisar dari nol sampai satu. Pada penelitian ini, instrumen dikatakan

¹² Slamet Riyanto, Aglis Andhita Hatmawan, "Metode Riset Penelitian Kuantitatif Penelitian Di Bidang Manajemen, Teknik, Pendidikan Dan Eksperimen" (Deepublish, 2020). h.75.

realibel apabila semua variabel memiliki nilai koefisien Cronbach's Alpha lebih dari 0.65.

Pernyataan valid ditentukan reabilitasnya dengan kriteria sebagai berikut:

- a. Jika r alpha positif dan lebih besar dari r tabel maka pernyataan tersebut valid realibel.
- b. Jika r alpha negatif dan lebih kecil dari r tabel maka pernyataan tersebut tidak valid realibel.

3. Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik digunakan untuk menguji apakah modal regresi benar-benar menunjukkan hubungan uji normalitas, uji multikolinearitas dan uji heterokedasitas.

a. Uji Normalitas

Bertujuan untuk melihat apakah nilai residual terdistribusi normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah memiliki nilai residual yang terdistribusi normal.¹³

Uji ini digunakan untuk mengukur data yang berskala ordinal, interval, maupun resio. Jika dianalisis dengan menggunakan metode parametik, maka persyaratan normalitas wajib terpenuhi yaitu data berasal dari distribusi normal. Jika data tidak berdistribusi normal atau jumlah sampel terlalu sedikit maka akan digunakan statistik non parametik. Penelitian ini akan menggunakan uji One Sample Klomogrov-Simirnov dengan menggunakan taraf signifikan 0,05. Data yang normal apabila nilai signifikansi lebih besar dari 0,05.

b. Uji Multikolinearitas

¹³ Nikolaus Duli," Metodologi Penelitian Kuantitatif: Beberapa Konsep Dasar Untuk Penulisan Skripsi & Analisis Data Dengan SPSS"(Deepublish, 2019) h.114.

Bertujuan untuk melihat ada atau tidaknya korelasi yang tinggi antara variabel-variabel bebas dalam suatu model regresi linear berganda. Jika ada korelasi yang tinggi di antara variabel-variabel bebasnya, maka hubungan antara variabel bebas terhadap variabel terikatnya menjadi terganggu.¹⁴ Cara yang paling umum digunakan oleh para peneliti dalam melakukan pendeteksian ada atau tidaknya problem multikolinieritas pada model regresi adalah dengan melihat nilai tolerance dan VIF (Variance Inflation Factor). Nilai yang direkomendasikan untuk menunjukkan tidak adanya problem multikolinieritas adalah nilai tolerance harus > 0.10 dan $VIF < 10$.

c. Uji Heteroskedastisitas

Menurut Ghozali, uji heteroskedastisitas dilakukan untuk menguji model regresi sehingga terjadi kesamaan variansi residual dari pengamatan ke pengamatan yang lainnya. Apabila variansi residual dari pengamatan satu dengan pengamatan yang lain tetap, maka disebut homoskedastisitas. Namun, jika variansi residual dari satu pengamatan ke pengamatan lain berubah maka disebut heteroskedastisitas.

Pengukuran uji heteroskedastisitas menggunakan uji Glejser dengan bantuan SPSS. Dasar pengambilannya uji Glejser menurut Ghozali adalah apabila nilai thitung lebih kecil dari ttabel dan nilai signifikansi lebih dari 0,05 maka tidak terjadi Heteroskedastisitas, apabila nilai t hitung lebih besar dari t tabel dan nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05 maka terjadi Heteroskedastisitas. Uji heteroskedastisitas juga bisa dilihat melalui grafik Plot, apabila semua titik-

¹⁴ Ibid, h.120.

titik tersebar secara bergelombang di atas nilai 0 atau dibawahnya maka terjadi heteroskedastisitas dan apabila titik-titik menyebar merata di bawah nilai 0 dan diatas nilai 0 maka tidak terjadi heteroskedastisitas.¹⁵

d. Uji Hipotesis

a. Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis regresi linear berganda digunakan untuk mengetahui pengaruh antara variable bebas secara parsial atau tunggal dan simultan/bersama-sama terhadap variable terikat. Pengujian ini dilakukan dengan uji-t untuk memberikan gambaran besarnya signifikansi pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen secara parsial. Guna mengetahui besarnya signifikansi tersebut, maka dibandingkan nilai t-hitung dengan t-tabel. Apabila nilai thitung lebih besar dibandingkan nilai t-tabel pada taraf signifikansi 5%, maka dapat disimpulkan bahwa variabel independen berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen dan sebaliknya. Analisis regresi berganda digunakan untuk mengetahui bagaimana variabel dependen dapat diprediksi melalui variabel independen atau prediktor, secara parsial maupun simultan. Adapun rumusnya adalah :

$$Y = \alpha + b_1 \cdot x_1 + b_2 \cdot x_2$$

Keterangan :

¹⁵ Imam Ghozali, *analisis Multivariier dengan Menggunakan Program SPSS*, (Semarang : Badan penerbit Universitas Diponegoro, 2011), h. 105.

Y	= Variabel dependen
α	= Konstanta
b	= Koefisien regresi
x_1 & x_2	= Variabel independen

Uji signifikansi regresi berganda menggunakan uji-F untuk mengetahui pengaruh variabel independen secara bersama-sama terhadap variabel dependen. Cara mengukur signifikansi tersebut adalah dengan membandingkan nilai F_{hitung} dengan F_{tabel} . Apabila nilai F_{hitung} lebih besar daripada F_{tabel} pada tingkat signifikansi 5% maka dapat disimpulkan bahwa variabel independen berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen dan sebaliknya.

b. Uji t Parsial

Uji t dilakukan untuk mengetahui pengaruh variabel gaya kepemimpinan dan budaya organisasi terhadap kinerja karyawan secara parsial (sendiri-sendiri). Uji t dilakukan dengan membandingkan nilai t hitung dengan t tabel atau melihat nilai signifikansinya. Apabila t hitung $>$ t tabel dan nilai signifikansi $<$ α 0,05, maka dikatakan pengaruhnya signifikan, dan apabila t hitung $<$ t tabel dan nilai signifikansi $>$ α 0,05, maka dikatakan pengaruhnya tidak signifikan. ¹⁶

¹⁶ Agus Rusmana et al., "The Future of Organizational Communication In The Industrial Era 4.0: Book Chapter Komunikasi Organisasi" (Media Akselerasi, 2019) h.200.

c. Uji f

Uji F digunakan untuk mengetahui pengaruh yang signifikan antara variable independen terhadap variable dependen secara bersama-sama. Rumus yang digunakan untuk menguji hipotesis tersebut yaitu:

$$F_{hitung} = \frac{R^2(k - 1)}{(1 - R^2)/(N - k)}$$

Keterangan:

- R^2 = koefisien determinasi
 n = banyaknya sampel
 k = banyaknya parameter koefisien regresi

Bentuk pengujiannya :

- 1) $H_0 : b_1 = b_2 = 0$, artinya secara simultan tidak terdapat pengaruh yang signifikan dari variabel bebas terhadap variabel terikat.
- 2) $H_a : b_1 = b_2 \neq 0$, artinya secara simultan terdapat pengaruh yang signifikan dari variabel bebas terhadap variabel terikat.

Kriteria pengambilan keputusan sebagai berikut:

- 1) H_0 diterima jika $F_{hitung} < F_{tabel}$ pada $\alpha = 5\%$
- 2) H_a diterima jika $F_{hitung} > F_{tabel}$ pada $\alpha = 5\%$

d. Koefisien Determinasi

Merupakan suatu ukuran yang menunjukkan besar sumbangan dari variabel penjelas terhadap variabel respon. Dengan kata lain, koefisien determinasi

menunjukkan ragam naik turunnya Y yang diterangkan oleh pengaruh linier X (berapa bagian keragaman dalam variabel Y yang dapat dijelaskan oleh beragamnya nilai-nilai variabel X). Bila nilai koefisien determinasi sama dengan satu, berarti garis regresi yang terbentuk cocok secara sempurna dengan nilai-nilai observasi yang diperoleh.¹⁷

¹⁷ Dergibson siagian, "Metode statistika untuk bisnis dan ekonomi" (Gramedia Pustaka Utama, 2000) h.259.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEM BAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Deskripsi Data Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh dari Modal Sosial, Human Capital dan Kompetensi Wirausaha terhadap Kesuksesan UMKM Kota Medan. Penelitian ini tidak membatasi pada satu jenis usaha, sehingga penelitian ini bersifat umum. Data yang digunakan dalam penelitian ini dikumpulkan dari jawaban responden atas kuesioner yang dibagikan penulis kepada pemilik usaha yang memenuhi kriteria yang dibutuhkan. Total kuesioner yang disebarakan sejumlah 135 kuesioner. Sebanyak 27 kuesioner tidak kembali dan sebanyak 2 kuesioner tidak memenuhi kriteria sampel. Dengan demikian total data yang akan dianalisis dalam penelitian Sini sebanyak 106 data.

2. Analisis Statistik Deskriptif

Penelitian ini memiliki empat data yaitu data Kesuksesan Wirausaha, Modal Social , Human Capital dan Kompetensi Wirausaha. Deskripsi kategori variabel menggambarkan tanggapan responden mengenai pengaruh Modal Social, Human Capital dan Kompetensi Wirausaha terhadap Kesuksesan UMKM kota Medan. Statistik deskriptif memberikan gambaran atau deskripsi data yang dilihat dari nilai rata-rata, standar deviasi, maksimum dan minimum.

a. Kesuksesan Wirausaha

Kesuksesan Wirausaha dalam penelitian ini merupakan variabel terikat atau dependen. Kuesioner variabel Kesuksesan Wirausaha terdiri dari 9 pernyataan. Nilai-nilai parameter dari variabel Kesuksesan Wirausaha dapat diketahui sebagai berikut:

- 1) Skor minimum ideal $9 \times 1 = 9$
- 2) Skor maksimum ideal $9 \times 4 = 36$
- 3) Nilai rata-rata ideal (Mi) $(9 + 36) / 2 = 22,5$
- 4) Nilai standar deviasi ideal (SDi) $(36 - 9) / 6 = 4,5$

Hasil dari analisis deskriptif data penelitian atas variabel Kesuksesan Wirausaha menunjukkan bahwa skor tertinggi adalah 36 dan skor terendah adalah 22. Rata-rata dari variabel tersebut ialah sebesar 29,13 dengan standar deviasi sebesar 3,219 (lampiran 8). Distribusi frekuensi dari variabel Kesuksesan Wirausaha adalah sebagai berikut:

Tabel 9. Distribusi Kelas Frekuensi Variabel Kesuksesan Wirausaha pada Pelaku Usaha

No	Interval kelas	frekuensi	Keterangan
1.	22-23	3	2,83%
2.	24-25	7	6,60%
3.	26-27	30	28,30%
4.	28-29	23	21,70%
5.	30-31	16	15,09%
6.	32-33	17	16,04%
7.	34-35	5	4,72%
8.	36-37	5	4,72%
		106	100%

Sumber : data diolah 2020

Data diatas tersebut kemudian dgolongkan pada beberapa kategori. Data penelitian diidentifikasi ke dalam kategori kecendrungan tinggi rendahnya variabel kesuksesan wirausaha dari pelaku usaha. Kategorisasi dapat ditentukan dengan menggunakan Mi dan Sdi. Kategori tersebut terdiri dari lima kategori yaitu kategori sangat tinggi, tinggi sedang, rendah dan sangat rendah

Tabel 10 . Distribusi kecendrungan frekuensi Variabe kesuksesan wirausaha pada pelaku usaha

No	Interval	Frekwensi	Frekuensi relatif	Kategori
1.	$X > 29,25$	43	40,57%	Sangat tinggi
2.	$24,75 < X = 29,25$	57	53,77%	Tinggi
3.	$20,25 < X = 24,75$	6	5,66%	Sedang
4.	$15,75 < X = 20,25$	0	0%	Rendah
5.	$9 < X = 15,75$	0	0%	Sangat rendah
		106	100%	

Sumber : data diolah 2020

Pada tabel 10 yang disajikan di atas , menun jukkan bahwa sebanyak 43 responden (40,57%) masuk ke dalam kategori sangat tinggi, 57 responden (53,77%) masuk ke dalam kategori tinggi dan sisanya sebanyak 6 responden (5,66%) masuk ke dalam kategori sedang. Berdasarkan hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa penilaian responden terhadap variabel Kesuksesan Wirausaha adalah tinggi hingga sangat tinggi.

b. Modal Sosial

Modal Sosial dalam penelitian ini merupakan variabel bebas atau independen. Kuesioner variabel Modal Sosial terdiri dari 9 pernyataan. Nilai-nilai parameter dari variabel Modal Sosial dapat diketahui sebagai berikut:

- 1) Skor minimum ideal $9 \times 1 = 9$
- 2) Skor maksimum ideal $9 \times 4 = 36$
- 3) Nilai rata-rata ideal (Mi) $(9 + 36) / 2 = 22,5$
- 4) Nilai standar deviasi ideal (SDi) $(36 - 9) / 6 = 4,5$

Hasil dari analisis deskriptif data penelitian atas variabel Modal Social menunjukkan bahwa skor tertinggi 36 dan skor terendah adalah 20. Rata-rata dari variabel tersebut ialah sebesar 28,44 dengan standar deviasi sebesar 3,178 (lampiran). Distribusi frekuensi dari variabel Modal Sosial adalah sebagai berikut:

Tabel 11 distribusi kelas frekuensi variabel social capitas pada pelaku usaha

No	Interval kelas	frekuensi	Keterangan
1.	20-21	2	1,89%
2.	22-23	3	2,83%
3.	24-25	13	12 ,26%
4.	26-28	36	33.96%
5.	29-30	25	23,58%
6.	31-32	18	16,98%
7.	33-34	6	5, 66%
8.	35-36	3	2, 83%
		106	100%

Data di atas tersebut kemudian di golongan pada beberapa kategori. Data penelitian diidentifikasi ke dalam kategori kecenderungan tinggi rendahnya variabel Modal Sosial dari pelaku usaha. Kategorisasi dapat ditentukan dengan menggunakan M_i dan SD_i . Kategori tersebut terdiri dari lima kategori yaitu kategori sangat tinggi, tinggi sedang, rendah dan sangat rendah.

Tabel 12:

Distribusi Kecenderungan Frekuensi Variabel Modal Social
pada Pelaku Usaha

No	Interval	Frekwensi	Frekuensi relatif	Kategori
1.	$X > 29,25$	40	37,73%	Sangat tinggi
2.	$24,75 < X = 29,25$	56	52,83%	Tinggi
3.	$20,25 < X = 24,75$	9	8,50%	Sedang
4.	$15,75 < X = 20,25$	1	0,94%	Rendah
5.	$9 < X = 15,75$	0	0%	Sangat rendah
		106	100%	

Pada tabel 12 yang disajikan di atas, menunjukkan bahwa sebanyak 40 responden (37,73%) masuk ke dalam kategori sangat tinggi, 56 responden (52,83%) masuk ke dalam kategori tinggi, 9 responden (8,50%) masuk ke dalam kategori sedang dan sisanya sebanyak 1 responden masuk ke dalam kategori rendah. Berdasarkan hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa penilaian responden terhadap variabel Modal Sosial adalah mayoritas tinggi hingga sangat tinggi.

c. Human Capital

Human Capital dalam penelitian ini merupakan variabel bebas atau independen. Pengukuran variabel Human Capital melalui dua pernyataan dalam kuesioner. Pernyataan tersebut ialah pernyataan mengenai tingkat pendidikan dan lama pengalaman sebagai wirausaha.

