

**YAYASAN LEMBAGA PENDIDIKAN ISLAM RIAU
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK**

**PENGARUH PEMILIHAN LOKASI TERHADAP KESUKSESAN USAHA
PADA USAHA MIKRO KECIL DI SUKAJADI DUMAI**

SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Penyusunan Skripsi
pada Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Universitas Islam Riau



Bismihayati

NPM : 167210667

PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS

PEKANBARU

2022

UNIVERSITAS ISLAM RIAU
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Nama : Bismihayati
Npm : 167210667
Jurusan : Ilmu Administrasi
Program Studi : Administrasi Bisnis
Jenjang Pendidikan : Strata Satu (S1)
Judul Skripsi : Pengaruh Pemilihan Lokasi Terhadap Kesuksesan Usaha Mikro Kecil Di Sukajadi

Format sistematika dan pembahasan materi masing-masing bab dan sub-sub dalam skripsi ini, telah dipelajari dan dinilai relatif telah memenuhi ketentuan-ketentuan normatif dan kriteria metode penelitian ilmiah, oleh karena itu dinilai layak serta dapat disetujui untuk diuji dalam sidang ujian konfrehensif.

Pekanbaru, 9 Maret 2022

Turut Menyetujui

Program Studi Administrasi Bisnis

Ketua,

Pembimbing


Arief Rifai Harahap, S.Sos., M.Si


Indra Syafri, S.Sos., M. Si

UNIVERSITAS ISLAM RIAU
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

PERSETUJUAN TIM PENGUJI


Nama : Bismihayati
Npm : 167210667
Program Studi : Administrasi Bisnis
Jenjang Pendidikan : Strata Satu (S. 1)
Judul Skripsi : Pengaruh Pemilihan Lokasi Terhadap Kesuksesan Usaha Pada Usaha Mikro Kecil di Sukajadi Dumai

Naskah skripsi ini secara keseluruhan dinilai, relatif telah memenuhi ketentuan-ketentuan metode penelitian ilmiah, oleh karena itu Tim Penguji Ujian Konferehensif Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik dapat menyetujui dan menerimanya untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar sarjana.

Pekanbaru, 1 Agustus 2022

An. Tim Penguji
Sekretaris

Ketua


Indra Safri, S.Sos., M.Si


La Ode Syarfan, SE., M.Si

Anggota

Arief Rifa'i, S.Sos., M.Si

Mengetahui,
Wakil Dekan I


Indra Safri, S.Sos., M.Si

SURAT KEPUTUSAN DEKAN FISIPOL UNIVERSITAS ISLAM RIAU
NOMOR : 450/UIR-FS/KPTS/2022
TENTANG TIM PENGUJI UJIAN KOMPREHENSIF SKRIPSI MAHASISWA

DEKAN FISIPOL UNIVERSITAS ISLAM RIAU

- Menimbang** : 1. Bahwa untuk mengevaluasi tingkat kebenaran penerapan kaidah dan metode penelitian ilmiah dalam naskah Skripsi Mahasiswa maka dipandang perlu untuk diuji dalam forum ujian komprehensif.
2. Bahwa Tim Penguji dimaksud perlu ditetapkan dengan Surat Keputusan Dekan.

- Mengingat** : 1. UU Nomor: 20 Tahun 2003 Tentang Pendidikan Nasional
2. PP Nomor: 60 Tahun 1999 Tentang Sistem Pendidikan Tinggi
3. SK. Mendiknas RI Nomor 045/U/2002 tentang Kurikulum Inti Pendidikan Tinggi.
4. SK Rektor UIR Nomor: 344/UIR/KPTS/2015 tentang Kurikulum Baru Fisipol UIR
5. SK Rektor UIR Nomor: 258/UIR/KPTS/2020, tentang Pemberhentian dan Pengangkatan Dekan Fakultas dan Direktur Pascasarjana UIR masa bakti 2020-2024.

- Memperhatikan** : Rekomendasi Ka Prodi dan Wakil Dekan I Bidang Akademik (WD.I) tentang Usulan Tim Penguji Ujian Komprehensif Skripsi Mahasiswa.

MEMUTUSKAN

- Menetapkan** : 1. Dosen Tim Penguji Ujian Komprehensif Skripsi Mahasiswa atas nama yang tersebut dibawah ini :

Nama	: Bismihayati
N P M	: 167210667
Program Studi	: Administrasi Bisnis
Jenjang Pendidikan	: Strata Satu (S.1)
Judul Skripsi	: "Pengaruh Pemilihan Lokasi Terhadap Kesuksesan Usaha Pada Usaha Mikro Kecil Di Sukajadi Dumai."

1. Indra Safri, S.Sos., M.Si. Sebagai Ketua merangkap Penguji
 2. La Ode Syarfan, SE., M.Si Sebagai Sekretaris merangkap Penguji
 3. Arief Rifa'i H, S.Sos., M.Si Sebagai Anggota merangkap Penguji
 4. Afrizal, SE., M.Si. Sebagai Notulen
2. Tim Penguji melaksanakan tugas dan mengisi serta menandatangani berkas ujian sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan Fakultas.
3. Keputusan ini mulai berlaku pada tanggal ditetapkan dengan ketentuan apabila terdapat kekeliruan segera ditinjau kembali.

Ditetapkan di : Pekanbaru
Pada Tanggal : 07 Juni 2022
Dekan

Dr. Syahrul Akmal Latif.,M.Si
NPK. 080102337

Tembusan Disampaikan Kepada :

1. Yth. Bapak Rektor UIR
2. Yth. Sdr. Ka. Biro Keuangan UIR
3. Yth. Ketua Jurusan ADM Bisnis.....
4. A r s i p -----sk.penguji

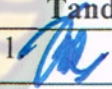
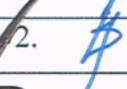

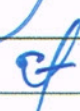
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

BERITA ACARA UJIAN KONPREHENSIF SKRIPSI

Berdasarkan Surat Keputusan Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Islam Riau Nomor: 450/UIR-Fs/Kpts/2022 tanggal 07 Juni 2022 maka dihadapan Tim Penguji pada hari ini, Kamis tanggal, 09 Juni 2022 jam 09.00 – 10.00 Wib, bertempat di ruang sidang Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Islam Riau Pekanbaru telah dilaksanakan ujian konprehensif skripsi atas mahasiswa:

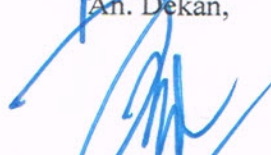
Nama : Bismihayati
NPM : 167210667
Program Studi : Administrasi Bisnis
Jenjang Pendidikan : Strata Satu (S.1)
Judul Skripsi : **“Pengaruh Pemilihan Lokasi Terhadap Kesuksesan Usaha Pada Usaha Mikro Kecil Di Sukajadi Dumai.”**

Nilai Ujian : Angka : **“76.67”** ; Huruf : **“B+”**
Keputusan Hasil Ujian : Lulus / ~~Tidak Lulus / Ditunda~~
Tim Penguji :

No	Nama	Jabatan	Tanda Tangan
1.	Indra Safri, S.Sos., M.Si.	Ketua	1. 
2.	La Ode Syarfan, SE., M.Si.	Sekretaris	2. 
3.	Arief Rifa'i H, S.Sos., M.Si	Anggota	3. 
4.	Afrizal, SE., M.Si.	Notulen	4. 

Pekanbaru, 09 Juni 2022

An. Dekan,


Indra Safri, S.Sos., M.Si.

Wakil Dekan I Bid. Akademik

UNIVERSITAS ISLAM RIAU
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

PENGESAHAN SKRIPSI

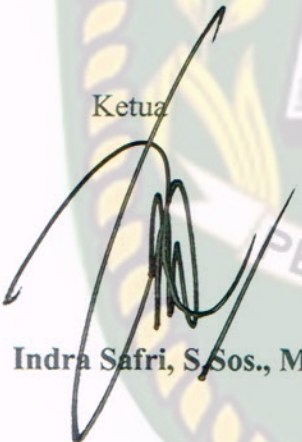
Nama : Bismihayati
Npm : 167210667
Program Studi : Administrasi Bisnis
Jenjang Pendidikan : Strata Satu (S. 1)
Judul Skripsi : Pengaruh Pemilihan Lokasi Terhadap Kesuksesan Usaha Pasa Usaha Mikro Kecil di Sukajadi Dumai

Naskah skripsi ini benar telah dilakukan perbaikan dan penyempurnaan oleh mahasiswa yang bersangkutan sesuai dengan koreksi dan masukan Tim Penguji dan dinilai telah memenuhi persyaratan administratif dan akademis, oleh karena itu ini dapat disyahkan sebagai sebuah karya ilmiah.

Pekanbaru, 1 Agustus 2022

An. Tim Penguji
Sekretaris


Ketua


Indra Safri, S.Sos., M.Si


La Ode Syarfan, SE., M.Si

Turut Menyetujui :

Wakil Dekan I


Indra Safri, S.Sos., M.Si

Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis
Ketua


Arief Rifa'i, S.Sos., M.Si

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis ucapkan kehadirat Allah SWT Tuhan yang Maha Esa dan Sholawat kepada Nabi Muhammad Saw, sehingga penulis bisa menyelesaikan usulan penelitian yang berjudul **“Pengaruh Pemilihan Lokasi Terhadap Kesuksesan Usaha Pada Usaha Mikro Kecil di Sukajadi”**

Penulis menyadari skripsi ini masih banyak kekurangan dan kelemahan, oleh karena itu semua kritikan dan saran akan diterima dengan besar hati. Dalam penyelesaian skripsi ini, penulis mendapatkan banyak dorongan, bimbingan, dan bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis menyampaikan rasa terimakasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada :

1. Rektor Universitas Islam Riau Bapak Prof. DR. H. Syafrinaldi, SH., MCL.
2. Bapak Dr. Syahrul Amal Latif, M.Si selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Islam Riau.
3. Bapak Arief Rifai H, S.Sos., M.Si selaku Ketua Program Studi Administrasi Bisnis beserta jajaran Dosen pada jurusan Ilmu Administrasi.
4. Terima kasih kepada Indra Syafri, S.Sos., M.Si sebagai Dosen Pembimbing yang sangat membantu pembekalan dalam proses pengerjaan pada skripsi ini.
5. Terima Kasih kepada Usaha Mikro Kecil yang telah mengizinkan dan membantu dalam penyelesaian usulan penelitian ini.
6. Terimakasih kepada Bapak dan Ibu dosen serta karyawan Universitas Islam Riau khususnya pada Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik.

7. Terimakasih kepada seluruh teman-teman dan kakak senior dari jurusan Administrasi Bisnis dan seluruh keluarga besar Himpunan Mahasiswa Ilmu Administrasi (HIMIA) Fisipol UIR yang banyak memberikan dukungan serta doanya saya ucapkan terimakasih.

Semoga Allah SWT Senantiasa memberikan pahala atas jasa dan kebaikan mereka semua. Dan penulis mendapat kritik dan saran yang tentunya lebih membuka cakrawala penulis dalam menyelesaikan usulan penelitian ini lebih baik lagi. Akhirnya penulis berharap semoga usulan penelitian ini dapat memberikan manfaat kepada setiap pembacanya.

Wassalammualaikum Wr. Wb.

Pekanbaru, 9 Maret 2022

Penulis

Bismihayati

DAFTAR ISI

PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR GAMBAR	viii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN NASKAH	ix
ABSTRAK	x
ABSTRACT	xi
BAB I: PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian	7
BAB II: STUDI KEPUSTAKAAN	9
A. Studi Kepustakaan.....	9
1. Administrasi	9
2. Organisasi	12
3. Manajemen.....	16
4. Manajemen Operasional	19
5. Pemilihan Lokasi Bisnis	20
6. Kesuksesan Bisnis.....	23
B. Hipotesis	27
C. Kerangka Pikir.....	27
D. Konsep Operasional	28
E. Operasional Variabel	30
F. Teknik Pengukuran	31
BAB III: METODE PENELITIAN	42

A. Tipe Penelitian	42
B. Lokasi Penelitian	42
C. Populasi dan Sampel	43
D. Teknik Penarikan Sampel	43
E. Jenis Sumber Data	44
F. Teknik Pengumpulan Data	44
G. Teknik Uji Analisis Data dan Hipotesis.....	45
BAB IV: DESKRIPSI LOKASI PENELITIAN	49
A. Sejarah Singkat	49
BAB V: HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	51
A. Identifikasi Responden	51
B. Variabel dan Indikator Variabel	53
C. Pengujian Hipotesis	76
BAB VI: KESIMPULAN DAN SARAN	81
A. Kesimpulan	81
B. Saran	81
DAFTAR PUSTAKA	

DAFTAR TABEL

Tabel I.1 Usaha kerupuk pada Sukajadi	5
Tabel II.1 Operasional variabel	30
Tabel II.2 Skor pernyataan	32
Tabel III.3 Tabel populasi dan sampel	43
Tabel V.1 Identifikasi responden berdasarkan jenis kelamin	51
Tabel V.2 Identifikasi responden berdasarkan usia	52
Tabel V.3 Uji validitas pemilihan lokasi	54
Tabel V.4 Uji validitas kesuksesan usaha	55
Tabel V.5 Uji realibilitas	56
Tabel V.6 Uji normalitas <i>Kolmogrov-Smirnov</i>	57
Tabel V.7 Penggunaan skala interval kuesioner	58
Tabel V.8 Akses	59
Tabel V.9 Visibilitas	61
Tabel V.10 Ekspansi	62
Tabel V.11 Lingkungan	63
Tabel V.12 Persaingan	65
Tabel V.13 Variabel pemilihan lokasi	66
Tabel V.14 Volume penjualan	68
Tabel V.15 Produksi meningkat	69
Tabel V.16 Profit	71
Tabel V.17 Pertumbuhan Usaha	72
Tabel V.18 Perkembangan Usaha	73
Tabel V.19 Variabel Kesuksesan Usaha	75
Tabel V.20 Hasil Uji-t	78
Tabel V.21 Hasil Uji Koefisien Determinasi	79

DAFTAR GAMBAR

Gambar II.1 Kerangka Pikir 28



Dokumen ini adalah Arsip Milik :
Perpustakaan Universitas Islam Riau

**PENGARUH PEMILIHAN LOKASI TERHADAP KESUKSESAN USAHA
PADA USAHA MIKRO KECIL DI SUKAJADI**

ABSTRAK

Oleh

BISMIHAYATI

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pemilihan lokasi pada usaha mikro kecil di Sukajadi dan untuk mengetahui bagaimana kesuksesan usaha pada usaha mikro kecil di Sukaadi, penelitian ini juga bertujuan untuk mengetahui adakah pengaruh antara pemilihan lokasi terhadap kesuksesan usaha pada usaha mikro kecil di Sukajadi. Metode penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan pendekatan deksriptif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dilihat dari indikator pemilihan lokasi yang terdiri dari akses, visibilitas, ekspansi, lingkungan dan persaingan berada pada kategori sangat baik dan pada variabel kesuksesan usaha yang terdiri dari volume penjualan, produksi meningkat, profit bertambah, pertumbuhan usaha, dan perkembangan usaha pada kategori baik. Model penelitian ini memiliki pengaruh yang positif dan signifikan antara pemilihan lokasi terhadap kesuksesan usahamikro kecil di Sukajadi.

Kata Kunci: Pemilihan Lokasi, Kesuksesan Usaha

***THE EFFECT OF LOCATION SELECTION ON BUSINESS SUCCESS
IN SMALL MICRO BUSINESSES IN SUKAJADI***

BY

BISMIHAYATI

ABSTRACT

This study aims to find out how the selection of locations for micro and small businesses in Sukajadi and to find out how successful the business is in micro and small businesses in Sukaadi, this study also aims to determine whether there is an influence between location selection on business success in micro and small businesses in Sukajadi. This research method uses quantitative methods with a descriptive approach. The results of this study indicate that judging from the location selection indicators consisting of access, visibility, expansion, environment and competition are in the very good category and the business success variables consisting of sales volume, increased production, increased profit, business growth, and business development. in the good category. This research model has a positive and significant influence between location selection on the success of small micro-enterprises in Sukajadi.

Keywords: *Location Selection, Business Success*

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pada saat seseorang akan memutuskan untuk melakukan sebuah aktivitas, seperti membuka usaha mikro maupun industry kecil menengah keatas. Hal pertama yang dipikirkan adalah tempat/lokasi pemilihan dimana bisnis akan dimulai. Seperti contoh seseorang ingin mendirikan sorum mobil maka didaerah mana sebaiknya sorum itu didirikan atau membuka restoran maka dilokasi mana yang bagus untuk mendirikan bangunan dan juga target pasar sekitar daerah tersebut. Sebagaimana kita liat beberapa usaha dibangun dan digantikan dengan usaha lain karena dari pemilihan lokasi tidak menguntungkan bagi pengusaha bisnis malah lebih menguntungkan ketika membuka usaha yang baru.

Pemilihan lokasi suatu usaha ataupun organisasi akan mempengaruhi akan risiko kerugian dan keuntungan untuk usaha yang dibangun atau didirikan, melihat lokasi sangat mempengaruhi biaya tetap maupun faktor-faktor lainnya, baik dalam jangka panjang maupun jangka pendek. Adanya perbedaan kesuksesan organisasi-organisasi maupun usaha dan perbedaan kekuatan dan kelemahan usaha/organisasi, sering karna faktor-faktor lokasi. Dalam situasi tertentu persaingan dipengaruhi oleh fakotr-faktor lokasi, faktor lokasi dapat menjadi faktor yang kritis yang membuatnya

sangat perlu untuk direncanakan, usaha akan efektif jika dilakukannya pemilihan yang tepat. Maka lokasi pemilihannya juga harus strategis dan mudah dijangkau.

