

SKRIPSI

**ANALISA FAKTOR PENENTU KESUKSESAN BISNIS
STARTUP DI KOTA BANDA ACEH**



Disusun Oleh:

**MUHAMMAD RAVIKAR DARWIN
NIM. 190604051**

**PROGRAM STUDI ILMU EKONOMI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY
BANDA ACEH
2025 M/1446 H**

PERSETUJUAN SIDANG MUNAQASYA SKRIPSI

SKRIPSI

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-
Raniry Banda Aceh
Sebagai Salah Satu Beban Studi
Untuk Menyelesaikan Program Studi Ilmu Ekonomi Dengan Judul

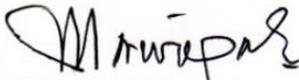
**ANALISA FAKTOR PENENTU KESUKSESAN BISNIS
STARTUP DI KOTA BANDA ACEH**

Disusun Oleh :

Muhammad Ravikar Darwin
NIM. 190604051

Disetujui untuk di sidangkan dan di nyatakan bahwa isi dan
formatnya telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan dalam
penyelesaian studi pada
Program Studi Ilmu Ekonomi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry

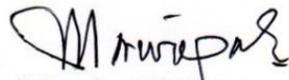
Pembimbing I



Marwiyati, SE, MM

NIP. 197404172005012002

Pembimbing II

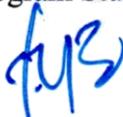


Marwiyati, SE, MM

NIP. 197404172005012002

Mengetahui,

Ketua Program Studi Ilmu Ekonomi



Cut Dian Fitri, S.E., M.Si., Ak., CA

NIP. 1983070920140320002

PENGESAHAN SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI
ANALISA FAKTOR PENENTU KESUKSESAN BISNIS STARTUP
DI KOTA BANDA ACEH

Muhammad Ravikar Darwin

NIM. 190604051

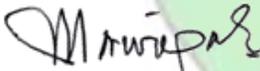
Telah Disidangkan Oleh Dewan Penguji Skripsi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh
Dan Dinyatakan Lulus serta Diterima Sebagai Salah Satu Syarat untuk
Menyelesaikan Program Studi Strata satu (S-1) dalam Bidang Ilmu
Ekonomi

Pada Hari/ Tanggal : Kamis 16 Januari 2025 M
16 Rajab 1446 H

Banda Aceh
Dewan Penguji Sidang Skripsi

Ketua,

Sekretaris,



Marwiyati, SE, MM

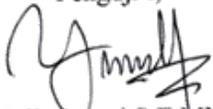
NIP. 197404172005012002



Cut Elfida, S, HLMA

NIP. 198912122023212076

Penguji I,



Yulindawati, S.E, MM

NIP. 197907132014112002

Penguji II,



Eka Octavian Pranata, S.E., MSi

NIP. 199810092024031001

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Ar-Raniry Banda Aceh,



Prof. Dr. Hafas Furqani, M.Ec

NIP. 198006252009011009



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH
UPT. PERPUSTAKAAN**

Jl. Syekh Abdur Rauf Kopelma Darussalam Banda Aceh
Telp. 0651-7552921, 7551857, Fax. 0651-7552922

Web: www.library.ar-raniry.ac.id Email: library@ar-raniry.ac.id

**FORM PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH MAHASISWA UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK**

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Lengkap : Muhammad Ravikar Darwin
NIM : 190604051
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/Illmu Ekonomi
E-mail : 190604051@student.ar-raniry.ac.id

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada UPT Perpustakaan Universitas Islam Negeri (UIN) Ar-Raniry Banda Aceh, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah:

Tugas Akhir KKU Skripsi

Yang berjudul:

Analisa Faktor Penentu Kesuksesan Bisnis Startup Di Kota Banda Aceh

Beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini, UPT Perpustakaan UIN Ar-Raniry Banda Aceh berhak menyimpan, mengalih media formatkan, mengelola, mendiseminasikan, dan mempublikasikannya di internet atau media lain.

Secara *fulltext* untuk kepentingan akademik tanpa perlu meminta izin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis, pencipta dan atau penerbit karya ilmiah tersebut. UPT Perpustakaan UIN Ar-Raniry Banda Aceh akan terbebas dari segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Banda Aceh

Pada tanggal : 16 Januari 2025

Mengetahui,

Penulis

Muhammad Ravikar Darwin
NIM. 190604054

Pembimbing I

Marwiyati, SE, MM
NIP. 197404172005012002

Pembimbing II

Cut Elfa, S.H, MA
NIP. 198912122023212076

KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan Alhamdulillah, segala puji bagi Allah yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi yang berjudul, “**Analisa Faktor Penentu Kesuksesan Bisnis Startup Di Kota Banda Aceh**”. Tak lupa pula shalawat beriring salam penulis curahkan kepangkuan alam baginda Nabi Muhammad SAW, yang telah mengantarkan manusia dari alam kebodohan kealam yang berilmu pengetahuan, seperti yang kita rasakan sekarang ini.

Penyusunan skripsi ini merupakan salah satu syarat kelulusan dan untuk mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi di Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh. Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini tidak dapat terselesaikan tanpa bantuan, bimbingan, dan dukungan dari berbagai pihak yang terkait. Oleh karena itu, penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada pihak yang telah banyak membantu dalam penyusunan skripsi ini, terutama kepada:

1. Prof. Dr. Hafas Furqani, M. Ec selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry.
2. Cut Dian Fitri, S.E.,M.Si.,Ak.,CA selaku Ketua Program Studi Ilmu Ekonomi dan Uliya Azra, SE.,M.Si selaku sekretaris Program Studi Ilmu Ekonomi.
3. Hafiz Maulana S.P., S.H.I., M.E. Selaku Ketua Laboratorium Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

4. Marwiyati, SE., MM selaku Pembimbing I serta Cut Elfida, S.H.I.,M.A selaku pembimbing II yang telah banyak membantu membimbing, memberikan ilmu, dan mengarahkan penulisan skripsi serta memberikan solusi atas kesulitan dalam penulisan skripsi ini.
5. Seluruh dosen dan civitas akademika Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh
6. Para pendiri dan manaje bisnis startup di Kota Banda Aceh selaku responden yang telah membantu mengisi kuesioner penulis untuk keberlangsungan penelitian ini.
7. Penghargaan yang paling spesial penulis persembahkan kepada kedua orang tua yang sangat penulis cintai, penulis persembahkan untuk Ayahanda tercinta Mawardi , dan Ibunda tersayang Zahara yang memberikan do'a dan restunya, cinta, kasih sayang, pengorbanan, didikan, motivasi, dukungan moral maupun materil yang tiada hentinya kepada peneliti sehingga peneliti dapat menyelesaikan perkuliahan ini. Serta kepada Kakak-kakak Saya Cut Dewi Hamizah,Cut Wiwi Sugiarti dan suami-suami dari kakak-kakak saya Putra Yulianda Dan Fauzan Akbar yang selalu memberikan semangat, do'a, dan dukungan.
8. Sahabat-sahabat saya Rafif, Farid, Anas, Fajri, Farhan,Fahmi, Aura, Nanda, Amir,Ibadul, Aldo yang telah

memberikan bantuan, semangat, dan motivasi kepada peneliti sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini, dan terima kasih juga kepada kawan-kawan seperjuangan di prodi Ilmu Ekonomi angkatan 2019 yang telah memberikan semangat kepada penulis, serta kepada kawan-kawan lainnya yang selalu memberikan semangat dan dorongan kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

9. Terakhir, kepada diri sendiri karena telah mampu berusaha dan berjuang sejauh ini tanpa membandingkan proses diri sendiri dengan proses orang lain. Terimakasih karena dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini dengan tepat waktu.

Pada akhir kata pengantar ini, penulis memiliki keinginan yang besar agar penelitian pada skripsi ini tidak hanya dilakukan sebagai syarat kelulusan agar memperoleh gelar Sarjana Ekonomi semata, namun juga memberikan edukasi dan pemahaman yang tidak didapatkan dari bahan bacaan lainnya dan memberikan dampak positif yang berguna untuk membangun perkembangan ilmu pengetahuan. Aamiin Ya Rabbal 'Aalamiin.

Banda Aceh, 16 Januari 2025
Penulis

Muhammad Ravikar Darwin

TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN

Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri P danK

Nomor: 158 Tahun 1987 – Nomor: 0543 b/u/1987

1. Konsonan

No	Arab	Latin	No	Arab	Latin
1	ا	Tidak dilambangkan	16	ط	Ṭ
2	ب	B	17	ظ	Ẓ
3	ت	T	18	ع	‘
4	ث	Ṣ	19	غ	G
5	ج	J	20	ف	F
6	ح	H	21	ق	Q
7	خ	Kh	22	ك	K
8	د	D	23	ل	L
9	ذ	Ẓ	24	م	M
10	ر	R	25	ن	N
11	ز	Z	26	و	W
12	س	S	27	ه	H
13	ش	Sy	28	ء	’
14	ص	Ṣ	29	ي	Y
15	ض	Ḍ			

2. Vokal

Vokal Bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

a. Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin
◌َ	<i>Fathah</i>	A
◌ِ	<i>Kasrah</i>	I
◌ُ	<i>Dammah</i>	U

Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf, yaitu:

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf
◌َ ي	<i>Fathah dan ya</i>	Ai
◌َ و	<i>Fathah dan wau</i>	Au

Contoh:

كيف : *kaifa*

هول : *hauila*

3. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda
◌َ / ي	<i>Fathah dan alif atau ya</i>	Ā
◌ِ ي	<i>Kasrah dan ya</i>	Ī
◌ُ ي	<i>Dammah dan wau</i>	Ū

Contoh:

قَالَ	:qāla
رَمَى	:ramā
قِيلَ	:qīla
يَقُولُ	:yaqūlu

4. Ta *Marbutah* (ة)

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua.

- Ta *marbutah* (ة)hidup
Ta *marbutah* (ة)yang hidup atau mendapat harkat *fathah*, *kasrah* dan *dammah*, transliterasinya adalah t.
- Ta *marbutah* (ة) mati
Ta *marbutah* (ة) yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah h.
- Kalau pada suatu kata yang akhir katanya ta *marbutah* (ة) diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka ta *marbutah* (ة) itu ditransliterasikan dengan h.

Contoh:

رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ	: raudah al-atfāl/ raudatul atfāl
الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ	: al-Madīnah al-Munawwarah/ al-Madīnatul Munawwarah
طَلْحَةُ	: Talḥah

Catatan:

Modifikasi

- Nama orang berkebangsaan Indonesia ditulis seperti biasa tanpa transliterasi, seperti M. Syuhudi Ismail, sedangkan nama-nama lainnya ditulis sesuai kaidah penerjemahan. Contoh: Ḥamad Ibn Sulaiman.
- Nama negara dan kota ditulis menurut ejaan Bahasa Indonesia, seperti Mesir, bukan Misr; Beirut, bukan Bayrut; dan sebagainya.

Kata-kata yang sudah dipakai (serapan) dalam kamus Bahasa Indonesia tidak ditransliterasi. Contoh: Tasauf, bukan Tasaw

ABSTRAK

Nama : Muhammad Ravikar Darwin
Nim : 190604051
Fakultas/Program Studi : Ekonomi Dan Bisnis Islam / Ilmu
Ekonomi
Judul : Analisa Faktor Penentu Kesuksesan
Bisnis Satrtup di Kota Banda Aceh
Pembimbing I : Marwiyati, SE., MM.
Pembimbing II : Cut Elfida, S.H.I.,M.A

Pada awal tahun 2024, tren bisnis startup digital di seluruh dunia menunjukkan perkembangan yang menarik dan dinamis. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor penentu kesuksesan bisnis startup di Kota Banda Aceh. Variabel independen Modal (X_1) Inovasi (X_2) dan Kualitas Sumber Daya Manusia (X_3) terhadap kesuksesan bisnis startup di Kota Banda Aceh. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh startup yang beroperasi di Kota Banda Aceh. Populasi dan sampel penelitian ini merupakan pendiri startup yang terdaftar dan aktif di Kota Banda. Metode penelitian ini menggunakan regresi linier berganda. Hasil penelitian modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan bisnis startup, inovasi tidak berpengaruh terhadap keberhasilan bisnis startup, dan kualitas SDM berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan bisnis startup di Kota Banda Aceh.

**Kata Kunci : Kesuksesan Bisnis Startup, Modal, Inovasi dan
Kualiatas Sumber Daya Manusia**

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH	ii
PERSETUJUAN SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI.....	iii
PENGESAHAN SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI.....	iv
. FORM PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH MAHASISWA UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK	v
KATA PENGANTAR	vi
TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN	ix
ABSTRAK.....	xi
DAFTAR ISI	xiii
DAFTAR GAMBAR	xvi
DAFTAR TABEL	xvii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	16
1.3 Tujuan Penelitian	17
1.4 Manfaat Penelitian	17
1.4.1 Manfaat Praktis:.....	17
1.4.2 Manfaat Teoritis	18
1.5 Sistematika Pembahasan.....	19
BAB II LANDASAN TEORI.....	21
2.1. Bisnis Startup.....	21
2.1.1 Pengertian.....	21
2.1.2 Karakteristik Bisnis Startup	23
2.1.3 Indikator Bisnis Startup.....	29
2.2 Modal.....	36
2.2.1 Pengertian Modal	36
2.2.2 Karakteristik Modal	36
1.Dapat diukur.....	36
2.2.3 Indikator Modal.....	38
2.3 Inovasi.....	39
2.3.1 Pengertian Inovasi.....	39
2.3.2 Karakteristik Inovasi	39

2.3.3 Indikator Inovasi	41
2.4. Kualitas sumber daya manusia	43
2.4.1 Pengertian.....	43
2.4.2 Karakteristik SDM	44
2.4.3 Indikator Kualiatas Sumber Daya Manusia	46
2.5 Hubungan Antar Variabel.....	47
2.5.1 Modal Terhadap Bisnis Startup.....	47
2.5.2 Inovasi Terhadap Bisnis Startup	48
2.5.3 Kualitas Sumber Daya Manusia Terhadap Bisnis Startup.....	50
2.6 Penelitian Terkait.....	52
2.7 Kerangka Pemikiran	57
2.8 Hipotesis	59
BAB III METODE PENELITIAN.....	61
3.1 Jenis Metode Penelitian	61
3.2 Lokasi Penelitian	61
3.2.1 Tempat Penelitian.....	61
3.3 Populasi dan Sampel.....	62
3.3.1 Populasi	62
3.3.2 Sampel.....	62
3.4 Sumber Data	65
3.5 Definisi Operasional Variabel	65
3.6 Teknik Pengumpulan Data	69
3.7 Teknik Analisis Data	70
3.8 Uji Validitas dan Reliabilitas.....	71
3.8.1 Uji Validitas	71
3.8.2 Uji Reliabilitas	71
3.9 Uji Hipotesis	72
3.9.1 Uji t.....	72
3.9.2 Uji F	73
3.9.3 Uji Derteminan (R^2)	74
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	75
4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian.....	75
4.2 Karakteristik Responden.....	78
4.2.1 Profil Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	80
4.2.2 Profil Responden Berdasarkan Usia	81
4.2.3 Profil Responden Berdasarkan Status.....	81
4.2.4 Profil Responden Berdasarkan Pendidikan	82

4.3 Hasil Pengujian Instrumen.....	83
4.3.1 Hasil Uji Validitas.....	83
4.3.2 Hasil Uji Reliabilitas.....	85
4.4 Deskriptif Data Penelitian.....	86
4.4.1 Deskriptif Variabel Keberhasilan Bisnis Startup.....	87
4.4.2 Deskriptif Variabel Modal.....	88
4.5 Uji Asumsi Klasik.....	92
4.5.1 Hasil Uji Normalitas.....	92
4.5.2 Uji Multikolinearitas.....	95
4.5.3 Uji Heteroskedastisitas.....	96
4.6 Hasil Regresi Linear Berganda.....	97
4.6.1 Koefisien Korelasi dan Determinasi (R^2).....	99
4.6.2 Pembuktian Secara Simultan (Uji F).....	100
4.6.3 Pembuktian Secara Parsial (Uji t).....	101
4.7 Pembahasan.....	104
4.7.1 Pengaruh Modal, Inovasi dan Kualitas SDM terhadap Keberhasil Bisnis Startup.....	104
4.7.2 Pengaruh Modal terhadap Keberhasilan Bisnis Startup.....	107
4.7.3 Pengaruh Inovasi terhadap Keberhasilan Bisnis Startup.....	108
4.7.4 Pengaruh Kualitas SDM Terhadap Keberhasilan Bisnis Startup.....	110
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	112
5.1 Kesimpulan.....	112
5.2 Saran.....	113
DAFTAR PUSTAKA	114

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Perkembangan Startup Di Indonesia	4
Gambar 1.2 Ranking Startup Di Indonesia.....	6
Gambar 1.3 Ranking Startup di Aceh.....	7
Gambar 2.1 Kerangka pemikiran	58
Gambar 4.1 Grafik Histogram.....	94
Gambar 4.2 Normal Probability Plot.....	94
Gambar 4.3 Uji Heteroskedastisitas	96

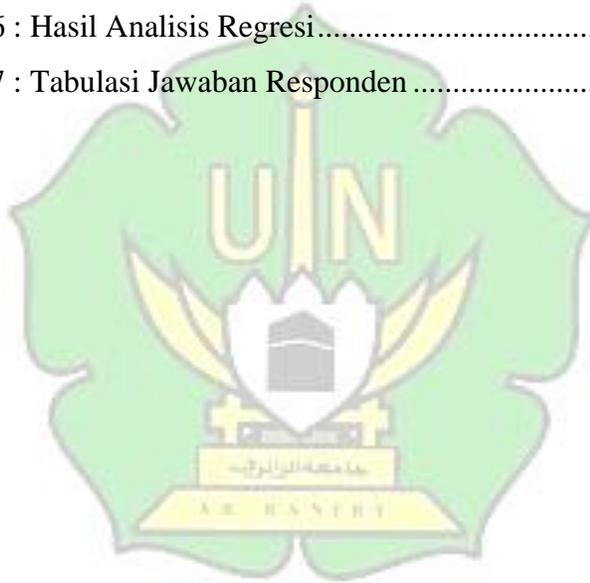


DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terkait.....	56
Tabel 3.1 Daftar Startup Di Banda Aceh.....	64
Tabel 3.2 Definisi Operasional Variabel	66
Tabel 3.3 Skor Skala Likert.....	70
Tabel 4.1 Data Sampel Penelitian.....	79
Tabel 4.2 Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	80
Tabel 4.3 Responden Berdasarkan Usia	81
Tabel 4.4 Responden Berdasarkan Status.....	82
Tabel 4.5 Responden Berdasarkan Pendidikan	82
Tabel 4.6 Hasil Uji Validitas	83
Tabel 4.7 Reliabilitas Variabel Penelitian (Alpha).....	85
Tabel 4.8 Persepsi Berdasarkan Interval Skor.....	86
Tabel 4.9 Persepsi Responden terhadap Variabel Keberhasilan Bisnis Startup.....	87
Tabel 4.10 Persepsi Responden terhadap Variabel Modal	89
Tabel 4.11 Persepsi Responden terhadap Variabel Inovasi.....	90
Tabel 4.12 Persepsi Responden terhadap Variabel Kualitas SDM	91
Tabel 4.13 Uji Normalitas	93
Tabel 4.14 Hasil Uji Multikolinearitas	95
Tabel 4.15 Hasil Analisis Regresi	97
Tabel 4.16 Koefisien Korelasi dan Determinasi.....	99
Tabel 4.17 Hasil Uji Simultan (Uji F)	101
Tabel 4.18 Hasil Uji Parsial (Uji t).....	102

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Kuesioner Penelitian	120
Lampiran 2 : Karakteristik Responden.....	123
Lampiran 3: Uji Validitas Dan Reliabilitas.....	124
Lampiran 4 : Deskriptif Statistik.....	130
Lampiran 5 : Uji Asumsi Klasik.....	136
Lampiran 6 : Hasil Analisis Regresi.....	138
Lampiran 7 : Tabulasi Jawaban Responden	139



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Industri startup di Indonesia telah mengalami pertumbuhan yang pesat dalam dekade terakhir. Menurut data terbaru dari Startup Ranking Tahun 2023, saat ini terdapat lebih dari 2.300 startup aktif di seluruh Indonesia, menempatkan negara ini sebagai salah satu ekosistem startup terbesar di Asia Tenggara. Pusat-pusat pertumbuhan startup di Indonesia didominasi oleh wilayah Jabodetabek, khususnya Jakarta, yang menjadi rumah bagi lebih dari 60% dari total startup yang beroperasi. Namun, beberapa daerah lain di Indonesia juga menunjukkan perkembangan yang menjanjikan, seperti Bandung, Yogyakarta, Surabaya, dan Bali. Berbagai faktor, seperti ketersediaan talenta, akses pendanaan, serta dukungan pemerintah dan swasta, telah mendorong kemunculan dan pertumbuhan ekosistem startup di wilayah-wilayah tersebut. Ke depannya, diharapkan pertumbuhan startup dapat menyebar secara merata di seluruh Indonesia, sehingga dapat meningkatkan daya saing dan inovasi di berbagai sektor ekonomi (Annur, 2023)

Pada awal tahun 2024, tren bisnis startup digital di seluruh dunia menunjukkan perkembangan yang menarik dan dinamis. Salah satu tren yang dominan adalah pertumbuhan eksponensial dalam sektor teknologi finansial atau fintech.

Startup-startup fintech terus menciptakan inovasi baru dalam pembayaran digital, pinjaman online, investasi, dan layanan keuangan lainnya. Selain itu, ada juga peningkatan dalam sektor e-commerce, di mana banyak startup yang fokus pada pengalaman belanja online yang lebih personal dan interaktif, serta penetrasi pasar baru. Di sektor kesehatan, terlihat pula perkembangan startup digital yang menyediakan solusi inovatif dalam perawatan kesehatan, konsultasi medis online, dan pemantauan kesehatan mandiri. Selain sektor-sektor yang telah disebutkan, tren lainnya adalah percepatan digitalisasi di berbagai industri, termasuk pendidikan, transportasi, dan hiburan. Startup-startup digital mulai memanfaatkan teknologi seperti kecerdasan buatan (AI), Internet of Things (IoT), dan blockchain untuk menciptakan solusi yang lebih canggih dan terhubung secara digital. Perkembangan ini didorong oleh meningkatnya permintaan akan efisiensi, kemudahan akses, dan pengalaman pengguna yang lebih baik. Secara keseluruhan, tren bisnis startup digital di awal tahun 2024 mencerminkan evolusi terus-menerus dalam cara bekerja dan berbelanja di era digital yang semakin maju (Kawegian, 2024).

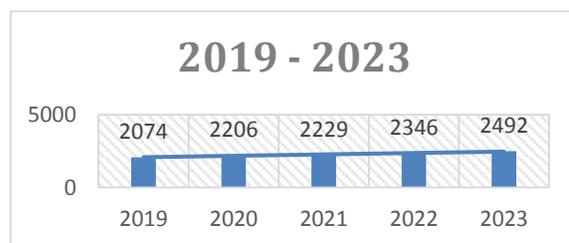
Kemunculan bisnis startup di Indonesia mengalami peningkatan yang signifikan dalam beberapa tahun terakhir. Beberapa daerah lain di Indonesia juga menunjukkan perkembangan yang menjanjikan, termasuk Kota Banda Aceh di Provinsi Aceh. Kota Banda Aceh sebagai ibu kota Provinsi

Aceh memiliki potensi yang besar untuk pengembangan bisnis startup. Hal ini didukung oleh berbagai faktor, seperti ketersediaan sumber daya manusia yang terdidik, infrastruktur yang memadai, serta dukungan pemerintah daerah melalui berbagai program inkubasi dan akselerasi. Meskipun demikian, tingkat keberhasilan startup di Kota Banda Aceh masih perlu dikaji lebih dalam (Diskominfo, 2024).

Ekosistem startup yang dinamis di Indonesia telah menarik perhatian para investor, pengusaha, dan pembuat kebijakan karena peluang dan tantangan yang belum pernah terjadi sebelumnya. Ekonomi digital memainkan peran penting dalam mendorong pertumbuhan UMKM Indonesia, dengan pemerintah menerapkan kebijakan untuk meningkatkan daya saing global mereka (Haqqi, 2023). Pengembangan ekosistem bisnis sangat penting untuk keberhasilan startup, dan upaya-upaya sedang dilakukan untuk menciptakan lingkungan di mana startup dapat terhubung dan berkolaborasi dengan para mitra (Ramadhana, 2023). Sektor ekonomi kreatif telah membuktikan ketahanannya, dan ada kebutuhan untuk memperbarui peraturan untuk menarik lebih banyak investor, terutama di industri kreatif (Disemadi, 2023). Kebijakan pemerintah, pendanaan, dan jaringan merupakan komponen penting dalam membentuk ekosistem kewirausahaan di Jawa Barat, dengan insentif pajak dan dukungan untuk usaha kecil dan menengah memainkan

peran penting (Harahap et al., 2017). Peningkatan penetrasi pengguna internet telah berkontribusi pada pertumbuhan startup di Indonesia, terutama di bidang agregator logistik, dengan valuasi startup ini diperkirakan akan meningkat di tahun-tahun mendatang (Putella et al., 2023).