Tabel 13. Frekuensi Data berdasar Tingkat Pendidikan

Tingkat pendidikan	Frekwensi	Presentase	Persentase kumulatif
SD	0	0%	0%
SMP	13	12,3%	12,3%
SMA	37	34,9%	47,2%
Pendidikan tinggi	56	52,8%	100%
$9 < X = 15,75$	106		

Dari tabel 13 di atas, dapat dilihat bahwa tingkat pendidikan formal tertinggi yang ditempuh oleh responden ialah tingkat pendidikan tinggi dan tingkat pendidikan terendah yang ditempuh oleh responden ialah tingkat pendidikan SMP. Tidak terdapat responden yang memiliki tingkat pendidikan SD. Sebanyak 13 responden atau sebesar 12,3% dari sampel menempuh pendidikan hingga tingkat SMP dan sebanyak 37 responden dari sampel menempuh pendidikan hingga tingkat SMA. Responden yang menempuh pendidikan hingga tingkat pendidikan tinggi menjadi responden dengan

frekuensi terbanyak berjumlah 53 responden atau sebesar 52,8% dari total responden. Berdasarkan data di atas, dapat disimpulkan bahwa sebagian besar responden menempuh pendidikan hingga tingkat pendidikan tinggi (tingkat D3 dan S1) sebanyak 56 responden atau sebesar 52,8%.

Tabel 14. Frekuensi Data Berdasarkan Lama Pengalaman sebagai Wirausaha

Lama penguasaan wirausaha	Frekwensi	Persentase	Persentase kumulatif
5 tahun	13	12,3%	12,3%
6-10 tahun	46	43,4%	55,7%
11-15 tahun	25	23,6%	79,2%
16-20 tahun	8	7,5%	86,7%
>20 tahun	14	13,2%	100%
	106		

Sumber data diolah 2020

Berdasarkan tabel 14 di atas, dapat dilihat bahwa frekuensi tertinggi dari data penelitian yaitu responden yang memiliki pengalaman sebagai wirausaha antara 6 – 10 tahun dengan frekuensi sebesar 46 responden atau 43,4% dari total responden. Frekuensi terendah dari data penelitian yaitu responden yang memiliki pengalaman sebagai wirausaha selama 5 tahun dengan frekuensi sebesar 13 responden atau 12,3% dari total responden. Berdasarkan data di atas

dapat disimpulkan bahwa sebagian besar responden telah menjadi wirausaha selama lebih dari 5 tahun yaitu sebanyak 93 responden atau sebesar 87,8%.

d. Kompetensi Wirausaha

Kompetensi Wirausaha dalam penelitian ini merupakan variabel bebas atau independen. Kuesioner variabel Kompetensi Wirausaha terdiri dari 21 pernyataan. Nilai-nilai parameter dari variabel tersebut dapat diketahui sebagai berikut:

- 1) Skor minimum ideal $21 \times 1 = 21$
- 2) Skor maksimum ideal $21 \times 4 = 84$
- 3) Nilai rata-rata ideal (Mi) $(21 + 84) / 2 = 52,5$
- 4) Nilai standar deviasi ideal (SDi) $(84 - 21) / 6 = 10,5$

Hasil dari analisis deskriptif data penelitian atas variabel Kompetensi Wirausaha menunjukkan bahwa skor tertinggi adalah 80 dan skor terendah adalah 55. Rata-rata dari variabel tersebut ialah sebesar 67,25 dengan standar deviasi sebesar 5,431 (lampiran 8,). Distribusi frekuensi dari variabel Kompetensi Wirausaha adalah sebagai berikut:

Tabel 15. Distribusi Kelas Frekuensi Variabel Kompetensi Wirausaha pada Pelaku Usaha

No	Interval kelas	frekuensi	keterangan
1.	55-57	4	3,77%
2.	58-61	13	12,26%
3.	62-64	19	17,92%

4.	65-67	16	15, 09%
5.	68-70	22	20, 75%
6.	71-74	20	18, 87%
7.	75-77	10	9, 43%
8.	78-80	2	1, 89%
		106	100%

Sumber data diolah 2020

Data di atas tersebut kemudian di golongan pada beberapa kategori. Data penelitian diidentifikasi ke dalam kategori kecenderungan tinggi rendahnya variabel Kompetensi Wirausaha dari pelaku usaha. Kategorisasi dapat ditentukan dengan menggunakan Mi dan SDi. Kategori tersebut terdiri dari lima kategori yaitu kategori sangat tinggi, tinggi sedang, rendah.

Tabel 16. Distribusi Kecenderungan Frekuensi Variabel Kompetensi Wirausaha pada Pelaku Usaha sangat rendah.

No	Interval	Frekwensi	Frekuensi relatif	Kategori
1.	$X > 68,25$	40	37,73%	Sangat tinggi
	$57,75 < X = 68,25$	56	52,83%	Tinggi
.	$47,25 < X = 57,75$	9	8,50%	Sedang
2.	$36,75 < X = 47,25$	1	0,94%	Rendah
3.	$21 < X = 36,75$	0	0%	Sangat rendah
		106	100%	

Sumber data 2020

Pada tabel 16 yang disajikan di atas, menunjukkan bahwa sebanyak 48 responden (45,28%) masuk ke dalam kategori sangat tinggi, 55 responden (50,94%) masuk ke dalam kategori tinggi dan sisanya sebanyak 4 responden (3,77%) masuk ke dalam kategori sedang. Berdasarkan hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa penilaian responden terhadap variabel Kompetisi Wirausaha adalah mayoritas tinggi hingga sangat tinggi.

3. Analisis Data

a. Uji Asumsi Klasik

1) Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan untuk menentukan data yang telah dikumpulkan berdistribusi normal atau tidak. Uji normalitas pada penelitian ini menggunakan 1-sample Kolmogorov-Smirnov. Hasil uji normalitas disajikan pada tabel 17 di bawah ini.

Tabel 17. hasil uji Normalitas

	Unstandartdized residual	kesimpulan
Kolgomorov-Smirnov Z	0,806	Distribusi Normal
Asmp Sig-(2tailed)	0,534	

Sum ber data 2020

Berdasarkan hasil uji normalitas di atas, dapat dilihat bahwa nilai Sig. Sebesar 0,534 dengan nilai Sig > 0,05; maka dapat disimpulkan bahwa data tersebut berdistribusi normal.

2) Uji Linieritas

Uji linearitas digunakan untuk mengetahui model yang digunakan linear atau tidak. Berdasarkan output statistik model regresi hasil perhitungan uji linearitas dapat dilihat pada tabel 18 sebagai berikut:

Tabel 18. Hasil Perhitungan Uji Linearitas

Hubungan	Deviation from linearity	kriteria
XY	0,059	Liner
XY	0,102	Linier
XY	0,173	linier

Berdasarkan hasil uji linearitas pada tabel 18 di atas, untuk ketiga model tersebut memiliki nilai $> 0,05$ yaitu X10,135 dan X3 0,102; X2 0,173. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa model tersebut linear, sehingga dapat menggunakan uji regresi linear.

3) Uji Multikolinieritas

Uji multikolinieritas untuk menguji terjadi atau tidaknya multikolinieritas antar variabel independen. Nilai cut off yang umum dipakai untuk menunjukkan adanya multikolinieritas adalah nilai tolerance $> 0,1$ dan < 10 . Hasil uji multikolinieritas dapat dilihat pada tabel 19 berikut: Berdasarkan tabel 19 di atas, diketahui bahwa nilai tolerance semua variabel lebih dari 0,10 yang berarti tidak ada korelasi antarvariabel independen. Nilai VIF semua variabel independen lebih kecil dari 10. Berdasarkan hasil di atas, menunjukkan bahwa tidak terjadi multikolinieritas antar variabel dalam model regresi tersebut.

4) Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam regresi terjadi ketidaksamaan varians dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Penelitian ini menggunakan uji Glejser, hasil uji heteroskedastisitas menggunakan uji Glejser dapat dilihat pada tabel 20.

No.	Variabel	Sig.	Kesimpulan
1.	Modal Social	0,906	tidak terdapat gejala
2.	Human Capital	0,679	heteroskedastisitas
3.	Kompetensi	0,812	tidak terdapat gejala

Sumber data diolah 2020

Hasil uji heteroskedastisitas menggunakan uji Glejser diatas menunjukkan bahwa nilai korelasi ketiga variabel independen dengan Unstandardized Residual memiliki nilai signifikasinsi lebih dari 0,05. Karena signifikansi lebih dari 0,05 maka dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat gejala heteroskedastisitas pada model regresi.

b. Uji Hipotesis

Uji hipotesis digunakan untuk melihat pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Uji hipotesis dalam penelitian ini dilakukan dengan analisis regresi linier sederhana dan analisis linier berganda.

1) Hasil Analisis Regresi Linier Sederhana

Analisis regresi linear sederhana digunakan untuk mengetahui pengaruh variabel independen secara parsial terhadap variabel dependen. Regresi linear sederhana ini digunakan untuk menjawab hipotesis pertama kedua dan ketiga.

Nilai masing-masing koefisien regresi diketahui dari hasil perhitungan dengan output model regresi.

a) Pengaruh Modal Social (X1) terhadap Kesuksesan Wirausaha (Y)

Hipotesis pertama yang diuji dalam penelitian ini adalah “terdapat pengaruh positif Modal Social terhadap Kesuksesan Wirausaha”. Hipotesis tersebut diuji menggunakan analisis regresi sederhana. Berdasarkan hasil perhitungan dengan program model regresi maka diperoleh rangkuman hasil uji analisis regresi sederhana sebagai berikut:

Tabel 21. Hasil Uji H Menggunakan Regresi Sederhana

		Nilai r		Nilai t		sig
		r hitung	r ²	t hitung	t tabel	
Konstanta	16,823					
Modal Sosial	0,433	0,427	0,182	4,818	1,983	0,000

Sumber data diolah 2020

Berdasarkan hasil yang disajikan pada tabel 21 di atas, maka dapat diberikan penjelasan sebagai berikut:

(1) Persamaan Garis Regresi Linier Sederhana Berdasarkan pembahasan di atas, maka persamaan garis regresi dapat dinyatakan dalam persamaan

sebagai berikut: $Y = 16,823 + 0,433 X_1$. Hasil tersebut dapat diartikan bahwa nilai konstanta menunjukkan besarnya Kesuksesan Wirausaha akan positif sebesar 16,823 jika variabel X_1 Koefisien regresi yang bernilai positif sebesar 0,433 mengartikan bahwa jika Modal Sosial ($X_1=0$.) meningkat satu satuan maka nilai Kesuksesan Wirausaha (Y) akan meningkat 0,433 satuan. Nilai koefisien regresi yang bernilai positif tersebut juga menunjukkan bahwa Modal Sosial berpengaruh positif terhadap variabel Kesuksesan Wirausaha.

(2) Koefisien Determinasi (R^2) antara X_1 dan Y Besarnya koefisien determinasi adalah kuadrat dari koefisien korelasi (r). Berdasarkan hasil analisis perhitungan, menunjukkan bahwa nilai koefisien determinasi X_1 Y sebesar 0,182. Hal tersebut mengartikan bahwa sebesar terhadap Y sebesar 0,182. Hal tersebut mengartikan bahwa sebesar 18,2% variabel Kesuksesan Wirausaha dipengaruhi oleh variabel Modal Sosial. Sisanya sebesar 81,8% dijelaskan oleh faktor lain.

(3) Uji Signifikansi (Uji t)

Pengujian signifikansi bertujuan untuk mengetahui diterima tidaknya hipotesis yang diajukan. Hipotesis yang diuji ialah H_1 yang menyatakan bahwa terdapat pengaruh positif antara Modal Sosial terhadap Kesuksesan Wirausaha. Berdasarkan uji t diperoleh thitung sebesar 4,818; jika dibandingkan dengan ttabel sebesar 1,983 pada taraf signifikansi 0,05 maka thitung lebih besar dari tabel sehingga hipotesis diterima.

b) Pengaruh Human Capital (X2) terhadap Kesuksesan Wirausaha UKMK Kota Medan (Y)

Hipotesis kedua yang diuji dalam penelitian ini adalah “terdapat pengaruh positif Human Capital terhadap Kesuksesan Wirausaha”. Hipotesis tersebut diuji menggunakan analisis regresi sederhana. Berdasarkan hasil perhitungan dengan program model regresi maka diperoleh rangkuman hasil uji analisis regresi sederhana sebagai berikut:

Tabel 22. Hasil Uji H2 Menggunakan Regresi Sederhana

		Nilai r		Nilai t		sig
		r htung	r2	t hitung	t tabel	
Konstanta	24,391					
Modal Sosial	0,106	0,242	0,058	2,538	1,983	0,013

Sumber data diolah 2020

Berdasarkan hasil yang disajikan pada tabel 22 di atas, maka dapat diberikan penjelasan sebagai berikut:

(1) Persamaan Garis Regresi Linier Sederhana

Berdasarkan pembahasan di atas, maka persamaan garis regresi dapat dinyatakan dalam persamaan sebagai berikut: $Y = 26,391 + 0,106 X_2$. Hasil tersebut dapat diartikan bahwa nilai konstanta menunjukkan besarnya Kesuksesan Wirausaha akan positif sebesar 26,391 jika variabel $X_2=0$. Koefisien regresi yang bernilai positif sebesar 0,106 mengartikan bahwa jika

Human Capital (X2) meningkat satu satuan maka nilai Kesuksesan Wirausaha (Y) akan meningkat 0,106 satuan. Nilai koefisien regresi yang bernilai positif tersebut juga menunjukkan bahwa Human Capital berpengaruh positif terhadap variabel Kesuksesan Wirausaha.

(2) Koefisien Determinasi (R²) antara X2 dan Y

Besarnya koefisien determinasi adalah kuadrat dari koefisien korelasi (r). Berdasarkan hasil analisis perhitungan, menunjukkan bahwa nilai koefisien determinasi X2 terhadap Y sebesar 0,058. Hal tersebut mengartikan bahwa sebesar 5,8% variabel Kesuksesan Wirausaha dipengaruhi oleh variabel Human Capital. Sisanya sebesar 94,2% dijelaskan oleh faktor lain.

(3) Uji Signifikansi (Uji t)

Pengujian signifikansi bertujuan untuk mengetahui diterima tidaknya hipotesis yang diajukan. Hipotesis yang diuji ialah H2 yang menyatakan bahwa terdapat pengaruh positif antara Human Capital terhadap Kesuksesan Wirausaha Ukmk Kota Medan. Berdasarkan uji t diperoleh thitung sebesar 2,538; jika dibandingkan dengan sebesar 1,983 pada taraf signifikansi 0,05 maka thitung besar dari ttabel sehingga hipotesis diterima.

c.) Pengaruh Kompetensi Wirausaha (X3) Wirausaha (Y)

Terhadap Kesuksesan Hipotesis ketiga yang diuji dalam penelitian ini adalah “terdapat pengaruh positif Kompetensi Wirausaha terhadap Kesuksesan Wirausaha UKMK kota medan”. Hipotesis tersebut diuji menggunakan analisis regresi sederhana. Berdasarkan hasil perhitungan dengan program model

regresi maka diperoleh rangkuman hasil uji analisis regresi sederhana sebagai berikut:

Tabel 23. Hasil Uji H3 Menggunakan Regresi Sederhana

		Nilai r		Nilai t		sig
		r htung	r2	t hitung	t tabel	
Konstanta	13,034					
Modal Sosial	0,239	0,404	0,163	4,503	1,983	0,000

Sumber data diolah 2020

Berdasarkan hasil yang disajikan pada tabel 23 di atas, maka dapat diberikan penjelasan sebagai berikut:

(1) Persamaan Garis Regresi Linier Sederhana

Berdasarkan pembahasan di atas, maka persamaan garis regresi dapat dinyatakan dalam persamaan sebagai berikut: $Y = 13,034 + 0,239 X_3$. Hasil tersebut dapat diartikan bahwa nilai konstanta menunjukkan besarnya Kesuksesan Wirausaha akan positif sebesar 13,034 jika variabel $X_3=0$. Koefisien regresi yang bernilai positif sebesar 0,239 mengartikan bahwa jika Kompetensi Wirausaha (X_3) meningkat satu satuan maka nilai Kesuksesan Wirausaha (Y) akan meningkat 0,239 satuan. Nilai koefisien regresi yang bernilai positif tersebut juga menunjukkan bahwa Kompetensi Wirausaha

berpengaruh positif terhadap variabel Kesuksesan Wirausaha UKMK Kota Medan.

(2) Koefisien Determinasi (R^2) antara X_2 dan Y

Besarnya koefisien determinasi adalah kuadrat dari koefisien korelasi (r). Berdasarkan hasil analisis perhitungan, menunjukkan bahwa nilai koefisien determinasi X_3 terhadap Y sebesar 0,163. Hal tersebut mengartikan bahwa sebesar 16,3% variabel Kesuksesan Wirausaha dipengaruhi oleh variabel Human Capital. Sisanya sebesar 83,7% dijelaskan oleh faktor lain.

