

Pengaruh Kecakapan Pribadi Dan Kecakapan Sosial Terhadap Keberhasilan Usaha Di Pusat Perbelanjaan Pasar Petisah Medan

¹Selfia Rachmahlija, ²Annio Indah Lestari Nasution, ³Nuri Aslami

¹Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, rachmalijaselfia@gmail.com

²Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, annio.indahlestari@uinsu.ac.id

³Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, nuriaslami@gmail.com

Abstract

The existence of small and Medium Enterprises (SMEs) in developing countries can be said to be the backbone of a country's economy. The success of small and medium enterprises (SMEs) has proven to be able to move the wheels of the nation's economy and reduce the number of unemployed in the country. In this study, researchers see the phenomenon that personal skills and social skills in business actors in the Petisah market is very minimal. In addition, there are also some efforts that look forward and crowded and some vice versa. This study aims to determine how the influence of personal skills and social skills on the success of businesses in the shopping center petisah medan market with respondents totaling 91 businesses selected through a simple random sampling technique. This study is an associative quantitative research. The variables of this study are personal skills and social skills and business success which consists of 7 dimensions, namely capital increase, production, number of customers, business expansion, expansion of marketing areas, improvement of physical facilities and business income. The research Data were analyzed using multiple linear regression analysis techniques and the results showed $R^2 = 0.602$; $F = 66.521$ $p_1 = 0.573$ $p_2 = 0.932$ the skills of business actors contributed 60.2% to the success of the business, personal skills and social skills have a positive and significant effect on business success. The results of this study are expected to provide an understanding of self-regulation and good communication skills and affect the success of the business so that business actors and prospective business actors can further develop it for the sake of a successful business undertaken.

Keywords: Personal Skills, Social Skills, Business Success.

Pendahuluan

Di negara berkembang, Usaha Kecil dan Menengah (UKM) ialah tulang punggung ekonomi. Keberadaan usaha kecil dan menengah (UKM) terbukti mampu menggerakkan perekonomian bangsa serta mengurangi pengangguran. Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia merupakan penyumbang yang cukup besar bagi perekonomian nasional, terutama dalam hal pembentukan Produk Domestik Bruto (PDB) serta penyerapan tenaga kerja. Selain keuntungan usaha kecil serta menengah yang telah disebutkan di atas, minat belanja konsumen cenderung meningkat seiring dengan membaiknya kondisi ekonomi masyarakat serta tingkat permintaan yang tinggi. Hal ini telah mendorong minat masyarakat untuk melaksanakan usaha atau perdagangan di berbagai bidang usaha.

Keberhasilan usaha para pengusaha Usaha Kecil dan Menengah (UKM) bisa dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti kecakapan pribadi para pengusaha dalam mengelola usaha, maupun kecakapan sosial para pengusaha dalam mempertahankan usaha. Bahwa dimensi Keberhasilan suatu usaha ialah suatu keadaan di mana kondisinya lebih menguntungkan daripada situasi yang serupa atau sebanding (Purwati, 2021). Keberhasilan suatu usaha ditentukan oleh kemampuan pribadi serta sosial. Keterampilan pribadi ialah kemampuan seseorang untuk menyelidiki diri sendiri dalam rangka mengelola dirinya sendiri, yang berfungsi sebagai dasar untuk berkomunikasi dengan individu lain (Wijoyo, 2021). Kesadaran diri, pengaturan diri, serta dorongan ialah tiga faktor terpenting dalam mengevaluasi kemampuan pribadi seorang wirausahawan. Keterampilan sosial pengusaha difokuskan dengan manajemen hubungan mereka. 2 faktor kecakapan sosial seorang ialah empati serta keahlian sosial. Terbisa dua faktor yang mendorong keberhasilan pelaku usahawan yaitu faktor internal berupa kecakapan pribadi, serta faktor eksternal berupa kecakapan sosial.

