

Analisis Pengaruh Kemampuan Berwirausaha dan Pengetahuan Kewirausahaan Terhadap Peningkatan Volume Penjualan (Studi Kasus Pada Pedagang Kuliner Bagya City Medan)

Victor¹. Martin²

Program Studi Administrasi Bisnis STMB MultiSmart Medan

Victorawen10@gmail.com, Martins.9603@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan pengaruh kemampuan berwirausaha dan pengetahuan kewirausahaan terhadap peningkatan volume penjualan studi kasus pada pedagang kuliner bagya city Medan. Penelitian ini dilakukan selama 3 (tiga) bulan, mulai dari Agustus 2022 sampai Oktober 2022. Penelitian ini menggunakan metode non probability sampling. Responden penelitian ini adalah pedagang kuliner bagya city Medan yang berjumlah 34 (tiga puluh empat). Instrument yang digunakan berupa angket untuk mengumpulkan data dari variabel kemampuan berwirausaha, variabel pengetahuan kewirausahaan dan variabel peningkatan volume penjualan. Teknik analisis data yang digunakan adalah uji validitas, uji realibilitas, analisis deskriptif, uji normalitas, analisis regresi linear berganda, uji hipotesis parsial atau uji t dan penghitungan koefisien determinasi. Penentuan hasil analisis deskriptif untuk variabel kemampuan berwirausaha, variabel pengetahuan kewirausahaan dan peningkatan volume penjualan berada pada kategori sangat baik. Berdasarkan analisis secara parsial, kemampuan berwirausaha dan pengetahuan kewirausahaan, berpengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan volume penjualan studi kasus pada pedagang kuliner bagya city Medan. Berdasarkan analisis secara simultan kemampuan berwirausaha dan pengetahuan kewirausahaan, berpengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan volume penjualan pada pedagang kuliner bagya city Medan.

Kata Kunci: Kemampuan Berwirausaha, Pengetahuan Kewirausahaan, Peningkatan Volume Penjualan

ABSTRACT

This study aims to describe the effect of entrepreneurial ability and entrepreneurial knowledge on increasing sales volume of case studies on culinary traders of Bagya city Medan. This research was conducted for 3 (three) months, starting from August 2022 to October 2022. This study used a non-probability sampling method. Respondents of this study were culinary traders Bagya city Medan, amounting to 34 (thirty four). The instrument used in the form of a questionnaire to collect data from the variable of entrepreneurial ability, entrepreneurial knowledge variable and the variable of increasing sales volume. The data analysis technique used is validity test, reliability test, descriptive analysis, normality test, multiple linear regression analysis, partial hypothesis test or t test and calculation of the coefficient of determination. Determination of the results of descriptive analysis for the variable of entrepreneurial ability, entrepreneurial knowledge variable and increasing sales volume are in the very good category. Based on a partial analysis, entrepreneurial skills and entrepreneurial knowledge have a positive and

significant effect on increasing the sales volume of the case study on bagya city Medan culinary traders. Based on the simultaneous analysis of entrepreneurial skills and entrepreneurial knowledge, it has a positive and significant effect on significant effect on increasing the sales volume of the case study on bagya city Medan culinary traders.

Keywords: Entrepreneurial Ability, Entrepreneurship Knowledge, Increasing Sales Volume

PENDAHULUAN

Perkembangan usaha saat ini semakin bertambah pesat, bisa dilihat dimana makin banyaknya pedagang yang berjualan di daerah yang sudah mulai ramai ditinggali seperti beberapa kompleks besar di kota medan salah satunya adalah kompleks bagya city medan yang semakin ramai masyarakat yang tinggal disana.

Dengan susahnya mendapatkan pekerjaan pada saat ini juga menyebabkan ramainya pedagang kuliner yang ada di beberapa titik di kota medan selain dapat meningkatkan daya Tarik wisata juga dapat mengurangi jumlah pengangguran dikota medan. Apalagi berdagang sekarang tidak memerlukan modal yang terlalu besar apalagi dengan mengikuti perkembangan era yang sekarang semakin berkembang umkm di Indonesia khususnya kota medan juga semakin maju. Dimana bisa dilihat banyak sekali pedagang kuliner yang sudah memanfaatkan teknologi yang berkembang seperti penggunaan grab, gojek dan juga pembayaran online seperti ovo, dana, dll (Victor & Yap, 2022).