(3) Uji Signifikansi (Uji t)

Pengujian signifikansi bertujuan untuk mengetahui diterima tidaknya hipotesis yang diajukan. Hipotesis yang diuji ialah H_3 yang menyatakan bahwa terdapat pengaruh positif Kompetensi Wirausaha terhadap Kesuksesan Wirausaha. Berdasarkan uji t diperoleh thitung sebesar 4,503; jika dibandingkan dengan ttabel sebesar 1,983 pada taraf signifikansi 0,05 maka thitung lebih besar dari ttabel sehingga hipotesis diterima.

2) Analisis Regresi Berganda

Analisis regresi berganda digunakan untuk menguji hipotesis keempat (H_4). H_4 menyatakan bahwa terdapat pengaruh positif antara Modal Sosial, Human Capital dan Kompetensi Wirausaha terhadap Kesuksesan Wirausaha. Berikut ini adalah ringkasan hasil analisis regresi berganda.

Tabel 24. Ringkasan Hasil Analisis Regresi Berganda

		Nilai r		Nilai F		F tabel
		r hitung	r ²	Adjusted R ²	F hitung	
konstanta	6,924					
Modal Sosial	0,313	0,537	0,288	0,267	1,775	2,694
Human capital	0,074					
Kompetensi wirausaha	0,169					

Sumber data diolah 2020

Berdasarkan hasil yang disajikan pada tabel 24 di atas, maka dapat diberikan penjelasan sebagai berikut:

a) Persamaan Regresi Berganda

Berdasarkan nilai koefisien dan nilai konstanta pada tabel di atas, dapat disusun persamaan regresi sebagai berikut: $Y = 6,924 + 0,313X_1 + 0,074X_2 + 0,169X_3$

Persamaan di atas dapat diartikan jika variabel independen dianggap konstan (variabel independen = 0), maka variabel dependennya yaitu Kesuksesan Wirausaha sebesar nilai konstanta yaitu . Nilai 6,924 koefisien X₁ sebesar 0,313 yang berarti Modal Sosial meningkat sebesar 1 satuan maka Kesuksesan Wirausaha akan naik sebesar 0,313 satuan dengan asumsi X₂ dan X₃ tetap. Nilai koefisien X₂ sebesar 0,074 yang berarti Human Capital sebesar 1 satuan maka Kesuksesan Wirausaha akan naik sebesar 0,074 satuan dengan asumsi X₁ dan X₃ tetap. Nilai koefisien X₃ sebesar 0,169 yang berarti Kompetensi Wirausaha meningkat sebesar 1 satuan maka Kesuksesan Wirausaha akan naik sebesar 0,169 satuan dengan asumsi X₁ dan X₂ tetap.

b) Koefisien Determinasi (Adjusted R²)

Berdasarkan tabel 21 di atas, dapat dilihat bahwa nilai koefisien determinasi (Adjusted R²) sebesar 0,267. Dari nilai tersebut dapat diartikan bahwa sebesar 26,7% variabel Kesuksesan Wirausaha dipengaruhi oleh Modal Sosial, Human Capital, dan Kompetensi Wirausaha. Sisanya sebesar 73,3% dijelaskan oleh faktor lain yang tidak termasuk di dalam model ini.

c) Uji F

Uji F dilakukan dengan cara membandingkan Fhitung dengan Ftabel. Berdasarkan tabel di atas maka diketahui bahwa Fhitung lebih besar dari Ftabel yaitu $13,775 > 2,694$. Hal ini dapat diartikan bahwa variabel Modal Sosial, Human Capital dan Kompetensi Wirausaha memiliki pengaruh positif terhadap Kesuksesan Wirausaha sehingga H4 dapat diterima.

B. Pembahasan Hasil Penelitian

1. Pengaruh Modal Sosial terhadap Kesuksesan Wirausaha

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif Modal Sosial terhadap Kesuksesan Wirausaha pada Pelaku Usaha Kecil Menengah di Kota Medan. Hal tersebut ditunjukkan dengan nilai thitung sebesar 4,818 yang lebih besar dibandingkan ttabel pada tingkat signifikansi 0,05 yaitu sebesar 1,983 ($4,818 > 1,983$). Nilai koefisien determinasi yang diperoleh sebesar 0,182 mengartikan bahwa 18,2% Kesuksesan Wirausaha dapat dijelaskan oleh variabel Modal Sosial. Sisanya sebesar 81,8% dijelaskan oleh faktor lain. Nilai konstanta sebesar 16,823 berarti jika variabel Modal Sosial dianggap konstan maka nilai Kesuksesan Wirausaha adalah sebesar 16,823. Nilai koefisien regresi sebesar

0,433 menunjukkan bahwa setiap kenaikan 1 poin Modal Sosial akan meningkatkan Kesuksesan Wirausaha sebesar 0,433.

Berdasarkan hasil penelitian di atas, maka penelitian ini berhasil membuktikan hipotesis pertama yang menyatakan “terdapat pengaruh positif Modal Sosial terhadap Kesuksesan Wirausaha”. Hasil penelitian di atas, memberikan makna bahwa semakin besar Modal Sosial yang dimiliki oleh pelaku usaha, maka semakin tinggi pula Kesuksesan Wirausaha yang diraih.

Berdasarkan total skor dari data penelitian yang dilakukan, pernyataan kuesioner atas variabel Modal Sosial, “saya menyisihkan sebagian keuntungan untuk kegiatan masyarakat sekitar” merupakan pernyataan dengan total skor terendah. Hal ini dapat disebabkan karena pelaku usaha bukan merupakan warga di area sekitar usaha. Pelaku usaha sebaiknya memberikan peran yang lebih kepada masyarakat di lingkungan tempat usahanya.

Pernyataan “saya mampu menambah konsumen dari reputasi usaha yang saya jalankan”, merupakan pernyataan dengan skor tertinggi. Hal ini menunjukkan bahwa reputasi yang dibangun oleh pelaku usaha telah berhasil mengikat dan menambah konsumen secara nyata. Reputasi usaha yang baik berarti usaha memiliki daya tarik serta memperlihatkan baiknya persepsi pelanggan atas usaha yang dijalankan oleh pelaku usaha. Reputasi yang baik merupakan suatu modal yang penting dan menguntungkan bagi usaha karena pelaku usaha dapat menarik loyalitas pelanggan tanpa melakukan pemasaran yang berlebihan. Oleh karena itu, pelaku usaha selaku pemilik dan pelaku bisnis harus mampu membangun reputasi yang baik di mata pelanggan. Reputasi

tersebut dapat dibangun dari beberapa elemen seperti peningkatan tingkat kepercayaan pelanggan terhadap produk yang dijual dan dihasilkan, meningkatkan kualitas produksi ataupun jasa, manajemen sumber daya manusia yang baik, bertanggung jawab secara sosial baik kepada supplier, pelanggan maupun masyarakat sekitar dan elemen lain yang mendukung meningkatnya reputasi usaha yang dibangun oleh pelaku usaha.

Nahapiet & Ghoshal (1998) menganggap Modal Sosial dapat mewujudkan sumber daya aktual dan potensial yang di dalamnya tertanam hubungan antar individu dan kelompok. Hal ini berarti pelaku usaha harus memiliki kemampuan untuk memperoleh Modal Sosial yang tinggi dengan membangun hubungan antar individu dan kelompok untuk mewujudkan keuntungan dari sumber daya aktual yang akan menunjang Kesuksesan Wirausaha. Beberapa kemampuan tersebut meliputi kemampuan membangun kerja sama dengan beberapa wirausaha, membangun kepercayaan dan partisipasi dalam masyarakat lokal.

Putnam (1993) menyatakan Modal Sosial sebagai karakteristik dari kehidupan sosial terdiri dari jejaring, norma-norma, dan kepercayaan yang memungkinkan suatu kelompok berperilaku bersama secara efektif untuk mencapai tujuan bersama. Hal ini mengindikasikan bahwa pelaku usaha dapat memanfaatkan Modal Sosial dengan membentuk jaringan sosial yang relatif stabil kepada beberapa wirausaha ataupun menjadi anggota dalam suatu komunitas wirausaha. Kerjasama dengan beberapa wirausaha akan memudahkan pelaku usaha dalam meminta saran serta membagi informasi seperti informasi

supplier, saluran distribusi, sumber daya dan lain-lain yang mendukung pelaku usaha untuk mencapai tujuan bersama yaitu Kesuksesan Wirausaha. Modal Sosial yang dimaknai sebagai suatu sumber daya yang tersedia untuk orang-orang melalui koneksi sosial mereka harus dimanfaatkan oleh individu untuk mengembangkan kegiatan

usahanya (Kim & Aldrich, 2005). Kepercayaan menjadi suatu hal yang penting dalam membangun aktivitas wirausaha yang sedang dilakukan oleh para pelaku. Pelaku usaha dapat membangun hubungan (social network) baik dengan masyarakat, supplier dan pelanggan dalam bentuk hubungan timbal balik sehingga terbangun rasa saling percaya dalam tatanan kehidupan sosial. Seperti pada penelitian oleh Sari (2009) yang melakukan penelitian terhadap peran Modal Sosial dalam perdagangan sapi di pasar Pedan Kabupaten Klaten melalui bentuk Modal Sosial kepercayaan, jaringan sosial dan norma memiliki peran penting kelangsungan kegiatan perdagangan. Para pedagang membangun reputasi individual kepada para pelanggan melalui pembangunan Modal Sosial yang baik. Hubungan baik dengan pelanggan harus dibangun guna mendapatkan pelanggan yang loyal. Usaha yang baik ialah usaha yang tidak hanya menguntungkan diri sendiri namun juga masyarakat di sekitar usaha. Partisipasi pelaku usaha dengan masyarakat sekitar merupakan suatu bentuk hubungan yang membangun rasa saling percaya bahwa usaha tidak akan merugikan masyarakat dan lingkungan sekitar usaha. Rasa percaya yang muncul pada diri masyarakat dapat meningkatkan Kesuksesan Wirausaha karena usaha akan didukung dan tidak akan dilakukan pemaksaan untuk menutup usaha. Kesuksesan Wirausaha

akan tercipta apabila Modal Sosial dapat dimanfaatkan dengan baik dengan mengelola kemampuan pelaku usaha untuk meningkatkan dan memperluas Modal Sosial yang telah dimiliki. Jadi Modal Sosial yang tinggi akan meningkatkan Kesuksesan Wirausaha.

Hal ini sejalan dengan penelitian yang dipaparkan oleh Bruderl & Preisendorfer (1998) yang menunjukkan bahwa Modal Sosial berhubungan dengan pertumbuhan dan keberlangsungan usaha. Hal ini juga didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Subroto Rapih (2015) yang membuktikan bahwa Modal Sosial berpengaruh positif signifikan terhadap Kesuksesan Wirausaha yang diprosikan melalui kinerja usaha. Hasil penelitian lain yang dilakukan oleh Majola (2017) yang menemukan Modal Sosial yang tinggi akan meningkatkan kinerja dari usaha juga mendukung bahwa Modal Sosial yang dimiliki semakin tinggi akan mendukung tercapainya Kesuksesan Wirausaha. Penelitian lain yang dilakukan oleh Setiawan (2014) menunjukkan bahwa Modal Sosial yang terdiri dari kepercayaan, jaringan sosial dan norma memiliki peran yang positif untuk membangun suatu kemitraan. Kemitraan sendiri hadir untuk saling memberikan keuntungan bagi kedua belah pihak yang bermitra. Hasil ini mengindikasikan bahwa semakin tinggi Modal Sosial yang dimiliki oleh pelaku usaha maka Kesuksesan Wirausaha yang diraih juga akan meningkat.

2. Pengaruh Human Capital terhadap Kesuksesan Wirausaha

Hasil penelitian ini mendukung hipotesis pertama yang menyatakan “terdapat pengaruh positif Human Capital terhadap Kesuksesan Wirausaha”. Hal tersebut ditunjukkan dengan nilai t hitung yang lebih besar dibandingkan t tabel sebesar

2,538 pada tingkat signifikansi 0,05 yaitu sebesar 1,983 ($2,538 > 1,983$). Nilai koefisien determinasi yang diperoleh sebesar 0,058 mengartikan bahwa 5,8% Kesuksesan Wirausaha dapat dijelaskan oleh variabel Human Capital. Sisanya sebesar 94,2% dijelaskan oleh faktor lain. Nilai konstanta sebesar 26,391 berarti jika variabel Human Capital dianggap konstan maka nilai Kesuksesan Wirausaha adalah sebesar 26,391. Nilai koefisien regresi sebesar 0,106 menunjukkan bahwa setiap kenaikan 1 poin Human Capital akan meningkatkan Kesuksesan Wirausaha sebesar 0,106 hal ini mengakibatkan adanya hubungan positif antara variabel Human Capital terhadap Kesuksesan Wirausaha.

Berdasarkan skor dari kuesioner atas variabel Human Capital, sebanyak 52,8% pelaku usaha menempuh pendidikan hingga pendidikan tinggi (D3 dan S1). Skor lama pengalaman sebagai wirausaha juga menunjukkan bahwa sebesar 87,7% responden telah menjadi wirausaha selama lebih dari 5 tahun. Menggunakan asumsi bahwa lama pengalaman sebagai wirausaha linier dengan lama usaha berdiri mengindikasikan bahwa wirausaha dapat melewati fase 5 tahun pertama tanpa kegagalan. Hal ini menunjukkan bahwa pelaku usaha yang dijadikan subjek penelitian memiliki Human Capital yang tinggi. Semakin baik tingkat Human Capital yang dimiliki oleh pelaku usaha maka semakin baik pula kesuksesan yang dicapai oleh pelaku usaha. Unger et al. (2011) mendefinisikan Human Capital sebagai keahlian dan pengetahuan individual yang diperoleh melalui investasi pada pendidikan sekolah, pelatihan dan berbagai macam pengalaman. Melalui pendidikan, wirausaha dapat memiliki pengetahuan literatur yang lebih luas sebagai penunjang pengelolaan bisnis untuk mencapai

kesuksesan dan pengalaman sebagai wirausaha memberi para pengusaha UKM keahlian di bidangnya menjalankan usaha yang independen. Pengetahuan dan keahlian yang diperoleh dari melakukan usaha secara nyata atau pengalaman (*learning by doing and learning from mistakes*) meningkatkan kepercayaan diri dari wirausaha dalam menentukan keputusan strategik seperti kemampuan mengenali target pasar. Pelaku usaha yang mampu mengenali target pasar, akan melakukan perluasan area pemasaran seperti pembukaan cabang baru dan menerbitkan iklan di luar area usaha yang merupakan calon dari target pasar yang baru. Kemampuan untuk mengenali target pasar sangat penting bagi reputasi yang dibangun oleh pelaku usaha telah berhasil mengikat dan menambah konsumen secara nyata. Pengalaman sebagai wirausaha meningkatkan keahliannya dalam memahami proses kewirausahaan. Pengalaman sebagai wirausaha dapat mempermudah dalam menilai peluang serta manajerial yang berpengaruh pada pertumbuhan usaha. Oleh karena itu, pelaku usaha selaku pemilik dominan yang mengatur jalannya bisnis sebaiknya menggunakan pengalaman sebagai wirausaha untuk terus berkembang serta mengasah kemampuannya untuk menilai peluang dan dalam hal manajerial untuk mencapai Kesuksesan Wirausaha.

Berdasarkan pembahasan di atas, Human Capital yang tinggi dianggap dapat meningkatkan Kesuksesan Wirausaha. Hal ini didukung dengan penelitian yang dilakukan oleh Nakhata (2007) yang membuktikan bahwa Human Capital berpengaruh positif signifikan terhadap Kesuksesan Wirausaha. Penelitian lain oleh Moog (2002) mendukung hasil temuan ini, Moog melakukan penelitian

pada 1.000 wirausaha di Jerman dan menemukan bahwa usaha yang dimiliki oleh pelaku usaha dengan Human Capital yang lebih tinggi menghasilkan pertumbuhan penjualan dan pendapatan yang lebih tinggi dari mereka yang memiliki Human Capital yang lebih rendah. Hasil penelitian lain yang dilakukan oleh Indria (2017) menemukan bahwa variabel Human Capital berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap kesuksesan usaha wanita pada industri pengolahan makanan di Kota Payakumbuh. Penelitian lain yang dilakukan oleh Zhouqiaoqin et al. (2013) menunjukkan bahwa Human Capital memiliki pengaruh signifikan terhadap kesuksesan wirausaha wanita di Beijing. Dari hasil penelitian-penelitian di atas, mengindikasikan bahwa semakin tinggi Human Capital yang dimiliki oleh pelaku usaha maka Kesuksesan Wirausaha yang diraih juga akan meningkat.