Memilih lokasi yang tepat menghindari faktor-faktor buruk yang mungkin timbul dan mendapatkan lokasi yang memiliki faktor baik untuk usaha. Memilih lokasi untuk bisnis juga akan berkaitan dengan kesuksesan usaha dikarenakan dalam pemilihan lokasi pelaku usaha harus melakukan penghematan waktu, biaya dan juga harus memilih lingkungan yang ramai dengan penduduk. Keputusan lokasi biasanya ditentukan oleh usaha yang akan didirikan. Untuk keputusan lokasi usaha, strategi yang akan digunakan biasanya akan meminimalkan biaya pengeluaran, sedangkan untuk bisnis eceran dan jasa profesional, strategi yang akan digunakan terfokus pada memaksimalkan pendapatan. Kemampuan juga harus dimiliki pengusaha untuk mendirikan usaha seperti kekuatan melihat peluang, ide yang bisa dikembangkan dalam menginovasi produk dan juga pelaku bisnis harus cerdas dalam bersaing. Jika semua terlengkapi maka usaha bisnis yang dijalankan akan bisa bertahan secara jangka panjang.

Tujuannya memilih dari lokasi yang tepat secara garis besarnya yaitu untuk memaksimalkan keuntungan dari lokasi tersebut. Keuntungan dari lokasi tersebut bisa termasuk efektif terhadap biaya dikeluarkan sehingga mendapatkan laba yang besar pula. Pemilihan lokasi dapat memakan waktu yang tidak sebentar, karena lokasi tersebut dilihat dari nilai bisnis yang dijalankan. Ada lokasi pinggiran didaerah

pinggiran kota seperti halnya mendirikan pabrik, ini dapat dimaklumi, ada juga yang memilih pada kawasan industri alasannya untuk mempermudah aksesnya.

Pada pemilihan lokasi kita dapat melihatnya bahwa faktor besar dalam kesuksesan ataupun gagalnya suatu usaha. Memang lokasi tidak selalu sama dengan pentingnya usaha apapun atau pada berbagai usaha. Pemilihan lokasi haruslah sesuai dengan klasifikasi dengan kegiatan ataupun ekonomi sekitar. Bisa dilihat pada tempat penelitian yang ditentukan oleh peneliti bahwa desain interior juga mempengaruhi minat dari pembeli. Harga produk pada dasarnya hampir semua sama tapi melihat lokasi dengan menggunakan interior berlebih minat pelanggan bisa lebih meningkat ataupun menurun.

Pada bagian faktor-faktor yang disesuaikan dalam pemilihan tempat/lokasi masing-masing industri ataupun perusahaan pasti memiliki klasifikasi yang berbeda-beda. Terkadang suatu perusahaan akan memilih tempat dengan pinggiran kota ataupun pada tempat yang sangat ramai. Ada juga yang memilih tempat yang sepi karena lebih luas dan lancarnya keberlangsungan kegiatan seperti gudang ataupun pabrik. Dan ada juga perusahaan yang mendirikan perusahaan ataupun toko pada tempat yang sangat ramai karena target pasar yang dibutuhkan adalah keramaian seperti tempat makan, bengkel ataupun usaha lainnya. Juga pemilihan lokasi dapat dipengaruhi oleh tenaga kerja, sumber bahan, produktivitas yang mencakup kesempurnaan jalannya sistem dari manajemen tersebut. Sesuai dengan kebutuhan perusahaan ataupun toko pada pemilihan lokasi tergantung dengan kebutuhannya masing-masing perusahaan.

Secara umum (*general*) lokasi pemilihan biasa dilakukan pada pabrik, gudang dan bisnis retail. Pemilihan lokasi tidak hanya dibutuhkan pada perusahaan besar. Pada usaha berskala besar ataupun kecil juga dibutuhkan dalam memilih lokasi yang tepat agar dapat menjadi besar.

Pada dasarnya kebutuhan dalam menyukkseskan suatu usaha tidak hanya pada pemilihan lokasinya saja. Tepat pada pemilihan lokasi merupakan salah satu faktor yang sangat penting pada pengusaha untuk membuka usaha yang baru akan dibuka. Hal tersebut terjadi karena pada pemilihan tempat faktor besar yang menentukan kesukksesan usaha. Pada hal ini kesukksesan jasa juga dipengaruhi oleh pemilihan tempat yang benar, karena pada usaha jasa hubungan dekat dengan pelanggan salah satu faktor untuk memelihara kedekatan antara pelanggan dengan pemilik.

Selain dari faktor pemilihan lokasi terdapat beberapa faktor juga yang dapat mempengaruhi kesukksesan pada suatu usaha, yaitu dengan bersikap ramah tamah pada pelanggan dan itu menjadi kunci kesukksesan. Pelayanan (*service*) yang diberikan dengan baik membuat konsumen betah untuk menikmati jasa yang diberikan ataupun barang yang diberikan.

Apalagi dalam melayani konsumen, konsumen memiliki banyak pilihan dalam memilih barang yang dia butuhkan, maka dapat dipastikan konsumen akan lebih memiliki minat pada tempat yang ramai menjual barang yang sama. Pada penelitian ini penulis melakukan penelitian pada kota Dumai, dengan jumlah populasi jiwa 308.812 jiwa tercatat pada tahun 2019 dengan luas 1.772,82 km². Dan terdapat 3 kecamatan,

13 kelurahan dan 9 desa dengan jumlah penduduk hanya 15.699 jiwa dengan tingkat kepadatan 83,85 jiwa/km².

Berbagai jenis usaha yang bergerak pada bidang jasa/barang harus lebih mendekati diri dengan semua pelanggan mereka sehingga bisa memberikan layanan yang terbaik kepada pelanggan. Dengan mendirikan usaha pada daerah yang ramai dengan sekolah, kampus maupun perkantoran, itu daya tarik bagi pengusaha untuk mendirikan usahanya di area tersebut. Ramainya keadaan sekitar kita membuka usaha merupakan salah satu rencana pada suksesnya satu usaha. Produsen sebagai pelaku usaha menyediakan tempat pengolahan barang dekat dengan dari tempat usahanya untuk lebih efisien dan efektif. Nah, ini pula sebagai alasan kenapa usaha pada daerah Sukajadi ini sangat ramai dengan berbagai macam usaha mikro kecil menengah yang ada disekitar Sukajadi terkhusus usaha kerupuk. Usaha kerupuk yang ada pada kawasan ini seperti sebagai berikut :

Tabel I.1 : Usaha kerupuk yang ada disekitar daerah Sukajadi.

No	Jenis Usaha	Jumlah
1	Usaha Kerupuk	11

Sumber : Olahan Penelitian, 2020

Perpindahan tempat lokasi usaha juga mempengaruhi keuntungan pada usaha tersebut. Jika pemilihan lokasi tepat maka usaha yang dilakukan akan mencapai kesuksesan karena pelaku usaha bisa memanfaatkan keunggulan dengan ide dan

tentunya juga peluang. Dari uraian diatas dapat ditarik sebuah fenomena yang terjadi dalam permasalahan tersebut, ialah :

1. Hasil pra survey, lingkungan masyarakat yang ramai pada sekitaran daerah penjualan mempengaruhi tingkat pembelian kerupuk, kemudian tempat pengolahan kerupuk juga mempermudah produsen untuk melakukan pengantaran secara efisien dan biaya yang dikeluarkan oleh produsen akan lebih efektif karena tidak menghabiskan banyak biaya akomodasi.
2. Hasil pra survey, utntuk kesuksesan usaha terjadi karena pemilihan tempat yang strategis terkhusus membuka usaha pada daerah yang ramai, maka peluang yang dimiliki lebih menguntungkan ditambah didaerah tersebut tidak hanya satu yang memiliki usaha yang sama maka konsumen bisa membandingkan mana yang lebih disukai sesuai keinginan.

Berdasarkan uraian dan penjelasan yang terdapat pada latar belakang dapat ditarik judul pada penelitian ini yaitu :

“Pengaruh Pemilihan Lokasi Terhadap Kesuksesan Usaha Pada Usaha Mikro Kecil di Sukajadi”

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan fenomena yang terjadi dilatar belakang penelitian maka dirumuskan masalah yaitu :

1. Bagaimana pemilihan lokasi pada usaha mikro kecil yang ada di jalan sukajadi?
2. Bagaimana kesuksesan usaha pada usaha mikro kecil di jalan sukajadi?
3. Apakah pemilihan lokasi berpengaruh terhadap kesuksesan usaha pada usaha mikro kecil?

C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan yang ada di atas, didapat tujuan dari penelitian ini ialah:

- a. Untuk mengetahui pemilihan lokasi pada usaha mikro kecil yang ada di Sukajadi.
- b. Untuk mengetahui kesuksesan usaha pada usaha mikro kecil yang ada di Sukajadi.
- c. Untuk mengetahui pengaruh pemilihan lokasi terhadap kesuksesan usaha pada usaha mikro kecil yang ada di Sukajadi.

2. Kegunaan Penelitian

- A. Guna secara teoritis, hasil penelitian sebagai bahan informasi dan data sekunder bagi kalangan akademis yang akan melakukan penelitian dalam topik yang sama. Serta hasil penelitian ini juga diharapkan dapat memacu perkembangan Ilmu Administrasi

- B. Guna secara praktis, hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna sebagai tambahan informasi dan bahan perbandingan lain dibidang usaha kecil menengah.
- C. Guna secara akademis, diharapkan bahwa penelitian ini dapat dijadikan rujukan bagi upaya pengembangan ilmu administrasi, dan berguna juga untuk menjadi referensi bagi mahasiswa yang melakukan kajian analisis total produk usaha kecil menengah.



BAB II

STUDI KEPUSTAKAAN DAN RANGKA PIKIR

A. Studi Kepustakaan

1. Konsep Administrasi Bisnis

Administrasi merupakan salah satu bagian dari ilmu sosial. Administrasi berasal dari Bahasa Inggris “*administration*”, dengan bentuk infinitifnya *to administer* yang diartikan sebagai *to manage* (mengelola). Administrasi dalam Bahasa Belanda “*administratie*”, yang berarti mencakup tata usaha, manajemen dari kegiatan organisasi, dan manajemen sumber daya. Pengertian administrasi dalam arti sempit adalah kegiatan ketatausahaan. Tata usaha didefinisikan sebagai pekerjaan pengendalian informasi. Tata usaha juga dapat diartikan sebagai kegiatan yang berkaitan dengan tulis menulis/mencatat, menggandakan, menyimpan, atau yang disebut dengan *clerical work* (Silalahi, 2013 : 5). Administrasi dalam arti luas adalah kerjasama.

Istilah administrasi berkaitan dengan kegiatan kerjasama yang dilakukan manusia atau sekelompok orang untuk mencapai tujuan yang diinginkan dan ditentukan. Kerjasama adalah suatu kegiatan yang dilakukan oleh sekelompok orang secara bersama-sama, teratur dan terarah dengan didasarkan pada pembagian tugas yang sesuai dengan kesepakatan kelompok (Silalahi, 2010 : 8).

Berdasarkan beberapa pendapat tentang pengertian administrasi tersebut, pada dasarnya administrasi terdiri dari dimensi karakteristik dan dimensi unsur-unsur yang melekat pada administrasi (Pasolong, 2014: 30). Dimensi karakteristik administrasi terdiri dari:

- 1) Efisien, yang berarti bahwa tujuan dari administrasi yaitu untuk mendapatkan hasil secara berdaya guna. Efisien merupakan perbandingan terbaik antara pengeluaran dengan pemasukan yang berarti perbandingan antara apa yang sudah dihasilkan dengan apa yang seharusnya diselesaikan.
- 2) Efektifitas, yang berarti bahwa tujuan yang sudah direncanakan sebelumnya bias didapatkan. Efektifitas merupakan pencapaian tujuan atas upaya yang dilakukan bersama.
- 3) Rasional, yang berarti bahwa tujuan yang sudah dicapai bermanfaat dan berguna yang dilakukan secara sadar dan sengaja. Oleh karena itu, tujuan yang hendak dicapai melalui kegiatan administrasi yaitu menerapkan kemampuan serta keterampilan kerja untuk tercapainya tujuan secara efektif dan efisien melalui tindakan rasional. Perencanaan yang nyata dan benar-benar tepat, logis dan dapat dikerjakan dapat mewujudkan tujuan secara efektif dan efisien dengan tindakan yang rasional.

Dimensi unsur-unsur administrasi terdiri dari adanya tujuan atau sasaran yang sudah ditentukan sebelum melaksanakan suatu pekerjaan, adanya kerjasama dari

sekelompok orang atau lembaga pemerintah maupun lembaga swasta, dan adanya sarana yang dapat digunakan untuk melaksanakan tujuan yang ingin dicapai.

Pada dasarnya administrasi dibedakan ke dalam 2 (dua) kelompok besar, yaitu:

- 1) Administrasi negara (*Public administration*), yaitu kegiatan-kegiatan/proses/usaha dalam bidang kenegaraan.
- 2) Administrasi niaga (*Privat/business administration*), yaitu kegiatan-kegiatan/proses/usaha yang dilakukan di bidang swasta.

Administrasi dalam organisasi bisnis dapat diartikan sebagai fungsi industri yang berhubungan dengan menetapkan kebijakan perusahaan, koordinasi produksi, keuangan dan distribusi, penentuan arah organisasi dan kontrol tertinggi eksekutif (Dunsire, 1973;43). Hal ini menunjukkan bahwa administrasi bertugas menentukan pengaturan bagi perusahaan untuk meningkatkan kemajuan. Administrasi dalam bidang bisnis mencakup penyelenggaraan operasi-operasi bisnis, seperti membuat dan mengimplementasikan keputusan-keputusan besar (*major decision*) bagi organisasi. Sehingga, administrasi dapat didefinisikan sebagai sebuah proses secara menyeluruh dalam mengatur manusia dan sumberdaya secara efisien, serta mengarahkan aktifitas organisasi untuk mendapatkan sasaran-sasaran dan tujuan bersama. Hal tersebut menunjukkan bahwa titik-berat ilmu administrasi bisnis adalah memimpin bisnis, dalam arti menetapkan arah dan mengelola proses organisasi secara makro untuk mendapatkan hasil yang semaksimal mungkin dari sumberdaya yang ada.

Peran ilmu administrasi bisnis yaitu dapat mengembangkan konsep-konsep dan dasar keilmuan tersebut sehingga bukan hanya kegiatan operasional perusahaan yang dapat berjalan lancar dan efisien, tapi juga mendapatkan arahan dan strategi yang tepat serta memiliki semangat kepemimpinan bisnis yang berani mengambil resiko baik ataupun buruk, mampu membaca peluang, dan selalu memunculkan ide-ide kreatif dan baru.

Berdasarkan pengertian dan defenisi diatas penulis menyimpulkan bahwa administrasi bisnis merupakan salah satu langkah utama yang mencakup pembuatan keputusan dan arahan-arahan dalam penyelenggaraan kegiatan bisnis untuk mencapai tujuan bersama yang ditentukan.

2. Konsep Organisasi Bisnis

Organisasi (Yunani: ὄργανον, organon - alat) merupakan suatu kelompok orang dalam suatu lingkup yang memiliki tujuan bersama. Berdasarkan ilmu sosial, organisasi dipelajari oleh peneliti dari beragam bidang ilmu, seperti sosiologi, ekonomi, ilmu politik, psikologi, dan manajemen. Kajian tentang organisasi sering disebut studi organisasi (*organizational studies*), perilaku organisasi (*organizational behaviour*), atau analisis organisasi (*organization analysis*).

Kelompok organisasi adalah agregat sosial dimana anggota-anggota dalam kelompok saling bergantung, dan memiliki potensi atau kemampuan untuk dapat melakukan interaksi satu sama lain. Dalam melakukan bisnis, kelompok organisasi sangat di perlukan. Organisasi dapat mencapai tujuan dengan administrasi dan

manajemen yang berfungsi sebagai penggerak, serta mengelola sumberdaya organisasi (baik faktor manusia maupun material) sebaikbaiknya.

Organisasi adalah sebuah wadah dimana berkumpulnya sekelompok orang dengan tujuan bersama, serta mengorganisasikan diri dengan bekerja bersama-sama dan merealisasikan tujuannya. Organisasi adalah wadah dimana masyarakat bisa mendapatkan hasil yang belum bisa didapat sebelumnya secara perorangan (James L. Gibson, 1986). Sedangkan menurut Robbins (1994: 4) mengatakan, bahwa organisasi adalah kesatuan sosial yang dikoordinasikan secara sadar, dengan sebuah batasan yang relatif dapat diidentifikasi, yang bekerja atas dasar yang relatif terus menerus untuk mencapai suatu tujuan bersama atau sekelompok tujuan.

Bentuk-bentuk organisasi dapat berupa karang taruna, perusahaan, kerajaan, dan negara. Bahkan sebuah organisasi kejahatan pada dasarnya juga adalah sebuah organisasi, yang mana mereka tergabung dan berkumpul karena memiliki tujuan dan kepentingan yang sama. Komponen penting organisasi diuraikan sebagai berikut:

1. Tujuan

Tujuan merupakan sasaran, misi, motivasi, maksud dan tujuan yang ingin dicapai dalam rentang waktu yang ditentukan. Tujuan berdasarkan rentang dan cakupannya terbagi dalam beberapa karakteristik yaitu, tujuan jangka panjang, tujuan jangka menengah, dan tujuan jangka pendek.

2. Struktur

Struktur Organisasi yang harus dipahami dan diketahui oleh seluruh komponen untuk membuat sistem kerja yang efektif dan efisien. Struktur

organisasi merupakan pembagian kerja organisasi dan melaksanakan tugas atau pekerjaannya untuk mencapai tujuan organisasi. Struktur organisasi juga mengatur siapa orang yang melaksanakan tugas dan pekerjaan itu. Selain itu struktur organisasi juga memberikan gambaran hubungan dalam organisasi baik secara internal maupun eksternal.