Penelitian yang dilakukan oleh (Syavitra & Ardianto, 2023) menunjukkan bahwa faktor-faktor penentu keberhasilan startup di Indonesia mencakup inovasi, perencanaan bisnis, sumber daya manusia, akses pendanaan, dan dukungan ekosistem. Berbagai penelitian sebelumnya telah mengidentifikasi beberapa faktor kunci yang mempengaruhi kesuksesan bisnis startup. Salah satu studi komprehensif yang dilakukan oleh Marmer, (2012) menemukan bahwa kualitas sumber daya manusia (SDM) sendiri merupakan faktor paling penting dalam menentukan keberhasilan startup. SDM yang memiliki keahlian, pengalaman, dan motivasi yang selaras akan lebih mampu menghadapi tantangan dan menjalankan bisnisnya secara efektif.



Gambar 1.1
Perkembangan Startup Di Indonesia

Sumber : (Andani et.al, 2024)

Dari data diatas menunjukkan data perkembangan startup di indonesia dari tahun 2019-2023 mengalami peningkatan yang signifikan yang terus bagus dari tahun 2019 sebanyak 2074 hingga tahun 2023 sebanyak 2492 startup di Indonesia. Dengan terus bertambahnya pelaku UMKM di Indonesia dan dengan menjadi tulang punggung untuk kebangkitan ekonomi di Indonesia dan menjadi solusi untuk menurunkan kemiskinan/pengangguran di Indonesia maka dari itu diperlukan suatu solusi untuk memecahkan persoalan mengenai kualitas produk (Info Publik, 2024).

Beberapa tahun terakhir ini sebagian kita sering mendengar berbagai jenis perusahaan startup di Indonesia. Berbagai perusahaan startup tersebut mampu mengubah gaya hidup masyarakat dengan penawarannya yang memudahkan. Faktanya kebanyakan pendiri startup merupakan mereka yang berasal dari generasi milenial di bawah usia 40 tahun (Tazkiyyaturrohmah, 2020). Itu sebabnya model bisnis star-tup ini banyak diminati oleh para kalangan anak muda di Indonesia (Arsy & Astri, 2023). Perkembangan internet tentu saja mempengaruhi pola perkembangan startup, di mana masyarakat semakin gemar melakukan sesuatu secara online (Maulidasari & Damrus, 2020).

Sedangkan menurut data startup ranking, saat ini (2024) dunia mengalami perkembangan sangat pesat di bisnis startup, Indonesia masuk ke dalam 10 besar negara yang mempunyai

jumlah startup terbanyak Bahkan ada beberapa startup yang masuk ke 30 besar. Contoh yang tercantum pada data tersebut menunjukkan bahwa ruang guru masuk ke ranking 18 di dunia dan menjadi peringkat pertama di Indonesia pada saat ini.

Top - Indonesia

Indonesia

-- Select State --

Rank	Startup	SR Score	Description	Country Rank
18	 Ruangguru	83,470 =	Ruangguru adalah sebuah website yang menghubungkan calon murid dengan calon guru untuk belajar di bidang apapun - Ruangguru is an online matchmaking platform for st ...	 1
62	 Alodokter.com	81,032 =	Alodokter.com plans to be the number 1 healthcare website in Indonesia. We aim to bring medical know ...	 2
94	 Uzone Indonesia	80,012 =	Informasi Teknologi Terkini - Uzone id is an online media portal that focuses on ...	 3
101	 Mojok.co	79,799 =	Tempat mojak - Mojok.co is selow media that embodies the writings ...	 4
125	 Jakarta Notebook	78,912 =	Jakarta Notebook - Most Wanted Super E-Store. JakartaNotebook.com merupakan salah satu perusahaan O ...	 5
173	 Neliti	77,311 =	The Think Tank Repository - Neliti is a research repository that helps researc ...	 6

Gambar 1.2
Ranking Startup Di Indonesia

Sumber : (<https://www.startupranking.com/>)

Ini menunjukkan bahwa Indonesia sangat potensial untuk perkembangan bisnis teknologi dan dapat bersaing di tingkat global. Bahkan dapat dinilai bahwa startup indonesia cukup tangguh khususnya di regional Asia. Perkembangan bisnis startup juga di pengaruhi oleh meningkatnya daya beli masyarakat dan juga pendapatan masyarakat Indonesia. Sementara itu, pada sumber berikut menjelaskan perkembangan startup di Aceh tahun 2024.

Top - Aceh, Indonesia

Rank	Startup	SR Score	Description	State Rank
769	 FDR. Free Design Resources	66,455 =	Daily Freebies for Creatives - Free Design Resources is a site dedicated to help ...	1
5,443	 Wowkia	25,611 =	Pop Culture from The Future - Wowkia is a cross-platform digital media company f ...	2
8,431	 irfan. irfan.id	19,967 =	About Life and Work Balance - irfan™ is a media blog to review the topic of blog ...	3
9,646	 AZPIXEL	18,881 =	We try to simplify the lives of designers - Here at AZPIXEL.net, we try to simplify the lives ...	4
10,963	 eBarang	17,751 =	Online Shopping Easy, Save & Secured - eBarang.com® Is Online Shopping Mall Which Focuses ...	5
14,254	 Aceh Visit Aceh	14,974 =	Situs Informasi Terbaik Perjalanan & Wisata Halal - Visit Aceh adalah situs penyedia informasi yang p ...	6

Gambar 1.3 Ranking Startup di Aceh

Sumber : (<https://www.startupranking.com/>)

Ada 32 bisnis startup yang rata-rata berdomisili di Banda Aceh yang terdaftar dan *free design resources* peringkat pertama di Provinsi Aceh dan menjadi daerah ketiga di Indonesia yang memiliki pusat kreatif digital bernama *markas startup digital*. sebagai bagian dari program gerakan 1000 startup, hadirnya fasilitas tersebut patut diapresiasi menandakan komitmen pembangunan *startup* di Indonesia memiliki cakupan yang luas. ekosistem startup di Aceh sebenarnya mulai berkembang dan mengeksplorasi potensi kekayaan lokal. Hadirnya *markas startup digital* merupakan salah satu langkah kementerian kominfo dalam penciptaan talenta-talenta digital khususnya untuk

mengembangkan bisnis menjadi startup atau perusahaan rintisan digital (diskominfo.acehprov, 2024)

Modal usaha merujuk pada sejumlah uang atau aset yang di perlukan untuk mendirikan mengopersikan, dan mengembangkan suatu bisnis atau usaha ini. Modal usaha ini di gunakan untuk membeli barang modal, inventaris, membayar gaji karyawan, membiayai operasional sehari-hari, dan untuk keperluan lain yang terkait untuk menjalankan usaha.seperti yang dikatakan (Putri et al., 2022). Semakin besar perusahaan untuk memenuhi permintaan produk meningkat dengan perusahaan. Modal usaha bisa bersumber dari berbagai sumber, termasuk investasi, pinjaman bank,investasi dari mitra bisnis, atau pendanaan dari investor. Jumlah modal yang di perlukan tergantung pada jenis usaha dan skala operasinya. Untuk setiap bisnis skala modal baik kecil menengah maupun besar adalah komponen yang sangat penting yang dapat memengaruhi tingkat produksi dan pendapatan. Modal adalah salah satu input atau komponen produksi yang dapat mempengaruhi pendapatan.Modal ialah faktor kunci dalam memilih keberhasilan serta kesinambungan sebuah perusahaan. Untuk tiap usaha baik berskala mungil, menengah juga besar, modal ialah faktor yang begitu penting dalam memilih taraf produksi serta pendapatan. Modal ialah satu diantara faktor ataupun input produksi yang bisa menjadi pengaruh dari pendapatan, tetapi bukanlah satu-satunya faktor

yang bisa menaikkan pendapatan. Semakin bertambahnya modal maka produktivitas serta pendapatan pula semakin tinggi (Arini et al., 2020).

Hasil dari penelitian Reza & Immanuela, (2022) bukti bahwa modal berkontribusi terhadap kesuksesan perusahaan. Artinya besar kecilnya investasi yang dilakukan perusahaan mempengaruhi laba perusahaan yang menyebabkan perusahaan semakin berkembang. Meskipun modal merupakan faktor yang sangat diperlukan dalam operasional dan pertumbuhan usaha, UMKM juga perlu memperhatikan bagaimana modal dikelola agar dapat digunakan secara efektif untuk mencapai tujuan bisnis. Pada penelitian Bahuwa & Ismail, (2019) menghasilkan bahwa aset tak berwujud berpengaruh terhadap nilai perusahaan, hal ini menunjukkan bahwa nilai perusahaan akan semakin besar dan persepsi investor terhadap sebuah perusahaan akan semakin baik seiring dengan meningkatnya total aset yang berasal dari aset tak berwujud, sejalan juga dengan penelitian (Perabawati et al., 2022). Namun hal ini berbeda dengan yang dikemukakan oleh Andry & Nuryani, (2022) dan Kombih & Suhardianto, (2018) mengatakan bahwa aset tak berwujud tidak terbukti memiliki pengaruh terhadap nilai perusahaan, karena aset tak berwujud tidak mampu memberikan sinyal kepada para investor selain itu sedikit perusahaan yang mengungkapkan nilai aset tak berwujud dalam laporan keuangannya. Selain itu dengan

adanya pengembangan startup yang mendunia, kini di Indonesia perusahaan Startup bisa berkembang lebih pesat serta bisa meningkatkan pertumbuhan dalam perusahaan.

Inovasi juga menjadi elemen vital bagi keberhasilan startup (Ries, 2019). Kemampuan untuk mengembangkan produk atau layanan yang unik dan bernilai bagi pelanggan akan memberikan keunggulan kompetitif bagi startup. Selain itu, fleksibilitas dan kecepatan dalam beradaptasi terhadap perubahan pasar merupakan karakteristik penting yang harus dimiliki oleh startup yang sukses. Akses terhadap sumber pendanaan yang memadai juga turut menentukan kelangsungan dan pertumbuhan bisnis startup (Blank & Dorf, 2012). Kemampuan startup untuk menarik investasi, baik dari modal ventura, bisnis malaikat, maupun sumber lainnya, akan memberikan dukungan finansial yang dibutuhkan untuk mengembangkan produk, memasarkan, dan memperluas pangsa pasar. Selain faktor internal, dukungan dari ekosistem startup juga berperan penting dalam mencapai kesuksesan (Marmer et al., 2012). Ketersediaan infrastruktur, layanan inkubasi dan akselerasi, serta jaringan profesional yang kuat akan memfasilitasi startup dalam membangun bisnis yang berkelanjutan. Beberapa studi terdahulu telah mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi kesuksesan bisnis startup, seperti kualitas tim, inovasi, akses pendanaan, dan dukungan ekosistem (Marmer et al., 2012). Dalam industri *e-commerce*,

terdapat beberapa konsep model bisnis inovatif yang telah sukses mendapatkan perhatian di pasar. Beberapa contohnya termasuk model marketplace, subskripsi, dropshipping, pembagian pendapatan (*revenue sharing*), dan penggunaan teknologi baru seperti kecerdasan buatan (*artificial intelligence*). Faktor-faktor kesuksesan startup di industri *e-commerce* terdapat beberapa faktor kunci yang dapat mendorong kesuksesan startup di industri *e-commerce*. Pertama, inovasi produk dan layanan yang unik dan menarik bagi konsumen. Startup yang mampu menghadirkan solusi baru atau memecahkan masalah tertentu dalam industri *e-commerce* memiliki peluang yang lebih tinggi untuk sukses. Selain itu, pengalaman pengguna yang baik dan mudah juga menjadi faktor penting. Startup harus mampu menyediakan pengalaman yang lancar, nyaman, dan aman bagi pengguna mereka (Desriani & Sutabri, 2024).

Berdasarkan hasil penelitian tentang pengaruh teknologi terhadap inovasi dan pertumbuhan bisnis pada era digital menunjukkan bahwa teknologi memiliki peran yang signifikan dalam mendorong inovasi dan pertumbuhan bisnis, khususnya dalam konteks startup pada era digital. Teknologi memainkan peran sentral dalam mendorong inovasi. Dalam era digital, teknologi terus berkembang dan memungkinkan bisnis, terutama startup, untuk menciptakan solusi inovatif yang lebih efisien, efektif, dan mengikuti tren pasar (Alifah et al., 2019).

Startup memiliki fleksibilitas dan kemampuan untuk lebih cepat beradaptasi dengan perkembangan teknologi, yang membuat mereka berperan penting dalam mendorong inovasi dan pertumbuhan bisnis dalam ekosistem digital.

Sejumlah penelitian telah menekankan pentingnya inovasi dalam mendorong kesuksesan wirausaha. Inovasi memungkinkan perusahaan rintisan untuk memenuhi kebutuhan pelanggan yang belum terpenuhi, memanfaatkan peluang pasar, dan mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan (Indrayani et al., 2021). Inovasi meningkatkan proposisi nilai perusahaan rintisan, menarik pelanggan, dan membangun keunggulan kompetitif. Selain itu, inovasi memfasilitasi adaptasi terhadap kondisi pasar yang dinamis dan memposisikan startup untuk kesuksesan jangka panjang (Amadasun & Mutezo, 2022).

Menurut Rulianti (2020) Menyatakan bahwa sumber daya manusia adalah salah satu faktor utama dalam setiap operasi perusahaan. Dalam konteks perusahaan, sumber daya manusia memainkan peran penting dalam menentukan kemajuan perusahaan atau kemunduran. Solong (2020), mengungkapkan bahwa sumber daya manusia adalah aset dan berperan sebagai modal dalam organisasi bisnis. Aset ini memiliki potensi yang nyata dan sangat penting dalam menerapkan misi serta strategi organisasi. Menurut Ajabar (2020). Fungsi sumber daya manusia mencakup sejumlah

aktivitas penting ini meliputi perencanaan sumber daya manusia, proses perekrutan dan seleksi, pelatihan dan pengembangan, manajemen kinerja, manajemen kompensasi, manajemen karir, manajemen hubungan dengan karyawan, serta manajemen keselamatan dan kesehatan kerja. Menurut Ganyang (2018). Manajemen sumber daya manusia adalah proses yang berupaya untuk merangsang, mengingatkan, memotivasi, dan menjaga kinerja yang optimal dalam sebuah organisasi. Sumber daya manusia adalah individu yang produktif dan berperan sebagai penggerak dalam suatu organisasi. Mereka sangat penting bagi organisasi karena dapat dimanfaatkan untuk mencapai tujuan yang diinginkan, baik secara individu maupun secara keseluruhan dalam konteks organisasi tersebut (Dessler & Angelica, 2015)

Pada penelitian terdahulu Rahmadiane et al., (2022) mengungkapkan bahwa, terdapat faktor yang berpengaruh pada pertumbuhan startup, terdiri dari faktor infrastruktur, SDM, dan keamanan siber. Dalam hal ini peranan SDM berperan besar dalam hal pengembangan startup. Berbeda dengan penelitian Hardiansyah & Tricahyono (2019) yang mengungkapkan terdapat sebelas faktor yang menjadi penentu kesuksesan startup digital, diantaranya adalah, *managerial innovation, implementation skills, information technology, synergy, experience, innovation skills, product, functional skills, communication, process, dan culture*. Dari kesebelas

faktor kesuksesan startup tersebut menggambarkan keseluruhan faktor yang dapat membuat startup bertahan ditengah dinamika inovasi terutama pada aspek produk yang menjadi faktor pendukung paling utama. Terakhir pada penelitian Soekanto & Mustikarini (2017) mengungkap bahwa, faktor-faktor yang dapat merefleksikan kesuksesan bisnis startup adalah disiplin kerja, keterlibatan kerja, integritas, etos kerja, etika bisnis, komunikasi, motivasi, dan adaptasi. Dari kedelapan faktor tersebut menunjukkan bahwa, sebuah startup dapat sukses dan bertumbuh dari faktor internal terlebih dahulu untuk membentuk citra secara eksternal.

Fenomena kehadiran startup merupakan topik hangat di negara-negara di seluruh dunia, yang menarik perhatian bisnis, investor, pembuat kebijakan, cendekiawan, dan peneliti. Startup biasanya berfokus pada pengembangan produk atau layanan unik untuk tumbuh dan menjadi sukses. Seringkali startup sering dikaitkan dengan teknologi dan inovasi, karena mereka sering berusaha mengganggu industri yang sudah mapan dengan ide dan model bisnis baru (Lutfiani et al., 2020). Ekosistem startup mencakup pengusaha, investor, akselerator dan Inkubator, serta organisasi lain yang mendukung pertumbuhan startup.

Startup bukan menjadi bentuk industri perusahaan rintisan yang memiliki sejarah. Pertama kali startup muncul di tahun 1998, yang dimulai dari sebuah bisnis-bisnis kecil

rintisan dengan menggunakan website sebagai media utamanya (Adrianto & Hidayat, 2022). Hal tersebut didukung oleh perkembangan teknologi yang semakin canggih pada saat itu, dimana masyarakat sudah mulai mengenal teknologi. Di masa lalu, ada beberapa studi kasus seperti Lussier (1995) telah merancang model untuk menguji prediktor non-keuangan dari keberhasilan dan kegagalan perusahaan muda.

Fenomena Startup *bubble burst* menjadi isu yang terjadi karena para pekerja start-up akan mengalami PHK dalam jumlah yang besar, awal mulanya fenomena *bubble burst* ini disebabkan pandemic yang membuat peredaran uang secara global menurun. Namun yang terjadi adalah inflasi yang mengakibatkan jumlah uang beredar meningkat drastis. Sehingga harus menaikkan suku bunga, yang terjadi *venture capital* (VC) mulai untuk menghemat dana kepada startup. Hal ini disebabkan oleh dana yang tersedia pada *venture capital* mulai melakukan investasi pada yang lebih meyakinkan dan menguntungkan untuk berinvestasi.

Startup *bubble burst* terjadi dimana *venture capital* mulai mundur perlahan untuk menyuntikan dananya bagi startup yang perumbuhannya masih negative. Terutama bagi startup yang sangat tergantung akan modal dari investor akan mengalami keputusan yang sulit kedepannya salah satunya perampangan karyawan atau layoff. Teknologi sedikit banyaknya merubah tatanan dalam perekonomian negara.

Dengan kemudahan yang ditawarkan, perekonomian dapat berlangsung lebih cepat, terorganisir, dan lebih efisien (Fonna, 2019). Teknologi juga mendorong terjadinya digitalisasi dan otomatisasi dalam perekonomian sehingga istilah digital ekonomi bukan lagi hal yang baru di Indonesia (Harahap, 2019). Hal tersebut dapat dilihat dari banyaknya e-commerce, fintech, serta startup yang semakin populer dikalangan masyarakat. Digitalisasi ekonomi juga berpengaruh dalam dunia bisnis dan merubah pola bisnis dari yang awalnya serba dilakukan secara manual, sekarang dilakukan hanya melalui smartphone (Muna & Aenurofik, 2023). Pelaku bisnis bisa mengandalkan sistem untuk menjalankan usahanya. Kegiatan operasional yang biasanya memerlukan tenaga kerja saat ini bisa dilakukan oleh sistem (Addin, 2018). Perubahan kegiatan ekonomi yang serba online merupakan bukti nyata dari perkembangan ekonomi digital di Indonesia. Banyak perusahaan startup yang terus berinovasi untuk memberikan pelayanan yang lebih baik lagi kepada konsumen (Aziah & Adawia, 2018).

Berdasarkan latar belakang diatas maka peneliti tertarik untuk mengkaji lebih jauh tentang faktor penentu kesuksesan bisnis startup di Kota Banda Aceh

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka dapat diidentifikasi masalah sebagai berikut, yaitu:

1. Apakah modal berpengaruh terhadap kesuksesan bisnis startup di Kota Banda Aceh?
2. Apakah inovasi berpengaruh terhadap kesuksesan bisnis startup di Kota Banda Aceh?
3. Apakah kualitas sumber daya manusia berpengaruh terhadap kesuksesan bisnis startup di Kota Banda Aceh?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Mengetahui pengaruh modal terhadap kesuksesan bisnis startup di Kota Banda Aceh.
2. Mengetahui pengaruh inovasi terhadap kesuksesan bisnis startup di Kota Banda Aceh.
3. Mengetahui pengaruh kualitas sumber daya manusia terhadap kesuksesan bisnis startup di Kota Banda Aceh.

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat, baik manfaat teoritis maupun manfaat praktis

1.4.1 Manfaat Praktis:

1. Memberikan wawasan bagi para pelaku bisnis startup di Kota Banda Aceh mengenai faktor-faktor kunci yang mempengaruhi kesuksesan bisnis mereka. Informasi ini dapat digunakan oleh para pendiri startup untuk merumuskan strategi dan prioritas pengembangan bisnisnya.

2. Memberikan masukan dan rekomendasi bagi pemerintah daerah Kota Banda Aceh dalam merancang kebijakan dan program yang lebih efektif untuk mendukung ekosistem bisnis startup di Kota Banda Aceh. Misalnya, dalam hal penyediaan akses permodalan, fasilitas inkubasi bisnis, dan pengembangan kualitas sumber daya manusia.
3. Menjadi bahan referensi dan acuan bagi para investor, baik lokal maupun asing, untuk mengidentifikasi peluang investasi yang menjanjikan di sektor startup di Kota Banda Aceh

1.4.2 Manfaat Teoritis

1. Memperkaya kajian teoretis mengenai faktor-faktor penentu kesuksesan bisnis startup, khususnya dalam konteks ekonomi daerah Kota Banda Aceh. Hasil penelitian ini dapat berkontribusi pada pengembangan teori kewirausahaan dan manajemen bisnis startup.
2. Memberikan bukti empiris mengenai pengaruh modal, inovasi dan kualitas sumber daya manusia, terhadap kesuksesan bisnis startup. Temuan ini dapat memperkuat atau memperluas wawasan teoretis yang ada sebelumnya.
3. Menjadi referensi bagi penelitian-penelitian selanjutnya yang ingin mengkaji faktor-faktor penentu kesuksesan

bisnis startup di Kota Banda Aceh atau daerah lainnya, baik dari pendekatan kuantitatif maupun kualitatif

1.5 Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan bertujuan agar penelitian lebih teratur dan terarah serta memudahkan pembaca. Berikut sistematika pembahasan dalam penelitian ini:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini menjelaskan tentang pendahuluan yang terdiri dari latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, dan sistematika pembahasan.

BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini menjelaskan tentang teori-teori yang analisis faktor penentu kesuksesan bisnis startup hubungan antara variabel, penelitian terkait, kerangka berpikir, dan hipotesis.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini menjelaskan tentang metodologi penelitian yang digunakan dalam penelitian yang meliputi jenis penelitian, jenis dan sumber data, populasi dan sampel, teknik pengumpulan data, variabel penelitian, teknik analisis data dan pengujian hipotesis.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini menjelaskan tentang deskripsi data penelitian, hasil analisis data serta pembahasan secara mendalam tentang hasil temuan.

BAB V PENUTUP

Bab ini menjelaskan penutup dari pembahasan penelitian ilmiah yang memuat kesimpulan dan saran



BAB II

LANDASAN TEORI

2.1. Bisnis Startup

2.1.1 Pengertian Bisnis Startup

Startup merupakan istilah yang merujuk pada perusahaan atau bisnis baru, khususnya yang berbasis pada teknologi dan inovasi (Blank & Dorf, 2012). Startup dapat didefinisikan sebagai sebuah organisasi yang dibentuk untuk mencari model bisnis yang dapat diproduksi, direplikasi, dan dapat diukur secara cepat (Ries, 2019). Ciri khas dari startup adalah fokus pada pertumbuhan yang cepat, penggunaan teknologi, serta kemampuan beradaptasi dengan cepat terhadap perubahan pasar. Menurut Investopedia (2023), startup adalah perusahaan yang baru didirikan dengan tujuan mengembangkan produk atau layanan unik dan memberikan solusi inovatif untuk pasar. Startup umumnya memiliki sumber daya terbatas, namun memiliki potensi pertumbuhan yang cepat dan dapat diskalakan. Karakteristik lain dari startup adalah fleksibilitas, inovasi, dan pengambilan risiko yang tinggi dalam upaya mencapai keberhasilan (Ries, 2019).

Selain itu, Ries (2019) juga menekankan bahwa startup bukanlah sekadar versi kecil dari perusahaan besar, melainkan memiliki karakteristik unik yang membutuhkan pendekatan dan strategi khusus untuk mencapai keberhasilan. Startup umumnya memiliki sumber daya terbatas, namun harus

mampu berinovasi dan beradaptasi dengan cepat terhadap perubahan pasar untuk dapat bertahan dan berkembang (Blank & Dorf, 2012). Startup adalah sebuah organisasi yang dibentuk untuk mencari model bisnis yang dapat direplikasi dan dapat diukur secara cepat. Startup biasanya memiliki sumber daya terbatas, tetapi memiliki potensi untuk tumbuh dengan cepat dan dapat diskalakan. Karakteristik utama startup adalah inovatif, fleksibel, dan berani mengambil risiko untuk mencapai keberhasilan (Ries, 2019).