Meski begitu banyak juga pedagang kuliner yang kurang akan kemampuan berwirausaha dan pengetahuan kewirausahaan yang menyebabkan banyaknya pedagang kuliner yang bangkrut ataupun gulung tikar. Banyak hal yang harus diperhatikan oleh seorang pedagang mulai dari strategi penjualan, perancangan produk, inovasi produk serta pemanfaatan teknologi terbaru sesuai dengan perkembangan jaman saat ini (Victor, 2020). Maka dari itu seorang pedagang haruslah mampu memiliki kemampuan serta

pengetahuan dalam berwirausaha. Kemampuan dalam berwirausaha erat hubungannya dengan inovasi dan motivasi yang terdapat pada wirausahawan itu sendiri, seperti penjelasan dari (Gries dan Naude, 2008) kemampuan wirausaha yang dibutuhkan adalah kemampuan wirausaha untuk menghasilkan ide bisnis, menguraikan ide wirausaha, dan membuat produk atau jasa yang memiliki nilai pasar.

Berdasarkan latar belakang tersebut maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Analisis Pengaruh Kemampuan Berwirausaha dan Pengetahuan Kewirausahaan (Studi Kasus Pada Pedagang Kuliner Bagya City Medan)”**

LANDASAN TEORI

Kemampuan Berwirausaha

Menurut (Robbins & Coulter, 2012:537), kewirausahaan adalah proses memulai bisnis baru, umumnya sebagai respon terhadap kesempatan/peluang yang ada. Seseorang pengusaha mengejar sebuah peluang dengan mengubah, merevolusi, mentransformasi atau mengenalkan produk atau layanan baru.

Menurut (Yuyun Wirasasmita dalam Suryana, 2010:55), terdapat tujuh kemampuan yang harus dimiliki seorang wirausaha yaitu : a. Self knowledge, yaitu memiliki pengetahuan tentang usaha yang akan dilakukan atau ditekuninya. b. Imagination, yaitu memiliki imajinasi, ide, dan perspektif serta tidak mengandalkan pada sukses masa lalu. c. Practical knowledge, yaitu memiliki pengetahuan praktis, misalnya pengetahuan teknik, desain, proses, pembukuan, administrasi, dan pemasaran. d. Search skill, yaitu kemampuan

menemukan, berkreasi, dan berimajinasi. e. Foresight, yaitu berpandangan jauh ke depan. f. Computation skill, yaitu kemampuan berhitung dan memprediksi keadaan masa yang akan datang. g. Communication skill, yaitu kemampuan untuk berkomunikasi, bergaul, dan berhubungan dengan orang lain.

Pengetahuan Kewirausahaan

Pengetahuan kewirausahaan yang memiliki peran penting bagi tumbuhnya minat wirausaha dapat diklasifikasikan dalam 4 kategori. Menurut (Alcade et al, 2012), kategori tersebut adalah: entrepreneurial awareness education, dimana kategori Pengetahuan ini memiliki tujuan untuk meningkatkan jumlah orang yang memiliki pengetahuan yang memadai tentang kewirausahaan. Pengetahuan ini mengarahkan ke satu elemen yang menentukan minat, misalnya pengetahuan, keinginan maupun kemungkinan untuk melakukan kegiatan kewirausahaan. Kategori kedua adalah education for start-up, kategori Pengetahuan kewirausahaan yang difokuskan pada aspek praktik yang spesifik pada tahap permulaan usaha, misalnya bagaimana mendapatkan modal usaha, aspek legalitas wirausaha dan lain-lain. Kategori ketiga adalah education for entrepreneurial dynamism, tujuan dari Pengetahuan kewirausahaan kategori ini adalah tidak lagi untuk menumbuhkan minat akan tetapi mengembangkan perilaku yang dinamis untuk memajukan kegiatan kewirausahaan yang telah dilakukan. Kategori Pengetahuan kewirausahaan yang terahir adalah continuing education for entrepreneur. Kategori Pengetahuan kewirausahaan ini difokuskan untuk meningkatkan kemampuan wirausahaan yang telah ada.

