

**PERANAN PENGETAHUAN KEWIRAUSAHAAN, STRATEGI PEMASARAN,
SERTA MANAJEMEN PERMODALAN DAN KEUANGAN UNTUK
MENINGKATKAN KEBERHASILAN USAHA HIJAB PADA
PT. BERSAMA ZATTA JAYA MEDAN**

Rinda Astrizal

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Graha Kirana

rinda@gmail.com

Abstract This study aims to determine and analyze the role of entrepreneurial knowledge, marketing strategy, and capital and financial management to increase the success of the hijab business at PT. Together with Zatta Jaya Medan to informants from the hijab business owner and informants from the customer/business consumer. This research is a type of descriptive research, namely research on certain phenomena or populations obtained by research from subjects in the form of organizational individuals, industries or other perspectives. This research uses triangulation method. The informants in this study were the owners of a hijab business on Jalan Juanda No. 49 Medan and Elzatta Hijab Shop at Plaza Medan Fair Lt. 2 Medan and 16 (sixteen) consumers of the hijab business. The data used are primary and secondary data. Data collection techniques in this study were carried out through interviews and observations. The research method used is a qualitative descriptive analysis research method. The results of this study have a suitability of the hijab business owner with the hijab business consumer of 81.25% while the remaining 18.75% is not suitable. This is based on the results of research showing that the factors that drive business success in the hijab business are the application of entrepreneurial knowledge, marketing strategies, capital and financial management.

Keywords: Entrepreneurship Knowledge, Marketing Strategy, Capital and Financial Management, and Business Success

Abstrak Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis peranan pengetahuan kewirausahaan, strategi pemasaran, serta manajemen permodalan dan keuangan untuk meningkatkan keberhasilan usaha hijab pada PT. Bersama Zatta Jaya Medan terhadap informan dari pihak pemilik usaha hijab dengan informan dari pihak pelanggan/konsumen usaha. Penelitian ini merupakan jenis penelitian deskriptif yaitu penelitian terhadap fenomena atau populasi tertentu yang diperoleh oleh penelitian

Peranan Pengetahuan Kewirausahaan, Strategi Pemasaran, Serta Manajemen Permodalan dan Keuangan Untuk Meningkatkan Keberhasilan Usaha Hijab Pada PT. Bersama Zatta Jaya Medan

Rinda Astrizal

Vol. 01 No. 02 Tahun 2022

dari subjek berupa individu organisasional, industri atau perspektif yang lain. Penelitian ini menggunakan metode triangulasi. Informan dalam penelitian ini adalah pemilik usaha hijab di Jalan Juanda No. 49 Medan dan Toko Elzatta Hijab di Plaza Medan Fair Lt. 2 Medan serta 16 (enam belas) konsumen usaha hijab. Data yang digunakan adalah data primer dan sekunder. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan melalui wawancara dan observasi. Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian analisis deskriptif kualitatif. Hasil penelitian ini memiliki kesesuaian dari pihak pemilik usaha hijab dengan pihak konsumen usaha hijab sebesar 81,25% sedangkan sisanya 18,75% yang kurang sesuai. Hal ini berdasarkan dari hasil penelitian yang menunjukkan bahwa faktor-faktor yang mendorong keberhasilan usaha pada usaha hijab adalah penerapan pengetahuan kewirausahaan, strategi pemasaran, manajemen permodalan dan keuangan.

Kata kunci: *Pengetahuan Kewirausahaan, Strategi Pemasaran, Manajemen Permodalan dan Keuangan, dan Keberhasilan Usaha*

I. Pendahuluan

Pertumbuhan ekonomi seharusnya lebih memfokuskan pengembangan ekonomi rakyat khususnya pada usaha mikro, bisa jadi ini merupakan sebuah langkah yang sangat strategis untuk Kewirausahaan dapat di defenisikan sebagai suatu kemampuan kreatif dan inovatif (*Crete new and different*) yang dijadikan kiat, dasar, sumber daya, proses dan perjuangan untuk menciptakan nilai tambah barang dan jasa yang dilakukan dengan keberanian untuk menghadapi risiko (Suryana, 2013:13). Sehingga pengertian pengetahuan kewirausahaan adalah keseluruhan apa yang diketahui tentang segala bentuk informasi yang diolah dan berproses dalam ranah kognitif berupa ingatan dan pemahaman tentang cara berusaha sehingga menimbulkan keberanian mengambil resiko secara rasional dan logis dalam menangani suatu usaha.

Keberhasilan dalam menjalankan usaha dipengaruhi oleh bagaimana suatu rencana usaha (*Business Plan*) itu dipersiapkan untuk kemudian dapat dijalankan. Ada beberapa rencana yang perlu dipersiapkan antara lain dengan memilih jenis usaha yang akan dijalankan kemudian bagaimana rencana pemasaran, rencana produksi, rencana organisasi dan rencana keuangan.

Peranan Pengetahuan Kewirausahaan, Strategi Pemasaran, Serta Manajemen Permodalan dan Keuangan Untuk Meningkatkan Keberhasilan Usaha Hijab Pada PT. Bersama Zatta Jaya Medan

Rinda Astrizal

Vol. 01 No. 02 Tahun 2022

Banyak wirausahaan yang tidak mengetahui bagaimana caranya, agar usaha yang dijalannya mencapai keberhasilan. Dan untuk mencapai keberhasilan suatu usaha, maka seorang wirausahaan haruslah selalu fokus kepada produk-produk atau jasa-jasa yang dihasilkan maupun yang ditawarkan. Dan selalu memberikan pelayanan yang terbaik kepada konsumen. Sehingga keberhasilan usaha dapat dicapai bagi seorang wirausaha.

Seorang wirausahawan adalah seseorang yang memiliki keahlian untuk menjual, mulai dari menawarkan ide hingga komoditas baik berupa produk atau jasa. Dengan kreativitasnya, wirausahawan mampu beradaptasi dengan berbagai situasi dan kondisi lingkungan. Sebagai pelaku bisnis, wirausahawan harus mampu mengetahui dengan baik manajemen penjualan, gaya dan fungsi manajemen. Untuk berhasil, wirausahawan harus mampu berkomunikasi dan menguasai beberapa elemen kecakapan manajerial, serta mengetahui teknik menjual yang strategis mulai dari pengetahuan tentang produk, ciri khas produk dan daya saing produk terhadap produk sejenis.