3. Sistem.

Setiap organisasi baik formal maupun informal, memiliki sistem yang mengatur kegiatan organisasi untuk mencapai tujuannya. Setiap organisasi mempunyai peraturan-peraturan sendiri yang menggambarkan kepentingan-kepentingan organisasinya. Sistem pada organisasi tersebut bias berupa anggaran dasar, anggaran rumah tangga, peraturan khusus, prosedur dan peraturan lainnya.

Organisasi yang paling kecil contohnya, yaitu keluarga, yang pastinya juga mempunyai peraturan-peraturan sekalipun tidak seperti peraturan pada organisasi besar. Sistem yang dibuat organisasi itulah yang mengatur setiap gerak dan tindak tanduk organisasi. Pada organisasi monarki, sistem itu berupa kekuasaan mutlak yang tidak dapat diganggu gugat dan berada di tangan raja. Raja mengatur seluruh aspek dan membuat aturan – aturan dalam organisasinya. Raja berperan sebagai pusat seluruh aspek di dalam organisasi kerajaan. Organisasi tersebut dikenal dengan organisasi yang diatur oleh orang (*ruled by person*). Sistem organisasi terbagi dalam komponen penyusun yang saling berikatan, yaitu *Input*, *Proses*, *Output*, dan *Feedback*.

Perilaku organisasi menjadi semakin penting dalam ekonomi global pada saat orang dengan berbagai macam latar belakang dan nilai budaya harus dapat bekerja bersama-sama secara efektif dan efisien. Perilaku Organisasi merupakan suatu disiplin ilmu yang mengajarkan bagaimana perilaku tingkat individu, tingkat kelompok, dan dampak yang didapatkan terhadap kinerja (baik kinerja individual, kelompok, maupun organisasi).

Komitmen organisasi didefinisikan sebagai suatu kondisi dimana seseorang pekerja atau karyawan memihak organisasi tertentu serta memiliki keinginan dan tujuan untuk mempertahankan keanggotaan dalam organisasi tersebut. Menurut Stephen P. Robbins keterlibatan pekerjaan yang tinggi berarti seorang karyawan tersebut memihak pada pekerjaan tertentu, sementara komitmen organisasional yang tinggi berarti memihak organisasi yang merekrut individu tersebut.

Budaya organisasi merupakan sistem nilai-nilai yang diyakini dan dipelajari oleh semua anggota organisasi, diterapkan, serta dikembangkan secara berkelanjutan, yang memiliki fungsi sebagai sistem perekat dan dijadikan acuan perilaku dalam organisasi dalam mencapai tujuan organisasi yang sudah ditetapkan (Moeljono, 2003:57). Schein dalam Arif (2010:30) menyatakan bahwa budaya organisasi berarti suatu pola asumsi dasar yang ditemukan, diteliti atau dikembangkan oleh berbagai kelompok dalam organisasi. Definisi Schein ini menggambarkan bahwa budaya termasuk asumsi dasar yang dipelajari oleh anggota organisasi dan dikembangkan dalam organisasi tersebut.

Berdasarkan defenisi dari konsep organisasi diatas penulis dapat menyimpulkan bahwa organisasi merupakan suatu kelompok yang terdiri dari keberadaan dua orang atau lebih yang melakukan sebuah interaksi dan saling mempengaruhi dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan, serta anggota organisasi memiliki perilaku yang baik dan tepat dalam organisasi, komitmen, serta mengetahui budaya yang tepat pula.

3. Konsep Manajemen

Kata Manajemen berasal dari bahasa Perancis kuno ménagement, yang memiliki arti seni melaksanakan dan mengatur. Manajemen belum memiliki definisi yang mapan dan diterima secara umum. Manajemen merupakan suatu ilmu serta seni dalam mengatur suatu proses pemanfaatan sumber daya manusia dan sumber-sumber lainnya secara efektif dan efisien untuk mencapai suatu tujuan tertentu (Hasibuan 2006). Menurut (Kosasih dan Soewodo 2007;1) manajemen adalah pengarahan dalam menggerakkan sekelompok orang dan fasilitas dalam suatu usaha untuk mencapai tujuan tertentu.

Menurut Robbins (1994: 4) mengatakan, bahwa: “Organisasi adalah kesatuan sosial yang dikoordinasikan secara sadar, dengan sebuah batasan yang relatif dapat diidentifikasi, yang bekerja atas dasar yang relatif terus menerus untuk mencapai suatu tujuan bersama atau sekelompok tujuan. Menurut (Didin dan Machali 2015;125) keberadaan manajemen sangat penting dalam organisasi, karena manajemen bertugas mengatur organisasi untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan dengan efektif dan efisien sehingga tujuan organisasi dapat terwujud. Efektif berarti bahwa tujuan

organisasi dapat dicapai sesuai dengan perencanaan, sementara efisien berarti bahwa tugas yang diberikan organisasi dilaksanakan secara benar, terorganisir, dan sesuai dengan jadwal.

Manajemen adalah fungsi dari organisasi yang memiliki tugas dalam mengikuti kebijakan dalam batas-batas yang sudah ditetapkan administrasi serta menjadi penggerak sumberdaya organisasi untuk tujuan-tujuan tertentu yang sudah ditetapkan sebelumnya (Dunsire, 1973;43). Manajemen juga dipandang sebagai bagian (subset) atau perpanjangan tangan administrasi, khususnya yang berkaitan dengan unsur-unsur teknis dan keseharian di dalam operasi organisasi.

Manajemen berdiri terpisah dari tugas eksekutif dan strategik yang merupakan tugas pokok administrasi. Fungsi manajemen menurut (G.R terry 2006) yang paling pokok dalam sebuah Menejemennya yaitu perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengendalian. Hal ini dapat dijelaskan sebagai berikut:

1). Perencanaan (*Planning*)

Perencanaan adalah menentuka dan menghubungkan fakta menggunakan asumsi-asumsi tentang kejadian yang akan datang dalam membuat visualisasi dan perumusan kegiatan yang diusulkan dan diperlukan untuk mencapai hasil yang diinginkan (GR Terry 1993). Perencanaan segalannya mencakup kegiatan pengambilan keputusan serta kemampuan untuk mengadakan visualisasi dan melihat ke depan guna merumuskan suatu pola dari himpunan tindakan untuk masa mendatang.

2). Pengorganisasian (*Organizing*)

Pengorganisasian merupakan suatu kegiatan mendasar dari Manajemen yang dilakukan untuk mengatur seluruh sumber-sumber yang dibutuhkan termasuk sumber daya manusia sehingga pekerjaan dapat mencapai kesuksesan (Heidjarachman 1996).

3). Menggerakkan (*Actuating*)

Penggerak merupakan suatu fungsi manajemen yang bertujuan untuk merealisasikan hasil dari perencanaan dan pengorganisasian. *Actuating* adalah upaya untuk menggerakkan atau mengarahkan tenaga kerja (*man power*).

4) . Pengendalian (*Controlling*)

Pengendalian bertujuan untuk menjamin seluruh kepengurusan perencanaan dan pelaksanaan kegiatan mencapai tujuan dengan hasil yang efektif dan efisien. Pengendalian juga dilaksanakan sebagai tolak ukur dalam mengambil keputusan untuk melakukan perbaikan.

Berdasarkan penjelasan diatas penulis dapat menarik kesimpulan bahwa manajemen merupakan suatu badan yang mengatur kegiatan suatu kelompok atau organisasi untuk mencapai tujuannya secara efektif dan efisien dimulai dari perencanaan, pengorganisasian, penggerak, serta pengendalian.

4. Manajemen Operasional

Manajemen operasional memiliki beragam arti menurut beberapa ahli. Menurut Ahyari (2002:65) manajemen operasional (produksi) adalah suatu penciptaan yang atau penambahan faedah, bentuk waktu dan tempat atas faktor-faktor produksi sehingga lebih bermanfaat bagi pemenuhan kebutuhan manusia.

Menurut Manahan P Tampubolon (2004:13) Manajemen operasional berarti suatu manajemen proses konversi yang dilakukan dengan bantuan fasilitas seperti: tanah, tenaga kerja, modal, dan manajemen masukan (*inputs*) yang dikonversi menjadi keluaran yang diharapkan, dapat berupa barang atau jasa/layanan. Dimana bagian manajemen dapat melakukannya dengan pendekatan *classical*, *behavioral*, dan model-model yang dianalisis dengan ilmu manajemen.

Berdasarkan pendapat para ahli tersebut dapat disimpulkan bahwa Manajemen operasional didefinisikan sebagai kegiatan didalam organisasi atau perusahaan yang memiliki tujuan mengatur kegiatan produksi barang dan jasa yang akan menghasilkan barang dan jasa dalam jumlah, waktu, kualitas, dan harga tertentu yang sesuai dengan permintaan konsumen, juga mencakup proses-proses yang cukup luas yang berkaitan dengan bermacam-macam keputusan, baik yang bersifat jangka pendek maupun keputusan yang bersifat jangka panjang.

Dari defenisi dan pengertian diatas penulis dapat menarik kesimpulan bahwa manajemen operasional berperan dalam kegiatan organisasi untuk mengatur segala hal yang terkait dengan kegiatan produksi barang serta proses-proses untuk mencapai tujuan yang ditentukan.

5. Pemilihan Lokasi Bisnis

Salah satu keputusan bisnis yang harus dibuat dengan hati-hati yaitu pemilihan lokasi bisnis. Menurut (Schamenner 1994), Pemilihan lokasi bisnis dianggap sebagai sebuah keputusan investasi yang mempunyai tujuan strategis, sebagai contoh untuk mempermudah akses pelanggan. Pemilihan lokasi suatu organisasi atau perusahaan

untuk menjalankan bisnis yang dapat memberi pengaruh terhadap resiko dan keuntungan perusahaan secara keseluruhan karena dapat mempengaruhi biaya tetap maupun biaya variabel dalam jangka menengah maupun jangka panjang. Lokasi bisnis berhubungan dengan kesuksesan bisnis yang dijalankan tersebut.

Menurut Fandy Tjiptono (2002;92) pemilihan tempat atau lokasi usaha memerlukan pertimbangan yang cermat terhadap beberapa faktor berikut:

- a. Akses, misalnya lokasi yang mudah dilalui atau mudah dijangkau sarana transportasi
- b. Visibilitas, misalnya lokasi yang dapat dilihat dengan jelas dari tepi jalan.
- c. Lalulintas (traffic), dimana ada dua hal yang perlu dipertimbangkan, yaitu:
 1. Banyaknya orang yang lalu lalang bisa memberikan besar terjadinya impulse buying.
 2. Kepadatan dan kemacetan lalu lintas bisa pulan menjadi hambatan, misalnya pelayanan kepolisian, pemadam kebakaran, dan ambulans.
- d. Tempat parkir yang luas dan aman.
- e. Ekspansi, yaitu tersedianya tempat yang cukup luas untuk perluasan bisnis dikemudian hari.
- f. Lingkungan, yaitu daerah sekitar yang mendukung bisnis yang ditawarkan.
Misalnya bisnis restoran kelas kecil yang berdekatan dengan daerah kampus, sekolah, dan pekantoran.

g. Persaingan, yaitu lokasi pesaing. Misalnya dalam menentukan lokasi restoran kelas kecil, perlu dipertimbangkan apakah di jalan atau daerah yang sama banyak pula terdapat restoran kelas kecil lainnya.

h. Peraturan pemerintah

Penentuan lokasi bisnis dengan lingkungan bisnis yang kondusif perlu menjadi pertimbangan. Lingkungan yang kondusif bisa memberikan kelancaran serta kesuksesan kegiatan bisnis. Penentuan lokasi bisnis yang strategis juga harus mempertimbangkan biaya yang dikeluarkan oleh pelaku bisnis, karena dapat mempengaruhi investasi awal bisnis. Penentuan lokasi bisnis secara efektif berarti menghindari risiko buruk atau negatif seminimal mungkin dan mendapatkan lokasi yang memiliki risiko baik atau positif paling banyak atau maksimal.

Menurut (Harding 1976;67), faktor lain yang harus dipertimbangkan adalah lingkungan masyarakat yaitu kesediaan masyarakat di lokasi untuk menerima segala konsekuensi didirikannya suatu tempat bisnis di daerah tersebut merupakan syarat untuk dapat atau tidaknya didirikannya bisnis di lokasi tersebut. Jumlah penduduk dan karakteristik masyarakat menjadi faktor penting dalam mempertimbangkan penentuan lokasi bisnis. Potensi pertumbuhan, industri setempat, fasilitas keuangan dan fluktuasi karena faktor musiman di daerah sekitar harus diperhatikan juga dalam pemilihan lokasi usaha.

“Keberadaan suatu perusahaan yang berdekatan dengan pesaingnya juga banyak diminati. Lokasi bisnis yang berdekatan dengan pesaing, membuat perusahaan melakukan strategi persaingan baik dalam penentuan harga ataupun jasa yang

diberikan kepada konsumen. Pelaku bisnis harus mengenali jumlah dan ukuran bisnis pesaing serta situasi persaingan yang ada di wilayah tersebut.” (Alcacer 2006)

Bagi bisnis berskala mikro / kecil, lokasi yang strategis seringkali lebih mempengaruhi pendapatan daripada biaya. Hal ini menunjukkan bahwa lokasi bisnis mikro/ kecil seharusnya ada pada volume bisnis dan pendapatan. Keputusan pemilihan lokasi strategis yang digunakan biasanya adalah strategi untuk meminimalkan biaya, sedang untuk bisnis eceran dan jasa profesional, strategi yang digunakan terfokus pada memaksimalkan pendapatan (Heizer & Render, 2009:486).

Sedangkan menurut Buchari Alma (2013: 105) memilih lokasi usaha yang tepat sangat menentukan keberhasilan dan kegagalan usaha dimasa yang akan datang

Metode analisis penentuan lokasi bisnis yang ada belum dapat menentukan lokasi suatu bisnis secara tepat. Pelaku bisnis hendaknya menentukan lokasi bisnis yang paling kecil resiko, karena tidak menutup kemungkinan masalah bisa terjadi dikemudian hari. Kemungkinan masalah yang akan terjadi, seperti peraturan tempat usaha, peraturan pajak, penerimaan masyarakat sekitar, supply tenaga kerja, ketersediaan air, pembuangan limbah, biaya transportasi.

Berdasarkan pengertian dan defenisi diatas penulis dapat menarik kesimpulan bahwa pemilihan lokasi bisnis merupakan salah satu faktor penting yang dapat mempengaruhi kesuksesan kegiatan bisnis yang dilakukan, serta penentuan karakter atau kriteria lingkungan yang tepat dan sesuai dari beragam jenis bisnis memiliki perbedaan ditiap bisnis yang akan dibuka.

6. Kesuksesan Bisnis

Menurut Kasmir (2006; dalam Muchtar dan Ramadini, 2011: 200) keberhasilan usaha pada hakikatnya adalah suatu keadaan usaha yang lebih baik daripada keadaan sebelumnya serta dapat mencapai tujuan yang diinginkan dan dapat diindikasikan dalam lima hal, yaitu:

1. Jumlah penjualan meningkat

Penjualan meningkat merupakan tujuan dari bisnis. Penjualan meningkat merupakan indikasi berhasil tidaknya usaha dalam persaingan.

2. Hasil produksi meningkat

Besar kecilnya produktivitas usaha akan mengetahui besarnya produksi usaha. Hal itu akan memengaruhi besar kecilnya penjualan pada akhirnya menentukan pendapatan sehingga mempengaruhi besar kecilnya laba yang di peroleh.

3. Keuntungan atau profit bertambah

Keuntungan merupakan nilai lebih yang diperoleh dari hasil penjualan setelah dikurangi modal dan biaya produksi yang dapat menentukan hasil produktivitas selanjutnya.

4. Pertumbuhan Usaha

Pertumbuhan usaha dapat dilihat dari penjualan, laba, dan aktiva. Pertumbuhan usaha dapat dilihat dengan baik dengan semakin tinggi tingkat pertumbuhan suatu usaha maka semakin baik usaha tersebut.

5. Perkembangan usaha berkembang cepat dan memuaskan

Suatu bentuk usaha kepada usaha itu sendiri agar dapat berkembang menjadi lebih baik lagi dan agar mencapai pada satu titik atau puncak menuju kesuksesan. Perkembangan usaha di lakukan oleh usaha yang sudah mulai terproses dan terlihat ada kemungkinan untuk lebih maju lagi.

Kesuksesan suatu bisnis dapat ditentukan oleh banyak faktor. Kesuksesan suatu bisnis bergantung kepada ide, peluang dan pebisnis. Pebisnis harus memiliki kemampuan membuat ide – ide baru untuk memberikan nilai tambah (value) kepada pembeli atau konsumen. Selain itu pebisnis juga harus memiliki kemampuan untuk melihat peluang bisnis untuk berkembang. Seperti yang dikemukakan oleh Suryana (2011:66) dalam Suarmawan (2015:2) bahwa “Untuk menjadi wirausaha yang sukses, harus memiliki visi atau ide bisnis yang jelas, kemudian memiliki keberanian dan keberanian menghadapi risiko waktu dan uang” Erliah (2007:49) Mengatakan: "Jika setelah jangka waktu tertentu, modal perusahaan, skala usaha, hasil atau keuntungan, jenis usaha atau cara manajemen mengalami peningkatan, maka perusahaan tersebut dapat dikatakan berhasil."

Salah satu faktor kesuksesan bisnis yaitu pemilihan lokasi bisnis yang dilakukan harus tepat. Pemilihan lokasi yang tepat menjadi faktor penting yang harus dilakukan dan dipertimbangkan oleh pengusaha sebelum membuka usaha. Hal tersebut dilakukan karena pemilihan lokasi yang tepat dapat menentukan kesuksesan suatu usaha. Menurut Indarti (2004) “penelitian-penelitian lama yang telah dilakukan menunjukkan bahwa pemilihan lokasi bisnis berkaitan dengan kesuksesan suatu bisnis

tersebut”, sehingga dalam pemilihan lokasi bisnis harus ditentukan dan diputuskan secara hati-hati.