Sebagaimana Pengetahuan lainnya, Pengetahuan kewirausahaan memiliki tujuantujuan tertentu. Menurut (Alcade et al, 2012) tujuan dari Pengetahuan kewirausahaan adalah : untuk

memperoleh pengetahuan yang berhubungan erat dengan kewirausahaan; memperoleh ketrampilan dalam menggunakan teknik, analisis situasi usaha, dan menyusun rencana kerja; mengidentifikasi motivasi, potensi, bakat dan ketrampilan kewirausahaan dan mengembangkannya; menghilangkan resiko yang terdapat di dalam teknik analisis mengembangkan empati dan dukungan bagi aspek unik dalam kewirausahaan; merubah sikap dan pemikiran yang salah terhadap perubahan; mendorong munculnya usaha baru; dan menstimulasi elemen sosialisasi afektif.

Peningkatan Volume Penjualan

Dari penjelasan mengenai penjualan, penjualan selalu dikaitkan dengan istilah penjualan dan volume penjualan. Besar kecilnya hasil penjualan dipengaruhi oleh jumlah produk yang

Terjual Volume Penjualan adalah total penjualan yang di dapat dari komoditas yang diperdagangkan dalam suatu masa tertentu.

Sedangkan pengertian Volume Penjualan menurut (Abdullah, 2014: 444) bahwa Volume penjualan adalah jumlah unit yang terjual dari unit produksi suatu pemindahan dari pihak produksi ke pihak konsumen, dan tetap pada suatu periode tertentu”.

Menurut (Alimiyah & Padji, 2013: 126) menyatakan bahwa Jumlah penjualan yang berhasil dicapai atau ingin dicapai oleh suatu perusahaan pada periode tertentu. Berdasarkan dari pengertian-pengertian di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa volume penjualan merupakan hasil dari kegiatan penjualan yang dilakukan oleh perusahaan dalam usahanya mencapai sasaran yaitu memaksimalkan laba.

METODE PENELITIAN

1. Jenis Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian yaitu Menurut Pendekatan penelitian yang digunakan dalam

penelitian ini adalah kuantitatif/asosiatif, yaitu penelitian yang bertujuan untuk mengetahui hubungan antar dua variabel atau lebih dengan penelitian ini maka akan dibangun suatu teori yang berfungsi untuk menjelaskan, meramalkan dan mengontrol suatu gejala (Rusiadi, 2013: 14).

2. Populasi dan Sampel Penelitian

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas: objek/subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulan (Sugiyono, 2009: 36). Sampel adalah sebagian dari populasi yang diambil sebagai sumber data dan dapat mewakili seluruh populasi (Riduwan, 2013: 48). Pengambilan sampel harus diperhitungkan secara benar, sehingga dapat memperoleh sampel yang benar-benar mewakili gambaran dari populasi yang sesungguhnya. Dalam penelitian ini yang menjadi populasi dan sampel dalam penelitian ini adalah sebanyak 34 pedagang kuliner di bagya city Medan.

3. Metode Pengambilan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah melalui kuesioner. Kuesioner merupakan metode pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi daftar pertanyaan yang harus dijawab oleh responden.

4. Metode Analisis Data

Dalam penelitian ini, teknik analisis data yang digunakan adalah teknik analisis regresi berganda, karena variabel bebas dalam penelitian ini lebih dari satu. Teknik analisis regresi berganda merupakan teknik uji yang digunakan untuk mengetahui besarnya pengaruh variabel bebas terhadap variabel

terikat. Persamaan analisis regresi berganda dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + e$$

Keterangan :

Y = Peningkatan Volume Penjualan (Dependent Variabel)

α = Konstanta

β = Koefisien Regresi Berganda (Multiple Regression)

X1 = Kemampuan Berwirausaha (Independent Variabel)

X2 = Pengetahuan Kewirausahaan (Independent Variabel)

ϵ = Error term/Tingkat kesalahan

5. Pengujian Data

Pengujian data dilakukan melalui pengujian Asumsi Klasik, yaitu : 1) Uji Normalitas 2) Uji Multikolonieritas 3) Uji Heteroskedastisitas.