Steinhoff & Burgess mengemukakan beberapa karakteristik yang diperlukan untuk mencapai pengembangan keberhasilan dalam berwirausaha. Untuk menjadi seorang wirausaha yang sukses, seseorang harus memiliki ide atau visi bisnis yang jelas serta kemauan dan keberanian untuk menghadapi resiko, baik waktu maupun uang. Apabila ada kesiapan dalam menghadapi resiko, langkah berikutnya adalah membuat perencanaan usaha, mengorganisasikannya, dan menjalankannya. Agar usaha tersebut berhasil, selain harus bekerja keras sesuai dengan urgensinya, wirausaha juga harus mampu mengembangkan dan menjalin hubungan, baik dengan mitra usaha maupun semua pihak yang terkait dengan kepentingan usaha tersebut (Suryana, 2013:66).

Pengetahuan merupakan kemampuan dalam mengelola seluruh elemen sistem berupa dokumen, basis data, kebijakan, dan prosedur lengkap, beserta informasi tentang pengalaman, keahlian, dan kecakapan sumber daya manusia secara individual maupun secara kolektif. Pengetahuan terdiri dari pengetahuan langsung yaitu pengetahuan yang telah di miliki oleh seorang wirausaha serta pengetahuan tidak langsung yang seorang wirausaha dari berbagai pihak sebelum maupun saat ia telah menjadi seorang wirausaha (Widayana, 2015:9).

Peranan Pengetahuan Kewirausahaan, Strategi Pemasaran, Serta Manajemen Permodalan dan Keuangan Untuk Meningkatkan Keberhasilan Usaha Hijab Pada PT. Bersama Zatta Jaya Medan

Rinda Astrizal

Vol. 01 No. 02 Tahun 2022

Strategi pemasaran merupakan pengambilan keputusan-keputusan tentang biaya pemasaran, bauran pemasaran, alokasi pemasaran dalam hubungan dengan keadaan lingkungan yang diharapkan dan kondisi persaingan. Strategi pemasaran harus disesuaikan dengan posisi usaha dalam persaingan bisnis, apakah memimpin, menantang, mengikuti atau hanya mengambil sebagian kecil dari pasar.

Modal (uang) memberikan kemungkinan bagi seorang wirausahawan untuk memulai usaha; membeli barang dan jasa yang diperlukan, tenaga kerja, dan tempat usaha. Wirausaha, seperti pada umumnya, tidak memiliki kecakapan yang tinggi dalam mendapatkan, mengelola, dan menggunakan uang. Modal yang tidak memadai atau pengelolaan keuangan yang lemah dapat merusak suatu usaha meskipun ide dasar usahanya baik dan produknya diterima oleh pasar. Salah satu faktor yang mendorong keberhasilan usaha adalah wirausahaan mengetahui informasi tentang manajemen permodalan dan keuangan (Machfoedz, 2015:60). Untuk menjadi seorang wirausaha, seseorang harus menjadi ahli pengumpul dana, suatu pekerjaan yang biasanya memerlukan waktu dan energi yang lebih banyak daripada yang didasari oleh sebagian besar pendiri bisnis. Pada suatu usaha yang baru berjalan, pengumpul dana dengan mudah dapat menghabiskan kira-kira setengah dari waktu seorang wirausahawan.

Keberhasilan dalam menjalankan usaha baru dipengaruhi oleh bagaimana suatu rencana usaha (*Business plan*) itu dipersiapkan untuk kemudian dapat dijalankan. Ada beberapa rencana yang perlu dipersiapkan antara lain dengan memilih jenis usaha yang akan dijalankan kemudian bagaimana rencana pemasaran, rencana produksi, rencana organisasi dan rencana keuangan.

Rata-rata penduduk Indonesia menganut agama Islam, dengan latar belakang ini menjadikan kebutuhan akan pakaian muslim sangat besar dan sangat menjadi prioritas utama untuk para kaum muslimah. Dalam hal ini diiringi dengan perkembangan pakaian muslim yang semakin beragam. Kesempatan untuk para produsen pakaian muslim untuk selalu menciptakan inovasi fashion muslim secara terus-menerus.

Inovasi yang keluar dari daya fikir kreatif para produsen sangat dituntut agar dapat menyangi para produsen muslimah lainnya. Inovasi tersebut bukan hanya pada mode pakaian namun juga dalam strategi

Peranan Pengetahuan Kewirausahaan, Strategi Pemasaran, Serta Manajemen Permodalan dan Keuangan Untuk Meningkatkan Keberhasilan Usaha Hijab Pada PT. Bersama Zatta Jaya Medan

Rinda Astrizal

Vol. 01 No. 02 Tahun 2022

pemasaran yang membuat konsumen tertarik dalam membeli produk tersebut, hal ini dibuktikan dengan munculnya berbagai cara penjualan produk yang memberikan kemudahan bagi konsumen. Salah satunya penjualan melalui internet atau sosial media. Produsen dituntut harus mengikuti teknologi yang semakin berkembang dan harus bisa membaca keinginan setiap konsumen.

Dalam hal ini kaum muslim dituntut untuk memenuhi kewajibannya untuk menutup aurat, bukan hanya kaum hawa di tuntut untuk menutup aurat dan berpenampilan menarik tetapi kaum adam pun juga di tuntut untuk penampilan menarik. Kota Medan ini merupakan kota yang cukup banyak menciptakan brand pakaian muslim salah satunya brand Elzatta. Elzatta menyediakan berbagai macam pakaian kaum hawa dan kaum adam mulai dari pakaian kurung, hijab, peci, selendang, baju kokoh dan banyak lagi. Namun harga yang diterapkan memang cukup mahal akan tetapi kualitas juga sesuai dengan harga yang telah di terapkan.

Elzatta merupakan salah satu perusahaan kerudung islam instan terbesar di Indonesia dengan mengeluarkan produk andalan berupa kerudung instan. Selain kerudung instan, produk lainnya juga telah dikembangkan yaitu busana muslim diantaranya dresslim, kemko, tunik, kastun, serta perlengkapan lain seperti ciput atau inner kerudung serta aksesoris.

