

Perilaku Wirausaha Terhadap Pendapatan Usaha Pedagang Sayur di Kecamatan Kota Kefamenanu Kabupaten Timor Tengah Utara (*Studi Kasus Pada Pedagang Sayur di Pasar Baru*)

Entrepreneurial Behavior Against Vegetable Traders' Business Income in Kota Kefamenanu District, North Central Timor Regency (Case Study of Vegetable Traders in Pasar Baru)

Sintha Anabokai¹, Umbu Joka², Dira Asri Pramita³
^{1,2,3}Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Timor

ARTICLE INFO

Article history:

DOI:
[10.30595/pspfs.v4i.528](https://doi.org/10.30595/pspfs.v4i.528)

Submitted:
August 20, 2022

Accepted:
Oct 28, 2022

Published:
Nov 28, 2022

Keywords:

Perilaku Wirausaha,
Pendapatan Dan Sayur

ABSTRACT

Pelaku usaha di Indonesia sebagian besar didominasi oleh UMKM. Perilaku kewirausahaan pedagang Pasar, disamping dilihat dari kebutuhan dana mereka juga sikap-sikap kewirausahaan sehingga dapat muncul untuk mengembangkan perilaku wirausahawan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh perilaku wirausaha terhadap faktor eksternal dan faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi pendapatan. Analisis data yang digunakan berupa Analisis Jalur Path (*Path Analysis*) untuk perilaku wirausaha, faktor internal dan faktor eksternal terhadap pendapatan di pasar baru kefamenanu. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara parsial perilaku wirausaha berpengaruh terhadap faktor eksternal dengan nilai signifikan terhadap faktor eksternal dengan koefisien regresi X1 sebesar 0,004 dan X2 sebesar 0,010 berarah positif. Untuk nilai pengaruh standardized coefficient X1 sebesar 0,351 atau 35,1% dan X2 sebesar 0,311 atau 31,1%, Sedangkan R Square sebesar 0,275 dan nilai Pe1 sebesar 0,851. Dan secara simultan perilaku wirausaha berpengaruh terhadap pendapatan dengan nilai signifikan terhadap pendapatan dengan nilai koefisien regresi 0,32 dan 0,22 berarah positif dengan nilai standardized coefficient X1 sebesar 0,279 atau 27,9% dan X2 sebesar 0,046 atau 04,6% sedangkan faktor internal tidak berpengaruh terhadap pendapatan dengan nilai koefisien regresi sebesar 0,717 dengan nilai standardized coefficient Y sebesar 0,314 atau 31,4%. Dan nilai R Square secara simultan sebesar 0,272 atau 27,2% untuk nilai Pe2 sebesar 0,8532.

This work is licensed under a [Creative Commons Attribution 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).



Corresponding Author:

Sintha Anabokai

Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Timor
Email: sinthaanabokai06@gmail.com

1. PENDAHULUAN

Pelaku usaha di Indonesia sebagian besar didominasi oleh UMKM. Menurut Kementerian Koperasi Usaha kecil dan Menengah jumlah UMKM di Indonesia mencapai 56 juta unit usaha. Mengacu pada definisi wirausaha adalah perorangan yang memiliki kemampuan untuk menciptakan sesuatu, dengan bekerja sendiri, mampu menghadapi risiko dengan memanfaatkan peluang yang ada (Casson, 2006). Keberadaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang merupakan bagian terbesar dalam perekonomian nasional, merupakan indikator tingkat partisipasi masyarakat dalam berbagai sektor kegiatan ekonomi.

Menurut Menkop UKM Jumlah wirausaha Indonesia pada tahun 2020 mencapai 3,47 persen dari seluruh jumlah penduduk di Indonesia. Persentase tersebut masih sangat kecil dibandingkan negara ASEAN lainnya, seperti Singapura yang mencapai 8,76 persen, Thailand 4,26 persen dan Malaysia 4,74 persen, yang memiliki wirausaha lebih dari 10 persen dari jumlah populasi penduduk. wirausaha dapat didefinisikan sebagai suatu kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan kiat, dasar, sumber daya, proses dan perjuangan untuk menciptakan nilai tambah barang dan jasa yang dilakukan dengan keberanian untuk menghadapi risiko (Fatmawati & Lubis, 2002).