6. Pengujian Hipotesis

Uji hipotesis berguna untuk memeriksa atau menguji apakah koefisien regresi yang didapat signifikan. Ada tiga jenis koefisien regresi yang dapat dilakukan yaitu uji determinasi, uji F dan uji t. 1) Uji Koefisien Determinasi 2) Uji F (Uji Signifikansi Simultan) 3) Uji t (parsial).

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Analisis Deskriptif

Analisis deskriptif dilakukan untuk mengetahui berapa nilai frekuensi dan persentase yang diperoleh dari masing-masing alternatif jawaban yang diberikan oleh setiap responden dalam kuesioner penelitian. Deskripsi skor penilaian jawaban dari masing-masing variabel di dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

Uji Validitas

Menurut (Sugiyono, 2009), item yang mempunyai korelasi positif dengan skor total serta korelasi tertinggi menunjukkan bahwa item tersebut dapat

dianggap valid apabila $r = 0,3610$ sehingga apabila korelasi antar item dengan skor item total kurang dari $0,3610$ maka item instrument tersebut dinyatakan tidak valid. Hasil uji validitas variabel kemampuan berwirausaha (X1), variabel pengetahuan kewirausahaan (X2), dan variabel peningkatan volume penjualan (Y) nilai r hitung $> r$ table ($0,3610$) pada tabel 1. Sehingga semua pernyataan adalah valid, dan dapat digunakan dalam penelitian.

Tabel 1 Hasil uji validitas untuk variabel kemampuan berwirausaha, variabel pengetahuan kewirausahaan terhadap variabel peningkatan volume penjualan

No	Kemampuan Berwirausaha		Pengetahuan Kewirausahaan		Volume Penjualan	
	r_{hitung}	Hasil	r_{hitung}	Hasil	r_{hitung}	Hasil
1.	0,735	Valid	0,853	Valid	0,763	Valid
2.	0,754	Valid	0,736	Valid	0,741	Valid
3.	0,772	Valid	0,876	Valid	0,741	Valid
4.	0,712	Valid	0,781	Valid	0,724	Valid
5.	0,734	Valid	0,753	Valid	0,753	Valid

Sumber : Data Diolah Dari Sumber Penelitian, 2022

Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas adalah alat untuk mengukur suatu kuesioner yang mempunyai indikator dari variabel. Menurut (Sugiyono, 2009: 187), bahwa uji reliabilitas adalah sejauh mana hasil pengukuran dengan menggunakan objek yang sama akan menghasilkan data yang sama. Untuk uji reliabilitas yang digunakan adalah menggunakan rumus koefisien Cronbach Alpha. Bila r hitung $>$ dari r tabel, maka instrument tersebut dikatakan reliabel, sebaliknya jika r hitung $<$ r tabel, maka instrument tersebut dikatakan tidak reliabel.

Tabel 2: Hasil uji realibilitas untuk variabel kemampuan berwirausaha

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.752	5

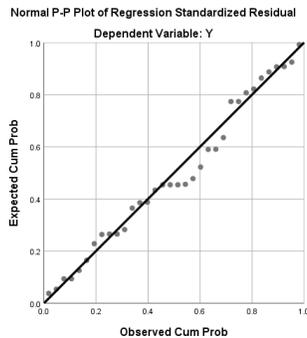
Sumber : Diolah dari hasil penelitian data primer, 2022

Dari tabel 2 diatas, hasil koefisien menunjukan bahwa nilai Cronbach Alpha menyatakan kuisisioner reliable karena bernilai $0,752 \geq 0,60$ dan berdasarkan tingkat keandalan Cronbach Alpha, nilai Cronbach Alpha berada diantara $\geq 0,81 - 1,00$. Maka dapat disimpulkan bahwa variabel bebas yang diuji didalam penelitian ini memiliki reliabilitas tinggi dengan tingkat keandalan yang andal.

Uji Normalitas

Dasar pengambilan keputusannya, jika nilai signifikansi lebih besar sama dengan $0,05$ maka data tersebut berdistribusi normal. Sebaliknya jika signifikansi kurang dari $0,05$ maka nilai residual tidak berdistribusi normal.