Elzatta hijab telah berdiri selama 24 tahun, berkecimpung lama didunia fashion hijab sebelum trand hijab ini menggema. Bisa dibilang sosoknya salahsatu pioner dalam dunia fashion hijab. Awal karir di industri hijab dan busana muslim di mulai dari pergaulan Elidawati sebagai pemilik ketika remaja di masjid Salman di kawasan Institut Teknologi Bandung (ITB). Kini Elzatta telah memiliki lebih dari 60 toko, 40 toko mitra dan 23 toko resmi. Elzatta lebih fokus menjual kerudung hijab yang mengambil bahan dan di produksi di Turki tersebut memiliki motif warna cerah dan bahan yang lembut dan glossy. Meski 70 persen memproduksi jilbab, namun 30 persen nya tetap ada koleksi busana muslim. Elzatta ini memiliki segmen pasar umat Islam baik itu laki-laki maupun perempuan. Tentunya juga tidak kalah bersaing dengan toko-toko sejenisnya yang berada di kota Medan karena Elzatta sudah memiliki brand tersendiri dimata konsumennya. Elzatta selalu berusaha mempertahankan kualitas produknya agar tidak ditinggalkan oleh para

Peranan Pengetahuan Kewirausahaan, Strategi Pemasaran, Serta Manajemen Permodalan dan Keuangan Untuk Meningkatkan Keberhasilan Usaha Hijab Pada PT. Bersama Zatta Jaya Medan

Rinda Astrizal

Vol. 01 No. 02 Tahun 2022

pelanggannya. Kehadiran Elzatta memiliki arti tersendiri bagi para konsumennya, karena keberadaanya diharapkan menjadi syiar Islam terutama bagi wanita-wanita Islam untuk memenuhi kewajibannya menutup aurat.

II. Metode

Penelitian ini berjenis penelitian deskriptif kualitatif merupakan suatu prosedur penelitian yang menggunakan data deskriptif berupa kata-kata tertulis maupun lisan dari orang-orang dan pelaku atau nara sumber yang dapat diamati. Informan dalam penelitian ini adalah pemilik usaha Hijab brand Elzatta dan pengunjung yang membeli produk tersebut. Jumlah keseluruhan informan dalam penelitian ini yaitu 2 (dua) orang pemilik usaha yaitu Ibu Niken Paramita (Toko Elzatta Medan Jalan Juanda No 49 Medan) dan Ibu Elida (Toko Elzatta Hijab yang berada di Medan Fair Lt. 2 Medan dan 16 (enam belas) orang pelanggan/konsumen, sehingga total keseluruhan jumlah informan adalah 18 (delapan belas) informan.

III. Diskusi dan Hasil

1. Analisis Tentang Pengetahuan Langsung Dan Tidak Langsung

Dari hasil penelitian pada pihak pemilik usaha hijab, dapat diketahui bahwa 100% informan dari pihak pemilik usaha hijab memahami usaha yang dijalankan dan informan juga menambahkan pemahaman usaha memang sangat diperlukan dalam menjalankan usaha. Memahami usaha yang dijalankan merupakan sesuatu yang penting sekali bagi setiap pelaku usaha (seorang wirausaha), sehingga usaha yang telah dijalankan menjadi lebih maksimal. Sedangkan dari hasil penelitian dari pihak pelanggan, dapat diketahui bahwa 100% pihak pelanggan mengungkapkan bahwa seorang wirausaha harus dapat memahami usaha yang dijalankan.

Dari hasil penelitian dari pihak pemilik usaha hijab dan dengan pihak konsumen usaha hijab, dapat kita ketahui pengetahuan kewirausahaan mempunyai pengaruh yang signifikan. Dalam pemahaman tentang pengetahuan langsung dan pengetahuan tidak langsung, peneliti memperkecil pertanyaan yang diajukan yaitu tentang pemahaman usaha yang di jalankan. Pemahaman usaha yang di jalankan maupun yang hendak di dirikan sangat perlu dilakukan. Seseorang yang

Peranan Pengetahuan Kewirausahaan, Strategi Pemasaran, Serta Manajemen Permodalan dan Keuangan Untuk Meningkatkan Keberhasilan Usaha Hijab Pada PT. Bersama Zatta Jaya Medan

Rinda Astrizal

Vol. 01 No. 02 Tahun 2022

memulai usahanya dengan persiapan dan pemahaman usaha yang baik, maka akan timbul rasa optimis dalam menjalankan usaha (bisnis).

2. Analisis Tentang Kemampuan Berinovasi

Dari hasil penelitian pada pihak pemilik usaha hijab, dapat diketahui bahwa 62,5% informan dari pemilik usaha hijab melakukan inovasi pada produknya dengan cara yang sederhana saja, agar dapat menarik pelanggan dan pelanggan-pelanggan supaya tidak merasa bosan dengan produk yang ditawarkan usaha hijab tersebut. Sedangkan hasil penelitian dari pihak pelanggan, dapat diketahui bahwa 100% pihak pelanggan mengungkapkan bahwa wirausaha harus selalu melakukan inovasi. Pihak pelanggan juga menambahkan inovasi merupakan salah satu jalan menuju keberhasilan pada suatu usaha dan mempertahankan suatu usaha.

Dari hasil penelitian dari pihak pemilik usaha hijab dan dengan konsumen usaha hijab dapat kita ketahui inovasi mempunyai pengaruh yang cukup signifikan dalam menjalankan usaha hijab.

Seorang wirausahawan adalah orang yang mampu membawa perubahan pada lingkungannya, disisi lain seorang wirausahaan juga orang yang sanggup menerima perubahan yang terjadi dan menyikapi perubahan tersebut dengan positif. Wirausahaan juga berani mengambil resiko berhasil ataupun gagal di setiap jalan yang ia ambil.

Wirausahawan mampu bertahan pada kondisi perekonomian yang sulit dan serba kalut. Karena disaat semua resah, ia memiliki kreasi dan inovasi untuk memindahkan sumber daya yang kurang produktif menjadi sumber daya yang produktif sehingga memberikan nilai ekonomis.