Perilaku kewirausahaan pedagang Pasar, disamping dilihat dari kebutuhan dana mereka juga sikap-sikap kewirausahaan sehingga dapat muncul untuk mengembangkan perilaku wirausahawan merupakan tindakan seorang wirausaha yang mencerminkan karakter kewirausahaan yang dimiliki, yaitu ketekunan, berani mengambil risiko, inovatif, dan dapat membaca peluang. Perilaku pedagang sayur dalam berwirausaha menarik untuk dikaji, karena motivasi berwirausaha sangat besar. Hal ini terlihat dari pengalokasian waktu kerja, dimana waktu yang seharusnya mereka gunakan untuk beristirahat mereka pergunakan untuk berusaha atau bekerja.

Pedagang sayur harian yang berjualan di Pasar Baru Kota Kefamenanu berjumlah 200 pedagang sayur yang menarik untuk dikaji, ditambah lagi karakteristik usaha dan individu diduga sangat kuat mempengaruhi perilaku wirausaha pedagang sayuran dengan jam operasional dari pagi hingga malam hari. Disisi lain perilaku wirausaha diduga juga dapat meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan tidak hanya pedagang itu sendiri tetapi keluarga pedagang sayuran juga. Pendapatan rata-rata pedagang sayur di pasar baru pada tahun 2019 sebesar Rp.2.871.223,000 dan pada tahun 2020 sebesar 3.182.577,000. (BPS Kab.TTU 2019- 2020)

Berdasarkan latar belakang diatas maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh Perilaku Wirausaha Terhadap Pendapatan Usaha Pedagang Sayur Di Kecamatan Kota Kefamenanu Kabupaten Timor Tengah Utara (Studi kasus pada pedagang sayur di Pasar Baru)”

2. METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu metode Observasi dan wawancara. Populasi yang digunakan dalam penelitian adalah pedagang sayur di pasar baru yang berjumlah 200 orang dan penentuan sampel dengan menggunakan teknik Purposive Sampling yaitu pengambilan sampel dengan memilih pedagang sayur yang menjual sayur daun. Besar sampel sebanyak 60 responden.

Metode observasi yaitu sebagai teknik pengumpulan data yang mempunyai ciri spesifik bila dibandingkan dengan teknik yang lainnya Sugiyono (2012) Sedangkan metode wawancara yaitu digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila penelitian ingin melakukan studi pendahuluan untuk menentukan permasalahan yang harus diteliti dan juga jumlah respondennya kecil atau sedikit Sugiyono (2012).

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah Analisis Jalur Path (path analysis). Analisis jalur merupakan suatu metode analisis untuk menentukan apakah satu set data multivariate non-eksperimental dapat digunakan secara tepat satu hubungan tertentu yang bersifat kasualistik. memberikan penjelasan tentang analisis jalur sebagai berikut: “penggunaan persamaan regresi berganda terstandarisasi dalam menguji model teoritis disebut analisis jalur. Tujuannya adalah untuk membandingkan model hubungan langsung dan tidak langsung yang dianggap berperan antara beberapa variabel dan data yang diamati dalam penelitian (Dodge, 2006).

Analisis jalur dirumuskan persamaan matematis hubungan kausal masing-masing variabel, yaitu sebagai berikut: Jalur 1: hubungan kausal antara X1 dengan X2

$$X3 = b1X1 + b2X2 + Pe$$

Keterangan:

Y = Perilaku Wirausaha b_1 = koefisien jalur X1 b_2 = koefisien jalur X2

Pe = Koefisien residual yang dihitung dengan rumus:

$$Pe = \sqrt{1 - R^2}$$

B. Jalur 2: hubungan kausal antara X1, X2 dengan ZZ = $b_3.X1 + b_4.X2 + b_5.Y + Pe$

Keterangan:

b_3 = Koefisien jalur X1 b_4 = Koefisien jalur X2

b_5 = koefisien jalur dengan Y

Pe = Koefisien residual yang dihitung dengan rumus:

$$Pe = \sqrt{1 - R^2}$$

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Analisis Jalur Path (*Path Analysis*)

Tujuan penggunaan analisis jalur dalam penelitian ini untuk membuktikan hipotesis mengenai pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Untuk analisis jalur akan diselesaikan dengan membuat 2 koefisien jalur yaitu jalur model I dan jalur model II. Jalur Model I (Pengaruh perilaku wirausaha (X2) dan Faktor internal (X2) terhadap Faktor Eksternal (Y)