3. Pengaruh Kompetensi Wirausaha terhadap Kesuksesan Wirausaha

Hasil penelitian ini mendukung hipotesis ketiga yang menyatakan “terdapat pengaruh positif Kompetensi Wirausaha terhadap Kesuksesan Wirausaha”. Hal tersebut ditunjukkan dengan nilai *t*-hitung yang lebih besar dibanding *t*-tabel sebesar 4,549 pada tingkat signifikansi 0,05 yaitu sebesar 1,983 ($4,549 > 1,983$). Nilai koefisien determinasi yang diperoleh sebesar 0,163 mengartikan bahwa 16,3% Kesuksesan Wirausaha dapat dijelaskan oleh variabel Kompetensi Wirausaha. Sisanya sebesar 83,7% dijelaskan oleh faktor lain. Nilai konstanta sebesar 13,034 berarti jika variabel Kompetensi Wirausaha dianggap konstan maka nilai Kesuksesan Wirausaha adalah sebesar 13,034. Nilai koefisien regresi sebesar 0,239 menunjukkan bahwa setiap kenaikan 1 poin

Kompetensi Wirausaha akan meningkatkan Kesuksesan Wirausaha sebesar 0,239 hal ini mengakibatkan adanya hubungan positif antara variabel Kompetensi Wirausaha terhadap Kesuksesan Wirausaha.

Berdasarkan total skor dari pernyataan kuesioner atas variabel Kompetensi Wirausaha, “saya mengikuti pelatihan untuk mengasah kemampuan saya dalam menjalankan usaha” merupakan pernyataan dengan total skor terendah. Hal ini dapat disebabkan karena pelaku usaha idak pernah ataupun jarang mengikuti pelatihan dan seminar untuk mengasah kemampuannya dalam menjalankan usaha. Pelatihan yang dapat diikuti oleh pelaku usaha mencakup pelatihan teknis sesuai bidang yang digeluti, pelatihan keuangan untuk menghindari kesalahan pengaturan keuangan serta pelatihan manajemen sumber daya untuk mendukung peningkatan Kompetensi Wirausaha terutama pada kompetensi belajar untuk mencapai suatu kesuksesan. Pada beberapa literatur, kompetensi belajar salah satu dari indikator kompetensi wirausaha merupakan kompetensi yang cukup penting untuk dimiliki oleh wirausaha dibanding kompetensi lainnya Gasse et al., dalam Ahmad (2007). Lau et al. (1999) berargumen bahwa wirausaha yang sukses ialah wirausaha yang mampu untuk belajar berbagai macam hal, secara proaktif terus belajar, dan mengaplikasikan keahlian dan pengetahuan ke dalam suatu tindakan aktualisasi. Pelaku usaha sebaiknya meluangkan waktunya dan mencari informasi dan mengikuti pelatihan dan seminar yang dapat mendukung jalannya usaha menuju kesuksesan. Pernyataan “Saya mendapatkan dukungan dari keluarga dalam menjalankan usaha”, merupakan pernyataan dengan skor tertinggi. Hal ini menunjukkan

bahwa dukungan keluarga dan teman yang diterima oleh pelaku usaha cukup besar. Park dalam Ahmad (2007) menyatakan bahwa individual yang mendapatkan dukungan dari keluarga akan mampu mencapai kesuksesan, karena keluarga akan memastikan individual tersebut sukses dengan membagi sumber daya dan menolong satu sama lain untuk mencapai kesuksesan wirausaha individu tersebut.

Kompetensi Wirausaha dapat diartikan sebagai karakteristik individu dimana wirausaha dapat mencapai dan mempertahankan kesuksesan bisnisnya (Ahmad & Wilson, 2006). Menurut Bird (1995) Kompetensi Wirausaha ditunjukkan dari sikap dan perbuatan dan berhubungan dengan karakteristik dinamis dari lingkungan yang kompetitif. Ketika pelaku usaha secara keseluruhan memiliki tingkat Kompetensi Wirausaha yang baik, maka mereka dianggap mampu mencapai dan mempertahankan kesuksesan bisnisnya. Pelaku usaha memiliki tiga peran penting, yaitu peran kewirausahaan (entrepreneurial role); peran manajerial; serta peran fungsional. Peran tersebut dapat dipenuhi dengan kompetensi yang dimiliki oleh pelaku usaha. Kompetensi Wirausaha merupakan kombinasi karakteristik yang terdiri dari pengetahuan, keterampilan dan kemampuan individu yang secara efektif mempengaruhi kinerja untuk menuju kesuksesan yang dimiliki oleh seorang wirausaha. Sehingga jika Kompetensi Wirausaha yang dimiliki oleh pelaku usaha semakin besar maka pelaku usaha akan menggunakan kompetensinya untuk memenuhi peran kewirausahaan untuk mencapai kesuksesan. Hasil penelitian ini konsisten dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Nakhata (2007) dan Sihombing

(2013) yang menemukan bahwa Kompetensi Wirausaha berpengaruh positif terhadap Kesuksesan Wirausaha. Penelitian lain yang dilakukan oleh Man (2001) menunjukkan bahwa Kompetensi Wirausaha memiliki pengaruh terhadap performa pada usaha kecil menengah sektor jasa di Hongkong. Ahmad (2007) melakukan penelitian untuk menguji hubungan antara Kompetensi Wirausaha dengan Kesuksesan Wirausaha pada usaha kecil menengah di Australia dan Malaysia. Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa Kompetensi Wirausaha merupakan prediktor yang kuat bagi Kesuksesan Wirausaha di Australia dan Malaysia. Soejono, Mendari dan Rinamurti (2015) melakukan penelitian pada 122 responden pemilik usaha pempek di Palembang. Hasil dari penelitiannya menemukan bahwa terdapat pengaruh signifikan dari Kompetensi Wirausaha terhadap kinerja usaha pempek.

Dari hasil penelitian-penelitian di atas, maka mengindikasikan bahwa semakin tinggi tingkat Kompetensi Wirausaha yang dimiliki oleh pelaku usaha maka semakin tinggi pula tingkat Kesuksesan Wirausaha.

4. Pengaruh Modal Sosial, Human Capital dan Kompetensi Wirausaha terhadap Kesuksesan UKMK KOTA MEDAN

Hasil penelitian ini mendukung hipotesis keempat yang menyatakan “terdapat pengaruh positif Modal Sosial, Human Capital dan Kompetensi Wirausaha terhadap Kesuksesan Wirausaha”. Hal ini ditunjukkan oleh nilai konstanta sebesar 6,924 berarti jika variabel Modal Sosial, Human Capital dan Kompetensi Wirausaha dianggap konstan, maka nilai Kesuksesan Wirausaha adalah sebesar 6,924. Nilai koefisien variabel Modal Sosial sebesar 0,313 yang

berarti apabila Modal Sosial meningkat 1 poin maka Kesuksesan Wirausaha akan meningkat sebesar 0,313 dengan asumsi variabel Human Capital dan Kompetensi Wirausaha tetap. Nilai koefisien variabel Human Capital sebesar 0,074 yang berarti apabila Human Capital meningkat 1 poin, maka nilai Kesuksesan Wirausaha akan meningkat sebesar 0,074 dengan asumsi variabel Modal Sosial dan Kompetensi Wirausaha tetap. Nilai koefisien variabel Kompetensi Wirausaha sebesar 0,169 yang berarti apabila Kompetensi Wirausaha meningkat 1 poin, maka nilai Kesuksesan Wirausaha akan meningkat sebesar 0,169 dengan asumsi variabel Modal Sosial dan Human Capital tetap. Nilai FhitungF tabel sebesar 13,775 yang lebih besar dari pada tingkat signifikansi 5% yaitu 2,694 yang berarti bahwa variabel Modal Sosial, Human Capital dan Kompetensi Wirausaha secara simultan berpengaruh positif terhadap Kesuksesan Wirausaha. Nilai koefisien determinasi yang diperoleh sebesar 0,267; berarti bahwa 26,7% Kesuksesan Wirausaha dapat dijelaskan oleh Modal Sosial, Human Capital dan Kompetensi Wirausaha sedangkan sisanya 73,3% dijelaskan oleh faktor lain.

Berdasarkan total skor dari pernyataan kuesioner atas variabel Kesuksesan Wirausaha, “jumlah pelanggan baru usaha saya meluas hingga ke luar kota dari tahun ke tahun” merupakan pernyataan dengan total skor terendah. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar pelaku usaha belum memiliki jangkauan pertumbuhan pelanggan di luar kota secara luas. Pernyataan “usaha saya memiliki lebih dari satu macam produk/jasa yang laris dipasaran”, merupakan pernyataan dengan skor tertinggi. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar

pelaku usaha memiliki lebih dari satu jenis produk/jasa yang dijual dan laris di pasaran. Hal ini penting bagi suatu usaha karena apabila hanya satu jenis produk/jasa yang biasanya laris sedang mengalami penurunan penjualan maka tidak terdapat produk/lain yang akan mendukung jalannya usaha yang dapat mengakibatkan usaha dapat mengalami kemunduran hingga kegagalan. Sebuah usaha dibangun untuk mencapai kesuksesan. Kesuksesan tersebut dapat dicapai dengan menghasilkan laba yang diperoleh peningkatan penjualan. Untuk mencapai peningkatan penjualan, diperlukan sumber daya yang cukup, strategi yang tepat dan kompetensi yang mendukung dalam menjalankan operasional usaha. Wirausaha.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Nakhata (2007) yang menyatakan bahwa Human Capital dan Kompetensi Wirausaha berpengaruh pada Kesuksesan Wirausaha, serta penelitian oleh Majola (2017) yang menyatakan bahwa entrepreneurial capital yang terdiri dari financial capital, Modal Sosial dan Human Capital berpengaruh secara positif pada Kesuksesan Wirausaha. Dari hasil penelitian-penelitian di atas, maka mengindikasikan bahwa semakin tinggi tingkat Modal Sosial, Human Capital dan Kompetensi Wirausaha yang dimiliki oleh pelaku usaha maka akan meningkat juga pada Kesuksesan Wirausaha yang diraihinya.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis mengenai pengaruh Modal Social , Human Capital dan Kompetensi Wirausaha terhadap Kesuksesan Wirausaha studi pada pelaku UKMK Kota Medan, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Terdapat pengaruh positif Modal Social terhadap Kesuksesan Wirausaha studi pada pelaku usaha kecil di kota medan. Hal tersebut ditunjukkan dengan koefisien regresi yang bernilai positif yaitu 0,433; nilai thitung lebih besar daripada ttabel yaitu $4,818 > 1,983$. Nilai koefisien determinasi yang diperoleh sebesar 0,182 mengartikan bahwa 18,2% Kesuksesan Wirausaha dapat dijelaskan oleh variabel Modal Social .
2. Terdapat pengaruh positif Human Capital terhadap Kesuksesan Wirausaha studi pada pelaku usaha kecil di Kota Medan. Hal tersebut ditunjukkan dengan koefisien regresi yang bernilai positif yaitu 0,106; nilai thitung lebih besar daripada ttabel yaitu $2,538 > 1,983$. Nilai koefisien determinasi yang diperoleh sebesar 0,058 mengartikan bahwa 5,8% Kesuksesan Wirausaha dapat dijelaskan oleh variabel Human Capital.
3. Terdapat pengaruh positif Kompetensi Wirausaha terhadap Kesuksesan Wirausaha studi pada pelaku usaha kecil di Kota Medan. Hal tersebut ditunjukkan dengan koefisien regresi yang bernilai positif yaitu

0,239; nilai thitung yang lebih besar daripada ttabel yaitu $4,503 > 1,983$. Nilai koefisien determinasi yang diperoleh sebesar 0,163 mengartikan bahwa 16,3% Kesuksesan Wirausaha dapat dijelaskan oleh variabel Kompetensi Wirausaha.

4. Terdapat pengaruh positif Modal Social , Human Capital dan Kompetensi Wirausaha terhadap Kesuksesan Wirausaha studi pada pelaku usaha kecil di Kota Medan. Hal tersebut ditunjukkan dengan koefisien regresi yang bernilai positif yaitu 0,313; 0,074; dan 0,169; nilai Fhitung daripada Ftabel yaitu $13,775 > 2,694$. Adjusted R square (R^2 yang lebih besar) dalam penelitian ini diperoleh sebesar 0,267 yang berarti bahwa 26,7% Kesuksesan Wirausaha dipengaruhi oleh Modal Sosial, Human Capital, dan Kompetensi Wirausaha.

B. Implikasi Penelitian

Implikasi penelitian berdasarkan kesimpulan di atas adalah sebagai berikut:

1. Modal Social yang dimiliki oleh pelaku usaha apabila dikembangkan dan dimanfaatkan dengan baik akan sangat berguna dalam mencapai Kesuksesan Wirausaha. Modal Social memberikan manfaat yang besar kepada pelaku usaha dengan mengembangkan kemampuan dan proaktif dengan wirausaha lain, supplier, pelanggan dan masyarakat sekitar yang menunjang kelancaran usaha. Penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif dari modal Social terhadap Kesuksesan Wirausaha pada pelaku usaha kecil di Kota Medan. Hal ini mengimplikasikan bahwa Modal Social penting bagi pelaku usaha untuk

digunakan sebagai alat penunjang. Semakin besar Modal Sosial yang dimiliki oleh pelaku usaha maka Kesuksesan Wirausaha dapat meningkat.

2. Human Capital merupakan modal yang dimiliki oleh individu atau kelompok yang terdiri dari pengetahuan dan pengalaman yang mampu menunjang produktivitas usaha untuk menuju kesuksesan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif dari Human Capital terhadap Kesuksesan Wirausaha. Hal ini mengimplikasikan bahwa Human Capital penting bagi pelaku usaha untuk mencapai kesuksesan. Human Capital yang tinggi berarti pelaku usaha memiliki pengetahuan dan pengalaman yang baik dalam rangka pencapaian Kesuksesan Wirausaha.

3. Kompetensi Wirausaha merupakan karakteristik individu dimana wirausaha dapat mencapai dan mempertahankan kesuksesan bisnisnya. Hasil penelitian menunjukkan kompetensi wirausaha berpengaruh positif terhadap Kesuksesan Wirausaha. Hal ini mengimplikasikan bahwa pelaku usaha perlu membentuk karakteristik dan meningkatkan Kompetensi Wirausahanya untuk memenuhi peran dari wirausaha sebagai pemilik sekaligus manajer. Peran kewirausahaan menyangkut hal-hal seperti visi, perumusan strategi, mengenali kebutuhan konsumen, komitmen serta dedikasi. Peran manajerial menyangkut hal-hal mengenai merencanakan, mengorganisasikan, mengarahkan serta mengatur sumber daya di dalam organisasi. Peran fungsional menyangkut peran wirausaha dalam kemampuannya untuk mengoperasikan alat, pengetahuan teknis serta prosedur-prosedur yang berkaitan dengan jenis usaha. Seorang wirausaha

diyakini harus memiliki kompetensi yang baik untuk memenuhi peran tersebut dalam mencapai Kesuksesan Wirausaha.

C. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan dan kesimpulan yang diperoleh maka saran yang dapat diberikan sebagai berikut:

1. Bagi Pelaku Usaha di Kota Medan

a. Melihat hasil penelitian yang menunjukkan adanya pengaruh positif dari variabel bebas yaitu Human Capital, Social dan Kompetensi Wirausaha maka para pelaku usaha hendaknya terus mengasah kemampuan diri dan mengikuti pelatihan-pelatihan yang akan menunjang peran kewirausahaannya untuk mencapai kesuksesan usaha yang berkelanjutan.

b. Berdasarkan data penelitian, skor terendah pada variabel Modal Sosial pernyataan “saya menyisihkan sebagian keuntungan untuk kegiatan masyarakat sekitar”. Makna dari hal tersebut ialah pelaku usaha jarang menyisihkan sebagian keuntungan untuk kegiatan masyarakat sekitar. Sebaiknya hal tersebut diperbaiki sehingga pelaku usaha dapat terus menjalin hubungan baik dengan masyarakat sekitar dengan menyisihkan sedikit bagian dari keuntungan untuk keperluan masyarakat sekitar.

c. Pelaku UKM hendaknya terus menjalin hubungan baik kepada wirausaha lain, supplier, pelanggan dan masyarakat sekitar. Pelaku usaha dapat bergabung dengan suatu komunitas untuk memperbesar jaringan sosial dan memperluas jaringan informasi yang akan bermanfaat bagi kemajuan, kelancaran serta Kesuksesan Wirausaha.

2. Bagi Dinas terkait

- a. Dinas terkait sebaiknya meningkatkan pengadaan pelatihan pada pelaku usaha UKM baik pelatihan keuangan, kewirausahaan, manajerial dan lain-lain.
- b. Dinas membentuk suatu perkumpulan atau menjadi mediator dalam pembentukan perkumpulan yang berisi pelaku usaha untuk saling sharing informasi untuk memperkuat jaringan sosial.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

- a. Variabel yang digunakan dalam penelitian ini hanya mempengaruhi 28,9% Kesuksesan Wirausaha. Sedangkan sisanya dipengaruhi oleh variabel di luar penelitian. Peneliti selanjutnya sebaiknya menambah variabel lain yang mempengaruhi Kesuksesan Wirausaha.
- c. Penelitian yang dilaksanakan masih mencakup pada pelaku usaha kecil dan menengah. Pada penelitian selanjutnya dapat melakukan pengambilan sampel secara menyeluruh pada pelaku usaha dari tingkat usaha mikro hingga usaha besar sehingga hasil lebih dapat digeneralisasi.

DAFTAR PUSTAKA

- Adira Kusumastuti, Pengaruh Modal Sosial, Human Capital dan Kompetensi wirausaha terhadap Kesuksesan Wirausaha. Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta,(2018).
- Agus Rusmana et al,” The Future of Organizational Communication In The Industrial Era 4.0: Book Chapter Komunikasi Organisasi” Media Akselerasi, (2019)
- Cholid Narbuko Dan Abu Achmadi, “Metodologi Penelitian”, Cetakan 10, Bumi Aksara, Jakarta, (2009)
- Deni Darmawan, Metode Penelitian Kuantitatif, Bandung: PT. Remaja rosda karya (2013)
- Dergibson siagian,” Metode statistika untuk bisnis dan ekonomi” Gramedia Pustaka Utama, (2000)
- Gunawan prayitno, aris subagiyo, dkk, “perencanaan desa terpafu: Modal Sosial dan perubahan lahan”, Cv.Ae Media Grafika,(2019)
- Gatut Susanta dan M.Azrin Syamsuddin,”cara mudah mendirikan dan mengelola UMKM” , Cetakan 1, Raih Asa Sukses,
- Imam Ghozali, analisis Multivarier dengan Menggunakan Program SPSS,Semarang : Badan penerbit Uiversitas Diponegoro, (2011)
- Imsar, Ekonomi micro islam,Diktat: Febi,UINSU 2017
- Istijanto,M,M,M.com, “riset:sumber daya manusia”. PT.Gramedia Pustaka Utama,
- Istijanto, M,M.M.com, “Aplikasi Praktis Riset Pemasaran”. Gramedia Pustaka Utama
- Juliansyah Noor, Metodologo Penelitian: Skripsi, Tesis, Disertasi Dan Karya Ilmiah, Jakarta:Kencana, (2011)
- Jerry RH Wuisang, Roddy Runtuwarouw, Consuslasia Korompis, Konsep Kewirausahaan Dan UMKM Makaria Karya, (2019)
- Marliyah Dan Dana Baru ,”strategi pengembangan digital Entrepreneurship Usaha Mikro Keci Menengah (UMKM)De ngan Menggunakan model pentahelix’UINSU,2020HAL13

- Mahi M. Hikmat Metode Penelitian Yogyakarta: Graha Ilmu, (2011)
- Mahrus Ali, "Agribisnis Dalam Kewirausahaan dan Pemasara Masyarakat Madura", Jakad Media Publishing, (2019). Hlm113
- Mohammad Maskan, Ita Rifiani Permatasari, Alifiulahtin Utami ningsih,"Kewirausahaan: Kewirausahaan" UPT Percetakan dan Penerbitan Polinema, (2018)
- Muh. Rezky Naim, S.E., M.M., Asma, S.Pd., M.Pd., "Pengantar Manajemen",Penerbit Qiara Media,(2019)
- Mohamad Yafiz.M.Ag.Dr.Argumen Integrasi islam Dan Ekonomi.Febi Press
- Nasution, M. I. P., Nurbaiti, N., Nurlaila, N., Rahma, T. I. F., & Kamilah, K. (2020, September). Face Recognition Login Authentication for Digital Payment Solution at COVID-19 Pandemic. In 2020 3rd International Conference on Computer and Informatics Engineering (IC2IE) (pp. 48-51). IEEE.
- Natalin Sinaga," Bank Indonesia: Jumlah UMKM di Sumut 2,8 Juta, tapi Terdata di Dinas Koperasi 380" ([https://medan.tribunnews.com/2019/03/27/bank-indonesia-jumlah-umkm-di-sumut-28-juta-tapi-terdata-di-dinas-koperasi-380-ribu.](https://medan.tribunnews.com/2019/03/27/bank-indonesia-jumlah-umkm-di-sumut-28-juta-tapi-terdata-di-dinas-koperasi-380-ribu)) di unggah 07 maret(2020).
- Nikolaus Duli," Metodologi Penelitian Kuantitatif: Beberapa Konsep Dasar Untuk Penulisan Skripsi & Analisis Data Dengan SPSS" Deepublish, (2019)
- Parulian Hutapea, MBA. "Kompetensi Plus". Gramedia Pustaka Utama,
- Rosyadi, "K New Modal Sosial", Yayasan kita Menulis, (2020)
- Slamet Riyanto, Aglis Andhita Hatmawan, "Metode Riset Penelitian Kuantitatif Penelitian Di Bidang Manajemen, Teknik, Pendidikan Dan Eksperimen" Deepublish, (2020)
- Sugiono, Metode Penelitian Kuantitatif, kualitatif dan kombinasi Bandung:Alfabeta (2013)
- Somantri, A. & Muhidin, A. S. (2006) Statistika Dalam Penelitian. Bandung: PustakaSetia.
- Tohani, E., Sumarno, Suryono, Y. (2015). Pendayagunaan Modal Sosial dalam Pendidikan Kewirausahaan Masyarakat: Studi pada Program Pendidikan

Desa Vokasi. Jurnal Pembangunan Pendidikan: Fondasi dan Aplikasi, 3(2),151-166.

Zainatul Mufarikoh,” Statistika Pendidikan (Konsep Sampling dan Uji Hipotesis)”, Jakad Media Publishing.

Zaenal, A. (2012). UMKM Sebagai tulang Punggung Perekonomian Nasional. Bandung:Alfabeta.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Penentuan Ukuran Sampel Tabel *Isaac-Michael*

N	S			N	S			N	S		
	1%	5%	10%		1%	5%	10%		1%	5%	10%
10	10	10	10	280	197	115	138	2800	537	310	247
15	15	14	14	290	202	158	140	3000	543	312	248
20	19	19	19	300	207	161	143	3500	558	317	251
25	24	23	23	320	216	167	147	4000	569	320	254
30	29	28	27	340	225	172	151	4500	578	323	255
35	33	32	31	360	234	177	155	5000	586	326	257
40	38	36	35	380	242	182	158	6000	598	329	259
45	42	40	39	400	250	186	162	7000	606	332	261
50	47	44	42	420	257	191	165	8000	613	334	263
55	51	48	46	440	265	195	168	9000	618	335	263
60	55	51	49	460	272	198	171	10000	622	336	263
65	59	55	53	480	279	202	173	15000	635	340	266
70	63	58	56	500	285	205	176	20000	642	342	267
80	71	65	62	600	315	221	187	40000	563	345	269
85	75	68	65	650	329	227	191	50000	655	346	269
90	79	72	68	700	341	233	195	75000	658	346	270
95	83	75	71	750	352	238	199	100000	659	347	270
100	87	78	73	800	363	243	202	150000	661	347	270
110	94	84	78	850	373	247	205	200000	661	347	270
120	102	89	83	900	382	251	208	250000	662	348	270
130	109	95	88	950	391	255	211	300000	662	348	270
140	116	100	92	1000	399	258	213	350000	662	348	270
150	122	105	97	1050	414	265	217	400000	662	348	270
160	129	110	101	1100	427	270	221	450000	663	348	270
170	135	114	105	1200	440	275	224	500000	663	348	270
180	142	119	108	1300	450	279	227	550000	663	348	270
190	148	123	112	1400	460	283	229	600000	663	348	270
200	154	127	115	1500	469	286	232	650000	663	348	270
210	160	131	118	1600	477	289	234	700000	663	348	270
220	165	135	122	1700	485	292	235	750000	663	348	271
230	171	139	125	1800	492	294	237	800000	663	348	271
240	176	142	127	1900	498	297	238	850000	663	348	271
250	182	146	130	2000	510	301	241	900000	663	348	271
260	187	149	133	2200	520	304	243	950000	663	348	271
270	192	152	135	2600	529	307	245	1000000	664	349	272

Lampiran 2. Kuesioner Penelitian

Kepada Yth.

Bapak/Ibu/Sdra/i Pemilik usaha.....

Dengan hormat, bersama kuesioner ini saya:

NAMA :RAHMADANI SYAFITRI LUBIS

NIM :.0501161038

Universitas : Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

Memohon kesediaan Bapak/Ibu/Sdra/i untuk bersedia mengisi kuesioner yang terkait dengan penyusunan skripsi saya yang berjudul:

“Pengaruh *Modal Capital*, *Human Capital* dan Kompetensi Wirausaha terhadap Kesuksesan Wirausaha Studi pada Pelaku Usaha Kecil Menengah di Kota Medan.

Penelitian ini semata-mata hanya untuk kepentingan skripsi saya sehingga Bapak/Ibu/Sdra/i diharapkan agar mengisi kuesioner ini sesuai dengan kenyataan dan keadaan sebenarnya. Semua jawaban atas kuesioner akan dirahasiakan. Jika terdapat pertanyaan lebih lanjut, dapat menghubungi Saya. Atas kesediaan Bapak/Ibu/Sdra/i dalam menjawab kuesioner ini, saya sampaikan terima kasih

Hormat saya,

Ramadani Syafitri Lubis

KUESIONER

A. IDENTITAS RESPONDEN (PELAKU USAHA)

1. Nama :
2. Usia :
3. Pendidikan Terakhir :
4. Pengalaman sebagai wirausaha \: tahun
5. Lama usaha berdiri : tahun

PETUNJUK PENGISIAN KUESIONER

Berilah tanda centang ✓ yang sesuai dengan pendapat Bapak/Ibu/Saudara/i yang sebenarnya. Pemberian tanda ✓ dilakukan pada kolom yang telah disediakan. Alternatif pilihan sebagai berikut:

STS = Sangat Tidak Setuju

TS = Tidak Setuju

S = Setuju

SS = Sangat Setuju

		STS	TS	S	SS
No	Pernyataan				
1.	Saya mampu menjalin kerjasama dengan wirausaha lain untuk memperkuat usaha.				
2.	Saya mampu menjalin kerjasama dengan berbagai pihak untuk memperluas area pemasaran.				
3.	Saya mampu menjalin kerjasama dengan beberapa supplier dan memperoleh keuntungan.				
4.	Saya mampu memperoleh pelanggan baru dari rekomendasi pelanggan lama saya.				
5.	Saya mampu melakukan pendekatan yang ramah, hangat dan personal dengan berbagai pihak untuk membangun kepercayaan.				
6.	Saya mampu menambah pelanggan dari reputasi usaha yang saya jalankan.				
7.	Karyawan saya bukan berasal dari masyarakat sekitar.				

8.	Saya bersosialisasi dengan masyarakat sekitar untuk menunjang kelancaran usaha				
----	--	--	--	--	--

No	Pernyataan	STS	TS	S	SS
9.	Saya menyisihkan sebagian keuntungan untuk kegiatan masyarakat sekitar.				
10.	Saya mengidentifikasi masalah jangka panjang yang mungkin terjadi dalam usaha saya.				
11.	Saya mengevaluasi hasil usaha saya dengan tujuan awal usaha.				
12.	Saya menimbang biaya - manfaat untuk menentukan tindakan yang tepat bagi usaha saya.				
13.	Saya meyakini usaha akan berjalan sesuai dengan tujuan awal saya mendirikan usaha.				
14.	Saya akan berusaha keras agar usaha saya tidak mengalami kegagalan.				
15.	Saya berkomitmen untuk menjual produk/jasa dengan kualitas baik.				
16.	Saya memahami kebutuhan konsumen yang belum terpenuhi.				
17.	Saya aktif mencari produk baru yang dapat bermanfaat bagi pelanggan.				
18.	Saya cepat menangkap peluang usaha yang sedang diminati oleh masyarakat luas.				
19.	Saya suka mengaplikasikan ide yang saya dapat pada usaha saya.				
20.	Saya responsif dalam menangani masalah dalam usaha saya.				
21.	Saya menganggap masalah baru sebagai peluang usaha.				
22.	Saya tidak melakukan perencanaan yang detail mengenai operasional usaha.				
23.	Saya suka memotivasi karyawan untuk menjadi wirausaha dan mau mengambil risiko.				
24.	Saya mampu mendelegasikan tugas kepada karyawan dengan baik.				
25.	Saya <i>up to date</i> mengenai perkembangan yang terjadi pada bidang usaha yang dijalankan.				
26.	Saya tidak melakukan pemasaran secara online.				
27.	Saya mengikuti pelatihan untuk mengasah kemampuan saya dalam menjalankan usaha.				

28.	Saya tidak mudah untuk menerima kritik.				
-----	---	--	--	--	--

No	Pernyataan	STS	TS	S	SS
29.	Saya mampu mengatasi kelemahan yang dimiliki.				
30.	Saya memiliki mental yang kuat saat menghadapi masalah di dalam usaha saya.				
31.	Saya mendapatkan dukungan dari keluarga dalam menjalankan usaha.				
32.	Saya mengembangkan usaha untuk kesejahteraan dan kemakmuran keluarga.				
33.	Saya menerima tambahan sumber daya untuk usaha saya dari keluarga dan teman dekat.				
34.	Usaha saya memiliki lebih dari satu macam produk yang laris dipasaran.				
35.	Produk dari usaha saya yang terjual mengalami peningkatan dari tahun ke tahun.				
36.	Kualitas produksi/produk dari usaha saya semakin membaik dari tahun ke tahun.				
37.	Pertumbuhan pelanggan di area Kota Medan terus mengalami peningkatan dari tahun ke tahun.				
38.	Jumlah pelanggan setia usaha saya mengalami peningkatan dari tahun ke tahun.				
39.	Jumlah pelanggan saya meluas hingga ke luar kota dari tahun ke tahun.				
40.	Laba usaha saya terus meningkat dari tahun ke tahun.				
41.	Laba yang dihasilkan oleh usaha saya dapat meningkatkan aset usaha saya.				
42.	Laba yang dihasilkan oleh usaha saya dapat memenuhi kebutuhan hidup saya lebih dari cukup.				

Terima kasih banyak atas bantuan bapak/ibu sekalian. Semoga Tuhan membalas kebaikan bapak ibu dengan rezeki yang lancar dan selalu terjaga kesehatannya.