3. Analisis Tentang Kemampuan Mengatur Waktu Dan Membiasakan Diri

Dari hasil penelitian pada pihak pemilik usaha hijab, dapat diketahui bahwa 100% informan dari pemilik usaha hijab mengemukakan bahwa mereka dapat membagi waktu antara usaha dengan keluarga. Usaha dan keluarga adalah sama-sama penting bagi mereka dan dalam mengatur waktunya sangat mudah sekali. Dari hasil penelitian tentang menyukai usaha yang dijalankan terdapat 87,5% informan menyukai usaha yang mereka jalankan, informan juga mengungkapkan dalam menjalani usaha itu harus enjoy sehingga dapat

Peranan Pengetahuan Kewirausahaan, Strategi Pemasaran, Serta Manajemen Permodalan dan Keuangan Untuk Meningkatkan Keberhasilan Usaha Hijab Pada PT. Bersama Zatta Jaya Medan

Rinda Astrizal

Vol. 01 No. 02 Tahun 2022

mengurangi tekanan yang datang kepada kita. Sedangkan hasil penelitian dari pihak pelanggan, dapat diketahui bahwa 100% informan dari pihak pelanggan usaha hijab mengungkapkan seorang wirausahaan itu harus mampu atau sanggup membagi waktu antara usaha dengan keluarga. Dari hasil penelitian tentang menyukai usaha yang dijalankan terdapat 75% informan informan yang mengungkapkan bahwa seorang wirausaha harus menyukai usaha yang dijalankan. Informan juga menambahkan selain menyukai usaha yang dijalankan seorang wirausaha harus fokus, *enjoy*, *rileks* dan juga ikhlas dalam menjalankan usaha.

Dari hasil penelitian dari pihak pemilik usaha hijab dan dengan pihak konsumen usaha hijab kita dapat mengetahui kemampuan dalam mengatur waktu dan kemampuan membiasakan diri mempunyai pengaruh yang signifikan pada usaha hijab dan untuk mencapai keberhasilan suatu usaha. Kemampuan dalam mengatur waktu sangat perlu dimiliki bagi seorang wirausahawan. Melakukan kegiatan usaha baik yang menghasilkan barang maupun yang menghasilkan jasa, berkarir dalam organisasi membutuhkan ketekunan, ketelitian dan juga keseriusan yang juga berhubungan langsung dengan kemampuan dalam mengatur waktu. Memiliki kepribadian yang dapat membiasakan diri bagi seorang wirausahaan memang sangat dibutuhkan, terutama dalam membiasakan diri dalam mengambil hikmah dari pengalaman-pengalaman yang baik maupun pengalaman-pengalaman yang buruk. Dan seorang wirausahawan juga harus selalu menyukai dunia usaha, terutama terhadap usaha yang dijalankannya. Setiap wirausaha harus memiliki/mempunyai kepribadian atau jiwa serta kemampuan yang mampu dalam mengatur waktu serta membiasakan diri.

4. Analisis Variabel Strategi Pemasaran

a. Analisis Tentang Strategi Produk

Dari hasil penelitian pada pihak pemilik usaha hijab, dapat diketahui bahwa 100% informan dari pemilik usaha hijab mengemukakan bahwa mereka selalu memikirkan tambahan produk yang lain agar produk yang mereka jual berbeda dengan usaha pesaing. Usaha yang unggul merupakan usaha yang selalu menciptakan produk yang berbeda dengan usaha pesaing terutama usaha yang sejenis. Sedangkan hasil penelitian dari pihak pelanggan, dapat diketahui bahwa

Peranan Pengetahuan Kewirausahaan, Strategi Pemasaran, Serta Manajemen Permodalan dan Keuangan Untuk Meningkatkan Keberhasilan Usaha Hijab Pada PT. Bersama Zatta Jaya Medan

Rinda Astrizal

Vol. 01 No. 02 Tahun 2022

100% informan dari pihak pelanggan usaha hijab mengungkapkan bahwa kelengkapan produk-produk yang di sediakan pada usaha hijab tersebut sangat lengkap, beraneka ragam dan banyak alternatif-alternatif pilihan yang bagus-bagus.

Strategi produk merupakan salah satu unsur yang terpenting untuk keberhasilan suatu usaha. Produk merupakan unsur pertama dan paling penting dalam suatu usaha atau perusahaan. Strategi produk memerlukan berbagai keputusan yang terkoordinasi mengenai bauran produk, lini produk, jenis produk ataupun jasa. Produk yang lebih baik seharusnya mendapat dukungan fasilitas yang lebih banyak, sedangkan produk yang lemah dapat saja dikurangi atau bahkan dihentikan produksinya.

Setiap produk terdiri dari beberapa jenis produk. Seorang wirausahawan hendaknya mempelajari kontribusi hasil penjualan dan keuntungan dari setiap produk bagi seluruh produk. Selain itu harus diketahui juga bagaimana setiap produk di tempatkan dalam menghadapi produk-produk pesaing.

b. Analisis Tentang Strategi Lokasi Dan *Window Display*

Dari hasil penelitian pada pihak pemilik usaha hijab, dapat diketahui bahwa 100% informan dari pemilik usaha hijab mengemukakan bahwa usaha yang mereka dirikan memiliki lokasi yang strategis karena dekat dengan kampus-kampus dan juga sekolah-sekolah. Dan dari hasil penelitian tentang *window display* dapat menarik konsumen terdapat 100% mengungkapkan bahwa *window display* yang mereka buat dapat menarik konsumen. Informan juga mengungkapkan bahwa yang menarik minat konsumen untuk datang ke toko mereka di karenakan *window display* yang mereka buat. Sedangkan hasil penelitian dari pihak pelanggan, dapat diketahui bahwa 100% informan dari pihak pelanggan usaha hijab mengungkapkan bahwa pemilihan lokasi usaha hijab tersebut sangat strategis karena di pusat kota dan di pusat perbelanjaan.

Lokasi merupakan hal yang sangat penting bagi suatu usaha, baik sebagai penyedia barang ataupun jasa maupun yang memproduksi barang atau jasa. Sebelum memulai suatu bisnis (usaha), seorang wirausahawan harus mempertimbang dan memutuskan lokasi yang sesuai untuk usaha yang hendak di dirikan.

Peranan Pengetahuan Kewirausahaan, Strategi Pemasaran, Serta Manajemen Permodalan dan Keuangan Untuk Meningkatkan Keberhasilan Usaha Hijab Pada PT. Bersama Zatta Jaya Medan

Rinda Astrizal

Vol. 01 No. 02 Tahun 2022

Window display adalah pemajangan barang dagangan di estalase atau jendela kegiatan usaha. Tujuan dari *window display* adalah untuk menarik minat konsumen sekaligus menjaga keamanan barang-barang dagangan. Fungsi dari *window display* tersebut adalah untuk menarik perhatian konsumen, untuk menarik perhatian terhadap barang-barang yang dijual di toko, untuk menimbulkan *impulse buying* (dorongan seketika), untuk menimbulkan daya tarik terhadap keseluruhan suasana toko, serta menyatakan kualitas barang yang baik dan ciri khas pada toko tersebut.

c. Analisis Tentang Strategi Harga

Dari hasil penelitian pada pihak pemilik usaha hijab, dapat diketahui bahwa 100% informan dari pemilik usaha hijab mengemukakan bahwa harga produk yang mereka tetapkan sesuai dengan kualitas dari produk-produk tersebut. Sedangkan hasil penelitian dari pihak pelanggan, dapat diketahui bahwa 100% informan dari pihak pelanggan usaha hijab mengungkapkan bahwa harga suatu produk harus sesuai dengan kualitasnya. Informan juga mengungkapkan bahwa kualitas mencerminkan suatu harga, dan penetapan harga yang sesuai dengan kualitas akan menimbulkan kepercayaan konsumen terhadap produk-produk dari usaha tersebut.