Kecakapan pribadi ini terdiri dari tiga dimensi yaitu:

1. Kesadaran diri, yang mencakup kemampuan untuk memahami emosi diri sendiri serta konsekuensinya, untuk memahami kekuatan serta keterbatasan diri sendiri, serta mempunyai kepercayaan diri.
2. Pengaturan diri, berkaitan dengan kemampuan untuk mengendalikan emosi serta dukungan negatif, memelihara aturan kejujuran serta integritas, bertanggung jawab atas kinerjanya sendiri, bisa beradaptasi dalam menghadapi perubahan, serta siap menerima atau menerima ide-ide baru, pendekatan, serta informasi.
3. Motivasi, berkaitan dengan; dorongan keberhasilan menjadi lebih baik, dedikasi, inisiatif menangkap peluang, serta optimisme dalam menghadapi tantangan serta kemunduran.

Selanjutnya kecakapan sosial yaitu tentang bagaimana pelaku usahawan menangani hubungan dengan pihak *stakeholder*, *stockholder*, karyawan, serta pelanggan. Kecakapan sosial terdiri atas dua dimensi yaitu:

1. Empati, menyangkut : kapasitas untuk memahami serta memperhatikan sudut pandang serta kepentingan individu lain, serta untuk mengantisipasi, mengidentifikasi, serta berusaha untuk memenuhi kebutuhan klien. Kapasitas untuk membaca aliran emosional suatu kelompok serta hubungannya dengan kekuasaan.
2. Keterampilan sosial, menyangkut : Strategi untuk mempengaruhi individu lain (persuasi), berkomunikasi dengan jelas serta persuasif, menginspirasi serta membimbing kelompok, meluncurkan serta mengelola bisnis, bernegosiasi serta menyelesaikan masalah, bekerja sama untuk kemajuan bersama, serta membuat sinergi kelompok dalam pertempuran untuk kepentingan bersama.

Pasar Petisah, salah satu pasar utama di Kota Medan serta pasar terbesar kedua setelah Pusat Pasar Medan yang berada di bawah naungan Perusahaan Daerah, merupakan tempat berkumpulnya Usaha Kecil Menengah (UKM) (PD). Pasar Petisah dikenal sebagai pasar dengan konsep tradisional yang modern. Di Pasar Petisah Medan, berbagai barang tersedia untuk dibeli.

Landasan Teori

Keberhasilan Usaha

Keberhasilan bisnis ialah tercapainya tujuan perusahaan. Keberhasilan bisnis ialah peningkatan deskripsi situasi dari waktu ke waktu (Miftah & Ambok, 2020). Keberhasilan berwirausaha tidak serupa dengan kemampuan seseorang untuk mengumpulkan uang atau kekayaannya menjadi berkecukupan, karena bisa dihasilkan dengan beberapa cara yang memberikan nilai tambah. Berusaha diukur dengan kemampuan seseorang untuk mengembangkan, membangun, serta mengoperasikan bisnis dari sesuatu yang sebelumnya rusak, tidak berfungsi, atau mungkin tidak ada (Miftah & Ambok, 2020).

Mengenai faktor-faktor yang menentukan kinerja perusahaan industri kecil ini, perilaku inovatif serta berani membuat risiko menjadi ciri keberhasilan usaha kecil. Bahwa keberhasilan perusahaan kecil ialah hasil dari usaha keras, komitmen, serta perhatian terhadap pelayanan serta kualitas (Purnama & Suyanto, 2010). Berbagai pendorong kinerja usaha industri kecil sebagian besar mencerminkan bakat bisnis wirausahawan (pengetahuan, sikap, serta keterampilan), pengalaman kerja yang sesuai, dorongan kerja, serta tingkat pendidikan. Untuk menunjukkan bahwa keberhasilan perusahaan bisa dipengaruhi oleh pengetahuan, sikap, serta bakat wirausahawan, yang tercermin dalam kemampuan bisnis mereka (Purnama & Suyanto, 2010). Adapun aspek keberhasilan bisnis yang berkontribusi pada kelangsungan hidup organisasi, perlu adanya strategi, seperti pengembangan serta implementasi ide serta kemungkinan. Jika pengusaha siap untuk memeriksa prospek secara konsisten selama proses menghasilkan sesuatu yang baru serta berbeda, ide bisa menjadi peluang.