Kesuksesan bisnis merupakan suatu kondisi peningkatan hasil bisnis atau usaha yang didapatkan dari hasil sebelumnya. Hal ini merupakan tujuan utama yang diharapkan dari suatu perusahaan, yang mana seluruh kegiatan yang dilakukan bertujuan untuk mencapai suatu keberhasilan. Menurut Zimmerer (2008) kesuksesan bisnis adalah suatu keberhasilan yang diraih dengan kemampuan dalam mengembangkan cara-cara serta ide-ide baru dalam melihat masalah dan peluang, serta kemampuan untuk menerapkan pemecahan masalah secara kreatif dan peluang dalam meningkatkan kehidupan manusia.

Sebelum kegiatan bisnis dilakukan salah satu faktor yang dapat menentukan kesuksesan bisnis yaitu penentuan lokasi bisnis dengan tepat. Kesuksesan ini juga berlaku bagi bisnis berskala mikro/kecil. Berdasarkan penelitian yang terdahulu, kesuksesan bisnis mikro/ kecil lebih mudah diraih jika lokasi yang dipilih lebih dekat dengan pelanggan atau pembeli, sehingga pelayanan yang diberikan dapat lebih maksimal.

Moch. Kohar mudzakar dalam Ressa Andari (2011:21) keberhasilan usaha adalah sesuatu keadaan yang menggambarkan lebih dari pada yang lainnya yang sederajat/ sekelasnya. Sesuai dengan pendapat tersebut, dapat disimpulkan bahwa suatu usaha dikatakan berhasil apabila memiliki suatu kelebihan dibandingkan dengan periode sebelumnya atau dengan perusahaan sekelasnya. Suatu bisnis dikatakan

berhasil bila mendapat laba, walaupun laba bukan merupakan satu-satunya aspek yang di nilai dari keberhasilan sebuah usaha tetapi alasan laba yang menjadi faktor penting adalah karena laba merupakan tujuan dari orang yang melakukan bisnis. Jika terjadi penurunan laba atau ketidak stabilan laba, maka perusahaan akan kesulitan untuk mengoperasikan kegiatan usahanya dan menjaga ketahanan usahanya.

Menurut Tulus Tambunan (2002:14) ada banyak faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha baik dari faktor internal maupun eksternal. Faktor internal yang mempengaruhi keberhasilan usaha adalah a. Kekuatan Modal b. Kualitas SDM c. Penguasaan Teknologi d. Sistem Manajemen e. Jaringan Bisnis dengan pihak luar f. Tingkat Entrepreneurship Sedangkan faktor Eksternal yang mempengaruhi keberhasilan usaha adalah :

- a. Kebijakan Ekonomi
- b. Sistem Perekonomian
- c. Sistem Perburuhan dan kondisi perburuhan
- d. Tingkat Pendidikan Masyarakat

Dari teori dan definisi yang dijelaskan diatas penulis dapat menarik kesimpulan bahwa kesuksesan bisnis merupakan suatu keadaan dimana adanya peningkatan serta keberhasilan yang didapat dari kegiatan bisnis dari sebelumnya yang dapat dipengaruhi oleh beragam faktor, salah satu faktor penting yang menentukan kesuksesan bisnis ini yaitu pemilihan lokasi bisnis.

B. Hipotesis

Berdasarkan rumusan masalah yang sudah ditentukan dan mengacu pada kerangka pemikiran, hipotesis penelitian ini adalah: Hasil diduga terdapat pengaruh antara pemilihan lokasi terhadap kesuksesan usaha pada Usaha Mikro Kecil di Dumai

C. Kerangka Pikir

Kerangka pikir penelitian dibuat dalam bentuk diagram alir yaitu penjabaran dari pemikiran penulis terkait sebuah objek pengamatan atau penelitian yang dilakukan. Kerangka pikir dapat dilihat pada gambar dibawah ini.

Gambar 1 Kerangka Pikir tentang Pengaruh Pemilihan Lokasi Terhadap Kesuksesan Usaha Pada Usaha Mikro Kecil di Sukajadi



Sumber: Modifikasi Penulis, 2021

D. Konsep Operasional

Untuk memudahkan dalam pemahaman mengenai konsep yang digunakan dalam penelitian ini, penulis memberikan beberapa konsep yang terkait langsung dengan penelitian ini, yaitu:

1. Administrasi dalam organisasi bisnis dapat diartikan sebagai fungsi industri yang berhubungan dengan menetapkan kebijakan perusahaan, koordinasi produksi, keuangan dan distribusi, penentuan arah organisasi dan kontrol tertinggi eksekutif, dengan kata lain merupakan sebuah proses secara menyeluruh dalam mengatur manusia dan sumberdaya secara efisien, serta mengarahkan aktifitas organisasi untuk mendapatkan sasaran-sasaran dan tujuan bersama.
2. Organisasi adalah kelompok merupakan kumpulan orang yang saling berinteraksi satu dengan yang lainnya secara teratur dalam suatu periode tertentu, serta merasakan adanya ketergantungan diantara anggota kelompok dalam mencapai satu atau lebih tujuan bersama.
3. Manajemen adalah sebuah proses rangkaian kegiatan dimulai dari perencanaan, organisasi, pengarahan, dan pengendalian orang-orang dan sumberdaya lainnya dari organisasi untuk mencapai tujuan organisasi yang bersangkutan.
4. Manajemen operasional adalah kegiatan didalam organisasi atau perusahaan yang memiliki tujuan mengatur kegiatan produksi barang dan jasa yang akan menghasilkan barang dan jasa dalam jumlah, waktu, kualitas, dan harga tertentu yang sesuai dengan permintaan konsumen, juga mencakup proses-proses yang cukup luas yang berkaitan dengan bermacam-macam keputusan, baik yang bersifat jangka pendek maupun keputusan yang bersifat jangka panjang.

5. Pemilihan lokasi bisnis adalah suatu tempat dimana bisnis atau perusahaan beroperasi atau melakukan kegiatan untuk menghasilkan barang dan jasa yang mementingkan keuntungannya. Dan juga dalam pengembangan pemilihan lokasi terdapat beberapa faktor yang dapat mempengaruhi untuk penentuan lokasi tersebut.
6. Kesuksesan bisnis adalah suatu keberhasilan yang dapat diraih dengan kemampuan dalam mengembangkan cara-cara serta ide-ide baru dalam melihat masalah dan peluang, serta kemampuan untuk menerapkan pemecahan masalah secara kreatif dan peluang dalam meningkatkan kehidupan manusia.

E. Operasional variabel

Untuk mempermudah mengenai penelitian ini yang terdiri dari satu variabel dengan indikator didalamnya, maka dilakukan operasional variabel yang di lihat pada tabel 2.1 berikut :

Tabel II.1 Operasional Variabel

Konsep	Variabel	Indikator	Sub Indikator	Skala
Lokasi bisnis yaitu suatu tempat dimana bisnis atau perusahaan beroperasi atau melakukan kegiatan untuk menghasilkan barang dan	Pemilihan Lokasi	a. Akses	- Lokasi mudah dijangkau - Lokasi berada pada padatnya pengguna jalan	Likert

jasa yang mementingkan keuntungannya. (Fandy Tjiptono.2002)	b. Visibilitas	- Lokasi mudah ditemukan -Lokasi berada pada jalan utama	Likert
	c. Ekspansi	- Lokasi lahan yang luas - Lokasi tidak sulit untuk perluasan	Likert
	d. Lingkungan	- Lokasi pada pemukiman ramai Lokasi pada lingkungan wisata	Likert
	e. Persaingan	- Lokasi ramai penjual lainnya - Lokasi berada pada persaingan sehat	Likert

Kesuksesan usaha pada hakikatnya adalah suatu keadaan usaha yang lebih baik daripada keadaan sebelumnya serta dapat mencapai tujuan yang diinginkan (Kasmir, 2006)	Kesuksesan Usaha	a. Volume Penjualan	- Omzet penjualan - Distribusi produk	Likert
		b. Produksi meningkat	- Modal meningkat - Peningkatan kualitas produk	Likert
		c. Profit bertambah	- Laba - Daya saing tinggi	Likert
		d. Pertumbuhan usaha	- Jumlah Pelanggan - Bertambahnya varian produk	

		e. Perkembangan Usaha	- Tenaga kerja - Perluasan Usaha	Likert
--	--	-----------------------------	-------------------------------------	--------

Sumber : Data Olahan Peneliti 2021

E. Teknik Pengukuran

Pengukuran yang digunakan oleh penulis untuk mengetahui variabel bauran pemasaran adalah *skala likert*. Skala likert digunakan untuk mengukur sikap pendapat, dan persepsi seorang atau kelompok tentang fenomenal social (Sugiyono, 2006:86). Pengukuran terhadap indikator variabel diklasifikasikan menjadi 5 bagian kategori penelitian yaitu Sangat Baik, Baik, Cukup Baik, Kurang Baik dan Tidak Baik. Untuk setiap item pertanyaan yang diajukan per-indikator variabel pemilihan lokasi dan kesuksesan usaha, masing-masing alternative jawabannya terdiri dari 5 kategori dengan nilai skor sebagai berikut:

Tabel II.2: Skor Pernyataan

No	Pernyataan	Skor
1.	Sangat Baik	5
2.	Baik	4
3.	Cukup Baik	3
4.	Kurang Baik	2
5.	Tidak Baik	1

Untuk menentukan hasil skor dari skor tertinggi, terendah dan interval kelas dapat dinyatakan dalam rumus yaitu:

Skor tertinggi : Jumlah responden x jumlah item pernyataan x nilai tertinggi

Skor terendah : Jumlah responden x jumlah item pernyataan x nilai terendah

Interval : $\frac{\text{Skor tertinggi} - \text{skor terendah}}{\text{Skala pengukuran}}$

Skor Tertinggi : $40 \times 20 \times 5 = 4000$

Skor terendah : $40 \times 20 \times 1 = 800$

Interval : $\frac{4000 - 800}{5} = 640$

Variabel pemilihan lokasi (X) memiliki 5 indikator, yaitu : Akses, Visibilitas, Ekspansi, Lingkungan dan Persaingan

Untuk variabel ini penulis mengajukan 10 item pertanyaan berdasarkan nilai persentase yang ditetapkan untuk 40 orang responden. Berdasarkan nilai yang ditetapkan untuk 40 orang responden, dengan dengan persentase 81%-100% sangat baik 4000 - 3360, persentase 61%-80% baik mendapati 3359 - 2720 persentasi pada 41%-60% cukup baik didapati 2719 – 2080, persentase 21%-40% kurang baik 2079 – 1440, persentase 0%-20% pada tidak baik 1439 – 800 dengan demikian penilaian terhadap variabel dinyatakan. Contoh pada variabel pemilihan lokasi :

1. Pemilihan Lokasi

- Sangat Baik : Apabila jumlah persentase diperoleh dari kuesioner mengenai variabel pemilihan lokasi berada pada persentase 81% - 100%
- Baik : Apabila jumlah persentase diperoleh dari kuesioner mengenai variabel pemilihan lokasi berada pada persentase 61% - 80%
- Cukup Baik : Apabila jumlah persentase diperoleh dari kuesioner mengenai variabel pemilihan lokasi berada pada persentase 41%- 60%
- Kurang Baik : Apabila jumlah persentase diperoleh dari kuesioner mengenai variabel pemilihan lokasi berada pada persentase 21%-40%
- Tidak Baik : Apabila jumlah persentase diperoleh dari kuesioner mengenai variabel pemilihan lokasi berada pada persentase 0%-20%

Pada variabel pemilihan lokasi memiliki beberapa indikator yang terdiri dari akses, visibilitas, ekspansi, lingkungan dan persaingan. Maka dapat dinyatakan penilaian terhadap indikator tersebut seperti berikut :

1. Akses

- Sangat Baik : Apabila jumlah persentase diperoleh dari kuesioner mengenai indikator Akses berada pada persentase 81% - 100%

Baik : Apabila jumlah persentase diperoleh dari kuesioner mengenai indikator Akses berada pada persentase 61% - 80%

Cukup Baik : Apabila jumlah persentase diperoleh dari kuesioner mengenai indikator Akses berada pada persentase 41%- 60%

Kurang Baik : Apabila jumlah persentase diperoleh dari kuesioner mengenai indikator Akses berada pada persentase 21%- 40%

Tidak Baik : Apabila jumlah persentase diperoleh dari kuesioner mengenai indikator Akses berada pada persentase 0%- 20%

2. Visibilitas

Sangat Baik : Apabila jumlah persentase diperoleh dari kuesioner mengenai indikator Visibilitas berada pada persentase 81% - 100%

Baik : Apabila jumlah persentase diperoleh dari kuesioner mengenai indikator Visibilitas berada pada persentase 61% - 80%

Cukup Baik : Apabila jumlah persentase diperoleh dari kuesioner mengenai indikator Visibilitas berada pada persentase 41%- 60%

Kurang Baik : Apabila jumlah persentase diperoleh dari kuesioner mengenai indikator Visibilitas berada pada persentase 21%-40%

Tidak Baik : Apabila jumlah persentase diperoleh dari kuesioner mengenai indikator Visibilitas berada pada persentase 0%-20%

3. Ekspansi

Sangat Baik : Apabila jumlah persentase diperoleh dari kuesioner mengenai indikator Ekspansi berada pada persentase 81% - 100%

Baik : Apabila jumlah persentase diperoleh dari kuesioner mengenai indikator Ekspansi berada pada persentase 61% - 80%

Cukup Baik : Apabila jumlah persentase diperoleh dari kuesioner mengenai indikator Ekspansi berada pada persentase 41%- 60%

Kurang Baik : Apabila jumlah persentase diperoleh dari kuesioner mengenai indikator Ekspansi berada pada persentase 21%-40%

Tidak Baik : Apabila jumlah persentase diperoleh dari kuesioner mengenai indikator Ekspansi berada pada persentase 0%-20%

4. Lingkungan

Sangat Baik : Apabila jumlah persentase diperoleh dari kuesioner mengenai indikator Lingkungan berada pada persentase 81% - 100%

Baik : Apabila jumlah persentase diperoleh dari kuesioner mengenai indikator Lingkungan berada pada persentase 61% - 80%

Cukup Baik : Apabila jumlah persentase diperoleh dari kuesioner mengenai indikator Lingkungan berada pada persentase 41%- 60%

Kurang Baik : Apabila jumlah persentase diperoleh dari kuesioner mengenai indikator Lingkungan berada pada persentase 21%-40%

Tidak Baik : Apabila jumlah persentase diperoleh dari kuesioner mengenai indikator Lingkungan berada pada persentase 0%-20%

5. Persaingan

Sangat Baik : Apabila jumlah persentase diperoleh dari kuesioner mengenai indikator Persaingan berada pada persentase 81% - 100%

Baik : Apabila jumlah persentase diperoleh dari kuesioner mengenai indikator Persaingan berada pada persentase 61% - 80%

Cukup Baik : Apabila jumlah persentase diperoleh dari kuesioner mengenai indikator Persaingan berada pada persentase 41%- 60%

Kurang Baik : Apabila jumlah persentase diperoleh dari kuesioner mengenai indikator Persaingan berada pada persentase 21%-40%

Tidak Baik : Apabila jumlah persentase diperoleh dari kuesioner mengenai indikator Persaingan berada pada persentase 0%-20%

Kemudian pada variabel beikutnya mengenai kesuksesan usaha memiliki indikator yang terdiri dari : Volume Penjualan, Produksi meningkat, Profit Bertambah, Pertumbuhan Usaha dan Perkembangan Usaha. Maka dapat dinyatakan penilaian terhadap indikator tersebut seperti berikut :

1. Volume Penjualan

Sangat Baik : Apabila jumlah persentase diperoleh dari kuesioner mengenai indikator Volume Penjualan berada pada persentase 81% - 100%

Baik : Apabila jumlah persentase diperoleh dari kuesioner mengenai indikator Volume Penjualan berada pada persentase 61% - 80%

Cukup Baik : Apabila jumlah persentase diperoleh dari kuesioner mengenai indikator Volume Penjualan berada pada persentase 41%- 60%

Kurang Baik : Apabila jumlah persentase diperoleh dari kuesioner mengenai indikator Volume Penjualan berada pada persentase 21%-40%

Tidak Baik : Apabila jumlah persentase diperoleh dari kuesioner mengenai indikator Volume Penjualan berada pada persentase 0%-20%

2. Produksi Meningkatkan

Sangat Baik : Apabila jumlah persentase diperoleh dari kuesioner mengenai indikator Produksi Meningkatkan berada pada persentase 81% - 100%

Baik : Apabila jumlah persentase diperoleh dari kuesioner mengenai indikator Produksi Meningkatkan berada pada persentase 61% - 80%

Cukup Baik : Apabila jumlah persentase diperoleh dari kuesioner mengenai indikator Produksi Meningkatkan berada pada persentase 41%- 60%

Kurang Baik : Apabila jumlah persentase diperoleh dari kuesioner mengenai indikator Produksi Meningkat berada pada persentase 21%-40%

Tidak Baik : Apabila jumlah persentase diperoleh dari kuesioner mengenai indikator Produksi Meningkat berada pada persentase 0%-20%

3. Profit Bertambah

Sangat Baik : Apabila jumlah persentase diperoleh dari kuesioner mengenai indikator Profit Bertambah berada pada persentase 81% - 100%

Baik : Apabila jumlah persentase diperoleh dari kuesioner mengenai indikator Profit Bertambah berada pada persentase 61% - 80%

Cukup Baik : Apabila jumlah persentase diperoleh dari kuesioner mengenai indikator Profit Bertambah berada pada persentase 41%- 60%