Harga merupakan sejumlah uang yang harus dibayar konsumen untuk mendapatkan sebuah produk atau jasa, harga adalah salah satu faktor penting yang dapat mempengaruhi pemasaran untuk suatu produk. Tinggi rendahnya harga selalu menjadi perhatian utama para konsumen saat mereka mencari suatu produk. Harga yang ditawarkan menjadi bahan pertimbangan khusus sebelum konsumen memutuskan untuk membeli barang maupun dalam menggunakan suatu jasa. Dalam menentukan harga, setiap wirausahawan memiliki strategi yang berbeda-beda. Namun setiap strategi yang mereka jalankan masih memiliki tujuan yang sama. Pada dasarnya tujuan penetapan harga memiliki berbagai macam orientasi, yaitu berorientasi pada laba, berorientasi pada volume, berorientasi pada citra (*image*), berorientasi pada stabilitas harga.

Peranan Pengetahuan Kewirausahaan, Strategi Pemasaran, Serta Manajemen Permodalan dan Keuangan Untuk Meningkatkan Keberhasilan Usaha Hijab Pada PT. Bersama Zatta Jaya Medan

Rinda Astrizal

Vol. 01 No. 02 Tahun 2022

d. Analisis Tentang Strategi Promosi

Dari hasil penelitian pada pihak pemilik usaha hijab, dapat diketahui bahwa 100% informan dari pemilik usaha hijab mengemukakan bahwa mereka menggunakan media periklanaan sebagai media untuk mempromosikan usaha mereka. Media periklana yang biasanya digunakan informan pemilik usaha adalah berupa spanduk, membagi-bagikan brosur, dan membagikan kartu nama kepada pelanggan/konsumen. Informan juga mengungkapkan bahwa media periklanan merupakan strategi promosi yang sangat efektif dan juga sangat efisien.

Sedangkan hasil penelitian dari pihak pelanggan, dapat diketahui bahwa 100% informan dari pihak pelanggan usaha hijab mengungkapkan bahwa strategi promosi yang paling efektif adalah membuat spanduk dan brosur yang menggunakan kata-kata yang unik dan menarik, pemberian nama usaha yang unik dan mudah di ingat. Informan juga menambahkan media yang efektif yaitu melalui radio, majalah dan tabloid-tabloid kampus. Dan informan menambahkan promosi yang efektif untuk sekarang ini yaitu melalui *on line shoop* misalnya menggunakan *BlackBerry Messenger* (BBM).

Promosi adalah tindakan menginformasikan, mengingatkan serta mempengaruhi kepada pelanggan mengenai suatu produk, merek maupun jasa tertentu. Promosi juga dapat mempercepat penyampaian strategi pemasaran kepada konsumen. Tanpa menggunakan promosi strategi ini akan sulit untuk sampai dan dikenal oleh konsumen. Seorang wirausahawan dituntut untuk mampu melakukan promosi pada produk-produk yang ditawarkan usahanya. Banyak cara yang bisa dilakukan dalam melakukan promosi, dan semuanya itu tergantung pada diri wirausahawan tersebut, jenis promosi apa yang menurutnya sesuai dengan usah yang digelutinya.

5. Analisis Variabel Manajemen Permodalan dan Keuangan

a. Analisis Tentang Melakukan Penilaian Atas Kelayakan Potensi Usaha

Dari hasil penelitian pada pihak pemilik usaha hijab, dapat diketahui bahwa 100% informan dari pemilik usaha hijab mengemukakan bahwa mereka melakukan penilaian atas kelayakan potensi usaha sebelum menginvestasikan uang dan waktu untuk mendirikan usaha. Informan juga menambahkan penilaian merupakan

Peranan Pengetahuan Kewirausahaan, Strategi Pemasaran, Serta Manajemen Permodalan dan Keuangan Untuk Meningkatkan Keberhasilan Usaha Hijab Pada PT. Bersama Zatta Jaya Medan

Rinda Astrizal

Vol. 01 No. 02 Tahun 2022

suatu kewajiban sebelum mendirikan sebuah usaha dan ada juga informan yang menambahkan bahwa kita juga harus melakukan penilaian terhadap diri kita sendiri.

Sedangkan hasil penelitian dari pihak pelanggan, dapat diketahui bahwa 100% informan dari pihak pelanggan usaha hijab mengungkapkan bahwa seorang wirausahaan perlu melakukan penilaian atas kelayakan potensi usaha sebelum menginvestasikan uang dan waktu untuk mendirikan usaha. Informan juga menambahkan dengan melakukan penilaian tersebut seorang wirausaha akan mengetahui seberapa besar potensi usahanya, pangsa pasarnya, apa saja yang lagi diminati konsumen, serta keuntungan yang akan diperoleh.

Tujuan utama didirikannya suatu usaha adalah untuk memperoleh keuntungan atau laba finansial. Untuk menentukan layak atau tidaknya suatu usaha yang direncanakan akan terlaksana dan memperoleh keuntungan finansial. Menilai kelayakan akan potensi usaha adalah salah satu carayang ditempuh untuk menentukan layak tidaknya suatu usaha didirikan atau dilaksanakan. Penilaian kelayakan potensi usaha yang dilakukan dengan baik dan benar, dan hasilnya menunjukkan bahwa usaha yang direncanakan atau yang hendak didirikan itu memang layak untuk dilaksanakan atau didirikan. Bila seorang wirausahawan mengikuti hasil yang diperoleh dari penilaian potensi usaha tersebut, maka pelaksanaannya jarang mengalami kegagalan, kecuali penilaian pada kelayakan potensi usaha dilakukan dengan data yang tidak benar atau karena adanya faktor-faktor yang tidak dapat dikontrol maupun diluar dari jangkauan kita. Untuk menilai potensi suatu usaha yang hendak didirikan atau yang telah direncanakan layak atau tidaknya usaha tersebut didirikan atau dilaksanakan dapat dilakukan dengan berbagai cara, diantaranya melalui analisis manfaat finansial. Dan ini dapat dilakukan atau dipraktekkan wirausahawan pada usah-usahanya, supaya usaha yang hendak didirikan dapat berjalan dengan lancar serta dapat mengantisipasi apabila timbul berbagai macam kendala.