Aturan bisnis yang dimaksud tidak saja dalam bentuk perintah atau larangan Allah SWT yang bersifat normative. Akan tetapi menyenangkan pelanggan, jujur dan bertanggung jawab. Jika aturan – aturan bisnis ini diikuti, insya Allah pelakunya tidak saja sukses di dunia tetapi juga sukses di akhirat (Tarigan, 2017).

Teruslah berusaha mencari rezeki karena Allah SWT Maha mengetahui apa yang kita kerjakan. Yang sebagaimana terkandung dalam (QS. Al - Isra : 30).

﴿إِنَّ رَبَّكَ يَبْسُطُ الرِّزْقَ لِمَن يَشَاءُ وَيَقْدِرُ إِنَّهُ كَانَ بِعِبَادِهِ خَبِيرًا بَصِيرًا﴾

Artinya: Sungguh, Tuhanmu melapangkan rezeki bagi siapa yang Dia kehendaki dan membatasi (bagi siapa yang Dia kehendaki); sungguh, Dia Maha Mengetahui, Maha Melihat hamba-hamba-Nya.

Kecakapan Pribadi

Kecakapan pribadi menyangkut soal bagaimana pelaku usaha mengelola diri sendiri (Yusuf, 2016). Menurut Harefa Kecakapan pribadi ini terdiri dari tiga dimensi yaitu:

1. Kesadaran diri, yang menyangkut:
 - a. Kemampuan mengenali emosi diri sendiri serta efeknya
 - b. Mengetahui kekuatan serta batas – batas diri sendiri, serta
 - c. Percaya diri

Kesadaran diri ialah pemahaman diri, pengetahuan tentang perasaan sebenarnya pada satu kejadian.

2. Pengaturan diri, yang menyangkut:
 - a. Kemampuan mengelola emosi serta desakan yang bersifat merusak,
 - b. Memelihara norma kejujuran serta integritas
 - c. Bertanggung jawab atas kinerja pribadi
 - d. Keluwesan dalam menghadapi perubahan, dan
 - e. Mudah menerima atau terbuka terhadap gagasan, pendekatan, serta informasi – informasi terbaru.
3. Motivasi, menyangkut:
 - a. Dorongan prestasi untuk menjadi lebih baik
 - b. Komitmen
 - c. Inisiatif untuk memanfaatkan kesempatan
 - d. Optimisme dalam menghadapi halangan serta kegagalanDorongan diri ialah tetap pada tujuan yang diinginkan, mengatasi impuls emosi negative serta menunda gratifikasi untuk memperoleh hasil yang diinginkan.

Kecakapan Sosial

Aspek kecakapan sosial menjadi lima hal, yaitu (Rusydi, 2021).

1. Perilaku interpersonal, khususnya perilaku yang membutuhkan kemampuan selama pertemuan sosial, seperti pengenalan diri, menawarkan bantuan, serta memberi atau menerima pujian.
2. Perilaku yang berhubungan dengan diri sendiri, yaitu, perilaku yang melibatkan kemampuan pengaturan diri dalam keadaan sosial, seperti mengatasi stres, memahami emosi individu lain, serta manajemen kemarahan, antara lain.
3. Kebiasaan yang berhubungan dengan keberhasilan akademik, seperti mendengarkan dengan seksama saat instruktur menjelaskan pelajaran, menyelesaikan tugas sekolah dengan benar, mematuhi permintaan guru, serta mematuhi semua peraturan kelas
4. Penerimaan teman sebaya, khususnya perilaku yang berhubungan dengan penerimaan teman sebaya, seperti menyapa, memberikan serta meminta informasi, mendorong teman untuk berpartisipasi dalam suatu kegiatan, serta secara efektif menangkap perasaan individu lain.
5. Kemampuan komunikasi, yaitu kemampuan untuk berinteraksi secara vokal serta nonverbal dengan individu lain. Keterampilan ini memanifestasikan dirinya dalam berbagai cara, termasuk mendengarkan secara responsif, menjaga perhatian dalam diskusi, serta menawarkan umpan balik kepada lawan bicara.