Tabel 3 Uji Normalitas Uji normalitas normal P – P Plot of Regression Standardized Residual Variabel kemampuan berwirausaha dan pengetahuan kewirausahaan Terhadap peningkatan volume penjualan



One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

Unstandardized Residual

N		34
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.87256788
Most Extreme Differences	Absolute	.111
	Positive	.111
	Negative	-.075
Test Statistic		.111
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 ^{c,d}

- a. Test distribution is Normal.
- b. Calculated from data.
- c. Lilliefors Significance Correction.
- d. This is a lower bound of the true significance.

Sumber : Data Diolah Dari Sumber Penelitian, 2022

Dari tabel 3 Berdasarkan hasil uji normalitas normal P – P Plot of Regression Standardized Residual pada umumnya data (Titik) menyebar disekitar garis diagonal serta mengikuti arah garis. Maka data tersebut dapat disimpulkan berdistribusi secara normal, sehingga model regresi layak dipakai untuk prediksi variabel terikat berdasarkan masukkan variabel independent-nya.

Uji Analisis Regresi Linear dan Berganda

Tabel 4 .Persamaan Analisis Regresi Linear Berganda Untuk Pengaruh di antara variabel kemampuan berwirausaha dan Variabel pengetahuan kewirausahaan terhadap Variabel peningkatan volume penjualan

		Persamaan Analisis Regresi Linear Berganda
A	18,917	$Y = 18,917 + 0,445.X_1 + 0,330.X_2$
b ₁	0,445	
b ₂	0,330	

Berdasarkan tabel 4 dapat diketahui bahwa Nilai konstanta sebesar 18,917 menyatakan bahwa jika nilai X1 = 0, X2 = 0, maka nilai Y adalah sebesar 18,917. Dengan koefisien regresi (bertanda positif) dan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap peningkatan volume penjualan (Y) pedagang kuliner di bagya city Medan.

Uji hipotesis secara Parsial atau Uji t

Hasil uji hipotesis parsial atau uji t untuk pengaruh di antara variabel kemampuan berwirausaha dan motivasi secara individual terhadap peningkatan volume penjualan adalah sebagai berikut:

Tabel 5 Hasil Uji Hipotesis Parsial Atau Uji t Untuk Pengaruh Antara Variabel kemampuan berwirausaha dan pengetahuan kewirausahaan terhadap peningkatan volume penjualan

Model		Coefficients ^a		Standardized Coefficients	t	Sig.
		Unstandardized Coefficients	Std. Error			
1	(Constant)	18.917	7.073		6.674	.012
	X1	.445	.189	.384	3.355	.025
	X2	.330	.205	.263	2.613	.017

a. Dependent Variable: Y

Sumber : Data Diolah Dari Sumber Penelitian, 2022

Berdasarkan tabel 5 hasil uji hipotesis secara parsial atau uji t untuk variabel jiwa kewirausahaan t hitung adalah 3,355 hal ini menunjukkan bahwa hal ini berarti t hitung > t tabel ($3,355 > 2,039$) artinya kemampuan berwirausaha mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan terhadap peningkatan volume penjualan pedagang kuliner di bagya city Medan. Untuk variabel pengetahuan kewirausahaan, t hitung sebesar 2,613, hal ini berarti t hitung > t tabel ($2,613 > 2,039$) artinya pengetahuan kewirausahaan mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan terhadap peningkatan volume penjualan pedagang kuliner di bagya city Medan.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis deskriptif untuk variabel kemampuan berwirausaha, pengetahuan kewirausahaan, dan peningkatan volume penjualan ini berada dalam kategori sangat baik pada pedagang kuliner di bagya city Medan. Berdasarkan hasil uji t kemampuan berwirausaha mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan terhadap peningkatan volume penjualan pedagang kuliner di bagya city Medan dimana hal ini mengindikasikan bahwa semakin tinggi kemampuan berwirausaha seorang pedagang, maka volume pendapatan yang dihasilkan oleh pedagang akan semakin meningkat. Hasil uji t untuk pengetahuan kewirausahaan mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan terhadap peningkatan volume penjualan pedagang kuliner di bagya city Medan dimana hal ini mengindikasikan bahwa semakin tinggi pengetahuan kewirausahaan yang dimiliki oleh pedagang, maka volume penjualan yang dihasilkan oleh pedagang akan semakin meningkat. Hasil perhitungan koefisien determinasi menunjukkan bahwa kontribusi dari variabel kemampuan berwirausaha dan pengetahuan kewirausahaan

mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan terhadap peningkatan volume penjualan pedagang kuliner di bagya city Medan adalah sebesar 0,795 atau 79,5%.