A. Jalur Model I (Pengaruh perilaku wirausaha (X2) dan Faktor internal (X2) terhadap Faktor Eksternal (Y)

Besar pengaruh Perilaku wirausaha (X1) dan Faktor Internal (X2) terhadap Faktor Eksternal (Y) secara parsial dapat dilihat pada tabel berikut:

Model	Coefficients ^a				
	Unstandardized Coefficient	Std Error	Standardized Coefficient	t	Sig
1.(constan)	7.260	7.215		1.006	0.319
Perilaku Wirausaha	0.376	0.125	0.351	3.011	0.004
Faktor Internal	0.389	0.146	0.311	2.667	0.010

Tabel coefficients di atas, persamaan yang terbentuk untuk Model Struktural 1:

$$Y = 0,351X_1 + 0,311X_2 + Pe_1$$

Nilai signifikansi pengaruh pada jalur $X_1 \rightarrow Y$ sebesar 0,004 yang lebih kecil dari 0,05 maka disimpulkan bahwa variabel perilaku wirausaha berpengaruh terhadap faktor eksternal, sehingga H1 diterima dengan nilai constant 0,376.

Dari hasil perhitungan di atas sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Dirlanudin (2010) menunjukkan bahwa perilaku wirausaha berpengaruh langsung dan bernilai positif, kinerja usaha tergantung pada tindakan (perilaku) yang diambil oleh pengusaha dan kondisi internal pribadi yang berpengaruh terhadap pengambilan keputusan bisnis. Hal ini menunjukkan bahwa perilaku kewirausahaan berperan penting dalam peningkatan suatu usaha, sehingga dengan ketekunan, ketanggapan terhadap peluang, inovatif, keberanian mengambil resiko dan kemandirian sangat diperlukan.

Nilai signifikansi pengaruh pada jalur $X_2 \rightarrow Y$ sebesar 0,010 yang lebih kecil dari 0,05 maka disimpulkan bahwa variabel faktor internal berpengaruh terhadap faktor eksternal, sehingga H2 diterima dengan nilai constant 0,389. Hasil ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Mar'ie Muhamad (2019) yang menyatakan bahwa faktor internal yang terdiri dari motivasi dan lingkungan keluarga berpengaruh terhadap faktor eksternal yang meliputi kondisi tempat dan lama usaha dengan nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ atau $11,532 > 2,70$ dan nilai signifikansi yang dihasilkan 0,000 lebih kecil dari 0,05. Maka hal ini berarti bahwa variabel faktor motivasi dan lingkungan keluarga berpengaruh terhadap faktor eksternal.

Besar pengaruh perilaku wirausaha (X1) dan faktor internal (X2) terhadap faktor eksternal (Y) secara gabungan dapat dilihat pada tabel summary berikut ini:

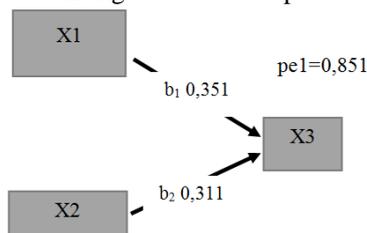
Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.524 ^a	.275	.249	4.064

Dari tabel di atas terlihat nilai R Square 0,275 atau 27,5%. Angka tersebut menunjukkan besar pengaruh perilaku wirausaha dan faktor internal terhadap faktor eksternal secara gabungan, nilai tersebut masih dibawah standar sehingga masih dianggap lemah. Hasil ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Ahmad Dzulfikri (2006). yang menyatakan bahwa hal tersebut bisa disebabkan oleh sampel yang dituju masih memerlukan pembinaan tentang ilmu kewirausahaan. Selanjutnya penelitian ini terus dikembangkan dan menerapkan perilaku, motivasi dan minat berwirausaha dengan menambah model permainan wirausaha yang

sedang dikembangkan. Sedangkan sisanya 72,5% dipengaruhi oleh faktor lain atau nilai eror. Sedangkan untuk nilai $Pe1 = \sqrt{1 - 0,275}$ sebesar 0,851.