Investopedia (2023) menyatakan bahwa startup berbeda dengan perusahaan tradisional karena memiliki tujuan yang lebih spesifik, yaitu mengembangkan produk atau layanan unik yang dapat memberikan solusi inovatif untuk pasar. Startup umumnya didirikan oleh entrepreneur yang memiliki ide dan visi untuk memecahkan masalah tertentu dengan cara yang belum pernah dilakukan sebelumnya (Blank & Dorf, 2012). Selain itu, Ries (2019) menekankan bahwa startup bukanlah sekadar versi kecil dari perusahaan besar, melainkan memiliki karakteristik unik yang membutuhkan pendekatan dan strategi khusus untuk mencapai keberhasilan. Startup harus mampu berinovasi dan beradaptasi dengan cepat terhadap perubahan pasar agar dapat bertahan dan berkembang.

2.1.2 Karakteristik Bisnis Startup

Salah satu karakteristik utama dari bisnis startup adalah fokus pada pertumbuhan yang cepat. Startup umumnya memiliki sumber daya terbatas, namun berusaha untuk dapat berkembang dengan pesat dan menjadi pemain dominan di pasar (Ries, 2019). Hal ini dilakukan melalui inovasi produk atau layanan yang unik serta kemampuan beradaptasi terhadap perubahan pasar yang cepat (Investopedia, 2023). Selain itu, startup juga dikenal dengan fleksibilitas dan budaya kerja yang dinamis (Blank & Dorf, 2012). Lingkungan kerja di startup cenderung lebih informal, dengan struktur organisasi yang datar dan pengambilan keputusan yang cepat. Hal ini memungkinkan startup untuk bereaksi dengan cepat terhadap perubahan pasar dan terus berinovasi. Karakteristik lain dari startup adalah pengambilan risiko yang tinggi. Startup sering kali mencoba ide-ide yang belum pernah dilakukan sebelumnya, dengan harapan dapat menciptakan produk atau layanan yang benar-benar inovatif dan disruptif (Investopedia, 2023). Meskipun demikian, kegagalan juga merupakan hal yang umum terjadi di dunia startup, dan dianggap sebagai pembelajaran berharga untuk meningkatkan peluang keberhasilan di masa depan.

Secara lebih rinci berikut adalah karakteristik bisnis startup:

1. Fokus pada pertumbuhan yang cepat

Startup umumnya memiliki sumber daya terbatas, namun berusaha untuk berkembang dengan pesat dan menjadi pemain dominan di pasar (Blank, 2018). Salah satu karakteristik utama dari bisnis startup adalah fokus pada pertumbuhan yang cepat. Startup umumnya memiliki sumber daya terbatas, baik dari segi dana, jumlah karyawan, maupun infrastruktur. Namun, di balik keterbatasan tersebut, startup berusaha untuk dapat berkembang dengan pesat dan menjadi pemain dominan di pasar. Hal ini dilakukan melalui inovasi produk atau layanan yang unik serta kemampuan beradaptasi terhadap perubahan pasar yang cepat. Startup sering kali mencoba ide-ide yang belum pernah dilakukan sebelumnya, dengan harapan dapat menciptakan produk atau layanan yang benar-benar inovatif dan disruptif (Investopedia, 2023).

2. Inovatif dan berorientasi pada produk/layanan unik

Startup mencoba untuk menciptakan produk atau layanan yang benar-benar inovatif dan dapat memberikan solusi unik bagi pasar (Investopedia, 2023). Sebagai bisnis yang fokus pada pertumbuhan cepat, salah satu karakteristik penting dari startup adalah inovasi dan orientasi pada produk atau layanan yang unik. Startup tidak hanya berusaha untuk dapat berkembang dengan pesat, tetapi juga mencoba untuk menciptakan sesuatu yang benar-benar

inovatif dan dapat memberikan solusi unik bagi pasar (Investopedia, 2023).

Dalam lingkungan yang kompetitif, startup menyadari bahwa keunggulan kompetitif mereka terletak pada kemampuan untuk menawarkan produk atau layanan yang berbeda dari yang sudah ada di pasar. Oleh karena itu, mereka seringkali mencoba ide-ide baru yang belum pernah dilakukan sebelumnya, dengan harapan dapat menciptakan produk atau jasa yang benar-benar disruptif dan memenuhi kebutuhan pasar yang belum terpenuhi. Proses penciptaan produk atau layanan inovatif ini sering kali melibatkan pengambilan risiko yang tinggi. Startup harus berani mencoba hal-hal baru yang belum pasti hasilnya, namun mereka percaya bahwa strategi ini dapat memberikan keunggulan kompetitif yang kuat dan memungkinkan mereka untuk tumbuh dengan pesat (Blank, 2012). Meskipun terdapat risiko kegagalan, startup tetap berusaha untuk terus berinovasi dan mencari solusi unik yang dapat mengubah lanskap industri.

3. Fleksibilitas dan budaya kerja yang dinamis

Lingkungan kerja di startup cenderung lebih informal, dengan struktur organisasi yang datar dan pengambilan keputusan yang cepat (Blank & Dorf, 2012; Ries, 2019). Salah satu karakteristik unik dari startup adalah lingkungan kerja yang cenderung lebih informal dan

dinamis. Berbeda dengan perusahaan-perusahaan besar yang biasanya memiliki struktur organisasi yang hierarkis, startup umumnya memiliki struktur organisasi yang lebih datar dan pengambilan keputusan yang lebih cepat (Blank & Dorf, 2012; Ries, 2019). Dalam lingkungan kerja startup, batasan-batasan antara departemen atau fungsi seringkali menjadi lebih kabur. Karyawan sering kali dituntut untuk memiliki fleksibilitas dan kemampuan beradaptasi yang tinggi, sehingga dapat bergerak dengan cepat dan gesit dalam merespon perubahan pasar. Struktur organisasi yang lebih datar memungkinkan komunikasi yang lebih lancar dan pengambilan keputusan yang lebih efisien, tanpa harus melewati banyak lapisan birokrasi (Blank & Dorf, 2012).

Budaya kerja yang lebih informal juga menjadi ciri khas startup. Suasana kerja cenderung lebih santai, dengan interaksi yang lebih terbuka dan kolaboratif di antara karyawan. Hal ini mendorong kreativitas, inovasi, dan kemampuan beradaptasi, yang merupakan hal-hal krusial bagi pertumbuhan startup yang cepat (Ries, 2019). Lingkungan kerja yang fleksibel dan dinamis ini memungkinkan startup untuk bereaksi dengan cepat terhadap perubahan pasar dan terus berinovasi untuk mempertahankan keunggulan kompetitif. Kemampuan beradaptasi yang tinggi ini menjadi salah satu faktor kunci

yang mendukung pertumbuhan pesat startup di tengah lingkungan bisnis yang sangat kompetitif (Blank, 2018).

4. Kemampuan beradaptasi terhadap perubahan pasar

Startup harus mampu bereaksi dengan cepat terhadap perubahan pasar dan terus berinovasi untuk dapat bertahan dan berkembang. Dalam lingkungan bisnis yang sangat kompetitif, startup harus mampu bereaksi dengan cepat terhadap perubahan pasar dan terus berinovasi agar dapat bertahan dan berkembang. Fleksibilitas dan struktur organisasi yang datar menjadi keunggulan startup dibandingkan perusahaan besar yang cenderung lebih kaku (Blank & Dorf, 2012; Ries, 2019). Kemampuan beradaptasi yang tinggi memungkinkan startup untuk dengan cepat menanggapi pergeseran preferensi konsumen, tren pasar, atau munculnya teknologi baru. Startup dapat dengan lincah melakukan penyesuaian pada produk, model bisnis, atau strategi pemasaran mereka. Hal ini sangat penting agar startup dapat terus mempertahankan keunggulan kompetitif dan relevansi di pasar yang selalu berubah (Blank, 2018).

5. Pengambilan risiko yang tinggi

Startup sering kali mencoba ide-ide yang belum pernah dilakukan sebelumnya, dengan harapan dapat menciptakan produk atau layanan yang benar-benar inovatif dan disruptif (Investopedia, 2023). Salah satu ciri khas startup yang membedakannya dari perusahaan-perusahaan

yang sudah mapan adalah keberanian untuk mencoba ide-ide yang belum pernah dilakukan sebelumnya. Startup sering kali tidak terikat oleh konvensi atau praktik-praktik industri yang sudah ada, sehingga mereka memiliki kebebasan yang lebih besar untuk berinovasi (Blank & Dorf, 2012).

Dengan pemikiran yang terbuka dan kreativitas yang tinggi, startup berusaha menciptakan produk atau layanan yang benar-benar inovatif dan mampu mengubah lanskap persaingan di pasar. Mereka tidak terlalu terpaku pada apa yang sudah ada, melainkan berusaha mengidentifikasi kebutuhan-kebutuhan baru konsumen atau peluang-peluang yang belum terjamah oleh pemain-pemain yang sudah mapan (Blank, 2018). Pendekatan yang berani mengambil risiko ini sering kali memungkinkan startup untuk menghasilkan solusi-solusi yang disruptif produk atau layanan yang mampu mengubah cara konsumen berinteraksi dengan pasar atau bahkan menciptakan pasar baru yang sebelumnya tidak ada. Ide-ide yang inovatif dan disruptif ini dapat menjadi sumber keunggulan kompetitif bagi startup dalam jangka panjang (Ries, 2019). Tentu saja, tidak semua upaya inovasi startup akan berhasil. Beberapa ide mungkin akan gagal atau tidak dapat diterima pasar.

Namun, kegagalan justru dianggap sebagai pembelajaran berharga bagi startup. Mereka menggunakan

pendekatan "*build-measure-learn*" untuk dengan cepat menguji ide-ide baru, mengumpulkan umpan balik, dan melakukan perbaikan secara iteratif (Ries, 2019). Budaya pembelajaran dan toleransi terhadap kegagalan yang ada di dalam startup mendukung terciptanya inovasi yang berkelanjutan. Keberanian startup untuk mencoba hal-hal baru, bereksperimen, dan menciptakan solusi-solusi inovatif serta disruptif menjadi salah satu faktor yang mendorong kemajuan teknologi dan perubahan industri. Meskipun tidak semua upaya inovasi berhasil, namun kegigihan startup dalam berinovasi dapat menciptakan dampak yang signifikan bagi konsumen dan perekonomian secara keseluruhan.

2.1.3 Indikator Bisnis Startup

Berikut beberapa indikator penentu keberhasilan bisnis startup:

1. Ide *Inovatif* dan Solusi yang Bernilai

- a. Startup harus mampu mengidentifikasi kebutuhan pasar yang belum terpenuhi dan menciptakan produk/layanan yang inovatif serta bernilai bagi konsumen.
 1. Dalam lingkungan bisnis yang semakin kompetitif, startup tidak dapat bersaing hanya dengan menawarkan produk atau layanan yang sama dengan yang sudah ada di pasar. Mereka harus mampu menciptakan solusi yang benar-benar inovatif dan bernilai bagi konsumen (Blank & Dorf, 2018).

2. Startup yang berhasil umumnya adalah mereka yang dapat mengidentifikasi celah-celah dalam pasar, yaitu kebutuhan konsumen yang belum terpenuhi secara optimal oleh pemain-pemain yang sudah mapan. Dengan pemikiran yang *out-of-the-box* dan kreativitas yang tinggi, startup berusaha menciptakan produk atau layanan yang mampu menghadirkan pengalaman baru bagi konsumen (Maurya, 2016)
3. Produk atau layanan yang inovatif dan bernilai bagi konsumen dapat menjadi sumber keunggulan kompetitif startup dalam jangka panjang. Konsumen cenderung lebih tertarik untuk mencoba dan mengadopsi solusi-solusi baru yang unik dan mampu memenuhi kebutuhan mereka dengan lebih baik. Hal ini memberikan peluang bagi startup untuk merebut pangsa pasar dari pemain-pemain lama (Eisenmann, 2020)
4. Namun, mengidentifikasi kebutuhan pasar yang belum terpenuhi dan menciptakan solusi inovatif bukanlah tugas yang mudah. Startup harus benar-benar memahami perilaku, preferensi, dan tantangan yang dihadapi konsumen saat ini. Mereka juga perlu secara terus-menerus melakukan eksperimentasi dan interaksi dengan pelanggan untuk memastikan produk atau layanan yang mereka kembangkan benar-benar

berharga dan sesuai dengan harapan pasar (Maurya, 2016).

5. Dengan kemampuan menciptakan solusi yang inovatif dan bernilai, startup dapat memposisikan diri sebagai pemain disruptif yang mampu mengubah lanskap industri. Hal ini dapat menjadi pondasi yang kuat bagi pertumbuhan dan keberhasilan bisnis startup dalam jangka panjang.
- b. Ide-ide unik dan solusi yang disruptif dapat menjadi sumber keunggulan kompetitif startup.

Dalam lingkungan bisnis yang kompetitif, startup tidak dapat bersaing hanya dengan menawarkan produk atau layanan yang sama dengan pemain-pemain yang sudah mapan. Untuk dapat meraih keunggulan kompetitif, startup perlu menciptakan ide-ide unik dan solusi yang benar-benar disruptif bagi industri (Christensen, 2013). Solusi atau produk yang disruptif dapat mengubah lanskap industri dan menghadirkan pengalaman baru yang lebih baik bagi konsumen. Hal ini dapat memberikan peluang bagi startup untuk merebut pangsa pasar dari pemain-pemain lama yang terlalu terfokus pada inovasi incremental.

Ide-ide unik dan solusi inovatif yang diciptakan startup seringkali berasal dari kemampuan mereka untuk berpikir di luar kebiasaan dan melihat peluang-peluang yang terlewatkan oleh para pemain mapan. Dengan

menggunakan pendekatan desain yang berpusat pada pengguna, startup dapat mengidentifikasi kebutuhan-kebutuhan yang belum terpenuhi dan menciptakan produk atau layanan yang benar-benar mengubah cara konsumen berinteraksi dengan suatu kategori produk (Alnawas & Hemsley-Brown, 2019)

Keunggulan kompetitif yang dibangun di atas ide-ide unik dan solusi disruptif bukan hanya dapat memberikan nilai tambah bagi konsumen, tetapi juga dapat melindungi startup dari persaingan langsung dengan pemain yang sudah ada. Solusi inovatif yang ditawarkan startup dapat menjadi hambatan masuk bagi pesaing baru, sehingga memungkinkan startup untuk mempertahankan posisinya di pasar. Namun, menciptakan solusi disruptif yang benar-benar unik dan bernilai bagi konsumen bukanlah pekerjaan yang mudah. Startup harus benar-benar memahami kebutuhan pasar, memiliki kreativitas yang tinggi, serta kemampuan untuk mengeksekusi ide-ide inovatif tersebut dengan baik. Dengan demikian, kemampuan startup untuk terus berinovasi dan menciptakan solusi yang disruptif dapat menjadi sumber keunggulan kompetitif yang berkelanjutan.

2. Kemampuan Adaptasi dan Eksperimentasi

Startup harus fleksibel dan lincah dalam beradaptasi terhadap perubahan pasar, tren, dan teknologi. Dalam

lingkungan bisnis yang dinamis, startup harus memiliki kemampuan untuk bergerak cepat dan beradaptasi secara efektif. Berbeda dengan perusahaan-perusahaan besar yang seringkali terjebak dalam birokrasi dan proses pengambilan keputusan yang lambat, startup harus mampu dengan gesit merespons setiap perubahan yang terjadi (Maurya, 2016). Fleksibilitas dan ketangkasan startup adalah senjata utama mereka untuk dapat bertahan dan berkembang di tengah pergeseran trend.

konsumen, kemunculan teknologi disruptif, serta perubahan regulasi industri. Startup yang kaku dan lamban dalam mengubah arah strategis mereka akan kesulitan bersaing dan berisiko kehilangan momentum di pasar.

Untuk mempertahankan daya saing, startup harus senantiasa bersikap terbuka dan proaktif dalam mengidentifikasi sinyal-sinyal perubahan di pasar. Mereka perlu terus-menerus berinovasi, melakukan eksperimentasi, serta menguji ide-ide baru yang dapat memenuhi kebutuhan konsumen yang terus bergeser (Maurya, 2016). Kemampuan beradaptasi ini tidak hanya mencakup penyesuaian produk atau layanan, tetapi juga model bisnis, proses, serta budaya organisasi. Startup yang lincah akan mampu dengan cepat mengubah arah, menguji hipotesis baru, serta mengimplementasikan solusi-solusi inovatif tanpa terjebak pada kebiasaan lama. Fleksibilitas ini

memungkinkan mereka untuk terus berinovasi, mengoptimalkan proposisi nilai, serta menjaga ketertarikan konsumen di tengah lingkungan yang dinamis.

Budaya adaptif dan semangat eksperimentasi menjadi hal yang krusial bagi keberhasilan startup dalam jangka panjang. Dengan bersikap terbuka terhadap umpan balik pasar dan terus belajar dari setiap langkah yang diambil, startup dapat mengembangkan kemampuan untuk cepat beradaptasi dan mengambil keputusan strategis yang tepat (Maurya, 2016). Fleksibilitas dan ketangkasan ini dapat menjadi sumber keunggulan kompetitif yang berkelanjutan bagi startup.

Budaya eksperimentasi dan "*build-measure-learn*" memungkinkan startup untuk cepat menguji ide-ide baru dan melakukan perbaikan secara iteratif.

Berikut adalah pengembangan mengenai bagaimana budaya eksperimentasi dan pendekatan "*build-measure-learn*" memungkinkan startup untuk cepat menguji ide-ide baru dan melakukan perbaikan secara iteratif:

1. Dalam lingkungan bisnis yang kompetitif dan terus-menerus berubah, startup harus memiliki kemampuan untuk secara cepat menguji dan memperbaiki ide-ide baru mereka. Budaya eksperimentasi dan pendekatan "*build-measure-learn*" menjadi kunci bagi startup untuk dapat beradaptasi dengan efektif.

2. Melalui budaya eksperimentasi, startup didorong untuk terus-menerus mencoba dan mengevaluasi berbagai hipotesis dan solusi inovatif. Alih-alih terjebak pada rencana bisnis yang kaku, startup harus berani mengambil risiko dan melakukan uji coba secara cepat. Setiap eksperimen dianggap sebagai peluang untuk belajar dan mengukur dampaknya terhadap kebutuhan pelanggan.
3. Pendekatan "*build-measure-learn*" memungkinkan startup untuk mempercepat siklus umpan balik dan pengambilan keputusan. Startup membangun dan merilis versi minimum produk yang dapat diuji (MVP), lalu segera mengukur respons dan umpan balik dari pelanggan (Maurya, 2016). Pembelajaran dari tahap ini kemudian digunakan untuk menginformasikan perbaikan selanjutnya, menciptakan siklus perbaikan yang berkelanjutan.
4. Dengan budaya eksperimentasi dan siklus "*build-measure-learn*", startup dapat secara cepat menguji ide-ide baru, mendapatkan wawasan yang relevan, serta mengimplementasikan perbaikan yang dibutuhkan. Mereka tidak terjebak pada asumsi atau rencana awal, melainkan terus-menerus beradaptasi berdasarkan umpan balik pasar yang aktual.

5. Fleksibilitas dan kemampuan beradaptasi ini memungkinkan startup untuk terus berinovasi, mengoptimalkan proposisi nilai, serta mempertahankan daya saing di tengah perubahan tren dan preferensi pelanggan. Budaya eksperimen dan pendekatan "*build-measure-learn*" menjadi dasar bagi startup untuk menciptakan keunggulan kompetitif yang berkelanjutan (Maurya, 2016).

2.2 Modal

2.2.1 Pengertian Modal

Modal diartikan berupa barang-barang kongkret yang masih ada dalam perusahaan yang terdapat di neraca sebelah debit, maupun berupa daya beli atau nilai tukar dari barang-barang itu yang tercatat disebelah kredit. bisa disimpulkan modal yaitu asset bank berupa barang atau dana yang dijadikan sebagai pokok menjalankan sebuah usaha atau bisnis, artinya jika kita bisa mengatur dana modal dengan baik. Maka kita akan mampu membangun usaha lebih baik karena sejatinya modal adalah pondasi dalam menjalankan usaha (Rani, 2019).

2.2.2 Karakteristik Modal

1. Dapat diukur

Modal bisa diukur dalam bentuk nilai kuantitatif yang dapat dinyatakan dalam unit moneter atau aset berharga

lainnya. Hal ini penting untuk evaluasi keuangan dan pengambilan keputusan investasi

2. Tidak bersifat konsumtif

Modal digunakan untuk investasi dan produksi, bukan untuk konsumsi langsung. Modal dimanfaatkan dalam siklus bisnis untuk menghasilkan pendapatan atau meningkatkan kapasitas produksi.

3. Dapat bertambah atau berkurang

Nilai modal dapat mengalami peningkatan melalui investasi yang berhasil atau menurun karena kerugian, fluktuasi pasar, atau penyusutan aset. Studi-studi terbaru menekankan pentingnya pengelolaan risiko dalam menjaga nilai modal.

4. Bersifat produktif

Modal berperan penting dalam kegiatan produktif, seperti investasi dalam teknologi, sumber daya manusia, dan mesin. Modal produktif mampu meningkatkan kapasitas ekonomi dan pertumbuhan jangka panjang Berisiko (*risk bearing*). Modal selalu berhubungan dengan risiko, terutama dalam konteks investasi dan pasar modal yang dinamis. Penting bagi investor untuk memahami risiko ini dan mengelolanya dengan tepat (Rani, 2019).

5. Bisa berbentuk fisik dan non-fisik

Modal dapat berupa aset fisik seperti mesin dan gedung, maupun aset non-fisik seperti hak kekayaan

intelektual dan modal manusia. Dengan meningkatnya ekonomi berbasis pengetahuan, modal non-fisik semakin diakui pentingnya (Rani, 2019).

2.2.3 Indikator Modal

Berikut adalah beberapa indikator modal yang diidentifikasi oleh penelitian terbaru. Indikator-indikator ini digunakan untuk menilai efisiensi penggunaan modal, struktur modal, serta kinerja keuangan perusahaan.

1. Investor malaikat/*Angel Investors*

Inventor malikat adalah individu dengan kekayaan bersih tinggi yang memberikan pendanaan kepada bisnis startup tahap awal atau perusahaan kecil yang memiliki potensi pertumbuhan besar, biasanya sebagai imbalan atas kepemilikan ekuitas atau utang yang dapat dikonversi menjadi saham di masa depan (Wong,2023)

2. Modal capital/*Venture Capital (VC)*

Modal capital adalah bentuk pendanaan yang disediakan oleh investor profesional, biasanya berupa firma modal ventura, kepada startup atau perusahaan dengan potensi pertumbuhan tinggi. Dana ini biasanya diberikan dalam bentuk investasi ekuitas, dengan imbalan kepemilikan saham di perusahaan tersebut (Kaplan,2023).

3. Penggalangan dana /*Crowdfunding*

Penggalangan dana adalah metode penggalangan dana yang melibatkan kontribusi finansial dari sejumlah besar orang,

biasanya melalui platform online, untuk mendukung proyek, produk, atau bisnis tertentu. Crowdfunding sering digunakan oleh startup, usaha kecil, atau individu yang ingin mengumpulkan modal tanpa bergantung pada sumber pendanaan tradisional seperti bank atau investor besar (Schwienbacher, 2023)

2.3 Inovasi

2.3.1 Pengertian Inovasi

Inovasi adalah sesuatu yang baru, yang dikenalkan dan dilakukan praktik atau proses baru (baik barang ataupun layanan) atau bisa juga sesuatu yang baru namun hasil adopsi dari organisasi lain. Inovasi biasanya digunakan dalam dalam tiga konteks berbeda. Dalam satu konteks sama dengan penemuan, yakni mengacu pada proses kreatif dimana dua atau lebih konsep yang ada digabungkan dalam beberapa cara baru untuk menghasilkan suatu konfigurasi yang belum diketahui oleh orang. Seseorang atau kelompok orang yang melakukan hal ini biasa disebut inovatif. Sebagian besar literatur tentang kreatifitas mengartikan inovasi seperti demikian (Kristiawan, 2018).

2.3.2 Karakteristik Inovasi

Berikut adalah karakteristik inovasi bisnis startup yang diidentifikasi dalam jurnal-jurnal terkait. Karakteristik ini mencerminkan berbagai pendekatan dan strategi yang

digunakan oleh startup untuk mencapai keberhasilan di pasar yang kompetitif.

1. Inovasi Produk

Inovasi produk adalah pengembangan barang atau layanan baru atau peningkatan signifikan dari produk yang ada. Startup sering kali memanfaatkan inovasi produk untuk memenuhi kebutuhan konsumen yang berubah (Cohen, 2023).

2. Inovasi Model Bisnis

Inovasi model bisnis melibatkan perubahan cara perusahaan menciptakan, memberikan, dan menangkap nilai. Startup yang mengubah model bisnis tradisional sering kali dapat mencapai kesuksesan yang lebih besar (Pigneur, 2022).

3. Inovasi Berbasis Data

Startup yang menggunakan analisis data untuk mengarahkan keputusan bisnis dan inovasi produk memiliki keunggulan kompetitif. Pendekatan ini memungkinkan mereka untuk memahami kebutuhan pelanggan dengan lebih baik (Côte-Real, 2023)

4. Inovasi sosial

Inovasi sosial berfokus pada menciptakan solusi yang tidak hanya menguntungkan secara finansial tetapi juga memberikan dampak positif bagi masyarakat. Ini

menjadi fokus bagi banyak startup yang memiliki misi social (Marti,2022).