Lampiran 3. Data Uji Coba Instrumen

1. Data Modal Sosial

No.	Item Pernyataan									Total Skor
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
1.	3	3	2	3	3	3	2	3	2	24
2.	2	2	3	3	3	3	3	2	2	23
3.	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36
4.	3	2	2	2	3	3	3	2	2	20
5.	3	4	3	4	4	4	4	3	3	32
6.	3	3	4	3	4	4	3	3	4	31
7.	4	4	4	3	3	3	4	3	2	30
8.	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36
9.	4	4	4	4	4	4	4	3	3	34
10.	4	4	3	4	4	4	4	4	4	35
11.	3	3	3	4	4	4	3	2	4	30
12.	3	4	4	3	3	3	3	4	3	30
13.	4	4	3	4	4	3	4	3	4	33
14.	3	4	4	2	3	3	3	4	3	29
15.	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36
16.	4	4	4	3	3	4	3	3	3	31
17.	4	4	2	4	4	4	2	2	3	29
18.	4	3	3	3	4	3	3	3	4	30
19.	3	3	3	3	4	3	4	3	3	29
20.	4	4	4	3	3	3	4	2	4	31
21.	4	4	3	4	4	4	4	4	4	35
22.	3	4	3	4	3	4	3	3	3	30
23.	3	3	2	3	4	3	3	3	3	27
24.	4	4	4	4	4	4	3	4	3	34
25.	3	3	3	3	3	3	3	3	3	27
26.	3	3	4	2	3	3	2	2	2	24
27.	3	3	3	3	3	3	3	3	4	28
28.	4	3	4	3	3	3	2	3	3	28
29.	3	3	2	2	3	3	3	3	3	25
30.	3	4	3	3	3	3	1	3	1	24

2. Data Kompetensi Wirausaha

No	Item Pernyataan																							Total Skor	
	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32		33
1.	4	3	3	3	4	3	3	4	4	4	4	4	3	3	3	4	4	3	4	3	3	4	4	2	83
2.	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	4	2	4	3	4	3	3	2	79
3.	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	2	90
4.	4	3	4	3	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	4	4	4	2	4	4	4	4	4	3	85
5.	3	3	3	3	4	4	3	4	4	4	3	3	3	3	3	4	4	3	4	3	3	3	3	3	80
6.	3	3	4	4	4	4	3	3	3	3	4	4	3	3	4	4	4	3	4	3	3	4	3	3	83
7.	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4	3	3	3	3	3	2	85
8.	4	3	4	3	4	4	3	4	4	4	4	2	3	3	3	4	3	4	4	4	4	4	3	3	85
9.	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	3	3	4	2	3	3	4	1	3	3	4	4	3	2	78
10.	3	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	2	4	4	4	4	4	2	88
11.	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	2	2	2	4	4	4	4	4	4	4	4	88
12.	2	3	3	2	4	4	3	3	3	3	2	2	2	3	3	3	3	2	3	2	2	3	3	3	66
13.	4	3	4	3	3	3	3	3	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	88
14.	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	4	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	75
15.	3	3	3	4	4	4	3	3	3	4	3	4	3	3	4	4	3	3	3	3	4	3	3	2	79
16.	2	3	3	3	4	4	2	3	3	3	3	3	4	2	4	3	3	3	3	3	4	3	3	3	74
17.	2	2	2	3	4	4	4	4	4	4	3	3	2	3	3	3	3	2	4	3	3	3	3	3	74
18.	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	4	2	75
19.	3	3	4	3	3	4	4	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	2	4	3	3	3	3	3	74
20.	4	3	3	4	4	3	4	3	4	3	4	4	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	3	3	84
21.	3	3	3	4	4	3	4	3	4	3	4	4	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	3	4	84

No.	Item Pernyataan																							Total Skor		
	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32		33	
22.	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	2	2	1	3	4	4	3	3	3	3	4	3	2	79	
23.	4	3	3	4	4	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	3	3	4	2	3	3	4	3	4	83	
24.	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	3	4	3	3	4	89	
25.	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	3	2	3	2	3	4	4	4	4	4	2	72	
26.	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	1	68
27.	3	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	3	2	4	4	2	4	3	4	4	4	4	86	
28.	4	3	4	4	4	3	4	2	4	4	3	3	4	4	4	3	4	2	3	4	2	4	4	3	83	
29.	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	2	4	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	73	
30.	4	3	4	4	3	4	3	4	4	2	4	3	3	3	3	3	2	2	2	3	3	3	3	3	75	

3. Kesuksesan Wirausaha

No.	Item Pernyataan									Total Skor
	34	35	36	37	38	39	40	41	42	
1.	4	4	4	4	4	2	3	4	3	32
2.	3	3	3	3	3	2	3	3	3	26
3.	4	4	4	4	4	4	4	4	3	35
4.	2	3	3	3	2	2	3	3	3	24
5.	3	4	4	4	4	4	4	4	4	35
6.	2	3	3	3	3	4	3	3	3	27
7.	3	3	3	4	4	3	3	3	3	29
8.	4	3	3	4	3	3	3	3	3	29
9.	2	3	3	4	4	2	3	4	3	28
10.	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36
11.	2	4	4	4	4	4	4	4	4	34
12.	2	2	3	3	3	2	2	3	3	23
13.	2	3	4	4	4	3	3	4	4	31
14.	4	4	4	3	3	3	3	3	3	30
15.	3	3	3	3	2	3	3	3	3	26
16.	3	3	4	4	4	4	3	3	3	31
17.	3	2	3	3	3	3	3	3	3	26
18.	4	2	4	3	3	3	3	3	3	28
19.	3	3	3	3	3	3	3	3	3	27
20.	2	4	3	3	3	2	3	3	3	26
21.	2	4	3	3	3	2	3	3	3	26
22.	4	4	3	3	3	2	3	3	3	28
23.	3	3	3	3	3	4	3	3	2	27
24.	3	4	3	2	4	4	3	2	4	29
25.	4	3	2	4	3	2	3	4	3	28
26.	3	4	4	4	4	4	3	3	3	32
27.	3	2	4	4	4	3	3	3	4	30
28.	4	3	4	3	3	3	4	2	3	29
29.	3	3	4	2	4	3	3	3	3	28
30.	3	4	3	3	3	3	3	3	3	28

Lampiran 4. Hasil Uji Validitas

a. Modal Sosial

		Correlation									
		item1	item2	item3	item4	item5	item6	item7	item8	item9	total
item1	Pearson Correlation	1	.626**	.372	.414*	.342	.470**	.414	.363	.459*	.705**
	Sig. (2-tailed)		.000	.043	.023	.065	.009	.023	.049	.011	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
item2	Pearson Correlation	.626**	1	.444*	.564**	.406*	.432*	.263	.554**	.340	.735**
	Sig. (2-tailed)	.000		.014	.001	.026	.017	.160	.001	.066	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
item3	Pearson Correlation	.372	.444*	1	.073	-.014	.300	.393	.369	.274	.525**
	Sig. (2-tailed)	.043	.014		.703	.942	.107	.032	.045	.143	.003
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
item4	Pearson Correlation	.414*	.564**	.073	1	.786**	.629**	.349	.311	.498**	.744**
	Sig. (2-tailed)	.023	.001	.703		.000	.000	.059	.095	.005	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
item5	Pearson Correlation	.342	.406*	-.014	.786**	1	.443	.365	.384*	.624**	.711**
	Sig. (2-tailed)	.065	.026	.942	.000		.014	.047	.036	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
item6	Pearson Correlation	.470**	.432*	.300	.629**	.443*	1	.255	.301	.430*	.665**
	Sig. (2-tailed)	.009	.017	.107	.000	.014		.174	.106	.018	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
item7	Pearson Correlation	.414*	.263	.393	.349	.365	.255	1	.311	.551**	.654**
	Sig. (2-tailed)	.023	.160	.032	.059	.047	.174		.095	.002	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
item8	Pearson Correlation	.363	.554**	.369	.311	.384*	.301	.311	1	.383	.647**
	Sig. (2-tailed)	.049	.001	.045	.095	.036	.106	.095		.037	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
item9	Pearson Correlation	.459*	.340	.274	.498**	.624**	.430*	.551**	.383	1	.767**
	Sig. (2-tailed)	.011	.066	.143	.005	.000	.018	.002	.037		.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Total	Pearson Correlation	.705**	.735**	.525**	.744**	.711**	.665**	.654**	.647**	.767**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.003	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30

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

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

b. Kompetensi Wirausaha

		total
item10	Pearson Correlation	.385*
	Sig. (2-tailed)	.036
	N	30
Item11	Pearson Correlation	.386*
	Sig. (2-tailed)	.035
	N	30
Item12	Pearson Correlation	.269
	Sig. (2-tailed)	.151
	N	30
Item13	Pearson Correlation	.649**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	30
Item14	Pearson Correlation	.494**
	Sig. (2-tailed)	.006
	N	30
Item15	Pearson Correlation	.162
	Sig. (2-tailed)	.393
	N	30

Item16	Pearson Correlation	.342
	Sig. (2-tailed)	.064
	N	30
Item17	Pearson Correlation	.377*
	Sig. (2-tailed)	.040
	N	30
Item18	Pearson Correlation	.599**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	30
item19	Pearson Correlation	.520**
	Sig. (2-tailed)	.003
	N	30
Item20	Pearson Correlation	.668**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	30
Item21	Pearson Correlation	.392*
	Sig. (2-tailed)	.032
	N	30
Item22	Pearson Correlation	.466**

	Sig. (2-tailed)	.009
	Pearson Correlation	.514*
item29	Pearson Correlation	.402064*
Item23	Sig. (2-tailed)	.039
	Pearson Correlation	.41350*
Item30	Pearson Correlation	.307283*
Item24	Sig. (2-tailed)	.039
	Pearson Correlation	.59370*
Item31	Pearson Correlation	.4361*
Item25	Sig. (2-tailed)	.036
	Pearson Correlation	.40370*
Item32	Pearson Correlation	.5926*
Item26	Sig. (2-tailed)	.000
	Pearson Correlation	.36370*
Item33	Pearson Correlation	.3946*
Item27	Sig. (2-tailed)	.039
	Pearson Correlation	.30
total Item28	Pearson Correlation	.379*
	Sig. (2-tailed)	.039

c. Kesuksesan Wirausaha

Correlations

	Item34	Item35	Item36	Item37	Item38	Item39	Item40	Item41	Item42	Total
Pearson Correlation	1	.113	.208	.120	.046	.114	.298	-.016	-.114	.381
Item34 Sig. (2-tailed)		.552	.270	.529	.808	.547	.110	.932	.548	.038
N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Pearson Correlation	.113	1	.159	.086	.249	.190	.452	.217	.180	.506
Item35 Sig. (2-tailed)	.552		.400	.649	.185	.315	.012	.249	.341	.004
N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Pearson Correlation	.208	.159	1	.259	.558	.466	.479	.178	.398	.684
Item36 Sig. (2-tailed)	.270	.400		.167	.001	.009	.007	.347	.029	.000
N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Pearson Correlation	.120	.086	.259	1	.453	.142	.327	.692	.263	.608
Item37 Sig. (2-tailed)	.529	.649	.167		.012	.453	.078	.000	.159	.000
N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Pearson Correlation	.046	.249	.558	.453	1	.427	.327	.387	.507	.730
Item38 Sig. (2-tailed)	.808	.185	.001	.012		.019	.078	.035	.004	.000
N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Pearson Correlation	.114	.190	.466	.142	.427	1	.504	.000	.285	.615
Item39 Sig. (2-tailed)	.547	.315	.009	.453	.019		.005	1.000	.127	.000
N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Pearson Correlation	.298	.452	.479	.327	.327	.504	1	.317	.402	.750
Item40 Sig. (2-tailed)	.110	.012	.007	.078	.078	.005		.088	.028	.000
N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Pearson Correlation	-.016	.217	.178	.692	.387	.000	.317	1	.271	.535
Item41 Sig. (2-tailed)	.932	.249	.347	.000	.035	1.000	.088		.147	.002
N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Pearson Correlation	-.114	.180	.398	.263	.507	.285	.402	.271	1	.544
Item42 Sig. (2-tailed)	.548	.341	.029	.159	.004	.127	.028	.147		.002
N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Pearson Correlation	.381	.506	.684	.608	.730	.615	.750	.535	.544	1
Total Sig. (2-tailed)	.038	.004	.000	.000	.000	.000	.000	.002	.002	
N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30

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

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

Lampiran 5. Hasil Uji Reliabilitas

a. Modal Sosial

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	30	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	30	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.852	9

b. Kompetensi Wirausaha

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	30	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	30	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.818	21

c. Kesuksesan Wirausaha

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	30	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	30	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.746	9

Lampiran 6. Data Penelitian

1. Modal Sosial

No	Item Pernyataan									Total Skor
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
1	3	4	2	3	4	3	4	4	4	31
2	2	2	2	4	4	4	4	4	3	29
3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	28
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36
5	3	3	3	3	3	3	3	3	3	27
6	3	3	3	3	3	3	3	3	3	27
7	4	4	4	4	4	4	2	2	2	30
8	3	2	3	3	3	3	2	3	2	24
9	3	3	3	3	3	3	4	4	4	30
10	3	2	2	4	4	4	2	2	2	25
11	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36
12	2	2	3	3	4	3	4	4	2	27
13	2	2	2	3	3	3	2	2	2	21
14	4	3	3	3	3	3	3	4	3	29
15	4	4	4	4	4	3	2	4	3	32
16	4	3	3	3	3	3	3	4	3	29
17	3	3	3	4	4	3	4	4	4	32
18	3	3	3	4	4	4	3	4	3	31
19	4	4	4	4	4	4	3	3	4	34
20	3	3	3	3	4	3	3	4	3	29
21	2	2	2	3	3	3	4	4	2	25
22	4	4	4	4	4	4	2	2	2	30
23	3	2	3	3	3	3	2	3	2	24
24	3	3	3	3	3	3	2	2	2	24
25	3	3	3	3	3	4	3	4	4	30
26	4	3	4	3	3	3	3	4	3	30
27	3	3	3	3	3	3	2	3	4	27
28	4	4	3	3	3	4	3	3	3	30
29	4	4	4	4	4	4	4	2	3	33
30	2	2	3	4	4	4	4	2	2	27
31	3	4	4	4	3	4	4	3	3	32
32	2	2	2	3	3	3	2	4	2	23
33	3	3	3	4	4	4	4	3	3	31
34	4	4	4	3	2	3	3	3	2	28
35	3	3	3	3	3	3	4	4	2	28
36	2	2	3	3	3	3	2	2	2	22
37	3	3	3	3	4	3	4	3	3	29
38	2	2	3	3	4	4	4	3	2	27
39	3	3	3	3	3	3	4	3	3	28

40	3	4	4	3	3	3	2	3	3	28
41	4	4	4	4	4	4	2	2	2	30
42	4	4	3	4	3	3	3	3	2	29

No	Item Pernyataan									Total Skor
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
43	3	3	4	3	4	4	3	3	3	30
44	2	2	2	3	3	3	3	3	2	23
45	4	4	4	4	4	4	3	3	3	33
46	4	4	4	4	4	4	4	4	3	35
47	3	4	4	3	3	3	3	4	3	30
48	3	3	3	3	3	3	4	4	4	30
49	3	4	4	3	3	3	2	2	3	27
50	3	2	2	3	3	2	2	2	1	20
51	3	3	3	4	3	3	3	4	3	29
52	2	3	3	4	3	4	3	4	2	28
53	3	3	3	4	3	3	4	2	2	27
54	4	4	4	4	3	3	3	1	1	27
55	2	2	2	3	4	4	3	3	3	26
56	2	2	3	3	4	4	4	4	4	30
57	4	4	3	3	3	2	2	2	2	25
58	2	2	3	3	3	3	4	4	2	26
59	4	4	4	4	4	4	2	2	2	30
60	3	3	3	3	3	3	4	2	2	26
61	2	2	2	3	3	3	4	4	2	25
62	2	2	2	3	4	4	3	4	4	28
63	4	3	4	3	4	3	4	4	4	33
64	3	2	3	3	3	4	4	2	2	26
65	4	3	3	4	4	4	3	3	3	31
66	4	4	3	3	3	4	4	4	3	32
67	2	2	2	3	4	3	3	3	3	25
68	3	2	3	3	4	3	3	2	2	25
69	3	2	3	4	4	4	2	2	2	26
70	3	3	3	3	4	3	3	2	2	26
71	3	3	4	3	4	4	3	2	3	29
72	3	4	4	4	4	4	4	4	3	34
73	3	3	4	4	4	4	2	4	4	32
74	3	3	4	4	4	4	4	4	2	32
75	2	3	3	4	3	3	4	2	4	28
76	4	3	4	3	4	4	4	3	2	31
77	4	3	4	3	3	3	3	3	3	29
78	3	3	4	3	3	3	2	3	2	26
79	3	3	4	3	3	4	3	3	3	29
80	3	2	3	4	3	4	3	2	4	28
81	2	3	3	4	3	4	4	2	3	28
82	4	2	4	4	3	4	4	3	4	32
83	3	3	3	3	3	3	3	3	3	27
84	3	3	3	3	3	3	3	2	2	25
85	4	2	3	3	3	3	3	3	2	26
86	2	2	4	3	3	3	2	4	3	26