Dengan demikian diperoleh model diagram jalur I sebagai berikut:



B. Jalur Model I (Pengaruh perilaku wirausaha (X1) dan Faktor internal (X2) terhadap Faktor Eksternal (Y))

Besar pengaruh Perilaku wirausaha (X1), Faktor Internal (X2) dan Faktor Eksternal (Y) terhadap pendapatan (Z) secara parsial dapat dilihat pada tabel berikut:

Model	Coefficients				
	Unstandardized Coefficient		Standardized Coefficient		
	B	Std Error	Beta	t	Sig
1.(constant)	16.844	5.719		2.945	.005
Perilaku wirausaha	.232	.106	.279	2.198	.032
Faktor internal	.044	.122	.046	.364	.717
Faktor eksternal	.244	.104	.314	2.348	.022

Dari tabel coefficients di atas, persamaan yang terbentuk untuk Model Struktural 1:
 $Y = 0,279X1 + 0,046X2 + 0,314Y + Pe2$

Nilai signifikansi pengaruh $X1 \rightarrow Z$ sebesar 0,032, dimana nilai 0,032 yang lebih kecil dari 0,05 maka dapat disimpulkan bahwa variabel perilaku wirausaha (X1) berpengaruh secara langsung dan signifikan terhadap variabel pendapatan, sehingga Hipotesis diterima dengan nilai Nilai constant 0,232. Berdasarkan hasil perhitungan diatas sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Pujianto (2017) menyatakan bahwa perilaku wirausaha berpengaruh terhadap pendapatan. Pola tingkah laku wirausaha tergambar dalam perilaku dan kemampuan wirausaha. Hal tersebut terlihat dalam perilaku wirausaha para pengusaha pedagang di pasar baru yang diantaranya seperti kepribadian yang bisa dilihat dan diamati dari segi kreativitas, disiplin diri, kepercayaan diri, keberanian menghadapi resiko, memiliki dorongan dan kemauan kuat.

Nilai signifikansi pengaruh $X2 \rightarrow Z$ sebesar 0,717, dimana nilai 0,717 lebih besar dari 0,05 maka dapat disimpulkan bahwa variabel faktor Besar pengaruh perilaku wirausaha (X1), faktor internal (X2) berpengaruh secara langsung dan signifikan terhadap variabel pendapatan, sehingga Hipotesis diterima dengan nilai Nilai constant 0,044. Hasil ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Maulany (2017) yang menyatakan bahwa motivasi dan lingkungan keluarga memiliki nilai mean indikator yang seluruhnya termasuk dalam kategori yang rendah. Hal ini berarti motivasi dan dukungan dari lingkungan keluarga yang dimiliki oleh pedagang sangat rendah sehingga tidak terdapat pengaruh terhadap pendapatan dari suatu usaha yang dijalankan.

Nilai signifikansi pengaruh $Y \rightarrow Z$ sebesar 0,022, dimana nilai 0,022 lebih kecil dari 0,05 maka dapat disimpulkan bahwa variabel faktor eksternal (Y) berpengaruh secara langsung dan signifikan terhadap variabel pendapatan, sehingga Hipotesis diterima dengan nilai Nilai constant 0,244. penelitian ini sesuai dengan

penelitian yang dilakukan oleh Artaman (2015) yang menyatakan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang sayur yakni kondisi tempat kerja dan lama usaha mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan. Faktor eksternal (kondisi tempat kerja dan lama usaha) merupakan salah satu faktor yang perlu di perhatikan dalam membangun suatu usaha karna untuk menarik pelanggan harus memiliki atau memilih tempat berjualan yang tepat dan terjangkau agar bisa dilihat oleh pelanggan dan semakin lama seseorang berusaha maka semakin mendapatkan tingkat pengetahuan tentang berusaha.

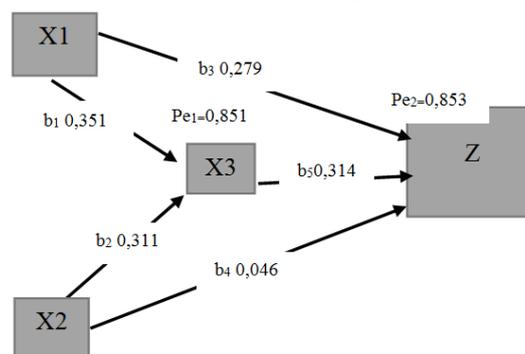
Besar pengaruh perilaku wirausaha (X1), faktor internal (X2) dan faktor eksternal (Y) terhadap pendapatn (Z) secara gabungan dapat dilihat pada tabel summary berikut ini:

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted Square	Std. Error of the Estimate
1	.521 ^a	.272	.233	3.193

Dari tabel diatas dapat dilihat nilai R Square 0,272 atau 27,2%. Angka tersebut menunjukkan besar pengaruh perilaku wirausaha (X1), faktor internal (X2) dan faktor eksternal (Y) terhadap pendapatan (Z) secara gabungan, sebesar 27,2% sedangkan sisanya 72,8% dipengaruhi oleh faktor lain atau nilai eror, sedangkan $Pe_2 = \sqrt{(1 - 0,272)}$ sebesar 0,8532.