5. Inovasi Berbasis Teknologi

Inovasi yang memanfaatkan teknologi baru atau yang disempurnakan menjadi sangat penting dalam konteks startup. Teknologi memberikan kemampuan untuk menciptakan produk dan layanan yang lebih efisien dan efektif

2.3.3 Indikator Inovasi

Indikator inovasi model bisnis yang di gunakan dalam penelitian ini berlandaskan akan penelitian yang di lakukan oleh Hai Guo (2022) yang terbagi menjadi:

1. *New offerings* (Penawaran Baru)

Dalam hal ini *New offerings*(Penawaran baru) ditujukan pada produk,barang, jasa ataupun pelayanan baru yang ada pada bisnis tersebut.

2. *New consumers and market* (Konsumen Dan Pasar Baru)

New consumers and market adalah target pelanggan atau sekelompok orang yang ingin dijangkau oleh bisnis. Dalam memenuhi keinginan mencapai target pelanggan yang ingin di jangkau pebisnis saat ini bisa dengan menggunakan beberapa media baru seperti *e-commers*, Sosial media ataupun website.

3. *New consumer relationships* (Hubungan Konsumen Baru)

Pembisnis yang baik akan mengutamakan kenyamanan konsumen yang mereka layani baik konsumen baru maupun lama, namun untuk memperluas jaringan mereka, biasanya mereka akan lebih mengutamakan pelanggan baru.

4. *New capabilities* (Kemampuan Baru)

Semakin banyaknya persaingan dari tahun ke tahun menjadikan seorang pembisnis harus terus mengasah kemampuan dan mengumpulkan kemampuan barunya, kemampuan baru seperti manajemen waktu, kemampuan analisis, keterampilan negosiasi dan lainnya.

5. *New technology/equipment* (Teknologi/Peralatan Baru)

Untuk meningkatkan efektifitas dan efisiensi bisnis diperlukan peralatan atau teknologi baru. Teknologi Baru mengacu pada berbagai inovasi dan pengembangan terkini dalam ilmu pengetahuan dan teknik yang menghasilkan perangkat, sistem, atau metode baru yang lebih canggih dan efisien dibandingkan sebelumnya. Teknologi baru ini sering kali memanfaatkan kecanggihan dalam bidang digital, kecerdasan buatan (AI), big data, atau internet, dan digunakan untuk meningkatkan berbagai aspek kehidupan manusia, baik di bidang industri, kesehatan, pendidikan, hingga gaya hidup sehari-hari. *Peralatan* adalah sekumpulan alat, mesin, atau perangkat yang digunakan untuk menjalankan tugas tertentu atau mempermudah

pekerjaan. Peralatan ini bisa berupa benda sederhana seperti alat tulis atau mesin kecil hingga perangkat yang kompleks seperti mesin industri, alat kesehatan, atau teknologi laboratorium. Equipment biasanya dibedakan berdasarkan fungsinya dan bidang penggunaannya.

2.4. Kualitas sumber daya manusia

2.4.1 Pengertian

Mendefinisikan kualitas SDM sebagai integrasi dari kemampuan fisik (kesehatan jasmani), dan kemampuan non fisik (profesionalitas kerja, kemampuan berpikir, keseimbangan mental, serta keterampilan lainnya), dengan kemampuan fisik, dan fisik yang dimiliki tersebut, maka sebagai individu akan mampu untuk mengeluarkan potensi, berinovasi, dan bekerja dengan profesional. SDM atau Sumber Daya Manusia adalah suatu potensi yang dimiliki oleh setiap orang untuk mewujudkan sesuatu sebagai makhluk sosial. Atau sumber daya manusia yaitu kemampuan daya pikir dan daya fisik yang dimiliki seorang individu dan berperilaku dipengaruhi oleh keturunan maupun lingkungannya serta bekerja karena termotivasi oleh keinginannya untuk memenuhi kepuasannya (Rani, 2019).

Sumber daya manusia merupakan satu-satunya sumber daya yang memiliki akal, perasaan, keterampilan, pengetahuan dan kreativitas. Seperti peranan setiap orang terhadap lingkungannya yang tidak lepas dari sikap pengembangan

dan potensi yang ada dalam diri untuk mengembangkan lingkungan, membina, sekaligus meningkatkan kesejahteraan masyarakat secara berkelanjutan. Fungsi sumber daya manusia umumnya untuk meningkatkan produktivitas dalam menunjang organisasi supaya lebih kompetitif dan tercapainya tujuan.

2.4.2 Karakteristik SDM

Menurut (Atika, 2020) mengatakan bahwa karakteristik dari kualitas sumber daya manusia adalah sebagai berikut:

1. Kualitas intelektual

Kapasitas untuk melakukan beragam tugas seperti berpikir, menalar, dan memecahkan masalah termasuk dalam kategori kualitas intelektual. Untuk berbagai alasan yang sah, individu di sebagian besar peradaban menempatkan nilai tinggi pada kecerdasan.

2. Pendidikan.

Kebutuhan pekerjaan adalah peningkatan penguasaan berbagai keterampilan, keahlian, dan pengetahuan berdasarkan kegiatan kerja yang nyata dan teratur agar dapat melaksanakan dan menyelesaikan tugas yang diberikan kepadanya. Pendidikan adalah bagian penting dari proses ini.

3. Memahami bidangnya.

Setiap pekerja memiliki kapasitas dan keterampilan kerja, serta integritas, untuk unggul dalam suatu profesi tertentu; dengan bakat dan keterampilan

tersebut, ia dapat berkomitmen pada tugas tertentu dan mencapai hasil terbaik.

4. Kemampuan

Kemampuan adalah kemampuan untuk melakukan aktivitas yang membutuhkan daya tahan, keterampilan, kekuatan, dan atribut lain yang sebanding. Mengikuti penelitian ekstensif ke dalam berbagai kriteria yang dibutuhkan dalam ratusan panggilan, sembilan bakat dasar yang terlibat dalam pelaksanaan tugas telah ditentukan.

5. Semangat kerja.

Semangat untuk bekerja lebih aktif dan produktif dengan menghilangkan kesalahan di tempat kerja, memperkuat rasa tanggung jawab, dan menyelesaikan tugas dalam waktu yang dialokasikan adalah yang memotivasi orang untuk menyelesaikan pekerjaan mereka.

6. Kemampuan perencanaan pengorganisasian.

Ini adalah proses pengorganisasian semua pekerja dengan mengidentifikasi pembagian kerja, hubungan kerja, pendelegasian wewenang, integrasi, dan koordinasi di dalam perusahaan, antara lain.

2.4.3 Indikator Kualiatas Sumber Daya Manusia

Menurut Sutrisno (2016) mengatakan bahwa Kualitas Sumber Daya Manusia merupakan pengetahuan, keterampilan dan kemampuan seorang yang dapat digunakan untuk menghasilkan layanan profesional. Mengacu pada pendapat para ahli, bahwa parameter kualitas sumber daya manusia dipengaruhi oleh pengetahuan, kemampuan dan keterampilan. Adapun indikator yang digunakan dalam penelitian ini adalah menurut Hutapea dan Thoah (2012) yang mengatakan terdapat 5 (lima) acuan dalam melihat kualitas sumber daya manusia, sebagai berikut :

1. Memahami Bidanganya

Karyawan memiliki pemahaman tentang apa yang menjadi job deskripsinya, baik dalam melakukan pekerjaan, sampai tanggung jawab pekerjaanya.

2. Pengetahuan (Knowledge)

Karyawan memiliki pengetahuan tentang pekerjaan yang akan dilakukan, berdasarkan pengalaman, atau hasil pelatihan.

3. Kemampuan (*Abilities*)

Karyawan harus memiliki keterampilan sesuai dengan bidang pekerjaannya, agar pekerjaan dapat dilakukan dengan optimal.

4. Semangat Kerja

Karyawan senantiasa menunjukkan semangat kerja, dengan berusaha menuntaskan target pekerjaan, dan disiplin dalam bekerja.

5. Kemampuan Perencanaan, atau Pengorganisasian

Karyawan harus memiliki kemampuan manajemen dalam bekerja, sehingga dapat bekerja dengan efektif, dan efisien.

2.5 Hubungan Antar Variabel

2.5.1 Modal Terhadap Bisnis Startup

Modal usaha merujuk pada sejumlah uang atau aset yang di perlukan untuk mendirikan mengoperasikan, dan mengembangkan suatu bisnis atau usaha ini. Modal usaha ini di gunakan untuk membeli barang modal, inventaris, membayar gaji karyawan, membiayai operasional sehari-hari, dan untuk keperluan lain yang terkait untuk menjalankan usaha. seperti yang dikatakan (Pebriani, 2023). Semakin besar perusahaan untuk memenuhi permintaan produk meningkat dengan perusahaan. Modal usaha bisa bersumber dari berbagai sumber, termasuk investasi, pinjaman bank, investasi dari mitra bisnis, atau pendanaan dari investor. Jumlah modal yang di perlukan tergantung pada jenis usaha dan skala operasinya. Untuk setiap bisnis skala modal baik kecil menengah maupun besar adalah komponen yang sangat penting yang dapat memengaruhi tingkat produksi dan

pendapatan. Modal adalah salah satu input atau komponen produksi yang dapat mempengaruhi pendapatan.

Menurut Kuan, (2022) yang melakukan studi tentang modal terhadap bisnis startup, secara signifikan menemukan bahwa dukungan dari *angel investors* tidak hanya memberikan modal tetapi juga jaringan dan bimbingan yang sangat berharga untuk startup, yang membantu mereka dalam mengembangkan produk dan strategi bisnis.

Akses terhadap modal *ventura* secara signifikan meningkatkan pertumbuhan dan skala bisnis startup. Startup yang memperoleh pendanaan *ventura* memiliki pertumbuhan pendapatan yang lebih tinggi di bandingkan dengan yang tidak (Hsu, 2023)

2.5.2 Inovasi Terhadap Bisnis Startup

Inovasi memainkan peran penting dalam kesuksesan bisnis startup, karena inovasi mendorong pengembangan produk, layanan, dan model bisnis baru yang dapat menciptakan keunggulan kompetitif di pasar. Penelitian telah menunjukkan bahwa inovasi adalah faktor kunci dalam keberhasilan usaha kewirausahaan di berbagai industri dan konteks. Dalam konteks universitas kewirausahaan, inovasi dianggap sebagai faktor penentu keberhasilan untuk mencapai tujuan mereka, seperti mempromosikan pembangunan sosial dan ekonomi,

menyediakan lapangan kerja, dan membina hubungan yang lebih baik dengan industri. Demikian pula, sebuah studi di sektor pariwisata menemukan bahwa pola pikir kreatif mendorong keberhasilan kewirausahaan melalui kemampuan inovasi (IC), yang menyoroti pentingnya inovasi dalam mencapai tujuan bisnis (Yodchai, 2022).

Menurut Syavitra (2023) faktor kesuksesan startup secara berurutan terdiri dari pengalaman pendiri startup, sumber daya startup, jaringan dari pendiri startup, produk startup, bisnis model startup, digitalisasi startup, dan kondisi lingkungan eksternal startup. Selanjutnya Destriani & Sutabri (2024) menemukan bahwa inovasi secara signifikan adalah kunci sukses dalam menjalankan bisnis di era digital. Bukalapak mengadaptasi model bisnis yang mengintegrasikan marketplace dengan fitur sosial yang inovatif, *like*, *chat*, dan komentar. Inovasi ini memungkinkan pengguna untuk berinteraksi secara langsung dengan penjual dan pembeli, menciptakan pengalaman berbelanja yang lebih personal dan interaktif. Model bisnis inovatif ini telah membantu Bukalapak untuk mendapatkan kepercayaan pelanggan, meningkatkan jumlah transaksi, dan menguasai pangsa pasar dalam industri *e-commerce* di Indonesia.

Berdasarkan penelitian yang ada, terdapat temuan bahwa inovasi tidak selalu memberikan pengaruh signifikan

terhadap keberhasilan bisnis startup. Misalnya, penelitian oleh Gemina dan Harini (2021) menemukan bahwa inovasi tidak mempengaruhi keberhasilan usaha.

2.5.3 Kualitas Sumber Daya Manusia Terhadap Bisnis Startup

Sumber daya manusia (SDM) merupakan komponen penting dalam keberhasilan bisnis startup. Berikut beberapa faktor yang mempengaruhi keberhasilan SDM startup rekrutmen, pelatihan, tugas dan tanggung jawab, prasarana, lingkungan kerja (Imbron & Pamungkas, 2021). Jaya et.al (2017) menyebutkan bahwa kualitas sumber daya manusia (SDM) memainkan peran penting dalam kesuksesan bisnis startup. Proses rekrutmen yang efektif sangat penting untuk mendapatkan SDM yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan, di mana 75% responden mengakui bahwa perekrutan yang tepat dapat memperkuat tim, sedangkan SDM yang tidak cocok dapat merugikan kondisi startup. Pengembangan SDM melalui pelatihan juga menjadi faktor kunci, dengan setengah dari startup melakukan pelatihan khusus untuk meningkatkan kemampuan karyawan, sementara yang lain mengandalkan belajar mandiri dan pengalaman. Selain itu, penetapan tugas dan tanggung jawab yang jelas membantu meningkatkan efisiensi dan motivasi, di mana 75% startup melaporkan bahwa tugas yang diberikan mendorong peningkatan kemampuan SDM. Lingkungan kerja yang mendukung, dengan suasana

informal dan fleksibilitas, turut meningkatkan kenyamanan dan kreativitas karyawan, sehingga menciptakan atmosfer yang kondusif untuk inovasi. Secara keseluruhan, kualitas SDM yang baik tidak hanya berkontribusi pada performa startup, tetapi juga menarik minat investor dan mendukung pertumbuhan jangka panjang.

Studi yang dilakukan oleh Ramadhani et. al (2022) menemukan bahwa secara parsial faktor SDM berpengaruh signifikan terhadap pertumbuhan startup, secara parsial faktor infrastruktur komunikasi berpengaruh terhadap pertumbuhan startup, dan secara parsial faktor keamanan siber berpengaruh terhadap pertumbuhan startup. Lebih lanjut Agustina (2021) menyebutkan bahwa Manajemen Sumber Daya Manusia merupakan perencanaan, pengorganisasian, pengkoordinasian, pelaksanaan dan pengawasan terhadap pengadaan, pengembangan, pemberian balas jasa, pengintegrasian, pemeliharaan, dan pemisahan tenaga kerja dalam rangka mencapai tujuan organisasi. Perusahaan startup menjadi pilihan generasi millennial untuk mengimplementasikan idenya dalam membangun bisnis dengan memanfaatkan media sosial atau melalui digital dan situs *web*. Dimana metode pengembangannya yaitu dengan lean startup, serangkaian prinsip untuk membangun dan mendesain perusahaan rintisan dengan sumber daya minimum di tengah

ketidakpastianya yang besar agar lebih fleksibel dan hemat. Fungsi adanya MSDM yaitu perencanaan tenaga kerja, pengembangan tenaga kerja, penilaian prestasi kerja, pemberian kompensasi, pemeliharaan tenaga kerja, dan pemberhentian. Urgensi adanya MSDM yaitu karena MSDM berarti mengatur, mengurus SDM berdasarkan visi perusahaan agar tujuan organisasi dapat dicapai secara optimum, *staffing* dan personalia dalam organisasi, meningkatkan kinerja, mengembangkan budaya korporasi yang mendukung penerapan inovasi dan fleksibilitas.

2.6 Penelitian Terkait

Beberapa penelitian berikut adalah penelitian terdahulu yang dijadikan acuan berdasarkan kesamaan variabel penelitian. Penelitian yang dilakukan oleh Sri Nathasya Br Sitepu (2017) “Pengaruh Faktor Internal Terhadap Keberhasilan Startup Bisnis Di Kota Surabaya” Startup bisnis semakin banyak tersebar di Kota Surabaya yang dipengaruhi oleh munculnya peluang-peluang usaha seperti: peningkatan jumlah penduduk yang semakin banyak mengkonsumsi barang dan jasa untuk melangsungkan hidup, pelatihan kewirausahaan yang diberikan oleh instansi pemerintah, bantuan kredit dengan suku bunga yang rendah, pemutusan hubungan kerja (PHK) oleh industri yang memaksa penduduk untuk membuka usaha/bisnis secara mandiri untuk memenuhi kebutuhan hidup.

Kota Surabaya memiliki beberapa lokasi bisnis tempat startup bisnis berkembang lokasi tersebut diantaranya: sentera bagi startup bisnis yang membutuhkan lokasi penjualan. Sentera Driyorejo, Tanjung Perak, Tanggulangin, Kawasan Surabaya Pusat Dan Tugu Pahlawan, Basiki Rahmat, dan Surabaya Barat. Startup bisnis yang berkembang di Kota Surabaya mayoritas bergerak di bidang makanan dan manufacture. Alasan utama perkembangan bisnis ini karena modal yang dibutuhkan untuk menjalankan bisnis relative kecil dibandingkan jenis bisnis lainnya. *Entrepreneur* yang mengelola startup bisnis kota Surabaya didominasi oleh wanita sekitar 53% hal ini dikarenakan ibu-ibu dapat menjalankan bisnis bersamaan dengan mengurus rumah tangga. *Entrepreneur* menjalankan startup bisnis dijalankan oleh pria sebesar 47 % dari total startup bisnis yang ada di Kota Surabaya.

Penelitian yang dilakukan oleh Rezty Amalia Aras (2021) “Faktor Keberhasilan Startup Di Makassar”. Faktor keberhasilan startup di Makassar seperti Digides, *Clean up*, *Octopus*, *Mall Sampah* dan *Helper* yang paling mempengaruhi adalah penentuan tim, ide yang cemerlang karena tanpa ide berdasarkan hasil analisis yang mendalam startup tidak dapat berjalan, timing yang tepat, model bisnis dan kemudian funding juga menjadi faktor pendukung sebuah startup. Dari hasil penelitian ini juga menunjukkan bahwa Teknologi

Informasi yang digunakan juga sangat mempengaruhi sebuah startup. Pada penelitian selanjutnya perlu dikaji lebih lanjut untuk melihat faktor-faktor lain yang juga memberikan pengaruh signifikan pada startup.

Penelitian yang dilakukan oleh Tika Anggraeni (2022) “Analisis Pertumbuhan Startup Bisnis Di Kota Tegal“ Faktor keamanan siber berpengaruh signifikan terhadap pertumbuhan startup. Berdasarkan berbagai kejadian beberapa tahun kebelakang, Indonesia merupakan negara yang lemah keamanan sibernya yang diketahui dari maraknya berbagai kejahatan siber yang ditangani Polda Metro Jaya (Amelia, 2016). Para penjahat siber sekarangpun tidak hanya mengincar institusi keuangan dan perusahaan telekomunikasi, namun sudah meluas ke sektor industri lain seperti retail, ecommerce, layanan kesehatan, hingga institusi pemerintah. Pentingnya menjaga privasi informasi pelanggan dan memastikan keamanan data untuk melindungi dan meningkatkan reputasi perusahaan serta hubungannya dengan pelanggan dapat meningkatkan kepercayaan pelanggan (Alharbi et al., 2013) dan ketika kepercayaan pelanggan meningkat, maka pelanggan tidak akan segan untuk melakukan transaksi kembali (Novitasari, 2016).

Penelitian yang dilakukan oleh Tomi Syavitra & Ferenisyah Ardianto (2023) “Faktor Penentu Kesuksesan Startup di Indonesia Pasca Covid-19 (Studi Kasus: Komunitas

Startup)” hasil penelitian faktor kesuksesan startup terdiri dari pengalaman pendiri startup, sumber daya startup, jaringan dari pendiri startup, produk startup, bisnis model startup, digitalisasi startup, dan kondisi lingkungan eksternal startup. Kontribusi penelitian ini adalah menjadikan gambaran tentang bagaimana startup dapat mempersiapkan startegi bisnis mengacu pada temuan faktor-faktor yang mempengaruhi kesuksesan startup pasca Covid-19.

Penelitian yang dilakukan oleh Heidi Siddiqa (2024)“Analisis Kelayakan Bisnis Pengembangan Usaha Startup” Hasil dari analisis kelayakan bisnis digunakan untuk mengembangkan rencana bisnis yang terstruktur dan jelas, yang dapat menjadi panduan bagi operasi dan pertumbuhan startup. Dalam rangka mencapai kesuksesan, penting bagi pendiri startup untuk melakukan analisis kelayakan bisnis yang cermat dan menyeluruh sebelum mereka memulai perjalanan bisnis mereka. Analisis ini membantu mereka mengidentifikasi potensi peluang dan risiko, sehingga mereka dapat mengambil langkah-langkah yang terukur dan terinformasi dalam pengembangan usaha startup mereka.

Tabel 2.1
Penelitian Terkait

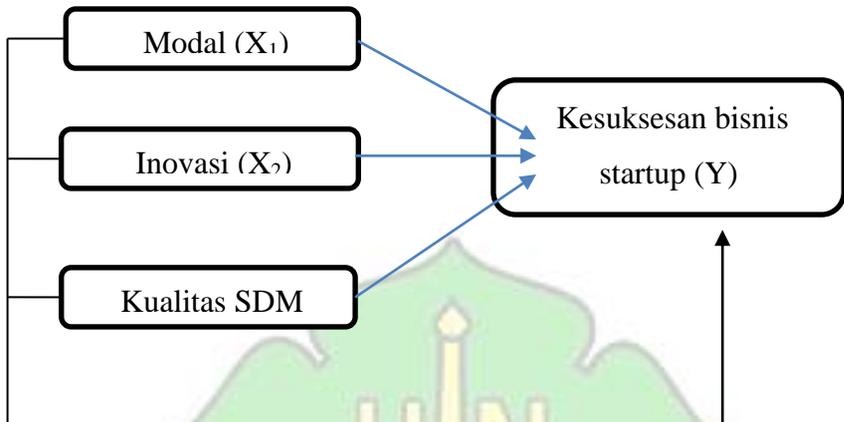
No	Peneliti Dan Judul	Metode	Persamaan	Perbedaan
1	Sri Nathasya Br Sitepu (2017) “Pengaruh Faktor Internal Terhadap Keberhasilan Startup Bisnis Di Kota Surabaya”	Metode yang digunakan adalah Kuantitatif Dan populasi/sampel, mengumpulkan data, menganalisis dan menginterpretasikan hasil analisis. Analisis data menggunakan regresi linear berganda	Variabel : Keberhasilan startup	Variabel: Factor internal : Aspek marketing, human resource, finance, dan operational
2	Rezty Amalia Aras (2021) “Faktor Keberhasilan Startup Di Makassar”	Metode yang digunakan adalah kualitatif dan teknik pengumpulan data yaitu observasi, sebagai metode ilmiah observasi (pengamatan) dan wawancara mendalam (indepth interview). Analisis data menggunakan SPSS	Variabel : Faktor keberhasilan startup	Variabel: <i>Idea</i> (ide yang cemerlang), <i>team</i> , <i>business model</i> , <i>funding</i> dan <i>timing</i> (waktu yang tepat).
3	Tika Anggraeni (2022) “Analisis Pertumbuhan Startup Bisnis Di Kota Tegal”	Metode yang digunakan adalah kuantitatif teknik pengumpulan data yaitu wawancara, observasi, kuesioner dan analisis regresi linier berganda yang dilakukan melalui statistik dengan menggunakan program	Variabel : Bisnis startup	Variabel: Analisa pertumbuhan , faktor infrastruktur dan faktor keamanan

		SPSS.		
4	Tomi Syavitra & Ferenisyah Ardianto (2023) “Faktor Penentu Kesuksesan Startup Di Indonesia Pasca Covid-19 (Studi Kasus: Komunitas Startup)”	Metode yang digunakan adalah kuantitatif yaitu teknik pengumpulan data dilakukan secara online menggunakan survey berupa kuisioner yang disebarakan melalui platform google form. Analisis data menggunakan <i>second order confirmatory factor analysis</i>	Variabel : Factor Penentu Kesuksesan Startup	Variabel: Pengalaman pendiri startup, sumber daya startup, jaringan dari pendiri startup, produk startup, bisnis model startup, digitalisasi startup, dan kondisi lingkungan eksternal startup.
5	Heidi Siddiqa (2024) “Analisis Kelayakan Bisnis Pengembangan Usaha Startup”	Metode penelitian yang digunakan adalah studi <i>literature</i> atau <i>Library Research</i> dengan pendekatan kualitatif.	Variabel : Pengembangan Bisnis Startup	Variabel: Pasar, pemasaran, teknologi, manajemen, ekonomi, lingkungan, keuangan dan aspek lingkungan industri

2.7 Kerangka Pemikiran

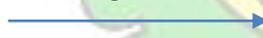
Menurut Sugiyono, (2019), kerangka pemikiran merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan

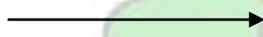
berbagai faktor yang telah didentifikasi sebagai masalah yang penting.