Kecakapan sosial tentang bagaimana pelaku usahawan menangani hubungan dengan pihak *stakeholder*, *stockholder*, karyawan, serta pelanggan. Kecakapan sosial menurut harefa ini terdiri atas dua dimensi yaitu (Wahyudi, 2019).

1. Empati, menyangkut :
 - a. Kemampuan untuk memahami individu lain, persepektif individu lain, serta berminat terhadap kepentingan individu lain,

- b. Kemampuan mengantisipasi, pengenali, serta berusaha memenuhi kebutuhan pelanggan
 - c. Mengatasi keragaman dalam membina pergaulan
 - d. Kemampuan mengembangkan individu lain
 - e. Kemampuan membaca arus, emosi sebuah kelompok serta hubungannya dengan kekuasaan.
Empati ialah memahami serta sensitive dengan perasaan individu lain, bisa merasakan apa yang dirasakan serta diinginkan individu lain.
2. Keterampilan sosial, menyangkut :
- a. Taktik untuk meyakinkan individu (persuasi)
 - b. Berkomunikasi secara jelas serta meyakinkan
 - c. Membangkitkan inspirasi serta memandu kelompok
 - d. Memulai serta mengelola perubahan
 - e. Bernegosiasi serta mengatasi silang pendapat
 - f. Bekerja sama untuk kemajuan bersama
 - g. Membuat sinergi kelompok dalam memperjuangkan kepentingan bersama

Metode Penelitian

Jenis Penelitian

Penelitian yang digunakan ialah penelitian kuantitatif asosiatif. Penelitian kuantitatif ialah sejenis penelitian yang menghasilkan hasil baru yang bisa dicapai dengan menggunakan metode statistik atau cara kuantitatif lainnya (pengukuran) (Jaya, 2020).

Sedangkan penelitian asosiatif bertujuan mengetahui hubungan antara dua variabel atau lebih (Jaya, 2020). Melalui penelitian ini, penjelasan untuk fenomena tertentu akan dikembangkan.

Populasi dan Sampel

Populasi ialah wilayah generalisasi yang terdiri dari item atau individu dengan fitur dan atribut tertentu yang dipilih oleh peneliti untuk diperiksa, dan dari mana kesimpulan terbentuk (Roffin, 2021). Berdasarkan penjelasan diatas maka yang menjadi populasi pada penelitian ini ialah seluruh pengusaha yang berdagang di Pasar Petisah Medan Data Tahun 2021 yang berjumlah 922.

Sampel mencerminkan ukuran serta ciri-ciri populasi secara keseluruhan. Penelitian ini menggunakan satu metode sampel dari *Purposive Random Sampling*. Beberapa subpopulasi diambil sampelnya secara acak, dengan menggunakan *proportional random sampling*, untuk melakukan pengambilan sampel. Dengan menggunakan rumus Slovin, ukuran sampel untuk penelitian ini ditentukan.

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

Keterangan : n = Jumlah Sampel
N = Jumlah Populasi
E = Standar Error 0,10 (10%)

Dengan menggunakan rumus diatas, maka jumlah sampel penelitian bisa dihitung dengan cara sebagai berikut :

$$n = \frac{922}{1+922(0,10)^2}$$

$$n = \frac{922}{10,22}$$

n = 90, 21 atau dibulatkan 91 individu

Hasil Dan Pembahasan

Analisis Deskriptif

Penelitian ini secara keseluruhan melibatkan seluruh pelaku usaha di Gedung Baru Pasar Petisah Medan, sebagai sampel penelitian yaitu berjumlah 91 responden yang telah mengisi lembar kuesioner yang diserahkan peneliti dengan sesuai ketentuan.