Kurang Baik : Apabila jumlah persentase diperoleh dari kuesioner mengenai indikator Profit Bertambah berada pada persentase 21%-40%

Tidak Baik : Apabila jumlah persentase diperoleh dari kuesioner mengenai indikator Profit Bertambah berada pada persentase 0%-20%

4. Pertumbuhan Usaha

Sangat Baik : Apabila jumlah persentase diperoleh dari kuesioner mengenai indikator Pertumbuhan Usaha berada pada persentase 81% - 100%

Baik : Apabila jumlah persentase diperoleh dari kuesioner mengenai indikator Pertumbuhan Usaha berada pada persentase 61% - 80%

Cukup Baik : Apabila jumlah persentase diperoleh dari kuesioner mengenai indikator Pertumbuhan Usaha berada pada persentase 41%- 60%

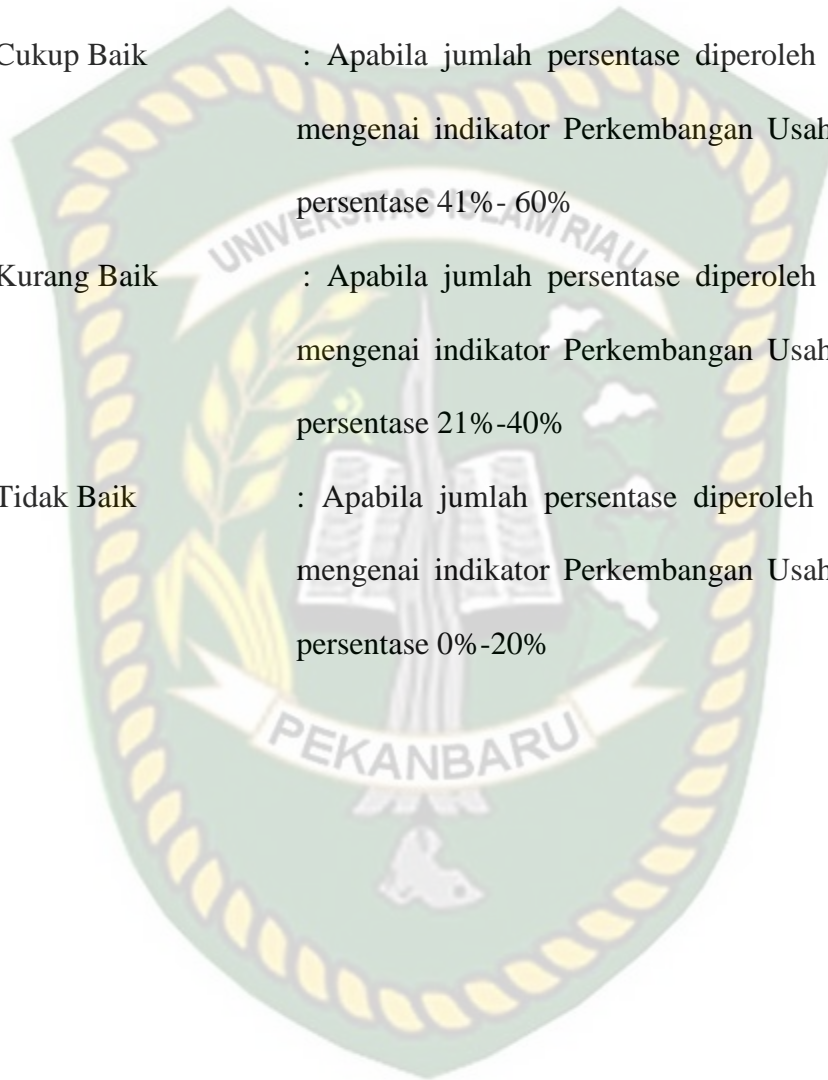
Kurang Baik : Apabila jumlah persentase diperoleh dari kuesioner mengenai indikator Pertumbuhan Usaha berada pada persentase 21%-40%

Tidak Baik : Apabila jumlah persentase diperoleh dari kuesioner mengenai indikator Pertumbuhan Usaha berada pada persentase 0%-20%

5. Perkembangan Usaha

Sangat Baik : Apabila jumlah persentase diperoleh dari kuesioner mengenai indikator Perkembangan Usaha berada pada persentase 81% - 100%

- Baik : Apabila jumlah persentase diperoleh dari kuesioner mengenai indikator Perkembangan Usaha berada pada persentase 61% - 80%
- Cukup Baik : Apabila jumlah persentase diperoleh dari kuesioner mengenai indikator Perkembangan Usaha berada pada persentase 41%- 60%
- Kurang Baik : Apabila jumlah persentase diperoleh dari kuesioner mengenai indikator Perkembangan Usaha berada pada persentase 21%-40%
- Tidak Baik : Apabila jumlah persentase diperoleh dari kuesioner mengenai indikator Perkembangan Usaha berada pada persentase 0%-20%



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Tipe Penelitian

Tipe penelitian yang penulis gunakan adalah tipe penelitian deskriptif dengan metode penelitian kuantitatif karena peneliti mengumpulkan data dengan menganalisa data dan dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data dengan cara melakukan pengamatan ditempat penelitian.

Metode penelitian kuantitatif adalah metode kuantitatif dapat diartikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrument penelitian, analisis data bersifat kuantitatif/statistic, dengan tujuan untuk menggambarkan dan menguji hipotesis yang telah ditetapkan, Sugiyono (2017;23).

Tipe penelitian ini digunakan agar dapat mengetahui “Pengaruh Pemilihan Lokasi Terhadap Kesuksesan pada Usaha Mikro Kecil di Budikemuliaan Kota Dumai”

B. Lokasi Penelitian

Dalam proses penelitian berlangsung sangat dibutuhkan lokasi dan tempat dari tempat usaha penulis melakukan penelitian. Penelitian ini dilakukan pada daerah di Kelurahan Rimba Sekampung, Kecamatan Dumai Kota. Alasan dari penulis

melakukan penelitian disana karena pada tempat tersebut sudah lama berjalan dan berada pemukiman yang ramai tinggal dan tidak kalah saing dengan pelaku usaha mikro yang lainnya pada daerah lainnya.

C. Populasi dan Sampel

Populasi adalah keseluruhan objek yang diteliti, sedangkan sampel bagian dari populasi yang ingin diteliti, dipandang sebagai suatu pendugaan terhadap populasi, namun bukan populasi itu sendiri (Danang Sunyoto, 2013:13)

Tabel III.1 : Tabel Populasi dan Sampel

No	Jenis Populasi	Populasi	Sampel	Persentase
1	Konsumen	∞	40	100%
Jumlah			40	100%

Sumber : Data olahan penelitian, 2020

D. Teknik Penarikan Sampel

Teknik sampling dalam penelitian ini menggunakan teknik *insidental sampling*, menurut Sugiyono (2017:96) “Teknik *insidental sampling* adalah teknik penentuan sampel berdasarkan kebetulan, yaitu siapa saja yang secara kebetulan/insidental bertemu dengan peneliti dapat digunakan sebagai sampel, bila dipandang orang yang kebetulan ditemui itu cocok sebagai sumber data.”

Berdasarkan teori diatas, maka setiap konsumen yang melakukan pembelian pada usaha kerupuk yang ditemui akan dijadikan sampel penelitian hingga kebutuhan penelitian sampel terlengkapi

E. Jenis dan Sumber Data

Jenis dan sumber data yang digunakan dalam penelitian ini dapat dilihat sebagai berikut :

1. Data primer yaitu data yang langsung penulis peroleh dari lokasi penelitian dan data yang langsung menguatkan penelitian ini. Dalam penelitian ini pengumpulan data primer menggunakan angket/kuesioner
2. Data Sekunder yaitu data yang diperoleh atau dikumpulkan peneliti dari sumber-sumber yang ada dan dipublikasikan pada internet.

F. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah melalui studi lapangan yaitu dengan melakukan penelitian langsung dengan cara:

- a. Wawancara

Yaitu mengadakan tanya jawab langsung dengan pemilik usaha, yang dianggap perlu guna mendukung data yang tidak ditemui dalam kuesioner.

- b. Observasi

Yaitu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengamati secara langsung terhadap responden untuk mendapatkan data yang berhubungan

dengan perilaku konsumen atau pelanggan dan mengamati secara langsung terhadap produk yang ditawarkan.

c. Kuesioner

Yaitu membuat daftar pertanyaan tertulis tentang pemilihan lokasi terhadap kesuksesan usaha usaha mikro kecil di budikemuliaan, untuk selanjutnya ditanggapi responden dengan jawaban yaitu , Baik, Cukup Baik dan Kurang Baik

G. Teknik Analisis Data dan Uji Hipotesis

Dalam menganalisa data penulis menggunakan metode kuantitatif sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif atau statistik, dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan (Sugiyono, 2015;12).

1. Teknik Analisis Data

Analisis data metode kuantitatif yaitu metode yang menunjukkan kepada riset dalam bentuk rumus-rumus. Untuk mengetahui pengaruh pemilihan lokasi terhadap kesuksesan usaha pada usaha kecil mikro di budikemuliaan. Maka penulis menggunakan analisis yang hanya melibatkan dua variabel (X) dan (Y), yaitu:

1. Uji Validitas dan Reliabilitas Instrumen

a. Uji Validitas

Uji Validitas digunakan untuk mengukur sah (valid) atau tidaknya suatu kuesioner. Suatu kuesioner dikatakan valid jika pertanyaan pada kuesioner mampu untuk mengungkap sesuatu yang akan diukur oleh kuesioner tersebut.

Uji Validitas dihitung dengan membandingkan nilai r hitung (*correlated item – total correlation*) dengan nilai r tabel. Jika r hitung $>$ r tabel (pada taraf signifikansi 5%) dan nilai positif maka butir atau pertanyaan tersebut dinyatakan valid (Ghozali, 2005;45).

b. Uji Reliabilitas

Uji Reliabilitas yaitu uji yang digunakan untuk mengukur suatu kuesioner yang merupakan indikator dari variabel atau konstruk. Suatu kuesioner dikatakan reliabel atau handal jika jawaban seseorang terhadap pernyataan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu. Keandalan yang menyangkut kekonsistenan jawaban jika diujikan berulang pada sampel yang berbeda. SPSS memberikan fasilitas untuk mengukur realibilitas dengan uji statistik *Cronbach Alpha* (α). Suatu konstruk atau variabel dikatakan reliabel jika memberikan nilai *Cronbach Alpha* $>$ 0,60 (Ghozali, 2005;41).

2. Menentukan Model dan Persamaan Regresi Linear Sederhana

Menurut Sugiyono (2013;261), menyatakan bahwa “Analisis regresi linear sederhana didasarkan pada hubungan fungsional ataupun kausal satu variabel independen dengan satu variabel dependen”. Analisis regresi linear sederhana digunakan untuk memprediksikan berapa jauh perubahan nilai variabel dependen,

bila nilai variabel independen berubah-ubah atau naik turun. Adapun persamaan umum regresi linear sederhana adalah

$$Y = a + bX$$

Dimana :

Y = Keputusan Pembelian

X = Gaya Hidup

a = Konstanta

b = Koefisien Regresi

Untuk mencari nilai a dan b digunakan rumus sebagai berikut :

$$b = \frac{n \sum xy - \sum x \sum y}{n \sum x^2 - (\sum x)^2} \quad a = Y - bX$$

2. Uji Hipotesis

a. Uji – t

Uji t statistik, bertujuan untuk menguji pengaruh secara parsial antara variabel bebas terhadap variabel tidak bebas dengan mengasumsikan bahwa variabel lain dianggap konstan.

Dengan rumus :

$$t = \frac{b_i}{Seb_i}$$

Dimana :

b_i = Koefisien regresi

Seb_i = Standar error masing-masing variabel

Uji t dilakukan dengan menggunakan $\alpha = 5\%$. Bila nilai t_{hitung} lebih besar atau sama dengan t_{tabel} berarti variabel tersebut signifikan, artinya terdapat pengaruh yang signifikan variabel independent secara parsial. Dengan kriteria pengujian adalah sebagai berikut:

- a) Jika nilai $t_{hitung} \geq t_{tabel}$ atau $p \text{ value} \leq \alpha$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima, dengan kata lain variabel independent secara parsial berpengaruh terhadap variabel dependen, sebaliknya;
- b) Jika nilai $t_{hitung} \leq t_{tabel}$ atau $p \text{ value} \geq \alpha$, maka H_0 diterima dan H_a ditolak, dengan kata lain variabel independent secara parsial tidak berpengaruh terhadap variabel dependen.

b. Koefisien Determinasi (r^2)

Untuk mengetahui besarnya persentase sumbangan variabel bebas secara bersama-sama (menyeluruh) terhadap variabel tak bebas dilakukan dengan cara menghitung angka koefisien determinasi (r^2) dari fungsi permintaan. Semakin besar nilai r^2 (mendekati 1) maka semakin tepat suatu regresi linear yang dipergunakan sebagai pendekatan terhadap hasil suatu penelitian. Persamaan regresi selalu disertai nilai r^2 sebagai ukuran kecocokan.

Adapun rumus dari r^2 adalah sebagai berikut :

$$r^2 = \frac{b (n \sum xy - (\sum x) (\sum y))}{n \sum y^2 (\sum y^2)}$$

BAB IV

GAMBARAN UMUM USAHA

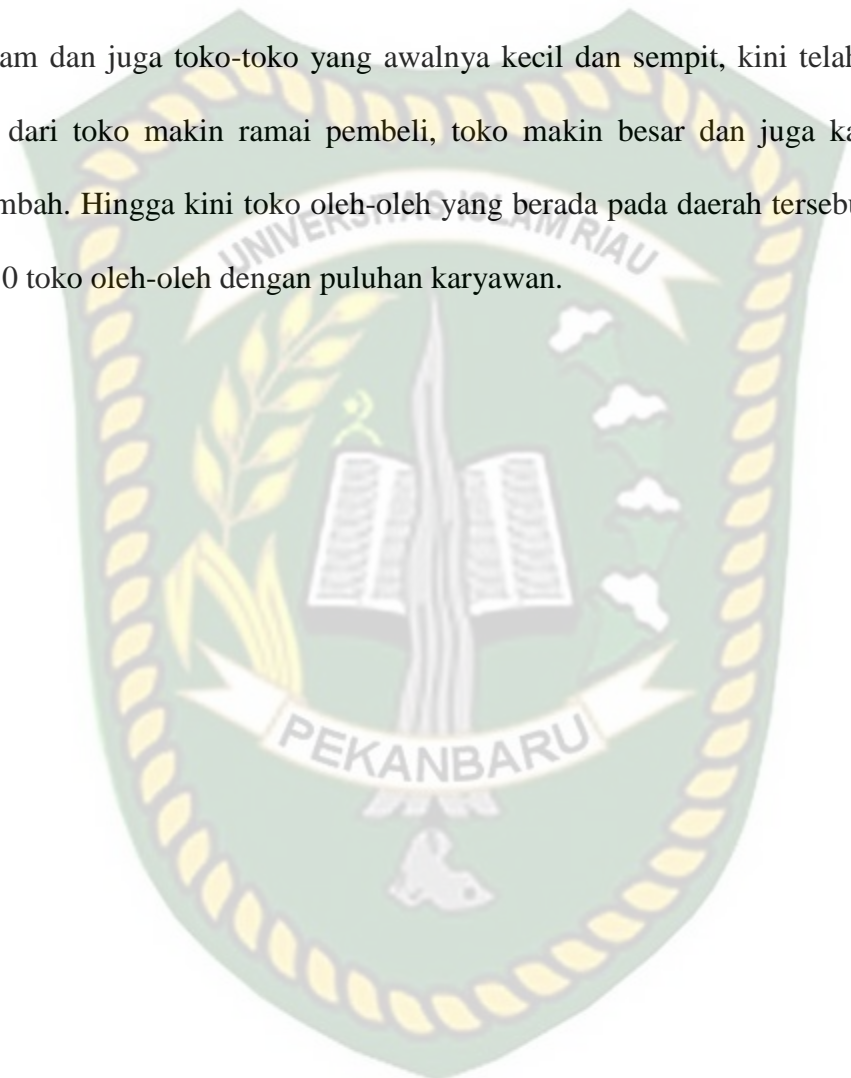
A. Sejarah Singkat

Usaha kecil mikro sukajadi adalah daerah yang menjual oleh-oleh seperti kerupuk dan kue-kue khas kota Dumai. Usaha pada daerah tersebut dijadikan tempat untuk menjual oleh-oleh sudah dimulai dari tahun 2018. Semenjak tahun 2018 daerah tersebut jadi dikenal sebagai usaha yang menjual oleh-oleh khas Dumai. Sebelum tahun 2018 penjualannya oleh-oleh khas kota Dumai pada daerah Datuk Lama, dikarenakan masalah lahan yang bukan milik pemerintah dan juga penjual pada tempat lama tidak memiliki izin pada daerah tersebut.

Tanah kepemilikan Pertamina itu pada tahun 2018 melakukan pembersihan dari penjual oleh-oleh pada lahannya dan juga memberikan pagar agar tidak ada penjual yang berjualan lagi disana. Setelah dari pemberishan itu maka penjual oleh-oleh tersebut bergerak pindah pada daerah sukajadi. Pada daerah Sukajadi tersebut terdapat lahan kosong dan lahan tersebut berkepemilikan pemerintah Dumai. Para penjual yang tidak ingin terusir kembali mengurus izin dari lahan untuk dapat berjualan secara aman dan mengarapkan pengembangan dari pemerintah untuk dijadikan rekomendasi oleh oleh khas Dumai.