b. Analisis Tentang Memperhitungkan Kebutuhan Modal

Dari hasil penelitian pada pihak pemilik usaha hijab, dapat diketahui bahwa 100% informan dari pemilik usaha hijab mengemukakan bahwa mereka selalu memperhitungkan kebutuhan modal yang akan mereka keluarkan. Dan informan juga menambahkan bukan modal saja yang perlu diperhitungkan, ada banyak hal-hal juga

Peranan Pengetahuan Kewirausahaan, Strategi Pemasaran, Serta Manajemen Permodalan dan Keuangan Untuk Meningkatkan Keberhasilan Usaha Hijab Pada PT. Bersama Zatta Jaya Medan

Rinda Astrizal

Vol. 01 No. 02 Tahun 2022

harus diperhitungkan misalnya bagaimana cara merekrut karyawan yang baik, pemilihan jenis-jenis produk yang hendak dijual. Sedangkan hasil penelitian dari pihak pelanggan, dapat diketahui bahwa 100% informan dari pihak pelanggan usaha hijab mengungkapkan bahwa memperhitungkan modal sangat diperlukan. Informan juga menambahkan dengan memperhitungkan modal merupakan salah satu kunci keberhasilan/kesuksesan suatu usaha.

Modal (uang) memberikan kemungkinan bagi seorang wirausahawan untuk memulai usaha; membeli barang dan jasa yang diperlukan, tenaga kerja, dan tempat usaha. Masalah keuangan atau modal merupakan masalah yang sangat sensitif dan memiliki peranan yang sangat sentral dalam setiap aktivitas, baik aktivitas organisasi usaha (yang berorientasi profit) maupun aktivitas organisasi nirlaba. Hal ini menunjukkan peranan dana atau modal menjadi sangat penting, sehingga menuntut pimpinan perusahaan atau seorang wirausaha untuk dapat mencari dana sesuai dengan yang dibutuhkan dari berbagai alternatif sumber, serta dapat mengalokasikan modal tersebut secara efektif dan efisien. Dalam mengalokasikan dana atau modal diperlukan kecermatan, karena apabila salah dalam membuat keputusan keuangan akan berdampak panjang terhadap daya hidup usaha atau perusahaan.

Perencanaan yang matang sangat diperlukan dalam memutuskan sumber modal yang akan digunakan, begitupun dalam mengalokasikan modal yang dimiliki kedalam berbagai bentuk investasi. Disini peranan manajemen keuangan menjadi sangat penting, apalagi bila menyangkut investasi yang membutuhkan dana yang besar.

c. Analisis Tentang Menganalisis Kebutuhan Modal Untuk Investasi Modal Kerja Bagi Usaha

Dari hasil penelitian pada pihak pemilik usaha hijab, dapat diketahui bahwa 75% informan dari pemilik usaha hijab mengemukakan bahwa melakukan analisis kebutuhan modal untuk investasi dan modal kerja terhadap usaha yang telah didirikan. Investasi-investasi yang sering dilakukan informan adalah membuka cabang baru atau membuka usaha yang lain dan juga mengembangkan usaha yang ada. Sedangkan hasil penelitian dari pihak pelanggan, dapat diketahui bahwa 100% informan dari pihak pelanggan usaha hijab mengungkapkan bahwa seorang wirausaha perlu melakukan analisis terhadap kebutuhan modal untuk investasi, modal kerja bagi usaha yang telah didirikan. Informan juga

Peranan Pengetahuan Kewirausahaan, Strategi Pemasaran, Serta Manajemen Permodalan dan Keuangan Untuk Meningkatkan Keberhasilan Usaha Hijab Pada PT. Bersama Zatta Jaya Medan

Rinda Astrizal

Vol. 01 No. 02 Tahun 2022

mengungkapkan investasi merupakan suatu usaha untuk mengembangkan usaha dan juga merupakan suatu keberhasilan usaha.

Investasi merupakan pengalokasian dana untuk berbagai kebutuhan, baik kebutuhan operasional maupun untuk perluasan usaha atau melakukan proyek tertentu yang diharapkan memberi manfaat dan menghasilkan keuntungan bagi usaha maupun perusahaan. Seorang manajer keuangan atau wirausaha harus dapat mengalokasikan dananya dengan tepat dan memenuhi unsur-unsur prinsip usaha yang efektif, efisien dan produktif agar perusahaan atau usaha memperoleh keuntungan. Dan usaha yang didirikan dapat bertahan dalam jangka panjang, dan dapat bersaing dengan usaha lain baik yang sejenis maupun yang tidak sejenis.

d. Analisis Tentang Membuat Rincian Pengeluaran

Dari hasil penelitian pada pihak pemilik usaha hijab, dapat diketahui bahwa 100% informan dari pemilik usaha hijab mengemukakan bahwa seorang wirausahaan harus membuat rincian arus kas. Informan juga mengungkapkan bahwa dengan membuat rincian arus kas maka seorang wirausaha dapat mengelola keuangan usahanya dan dapat mengembangkan usahanya keberbagai macam bentuk investasi. Sedangkan hasil penelitian dari pihak pelanggan, dapat diketahui bahwa 100% informan dari pihak pelanggan usaha hijab mengungkapkan bahwa seorang wirausahaan harus membuat rincian arus kas. Informan juga mengungkapkan bahwa dengan membuat rincian arus kas maka seorang wirausaha dapat mengelola keuangan usahanya dan dapat mengembangkan usahanya keberbagai macam bentuk investasi.

Rincian pengeluaran biasa disebut dengan arus kas adalah suatu laporan keuangan yang berisikan pengaruh kas dari kegiatan operasi, kegiatan transaksi investasi dan kegiatan transaksi pembiayaan/pendanaan serta kenaikan atau penurunan bersih dalam kas suatu perusahaan selama satu periode tertentu. Arus kas perlu dibuat bagi seorang wirausaha untuk mengetahui transaksi-transaksi yang terjadi pada usahanya, mengetahui jumlah asset yang dimiliki usaha, seorang wirausahawan akan dengan leluasa dalam mengambil keputusan, dan banyak sisi positif yang ditimbulkan.