Instrument dalam penelitian ini ialah daftar – daftar pernyataan berupa kuesioner. Jumlah seluruh pernyataan ialah 39 butir, terdiri dari 12 butir pernyataan untuk kecakapan pribadi (X_1), 12 butir pernyataan untuk kecakapan sosial (X_2),serta 15 butir pernyataan untuk keberhasilan usaha (Y) dengan jumlah responden 91 pelaku usaha di Gedung Baru Pasar Petisah Medan.

Kuesioner penelitian berisikan deskripsi responden serta jawaban atas pernyataan yang diberikan. Kecakapan responden dalam penelitian ini ialah berdasarkan usia, jenis kelamin, serta lama berdagang.

Tabel 1. Uji Normalitas
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		91
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	2.97123731
	Most Extreme Differences	
	Absolute	.070
	Positive	.070
	Negative	-.041
Test Statistic		.070
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 ^{c,d}

Perhatikan bahwa berdasarkan Tabel 1, diketahui nilai probabilitas p atau *Asymp. Sig.(2-tailed)* sebesar 0,200. Karena nilai probabilitas p, yakni 0,200, lebih besar dibandingkan tingkat signifikansi, yakni 0,05. Hal ini berarti asumsi normalitas terpenuhi.

Tabel 2. Uji Multikolinearitas
Coefficients^a

Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	(Constant)		
	X1	.621	1.609
	X2	.621	1.609

Perhatikan bahwa berdasarkan Tabel 2, nilai VIF dari kecakapan pribadi (X_1) ialah 1,609 serta nilai VIF dari kecakapan sosial (X_2) 1,609. Karena masing – masing nilai VIF tidak lebih besar dari 5 serta nilai Tolerance > 0,1, maka tidak terbiasa gejala multikolinearitas yang berat.

Tabel 3. Uji Heteroskedastisitas dengan Uji Glejser
Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	3.516	2.124		1.655	.101
	X1	-.029	.051	-.076	-.566	.573
	X2	.004	.050	.012	.086	.932

Berdasarkan Tabel 3, diketahui nilai Sig. Glejser dari variabel Kecakapan Pribadi ialah 0,573 > 0,05, diketahui nilai Sig. Glejser dari variabel Kecakapan Sosial ialah 0,932 > 0,05 serta nilai Sig. Diketahui seluruh nilai Sig. Glejser dari masing – masing variabel bebas di atas 0,05 maka disimpulkan tidak terjadi heteroskedastisitas.

Tabel 4. Analisis Regresi Linier Berganda
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	15.930	3.619		4.402	.020
X1	.485	.086	.480	5.622	.000
X2	.379	.085	.382	4.480	.000

Tabel 4, menyajikan nilai koefisien regresi, serta nilai statistik t untuk pengujian pengaruh secara parsial. Berdasarkan Tabel 4.13, dihasilkan persamaan regresi linear berganda berikut ini.

$$Y = 15.930 + 0.485X1 + 0.379X2 + e$$

1. Nilai koefisien regresi dari kecakapan pribadi ialah 0.485. Karena nilai koefisien regresi kecakapan pribadi 0.485 bernilai positif, hal ini berarti variabel kecakapan pribadi berpengaruh positif terhadap keberhasilan usaha
2. Nilai koefisien regresi dari kecakapan sosial ialah 0.379. Karena nilai koefisien regresi kecakapan sosial 0.379 bernilai positif, hal ini berarti variabel kecakapan sosial berpengaruh positif terhadap keberhasilan usaha.

Pengaruh Kecakapan Pribadi (X1) terhadap Keberhasilan Usaha

Variable kecakapan pribadi berpengaruh positif serta signifikan terhadap keberhasilan usaha pada Pasar Petisah Medan. Hal ini bisa dibuktikan dengan nilai t_{hitung} (5.622) > t_{tabel} (1,98) serta nilai Signifikan yaitu 0,000 < 0,05. Sehingga bisa disimpulkan bahwa H_0 ditolak serta H_a diterima. Oleh karena itu, kecakapan pribadi berpengaruh terhadap keberhasilan usaha secara positif, artinya jika kecakapan pribadi meningkat maka akan mengakibatkan peningkatan pula terhadap nilai keberhasilan usaha. Koefisien regresi menunjukkan nilai sebesar 0,485 dimana apabila setiap ada kenaikan variable kecakapan pribadi sebesar 1% maka keberhasilan usaha akan meningkat sebesar 0,485%. Sebaliknya jika kecakapan pribadi turun 1% maka keberhasilan usaha akan mengalami penurunan sebesar 0,485% dengan catatan variabel lain dianggap konstan.