87	2	4	4	2	3	4	2	4	2	27
88	2	3	3	3	3	3	2	3	2	24

No	Item Pernyataan									Total Skor
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
89	2	4	4	3	3	3	2	4	2	27
90	4	3	3	3	4	3	3	4	2	29
91	4	3	3	3	3	4	3	4	3	30
92	4	4	3	4	4	4	3	3	3	32
93	3	4	3	4	4	4	4	3	3	32
94	3	3	3	3	4	4	1	2	1	24
95	4	4	3	4	3	4	4	4	3	33
96	3	3	3	3	4	4	3	3	3	29
97	3	2	3	4	3	4	3	2	2	26
98	3	4	3	4	4	4	4	3	3	32
99	4	2	3	3	3	3	3	2	2	25
100	3	2	3	4	4	4	2	2	2	26
101	4	4	3	4	4	4	3	3	3	32
102	4	2	3	3	3	3	3	3	2	26
103	3	4	3	4	4	4	4	3	3	32
104	2	3	3	4	3	4	4	2	3	28
105	4	2	3	3	3	3	3	3	2	26
106	4	3	3	4	4	4	4	3	3	32
	332	321	337	348	361	370	335	325	286	3015

2. Human Capital

No.	Pendidikan Terakhir	Pengalaman Wirausaha	Skor Pend	Skor Pglmn
1	SMA	30TH	12	30
2	SMA	43TH	12	43
3	S1	6TH	16	6
4	S1	10TH	16	10
5	S1	17TH	16	17
6	S1	12TH	16	12
7	S1	7TH	16	7
8	S1	10TH	16	10
9	SMP	22TH	9	22
10	D3	30TH	15	30
11	SMA	43TH	12	43
12	S1	5TH	16	5
13	SMP	29TH	9	29
14	S1	8TH	16	8
15	S1	39TH	16	39
16	SMA	5TH	12	5
17	SMA	12TH	12	12
18	SMA	5TH	12	5
19	S1	8TH	16	8
20	S1	5TH	16	5
21	SMP	24TH	9	24
22	S1	29TH	16	29
23	SMA	12TH	12	12
24	S1	14TH	16	14
25	SMP	10TH	9	10
26	S1	12TH	16	12
27	S1	9TH	16	9
28	S1	16TH	16	16
29	S1	18TH	16	18
30	S1	5TH	16	5
31	S1	8TH	16	8
32	SMA	10TH	12	10
33	S1	11TH	16	11
34	SMP	13TH	9	13
35	SMA	7TH	12	7
36	SMA	11TH	12	11
37	S1s	10TH	16	10
38	S1	11TH	16	11
39	S1	6TH	16	6
40	S1	6TH	16	6
41	SMA	22TH	12	22
42	S1	11TH	16	11

43	SMP	15 TH	9	15
44	S1	5 TH	16	5
45	SMP	21 TH	9	21

No.	Pendidikan Terakhir	Pengalaman Wirausaha	Skor Pend	Skor Pglmn
46	SMA	9 TH	12	9
47	S1	6 TH	16	6
48	SMA	14 TH	12	14
49	S1	7 TH	16	7
50	SMA	12 TH	12	12
51	S1	7 TH	16	7
52	S1	10 TH	16	10
53	S1	6 TH	16	6
54	SMA	7 TH	12	7
55	SMA	18 TH	12	18
56	D3	7 TH	15	7
57	S1	5 TH	16	5
58	SMA	6 TH	12	6
59	S1	9 TH	16	9
60	S1	8 TH	16	8
61	S1	7 TH	16	7
62	SMA	5 TH	12	5
63	SMA	7 TH	12	7
64	SMA	25 TH	12	10
65	SMA	10 TH	12	25
66	S1	5 TH	16	5
67	SMA	8 TH	12	8
68	SMA	22 TH	12	22
69	SMP	13 TH	9	13
70	SMP	20 TH	9	20
71	SMA	12 TH	12	12
72	S1	12 TH	16	12
73	S1	9 TH	16	9
74	SMA	20 TH	12	20
75	S1	5 TH	16	5
76	SMA	11 TH	12	11
77	SMA	15 TH	12	15
78	S1	8 TH	16	8
79	SMP	21 TH	9	21
80	SMA	15 TH	12	15
81	D3	5 TH	15	5
82	SMA	13 TH	12	13
83	S1	8 TH	16	8
84	SMA	11 TH	12	11
85	SMA	7 TH	12	7
86	S1	8 TH	16	8
87	SMP	15 TH	9	15
88	S1	11 TH	16	11
89	S1	6 TH	16	6
90	SMP	17 TH	9	17

91	SMA	5 TH	12	5
92	SMA	10 TH	12	10

No.	Pendidikan Terakhir	Pengalaman Wirausaha	Skor Pend	Skor Pglmn
93	SMA	7 TH	12	7
94	SMA	10 TH	12	10
95	S1	14 TH	16	14
96	S1	7 TH	16	7
97	S1	8 TH	16	8
98	SMA	11 TH	12	11
99	S1	9 TH	16	9
100	S1	8 TH	16	8
101	SMP	18 TH	9	18
102	S1	9 TH	16	9
103	S1	8 TH	16	8
104	SMA	5 TH	12	5
105	S1	10 TH	16	10
106	S1	7 TH	16	7

3. Kompetensi Wirausaha

No	Item Pernyataan																				Total Skor	
	10	11	13	14	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32		33
1	4	4	3	4	4	3	3	3	1	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3	4	1	72
2	2	3	3	3	2	2	3	3	2	3	2	2	3	4	2	3	3	3	4	3	3	58
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	63
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	2	76
5	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	63
6	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	61
7	4	4	3	4	2	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	2	62
8	4	3	3	4	4	4	4	4	4	3	3	3	4	4	3	4	3	3	4	4	2	74
9	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	61
10	3	3	3	3	4	4	4	4	3	3	3	3	4	4	4	3	3	3	2	4	2	69
11	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3	4	4	3	3	3	4	4	4	4	4	79
12	2	3	3	4	3	3	2	2	2	4	4	4	2	2	2	4	3	4	4	4	4	65
13	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	61
14	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	60
15	3	3	3	4	4	3	3	4	3	2	3	3	3	4	4	3	3	3	4	4	3	69
16	3	3	4	4	3	4	3	3	3	3	2	3	4	4	1	4	4	4	4	4	2	69
17	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	3	3	3	3	3	4	2	75
18	3	3	3	3	3	3	2	2	3	2	3	3	3	3	3	4	3	3	4	4	4	64
19	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	80
20	3	3	3	3	3	4	4	4	3	4	4	3	4	3	3	4	3	4	3	4	2	71
21	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	65
22	4	3	3	4	4	4	4	4	4	3	3	3	4	4	3	4	3	3	4	4	3	75
23	3	3	3	3	4	2	2	3	1	3	3	3	2	3	1	3	3	4	4	4	4	61
24	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	62
25	4	4	3	4	4	4	4	2	4	4	4	4	3	3	3	4	4	3	3	3	4	75
26	4	3	3	3	3	3	4	3	3	2	3	3	3	4	3	3	3	3	4	3	2	65

No	Item Pernyataan																				Total Skor	
	10	11	13	14	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32		33
27	3	3	3	3	2	2	2	2	3	3	2	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3	56
28	4	3	3	4	4	4	3	3	3	3	4	3	3	3	4	3	3	3	3	4	2	69
29	4	3	3	4	3	3	4	4	3	3	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4	3	75
30	3	4	3	4	3	3	2	2	2	4	4	4	3	3	2	4	3	4	3	4	3	67
31	3	3	3	4	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	66
32	3	3	3	4	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	66
33	4	3	3	4	3	3	4	3	4	3	4	4	3	3	3	4	3	4	4	4	3	73
34	3	3	3	3	2	3	2	2	3	2	2	3	3	2	3	3	3	3	2	2	3	55
35	3	3	3	4	3	3	3	3	2	4	3	3	3	4	3	3	3	4	4	4	2	67
36	3	3	3	4	4	3	4	4	4	4	3	3	4	4	4	3	4	4	3	4	4	75
37	3	4	3	4	3	3	3	2	3	4	3	3	4	4	2	4	4	4	4	3	2	69
38	2	4	3	4	3	3	3	3	3	2	3	2	3	4	2	4	3	3	3	3	3	63
39	4	4	3	4	3	3	2	2	2	4	4	4	3	3	2	4	3	4	3	3	4	68
40	3	2	3	4	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	3	4	2	61
41	4	3	3	4	3	4	3	3	3	2	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	73
42	2	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	4	3	3	63
43	4	4	3	4	4	3	3	2	2	3	3	1	2	2	2	3	4	3	4	4	4	64
44	3	3	3	4	2	3	3	3	3	4	2	4	3	3	2	2	3	3	4	4	4	65
45	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	65
46	3	3	3	4	3	3	3	3	2	4	3	3	3	4	3	3	3	4	4	4	3	68
47	3	3	3	4	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	2	2	65
48	3	3	3	4	3	3	4	4	4	4	3	3	4	2	4	3	3	4	4	3	3	71
49	4	3	3	4	4	4	4	3	3	3	3	3	4	4	3	4	3	3	4	4	3	73
50	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	4	3	3	62
51	2	4	3	4	3	3	3	3	3	2	3	2	3	3	2	4	3	3	3	3	3	62
52	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	74
53	3	3	3	3	4	2	2	3	1	3	3	3	2	3	1	3	3	4	4	4	3	60

No	Item Pernyataan																				Total Skor	
	10	11	13	14	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32		33
54	4	4	3	3	3	3	4	4	4	4	3	4	4	4	2	3	3	3	4	4	2	72
55	4	4	3	4	4	3	3	3	2	3	3	1	2	2	2	3	4	3	4	4	4	65
56	3	3	3	3	2	3	3	3	3	2	2	3	3	2	3	3	3	3	2	2	3	57
57	3	3	3	3	2	3	4	4	3	3	4	4	4	3	1	4	4	4	3	2	3	67
58	4	3	3	3	4	2	2	3	1	3	3	3	2	3	1	3	3	4	4	4	4	62
59	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	63
60	2	2	3	3	3	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	3	3	3	4	3	3	58
61	3	3	3	4	3	3	4	3	4	4	3	3	4	2	4	3	3	4	4	3	4	71
62	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	4	3	4	3	3	3	4	3	2	64
63	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	65
64	3	2	3	4	3	3	4	4	4	4	1	1	3	3	1	3	3	3	4	4	4	64
65	4	4	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	4	4	2	75
66	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	1	3	3	3	4	4	2	72
67	4	4	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	4	4	4	4	3	2	69
68	4	3	3	4	3	3	4	4	3	3	4	4	4	4	3	4	3	4	4	4	3	75
69	3	3	3	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	1	65
70	3	3	3	3	3	4	3	3	3	4	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	2	71
71	3	3	3	4	3	4	3	3	3	2	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	3	71
72	3	3	3	4	3	4	4	4	4	4	3	3	4	2	4	3	3	4	4	3	4	73
73	3	3	3	4	4	3	4	3	2	3	3	3	4	4	4	3	3	3	4	3	2	68
74	3	4	3	4	2	3	4	4	3	3	4	4	4	4	2	4	4	4	3	2	3	71
75	4	3	3	4	3	3	3	4	4	4	2	2	3	1	2	3	3	4	4	2	1	62
76	3	3	3	3	4	3	2	4	3	3	4	4	3	3	2	3	3	2	3	3	2	63
77	4	2	3	3	3	3	3	5	4	4	4	4	2	2	2	2	2	3	3	4	1	63
78	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	4	3	4	4	4	4	2	1	4	4	3	65
79	3	4	3	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	2	72
80	4	4	3	3	3	3	4	3	4	3	4	3	4	4	4	3	3	3	3	3	2	70

No	Item Pernyataan																				Total Skor	
	10	11	13	14	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32		33
81	3	3	3	4	4	3	4	3	3	4	4	3	3	4	3	3	3	3	4	4	2	70
82	3	4	3	4	4	3	3	3	3	4	4	3	3	4	4	4	3	4	3	3	2	71
83	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	4	2	61
84	3	4	3	3	4	3	4	4	4	3	3	3	4	4	2	3	3	3	4	4	2	70
85	3	3	3	3	3	3	4	3	4	4	3	3	4	4	3	3	3	4	4	3	2	69
86	3	4	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	4	3	3	3	3	4	4	4	69
87	3	3	3	3	3	3	4	3	4	4	3	3	4	4	3	3	3	4	4	3	2	69
88	3	3	3	3	2	3	3	3	4	4	3	3	4	4	3	3	3	3	3	4	4	68
89	3	4	3	3	4	3	4	4	4	3	3	3	4	4	2	3	3	3	4	4	2	70
90	3	4	3	3	4	3	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	3	4	4	3	76
91	3	4	3	3	4	3	4	4	4	3	3	3	4	4	2	3	3	3	4	4	2	70
92	4	4	3	3	3	3	4	4	4	3	3	3	4	4	3	3	4	4	3	3	3	72
93	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	3	72
94	2	2	3	3	2	3	2	2	3	2	3	2	3	2	3	3	3	3	4	3	3	56
95	4	3	3	3	4	3	2	2	2	3	3	2	4	4	3	4	3	4	4	3	3	66
96	3	3	3	3	2	3	3	3	4	4	3	3	4	4	3	3	3	3	4	3	4	68
97	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	61
98	4	4	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	2	76
99	3	3	3	3	3	3	4	3	4	4	3	3	4	4	3	3	3	4	4	3	2	69
100	4	4	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	4	2	74
101	3	4	3	3	4	3	4	4	4	3	3	3	4	4	2	3	3	3	4	3	3	70
102	3	4	3	3	3	3	3	3	2	2	2	4	3	3	2	3	4	4	4	4	2	64
103	3	3	3	3	2	3	3	3	4	4	3	3	4	4	3	3	3	3	3	4	4	68
104	3	3	3	3	4	3	3	2	2	2	4	4	3	2	2	3	3	3	3	4	2	61
105	3	3	3	3	3	4	2	2	2	3	3	4	4	2	2	4	3	4	2	4	3	63
106	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	61

4. Kesuksesan Wirausaha

No	Item Pernyataan									Total
	34	35	36	37	38	39	40	41	42	
1	3	3	3	3	4	4	3	2	2	27
2	4	3	4	3	3	2	2	4	4	29
3	4	3	4	3	3	2	3	3	3	28
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36
5	3	3	3	3	3	3	3	3	3	27
6	4	3	4	3	3	3	3	3	3	29
7	2	2	4	3	3	2	3	3	3	25
8	3	3	3	3	3	2	3	3	3	26
9	4	3	4	2	3	2	3	3	3	27
10	3	3	3	3	3	3	3	3	3	27
11	4	4	4	4	4	2	4	4	3	33
12	4	4	2	3	3	1	2	3	2	24
13	4	4	4	4	4	4	2	3	2	31
14	3	3	3	3	3	3	3	3	3	27
15	4	3	3	3	3	3	3	3	4	29
16	2	4	4	3	4	4	3	4	4	32
17	4	3	4	4	4	4	4	4	4	35
18	3	3	3	3	3	3	3	4	3	28
19	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36
20	2	4	3	3	3	3	2	3	3	26
21	3	3	3	3	3	3	3	3	3	27
22	4	4	4	4	4	2	3	4	3	32
23	2	2	3	3	3	1	3	3	3	23
24	3	3	3	3	3	3	3	3	3	27
25	3	3	3	3	3	3	3	3	3	27
26	3	3	3	2	3	4	3	3	3	27
27	3	3	3	2	3	3	3	3	3	26
28	4	3	3	3	3	3	2	4	4	29
29	4	4	4	4	4	4	4	4	3	35
30	3	3	3	3	3	3	3	3	3	27
31	3	3	3	3	3	3	3	3	3	27
32	3	3	3	3	3	3	3	3	2	26
33	3	3	3	3	4	4	4	4	4	32
34	4	3	4	3	3	2	3	3	3	28
35	3	3	3	3	3	3	3	3	3	27
36	3	3	3	3	3	4	3	3	3	28
37	2	3	4	3	3	4	3	3	3	28
38	3	3	3	3	3	2	4	4	3	28
39	4	4	3	3	3	3	3	3	2	28
40	4	3	3	3	3	2	3	3	3	27
41	4	4	4	3	3	2	4	4	4	32
42	3	4	4	4	3	2	3	4	3	30
43	3	4	3	4	4	4	2	3	3	30