Gambar 2.1
Kerangka pemikiran

Keterangan :

 : pengaruh secara parsial

 : pengaruh secara simultan

Gambar 2.1 menggambarkan model kerangka pemikiran dalam penelitian ini. Terdapat tiga variabel independen yang diduga mempengaruhi variabel dependen. Variabel independen tersebut adalah Modal (X₁), Inovasi (X₂), dan Kualitas SDM (X₃). Ketiga variabel independen ini diasumsikan memiliki pengaruh terhadap Kesuksesan Bisnis Startup (Y) sebagai variabel dependen. Anak panah yang menghubungkan variabel independen dengan variabel dependen menunjukkan adanya hubungan atau pengaruh antara variabel-variabel tersebut. Dengan demikian, model ini menyajikan kerangka konseptual untuk menganalisis faktor-faktor

yang berkontribusi pada kesuksesan bisnis startup, yang meliputi modal, inovasi, dan kualitas sumber daya manusia.

Berdasarkan kerangka pemikiran diatas dapat disimpulkan bahwa , modal, inovasi dan kualitas SDM masing-masing berpengaruh secara parsial terhadap kesuksesan bisnis startup dan secara bersamaan modal, inovasi dan kualitas SDM juga berpengaruh secara simultan terhadap kesuksesan bisnis startup.

2.8 Hipotesis

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, di mana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pertanyaan. Dikatakan sementara, karena jawaban yang diberikan baru didasarkan pada teori yang relevan, belum didasarkan pada fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data. Jadi hipotesis juga dapat dinyatakan sebagai jawaban teoritis terhadap rumusan masalah penelitian, belum jawaban yang empirik (Sugiyono, 2019)

Berdasarkan kajian yang relevan dan landasan teori maka hipotesis pada penelitian ini yaitu:

H_{01} : Modal tidak berpengaruh secara parsial terhadap kesuksesan Bisnis Startup.

H_{a1} : Modal berpengaruh secara parsial terhadap kesuksesan Bisnis Startup.

H_{02} : Inovasi tidak berpengaruh secara parsial terhadap kesuksesan Bisnis Startup.

H_{a2} : Inovasi berpengaruh secara parsial terhadap kesuksesan Bisnis Star-up.

H₀₃ : Kualitas SDM tidak berpengaruh secara parsial terhadap kesuksesan Bisnis Startup.

H_{a3} : Kualitas SDM berpengaruh secara parsial terhadap kesuksesan Bisnis Startup.

H₀₄ : Modal, Inovasi dan Kualitas SDM tidak berpengaruh secara simultan terhadap kesuksesan Bisnis Startup.

H_{a4} : Modal, Inovasi dan Kualitas SDM berpengaruh secara simultan terhadap kesuksesan Bisnis Startup.



BAB III METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dan merupakan jenis penelitian eksplanatori. Melalui desain penelitian eksplanatori, peneliti akan mengidentifikasi dan menganalisis variabel-variabel independen yang mempengaruhi variabel dependen, yaitu keberhasilan bisnis startup. Variabel independen yang akan diteliti mengenai hubungan antara Modal (X_1) Inovasi (X_2) dan Kualitas Sumber Daya Manusia (X_3) terhadap kesuksesan bisnis startup di Kota Banda Aceh. Dengan menggunakan desain penelitian eksplanatori, penelitian ini tidak hanya bertujuan untuk mengidentifikasi faktor-faktor penentu keberhasilan bisnis startup, tetapi juga untuk menjelaskan pola hubungan dan tingkat pengaruh dari masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen. Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan pemahaman yang lebih komprehensif mengenai dinamika keberhasilan bisnis startup di Indonesia.

3.2 Lokasi Penelitian

3.2.1 Tempat Penelitian

Penelitian ini akan dilakukan pada 32 perusahaan startup digital yang terdaftar dan aktif di Kota Banda Aceh.

3.3 Populasi dan Sampel

3.3.1 Populasi

Populasi adalah subjek, kumpulan individu, sekelompok orang, peristiwa, atau semua yang ada dengan kualitas dan karakteristik tertentu yang ditentukan oleh peneliti untuk diteliti, yang selanjutnya diambil kesimpulan. Yang dimaksud dengan populasi di sini ialah tidak hanya terpaku pada makhluk hidup, akan tetapi juga semua objek penelitian yang dapat diteliti. Populasi tidak hanya meliputi jumlah objek yang diteliti, akan tetapi meliputi semua karakteristik serta sifat yang dimiliki objek tersebut (Sugiyono, 2019). Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh startup yang beroperasi di Kota Banda Aceh.

3.3.2 Sampel

Kualitas dan jumlah yang dimiliki populasi secara keseluruhan dapat disimpulkan dari sampel. Menurut Sugiyono (2019) pengertian sampel yaitu sebagian pada total keseluruhan dan sifat-sifat yang dipunyai bagi populasi. Sampel diperoleh melalui populasi harus sepenuhnya menggantikan populasi dengan menyeluruh. Metode pengambilan sampel pada penelitian ini menggunakan teknik penelitian sensus dengan menggunakan metode kuantitatif.

Menurut Sugiyono (2019) menyatakan bahwa sensus digunakan untuk mengumpulkan data dari setiap individu dalam populasi tanpa menggunakan teknik sampling. Penelitian yang dilakukan pada populasi dibawah 100 sebaiknya dilakukan dengan sensus, sehingga seluruh anggota populasi tersebut dijadikan sampel semua sebagai subjek yang dipelajari atau sebagai responden pemberi informasi. Sampel pada penelitian ini merupakan pendiri startup yang terdaftar dan aktif di Kota Banda Aceh sebanyak 32 perusahaan. Metode ini biasanya dilakukan dalam penelitian dengan cakupan kecil tetapi membutuhkan data yang mendalam dan detail. Menurut Sugiyono (2019) metode kuantitatif dapat diartikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat *positivisme* (realitas/gejala/fenomena yang diteliti dapat diamati, terukur, dapat diklasifikasikan, bersifat kausal, bebas nilai dan relatif tetap), yang digunakan untuk meneliti populasi atau sampel tertentu. Populasi dan sampel dalam suatu penelitian perlu ditetapkan dengan tujuan agar penelitian yang dilakukan benar-benar mendapatkan data sesuai yang diharapkan.

Tabel 3.1
Daftar Startup Di Banda Aceh

No	Nama Startup	Kategori	Tahun Berdiri	Domisli
1	Acala	Creative Agency	2016	Banda Aceh
2	Arsination	Social Media	2016	Banda Aceh
3	Away.Id	Social Media	2017	Banda Aceh
4	Bepal	Edutech	2018	Banda Aceh
5	Carimodal.Id	Fintech	2016	Banda Aceh
6	Calitra	Tourism	2018	Banda Aceh
7	Cetakin Aja	Service On-Demand	2017	Banda Aceh
8	Deliver	Service On-Demand	2020	Banda Aceh
9	Dcust	Saas	2016	Banda Aceh
10	Dimila	Digital Marketing Agency	2018	Banda Aceh
No	Nama Startup	Kategori	Tahun Berdiri	Domisli
11	Do Clean	Service On-Demand	2017	Banda Aceh
12	E Barang	E-Commerce	2017	Banda Aceh
13	E Doll	Adutech	2017	Banda Aceh
14	Greative Studio	Creative Agency	2018	Banda Aceh
15	Gumugu	Saas	2016	Banda Aceh
16	Jroh Creative	Creative Agency	2013	Banda Aceh
17	Kami Antar Aja	Service On-Demand	2014	Banda Aceh
18	Kensai	Pos	2019	Banda Aceh
19	Kreato	Saas	2017	Banda Aceh
20	Klik Data	Saas	1998	Banda Aceh
21	Koala	Service On-Demand	2017	Banda Aceh
22	Master It	Social Media	2017	Banda Aceh
23	Mindbender	Co-Working Space	2016	Banda Aceh
24	Mita Rumah	Propotech	2017	Banda Aceh
25	None Lab	Saas	2016	Banda Aceh
26	Nyuci.In	Service On-Demand	2018	Banda Aceh
27	Send	Service On-Demand	2018	Banda Aceh
28	Sikula.Id	Edutech	2018	Banda Aceh

29	Touristix.Id	Ota	2019	Banda Aceh
30	Traveltoaceh	Ota	2018	Banda Aceh
31	Traverious	Ota	2016	Banda Aceh
32	Umma	Service On-Demand	2018	Banda Aceh

Sumber data: <https://eggeek.id/daftar-startup-aceh/>

3.4 Sumber Data

Penelitian ini menggunakan data primer dimana data primer merupakan data yang diperoleh secara langsung dari narasumber (Sugiyono, 2019). Data primer diperoleh secara langsung dari responden melalui kuesioner yang disebarakan kepada startup di Kota Banda Aceh. Responden yang ditargetkan adalah pendiri atau manajer senior startup yang memiliki pengetahuan mendalam mengenai bisnis startup mereka. Data primer mencakup informasi terkait modal, inovasi dan kualitas sumber daya manusia dalam kesuksesan bisnis startup.

3.5 Definisi Operasional Variabel

Menurut Sugiyono (2019), definisi operasional variabel adalah segala sesuatu yang berbentuk apa saja yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari sehingga diperoleh informasi tentang hal tersebut kemudian ditarik kesimpulannya. proses ini memuat tentang penentuan skala pengukuran dari masing-masing variabel sehingga pengujian hipotesis dengan menggunakan alat bantu statistika dapat dilakukan dengan benar.

a. Variabel Terikat (Dependent)

Menurut Sugiyono (2019), variabel terikat (dependen) yaitu variabel yang terpengaruhi ataupun berakibat yang disebabkan memiliki variabel bebas. Variabel terikat yang bakal diamati yaitu Kesuksesan Bisnis Startup (Y).

b. Variabel Bebas (Independen)

Menurut Sugiyono (2019) menjelaskan, variabel bebas yaitu variabel yang berpengaruh ataupun yang membuat penyebab berbedanya atau munculnya variabel terikat (dependen). Variabel bebas didalam penelitian ini yaitu Modal (X_1), Inovasi (X_2), Kualitas Sumber Daya Manusia (X_3).

Variabel operasional dalam penelitian ini dibagi menjadi Modal (X_1), Inovasi (X_2), Kualitas Sumber Daya Manusia (X_3) Kesuksesan Bisnis Startup (Y) sebagai variabel dependen. Berikut tabel operasional variabel dalam penelitian ini:

Tabel 3.2
Definisi Operasional Variabel

No	Variabel	Definisi	Indikator
1	Kesuksesan Bisnis	Startup dapat didefinisikan sebagai sebuah organisasi yang dibentuk untuk	1. Ide Inovatif dan Solusi yang Bernilai (Blank

	Startup (Y)	mencari model bisnis yang dapat diproduksi, direplikasi, dan dapat diukur secara cepat (Ries, 2019).	<p>& Dorf, 2018)</p> <p>2. Kemampuan adaptasi dan eksperimentasi (Maurya, 2016).</p>
2	Modal	<p>Modal adalah sekumpulan uang atau barang yang digunakan sebagai dasar untuk melakukan produksi atau bisnis bisa disimpulkan modal yaitu aset utama berupa barang atau dana yang dijadikan sebagai pokok menjalankan sebuah usaha atau bisnis, artinya jika kita bisa mengatur dana modal dengan baik. Maka kita akan mampu membangun usaha lebih baik karena sejatinya modal adalah pondasi dalam menjalankan usaha.(Polinema press, 2018).</p>	<p>1. Investor Malaikat (<i>Angel Investors</i>)</p> <p>2. Modal Ventura (<i>Venture Capital</i>)</p> <p>3. penggalangan dana (<i>Crowdfunding</i>) (Lerner,2023)</p>
3	Inovasi	Inovasi adalah sesuatu yang baru, yang dikenalkan dan	1. Penawaran baru

		dilakukan praktik atau proses baru (baik barang ataupun layanan) atau bisa juga sesuatu yang baru namun hasil adopsi dari organisasi lain, Nurdin (2016).	<ol style="list-style-type: none"> 2. Konsumen dan pasar baru 3. Kemampuan baru 4. Teknologi/peralatan baru (Hai Guo, 2022)
4	Kualitas SDM	Sumber daya manusia yaitu kemampuan daya pikir dan daya fisik yang dimiliki seorang individu dan berperilaku dipengaruhi oleh keturunan maupun lingkungannya serta bekerja karena termotivasi oleh keinginannya untuk memenuhi kepuasannya, Uma (2021).	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memahami Bidangnya 2. Pengetahuan (<i>Knowledge</i>) 3. Kemampuan (<i>Abilities</i>) 4. Semangat Kerja 5. Kemampuan Perencanaan, atau Pengorganisasian (Thoha, 2012)

3.6 Teknik Pengumpulan Data

Data primer dikumpulkan melalui survei menggunakan kuesioner. Kuesioner dibagikan secara online kepada responden yang merupakan pendiri atau manajer senior startup di Kota Banda Aceh. Responden diidentifikasi melalui database startup yang diperoleh dari asosiasi, akselerator, atau sumber-sumber terpercaya lainnya. Kuesioner dirancang untuk mengumpulkan informasi terkait permodalan, inovasi dan kualitas sumber daya manusia yang diterapkan dan dimiliki, serta indikator kesuksesan bisnis startup. Pernyataan dan pernyataan dalam kuesioner menggunakan skala tertentu, seperti Skala Likert, untuk mengukur variabel-variabel penelitian secara kuantitatif.

Menurut Rangkuti, (2021) Kuesioner (angket) adalah suatu teknik pengumpulan informasi yang mementingkan analisis sikap-sikap, perilaku dan karakteristik beberapa orang utama di dalam organisasi yang dapat terpengaruhi oleh sistem yang diajukan atau sistem yang sudah ada peneliti menyediakan daftar yang diisi oleh responden yang menjadi sampel penelitian. Dengan memberikan nilai pada setiap pernyataan dan pertanyaan jawaban menggunakan skala likert.

Tabel 3. 3
Skor Skala Likert

Skor	Skala Pengukuran	Simbol
1	Sangat Tidak Setuju	STS
2	Tidak Setuju	TS
3	Netral	N
4	Setuju	S
5	Sangat Setuju	SS

Sumber: Sugiyono, Data diolah (2019)

3.7 Teknik Analisis Data

Berdasarkan tujuan penelitian dan jenis data yang dikumpulkan, teknik analisis data yang dapat digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi berganda akan digunakan untuk menguji pengaruh variabel-variabel independen (modal, inovasi dan kualitas sumber daya manusia) terhadap variabel dependen (kesuksesan bisnis startup).

Model regresi yang dapat digunakan adalah:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + e$$

di mana:

Y = Kesuksesan Bisnis Startup

X1 = Modal

X2 = Inovasi

X3 = Kualitas Sumber Daya Manusia

a = Konstanta

b_1, b_2, b_3 = Koefisien regresi

e = Error term

3.8 Uji Validitas dan Reliabilitas

3.8.1 Uji Validitas

Validitas kuesioner dapat diukur dengan bantuan sesuatu yang disebut uji validitas. Uji validitas sebagaimana didefinisikan oleh Sugiyono (2019) adalah tingkat keakuratan yang ada diantara data yang ada oleh objek pengamatan dan kekuatan yang mungkin disampaikan oleh peneliti. Uji validitas yaitu sejenis tes yang menentukan valid atau tidaknya suatu angket. Jika pernyataan pada kuisisioner dapat memberikan gambaran tentang apa yang mau dihitung melalui kuisisioner, maka kuisisioner itu bisa dinyatakan akurat. Uji validitas pada setiap pernyataan apabila r hitung $>$ r tabel pada taraf signifikan ($\alpha = 0,05$) maka instrument itu dianggap tidak valid dan jika r hitung $<$ r tabel maka instrument dianggap tidak valid.

3.8.2 Uji Reliabilitas

Sugiyono (2019) menjelaskan uji reliabilitas yaitu mengevaluasi sejauh mana data atau temuan tetap konsisten dan stabil. Pemrosesan data yang tidak dapat diandalkan tidak dapat dilanjutkan karena akan menghasilkan hasil yang sama seperti

sebelumnya. Sebuah alat pengukur dianggap dapat diandalkan jika menghasilkan temuan yang stabil dari satu keadaan pengukuran ke keadaan yang berikutnya. Uji reliabilitas dilaksanakan dengan tujuan untuk mengetahui ada tidaknya hasil pengukuran yang konsisten dari kuesioner setelah digunakan beberapa kali. Uji reliabilitas digunakan sesudah uji validitas dan di uji yaitu pembahasan atau introgasi yang sudah akurat. *Cronbach's alpha* yang besarnya antara 0,50-0,60. Dalam penelitian ini peneliti memilih 0,60 sebagai koefisien reliabilitasnya. Adapun kriteria dari pengujian reliabilitas adalah: a. Jika nilai *cronbach's alpha* $\alpha > 0,60$ maka instrumen mempunyai relibilitas yang bagus dengan kata lain instrument adalah teruji atau terpercaya. b. Jika nilai *cronbach's alpha* $< 0,60$ maka instrumen yang diuji tersebut adalah tidak reliable.

3.9 Uji Hipotesis

3.9.1 Uji t

Uji ini dipakai agar memahami signifikan pada dampak variabel independen terhadap variabel dependen secara eksklusif dan memperhatikan dependen yang lainnya konsisten. Spesifik pengaruh itu bisa diprediksi melalui cara membendakan dari nilai t-tabel lewat t-hitung. Rumus yang dipakai untuk

menghitung regresi berganda adalah: Cara menentukan uji t lewat tingkat signifikansi (α)=0.05 ialah dengan membedakan nilai t hitungannya dengan t-tabel. Jika nilai t-hitung $>t$ -tabel jadi variabel independen sebagai individual memengaruhi variabel independen, kebalikannya apabila nilai t-hitung $<t$ -tabel maka variabel independen sebagai individual tidak mempengaruhi variabel dependen.

3.9.2 Uji F

Dalam tingkat ini dikerjakan pengecekan terhadap variabel bebas (X) secara bersama sama kepada variabel terikat (Y). Jadi selanjutnya bisa didapati melalui model hubungan fungsional dari variabel tidak bebas (*dependent variable*) dengan variabel bebasnya (*independent variable*) yang terjadi di penelitian ini. Ketika hasil perjumlahan menjelaskan maka nilai probabilitas (P Value) $< \alpha$ 0,05 maka H_0 ditolak dan H_1 diterima, oleh sebab itu bisa jelaskan jika variabel bebas dari model regresi bisa mengungkapkan variabel terikat secara bersamaan.

3.9.3 Uji Derteminan (R^2)

Menurut Nursawita (2023) Nilai koefisien determinasi (R^2) dapat diketahui pada kekuatan hubungan secara fungsional antara variabel independent dengan variabel terikat. Koefisien korelasi memiliki besaran 0 s/d 1. Semakin tinggi nilai koefisien determinasi, maka semakin baik kemampuan variabel independen dalam menjelaskan variabel dependen.



BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian

Kota Banda Aceh adalah ibu kota Provinsi Aceh, Indonesia, yang terletak di ujung barat Pulau Sumatra. Kota ini memiliki luas sekitar 61,36 km² dan dikenal sebagai "Serambi Mekah" karena peran historisnya sebagai pusat penyebaran Islam di Nusantara. Banda Aceh merupakan salah satu kota tertua di Indonesia, didirikan pada tahun 1205 oleh Sultan Johan Syah sebagai ibu kota Kesultanan Aceh Darussalam. Selain memiliki nilai sejarah yang kaya, kota ini juga menjadi pusat administrasi, pendidikan, dan budaya di Provinsi Aceh.

Banda Aceh terletak di pesisir barat Sumatra, berbatasan dengan Selat Malaka di utara dan Samudra Hindia di barat. Sungai Krueng Aceh mengalir melalui kota ini, memberikan sumber air sekaligus potensi untuk kegiatan ekonomi. Topografi kota ini sebagian besar berupa dataran rendah dengan ketinggian rata-rata 0–10 meter di atas permukaan laut, menjadikannya rentan terhadap ancaman banjir dan tsunami. Iklim tropis yang dimilikinya menghasilkan suhu rata-rata antara 25–30 derajat Celsius dengan curah hujan tinggi sepanjang tahun.

Banda Aceh memiliki jumlah penduduk sekitar 250.000–270.000 jiwa pada tahun 2023, dengan mayoritas

beragama Islam. Kehidupan masyarakat di kota ini sangat dipengaruhi oleh nilai-nilai keislaman, yang tercermin dalam adat istiadat, pendidikan, dan hukum syariah yang diterapkan secara resmi. Bahasa Aceh menjadi bahasa lokal yang dominan selain Bahasa Indonesia sebagai bahasa nasional. Kota ini juga dihuni oleh berbagai suku lain seperti Minangkabau, Jawa, dan Tionghoa, yang memperkaya keberagaman budaya.

Sebagai pusat ekonomi di Aceh, Banda Aceh didukung oleh sektor perdagangan, jasa, dan pariwisata. Tempat-tempat wisata seperti Masjid Raya Baiturrahman, Museum Tsunami Aceh, dan Pantai Ulee Lheue menjadi daya tarik utama bagi wisatawan domestik maupun internasional. Selain itu, kuliner khas seperti Mie Aceh dan Kuah Pliek U semakin memperkuat daya tarik kota ini. Setelah bencana gempa bumi dan tsunami pada 2004, Banda Aceh menjalani rekonstruksi besar-besaran yang menjadikannya salah satu kota dengan infrastruktur modern dan tata ruang yang lebih baik.

Kota Banda Aceh memiliki visi menjadi kota gemilang dalam bingkai syariah, yang tercermin dari berbagai kebijakan pemerintah daerah dalam pengelolaan tata kelola pemerintahan, pelayanan masyarakat, dan pengembangan infrastruktur. Dengan sejarah yang kaya, nilai-nilai religius yang kuat, dan potensi ekonomi yang terus

berkembang, Banda Aceh menjadi simbol kebangkitan dan keberlanjutan pembangunan di Indonesia.

Perkembangan bisnis startup di Kota Banda Aceh mulai menunjukkan kemajuan seiring dengan meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap pentingnya inovasi teknologi dan digitalisasi. Banda Aceh, sebagai pusat pemerintahan dan ekonomi Provinsi Aceh, mulai melihat potensi ekonomi kreatif dan teknologi untuk mendorong pertumbuhan ekonomi lokal. Beberapa sektor yang menjadi fokus startup di kota ini adalah teknologi informasi, pendidikan, pariwisata, dan kuliner. Ekosistem startup mulai terbentuk dengan kehadiran komunitas-komunitas lokal yang mendukung pengembangan wirausaha muda dan penyelenggaraan pelatihan berbasis teknologi.

Faktor pendukung pertumbuhan startup di Banda Aceh antara lain adalah keberadaan perguruan tinggi seperti Universitas-universitas dan *markas startup Aceh* yang menghasilkan talenta muda di bidang teknologi dan bisnis. Selain itu, dukungan dari pemerintah daerah melalui program-program seperti pengembangan ekonomi kreatif dan pendampingan usaha kecil menjadi katalis bagi perkembangan startup. Kota ini juga mulai menarik perhatian investor regional yang ingin mendukung startup berbasis lokal yang memiliki potensi untuk berkembang, terutama di sektor pariwisata berbasis teknologi dan agribisnis. Beberapa

startup sudah mendapatkan perhatian dari pemerintah. Ada Sembilan startup sudah lolos tahap *desk evaluation* program PBBT “Perusahaan pemula berbasis teknologi”(kemenristekdikti,acehkontras,2020)

Namun, tantangan yang dihadapi startup di Banda Aceh mencakup kurangnya akses terhadap pendanaan besar dan infrastruktur digital yang belum sepenuhnya merata. Selain itu, budaya bisnis berbasis teknologi masih dalam tahap awal, sehingga banyak pelaku startup yang perlu didukung dengan pelatihan lebih lanjut dalam manajemen, pemasaran, dan pengembangan produk. Meskipun demikian, dengan komitmen pemerintah, dukungan komunitas, dan meningkatnya minat masyarakat terhadap teknologi, Banda Aceh memiliki peluang besar untuk menjadi salah satu pusat pengembangan bisnis startup di wilayah barat Indonesia (diskominfo.acehprov,2024)

4.2 Karakteristik Responden

Sampel pada penelitian ini merupakan pendiri startup yang terdaftar dan aktif di Kota Banda Aceh sebanyak 32 perusahaan. Adapun yang menjadi karakteristik responden dalam penelitian ini dapat diuraikan sebagai berikut.

Tabel 4.1
Data Sampel Penelitian

No	Nama Startup	Kategori	Tahun Berdiri
1	Acala	Creative Agency	2016
2	Arsination	Social Media	2016
3	Away.Id	Social Media	2017
4	Bepal	Edutech	2018
5	Carimodal.Id	Fintech	2016
6	Calitra	Tourism	2018
7	Cetakin Aja	Service On-Demand	2017
8	Deliver	Service On-Demand	2020
9	Dcust	Saas	2016
10	Dimila	Digital Marketing Agency	2018
11	Do Clean	Service On-Demand	2017
12	E Barang	E-Commerce	2017
13	E Doll	Adutech	2017
14	Greative Studio	Creative Agency	2018
15	Gumugu	Saas	2016
16	Jroh Creative	Creative Agency	2013
17	Kami Antar Aja	Service On-Demand	2014
18	Kensai	Pos	2019
19	Kreato	Saas	2017
20	Klik Data	Saas	1998
21	Koala	Service On-Demand	2017
22	Master It	Social Media	2017

No	Nama Startup	Kategori	Tahun Berdiri
23	Mindbender	Co-Working Space	2016
24	Mita Rumah	Propotech	2017
25	None Lab	Saas	2016
26	Nyuci.In	Service On-Demand	2018
27	Send	Service On-Demand	2018
28	Sikula.Id	Edutech	2018
29	Touristix.Id	Ota	2019
30	Traveltoaceh	Ota	2018
31	Traverious	Ota	2016
32	Umma	Service On-Demand	2018

4.2.1 Profil Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Berikut adalah data karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin.