Kecakapan pribadi yang merupakan kemampuan pelaku usahawan dalam mengelola diri sendiri akan memengaruhi seorang pelaku usaha dalam kesadaran dirinya akan kemampuan – kemampuan yang dimiliki, keterbatasan – keterbatasan yang dihadapi, serta pengelolaan percaya diri. Selain itu, kecakapan pribadi juga memengaruhi individu dalam mengelola dirinya mencakup emosi,

kejujuran serta interitas, keluwesan, tanggung jawab, serta keterbukaan diri individu tersebut.

Berdasarkan uraian diatas serta hasil penelitian tersebut bisa dilihat bahwa sifat serta keterampilan pribadi yang merupakan kompetensi dari wirausaha yang diperlukan untuk memperoleh kesuksesan.

Pengaruh Kecakapan Sosial (X2) terhadap Keberhasilan Usaha

Variable Kecakapan sosial berpengaruh positif serta signifikan terhadap keberhasilan usaha pada Pasar Petisah Medan. Hal ini bisa dibuktikan dengan nilai t_{hitung} (4.480) > t_{tabel} (1,98) serta nilai Signifikan yaitu $0,000 < 0,05$. Sehingga bisa disimpulkan bahwa H_0 ditolak serta H_a diterima. Oleh karena itu, kecakapan sosial berpengaruh terhadap keberhasilan usaha secara positif, artinya jika kecakapan sosial meningkat maka akan mengakibatkan peningkatan pula terhadap nilai keberhasilan usaha. Koefisien regresi menunjukkan nilai sebesar 0,379 dimana apabila setiap ada kenaikan variabel kecakapan sosial sebesar 1% maka keberhasilan usaha akan meningkat sebesar 0,379%. Sebaliknya jika kecakapan sosial turun 1% maka keberhasilan usaha akan mengalami penurunan sebesar 0,379% dengan catatan variabel lain dianggap konstan.

Penelitian ini menyatakan bahwa bagaimana pelaku usahawan menangani hubungan dengan pihak selain dirinya seperti stakeholder, stockholder, karyawan, serta pelanggan. Kecakapan sosial yang mencakup empati yaitu bagaimana individu tersebut mampu memahami individu lain serta mengembangkannya, serta keterampilan sosial yaitu kecakapan individu tersebut dalam bersinergi dengan individu lain untuk meraih tujuannya.

Pengaruh Kecakapan Pribadi(X1) serta Kecakapan Sosial (X2) Terhadap Keberhasilan Usaha

Pada penelitian ini, hasil pengujian secara simultan dengan uji F, menunjukkan bahwa kecakapan pribadi serta kecakapan sosial berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha dengan dihasilkan F_{hitung} (66,521) > F_{table} (3,10) serta nilai signifikan $0,000 < 0,05$. Sehingga dihasilkan kesimpulan pada uji F bahwa H_0 ditolak serta H_a diterima. Oleh karena itu, secara bersama – sama kecakapan pribadi serta kecakapan sosial berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha.

Pada penelitian ini, hasil dari pengujian koefisien determinasi dihasilkan nilai $R\text{-Square}$ (R^2) sebesar 0,602 yang berarti 60,2%. Oleh karena itu, pengaruh variabel kecakapan pribadi serta kecakapan sosial terhadap keberhasilan usaha sebesar 60,2%, sedangkan sisanya 39,8%, dijelaskan oleh variabel lain di luar dari penelitian ini.