44	3	4	2	3	3	2	2	3	3	25
----	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

No	Item Pernyataan									Total
	34	35	36	37	38	39	40	41	42	
45	3	4	4	3	4	4	3	4	4	33
46	3	4	3	3	3	3	4	4	4	31
47	3	4	3	3	2	4	4	3	3	29
48	3	4	4	3	4	4	4	4	3	33
49	4	4	3	3	3	3	3	3	3	29
50	2	4	4	4	3	4	4	4	4	33
51	4	3	4	3	3	3	3	3	2	28
52	3	3	3	3	4	4	4	4	4	32
53	3	3	3	3	3	2	3	3	3	26
54	3	3	3	3	3	3	3	3	3	27
55	4	4	4	4	4	3	4	4	4	35
56	3	3	3	3	3	2	4	4	3	28
57	3	3	3	3	3	3	3	3	3	27
58	3	3	3	3	3	2	3	3	3	26
59	4	4	4	3	3	2	4	4	4	32
60	3	4	4	4	3	2	3	4	3	30
61	3	4	3	4	4	4	2	3	3	30
62	2	3	3	3	3	2	2	2	2	22
63	3	3	4	3	3	2	3	3	3	27
64	4	4	3	3	3	2	2	3	3	27
65	4	3	3	3	3	3	3	4	4	30
66	4	3	3	4	4	2	3	2	2	27
67	4	3	3	3	3	3	3	3	2	27
68	4	3	3	3	4	4	3	3	3	30
69	4	4	4	3	3	2	3	3	2	28
70	3	3	4	3	3	2	4	4	4	30
71	3	4	3	4	2	4	4	3	3	30
72	3	4	4	4	4	4	4	4	4	35
73	4	4	4	3	3	3	4	4	4	33
74	2	4	4	4	3	4	4	4	4	33
75	2	2	3	4	4	4	3	3	3	28
76	3	3	4	4	4	4	4	2	3	31
77	4	4	4	3	3	3	3	4	4	32
78	4	3	3	3	3	3	3	4	4	30
79	3	3	3	3	3	4	3	4	1	27
80	3	3	3	4	4	4	4	4	3	32
81	3	3	3	3	3	3	3	3	4	28
82	3	3	4	4	4	3	3	3	4	31
83	3	3	3	3	3	3	3	3	3	27
84	3	3	3	4	2	2	3	3	4	27
85	2	3	3	3	2	2	3	3	3	24
86	3	3	3	3	3	4	4	4	2	29
87	3	3	4	4	3	3	3	4	1	28
88	3	4	4	4	3	4	3	4	3	32

89	3	3	3	3	3	2	3	3	3	26
90	4	4	4	3	3	4	4	3	3	32

No	Item Pernyataan									Total
	34	35	36	37	38	39	40	41	42	
91	3	4	3	4	3	4	4	3	3	31
92	3	4	4	4	4	3	3	3	3	31
93	3	3	3	3	3	3	3	4	4	29
94	3	3	3	3	3	2	2	2	2	23
95	4	4	4	4	4	3	4	4	4	35
96	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36
97	3	3	3	3	2	2	3	3	3	25
98	3	4	4	4	4	3	3	3	3	31
99	3	3	3	3	3	4	4	4	2	29
100	3	2	3	3	3	3	3	3	3	26
101	3	3	3	4	4	4	4	4	3	32
102	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36
103	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36
104	3	3	3	3	3	2	3	3	2	25
105	4	4	4	4	3	2	3	3	2	29
106	3	2	2	4	3	2	3	3	2	24

Lampiran 7. Statistik Deskriptif Data Responden

Pendidikan Terakhir

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
SMP	13	12.3	12.3	12.3
SMA	37	34.9	34.9	47.2
Valid D3	3	2.8	2.8	50.0
S1	53	50.0	50.0	100.0
Total	106	100.0	100.0	

Pengalaman Wirausaha

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
5	13	12.3	12.3	12.3
6	7	6.6	6.6	18.9
7	12	11.3	11.3	30.2
8	11	10.4	10.4	40.6
9	6	5.7	5.7	46.2
10	10	9.4	9.4	55.7
11	8	7.5	7.5	63.2
12	7	6.6	6.6	69.8
13	3	2.8	2.8	72.6
14	3	2.8	2.8	75.5
Valid 15	4	3.8	3.8	79.2
16	1	.9	.9	80.2
17	2	1.9	1.9	82.1
18	3	2.8	2.8	84.9
20	2	1.9	1.9	86.8
21	2	1.9	1.9	88.7
22	3	2.8	2.8	91.5
24	1	.9	.9	92.5

25	1	.9	.9	93.4
29	2	1.9	1.9	95.3
30	2	1.9	1.9	97.2

39	1	.9	.9	98.1
43	2	1.9	1.9	100.0
Total	106	100.0	100.0	

Lampiran 8. Statistik Deskriptif Data Penelitian

Statistik Deskriptif Keseluruhan Masing-Masing Variabel

Statistics

		SC	HC	KOMP	SUCC
N	Valid	106	106	106	106
	Missing	0	0	0	0
Mean		28.44	25.89	67.25	29.13
Median		28.00	24.00	68.00	28.50
Std. Deviation		3.178	7.344	5.431	3.219
Minimum		20	17	55	22
Maximum		36	55	80	36

1. Variabel Kesuksesan Wirausaha

a. Distribusi Frekuensi

SUCC

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
22	1	.9	.9	.9
23	2	1.9	1.9	2.8
24	3	2.8	2.8	5.7
25	4	3.8	3.8	9.4
26	8	7.5	7.5	17.0
27	22	20.8	20.8	37.7
28	13	12.3	12.3	50.0
Valid 29	10	9.4	9.4	59.4
30	9	8.5	8.5	67.9
31	7	6.6	6.6	74.5
32	11	10.4	10.4	84.9
33	6	5.7	5.7	90.6
35	5	4.7	4.7	95.3

36	5	4.7	4.7	100.0
Total	106	100.0	100.0	

b. Penentuan Tabel Distribusi Frekuensi

- Jumlah Kelas Interval = $1 + 3,3 \log 106 = 7.683 \approx 8$
- Rentang Data = $(36 - 22) + 1 = 15$
- Panjang Kelas = $15/8 = 1,875$

c. Penentuan Tabel Kecenderungan Variabel

- Sangat Tinggi = $X > Mi + 1,5Si$
= $X > 29,25$
- Tinggi = $Mi + 0,5Si < X \leq Mi + 1,5Si$
= $24,75 < X \leq 29,25$
- Sedang = $Mi - 0,5Si < X \leq Mi + 0,5Si$
= $20,25 < X \leq 24,75$
- Rendah = $Mi - 1,5Si < X \leq Mi - 0,5Si$
= $15,75 < X \leq 20,25$
- Sangat Rendah = $Mi - 3Si < X \leq Mi - 1,5Si$
= $9 < X \leq 15,75$

2. Variabel *Modal Sosial*

a. Distribusi Frekuensi

SC				
	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
20	1	.9	.9	.9
21	1	.9	.9	1.9
22	1	.9	.9	2.8
23	2	1.9	1.9	4.7
24	5	4.7	4.7	9.4
25	8	7.5	7.5	17.0
Valid 26	13	12.3	12.3	29.2
27	12	11.3	11.3	40.6
28	11	10.4	10.4	50.9
29	12	11.3	11.3	62.3
30	13	12.3	12.3	74.5

31	5	4.7	4.7	79.2
32	13	12.3	12.3	91.5
33	4	3.8	3.8	95.3

34	2	1.9	1.9	97.2
35	1	.9	.9	98.1
36	2	1.9	1.9	100.0
Total	106	100.0	100.0	

b. Penentuan Tabel Distribusi Frekuensi

- Jumlah Kelas Interval = $1 + 3,3 \log 106 = 7.683 \approx 8$
- Rentang Data = $(36 - 20) + 1 = 17$
- Panjang Kelas = $17/8 = 2,125$

c. Penentuan Tabel Kecenderungan Variabel

- Sangat Tinggi = $X > Mi + 1,5Si$
= $X > 29,25$
- Tinggi = $Mi + 0,5Si < X \leq Mi + 1,5Si$
= $24,75 < X \leq 29,25$
- Sedang = $Mi - 0,5Si < X \leq Mi + 0,5Si$
= $20,25 < X \leq 24,75$
- Rendah = $Mi - 1,5Si < X \leq Mi - 0,5Si$
= $15,75 < X \leq 20,25$
- Sangat Rendah = $Mi - 3Si < X \leq Mi - 1,5Si$
= $9 < X \leq 15,75$

3. Variabel *Human Capital*

a. Tabel Distribusi Frekuensi

		HC			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	17	5	4.7	4.7	4.7
	18	1	.9	.9	5.7
	19	6	5.7	5.7	11.3
	20	2	1.9	1.9	13.2
	21	8	7.5	7.5	20.8
	22	13	12.3	12.3	33.0
	23	10	9.4	9.4	42.5
	24	16	15.1	15.1	57.5

25	6	5.7	5.7	63.2
26	7	6.6	6.6	69.8

27	7	6.6	6.6	76.4
28	3	2.8	2.8	79.2
29	1	.9	.9	80.2
30	5	4.7	4.7	84.9
31	1	.9	.9	85.8
32	2	1.9	1.9	87.7
33	2	1.9	1.9	89.6
34	3	2.8	2.8	92.5
37	1	.9	.9	93.4
38	1	.9	.9	94.3
42	1	.9	.9	95.3
45	2	1.9	1.9	97.2
55	3	2.8	2.8	100.0
Total	106	100.0	100.0	

b. Penentuan Tabel Distribusi Frekuensi

- Jumlah Kelas Interval = $1 + 3,3 \log 106 = 7.683 \approx 8$
- Rentang Data = $(55 - 17) + 1 = 39$
- Panjang Kelas = $39/8 = 4,875$

4. Variabel Kompetensi Wirausaha

a. Tabel Distribusi Frekuensi

KOMP				
	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
55	1	.9	.9	.9
56	2	1.9	1.9	2.8
57	1	.9	.9	3.8
58	2	1.9	1.9	5.7
60	2	1.9	1.9	7.5
Valid 61	9	8.5	8.5	16.0
62	6	5.7	5.7	21.7
63	8	7.5	7.5	29.2
64	5	4.7	4.7	34.0
65	10	9.4	9.4	43.4

66	3	2.8	2.8	46.2
67	3	2.8	2.8	49.1

68	6	5.7	5.7	54.7
69	10	9.4	9.4	64.2
70	6	5.7	5.7	69.8
71	7	6.6	6.6	76.4
72	5	4.7	4.7	81.1
73	5	4.7	4.7	85.8
74	3	2.8	2.8	88.7
75	7	6.6	6.6	95.3
76	3	2.8	2.8	98.1
79	1	.9	.9	99.1
80	1	.9	.9	100.0
Total	106	100.0	100.0	

b. Penentuan Tabel Distribusi Frekuensi

- Jumlah Kelas Interval = $1 + 3,3 \log 106 = 7.683 \approx 8$
- Rentang Data = $(80 - 55) + 1 = 26$
- Panjang Kelas = $26/8 = 3,25$

c.

Penentuan Tabel
Kecenderungan Variabel

- Sangat Tinggi = $X > Mi + 1,5Si$
= $X > 68,5$
- Tinggi = $Mi + 0,5Si < X \leq Mi + 1,5Si$
= $57,75 < X \leq 68,5$
- Sedang = $Mi - 0,5Si < X \leq Mi + 0,5Si$
= $47,25 < X \leq 57,75$
- Rendah = $Mi - 1,5Si < X \leq Mi - 0,5Si$
= $36,75 < X \leq 47,25$
- Sangat Rendah = $Mi - 3Si < X \leq Mi - 1,5Si$
= $21 < X \leq 36,75$

Lampiran 9. Uji Asumsi Klasik

1. Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		106
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	0E-7
	Std. Deviation	2.71574860
Most Extreme Differences	Absolute	.078
	Positive	.078
	Negative	-.039
Kolmogorov-Smirnov Z		.806
Asymp. Sig. (2-tailed)		.534

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

2. Uji Linieritas

a. *Modal Sosial* * Kesuksesan Wirausaha

ANOVA Table

			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
SUCC * SC	Between Groups	(Combined)	399.373	16	24.961	3.225	.000
		Linearity	198.546	1	198.546	25.655	.000
		Deviation from Linearity	200.827	15	13.388	1.730	.059
Within Groups			688.778	89	7.739		
Total			1088.151	105			

b. *Human Capital* * Kesuksesan Wirausaha

ANOVA Table

			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
SUCC * HC	Between Groups	(Combined)	344.760	22	15.671	1.750	.037
		Linearity	63.487	1	63.487	7.088	.009
		Deviation from Linearity	281.273	21	13.394	1.495	.102
Within Groups			743.391	83	8.957		
Total			1088.151	105			

c. *Kompetensi Wirausaha* * Kesuksesan Wirausaha

ANOVA Table

			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
SUCC * KOMP	Between Groups	(Combined)	408.573	22	18.571	2.268	.004
		Linearity	177.530	1	177.530	21.683	.000
		Deviation from Linearity	231.043	21	11.002	1.344	.173
Within Groups			679.578	83	8.188		
Total			1088.151	105			

3. Uji Multikolinieritas

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	6.924	3.646		1.899	.060		
	SC	.313	.090	.309	3.469	.001	.879	1.137
	HC	.074	.037	.170	2.011	.047	.977	1.023
	KOMP	.169	.053	.285	3.221	.002	.889	1.125

a. Dependent Variable: SUCC

4. Uji Heteroskedastisitas

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2.187	2.293		.954	.342
	SC	.007	.057	.013	.119	.906
	HC	.010	.023	.042	.415	.679
	KOMP	-.008	.033	-.025	-.238	.812

a. Dependent Variable: RES2

Lampiran 10. Uji Hipotesis

1. Analisis Regresi Sederhana

a. $X_1 - Y$ (Modal Sosial terhadap Kesuksesan Wirausaha)

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.427 ^a	.182	.175	2.925

a. Predictors: (Constant), SC

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	16.823	2.571		6.544	.000
	SC	.433	.090	.427	4.818	.000

a. Dependent Variable: SUCC

b. X₂– Y (*Human Capital* terhadap Kesuksesan Wirausaha)

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.242 ^a	.058	.049	3.139

a. Predictors: (Constant), HC

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	26.391	1.122		23.521	.000
	HC	.106	.042	.242	2.538	.013

a. Dependent Variable: SUCC

c. X₃– Y (*Kompetensi Wirausaha* terhadap Kesuksesan Wirausaha)

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.404 ^a	.163	.155	2.959

a. Predictors: (Constant), KOMP

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	13.034	3.587		3.634	.000
	KOMP	.239	.053	.404	4.503	.000

a. Dependent Variable: SUCC

2. Analisis Regresi Berganda

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.537 ^a	.288	.267	2.755

a. Predictors: (Constant), KOMP, HC, SC

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	313.745	3	104.582	13.775	.000 ^b
	Residual	774.405	102	7.592		
	Total	1088.151	105			

a. Dependent Variable: SUCC

b. Predictors: (Constant), KOMP, HC, SC

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	6.924	3.646		1.899	.060
	SC	.313	.090	.309	3.469	.001
	HC	.074	.037	.170	2.011	.047
	KOMP	.169	.053	.285	3.221	.002

a. Dependent Variable: SUCC