Pada perkembangan usaha ini pastinya tidak lepas dari berkembangannya persaingan pasar yang terjadi antara pebisnis oleh-oleh lainnya yang memproduksi

produk yang sama. Berkembangnya persaingan pada daerah tersebut tidak menimbulkan kerugian dikarenakan daerah yang dipilih oleh pedagang memiliki nilai jual yang baik. Hingga saat ini varian produk yang dijual sebagai oleh-oleh semakin beragam dan juga toko-toko yang awalnya kecil dan sempit, kini telah berkembang pesat dari toko makin ramai pembeli, toko makin besar dan juga karyawan yang bertambah. Hingga kini toko oleh-oleh yang berada pada daerah tersebut sudah lebih dari 10 toko oleh-oleh dengan puluhan karyawan.



Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau

BAB V

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Identifikasi Responden

Pada peneili ini yang akan menjadi sampel adalah karyawan dari beberapa usaha usaha mikro kecil di Sukajadi. Adapun sampel yang diambil sebanyak 40 orang. Sebelum membahas tentang tanggapan responden berikut ini akan dijabarkan mengenai karakteristik responden yaitu:

1. Identifikasi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Untuk mengetahui jenis kelamin karyawan pada usaha mikro kecil di sukajadi dapat dilihat pada tabel V.1 dibawah ini.

Tabel V.1 Identifikasi responden berdasarakan jenis kelamin

Jenis Kelamin	Frekuensi	Persentase
Laki-Laki	30	75%
Perempuan	10	25%
Total	40	100%

Sumber: Data Olahan Peneliti

Pada tabel diatas dapat diketahui karyawan pada usaha mikro kecil disukajadi diketahui dari 40 responden terdapta sebanyak 30 orang yang berjenis kelamin laki-laki atau sebanyak 70% dari seluruh sampel penelitian dan 10 orang yang berjenis

kelamin perempuan atau sebanyak 25% dari seluruh sampel penelitian. Dapat diambil kesimpulan bahwa laki-laki lebih banyak dibanding dengan perempuan

2. Umur Responden

Umur merupakan suatu tingkat kemampuan seseorang dalam berfikir untuk mengambil sebuah keputusan apa yang harus ditentukan dan tidak harus ditentukan. Seperti dapat dilihat bahwa seorang pengurus yang memiliki perusahaan dan usianya lebih tua cenderung akan mengambil keputusan yang bijaksana dalam pengambilan keputusan dan bijaksana dalam berperilaku dengan seorang karyawan ataupun pegawai yang lebih muda, akan tetapi tidak bisa dipungkiri bahwa umur yang lebih tua akan gampang kelelahan dalam melakukan sebuah pekerjaan jika dibandingkan dengan pegawai yang lebih muda. Maka dari itu pada penelitian ini memiliki karakteristik dari responden menurut umur, bisa dilihat pada tabel berikut:

Tabel V.2 Umur karyawan yang menjadi responden pada penelitian.

No	Umur responden	Frekuensi	Persentase
1	18-25	18	45%
2	>25	22	55%
Jumlah		40	100%

Sumber: Data Olahan Peneliti

Dapat dilihat pada tabel V.2 responden yang memiliki umur 18-25 Tahun 18 atau 45% dari jumlah seluruh responden. Responden yang memiliki umur >25 tahun

terdapat 22 atau 55% dari jumlah seluruh responden. Maka pada data tersebut didapati jumlah responden yang berdasarkan umur $25 >$ tahun lebih banyak dibandingkan 18-25 tahun.

B. Variabel dan Indikator Variabel

Setelah menguraikan karakteristik dari responden pada penelitian ini, maka tahap berikutnya akan dibahas mengenai keabsahan data kuesioner yang telah didistribusikan untuk kemudian dideskripsikan dan dapati kesimpulannya mengenai variabel dan indikator pada penelitian yaitu Pemilihan Lokasi dan Kesuksesan Usaha. Sebelum masuk ke tahap berikutnya, akan dilakukannya penjabaran data dahulu peneliti mendeskripsikan pengujian data yang terdiri dari uji validitas dan uji reliabilitas, seperti berikut ini.

1. Uji Validitas dan Reliabilitas Data

a. Uji Validitas Kuesioer

Kuesioner ini didistribusikan pada 40 karyawan yang dijadikan responden yang sudah ditetapkan, peneliti melakukan pengujian kuesioner sebagai salah satu syarat melakukan uji validitas data. Tujuan pengujian validitas data ini adalah untuk menghindari kesalahan dalam pengujian karena pertanyaan-pertanyaan atau item pada kuesioner tidak menimbulkan ambiguitas dari karyawan yang menjadi responden yang mengisinya. Adapun syarat pengujian validitas secara statistik dengan menentukan hipotesisnya yaitu apabila r hitung lebih besar daripada r tabel (r hitung $>$ r tabel) maka

dari itu setiap item pertanyaan akan dinyatakan valid. Atau dengan melihat nilai ketentuan signifikansi yang tidak boleh melebihi 5% ($<0,05$). Maka sesuai dengan penjelasan diatas, berikut ini adalah hasil uji validitas data pada kuesioner pemilihan lokasi dan kesuksesan usaha.

Tabel V.3 Hasil dari pengujian Uji Validitas Kuesioner Pemilihan Lokasi

No Item	R. Hitung	R Tabel	Keterangan
1	0,674	0,320	Valid
2	0,525	0,320	Valid
3	0,814	0,320	Valid
4	0,877	0,320	Valid
5	0,920	0,320	Valid
6	0,893	0,320	Valid
7	0,901	0,320	Valid
8	0,825	0,320	Valid
9	0,876	0,320	Valid
10	0,829	0,320	Valid

Sumber: Hasil SPSS 25, 2021

Maka menurut penjabaran tabel diatas, dapat diketahui bahwa item 1 hingga dengan 10 masing-masing memiliki nilai r hitung yang lebih besar dari ketentuan r tabel untuk $40 - 2 = 38$ sampel yaitu (0,320). Dengan begitu seluruh item pertanyaan yang ada pada kuesioner pemilihan lokasi terdistribusi dengan normal atau valid. Maka tahap selanjutnya akan dilakukan pengujian validitas untuk kuesioner kesuksesan usaha yang dapat akan bisa dilihat pada tabel berikut :

Tabel V.4 Hasil dari pengujian Uji Validitas Kuesioner Kesuksesan Usaha

No Item	Rhitung	Rtabel	Keterangan
1	0, 796	0.320	Valid
2	0, 669	0. 320	Valid
3	0, 678	0. 320	Valid
4	0, 695	0. 320	Valid
5	0, 694	0. 320	Valid
6	0, 746	0. 320	Valid
7	0, 893	0. 320	Valid
8	0, 704	0. 320	Valid
9	0, 756	0. 320	Valid
10	0, 797	0. 320	Valid

Sumber: Hasil SPSS 25, 2021

Maka menurut penjabaran tabel diatas, dapat diketahui bahwa item 1 hingga dengan 10 masing-masing memiliki nilai r hitung yang lebih besar dari ketentuan r tabel untuk 40 sampel yaitu (0,320). Dengan begitu seluruh item pertanyaan yang ada pada kuesioner pemilihan lokasi terdistribusi dengan normal atau valid. Maka tahap berikutnya akan dilakukan pengujian pada reliabilitas pada kuesioner pemilihan lokasi dan kesuksesan usaha.

b. Uji Reliabilitas Kuesioner

Pada tahap berikutnya peneliti akan melakukan pengujian reliabilitas, guna untuk melihat bagaimana korelasi atau kredibilitas antara 1 item dengan yang lainnya yang saling berhubungan, maka setiap pertanyaan ditentukan berdasarkan indikator

pada variabel pemilihan lokasi. Pada indikator pemilihan lokasi terdapat beberapa pertanyaan yang sesuai dengan sub indikator pada setiap indikatornya yang telah dirancang oleh peneliti. Adapun ketentuan syarat untuk dapat dinyatakan reliabel adalah dengan melihat pada nilai *cronbach's alpha* yang dihasilkan dengan syarat harus lebih besar dari pada 0,6 ($> 0,6$) atau lebih mendekati nilai ataupun angka 1 maka kuesioner bisa dinyatakan reliabel. Pada tabel dibawah akan dijabarkan secara lebih terperinci :

Tabel V.5: Hasil pengujian dari Uji Reliabilitas Kuesioner

Kuesioner	Cronbach's Alpha	Ketentuan Reliabel	Keterangan
Pemilihan lokasi	0,955	$>0,6$	Reliabel
Kesuksesan Usaha	0,933	$>0,6$	Reliabel

Sumber: Hasil SPSS 25. 2021

Dapat dilihat pada tabel diatas terdapat *cronbach's alpha* pada variabel pemilihan lokasi terdapat pada angka sebesar 0,955 yang mana tentunya lebih besar daripada ketentuan syarat reliabel yaitu 0,6 ($0,955 > 0,6$). Sedangkan pada *cronbach's alpha* pada variabel kesuksesan usaha lebih besar dari pada syarat ketentuan reliabel yaitu sebesar 0,933 ($0,933 > 0,6$). Maka kedua kuesioner yang akan diabdikan telah memenuhi syarat ketentuan yang mana kuesioner pada penelitian ini reliabel dan dapat didistribusikan kepada sampel yang telah telah ditentukan pada penelitian ini.

2. Hasil Uji Normalitas Data

Setelah hasil didapatkan dan sesuai dengan kebutuhan yang dinyatakan valid dan reliabel, maka tahap selanjutnya adalah menentukan kualitas data yang dimiliki

pada kuesioner yang telah dijawab oleh responden pada penelitian ini. Uji normalitas data bertujuan untuk membuktikan bahwa data yang digunakan bersifat normal dan merupakan salah satu syarat sebelum melakukan pengujian hipotesis.

Uji normalitas data perlu dilaksanakan terlebih dahulu dikarenakan semua perhitungan statistic parametrik memiliki asumsi normalitas sebaran. Jika $p > 0,05$ maka sebaran dinyatakan terdistribusi secara normal sebaliknya jika $p < 0,05$ maka sebaran dinyatakan tidak terdistribusi secara normal. Berdasarkan penjelasan diatas, dapat dilihat normalitas data pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

Tabel V.6 : Hasil penelitian Uji Normalitas *Kolmogrov – Smirnov*

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		40
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	,0000000
	Std. Deviation	3,36150074
Most Extreme Differences	Absolute	,095
	Positive	,079
	Negative	-,095
Test Statistic		,095
Asymp. Sig. (2-tailed)		,200 ^{c,d}
a. Test distribution is Normal.		
b. Calculated from data.		

Sumber : Hasil SPSS 25, 2021

Dapat dilihat dari pengujian diatas, bahwa nilai signifikansi (p) pada penelitian ini adalah 0,200 mana yang jauh lebih besar dari ketentuan 0,05 ($0,200 > 0,05$) sehingga

dapat ditarik kesimpulan bahwa data yang diolah pada penelitian ini dilakukan pengujian hipotesis pada penelitian pemilihan lokasi terhadap kesuksesan usaha ini.

3. Pemilihan Lokasi Bisnis

Pada tahap ini akan ditampilkan hasil pendistribusian 40 sampel yang ditemui peneliti. Sesuai dengan teknik pengukuran pada bab sebelumnya pada tahap ini peneliti akan memulai memasukkan data sesuai dengan teknik pengukuran yang akan digunakan. Terdapat penilaian tertinggi 5 dan terendah 1, pada sub bab ini akan dijelaskan mengenai rekapitulasi jawaban kuesioner dari responden penelitian mengenai pemilihan lokasi bisnis dengan tipe interval kuesioner sebagai berikut:

Tabel V.7 : Penggunaan Skala Interval Kuesioner

No	Skala Interval	Keterangan
1	Sangat Baik	5
2	Baik	4
3	Cukup Baik	3
4	Kurang Baik	2
5	Tidak Baik	1

Sumber : Data Olahan

Maka dari tabel V.7 bahwa skor yang ditentukan akan diberikan skor, jika responden sangat baik maka diberi penilaian 5, jika responden baik maka diberi penilaian 4, jika responden cukup baik maka penilaian 3, jika responden kurang baik maka penilaian 2, dan jika responden tidak baik maka penilaian 1.

A. Rekap Hasil Pemilihan Lokasi Bisnis

a. Akses

Akses salah satu indikator pada pemilihan lokasi usaha yang terdiri dari lokasi usaha mudah pelanggan untuk menjangkaunya dan lokasi usaha mampu menimbulkan pembelian yang tidak direncanakan. Berikut ini tanggapan responden mengenai akses dari usaha yang didirikan, sebagai berikut:

Tabel V.8 : Rekapitulasi tanggapan responden mengenai Akses

No	Item	SB	B	CB	KB	TB	Jumlah	
1.	Lokasi usaha mudah untuk dijangkau	8	27	5	-	-	40	
		40	108	15	0	0	163	
2.	Lokasi usaha memiliki impulse buying (pembelian tidak direncanakan)	8	22	9	-	1	40	
		40	88	27	0	1	156	
Jumlah Skor		80	196	42	0	1	319	
Persentase							79.75%	
Interval kriteria		61% - 80%						
		(BAIK)						

Sumber : Data olahan peneliti, 2021

Dari tabel V.8 tanggapan responden mengenai akses lokasi usaha mudah dijangkau didapati hasil tanggapan bahwa terdapat 8 responden yang menyatakan sangat baik kemudian terdapat 27 reponden yang menyatakan baik dan 5 orang yang menyatakan cukup baik dan tidak terdapat pernyataan pada kurang baik dan tidak baik.

Dari tabel V.8 tanggapan responden mengenai akses memiliki *impulse buying* (pembelian yang tidak rencanakan) didapati hasil tanggapan bahwa terdapat 8 responden yang menyatakan sangat baik kemudian pada terdapat 22 reponden yang menyatakan baik, 9 orang yang menyatakan cukup baik dan tidak terdapat pernyataan pada kurang baik dan terdapat 1 responden yang tidak baik.

Berdasarkan hasil observasi menemukan bahwa akses yang terdapat pada lokasi sukajadi ini sudah dapat dikatakan efektif dikarenakan pada lokasi ini masih berada pada perkotaan selaian itu dari hasil observasi keberadaan usaha ini berada pada dekat dengan destinasi wisata, selain itu lalu lintas pada daerah usaha juga dilewati transportasi umum dan mudah dijangkau pengunjung kota. Kepadatan pada lalu lintas yang terjadi menimbulkan keinginan pembelian yang tidak direncanakan.

b. Visibilitas

Visibilitas salah satu indikator pada pemilihan lokasi yang terdiri dari lokasi usaha yang mudah ditemukan dan juga lokasi usaha berada pada tepian jalan utama. Berikut ini tanggapan responden mengenai visibilitas dari usaha yang didirikan, sebagai berikut:

Tabel V. 9: : Rekapitulasi tanggapan responden mengenai Visibilitas

No	Item	SB	B	CB	KB	TB	Jumlah
1.	Lokasi usaha mudah untuk ditemukan	11	23	6	-	-	40
		55	92	18	0	0	165

No	Item	SB	B	CB	KB	TB	Jumlah
2.	Lokasi usaha berada pada tepian jalan utama (besar)	11	22	7	-	-	40
		55	88	21	0	0	164
Jumlah Skor		110	180	39	0	0	329
Persentase							82,25%
Interval Kriteria		81% - 100%					
		(SANGAT BAIK)					

Sumber : Data Olahan Peneliti, 2021

Dari tabel V.9 tanggapan responden mengenai visibilitas lokasi usaha mudah ditemukan didapati hasil tanggapan bahwa terdapat 11 responden yang menyatakan sangat baik kemudian terdapat 23 reponden yang menyatakan baik dan 6 orang yang menyatakan cukup baik dan tidak terdapat pernyataan pada kurang baik dan tidak baik.

Dari tabel V.9 tanggapan responden mengenai visibilitas lokasi usaha berada pada tepian jalan utama didapati hasil tanggapan bahwa terdapat 11 responden yang menyatakan sangat baik kemudian pada terdapat 22 reponden yang menyatakan baik, 7 orang yang menyatakan cukup baik dan tidak terdapat pernyataan pada kurang baik dan yang tidak baik.

Berdasarkan hasil observasi peneliti menemukan bahwa visibilitas yang terdapat pada lokasi sukajadi ini tidak sulit ditemukan dikarenakan berada pada tepian jalan besar selain itu pada tempat usaha juga mempunyai banner usaha dan lokasi usaha pada jalan utama dan juga keadaan yang ramai sudah dapat menjadi penanda bahwa terdapat usaha penjualan oleh-oleh yang mudah ditemukan.

c. Ekspansi

Ekspansi salah satu indikator pada pemilihan lokasi yang terdiri dari lokasi usaha yang berada pada lahan yang luas dan juga tidak sulit dilakukannya perluasan usaha. Berikut ini tanggapan responden mengenai visibilitas dari usaha yang didirikan, sebagai berikut:

Tabel V.10: Rekapitulasi tanggapan responden mengenai Ekspansi

No	Item	SB	B	CB	KB	TB	Jumlah
1.	Lokasi usaha berada pada lahan yang cukup luas	12	21	7	-	-	40
		60	84	21	0	0	165
2.	Lokasi usaha tidak sulit untuk dilakukannya perluasan usaha	10	22	8	-	-	40
		50	88	24	0	0	162
Jumlah Skor		110	172	45	0	0	327
Persentase							81,25%
Interval Kriteria		81% - 100%					
		(SANGAT BAIK)					

Sumber : Data Olahan Peneliti, 2021

Dari tabel V.10 tanggapan responden mengenai ekspansi lokasi usaha berada pada lahan cukup luas didapati hasil tanggapan bahwa terdapat 12 responden yang menyatakan sangat baik kemudian terdapat 21 responden yang menyatakan baik dan 7 orang yang menyatakan cukup baik dan tidak terdapat pernyataan pada kurang baik dan tidak baik.