Peranan Pengetahuan Kewirausahaan, Strategi Pemasaran, Serta Manajemen Permodalan dan Keuangan Untuk Meningkatkan Keberhasilan Usaha Hijab Pada PT. Bersama Zatta Jaya Medan

Rinda Astrizal

Vol. 01 No. 02 Tahun 2022

6. Analisis Variabel Keberhasilan Usaha

a. Analisis Tentang Keuntungan Usaha

Dari hasil penelitian pada pihak pemilik usaha hijab, dapat diketahui bahwa 100% informan dari pemilik usaha hijab mengemukakan bahwa keuntungan usaha yang didapat sudah dapat di tabung. Informan juga mengungkapkan menabung itu sangat penting untuk masa depan usaha dan pemilik usaha, menabung juga merupakan suatu tanda keberhasilan seorang wirausaha. Sedangkan hasil penelitian dari pihak pelanggan, dapat diketahui bahwa 100% informan dari pihak pelanggan usaha hijab mengungkapkan bahwa sebagian keuntungan dari usaha sangat perlu di tabung. Informan juga mengungkapkan bahwa menabung merupakan salah satu bentuk investasi masa depan, menabung juga sebagai antisipasi usaha karena setiap manusia tidak mengetahui apa yang terjadi di masa yang akan datang.

Keuntungan atau laba adalah peningkatan kekayaan dari selisih antara harga penjualan dengan biaya produksi. Laba merupakan elemen yang paling menjadi perhatian bagi wirausahawan maupun pengusaha (investor) karena angka laba selalu diharapkan meningkat dari waktu ke waktu dan laba merupakan simbol dari keberhasilan suatu usaha.

b. Analisis Tentang Perkembangan Usaha

Dari hasil penelitian pada pihak pemilik usaha hijab, dapat diketahui bahwa 100% informan dari pemilik usaha hijab mengemukakan bahwa usaha yang dijalankan seluruh informan mengalami perkembangan terutama pada bertambahnya aset-aset usaha yang dimiliki seperti bertambahnya jumlah produk-produk hijab, membuka cabang baru dan bertambahnya jumlah pelanggan-pelanggan tetap. Informan juga mengungkapkan bahwa adanya perbedaan usaha yang sekarang dengan usaha yang dahulu. Sedangkan hasil penelitian dari pihak pelanggan, dapat diketahui bahwa 100% informan dari pihak pelanggan usaha hijab mengungkapkan bahwa usaha tersebut mengalami perkembangan terutama dalam jumlah pelanggan. Informan juga mengungkapkan usaha yang mereka kunjungi selalu ramai di bandingkan dari yang dulu-dulu.

Perkembangan usaha adalah suatu kegiatan dengan mengerahkan tenaga dan pikiran agar mendapat perubahan yang lebih baik atau bertambah majunya suatu usaha, baik dari segi kualitatif maupun kuantitatif sesuai dengan tujuan yang sudah ditetapkan dan

Peranan Pengetahuan Kewirausahaan, Strategi Pemasaran, Serta Manajemen Permodalan dan Keuangan Untuk Meningkatkan Keberhasilan Usaha Hijab Pada PT. Bersama Zatta Jaya Medan

Rinda Astrizal

Vol. 01 No. 02 Tahun 2022

diharapkan. Seluruh wirausahawan selalu mengharapkan usaha yang telah dirintisnya dapat mengalami perkembangan yang signifikan, itu merupakan tujuan yang paling diharapkan bagi wirausahawan. Berkembangnya usaha yang didirikan akan menjadi motivasi bagi wirausaha untuk meningkatkan usahanya dan dapat menjadi contoh bagi wirausahawan yang lain serta menjadi pendorong bagi orang lain untuk berwirausaha.

c. Analisis Tentang Jumlah Penjualan

Dari hasil penelitian pada pihak pemilik usaha hijab, dapat diketahui bahwa 100% informan dari pemilik usaha hijab mengemukakan bahwa usaha yang dijalankan seluruh informan mengalami peningkatan terutama pada penjualan. Informan juga mengungkapkan peningkatan jumlah penjualan mereka di karenakan tingkat kebutuhan konsumen akan hijab dari tahun ke tahunnya mengalami peningkatan. Sedangkan hasil penelitian dari pihak pelanggan, dapat diketahui bahwa 100% informan dari pihak pelanggan usaha hijab mengungkapkan bahwa usaha yang mereka kunjungi selalu ramai dikunjungi pelanggan atau konsumen. Informan juga mengungkapkan bahwa ramainya pengunjung berarti usaha tersebut akan mencapai keberhasilan.

Penjualan adalah suatu usaha yang terpadu untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli, guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba/keuntungan. Penjualan merupakan sumber hidup suatu usaha atau perusahaan, karena dari penjualan dapat diperoleh laba serta suatu usaha memikat konsumen yang diusahakan untuk mengetahui daya tarik konsumen sehingga dapat mengetahui hasil produk yang dihasilkan dan yang ditawarkan. Seorang wirausahawan untuk meningkatkan penjualan hendaklah dalam mengelolanya dengan baik agar tujuan yang diinginkan dapat tercapai serta dapat meningkatkan aset-aset usaha.

d. Analisis Tentang Pertumbuhan Usaha

Dari hasil penelitian pada pihak pemilik usaha hijab, dapat diketahui bahwa 100% informan dari pemilik usaha hijab mengemukakan bahwa perkembangan usaha yang selama ini cukup memuaskan. Informan juga menambahkan ini merupakan tanda

Peranan Pengetahuan Kewirausahaan, Strategi Pemasaran, Serta Manajemen Permodalan dan Keuangan Untuk Meningkatkan Keberhasilan Usaha Hijab Pada PT. Bersama Zatta Jaya Medan

Rinda Astrizal

Vol. 01 No. 02 Tahun 2022

bersyukur atas apa yang telah dicapai sekarang ini, dan ini juga merupakan hasil dari kerja keras. Sedangkan hasil penelitian dari pihak pelanggan, dapat diketahui bahwa 100% informan dari pihak pelanggan usaha hijab mengungkapkan bahwa setiap wirausaha harus puas apa yang telah di capainya. Informan juga mengungkapkan bahwa merasa puas merupakan bentuk penghargaan apa yang selama ini telah dicapainya dan juga bentuk rasa bersyukur apa yang selama ini telah dicapainya.