Saran

Bagi pedagang, agar dapat semakin meningkatkan kemampuan berwirausaha dalam diri sebaiknya pedagang lebih memperhatikan keinginan konsumen saat ini dan mengikuti perkembangan teknologi yang ada sehingga tidak ketinggalan dan kalah saing dengan pesaing serta mengikuti seminar umkm atau pelatihan yang sering diadakan di kota medan ataupun sekitarnya dan juga pengetahuan kewirausahaan dalam diri yang dapat meningkatkan strategi dalam mengembangkan bisnis usahanya sehingga bisa meningkatkan kualitas dan keberhasilan usaha yang meningkat serta mampu memberikan ide-ide bisnis yang sesuai dengan kebutuhan yang diinginkan masyarakat agar semakin maju dan mencapai target serta loyalitas konsumen. Bagi Peneliti selanjutnya yang ingin membuat penelitian yang berkaitan dengan keberhasilan usaha diharapkan menambahkan variabel lain untuk meneliti faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha, disebabkan hasil penelitian ini hanya mampu menunjukkan variabel-variabel yang digunakan untuk melihat pengaruh terhadap keberhasilan usaha sebesar 79,5% sisanya sebesar 20,5% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak dijelaskan dalam penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, (2014). Marketing dan Kasus-kasus Pilihan Cetakan 1. *Yogyakarta: CAPS, 2014.*
- Alimiyah., & Padji. (2013). Manajemen Pemasaran. *Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada. 2013*
- Alberti, F., Sciascia, S., & Poli, A. (2014).

- Entrepreneurship Education: Notes on an Ongoing Debate". 14th Annual IntEnt Conference University of Napoli Federico II Italy.
- Alcalde, F.L., Martín, D.M., González, R. (2012). Characteristics of nascent entrepreneurs in Germany". 42nd ERSA Conference. Dortmund (Germany), 27-31 August 2012
- Handoko. (2011). Manajemen Personalia dan Sumber Daya Manusia. *Yogyakarta*.
- Riduwan. (2013). Cara Menggunakan dan Memaknai Part Analysis (Analisis Jalur). *Bandung: Penerbit ALFABETA*.
- Robbins Stephen. P. & Coulter, M. (2012). Management. Edisi Kesebelas. *Jakarta : England*.
- Rusiadi, et al. (2013). Metode Penelitian Manajemen, Akuntansi, dan Ekonomi Pembangunan. *Medan: USU Press*
- Suparyanto. (2012). Kewirausahaan Konsep dan Realita Pada Usaha Kecil. *Bandung: Alfabeta*.
- Sugiono. (2004). Metode Penelitian. *Yogyakarta: BPFE Yogyakarta*
- Sugiono. (2009). Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D). *Bandung: Penerbit Alfabeta Bandung*.
- Yuyun Wirasasmita. (2010). Kemampuan Berwirausaha. *Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama*
- Victor, V. (2010). ANALISIS PENGARUH EFEKTIFITAS KERJA DAN BUDAYA KERJA TERHADAP PRESTASI KERJA GURU PADA SUNSHINE PLAYGROUP MEDAN. *Jurnal Ilmiah Smart, IV(2)*, 118–127.
- Victor, V., & Yap, H. (2022). Analisis Pengaruh Kualitas Guru dan Pembelajaran Online Terhadap Kinerja Guru SD DR. Wahidin Sudirohusodo Dimasa Pandemi Covid 19. *Jurnal Administrasi Dan Manajemen, 12(2)*, 150–159.
<https://doi.org/10.52643/jam.v12i2.2296>