Tabel 4.2
Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Usia	Jumlah Responden	Persentase
Laki-Laki	19	59,4%
Perempuan	13	40,6%
Total	32	100,0%

Sumber: Data Primer (diolah),2024

Berdasarkan penyajian Tabel 4.2 diketahui bahwa seluruh responden yang berjenis kelamin laki-laki yaitu

sebanyak 19 orang, sedangkan perempuan sebanyak 13 orang.

4.2.2 Profil Responden Berdasarkan Usia

Berikut adalah data karakteristik responden berdasarkan usia.

Tabel 4.3
Responden Berdasarkan Usia

Usia	Jumlah Responden	Persentase
18-29 Tahun	8	25,0%
30-39 Tahun	20	62,5%
40-49 Tahun	2	6,3%
>50 Tahun	2	6,3%
Total	32	100,0%

Sumber: Data Primer (diolah),2024

Berdasarkan penyajian Tabel 4.3 diketahui bahwa responden paling banyak berusia 30 sampai 39 tahun sebanyak 20 orang atau 62,5%, sedangkan paling sedikit usia lebih dari 50 tahun sebanyak 2 orang atau 6,3%.

4.2.3 Profil Responden Berdasarkan Status

Berikut adalah data karakteristik responden berdasarkan Status.

Tabel 4.4
Responden Berdasarkan Status

Status	Jumlah Responden	Persentase
Belum Menikah	12	37,5%
Menikah	20	62,5%
Total	32	100,0%

Sumber: Data Primer (diolah),2024

Berdasarkan Tabel 4.4 dapat dilihat bahwa responden dengan Status Belum Menikah sebanyak 12 orang atau 37,5% dan Status Menikah sebanyak 20 orang atau 62,5%.

4.2.4 Profil Responden Berdasarkan Pendidikan

Berikut adalah data karakteristik responden berdasarkan Pendidikan.

Tabel 4.5
Responden Berdasarkan Pendidikan

Pendidikan	Jumlah Responden	Persentase
Diploma	7	21,9%
Sarjana	20	62,5%
Pascasarjana	5	15,6%
Total	32	100,0%

Sumber: Data Primer (diolah),2024

Berdasarkan Tabel 4.5 diketahui bahwa dari 32 orang responden. Berdasarkan Pendidikan, responden Pendidikan Diploma sebanyak 7 orang atau 21,9%, dan Pendidikan Sarjana sebanyak 20 orang atau 62,5%.

4.3 Hasil Pengujian Instrumen

4.3.1 Hasil Uji Validitas

Berdasarkan hasil analisis seluruh pernyataan dinyatakan valid karena memiliki tingkat signifikansi di bawah 5%. Sedangkan jika dilakukan secara manual, maka nilai korelasi yang diperoleh masing-masing pernyataan harus dibandingkan dengan nilai kritis korelasi *product moment* dimana hasilnya menunjukkan bahwa semua pernyataan mempunyai nilai korelasi di atas nilai kritis 5% yaitu di atas 0,361 (Lihat Tabel Nilai Kritis Korelasi R *Product-Moment* untuk $n = 32$, sehingga pernyataan-pernyataan yang terdapat didalam kuisiner tersebut adalah signifikan dan memiliki validitas konstruk. Atau dalam bahasa statistik terdapat konsistensi internal (*internal consistence*) yang berarti pernyataan-pernyataan tersebut mengukur aspek yang sama. Ini berarti bahwa data yang diperoleh adalah valid dan dapat dipergunakan untuk analisis selanjutnya, sebagaimana dijelaskan pada Tabel 4.6.

Tabel 4.6
Hasil Uji Validitas

No. Pernyataan		Variabel	Koefisien Korelasi	Nilai Kritis 5% (N=32)	Ket
1	A1	Keberhasilan Bisnis Startup	0,534	0,361	Valid
2	A2		0,582		
3	A3		0,716		
4	A4		0,622		

No. Pernyataan		Variabel	Koefisien Korelasi	Nilai Kritis 5% (N=32)	Ket
5	B1	Modal	0,737	0,361	Valid
6	B2		0,747		
7	B3		0,548		
8	C1	Inovasi	0,653	0,361	Valid
9	C2		0,874		
10	C3		0,560		
11	C4		0,712		
12	D1	Kualitas SDM	0,693	0,2361	Valid
13	D2		0,658		
14	D3		0,580		
15	D4		0,500		
16	D5		0,445		

Sumber: Data Primer 2024, (diolah)

Berdasarkan Tabel 4.6 dapat dijelaskan bahwa semua variabel yang digunakan dalam penelitian ini semuanya dinyatakan valid, karena mempunyai koefisien korelasi di atas dari nilai kritis korelasi *product moment*, yaitu sebesar 0,3610 sehingga semua pernyataan yang terkandung dalam kuesioner penelitian ini dinyatakan valid untuk dilanjutkan penelitian yang lebih mendalam. Dengan demikian semua butir instrumen dari masing-masing variabel dalam penelitian ini telah memenuhi syarat untuk dilakukan pengujian selanjutnya.

4.3.2 Hasil Uji Reliabilitas

Reliabilitas artinya adalah tingkat kepercayaan hasil suatu pengukuran. Pengukuran yang memiliki reliabilitas tinggi, yaitu yang mampu memberikan hasil ukur yang terpercaya, disebut sebagai *reliabel*. Malhotra (2015:235) menyatakan nilai *alfa cronbach* minimum yang dapat diterima adalah 0,60. Hal ini berarti suatu kuesioner dinyatakan handal apabila nilai *alfa cronbach* yang diperoleh berada di atas 0,60. Hasilnya seperti dijabarkan pada Tabel 4.7 berikut.

Tabel 4.7
Reliabilitas Variabel Penelitian (Alpha)

No.	Variabel	Item Variabel	Nilai Alpha	Ket
1.	Keberhasilan Bisnis Startup	4	0,652	Handal
2.	Modal	5	0,605	Handal
3.	Inovasi	4	0,795	Handal
4.	Kualitas SDM	5	0,686	Handal

Sumber:Data Primer 2024, (diolah)

Berdasarkan analisis reliabilitas dapat diketahui bahwa alpha untuk masing-masing variabel persepsi responden dapat dilihat dari beberapa variabel, yaitu telah memenuhi kredibilitas *Cronbach Alpha* dimana nilai alphanya lebih besar dari Alpha 0,60.

4.4 Deskriptif Data Penelitian

Analisis persepsi responden berguna untuk menganalisis persepsi responden dalam menjawab setiap butir pernyataan yang ada dalam kuesioner. Peralatan analisis data untuk menguji persepsi responden dengan menghitung nilai rerata dan kemudian dikelompokkan ke dalam kategori penilaian persepsi responden. Rentang skor dihitung dengan membagi selisih antara nilai tertinggi dengan skor terendah dengan jumlah pilihan skor jawaban kuesioner. Secara matematis ditulis:

$$\text{Rentang skor} = \frac{5-1}{5} = 0,8$$

Selanjutnya, penggolongan persepsi responden akan diklasifikasikan ke dalam beberapa kategori. Selengkapnya dapat dilihat pada Tabel 4.8.

Tabel 4.8
Persepsi Berdasarkan Interval Skor

Rata-rata skor	Katagori
1,00-1,79	Sangat Tidak Baik
1,80-2,59	Tidak Baik
2,100-3,39	Kurang Baik
3,40-4,19	Baik
4,20-5,00	Sangat Baik

Sumber: Suryana (2015)

Untuk memberikan gambaran pencapaian dari setiap variabel penelitian ini, digunakan rentang kriteria rata-rata skor dari jawaban responden. Jika diperoleh rata-rata skor di atas 3,41, maka dapat disimpulkan bahwa secara umum responden memberikan respon setuju atau baik terhadap setiap item pernyataan dalam kuesioner.

4.4.1 Deskriptif Variabel Keberhasilan Bisnis Startup

Persepsi responden untuk variabel Keberhasilan Bisnis startup dapat dilihat pada Tabel 4.9.

Tabel 4.9
Persepsi Responden terhadap Variabel Keberhasilan
Bisnis Startup

No	Pernyataan	Alternatif Jawaban					Rata-rata
		SS	S	N	TS	STS	
1.	Perusahaan memiliki kemampuan untuk menciptakan solusi inovatif untuk menyelesaikan masalah.	6	24	2	0	0	4,12
2.	Perusahaan memberikan ruang dan dukungan bagi karyawan untuk menyampaikan ide-ide inovatif	5	23	4	0	0	3,97

No	Pernyataan	Alternatif Jawaban					Rata-rata
		SS	S	N	TS	STS	
3.	Perusahaan dapat beradaptasi dengan cepat ketika ada perubahan kebijakan atau strategi pasar	4	27	1	0	0	3,87
4.	Perusahaan mendorong karyawan untuk melakukan percobaan dan belajar dari kegagalan	5	24	3	0	0	3,90
Rerata							3,99

Sumber: Data Primer, 2024 (diolah).

Berdasarkan Tabel 4.9 terlihat bahwa rata-rata nilai Keberhasilan Bisnis Startup sebesar 3,99. Nilai rata-rata 3,99, artinya bahwa persepsi responden terhadap item pernyataan yang berhubungan dengan Keberhasilan Bisnis adalah “Baik”.

4.4.2 Deskriptif Variabel Modal

Persepsi responden terhadap variabel Modal merupakan jawaban dari semua responden yang dijawab dalam kuesioner. Persepsi responden untuk variabel Modal dapat dilihat pada Tabel 4.10.

Tabel 4.10
Persepsi Responden terhadap Variabel Modal

No	Pernyataan	Alternatif Jawaban					Rata-rata
		SS	S	N	TS	STS	
1.	Saya percaya bahwa investor memberikan dukungan finansial yang signifikan bagi startup kami.	0	31	1	0	0	3,96
2.	Modal ventura menawarkan peluang pendanaan yang substansial bagi pertumbuhan startup kami.	4	28	0	0	0	4,12
3.	Penggalangan dana melalui platform crowdfunding efektif dalam mendukung operasional startup kami.	0	31	1	0	0	3,96
Rerata							4,02

Sumber: Data Primer, 2024 (diolah).

Berdasarkan Tabel 4.10 terlihat bahwa rata-rata nilai Modal sebesar 4,02. Nilai rata-rata 4,02, artinya bahwa persepsi responden terhadap item pernyataan yang berhubungan dengan Modal adalah “Baik”.

4.4.3 Deskriptif Variabel Inovasi

Persepsi responden untuk variabel Inovasi dapat dilihat pada Tabel 4.11.

Tabel 4.11
Persepsi Responden terhadap Variabel Inovasi

No	Pernyataan	Alternatif Jawaban					Rata-rata
		SS	S	N	TS	STS	
1.	Perusahaan secara rutin meluncurkan produk/layanan baru untuk memenuhi kebutuhan pelanggan	4	25	3	0	0	4,03
2.	Perusahaan aktif mencari pelanggan baru melalui ekspansi ke pasar yang belum tersentuh sebelumnya.	4	16	10	2	0	3,68
3.	Perusahaan berinvestasi dalam pengembangan kemampuan baru untuk meningkatkan daya saing	3	23	6	0	0	3,90
4.	Perusahaan mengadopsi teknologi atau peralatan baru untuk meningkatkan produktivitas.	1	29	2	0	0	3,96
Rerata							3,87

Sumber: Data Primer, 2024 (diolah).

Berdasarkan Tabel 4.11 terlihat bahwa rata-rata nilai Inovasi sebesar 3,87. Nilai rata-rata 3,87, artinya bahwa

persepsi responden terhadap item pernyataan yang berhubungan dengan Inovasi adalah “Baik”.

4.4.4 Deskriptif Variabel Kualitas SDM

Persepsi responden untuk variabel kualitas SDM dapat dilihat pada Tabel 4.12.

Tabel 4.12
Persepsi Responden terhadap Variabel Kualitas SDM

No	Pernyataan	Alternatif Jawaban					Rata-rata
		SS	S	N	TS	STS	
1.	Karyawan memiliki pemahaman yang mendalam tentang tugas dan tanggung jawab pekerjaannya	6	22	4	0	0	4,06
2.	Karyawan memiliki pengetahuan yang memadai untuk melaksanakan pekerjaannya secara efektif	1	27	4	0	0	3,90
3.	Karyawan mampu bekerja dengan efisien dalam situasi yang menuntut penyelesaian cepat.	1	26	5	0	0	3,87
4.	Karyawan selalu termotivasi untuk menyelesaikan pekerjaan dengan hasil terbaik.	3	26	3	0	0	4,00
5.	Karyawan mampu merencanakan	23	7	2	0	0	3,65

No	Pernyataan	Alternatif Jawaban					Rata-rata
		SS	S	N	TS	STS	
	pekerjaan dengan baik untuk mencapai target yang ditentukan						
Rerata							3,90

Sumber: Data Primer, 2024 (diolah).

Berdasarkan Tabel 4.12 terlihat bahwa rata-rata nilai Kualitas SDM sebesar 3,90. Nilai rata-rata 3,90, artinya bahwa persepsi responden terhadap item pernyataan yang berhubungan dengan Kualitas SDM adalah “Baik”.

4.5 Uji Asumsi Klasik

4.5.1 Hasil Uji Normalitas

Uji normalitas digunakan untuk melihat distribusi data penelitian. Uji normalitas dalam penelitian ini dilakukan dengan uji statistic non-parametrik Kolmogorov-Smirnov. Dasar pengambilan keputusan uji normalitas ini yakni: jika nilai signifikansi lebih besar dari 0,05 maka data tersebut berarti berdistribusi normal. Sebaliknya, jika nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05 maka data tersebut berarti distribusi tidak normal. Hasil pengujian normalitas data penelitian ini dapat dilihat pada Tabel 4.13.

Tabel 4.13
Uji Normalitas
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

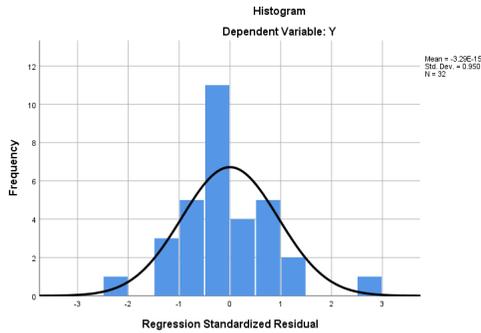
		Unstandardized Residual
N		32
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	.14543717
Most Extreme Differences	Absolute	.132
	Positive	.132
	Negative	-.072
Test Statistic		.132
Asymp. Sig. (2-tailed)		.168 ^c

- a. Test distribution is Normal.
- b. Calculated from data.
- c. Lilliefors Significance Correction.

Sumber: Hasil Output SPSS

Tabel 4.13 menunjukkan bahwa nilai signifikansi dari uji normalitas sebesar 0,168 atau $> 0,05$ artinya data residual berdistribusi secara normal. Hasil dari uji diatas juga didukung dengan hasil analisis grafik, yaitu grafik histogram maupun grafik *Normal Probability Plot* seperti terlihat pada Gambar 4.1 dan Gambar 4.2 berikut.

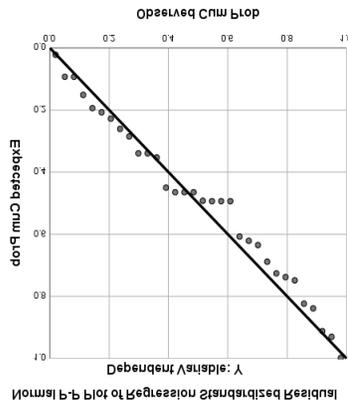
Berdasarkan grafik Histogram pada Gambar 4.1 dibawah dapat disimpulkan bahwa pola distribusi data sudah mendekati normal.



Gambar 4.1
Grafik Histogram

Sumber: Hasil Output SPSS

Berdasarkan grafik *Normal Probability Plot* Gambar 4.2 dibawah terlihat titik-titik sebaran mendekati garis normal atau garis lurus. Maka dapat disimpulkan bahwa data berdistribusi normal.



Gambar 4.2
Normal Probability Plot

Sumber: Hasil Output SPSS

4.5.2 Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas bertujuan untuk menguji apakah pada model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel independen. Jika terjadi korelasi, maka terdapat masalah multikolinearitas. Pada model regresi yang baik tidak terjadi korelasi diantara variabel independen. Untuk uji multikolinearitas pada penelitian ini adalah melihat nilai Toleranse atau nilai *Variance Inflation Factor* (VIF).

Tabel 4.14
Hasil Uji Multikolinearitas

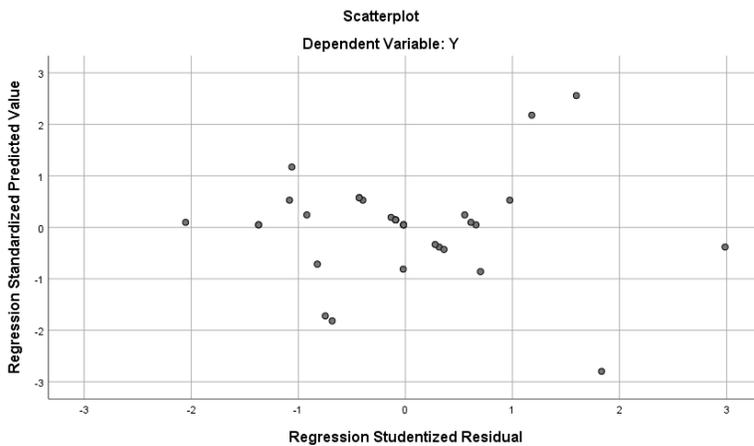
Variabel Bebas	Tolerance	VIF	Keterangan
Modal	0.961	1.041	Bebas dari Multikolinieritas
Inovasi	0.878	1.139	Bebas dari Multikolinieritas
Kualitas SDM	0.868	1.151	Bebas dari Multikolinieritas

Sumber: Data 2024 (diolah).

Dari Tabel 4.14 dapat menunjukkan bahwa semua variable independen memiliki nilai Tolerance lebih dari 0,10, berarti tidak ada korelasi antara variabel independen. Begitu juga hasil perhitungan nilai *Variance Inflation Factor* (VIF) juga menunjukkan hal yang sama bahwa semua variabel independen yang memiliki nilai VIF kurang dari 10. Jadi dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi multikolonieritas antar variabel independen dalam model regresi pada penelitian ini.

4.5.3 Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam sebuah regresi terjadi ketidaksamaan varians dari residual pada satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Hasil dapat dilihat pada Gambar 4.3 sebagai berikut:



Gambar 4.3
Uji Heteroskedastisitas
Sumber: Hasil Output SPSS

Hasil uji heteroskedastisitas dapat diketahui bahwa titik-titik menyebar dengan pola yang tidak jelas diatas dan dibawah angka 0 pada sumbu Y, jadi dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi masalah heteroskedastisitas pada model regresi.

4.6 Hasil Regresi Linear Berganda

Analisis linear berganda bertujuan untuk menjawab permasalahan dalam penelitian ini. Analisis ini digunakan untuk menganalisis pengaruh antara variabel independen terhadap variabel dependen. Berdasarkan data yang diperoleh, kemudian dilakukan perhitungan atau pengolahan data dengan menggunakan program SPSS. Persamaan hasil regresi analisis data diperoleh nilai-nilai sebagai berikut:

Tabel 4.15
Hasil Analisis Regresi
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients Beta	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error				Tolerance	VIF
1 (Constant)	.189	1.020		.186	.854		
X1	.695	.240	.436	2.892	.007	.961	1.041
X2	-.017	.068	-.039	-.245	.808	.878	1.139
X3	.276	.112	.393	2.474	.020	.868	1.151

a. Dependent Variable: Y

Sumber: Data Primer yang diolah, 2024

Dengan demikian maka hasil perhitungan statistik dapat dituliskan persamaan regresi linier berganda simultan sebagai berikut :

$$Y = 0,189 + 0,695X_1 - 0,017X_2 + 0,276X_3$$

Dari hasil persamaan regresi diatas diketahui hasil dari penelitian sebagai berikut :

1. Nilai konstanta sebesar 0,189, artinya jika variabel Modal, Inovasi, dan Kualitas SDM bernilai nol atau konstan, maka variabel Keberhasilan Bisnis Startup akan bernilai positif 0,189.
2. Koefisien regresi Modal sebesar 0,695 menjelaskan setiap adanya kenaikan pada Modal maka akan dapat meningkatkan Keberhasilan Bisnis Startup sebesar 0,695 satuan atau 69,5% dengan asumsi variabel bebas lainnya adalah konstanta.
3. Koefisien regresi Inovasi sebesar -0,017 menjelaskan setiap kenaikan pada Inovasi maka akan dapat menurunkan Keberhasilan Bisnis Startup sebesar 1,7% dengan asumsi variabel bebas lainnya adalah konstanta.
4. Koefisien regresi Kualitas SDM sebesar 0,276 menjelaskan setiap kenaikan satuan Kualitas SDM maka akan dapat meningkatkan Keberhasilan Bisnis Startup sebesar 0,276 atau 27,6% dengan asumsi variabel bebas lainnya adalah konstanta.

4.6.1 Koefisien Korelasi dan Determinasi (R^2)

Pengaruh linier antara Modal (X_1), Inovasi (X_2) dan Kualitas SDM (X_3) memiliki hubungan yang dapat di buktikan dengan koefisien korelasi berganda dan koefisien diterminansi. Koefisien ini menjelaskan keeratan hubungan keseluruhan variabel bebas secara serentak dengan variabel tak bebas. Nilai korelasi bergerak antara -1 sampai dengan +1 dan semakin mendekati nilai 1 atau sama dengan 1 maka korelasi antara variabel akan semakin kuat atau sebaliknya. Sedangkan koefisien dterminasi berganda adalah suatu koefisien yang menjelaskan besarnya pengaruh secara serentak variabel-variabel bebas terhadap variabel terikatnya.

Tabel 4.16
Koefisien Korelasi dan Determinasi

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.622 ^a	.387	.321	.15303	1.915

a. Predictors: (Constant), X3, X1, X2

b. Dependent Variable: Y

Sumber: Data Primer yang diolah, 2024

Koefisien korelasi R sebesar 0,622 menjelaskan derajat hubungan (korelasi) antara variabel Modal (X_1), Inovasi (X_2), dan Kualitas SDM (X_3) dengan Keberhasilan Bisnis Startup (Y) adalah

positif dengan keeratan hubungan 62,2%. Artinya ketiga variabel bebas tersebut memiliki hubungan yang kuat dengan Keberhasilan Bisnis (Y) dengan nilai kategori 60%-80%.

Sementara koefisien determinasi adalah suatu koefisien yang menjelaskan besarnya pengaruh salah satu variabel bebas terhadap variabel tak bebasnya dengan anggapan variabel-variabel lain tidak diketahui. Dari hasil output SPSS di peroleh Adjusted R Square adalah sebesar 0,321. Nilai Adjusted R Square sebesar tersebut menjelaskan, peran variabel Modal (X_1), Inovasi (X_2) dan Kualitas Sumber Daya Manusia (X_3) dalam mempengaruhi Keberhasilan Bisnis (Y) adalah sebesar 0,321 atau 32.1%. Sementara sisa (nilai residu) dari peran variabel tersebut adalah sebesar 0.679 atau 67.9% dipengaruhi oleh variabel lainnya yang tidak dilibatkan dalam penelitian ini.

4.6.2 Pembuktian Secara Simultan (Uji F)

Uji F dilakukan untuk melihat pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen secara bersama-sama (secara simultan). Bila $F_{hitung} > F_{tabel}$ dengan tingkat signifikan 5% maka dapat disimpulkan bahwa secara bersama-sama variabel independen berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen. Sebaliknya jika $F_{hitung} < F_{tabel}$ tingkat signifikan 5% maka dapat disimpulkan variabel independen tidak berpengaruh terhadap variabel dependen.

Tabel 4.17
Hasil Uji Simultan (Uji F)
ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regressi on	.414	3	.138	5.893	.003 ^b
	Residual	.656	28	.023		
	Total	1.070	31			

a. Dependent Variable: Y

b. Predictors: (Constant), X3, X1, X2

Sumber: Data Primer yang diolah, 2024

Hasil pembagian Mean Square regresi dengan Mean Square residual diperoleh nilai F hitung sebesar 5,893 dengan batasan nilai probabilitas signifikansi adalah 0,000. Sementara nilai F tabel pada taraf signifikan 5% dan df 28 adalah sebesar 2,95. Dengan demikian nilai F hitung (5,893) lebih besar dari F tabel (2,95) sehingga dapat diambil suatu keputusan yaitu menerima hipotesis alternatif (H_a) dan menolak hipotesis H_0 , artinya Modal (X_1), Inovasi (X_2), dan Kualitas SDM (X_3) secara bersama-sama berpengaruh terhadap Keberhasilan Bisnis (Y).