Dari tabel V.10 tanggapan responden mengenai ekspansi tidak sulit dilakukannya perluasan didapati hasil tanggapan bahwa terdapat 10 responden yang menyatakan sangat baik kemudian pada terdapat 22 reponden yang menyatakan baik, 8 orang yang menyatakan cukup baik dan tidak terdapat pernyataan pada kurang baik dan yang tidak baik.

Berdasarkan hasil observasi peneliti menemukan bahwa ekspansi yang terdapat pada lokasi sukajadi ini sangat bisa dilakukan karna masih terdapat lahan yang masih kosong dikarenakan disekitaran lokasi usaha hanya ilalang dan rerumputan yang dapat ditimbun dan diperluas untuk memperbesar toko-toko dan usaha ini sudah mendapat dukungan pemerintah dan juga izin pada daerah sukajadi ini sudah ada dari pemerintah setempat, salah satu hask istimewa untuk kemudahan jika memperluas toko-toko yang ada.

d. Lingkungan

Lingkungan salah satu indikator pada pemilihan lokasi yang terdiri dari lokasi usaha yang berada pada pemukiman ramai dan juga lingkungan yang ramai pengunjung wisata. Berikut ini tanggapan responden mengenai visibilitas dari usaha yang didirikan, sebagai berikut:

Tabel V.11: Rekapitulasi tanggapan responden mengenai Lingkungan

No	Item	SB	B	CB	KB	TB	Jumlah
1.	Lokasi usaha berada dekat pada pemukiman yang ramai	10	23	7	-	-	40
		50	92	21	0	0	163

No	Item	SB	B	CB	KB	TB	Jumlah
2.	Lokasi usaha berada pada lingkungan yang ramai pengunjung	11	21	8	-	-	40
		55	84	24	0	0	163
Jumlah Skor		105	176	45	0	0	326
Persentase							81,5%
Interval Kriteria		81% - 100%					
		(SANGAT BAIK)					

Sumber : Data Olahan Peneliti, 2021

Dari tabel V.11 tanggapan responden mengenai lingkungan lokasi usaha pada pemukiman ramai didapati hasil tanggapan bahwa terdapat 10 responden yang menyatakan sangat baik kemudian terdapat 23 reponden yang menyatakan baik dan 7 orang yang menyatakan cukup baik dan tidak terdapat pernyataan pada kurang baik dan tidak baik.

Dari tabel V.11 tanggapan responden mengenai lingkungan berada pada ramai pengunjung wisata didapati hasil tanggapan bahwa terdapat 11 responden yang menyatakan sangat baik kemudian pada terdapat 21 reponden yang menyatakan baik, 8 orang yang menyatakan cukup baik dan tidak terdapat pernyataan pada kurang baik dan yang tidak baik.

Berdasarkan hasil observasi peneliti menemukan bahwa lingkungan yang terdapat pada lokasi sukajadi ini terdapat pada lingkungan yang ditinggali masyarakat setempat jadi daerah ini selalu ramai dan juga lingkungan disekitar sana juga sebagai salah satu kunjungan dari para wisata karena ada beberapa wisata yang tidak jauh dari tempat pembelian oleh-oleh yang berkunjung ke kota maupun anggota dinas.

e. Persaingan

Persaingan salah satu indikator pada pemilihan lokasi yang terdiri dari tempat yang dikenal sebagai penjualan oleh-oleh dan jugapersaingan pada usaha secara sehat sesuai harga. Berikut ini tanggapan responden mengenai visibilitas dari usaha yang didirikan, sebagai berikut:

Tabel V. 12: Rekapitulasi tanggapan responden mengenai Persaingan

No	Item	SB	B	CB	KB	TB	Jumlah
1.	Lokasi terdapat jenis usaha yang sama dan lebih dikenal sebagai penjualan oleh-oleh khas daerah	11	21	7	1	-	40
		55	84	21	2	0	162
2.	Lokasi memiliki persaingan yang sehat sesuai harga maupun lingkungan	9	23	8	-	-	40
		45	92	24	0	0	161
Jumlah Skor		100	176	45	2	0	323
Persentase							80,75%
Interval Kriteria		61% - 80%					
		(BAIK)					

Sumber : Data Olahan Peneliti, 2021

Dari tabel V.12 tanggapan responden mengenai persaingan lokasi usaha terdapat jenis usaha yang sama didapati hasil tanggapan bahwa terdapat 11 responden yang menyatakan sangat baik kemudian terdapat 21 reponden yang menyatakan baik dan 7 orang yang menyatakan cukup baik dan terdapat 1 responden pada kurang baik dan tidak ada responden yang tidak baik.

Dari tabel V.12 tanggapan responden mengenai persaingan pada lokasi usaha secara sehat secara harga didapati hasil tanggapan bahwa terdapat 9 responden yang menyatakan sangat baik kemudian pada terdapat 23 reponden yang menyatakan baik, 8 orang yang menyatakan cukup baik

Berdasarkan hasil observasi peneliti menemukan bahwa persaingan yang terdapat pada lokasi sukajadi ini terbilang sangat kompetitif tetapi masih dalam kata wajar, dan penjual disana juga mampu menerima penjual-penjual yang baru dan tidak terdapat masalah karna menjual produk yang sama dan penjual satu dengan yang lainnya memiliki nilai sosial dan juga harga yang terdapat pada lokasi semuanya sama sehingga persaingan yang terjadi sangat normal.

Tabel V.13 Rekapitulasi responden mengenai variabel Pemilihan Lokasi

No	Item	SB	B	CB	KB	TB	Jumlah
1.	Lokasi usaha mudah untuk dijangkau	8	27	5	-	-	40
		40	108	15	0	0	163
2.	Lokasi usaha memiliki impulse <i>buying</i> (pembelian yang tidak direncanakan)	8	22	9	-	1	40
		40	88	27	0	1	156
3.	Lokasi usaha mudah untuk ditemukan	11	23	6	-	-	40
		55	92	18	0	0	165
4.	Lokasi usaha berada pada tepian jalan utama (besar)	11	22	7	-	-	40
		55	88	21	0	0	164
5.	Lokasi usaha berada pada lahan yang cukup luas	12	21	7	-	-	40
		60	84	21	0	0	165

No	Item	SB	B	CB	KB	TB	Jumlah
6.	Lokasi usaha tidak sulit untuk dilakukannya perluasan usaha	10	22	8	-	-	40
		50	88	24	0	0	162
7.	Lokasi usaha berada dekat pada pemukiman yang ramai	10	23	7	-	-	40
		50	92	21	0	0	163
8.	Lokasi usaha berada pada lingkungan yang ramai pengunjung wisata	11	21	8	-	-	40
		55	84	24	0	0	163
9.	Lokasi terdapat jenis usaha yang sama dan lebih dikenal sebagai penjualan oleh-oleh khas daerah	11	21	7	1	-	40
		55	84	21	2	0	162
10.	Lokasi memiliki persaingan usaha yang sehat sesuai harga maupun lingkungan	9	23	8	-	-	40
		45	92	24	0	0	161
Jumlah Skor		505	900	216	2	1	1624
Persentase							81,2%
Interval Kriteria		81% - 100%					
		(SANGAT BAIK)					

Sumber: Data Olahan Peneliti, 2021

Berdasarkan dari tabel V.13 mengenai variabel pemilihan lokasi usaha yang dari hasil rekapitulasi indikator dapat ditemukan hasil penilaian kriteria responden memberikan penilaian sangat baik atau sebesar 25,25%, dengan skor 505, responden memberikan penilaian baik atau sebesar 45% dengan skor 900, kemudian penilaian

cukup baik atau sebesar 10,8% dengan skor 216, penilaian kurang baik atau sebesar 0,1% dengan skor 2 dan tidak baik sebesar 0,05% dengan skor 1. Maka dari hasil rekapitulasi kuesioner pada variabel pemilihan lokasi didapati kriteria penilaian pada range **81% - 100% atau pada kategori SANGAT BAIK.**

B. Rekap Hasil Kesuksesan Usaha

a. Volume Penjualan

Volume penjualan satu indikator pada kesuksesan usaha yang terdiri dari omzet yang meningkat dan distribusi produk yang bertambah. Berikut ini tanggapan responden mengenai visibilitas dari usaha yang didirikan, sebagai berikut:

Tabel V.14: Rekapitulasi tanggapan responden mengenai Volume Penjualan

No	Item	SB	B	CB	KB	TB	Jumlah
1.	Peningkatan omzet yang terjadi setiap bulannya	11	20	9	-	-	40
		55	80	27	0	0	162
2.	Tingginya distribusi barang ataupun produk	13	18	8	-	1	40
		65	72	24	0	1	161
Jumlah Skor		120	152	51	0	1	323
Persentase							80,75%
Interval Kriteria		61% - 80%					
		(BAIK)					

Sumber : Data Olahan Peneliti, 2021

Dari tabel V.14 tanggapan responden mengenai volume penjualan yang terjadi setiap bulannya didapati hasil tanggapan bahwa terdapat 11 responden yang menyatakan sangat baik kemudian terdapat 20 responden yang menyatakan baik dan 9

orang yang menyatakan cukup baik dan tidak terdapat pernyataan pada kurang baik dan tidak baik.

Dari tabel V.14 tanggapan responden mengenai volume penjualan dengan tingginya distribusi produk didapati hasil tanggapan bahwa terdapat 13 responden yang menyatakan sangat baik kemudian terdapat 18 reponden yang menyatakan baik, 8 orang yang menyatakan cukup baik dan tidak terdapat pernyataan pada kurang baik dan terdapat 1 responden yang tidak baik.

Berdasarkan hasil observasi peneliti menemukan bahwa volume penjualan yang terdapat pada lokasi sukajadi ini stabil dari omzet maupun perkembangan dikarenakan pada setiap tahunnya penjual disekitaran bertambah cabang yang menandakan bahwa adanya peningkatan dari segi volume penjualan. Puncak dari kegiatan jual beli juga terjadi dihari tertentu seperti liburan sekolah, akhir tahun maupun hari-hari libur nasional.

b. Produksi meningkat

Produksi meningkat penjualan satu indikator pada kesuksesan usaha yang terdiri dari tingginya tingkat produksi dan tuntutan dalam meningkatkan produk. Berikut ini tanggapan responden mengenai visibilitas dari usaha yang didirikan, sebagai berikut:

Tabel V.15: Rekapitulasi tanggapan responden mengenai Produksi Meningkat

No	Item	SB	B	CB	KB	TB	Jumlah
1.	Terjadinya permintaan pada tingkat produksi	10	23	7	-	-	40
		50	92	21	0	0	163

No	Item	SB	B	CB	KB	TB	Jumlah
2.	Terdapat tuntutan pada peningkatan kualitas produk	8	21	11	-	-	40
		40	84	33	0	0	157
Jumlah Skor		90	126	54	0	0	320
Persentase							80%
Interval Kriteria		61% - 80%					
		(BAIK)					

Sumber : Data Olahan Peneliti, 2021

Dari tabel V.15 tanggapan responden mengenai produksi meningkat atas permintaan pada produksi, didapati hasil tanggapan bahwa terdapat 8 responden yang menyatakan sangat baik kemudian terdapat 27 reponden yang menyatakan baik dan 5 orang yang menyatakan cukup baik dan tidak terdapat pernyataan pada kurang baik dan tidak baik.

Dari tabel V.15 tanggapan responden mengenai produksi dengan tuntutan peningkatan pada kualitas didapati hasil tanggapan bahwa terdapat 8 responden yang menyatakan sangat baik kemudian pada terdapat 21 reponden yang menyatakan baik, 11 orang yang menyatakan cukup baik dan tidak terdapat pernyataan pada kurang baik dan yang tidak baik.

Berdasarkan hasil observasi peneliti menemukan bahwa produksi meningkat yang terdapat pada lokasi sukajadi ini sangat beragam dan pengolahan produk yang dilakukan setiap hari juga menandakan bahwa adanya pembelian yang tinggi setiap harinya. Pengolahan dilakukan juga untuk menjaga kualitas setiap produknya agar tetap selalu baru dan dalam keadaan yang layak.

c. Profit

Profit satu indikator pada kesuksesan usaha yang terdiri dari meningkatnya jumlah laba dan terjadinya peningkatan daya saing. Berikut ini tanggapan dari responden mengenai visibilitas dari usaha yang didirikan pada sukajadi, sebagai berikut:

Tabel V.16: Rekapitulasi tanggapan responden mengenai profit

No	Item	SB	B	CB	KB	TB	Jumlah	
1.	Meningkatnya jumlah laba yang didapat	8	20	12	-	-	40	
		40	80	36	0	0	156	
2.	Terjadinya peningkatan pada daya saing	9	19	12	-	-	40	
		45	76	36	0	0	157	
Jumlah Skor		85	156	72	0	0	313	
Persentase							78,25%	
Interval Kriteria		61% - 80%						
		(BAIK)						

Sumber : Data Olahan Peneliti, 2021

Dari tabel V.16 tanggapan responden mengenai profit dari meningkatnya jumlah laba didapati hasil tanggapan bahwa terdapat 8 responden yang menyatakan sangat baik kemudian terdapat 20 reponden yang menyatakan baik dan 12 orang yang menyatakan cukup baik dan tidak terdapat pernyataan pada kurang baik dan tidak baik.

Dari tabel V.16 tanggapan responden mengenai profit dari meningkatnya daya saing dapat didapati hasil tanggapan bahwa terdapat 9 responden yang menyatakan sangat baik kemudian pada terdapat 19 reponden yang menyatakan baik, 12 orang yang

menyatakan cukup baik dan tidak terdapat pernyataan pada kurang baik dan yang tidak baik.

Berdasarkan hasil observasi peneliti menemukan bahwa profit yang terdapat pada lokasi sukajadi ini mendapati keuntungan yang tinggi pada hari tertentu seperti liburan anak sekolah, akhir tahun dan juga hari-hari besar islam.

d. Pertumbuhan Usaha

Profit satu indikator pada kesuksesan usaha yang terdiri dari meningkatnya jumlah pelanggan dan tuntutan menambah varian produk. Berikut ini tanggapan responden mengenai visibilitas dari usaha yang didirikan, sebagai berikut:

Tabel V.17: Rekapitulasi tanggapan responden mengenai Pertumbuhan Usaha

No	Item	SB	B	CB	KB	TB	Jumlah	
1.	Meningkatnya jumlah pelanggan dari yang sebelumnya	8	22	10	-	-	40	
		40	88	30	0	0	158	
2.	Terjadinya tuntutan untuk menambah varian produk	10	17	13	-	-	40	
		50	68	39	0		157	
Jumlah Skor		90	156	69	0	0	78,75%	
Persentase							100%	
Interval Kriteria		61% - 80%						
		(BAIK)						

Sumber : Data Olahan Peneliti, 2021

Dari tabel V.17 tanggapan responden mengenai pertumbuhan usaha pada meningkatnya jumlah pelanggan kesimpulan dibawah bahwa terdapat 8 responden

yang menyatakan sangat baik terdapat 22 reponden yang menyatakan baik dan 10 orang yang cukup baik dan tidak terdapat pada kurang baik dan juga tidak terdapat penilaian tidak baik.

Dari tabel V.17 tanggapan responden mengenai perumbuhan usaha pada tuntutan bertambahnya varian didapati hasil tanggapan bahwa terdapat 10 responden yang menyatakan sangat baik kemudian pada terdapat 17 reponden yang menyatakan baik, 13 orang yang menyatakan cukup baik dan tidak terdapat pernyataan pada kurang baik dan yang tidak baik.

Berdasarkan hasil observasi peneliti menemukan bahwa pertumbuhan usaha yang terdapat pada lokasi sukajadi ini toko-toko yang digunakan sebagai tempat berjualan dari tahun ketahun semakin besar dan juga terdapat penambahan variasi dari produk-produk yang tentunya masih makanan khas daerah dari kota Dumai yang dijadikan oleh-oleh.

e. Perkembangan Usaha

Profit satu indikator pada kesuksesan usaha yang terdiri dari kebutuhan tenaga kerja dan perluasan pada tempat usaha. Berikut ini tanggapan responden mengenai visibilitas dari usaha yang didirikan, sebagai berikut:

Tabel V.18: Rekapitulasi tanggapan responden mengenai Pertumbuhan Usaha

No	Item	SB	B	CB	KB	TB	Jumlah
1.	Bertambahnya tenaga kerja sesuai dengan kebutuhan	11	23	6	-	-	40
		55	92	18	0	0	165

No	Item	SB	B	CB	KB	TB	Jumlah
2.	Terjadinya perluasan pada tempat usaha maupun cabang	8	25	7	-	-	40
		40	100	21	0	0	161
Jumlah Skor		95	192	49	0	0	326
Persentase							81,5%
Interval Kriteria		81% - 100%					
		(SANGAT BAIK)					

Sumber: Data Olahan Peneliti, 2021

Dari tabel V.18 tanggapan responden mengenai perkembangan usaha dalam kebutuhan tenaga kerja didapati hasil tanggapan bahwa terdapat 11 responden yang menyatakan sangat baik kemudian terdapat 23 reponden yang menyatakan baik dan 6 orang yang menyatakan cukup baik dan tidak terdapat pernyataan pada kurang baik dan tidak baik.

Dari tabel V.18 tanggapan responden mengenai pertumbuhan usaha terjadinya perluasan pada tempat usaha didapati hasil tanggapan bahwa terdapat 8 responden yang menyatakan sangat baik kemudian pada terdapat 25 reponden yang menyatakan baik, 7 orang yang menyatakan cukup baik dan tidak terdapat pernyataan pada kurang baik dan yang tidak baik.

Berdasarkan hasil observasi peneliti menemukan bahwa pertumbuhan usaha yang terdapat pada lokasi sukajadi ini terdapat beberapa toko-toko yang baru ada tahun ini dan merek-merek dagangan yang baru menandakan adanya pertumbuhan pada usaha sehingga pelaku usaha mampu membuka toko baru dan merek-merek produk baru.