Kesimpulan

1. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel kecakapan pribadi serta kecakapan sosial secara bersama – sama berpengaruh positif serta signifikan terhadap keberhasilan usaha pada pelaku usaha di Pasar Petisah Medan.

2. Berdasarkan hasil uji secara parsial, yang mempengaruhi signifikan keberhasilan usaha pada pelaku usaha di Pasar Petisah Medan ialah kecakapan pribadi serta kecakapan sosial.
3. Dari hasil analisis koefisien determinasi dihasilkan nilai *R-Square* (R^2) sebesar 0,602. Hal ini berarti 60,2% variabel keberhasilan usaha bisa dijelaskan oleh kecakapan pribadi serta kecakapan sosial. Sedangkan sisanya 39,8% bisa dijelaskan oleh variabel lain seperti sikap bekerja, pengalaman dalam berdagang, budaya perusahaan, serta lain sebagainya.

Daftar Pustaka

- A.A. Miftah dan Ambok ,P (2020). *Budaya Bisnis Muslim Jambi Dalam Perspektif Kearifan Lokal*. Malang: Ahlimedia Press,.
- Hengki Syahyunan, Khairuddin Hasibuan, Edy Pane, Suwito, M.S.F.L. (2023) 'ANALYSIS OF STATE FINANCIAL LOSS RETURNS BY VILLAGE GOVERNMENT APPARATUS IN LABUHANBATU UTARA DISTRICT', *International Journal of Economy, Computer, Law, Management and Communication (IJECK)*, 4852(1), pp. 8–15.
- Hengki Syahyunan, Khairuddin Hasibuan, Hilaman Arfandy Siregar, Edy Pane, L. (2022) 'PENERAPAN UNDANG-UNDANG NOMOR 39 TAHUN 2014 TENTANG PERKEBUNAN TERHADAP PELAKU PENCURIAN KELAPA SAWIT', *Advokasi*, 10(02), pp. 230–240. Available at: <https://doi.org/https://doi.org/10.36987/jiad.v10i2.4179>.
- Jaya, I, M, L, M (2020). *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*. Yogyakarta: anak hebat Indonesia.
- Pane, E. (2023). Peranan Kejaksaan Negeri Labuhanbatu dalam Penyelesaian Tindak Pidana Kekerasan dalam Rumah Tangga dengan Pendekatan Restorative Justice. *Indonesia Berdaya*, 4(4), 1419-1430. doi:<https://doi.org/10.47679/ib.2023579>.
- Purnama, C dan Suyanto, (2010). "Motivasi dan Kemampuan Usaha Dalam Meningkatkan Keberhasilan Usaha Industri Kecil". *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, Vol.12 No.2
- Purwati, D. (2021). "Pengaruh kemampuan Usaha, Modal Usaha Dan Strategi Pemasaran Terhadap Keberhasilan Usaha Dengan Perkembangan Usaha Sebagai Variabel Intervening. *Journal of Management*, Vol.7, No.1.
- Roflin, Eddy, et.al (2021). *Populasi, Sampel, Variabel Dalam Penelitian Kedokteran* Jawa Tengah: PT. Nasya Expanding Management.
- Rusydi, M, DR, (2021). "Peningkatan Keterampilan Sosial Anak Melalui Permainan Tradisional". *Jurnal at – Tarbiyah STAI Al – Gazali Bone*. Vol. 12 No.1.
- Sohibi, M. (2023). Penyelesaian Sengketa Gadai Syariah Atas Jaminan Barang Gadai Syariah. *Indonesia Berdaya*, 4(4), 1453-1478. doi:<https://doi.org/10.47679/ib.2023588>.
- Wijoyo, H. (2021). *Monograf Pengaruh Komunikasi Interpersonal & Kecerdasan Emosional Terhadap Kinerja Pengurus Viraha*. Sumatera Barat: Insan Cendekia Mandiri.
- Yusuf, T, L (2016). "Pengaruh Karakteristik Wirausahawan Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Pedagang Pakaian". Skripsi, Universitas Sumatera Utara.
-