4.6.3 Pembuktian Secara Parsial (Uji t)

Uji ini dilakukan untuk melihat signifikan dari pengaruh variabel independen secara individu terhadap variabel dependen (secara parsial). Dengan menganggap variabel lainnya konstan. Bila

$t_{hitung} \geq t_{tabel}$ dengan signifikansi 5% maka dapat disimpulkan bahwa secara parsial variabel independen berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen. Jika $t_{hitung} < t_{tabel}$ dengan tingkat signifikansi 5% maka dapat disimpulkan variabel independen tidak berpengaruh terhadap dependen.

Tabel 4.18
Hasil Uji Parsial (Uji t)
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	.189	1.020		.186	.854		
X1	.695	.240	.436	2.892	.007	.961	1.041
X2	-.017	.068	-.039	-.245	.808	.878	1.139
X3	.276	.112	.393	2.474	.020	.868	1.151

a. Dependent Variable: Y

Sumber: Data Primer yang diolah, 2024

Berdasarkan Tabel 4.18, maka dapat dijelaskan hasil sebagai berikut.

a. Pengaruh secara parsial variabel Modal terhadap Keberhasilan Bisnis Startup

Dari hasil perbandingan nilai koefisien regresi dengan standar eror diperoleh nilai t hitung untuk pengaruh variabel Modal adalah sebesar 2,892 pada batasan nilai probabilitas signifikansi 0,007. Sementara nilai t_{tabel} pada df 29 dan tingkat signifikan 5% adalah sebesar 2,045. Hasil perhitungan ini menunjukkan bahwa nilai t hitung lebih besar dari nilai t_{tabel} sehingga dapat diambil suatu keputusan bahwa hipotesis alternatif (H_a) dapat diterima dan menolak hipotesis nol (H_0), artinya Modal (X_1) secara parsial berpengaruh signifikan terhadap Keberhasilan Bisnis (Y).

b. Pengaruh secara parsial variabel Inovasi terhadap Keberhasilan Bisnis Startup

Dari hasil perbandingan nilai koefisien regresi dengan standar eror diperoleh nilai t hitung untuk pengaruh variabel Inovasi adalah sebesar -0,245 pada batasan nilai probabilitas signifikansi 0,808. Sementara nilai t_{tabel} pada df 29 dan tingkat signifikan 5% adalah sebesar 2,045. Hasil perhitungan ini menunjukkan bahwa nilai t hitung lebih kecil dari nilai t_{tabel} sehingga dapat diambil suatu keputusan bahwa hipotesis alternatif (H_a) dapat ditolak dan menerima hipotesis nol (H_0), artinya

Inovasi (X_2) secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap Keberhasilan Bisnis.

- c. Pengaruh secara parsial variabel Kualitas SDM terhadap Keberhasilan Bisnis Startup

Dari hasil perbandingan nilai koefisien regresi dengan standar eror diperoleh nilai t hitung untuk pengaruh variabel Kualitas SDM adalah sebesar 2,474 pada batasan nilai probabilitas signifikansi 0,020 Sementara nilai t_{tabel} pada df 29 dan tingkat signifikan 5% adalah sebesar 2,045. Hasil perhitungan ini menunjukkan bahwa nilai t hitung lebih besar dari nilai t_{tabel} sehingga dapat diambil suatu keputusan bahwa hipotesis alternatif (H_a) dapat diterima dan menolak hipotesis nol (H_0), artinya Kualitas SDM (X_3) secara parsial berpengaruh signifikan terhadap Keberhasilan Bisnis.

4.7 Pembahasan

4.7.1 Pengaruh Modal, Inovasi dan Kualitas SDM terhadap Keberhasilan Bisnis Startup

Hasil pembagian Mean Square regresi dengan Mean Square residual diperoleh nilai F hitung sebesar 5,893 dengan batasan nilai probabilitas signifikansi adalah 0,000. Sementara nilai F tabel pada taraf signifikan 5% dan df 28 adalah sebesar 2,95. Dengan demikian nilai F hitung (5,893) lebih besar dari F tabel (2,95) sehingga dapat diambil suatu

keputusan yaitu menerima hipotesis alternatif (H_a) dan menolak hipotesis H_o , artinya Modal (X_1), Inovasi (X_2) dan Kompensasi (X_3) secara bersama-sama berpengaruh terhadap Keberhasilan Bisnis Startup (Y). Dari hasil output SPSS di peroleh Adjusted R Square adalah sebesar 0,491. Nilai Adjusted R Square sebesar tersebut menjelaskan, peran variabel Modal (X_1) dan Inovasi (X_2) dalam mempengaruhi Keberhasilan Bisnis Startup (Y) adalah sebesar 0,491 atau 49.1%. Sementara sisa (nilai residu) dari peran variabel tersebut adalah sebesar 0.509 atau 50.9% dipengaruhi oleh variabel lainnya yang tidak dilibatkan dalam penelitian ini.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Fitriyani (2024), Solahuddin (2020), dan Calvin (2021) dimana menemukan bahwa modal, inovasi, dan kualitas SDM berpengaruh terhadap keberhasilan bisnis Startup. Dengan modal yang tinggi, inovasi yang terus dilakukan dan kualitas SDM yang baik akan meningkatkan keberhasilan bisnis startup.

Modal merupakan faktor krusial dalam pengembangan bisnis startup. Ketersediaan modal yang memadai memungkinkan startup untuk melakukan investasi dalam pengembangan produk, pemasaran, dan ekspansi pasar. Menurut sebuah penelitian, pasokan modal adalah faktor kunci dalam keberhasilan bisnis, terutama dalam bisnis

startup di mana modal sering menjadi pembatas utama untuk pertumbuhan.

Inovasi menjadi salah satu pendorong utama dalam menciptakan keunggulan kompetitif bagi startup. Kemampuan untuk berinovasi dalam produk, layanan, atau model bisnis dapat meningkatkan daya tarik startup di mata konsumen dan investor. Sebuah penelitian menunjukkan bahwa inovasi mempengaruhi strategi bisnis, yang pada gilirannya berdampak pada keberhasilan bisnis.

Kualitas SDM dalam startup sangat menentukan kemampuan perusahaan untuk beradaptasi, berinovasi, dan bersaing di pasar. SDM yang berkualitas mampu mengelola sumber daya dengan efisien, membuat keputusan strategis, dan mendorong pertumbuhan perusahaan. Penelitian lain menemukan bahwa ada lima faktor yang mempengaruhi kesuksesan SDM startup, yaitu rekrutmen, pelatihan, tugas dan tanggung jawab, prasarana, serta lingkungan kerja.

Secara keseluruhan, modal, inovasi, dan kualitas SDM saling berinteraksi dan berkontribusi signifikan terhadap keberhasilan bisnis startup. Oleh karena itu, pengelolaan yang efektif terhadap ketiga aspek ini menjadi kunci dalam mencapai pertumbuhan dan keberlanjutan startup.

4.7.2 Pengaruh Modal terhadap Keberhasilan Bisnis Startup

Dari hasil perbandingan nilai koefisien regresi dengan standar eror diperoleh nilai t hitung untuk pengaruh variabel Modal adalah sebesar 2,892 pada batasan nilai probabilitas signifikansi 0,007. Sementara nilai t_{tabel} pada df 29 dan tingkat signifikan 5% adalah sebesar 2,045. Hasil perhitungan ini menunjukkan bahwa nilai t hitung lebih besar dari nilai t_{tabel} sehingga dapat diambil suatu keputusan bahwa hipotesis alternatif (H_a) dapat diterima dan menolak hipotesis nol (H_o), artinya Modal (X_1) secara parsial berpengaruh signifikan terhadap Keberhasilan Bisnis (Y).

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Solahuddin (2020) dan Chairuman & Sarpan (2023) dimana menemukan bahwa modal berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan bisnis Startup. Modal dapat berperan penting dalam meningkatkan keberhasilan bisnis startup karena memberikan fleksibilitas dan kapasitas finansial yang lebih besar untuk mengelola operasi, mengembangkan produk, dan bersaing di pasar. Modal yang cukup memungkinkan startup untuk berinvestasi dalam teknologi, infrastruktur, pemasaran, dan pengembangan sumber daya manusia. Dengan dukungan modal yang kuat, startup dapat mengatasi tantangan awal seperti biaya operasional, penelitian dan pengembangan (R&D), serta meningkatkan daya saing mereka di pasar yang dinamis

Selain itu, modal memungkinkan startup untuk menarik talenta berkualitas, mempercepat inovasi, dan memperluas jangkauan pasar mereka. Ketersediaan dana yang memadai juga memberikan ruang bagi manajemen untuk mengambil risiko yang diperlukan dalam mengimplementasikan strategi bisnis baru. Namun, keberhasilan bisnis startup tidak hanya bergantung pada jumlah modal, tetapi juga pada bagaimana modal tersebut dikelola secara efisien dan strategis untuk menciptakan nilai tambah yang berkelanjutan. Dengan kata lain, manajemen modal yang bijaksana menjadi kunci dalam memaksimalkan potensi bisnis startup.

4.7.3 Pengaruh Inovasi terhadap Keberhasilan Bisnis Startup

Dari hasil perbandingan nilai koefisien regresi dengan standar eror diperoleh nilai t hitung untuk pengaruh variabel Inovasi adalah sebesar $-0,245$ pada batasan nilai probabilitas signifikansi $0,808$ Sementara nilai $t_{\text{-tabel}}$ pada df 29 dan tingkat signifikan 5% adalah sebesar $2,045$. Hasil perhitungan ini menunjukkan bahwa nilai t hitung lebih kecil dari nilai $t_{\text{-tabel}}$ sehingga dapat diambil suatu keputusan bahwa hipotesis alternatif (H_a) dapat ditolak dan menerima hipotesis nol (H_o), artinya Inovasi (X_2) secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap Keberhasilan Bisnis.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Fitriyani (2024) dan Avriyanti (2022) dimana menemukan bahwa inovasi berpengaruh terhadap keberhasilan bisnis Startup. Inovasi merupakan salah satu faktor kunci yang dapat meningkatkan keberhasilan bisnis startup. Dengan melakukan inovasi, startup dapat menciptakan produk atau layanan yang unik, relevan, dan memiliki nilai tambah bagi pelanggan. Inovasi memungkinkan startup untuk membedakan diri dari kompetitor, memenuhi kebutuhan pasar yang belum terpenuhi, serta menyesuaikan diri dengan perubahan tren dan preferensi konsumen. Dalam ekosistem yang kompetitif, kemampuan untuk terus berinovasi menjadi penentu utama keberlanjutan bisnis startup.

Selain itu, inovasi dapat meningkatkan efisiensi operasional dan membuka peluang ekspansi bisnis. Dengan inovasi proses, misalnya, startup dapat mengurangi biaya produksi atau mempercepat waktu layanan. Sementara itu, inovasi model bisnis dapat membantu startup menjangkau segmen pasar baru dan menciptakan aliran pendapatan yang lebih beragam. Inovasi juga memberikan fleksibilitas dalam menghadapi tantangan pasar, memungkinkan startup untuk beradaptasi dan tetap relevan dalam situasi yang dinamis. Oleh karena itu, kemampuan untuk terus berinovasi tidak hanya meningkatkan keberhasilan bisnis startup, tetapi juga

membantu memastikan keberlanjutan bisnis dalam jangka panjang.

4.7.4 Pengaruh Kualitas SDM Terhadap Keberhasilan Bisnis Startup

Dari hasil perbandingan nilai koefisien regresi dengan standar eror diperoleh nilai t hitung untuk pengaruh variabel Inovasi adalah sebesar 2,474 pada batasan nilai probabilitas signifikansi 0,020 Sementara nilai t_{tabel} pada df 29 dan tingkat signifikan 5% adalah sebesar 2,045. Hasil perhitungan ini menunjukkan bahwa nilai t hitung lebih besar dari nilai t_{tabel} sehingga dapat diambil suatu keputusan bahwa hipotesis alternatif (H_a) dapat diterima dan menolak hipotesis nol (H_o), artinya Kualitas SDM (X_3) secara parsial berpengaruh signifikan terhadap Keberhasilan Bisnis.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Jaya et al. (2017) dimana menemukan bahwa kualitas SDM berpengaruh terhadap keberhasilan bisnis Startup. Kualitas sumber daya manusia (SDM) yang baik memainkan peran penting dalam meningkatkan keberhasilan bisnis startup. SDM yang kompeten, terampil, dan memiliki semangat inovasi dapat membantu startup menjalankan strategi bisnis dengan lebih efektif dan efisien. Dalam ekosistem startup yang dinamis, SDM yang berkualitas mampu menghadapi tantangan, memecahkan masalah, dan menciptakan solusi

kreatif untuk mendorong pertumbuhan bisnis. Mereka juga memiliki kemampuan untuk beradaptasi dengan perubahan cepat, yang merupakan karakteristik umum dalam dunia bisnis startup.

Selain itu, kualitas SDM yang baik mencakup aspek kemampuan teknis, manajerial, serta soft skills seperti komunikasi, kolaborasi, dan kepemimpinan. SDM yang berkualitas dapat membangun budaya kerja yang produktif dan inovatif, yang pada akhirnya meningkatkan daya saing startup. Dengan tim yang solid dan berkualitas, startup dapat merancang strategi yang tepat, meningkatkan kepuasan pelanggan, serta menciptakan produk atau layanan yang relevan dengan kebutuhan pasar. Oleh karena itu, investasi dalam pengembangan SDM adalah langkah strategis yang dapat membantu startup mencapai keberhasilan yang berkelanjutan.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan hasil penelitian yang telah dipaparkan pada bagian sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. variabel Modal adalah sebesar 2,892 pada batasan nilai probabilitas signifikansi 0,007. Sementara nilai t_{tabel} pada df 29 dan tingkat signifikan 5% adalah sebesar 2,045, yang berarti modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keberhasilan Bisnis Startup di Kota Banda Aceh.
2. variabel Inovasi adalah sebesar -0,245 pada batasan nilai probabilitas signifikansi 0,808. Sementara nilai t_{tabel} pada df 29 dan tingkat signifikan 5% adalah sebesar 2,045, yang berarti inovasi tidak berpengaruh terhadap Keberhasilan Bisnis Startup di Kota Banda Aceh.
3. variabel Kualitas Sumber Daya Manusia adalah sebesar 2,474 pada batasan nilai probabilitas signifikansi 0,020. Sementara nilai t_{tabel} pada df 29 dan tingkat signifikan 5% adalah sebesar 2,045. Kualitas SDM berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keberhasilan Bisnis Startup di Kota Banda Aceh.

Modal, Inovasi, Kualitas SDM berpengaruh signifikan terhadap Keberhasilan Bisnis Startup di Kota Banda Aceh

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian, maka saran yang dapat diberikan adalah:

- 1) Untuk penelitian selanjutnya dapat menambah variabel lain yang mempengaruhi Keberhasilan Bisnis Startup.
- 2) Keberhasilan sebuah startup tidak hanya bergantung pada modal, inovasi, atau SDM secara terpisah, tetapi lebih pada sinergi antara ketiganya. Modal yang cukup memungkinkan perusahaan untuk melakukan inovasi, sementara SDM yang berkualitas akan mendorong efektivitas dan kesuksesan dari inovasi yang diterapkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Ajusta, A. A. G., & Addin, S. (2018). Analisis Penerapan Standar Operasional Prosedur (Sop) di Departemen HRD PT Sumber Maniko Utama. *Jurnal Mitra Manajemen*, 2(3), 181–189.
- Ajabar. (2020). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. CV Budi Utama. Yogyakarta.
- Alifah, M., Siahaan, A. P., Chairani, D. C., Hutapea, F. P., Tambunan, L. I. T., & Pradana, M. A. (2019). Analisis Pengaruh Teknologi Terhadap Inovasi dan Pertumbuhan Bisnis Pada Era Digital (Dampak Teknologi Terhadap Perkembangan Startup Pada Era Digital). *Jurnal Plans : Penelitian Ilmu Manajemen Dan Bisnis*, 14, 44–50.
- Alnawas, I., & Hemsley-Brown, J. (2019). Orientasi Pasar dan Kinerja Hotel: Menyelidiki Peran Kemampuan Pemasaran Tingkat Tinggi. *Jurnal Internasional Manajemen Perhotelan Kontemporer*, 31(4), 1885–2005.
- Amadasun, D. O. E., & Mutezo, A. T. (2022). Pengaruh akses keuangan terhadap pertumbuhan kompetitif UKM di Lesotho. *Jurnal Inovasi dan Kewirausahaan*, 11(1), 1–20.
- Andry, & Nuryani. (2022). Investasi Dalam Aset Tak Berwujud Dan Nilai Perusahaan. *Jurnal Akuntansi & Auditing Indonesia*, 11(2), 84–93.
- Annur, C. M. (2023). Indonesia Masuk Jajaran Negara dengan Startup Terbanyak Dunia, Berapa Jumlahnya? [datapublish/2023/06/14/indonesia-masuk-jajaran-negara-dengan-startup-terbanyak-dunia-berapa-jumlahnya](https://datapublish.com/2023/06/14/indonesia-masuk-jajaran-negara-dengan-startup-terbanyak-dunia-berapa-jumlahnya)
- Arini, A., Sahputra, H., & Nyoman, M. G. (2020). Analisis Pengaruh Faktor Modal, kemampuan dan Lokasi Usaha terhadap Keberhasilan UKM Pada Pusat Oleh-Oleh Khas

- Bengkulu. *Jurnal Enterpreneur Dan Manajemen Sains (JEMS)*, 1(1).
- Arsy, W., & Astri, G. (2023). Validasi Model Bisnis Pengembangan Produk Startup Di Bidang Games (Studi Kasus : Eternal Dream Studio). *10(5)*, 3777–3785.
- Ade andani, noviantra,erina,adhe friambudhi,adek arya.(2024).Pengaruh perkembangan ekonomi digital terhadap perusahaan startup di Indonesia.jurnal kajian dan penelitian umum.vol,2.No.1
- Aziah, A., & Adawia, P. R. (2018). Analisis Perkembangan Industri Transpor Online di Era Inovasi Disruptif(Studi Kasus PT Gojek Indonesia). *Jurnal Humaniora Bina Sarana Informatika*, 18(2), 149–156.
- Bahuwa, Y. P., & Ismail, J. (2019). Determinasi Aset Tidak Berwujud Terhadap Nilai Perusahaan (Studi Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bei Tahun 2019). *Jurnal Akuntansi STIE Muhammadiyah*, 6(2).
- Blank, S., & Dorf, B. (2012). *Panduan pemilik startup: Panduan langkah demi langkah untuk membangun perusahaan yang hebat*.
- Christensen, C. (2013). *Dilema Inovator: Ketika Teknologi Baru Menyebabkan Perusahaan Besar Gagal*. Harvard Business Review Press.
- Dessler, G., & Angelica, D. (2015). *Manajemen sumber daya manusia Edisi 14*. Salemba Empat.
- Desriani, D. E., & Sutabri, T. (2024). Penerapan Model Bisnis Inovatif dalam Kesuksesan Startup Bukalapak di Industri E-commerce. *Jurnal Sistem Informasi Dan Ilmu Komputer*, 2(1), 1–7.
- Diskominfo. (2024). *Perkuat Ekosistem Usaha Rintisan*,

Wamenkominfo Luncurkan Markas Startup Digital di Aceh.
Diskominfo dan Sandi Aceh.

Eisenmann, T. (2020). Penentu Kinerja Startup Tahap Awal: Hasil Survei. *Jurnal Elektronik SSRN*.

Fonna, N. (2019). Pengembangan Revolusi Industri 4.0 dalam Berbagai Bidang. *Guepedia*.

Haqqi, H. (2023). Kebijakan Pemerintah dalam Mendorong Daya Saing Global UMKM Indonesia melalui Ekosistem Digital. *Jurnal Ekonomi, Manajemen dan Perdagangan*, 29(8), 66–76.

Harahap, B. A., Idham, P. B., M., A. C., Kusuma, R. N., & Rakhman. (2017). Perkembangan *Financial Technology* Terkait Central bank Digital Currency (CDDC) Terhadap Transmisi Kebijakan Moneter dan Makroekonomi. Departemen Kebijakan Ekonomi Dan Moneter (DKEM), Bank Indonesia.

Harahap, N. J. (2019). Mahasiswa Dan Revolusi Industri 4.0. *Ecobisma (Jurnal Ekonomi, Bisnis Dan Manajemen)*, 6(1), 70–78.

Hardiansyah, R., & Tricahyono, D. (2019). Identifikasi Faktor-Faktor Kesuksesan Startup Digital di Kota Bandung. *Jurnal Ekonomi*, 27(2), 134–145.

Indrayani, L., Permadi, W. B., Arini, D. U., & Amin, P. (2021). Menciptakan Wirausaha Milenial dalam Pelatihan Strategi Perencanaan Bisnis. 95–104.

Investopedia. (2023). Ketentuan Investopedia Tahun 2023.

Kawegian, M. G. (2024). Analisa *Trend Tipe* Bisnis Startup Digital 2024. *Jurnal EMBA*, 12(2), 69–74.

Kombih, M. ., & Suhardianto, N. (2018). Pengaruh Aktivitas Pemasaran, Kinerja Keuangan, Dan Aset Tidak Berwujud

- Terhadap Nilai Perusahaan. EKUITAS (Jurnal Ekonomi Dan Keuangan), 1(3), 281–302.
- Lussier RN (1995) Model prediksi keberhasilan versus kegagalan bisnis nonfinancial untuk frms muda. *J Manajemen Bus Kecil*, 33(1):8–20.
- Lutfiani, N., Rahardja, U., & Manik, I. S. P. (2020). Peran Inkubator Bisnis dalam Membangun Startup pada Perguruan Tinggi. *Jurnal Penelitian Ekonomi Dan Bisnis*, 5(1), 77–89. <https://doi.org/10.33633/jpeb.v5i1.2727>
- Marmar, M. (2012) Laporan Genom Startup Ekstra Tentang Penskalaan Prematur.
- Maurya, A. (2016). *Scaling lean: menguasai metrik utama untuk pertumbuhan startup*.
- Maulidasari, C. D., & Damrus. (2020). Dampak Pemasaran Online di Era Covid-19. *Jurnal Bisnis Dan Kajian Strategi Manajemen*, 4(2), 233–245.
- Muna, N. A., & Aenurofik. (2023). Pengaruh Digitalisasi Ekonomi terhadap Gaya Hidup Generasi Z (Studi Kasus pada Mahasiswa UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan). *Jurnal Sahmiyya*, 2(1), 143–149.
- Perabawati, D., Veronika, E., Novia, J., Eryda, R., & Margaretha, F. (2022). Pengaruh Asset Tak Berwujud, Kebijakan Keuangan Dan Kinerja Keuangan Terhadap Nilai Perusahaan Pada Perusahaan Lq45. *Jurnal Ekonomi*, 18(2), 56–82.
- Putella, S. E., Dalimunthe, Z., & Oswari, T. (2023). Pengaruh Ukuran Perusahaan, Profitabilitas, Tingkat Pertumbuhan Ekonomi, Traksi Pasar Dan Keunggulan Kompetitif Terhadap Penilaian Startup Di Agregator Logistik. *Jurnal Bisnis Ekonomi dan Manajemen Amerika*, 2(5), 164–174.
- Putri, D. A., Anggraini, L. D., & Pebriani, R. A. (2022). Pengaruh

Pengetahuan Dasar Akuntansi, Pengalaman Usaha dan Modal Usaha Terhadap keberhasilan Bisnis Startup Digital (Survey Startup di Palembang. EKOMA : Jurnal Ekonomi, Manajemen Akuntansi, 1(1), 1–12.

Rahmadiane, G. D., Utami, E. U. S., & Anggraeni, T. (2022). Analisis Pertumbuhan Startup di Kota Tegal. *Management Insight: Jurnal Ilmiah Manajemen*, 17(2), 152–160.

Ramadhana, R. (2023). Ekosistem Bisnis sebagai Kunci Perekonomian Indonesia. *Seri Jurnal Prosiding*, 1, 37–39.

Rani. (2019). Pengaruh Modal dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang di Pasar Tradisional Pasar Minggu. *Jurnal Sekretari Dan Manajemen*, 3(1), 1–10.

Reza, R., & Immanuela, I. (2022). Pengaruh penggunaan informasi akuntansi, modal usaha, dan karakteristik wirausaha terhadap keberhasilan usaha mikro, kecil, dan menengah di Kota Madiun. *JRMA (Jurnal Riset Manajemen Dan Akuntansi)*, 10(3), 190–200.

Ries, E. (2019). *The Lean Startup: Bagaimana Pengusaha Saat Ini Menggunakan Inovasi Berkelanjutan untuk Menciptakan Bisnis yang Sukses Secara Radikal*. *Bisnis Mahkota*.

Rulianti, E., & Nurlilah, M. (2020). Pengaruh Pengembangan Karir Terhadap Motivasi Kerja Pada Badan Pengelola Pajak dan Retribusi Daerah Kota Medan. 4(1): 211-220.

Soekanto, A., & Mustikarini, C. N. (2017). Faktor kesuksesan bisnis startup di Surabaya. *Performa jurnal manajemen dan startup bisnis*. Vol, 1.

Solong Aras. *Manajemen Pengembangan Sumber Daya Manusia* (Yogyakarta: CV Budi Utama, 2020)., h. 18.

Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung : Alfabeta.

- Syavitra, T., & Ardianto, F. (2023). Faktor Penentu Kesuksesan Startup di Indonesia Pasca Covid-19 (Studi Kasus: Komunitas Startup). *Jurnal Aplikasi Manajemen Dan Inovasi Bisnis*, 5(2), 175–189.
- Tenripada, A. J., & Disemadi, H. S. (2023). Ekonomi Kreatif sebagai Anak Panah Politik Hukum Investasi di Indonesia. *Legal Spirit*, 7(1), 23–3



Lampiran 1: Kuesioner

Kuisisioner ini tidak perlu perlu mencantumkan nama.

No. Responden :

Keterangan : Jawablah pertanyaan di bawah ini dengan memberi tanda (X) pada kotak yang sesuai dengan pilihan anda.

KARAKTERISTIK RESPONDEN

- 
1. Jenis Kelamin
 - a. Laki-laki
 - b. Perempuan

 2. Usia Responden
 - a. 18 - 29 tahun
 - b. 30 - 39 tahun
 - c. 40 - 49 tahun
 - d. > 50 tahun

 3. Status Perkawinan
 - a. Menikah
 - b. Belum menikah

 4. Pendidikan terakhir
 - a. SMA
 - b. Diploma
 - c. Sarjana
 - d. Pascasarjana

BAGIAN II: PERTANYAAN PENELITIAN

Keterangan :

- | | |
|------------------------------|---------------|
| 1. STS : Sangat Tidak Setuju | 4. S : |
| | Setuju |
| 2. TS : Tidak Setuju | 5. SS : |
| | Sangat Setuju |
| 3. N : Netral | |

Keberhasilan Bisnis Startup (Y)

No	Pernyataan	Alternatif Jawaban				
		STS	TS	N	S	SS
1	Perusahaan memiliki kemampuan untuk menciptakan solusi inovatif untuk menyelesaikan masalah.					
2	Perusahaan memberikan ruang dan dukungan bagi karyawan untuk menyampaikan ide-ide inovatif					
3	Perusahaan dapat beradaptasi dengan cepat ketika ada perubahan kebijakan atau strategi pasar					
4	Perusahaan mendorong karyawan untuk melakukan percobaan dan belajar dari kegagalan					

Modal (X1)

No	Pernyataan	Alternatif Jawaban				
		STS	TS	N	S	SS
1	Saya percaya bahwa investor memberikan dukungan finansial yang signifikan bagi startup kami.					
2	Modal ventura menawarkan peluang pendanaan yang substansial bagi pertumbuhan startup kami.					
3	Penggalangan dana melalui platform crowdfunding efektif dalam mendukung operasional startup kami.					

Inovasi (X2)

No	Pernyataan	Alternatif Jawaban				
		STS	TS	N	S	SS
1	Perusahaan secara rutin meluncurkan produk/layanan baru untuk memenuhi kebutuhan pelanggan					
2	Perusahaan aktif mencari pelanggan baru melalui ekspansi ke pasar yang belum tersentuh sebelumnya.					
3	Perusahaan berinvestasi dalam pengembangan kemampuan baru untuk meningkatkan daya saing					
4	Perusahaan mengadopsi teknologi atau peralatan baru untuk meningkatkan produktivitas.					

Kualitas SDM (X3)

No	Pernyataan	Alternatif Jawaban				
		STS	TS	N	S	SS
1	Karyawan memiliki pemahaman yang mendalam tentang tugas dan tanggung jawab pekerjaannya					
2	Karyawan memiliki pengetahuan yang memadai untuk melaksanakan pekerjaannya secara efektif					
3	Karyawan mampu bekerja dengan efisien dalam situasi yang menuntut penyelesaian cepat.					
4	Karyawan selalu termotivasi untuk menyelesaikan pekerjaan dengan hasil terbaik.					
5	Karyawan mampu merencanakan pekerjaan dengan baik untuk mencapai target yang ditentukan					

TERIMA KASIH ATAS PARTISIPASI ANDA

Lampiran 2 Karakteristik Responden

JK

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Laki-Laki	19	59.4	59.4	59.4
	Perempuan	13	40.6	40.6	100.0
	Total	32	100.0	100.0	

USIA

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	>50 Tahun	2	6.3	6.3	6.3
	18-25 Tahun	8	25.0	25.0	31.3
	30-39 Tahun	20	62.5	62.5	93.8
	40-49 Tahun	2	6.3	6.3	100.0
	Total	32	100.0	100.0	

STATUS

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Belum Menikah	12	37.5	37.5	37.5
	Menikah	20	62.5	62.5	100.0
	Total	32	100.0	100.0	

PENDIDIKAN

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Vali Diploma	7	21.9	21.9	21.9
d Pascasarjana	5	15.6	15.6	37.5
Sarjana	20	62.5	62.5	100.0
Total	32	100.0	100.0	

Lampiran 3: Uji Validitas Dan Reliabilitas

Correlations

		TOTAL_				
		Y	Y.1	Y.2	Y.3	Y.4
TOTAL_	Pearson Correlation	1	.534**	.582**	.716**	.622**
	Sig. (2-tailed)		.002	.000	.000	.000
	N	32	32	32	32	32
Y.1	Pearson Correlation	.534**	1	.472**	.273	.098
	Sig. (2-tailed)	.002		.006	.130	.595
	N	32	32	32	32	32
Y.2	Pearson Correlation	.582**	.472**	1	.293	.350*
	Sig. (2-tailed)	.000	.006		.104	.050
	N	32	32	32	32	32
Y.3	Pearson Correlation	.716**	.273	.293	1	.461**
	Sig. (2-tailed)	.000	.130	.104		.008
	N	32	32	32	32	32
Y.4	Pearson Correlation	.622**	.098	.350*	.461**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.595	.050	.008	
	N	32	32	32	32	32

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

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

Correlations

		TOTAL_ X1	X1.1	X1.2	X1.3
TOTAL_ X1	Pearson Correlation	1	.737**	.747**	.548**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.001
	N	32	32	32	32
X1.1	Pearson Correlation	.737**	1	-.475**	-.032
	Sig. (2-tailed)	.000		.006	.861
	N	32	32	32	32
X1.2	Pearson Correlation	.747**	-.475**	1	.068
	Sig. (2-tailed)	.000	.006		.712
	N	32	32	32	32
X1.3	Pearson Correlation	.548**	-.032	.068	1
	Sig. (2-tailed)	.001	.861	.712	
	N	32	32	32	32

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

Correlations

		TOTAL _X2	X2.1	X2.2	X2.3	X2.4
TOTAL_ X2	Pearson Correlation	1	.653**	.874*	.560**	.712
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.001	.000
	N	32	32	32	32	32
X2.1	Pearson Correlation	.653**	1	.463*	.012	.227
	Sig. (2-tailed)			.000		
	N	32	32	32	32	32

	Sig. (2-tailed)	.000		.008	.948	.212
	N	32	32	32	32	32
X2.2	Pearson Correlation	.874**	.463**	1	.239	.359*
	Sig. (2-tailed)	.000	.008		.188	.044
	N	32	32	32	32	32
X2.3	Pearson Correlation	.560**	.012	.239	1	-.215
	Sig. (2-tailed)	.001	.948	.188		.237
	N	32	32	32	32	32
X2.4	Pearson Correlation	.212	.227	.359*	-.215	1
	Sig. (2-tailed)	.243	.212	.044	.237	
	N	32	32	32	32	32

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

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

Correlations

		TOT					
		AL_	X3.			X3	
		X3	1	X3.2	X3.3	.4	X3.5
TOTAL_X3	Pearson Correlation	1	.693**	.658**	.580**	.500**	.445
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.004	.023
	N	32	32	32	32	32	32
X3.1	Pearson Correlation	.693*	1	.320	.170	.130	.160
	Sig. (2-tailed)	.000		.074	.353	.479	.381
	N	32	32	32	32	32	32

X3.2	Pearson Correlation	.658*	.320	1	.712**	.376*	-.279
	Sig. (2-tailed)	.000	.074		.000	.034	.122
	N	32	32	32	32	32	32
X3.3	Pearson Correlation	.580*	.170	.712**	1	.174	-.175
	Sig. (2-tailed)	.000	.353	.000		.341	.338
	N	32	32	32	32	32	32
X3.4	Pearson Correlation	.500*	.130	.376*	.174	1	-.122
	Sig. (2-tailed)	.004	.479	.034	.341		.506
	N	32	32	32	32	32	32
X3.5	Pearson Correlation	.345	.160	-.279	-.175	-.122	1
	Sig. (2-tailed)	.053	.381	.122	.338	.506	
	N	32	32	32	32	32	32

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

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

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	32	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	32	100.0

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

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.652	4

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	32	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	32	100.0

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

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.605	5

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	32	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	32	100.0

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

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.795	4

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	32	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	32	100.0

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

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.686	5

Lampiran 4: Deskriptif Statistik

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Y	32	3.70	4.50	3.9969	.18576
X1	32	3.67	4.33	4.0206	.11667
X2	32	3.00	4.33	3.8744	.42854
X3	32	3.20	4.20	3.9000	.26396
Valid N (listwise)	32				

Statistics

		Y.1	Y.2	Y.3	Y.4
N	Valid	32	32	32	32
	Missing	0	0	0	0
Mean		4.1250	4.0313	4.0938	4.0625

Y.1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3.00	2	6.3	6.3	6.3
	4.00	24	75.0	75.0	81.3
	5.00	6	18.8	18.8	100.0
	Total	32	100.0	100.0	

Y.2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3.00	4	12.5	12.5	12.5
	4.00	23	71.9	71.9	84.4
	5.00	5	15.6	15.6	100.0
	Total	32	100.0	100.0	

Y.3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3.00	1	3.1	3.1	3.1
	4.00	27	84.4	84.4	87.5
	5.00	4	12.5	12.5	100.0
	Total	32	100.0	100.0	

Y.4

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3.00	3	9.4	9.4	9.4
	4.00	24	75.0	75.0	84.4
	5.00	5	15.6	15.6	100.0
	Total	32	100.0	100.0	

Statistics

		X1.1	X1.2	X1.3
N	Valid	32	32	32
	Missing	0	0	0
Mean		3.9688	4.1250	3.9688

X1.1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3.00	1	3.1	3.1	3.1
	4.00	31	96.9	96.9	100.0
	Total	32	100.0	100.0	

X1.2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	4.00	28	87.5	87.5	87.5
	5.00	4	12.5	12.5	100.0
Total		32	100.0	100.0	

X1.3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3.00	1	3.1	3.1	3.1
	4.00	31	96.9	96.9	100.0
Total		32	100.0	100.0	

Statistics

		X2.1	X2.2	X2.3	X2.4
N	Valid	32	32	32	32
	Missing	0	0	0	0
Mean		4.0313	3.6875	3.9063	3.9688

X2.1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3.00	3	9.4	9.4	9.4
	4.00	25	78.1	78.1	87.5
	5.00	4	12.5	12.5	100.0
Total		32	100.0	100.0	

X2.2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	2	6.3	6.3	6.3
	3.00	10	31.3	31.3	37.5
	4.00	16	50.0	50.0	87.5
	5.00	4	12.5	12.5	100.0
Total		32	100.0	100.0	

X2.3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3.00	6	18.8	18.8	18.8
	4.00	23	71.9	71.9	90.6
	5.00	3	9.4	9.4	100.0
Total		32	100.0	100.0	

X2.4

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3.00	2	6.3	6.3	6.3
	4.00	29	90.6	90.6	96.9
	5.00	1	3.1	3.1	100.0
Total		32	100.0	100.0	

Statistics

		X3.1	X3.2	X3.3	X3.4	X3.5
N	Valid	32	32	32	32	32
	Missing	0	0	0	0	0
Mean		4.0625	3.9063	3.8750	4.0000	3.6563

X3.1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3.00	4	12.5	12.5	12.5
	4.00	22	68.8	68.8	81.3
	5.00	6	18.8	18.8	100.0
	Total	32	100.0	100.0	

X3.2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3.00	4	12.5	12.5	12.5
	4.00	27	84.4	84.4	96.9
	5.00	1	3.1	3.1	100.0
	Total	32	100.0	100.0	

X3.3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3.00	5	15.6	15.6	15.6
	4.00	26	81.3	81.3	96.9
	5.00	1	3.1	3.1	100.0
	Total	32	100.0	100.0	

X3.4

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3.00	3	9.4	9.4	9.4
	4.00	26	81.3	81.3	90.6
	5.00	3	9.4	9.4	100.0
	Total	32	100.0	100.0	

X3.5

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	2	6.3	6.3	6.3
	3.00	7	21.9	21.9	28.1
	4.00	23	71.9	71.9	100.0
Total		32	100.0	100.0	

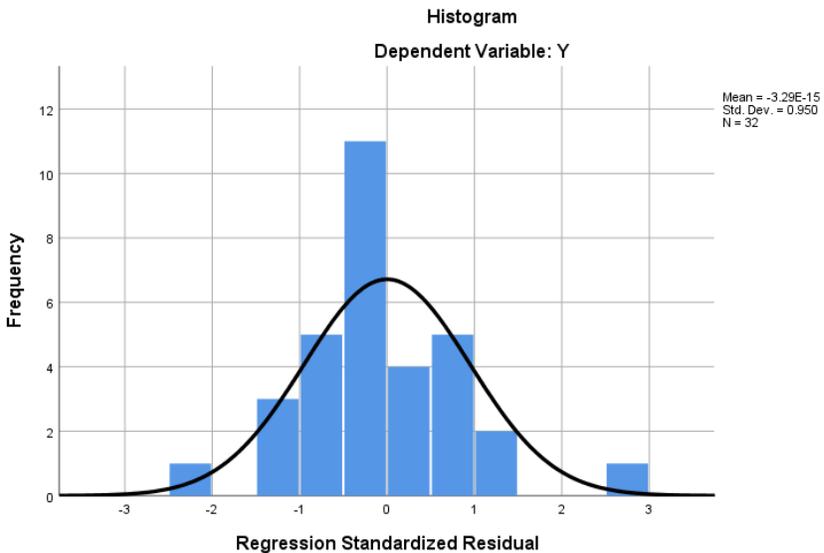


LAMPIRAN 5 : UJI ASUMSI KLASIK

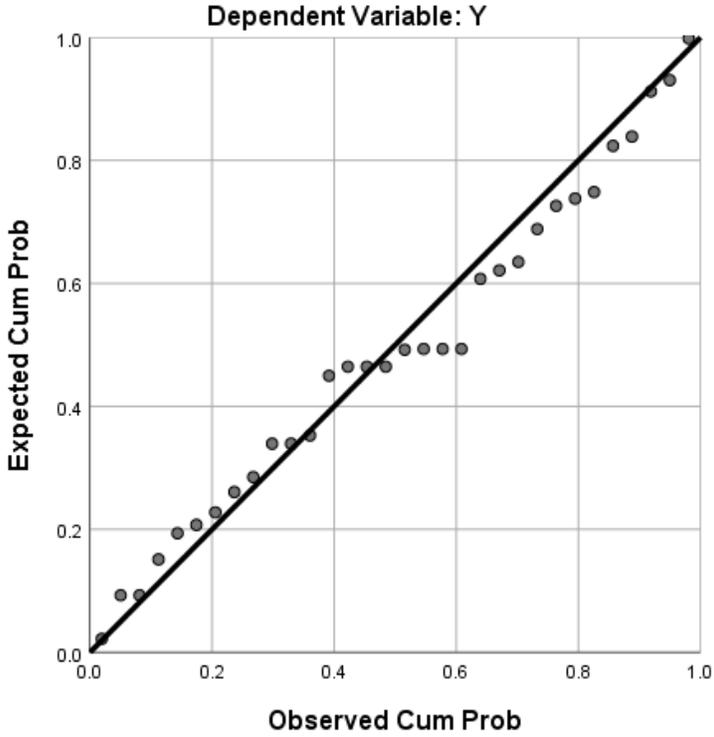
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		32
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	.14543717
Most Extreme Differences	Absolute	.132
	Positive	.132
	Negative	-.072
Test Statistic		.132
Asymp. Sig. (2-tailed)		.168 ^c

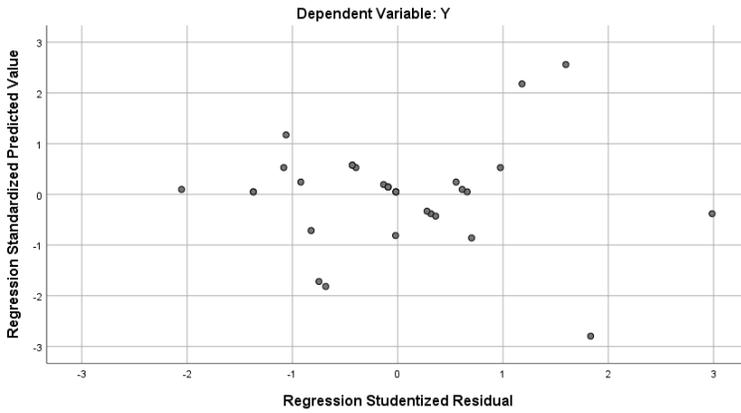
- a. Test distribution is Normal.
- b. Calculated from data.
- c. Lilliefors Significance Correction.



Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



Scatterplot



Lampiran 6 : Hasil Analisis Regresi

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.622 ^a	.387	.321	.15303	1.915

a. Predictors: (Constant), X3, X1, X2

b. Dependent Variable: Y

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	.414	3	.138	5.893	.003 ^b
	Residual	.656	28	.023		
	Total	1.070	31			

a. Dependent Variable: Y

b. Predictors: (Constant), X3, X1, X2

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	.189	1.020		.186	.854		
	X1	.695	.240	.436	2.892	.007	.961	1.041
	X2	-.017	.068	-.039	-.245	.808	.878	1.139
	X3	.276	.112	.393	2.474	.020	.868	1.151

a. Dependent Variable: Y

Lampiran 7 : Tabulasi jawaban responden

No	Jenis Kelamin	Usia	Status	Pendidikan	Y1	Y2	Y3	Y4	Total	Y	X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	Total	X1	X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	Total	X2	X3.1	X3.2	X3.3	X3.4	X3.5	Total	X3	X4.1	X4.2	X4.3	Total	X4		
1	Laki-Laki	30-39 Tahun	Menikah	Pascasarjana	4	4	4	4	16	3,90	4	4	3	11	3,67	4	3	4	4	3	4	4	11	3,67	4	4	4	4	4	2	18	3,60					
2	Perempuan	40-49 Tahun	Belum Menikah	Sarjana	4	4	4	4	16	4,00	5	4	12	3,00	4	4	4	4	4	4	4	4	12	4,00	4	4	4	4	4	4	4	4	21	4,20			
3	Laki-Laki	18-25 Tahun	Belum Menikah	Sarjana	4	4	4	4	16	3,80	4	4	4	12	3,33	4	4	4	4	4	4	13	4,33	4	4	4	4	4	4	4	4	21	4,20				
4	Laki-Laki	30-39 Tahun	Belum Menikah	Pascasarjana	4	4	4	4	16	4,00	4	4	4	12	3,00	4	4	4	4	4	4	4	13	4,33	4	4	4	4	4	4	4	4	21	4,20			
5	Perempuan	30-39 Tahun	Menikah	Diploma	4	4	4	4	16	3,70	4	4	4	12	3,00	4	4	4	4	4	4	4	12	4,00	3	3	3	3	3	4	4	16	3,20				
6	Laki-Laki	30-39 Tahun	Belum Menikah	Sarjana	4	4	4	4	16	4,10	4	4	4	12	3,00	4	4	4	4	4	4	4	12	4,00	4	4	4	4	4	4	4	4	20	4,00			
7	Perempuan	18-25 Tahun	Belum Menikah	Sarjana	5	5	5	5	20	4,50	4	4	13	4,33	4	4	4	4	4	4	4	4	12	4,00	5	4	4	4	4	4	4	4	21	4,20			
8	Laki-Laki	30-39 Tahun	Menikah	Diploma	4	4	4	4	16	4,10	4	4	4	12	3,00	4	4	4	4	4	4	4	13	4,33	4	4	4	4	4	4	4	4	4	20	4,00		
9	Laki-Laki	30-39 Tahun	Menikah	Sarjana	4	4	4	4	16	3,70	4	4	4	12	3,00	4	4	4	4	4	4	4	12	4,00	4	4	4	4	4	4	4	4	4	20	4,00		
10	Perempuan	30-39 Tahun	Menikah	Sarjana	4	4	4	4	16	4,00	4	4	4	12	3,00	4	4	4	4	4	4	4	12	4,00	4	4	4	4	4	4	4	4	4	20	4,00		
11	Laki-Laki	30-39 Tahun	Menikah	Diploma	4	4	4	4	16	4,00	4	4	4	12	3,00	4	4	4	4	4	4	4	12	4,00	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	19	3,80	
12	Laki-Laki	30-39 Tahun	Menikah	Diploma	3	3	3	3	12	4,00	4	4	4	12	3,00	4	4	4	4	4	4	4	13	4,33	4	4	4	4	4	4	4	4	4	21	4,20		
13	Perempuan	18-25 Tahun	Belum Menikah	Diploma	4	4	4	4	16	4,00	4	4	4	12	3,00	4	4	4	4	4	4	4	12	4,00	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	18	3,60	
14	Perempuan	18-25 Tahun	Belum Menikah	Sarjana	4	4	4	4	16	3,90	4	4	4	12	3,00	4	4	4	4	4	4	4	11	3,67	4	4	4	4	4	4	4	4	4	20	4,00		
15	Laki-Laki	30-39 Tahun	Menikah	Sarjana	5	5	5	5	20	4,60	4	4	13	4,33	4	4	4	4	4	4	4	4	13	4,33	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	21	4,20	
16	Laki-Laki	30-39 Tahun	Menikah	Sarjana	4	4	4	4	16	4,00	4	4	4	12	3,00	4	4	4	4	4	4	4	12	4,00	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	18	3,60	
17	Perempuan	18-25 Tahun	Belum Menikah	Sarjana	4	4	4	4	16	3,60	4	4	4	12	3,00	4	4	4	4	4	4	4	13	4,33	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	18	3,60	
18	Laki-Laki	30-39 Tahun	Menikah	Sarjana	5	5	5	5	20	4,10	4	4	4	12	3,00	4	4	4	4	4	4	4	12	4,00	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	20	4,00	
19	Perempuan	30-39 Tahun	Menikah	Sarjana	5	5	5	5	20	4,40	4	4	4	12	3,00	4	4	4	4	4	4	4	12	4,00	5	3	3	3	3	4	4	4	4	4	19	3,80	
20	Laki-Laki	30-39 Tahun	Belum Menikah	Sarjana	5	3	4	3	15	4,00	4	4	4	12	3,00	4	4	4	4	4	4	4	13	4,33	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	19	3,80	
21	Laki-Laki	18-25 Tahun	Menikah	Sarjana	4	4	4	4	16	4,00	4	4	4	12	3,00	4	4	4	4	4	4	4	13	4,33	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	20	4,00	
22	Perempuan	30-39 Tahun	Menikah	Pascasarjana	4	4	4	4	16	3,90	4	4	4	12	3,00	4	4	4	4	4	4	4	11	3,67	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	18	3,60	
23	Laki-Laki	30-39 Tahun	Menikah	Sarjana	4	4	4	4	16	4,00	4	4	4	12	3,00	4	4	4	4	4	4	4	11	3,67	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	20	4,00	
24	Perempuan	30-39 Tahun	Belum Menikah	Diploma	4	4	4	4	16	4,00	4	4	4	12	3,00	4	4	4	4	4	4	4	12	4,00	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	21	4,20	
25	Laki-Laki	40-49 Tahun	Menikah	Diploma	4	4	4	4	16	4,00	4	4	4	12	3,00	4	4	4	4	4	4	4	11	3,67	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	19	3,80	
26	Laki-Laki	18-25 Tahun	Belum Menikah	Pascasarjana	4	4	4	4	16	4,00	4	4	4	12	3,00	4	4	4	4	4	4	4	13	4,33	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	20	4,00
27	Perempuan	30-39 Tahun	Menikah	Sarjana	4	4	4	4	16	4,00	4	4	4	12	3,00	4	4	4	4	4	4	4	10	3,33	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	16	3,20	
28	Laki-Laki	30-39 Tahun	Menikah	Sarjana	4	4	4	4	16	3,70	4	4	4	12	3,00	4	4	4	4	4	4	4	10	3,33	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	16	3,20	
29	Laki-Laki	>60 Tahun	Menikah	Sarjana	4	4	4	4	16	3,80	4	4	4	12	3,00	4	4	4	4	4	4	4	10	3,33	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	18	3,60	
30	Perempuan	>60 Tahun	Menikah	Pascasarjana	5	5	5	5	20	4,40	4	4	4	12	3,00	4	4	4	4	4	4	4	10	3,33	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	20	4,00
31	Laki-Laki	18-25 Tahun	Belum Menikah	Sarjana	4	4	4	4	16	4,00	4	4	4	12	3,00	4	4	4	4	4	4	4	11	3,67	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	20	4,00
32	Perempuan	30-39 Tahun	Belum Menikah	Sarjana	4	4	4	4	16	4,00	4	4	4	12	3,00	4	4	4	4	4	4	4	13	4,33	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	3	20	4,00