Hasil ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Ahmad Dzulfikri (2006) yang menyatakan bahwa hal tersebut bisa disebabkan oleh sampel yang dituju masih memerlukan pembinaan tentang ilmu kewirausahaan. Selanjutnya penelitian ini terus dikembangkan dan menerapkan perilaku, motivasi dan minat berwirausaha dengan menamban model permainan wirausaha yang sedang dikembangkan.

Dengan demikian diperoleh diagram jalur model II sebagai berikut:



Gambar 2. Diagram Jalur model II

Analisis Hipotesis

Analisis Pengaruh Langsung

1. Analisis pengaruh perilaku wirausaha (X1) terhadap faktor eksternal (Y): dari analisis yang diperoleh nilai signifikan X1 sebesar $0,004 < 0,05$. Sehingga dapat dikatakan bahwa secara langsung terdapat pengaruh signifikan antara X1 terhadap Y, maka hipotesis H1 diterima.
2. Analisis pengaruh faktor internal (X2) terhadap faktor eksternal (Y): dari analisis yang diperoleh nilai signifikan X2 sebesar $0,010 < 0,05$. Sehingga dapat dikatakan bahwa secara langsung terdapat pengaruh signifikan X2 terhadap Y, maka H2 diterima.
3. Analisis pengaruh perilaku wirausaha (X1) terhadap pendapatan (Z): dari analisis diperoleh nilai signifikan X1 sebesar $0,032 < 0,05$. Sehingga dapat dikatakan bahwa secara langsung terdapat pengaruh signifikan antara X1 terhadap Z, maka H3 diterima.
4. Analisis pengaruh Faktor internal (X2) terhadap pendapatan (Z): dari analisis diperoleh nilai signifikan X2 sebesar $0,717 > 0,05$. Sehingga dapat dikatakan bahwa secara langsung tidak terdapat pengaruh signifikan antara X2 terhadap Z, maka H4 ditolak.
5. Analisis pengaruh faktor eksternal (Y) terhadap pendapatan (Z); dari analisis diperoleh nilai signifikan sebesar $0,022 < 0,05$. Sehingga dapat dikatakan bahwa secara langsung terdapat pengaruh signifikan antara Y terhadap Z, maka H5 diterima.

Menurut Agus Irianto (2004) Pengaruh langsung (*direct effect*) adalah pengaruh yang dapat dilihat dari koefisien jalur dari satu variabel ke variabel lainnya. Dilihat diatas dari tiga variabel independen dan satu variabel dependen hanya satu varaiabel yang tidak berpengaruh, yaitu variabel faktor internal.

Analisis Pengaruh Tidak Langsung

1. Analisis pengaruh X1 melalui Y terhadap Z: diketahui pengaruh langsung X1 terhadap Z sebesar 0,279. Sedangkan pengaruh tidak langsung X1 melalui Y terhadap Z adalah antara nilai beta X1 terhadap Y dengan nilai beta Y terhadap Z sebesar: $0,351 \times 0,314 = 0,110$. Maka pengaruh total yang diberikan X1 terhadap Z adalah pengaruh langsung ditambah dengan pengaruh tidak langsung yaitu: $0,279 + 0,110 = 0,389$. Berdasarkan perhitungan dapat diketahui bahwa nilai pengaruh langsung sebesar 0,279 dan pengaruh tidak langsung sebesar 0,389 yang berarti bahwa nilai pengaruh langsung lebih kecil dibandingkan dengan pengaruh tidak langsung maka hasil ini menunjukkan bahwa secara tidak langsung variabel X1 memiliki pengaruh signifikan terhadap variabel Z.
2. Analisis pengaruh X2 melalui Y terhadap Z: diketahui pengaruh langsung X2 terhadap Z sebesar 0,046. Sedangkan pengaruh tidak langsung X2 melalui Y terhadap Z sebesar $0,311 \times 0,314 = 0,097$. Maka pengaruh total yang diberikan X2 terhadap Z adalah pengaruh langsung dijumlahkan dengan pengaruh tidak langsung yaitu: $0,046 + 0,097 = 0,143$. Berdasarkan perhitungan dapat diketahui bahwa nilai pengaruh langsung sebesar 0,046 dan pengaruh tidak langsung sebesar 0,143 yang berarti bahwa nilai pengaruh langsung lebih kecil dibandingkan dengan pengaruh tidak langsung maka hasil ini menunjukkan bahwa secara tidak langsung variabel X2 memiliki pengaruh signifikan terhadap variabel Z.