Tabel V.19 Rekapitulasi responden mengenai variabel Kesuksesan Usaha

No	Item	S	B	CB	KB	TB	Jumlah
1.	Peningkatan omzet yang terjadi setiap bulannya	11	20	9	-	-	40
		55	80	27	0	0	162
2.	Tingginya distribusi barang ataupun produk	13	18	8	-	1	40
		65	72	24	0	1	162
3.	Terjadinya permintaan pada tingkat produksi	10	23	7	-	-	40
		50	92	21	0	0	163
4.	Terdapat tuntutan pada peningkatan kualitas	8	21	11	-	-	40
		40	84	33	0	0	157
5.	Meningkatnya jumlah laba yang didapat	8	20	12	-	-	40
		40	80	36	0	0	156
6.	Terjadinya peningkatan pada daya saing	9	19	12	-	-	40
		45	76	36	0	0	157
7.	Meningkatnya jumlah pelanggan yang ada	8	22	10	-	-	40
		40	88	30	0	0	158
8.	Terjadinya tuntutan untuk menambah varian	10	17	13	-	-	40
		50	68	39	0	0	157
9.	Bertambahnya tenaga kerja sesuai dengan kebutuhan	11	23	6	-	-	40
		55	92	18	0	0	165
10.	Terjadinya perluasan pada tempat usaha maupun cabang	8	25	7	-	-	40
		40	100	21	0	0	161
Jumlah Skor		480	832	285	0	1	1597
Persentase							79,85%
Kriteria Penilaian		61% - 80% (BAIK)					

Berdasarkan dari tabel V.19 mengenai variabel kesuksesan usaha yang mana terdapat indikator Volume penjualan, Produksi meningkat, Profit, Pertumbuhan usaha dan Perkembangan usaha. Dari hasil rekapitulasi indikator dapat ditemukan hasil penilaian kriteria 96 responden memberikan penilaian sangat baik atau sebesar 24%, dengan skor 480 kemudian penilaian baik atau sebesar 41,6% dengan skor 832, kemudian penilaian cukup baik atau sebesar 14,25% dengan skor 285, tidak terdapat responden yang kurang baik dan tidak baik 0,05% dengan skor 1. Maka dari hasil rekapitulasi kuesioner pada variabel kesuksesan usaha didapati kriteria penilaian pada range **61% - 80% atau pada kategori BAIK**

C. Pengujian Hipotesis

Setelah mendapatkan gambaran mengenai bagaimana pemilihan lokasi dan kesuksesan usaha pada usaha mikro kecil di sukajadi yang didapat berdasarkan kesediaan 40 orang responden yang menjawab kuesioner yang telah disediakan, langkah selanjutnya adalah untuk menguji apakah ada pengaruh antara pemilihan lokasi dalam kesuksesan usaha pada usaha mikro kecil tersebut. Penjabaran mengenai pengujian hipotesis meliputi uji t dan uji koefisien determinasi (R^2) sebagai berikut:

a. Uji t

Uji ini digunakan untuk mengetahui signifikansi pengaruh dari pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen secara individual dan menganggap dependen yang lain konstan. Signifikansi pengaruh tersebut dapat diestimasi dengan membandingkan antara nilai t-tabel dengan nilai t-hitung. Cara melakukan uji t dengan

tingkat signifikansi (α) = 0,05 adalah dengan membandingkan nilai t hitunganya dengan t tabel. Apabila nilai t-hitung > t-tabel maka variabel independen secara individual mempengaruhi variabel independen, sebaliknya jika nilai t-hitung < t-tabel maka variabel independen secara individual tidak mempengaruhi variabel independen.

-t-hitung > t-tabel berarti H0 ditolak dan menerima Ha

Artinya tidak terdapat pengaruh antara pemilihan lokasi terhadap kesuksesan usaha.

- t-hitung < t-tabel berarti H0 diterima dan menolak Ha

Artinya terdapat pengaruh antara pemilihan lokasi terhadap kesuksesan usaha

Uji t juga bisa dilihat pada tingkat signifikansinya:

- Jika tingkat signifikansi < 0,05, maka H0 ditolak dan Ha menerima

Artinya jika tingkat signifikansi lebih kecil dari 0,05 maka pemilihan lokasi terhadap kesuksesan usaha dapat dikatakan tidak terdapat adanya pengaruh antara pemilihan lokasi terhadap kesuksesan usaha

- Jika tingkat signifikansi > 0,05, maka H0 diteriman dan Ha ditolak

Artinya jika tingkat signifikansi lebih besar dari 0,05 maka pemilihan lokasi terhadap kesuksesan usaha dapat dikatakan terdapat adanya pengaruh antara pemilihan lokasi terhadap kesuksesan usaha

Berdasarkan penjelasan diatas, adapun berikut ini hasil pengujian hipotesis yang telah dirancang pada bab sebelumnya dapat dilihat sebagai berikut:

Tabel V. 20: Hasil Uji t

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	8,268	3,841		2,152	,038
	Pemilihan_Lokasi	,785	,094	,805	8,376	,000

a. Dependent Variable: Kesuksesan_Usaha

Sumber : Hasil SPSS 25, 2021

Dari tabel diatas dapat diketahui nilai t tabel pada taraf signifikansi 5% (2-tailed) dengan persamaan sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 t \text{ tabel} &= n - k - 1 ; \alpha/2 \\
 &= 40 - 1 - 1 ; 0,05/2 \\
 &= 38 ; 0,025 \\
 &= 1,520
 \end{aligned}$$

Dengan demikian maka diperoleh hasil, Nilai t hitung variabel X sendiri sebesar 8,376 > t tabel (1,520) dengan signifikan (0,000) < 0,05. Artinya adalah bahwa pemilihan lokasi berpengaruh signifikan terhadap kesuksesan usaha.

b. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Setelah mengetahui pengaruh dari kedua variabel tersebut, pengujian selanjutnya adalah untuk mengetahui seberapa kuat atau besar pengaruh antara kedua variabel tersebut. Pada model linear sederhana ini, akan dilihat besarnya kontribusi untuk variabel bebas secara bersama-sama terhadap variabel terikatnya dengan melihat

besarnya koefisien determinasi totalnya (R^2). Jika (R^2) yang diperoleh mendekati 1 maka dapat dikatakan semakin kuat model tersebut menerangkan hubungan variabel bebas terhadap variabel terikat. Sebaliknya jika (R^2) makin mendekati 0 (nol), maka semakin lemah pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat. Berdasarkan penjelasan tersebut, berikut ini adalah hasil pengujian koefisien determinasi (R^2) pada penelitian ini:

Tabel V.21: Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Model Summary ^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,805 ^a	,649	,639	3,40544
a. Predictors: (Constant), Pemilihan_Lokasi				
b. Dependent Variable: Kesuksesan_Usaha				

Sumber : Data Hasil SPSS 25,2021

Berdasarkan hasil SPSS diatas, dapat diketahui nilai R Square (R^2) berada pada angka 0,649. Untuk mengetahui berapa persen pengaruh dari variabel tersebut maka hasil tersebut dikalikan dengan 100% ($0,649 \times 100\% = 64,9\%$). Dengan demikian, model penelitian ini memiliki pengaruh besar 64,9% sedangkan sisanya dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dimasukkan kedalam penelitian ini seperti faktor manajemen sdm, perencanaan, bauran pemasaran dan lain sebagainya, Jadi, dapat disimpulkan bahwa pemilihan lokasi dapat mempengaruhi kesuksesan usaha dengan artian pemilihan lokasi yang benar akan memberikan peluang untuk kesuksesan suatu usaha.

Dengan kata lain, hipotesis pada penelitian ini diterima yaitu H_a diterima dan H_0 ditolak yang mana dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh pemilihan lokasi terhadap kesuksesan usaha pada usaha mikro kecil di Sukajadi. Dapat digeneralisasikan bahwa semakin tepat pemilihan lokasi yang ditetapkan maka akan semakin besarpula peluang kesuksesan usaha pada usaha mikro kecil, begitu pula sebaliknya.

D. Pembahasan

Pemilihan lokasi adalah pemilihan lokasi bisnis merupakan salah satu faktor penting yang dapat mempengaruhi kesuksesan kegiatan bisnis yang dilakukan, serta penentuan karakter atau kriteria lingkungan yang tepat dan sesuai dari beragam jenis bisnis memiliki perbedaan ditiap bisnis yang akan dibuka. Berdasarkan hasil analisis data yang telah dilakukan menunjukkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara pemilihan lokasi terhadap kesuksesan bisnis pada usaha mikro kecil di Sukajadi Kota Dumai.

Berdasarkan hasil uji t menunjukkan variabel lingkungan kerja (X) nilai t-hitung $8,376 > t$ tabel (1,520) dengan signifikan $0.000 < 0.05$, perbandingan tersebut mengartikan bahwa H_0 ditolak dan H_a diterima yang artinya adalah bahwa Pemilihan Lokasi (X) berpengaruh signifikan terhadap Kesuksesan Bisnis(Y).

Kemudian untuk Nilai koefisien determinasi (r^2) dapat dilihat nilai R Square 0.649. Sehingga menjelaskan bahwa terdapat pengaruh pemilihan lokasi terhadap kesuksesan bisnis pada usaha mikro kecil di Sukajadi Kota Dumai, persentase

pengaruhnya sebesar 64,9% dan 35,1% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dimasukkan atau diabaikan dalam penelitian ini.

Hal ini berdasarkan observasi peneliti tentang pemilihan lokasi terhadap kesuksesan bisnis pada usaha mikro kecil di Sukajadi Kota Dumai yang menyangkut keefektifan dan memajukan usaha kecil yang ada disekitaran Sukajadi.

Pengaruh pemilihan lokasi terhadap kesuksesan bisnis berarti konsumen merasa bahwa pemilihan tempat usaha tepat dan juga memberikan kemudahan, jika pemilihan lokasi cocok dan benar, konsumen akan meningkat dan membuka lapangan pekerjaan, dan dengan demikian Kota Dumai akan semakin berkembang. Maka pengusaha akan dapat dikatakan sukses jika usahanya terus berkembang

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

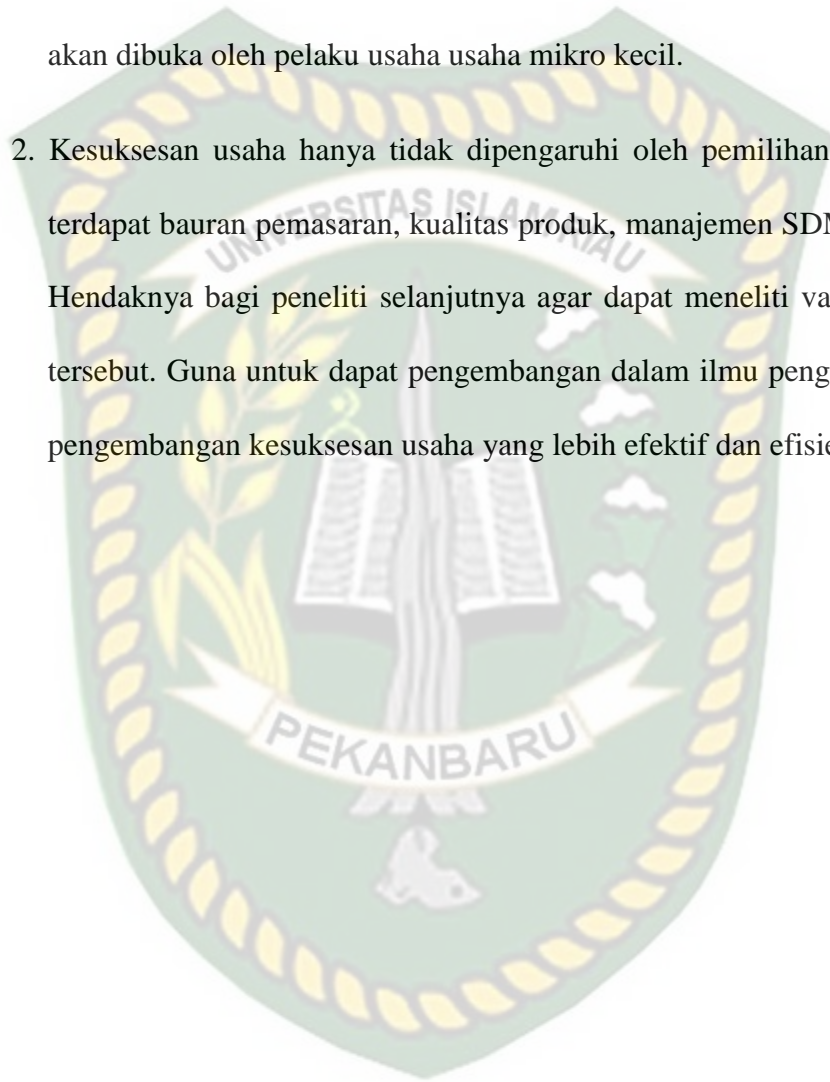
Kesimpulan yang penulis dapatkan :

1. Pemilihan lokasi mengenai hasil yang didapat dari data kuesioner variabel mendapati kriteria penilaian rata-rata pada kategori sangat baik sebesar 81% - 100% yang terdiri dari indikator Akses, Visibilitas, Ekspansi, Lingkungan dan Persaingan
2. Kesuksesan usaha mengenai hasil yang didapat dari data kuesioner variabel mendapati kriteria penilaian rata-rata pada kategori baik sebesar 61% - 80% yang terdiri dari indikator Volume penjualan, Produksi meningkat, Profit, Pertumbuhan usaha, dan Perkembangan usaha
3. Hasil yang ditemukan bahwa pada penelitian menurut dari hasil uji hipotesis dan uji statistik menunjukkan berpengaruh positif, sejalan dengan hipotesis yang telah dirangkum bahwa Pemilihan lokasi berpengaruh positif terhadap kesuksesan usaha pada Usaha Mikro Kecil di Sukajadi Kota Dumai

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, saran yang dapat dikemukakan dalam penelitian ini mengacu pada hasil tanggapan responden pada masing-masing item pernyataan variabel pemilihan lokasi dan variabel kesuksesan usaha adalah sebagai berikut :

1. Pada hasil penelitian dari indikator ditemukan bahwa indikator akses mendapati kriteria penilaian yang paling tinggi yang berarti pada indikator lain yang harus lebih diperhatikan lagi dalam penentuan lokasi usaha yang akan dibuka oleh pelaku usaha usaha mikro kecil.
2. Kesuksesan usaha hanya tidak dipengaruhi oleh pemilihan lokasi, masih terdapat bauran pemasaran, kualitas produk, manajemen SDM dan lainnya. Hendaknya bagi peneliti selanjutnya agar dapat meneliti variabel-variabel tersebut. Guna untuk dapat pengembangan dalam ilmu pengetahuan dalam pengembangan kesuksesan usaha yang lebih efektif dan efisien



DAFTAR PUSTAKA

- Anoraga, Pandji. 2004. Manajemen Bisnis. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Chase, R. B. Aquila no, N. J. dan Jacobs, F.R. 2004. Operations Management for Competitive Advantage. China: McGraw-Hill
- Fu'ad, N.E. 2015. Pengaruh Pemilihan Lokasi Terhadap Kesuksesan Usaha Berskala Mikro/Kecil Di Komplek Shopping Centre Jepara. Media Ekonomi Dan Manajemen, 30 (1), 62-5
- Handoko, H. 2000. Dasar-dasar Manajemen Produksi dan Operasi. Yogyakarta: BPFEE.
- Haming, Murdifin. DanNurnajamuddin, Mahfud. 2007. Manajemen Produksi Modern:Operasi Manufaktur dan Jasa. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Heizer, Jay. dan Render, Barry. 2009. Manajemen Produksi. Jakarta: Salemba Empat.
- Kotler, P. 1997. Manajemen Pemasaran (W. W. Bakuwatun,Trans.). Jakarta: Intermed
- Levy, M.danWeitz, B. 2007. Retailing management 6th edition,McGraw Hill International.
- Rbayulia. 2013. Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Pemilihan Lokasi Terhadap Tingkat Penjualan Pada Usaha Jasa Mikro-Kecil (Studi Kasus: Sekitar Kampus Uin Syarif Hidayatullah Jakarta). Skripsi tidak diterbitkan. Jakarta.
- Sekaran, Uma . 2006. Research Methods For Business (Metode Penelitian Bisnis).Jakarta : Salemba Empat.

Sugiyono, 2009. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, Bandung : Alfabeta

Sugiyono. 2009. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta.

Sugiyono, 2017. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung, Alfabeta

Tjiptono, Fandy. 2007. *Pemasaran Jasa*. Malang: Bayumedia Publishing. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah. 2008. Jakarta.

Wahyudi, N. dan Heriyanto, A.E, 2014. Analisis Faktor-Faktor Pemilihan Lokasi Usaha Terhadap Kesuksesan Usaha Jasa Mikro Di Kecamatan Sungai Kunjang. *Jurnal Ekonomi Universitas Samarinda*.

Zuliarni, S. dan Hidayat, T.R, 2013. Analisis Faktor Pertimbangan Pebisnis Restoran Kelas Kecil Di Lingkungan Kampus Universitas Riau Dalam Pemilihan Lokasi Usaha. *Jurnal Aplikasi Bisnis*,3 (2), 107-100.

Zulkifli, dkk. 2013. *Buku Pedoman Penulisan Usulan Penelitian, Skripsi, dan kertas Kerja Mahasiswa*. Pekanbaru, Fisipol UIR.

REFRENSI JURNAL:

Wisnu Adhi Putra, Nana Nawasiah, Murti Widyaningsih. 2020. *Pengaruh Penentuan Lokasi Terhadap Kesuksesan Usaha Jasa Berskala Mikro/Kecil*.

Eko Nur Fu'ad. 2015. *Pengaruh Pemilihan Lokasi Terhadap Kesuksesan Usaha Mikro/Kecil Di Komplek Shopping Centre Jepara*