Pertumbuhan usaha adalah peningkatan beberapa ukuran dari sebuah usaha dan adanya ekspansi operasi perusahaan melalui pengelolaan kekuatan yang ada dalam perusahaan dalam kurun waktu tertentu. Suatu usaha dapat dikategorikan mengalami pertumbuhan bilamana dalam kurun waktu tertentu usaha tersebut mengalami peningkatan ukuran usaha secara fisik dan adanya ekspansi usaha tersebut dalam membuka cabang-cabang usaha baru ataupun membangun jaringan pemasaran yang lebih luas.

IV. Kesimpulan

Penulis disarankan untuk tidak mereplikasi kesimpulan dengan abstrak. Bagian ini hanya menyatakan apa arti data menurut pendapat peneliti, dan, dengan demikian, harus berhubungan langsung kembali dengan masalah/pertanyaan yang dinyatakan dalam pendahuluan. Bagian ini tidak boleh memberikan alasan apa pun untuk kesimpulan khusus tersebut-hal ini seharusnya disajikan di bagian Diskusi. Dengan hanya melihat bagian Pendahuluan dan Kesimpulan, pembaca harus memiliki gagasan yang baik tentang apa yang telah peneliti selidiki dan temukan meskipun rincian spesifik tentang bagaimana pekerjaan itu dilakukan tidak akan diketahui.

V. Bibliografi

- Arikunto, Suharsimi, 2014. Manajemen Penelitian, cetakan kelima, Jakarta: Asdi Mahasatya.
- Anoraga, Pandji dan Sudantoko, H. Djoko. 2012. Koperasi, Kewirausahaan, Dan Usaha Kecil. Penerbit :Rineka Cipta, Jakarta.
- Anoraga, Pandji. 2014. Manajemen Bisnis. Penerbit : RinekaCipta, Jakarta.

Peranan Pengetahuan Kewirausahaan, Strategi Pemasaran, Serta Manajemen Permodalan dan Keuangan Untuk Meningkatkan Keberhasilan Usaha Hijab Pada PT. Bersama Zatta Jaya Medan

Rinda Astrizal

Vol. 01 No. 02 Tahun 2022

- Alma, Buchari. 2015. Kewirausahaan. Penerbit : Alfabeta cetakan kesembilan, Bandung.
- Benedicta Prihatin DwiRiyanti, 2013. Kewirausahaan Dari Sudut Pandang Psikologi Kepribadian, Jakarta :Grasindo.
- Bugin, Burhan, 2011. Penelitian Kualitatif, Komunika Ekonomi, Kebijakan Publik, dan Ilmu Sosial Lainnya, Jakarta : Penerbit Prenada Media Group.
- Harefa, Andrias. 2012. Berwirausaha Dari Nol : 10 Kiat Sukses Dengan Modal Seadanya. Penerbit : Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Hamidi, 2015. Metode Penelitian Kualitatif, Aplikasi Praktis Pembuatan Proposal dan Laporan Penelitian, Malang : Penerbit Universitas Muhammadiyah Malang.
- Husein Umar, 2013. Metode Riset Bisnis, Jakarta : Gramedia Pustaka Utama.
- Hutagalung, Raja Bongsu, Syahfrizal Helmi Situmorang & Frida Ramadini. 2010. Kewirausahaan. Medan: USU Press.
- Kasmir, 2012. Kewirausahaan, Jakarta: Rajawali Pers.
- Iwanto, Sutrisno. 2012. Kiat Sukses Berwirausaha. Penerbit :Grasindo, Jakarta.
- Longenecker, Justin G. Moore Carlon W dan Petty, William J. 2011. Kewirausahaan Manajemen Usaha Kecil. Penerbit : Salemba Empat, Jakarta.
- Nasution, Darma Putra, dkk. 2011. Pengembangan Wira Usaha Baru. Penerbit : Yayasan Humaniora& dan Asian Community Trust (ACT), Medan.
- Mdjiarto Aliaras Wahid, 2016. Kewirausahaan, Membangun Karakter dan Kepribadian, Jakarta: UIEU Press.
- Ranto, Basuki, 2011. Analisis Hubungan Antara Motivasi, pengetahuan kewirausahaan, dan kemandirian usaha terhadap kinerja pengusaha pada kawasan industri kecil di daerah Pulogadung, Jurnal Usahawan No.10 TH XXXVI Oktober 2007.
- Sitompul, Sanggam Atur. 2006. "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha Baru (Studi Kasus Pada Dhuonet Dan Tripel Gnet)". Skripsi Fakultas Ekonomi Departemen Manajemen USU, Medan (tidak dipublikasikan)
- Salim, Peter. 2013. Advance English-Indonesian Dictionary. Penerbit: Modern English Press fourth edition, Jakarta.

Peranan Pengetahuan Kewirausahaan, Strategi Pemasaran, Serta Manajemen Permodalan dan Keuangan Untuk Meningkatkan Keberhasilan Usaha Hijab Pada PT. Bersama Zatta Jaya Medan

Rinda Astrizal

Vol. 01 No. 02 Tahun 2022

- Sekaran, Uma, 2016. *Metodologi Penelitian Untuk Bisnis*, Jakarta: Salemba Empat.
- Sugiyono, 2012. *Metode Penelitian Bisnis*, cetakan ke 12, Bandung: Alfabeta.
- Suryana, 2016. *Kewirausahaan, Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses*, Jakarta: Salemba Empat.
- Tarigan, Puspita Sri Rejeki. 2009. "Analisis Faktor-Faktor Yang Mendorong Keberhasilan Usaha Pada Usaha Optik Di Jalan Djamin Ginting, Padang Bulan Medan. Skripsi Fakultas Ekonomi Departemen Manajemen USU, Medan (tidak dipublikasikan)
- Ulina, Georgia. 2008. "Analisis Faktor-Faktor Yang Mendorong Keberhasilan Usaha Baru (studi Kasus pada Crispo Accessories Grand Palladium dan Q-ta Accessories Sun Plaza Medan)". Skripsi Fakultas Ekonomi Departemen Manajemen USU, Medan (Tidak dipublikasikan).
- Widayana Lendy, 2015. *Knowledge Management, Meningkatkan Daya Saing Bisnis*, Malang: Bayu Media.
- Zimmerer, Thomas dan Norman M. Scarborough. 2012. *Pengantar Kewirausahaan dan Manajemen Bisnis Kecil*. Penerbit: Prenhallindo, Jakarta.