Menurut Robbins (2001) jika nilai pengaruh langsung lebih kecil pengaruh tidak langsung maka disimpulkan secara tidak langsung penelitian tersebut berpengaruh signifikan. Pengaruh tidak langsung (*indirect effect*) merupakan urutan jalur melalui satu atau lebih variabel perantara.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian diatas yang telah dijelaskan maka kesimpulan yang dapat diambil dalam penelitian ini adalah:

1. Hasil peneltian ini menunjukkan bahwa perilaku wirausaha berepengaruh signifikan sebesar 0.04 terhadap faktor eksternal.
2. Faktor yang mempengaruhi pendapatan usaha pedagang sayur adalah perilaku wirausaha dengan nilai signifikansi 0.032 dan faktor eksternal dengan nilai signifikansi 0.022.

5. UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih diucapkan kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Timor, dengan nomor surat penelitian 1122/UN60.1/PP/2021 atas dukungannya sehingga penelitian dapat terlaksana dengan baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad Dzulfikri (2017). *Sikap, Motivasi dan Minat Berwirausaha Mahasiswa Disurabaya*. Program Studi Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia Surabaya.
- Artaman, Dewa Made Aris. (2015). *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Seni Sukawati Di Kabupaten Gianyar.Tesis*. Program Magister Program Studi Ilmu Ekonomi Program Pascasarjana. Universitas Udayana Denpasar.
- Badan Pusat Statistik. 2020. *Wirausaha Dalam Angka*. BPS Kabupaten Timor Tengah Utara. Casson M, Yeung B, Basu A, Wadson N. 2006. *The Oxford Handbook of Entrepreneurship*. New York: Oxford University Press Inc.
- Dirlanudin 2010. *Perilaku Wirausaha dan keberadaan Pengusaha Kecil Industri Agro: Kasus di Kabupaten Serang Provinsi Banten*. [Disertasi]. Sekolah Pascasarjana, Institut Pertanian Bogor. Bogor
- Dodge, Yadolah (ed.).2006. *The Oxford Dictionary of Statistical Terms*. Oxford England, UK: Oxford University Press.
- Fatmawati, & Lubis. (2020). *Jurnal muhammadiyah manajemen bisnis. Pengaruh perilaku kewirausahaan terhadap kemampuan manajerial pada pedagang pakaian pasar pusat pasar kota Medan, 1(1), 57–66*.
- Mar'ie Muhamad (2019) *Pengaruh Motivasi dan Lingkungan Keluarga Terhadap Minat Berwirausaha Mahasiswa (Studi Kasus Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Uin STS Jambi)*.

Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

- Monalisa. (2010). *Pengaruh Kewirausahaan Terhadap Keberhasilan usaha pada CV. Karaos Catering di Bandung*. [Skripsi]. Goteborg (ID): Unikom.
- Pujianto, H. (2017). *Pengaruh Perilaku Wirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha (Studi Kasus Pada Pedagang Sayur Obrok Di Pasar Songgolangit Ponorogo*. [Skripsi]. Ponogor (ID): Universitas Muhammadiyah Ponogoro.
- Puspitasari. 2013. *Pengaruh perilaku kewirausahaan petani Anggrek Terhadap Kinerja Usaha: kasus di Kecamatan Gunung Sindur dan Parung, Kabupaten Bogor, dan Kecamatan Serpong, Kota Tangerang Selatan* [Tesis]. Bogor: Institut Pertanian Bogor.
- Sugiyono. 2012. (*Metode Penelitian Kuantitatif f Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.)