

**PENGARUH HARGA JUAL, JUMLAH ORDERAN DAN LAMA JAM  
OPERASIONAL TERHADAP PENDAPATAN USAHA RUMAH MAKAN  
KELURAHAN LABUH BARU BARAT KOTA PEKANBARU.**

*Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana pada  
Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Riau*



**OLEH:**

**TIO SWARLAND**

**165210099**

**UNIVERSITAS**  
JURUSAN MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
**UNIVERSITAS ISLAM RIAU**  
2023  
**ISLAM RIAU**

**DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :**

**PERPUSTAKAAN SOEMAN HS**

**UNIVERSITAS ISLAM RIAU**



**UNIVERSITAS ISLAM RIAU**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**

Jalan Kaharudin Nasution No. 113 Perhentian Marpoyan  
Telp. (0761) 674674 Fax: (0761) 6748834 Pekanbaru 28284

**LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI**

Nama : Tio Swarland  
NPM : 165210099  
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis  
Jurusan : Manajemen  
Konsentrasi : Manajemen Keuangan  
Judul Skripsi : PENGARUH HARGA JUAL, JUMLAH ORDERAN DAN LAMA JAM OPERASIONAL TERHADAP PENDAPATAN USAHA RUMAH MAKAN KELURAHAN LABUH BARU BARAT KOTA PEKANBARU.

Disahkan Oleh:

Pembimbing

Dr. Raja Ria Yusnita, SE., ME

Diketahui :

Dekan

Ketua Program Studi



(Dr. Eva Sundari, SE.,MM, CRBC)

(Abd.Razak Jer, SE.,M.Si)

**UNIVERSITAS**  
**ISLAM RIAU**



**YAYASAN LEMBAGA PENDIDIKAN ISLAM (YLPI) RIAU  
UNIVERSITAS ISLAM RIAU**

الجامعة الإسلامية الریویة

Alamat: Jalan Kaharuddin Nasution No. 113, Marpoyan, Pekanbaru, Riau, Indonesia - 28284  
Telp. +62 761 674674 Fax +62 761 674634 Email: info@ulr.ac.id Website: www.ulr.ac.id

BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Tio Swarland  
Npm : 165210099  
Program Studi : Manajemen  
Konsentrasi : Manajemen Keuangan  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis  
Judul Skripsi : Pengaruh Harga jual, jumlah order, dan jam operasional terhadap pendapatan rumah makan dikelurahan labuh baru barat kota pekanbaru.  
Sponsor : Dr. Raja Ria Yusnita SE.,ME  
Dengan Perincian sebagai berikut :

| No | Tanggal    | Catatan | Berita Acara                            | Paraf |
|----|------------|---------|---|-------|
| 1  | 21/9/2021  | X       | Perubahan Judul                         | 27    |
| 2  | 29/10/2021 | X       | Perbaikan operasional variabel          | 27    |
| 3  | 03/11/2021 | X       | Penambahan Definisi Variabel            | 27    |
| 4  | 18/12/2021 | X       | Acc Seminar Proposal                    | 27    |
| 5  | 17/05/2022 | X       | Penambahan sampel dan olah data kembali | 27    |
| 6  | 22/11/2022 | X       | Penambahan Uji Kualitas Data            | 27    |
| 7  | 06/12/2022 | X       | Acc Seminar Hasil                       | 27    |
| 8  | 29/03/2023 | X       | Perbaiki data dan olah data             | 27    |

Mengetahui,

A.n Dekan Bidang Akademis

  
Dina Hidayat, SE., M.Si., Ak., CA

Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin

UNIVERSITAS ISLAM RIAU

DOKUMEN ADILHAKSPPM.LIK:

UNIVERSITAS ISLAM RIAU



# UNIVERSITAS ISLAM RIAU FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

**Alamat : Jalan Kaharuddin Nst Km 11 No 113 Marpoyan Pekanbaru Telp 647647**

## BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI / MEJA HIJAU

Berdasarkan Surat Keputusan Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Islam Riau No: 243/KPTS/FE-UIR/2023, Tanggal 28 Maret 2023, Maka pada Hari Rabu 29 Maret 2023 dilaksanakan Ujian Oral Komprehensif/Meja Hijau Program Sarjana Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Islam Riau pada Program Studi **Manajemen** Tahun Akademis 2022/2023.

- |                         |   |
|-------------------------|---|
| 1. Nama                 | : Tio Swarland  |
| 2. NPM                  | : 165210099   |
| 3. Program Studi        | : Manajemen S1  |
| 4. Judul skripsi        | : Pengaruh Harga Jual, Jumlah Orderan dan Lama Jam Operasional Terhadap Pendapatan Usaha Rumah Makan Kelurahan Labuh Baru Barat Kota Pekanbaru. |
| 5. Tanggal ujian        | : 29 Maret 2023   |
| 6. Waktu ujian          | : 60 Menit.   |
| 7. Tempat ujian         | : Ruang Sidang Meja Hijau Fakultas Ekonomi Dan Bisnis UIR   |
| 8. Lulus Yudicium/Nilai | : <b>Lulus (79,7) B+</b>  |
| 9. Keterangan lain      | : Aman dan lancar.  |

### PANITIA UJIAN

Ketua

**Dina Hidayat, SE., M.Si., Ak., CA**  
Wakil Dekan Bidang Akademis

Sekretaris

**Abd. Razak Jer, SE., M.Si**  
Ketua Prodi Manajemen

Dosen penguji :

1. Dr. Raja Ria Yusnita, SE., ME
2. Dr. Hamdi Agustin, SE., MM
3. Azmansyah, SE., M.Econ

# UNIVERSITAS ISLAM RIAU

Pekanbaru, 29 Maret 2023

Mengetahui  
Dekan,



**Dr. Hj. Dwa Sundari, SE., MM., CRBC**



**SURAT KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS ISLAM RIAU  
Nomor : 243 / Kpts/FE-UIR/2023  
TENTANG PENETAPAN DOSEN PENGUJI SKRIPSI MAHASISWA  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS ISLAM RIAU**

**DEKAN FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS ISLAM RIAU**

- Menimbang** :
1. Bahwa untuk menyelesaikan studi Program Sarjana Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Islam Riau dilak sanakan ujian skripsi /oral komprehensiv sebagai tugas akhir dan untuk itu perlu ditetapkan mahasiswa yang telah memenuhi syarat untuk ujian dimaksud serta dosen penguji.
  2. Bahwa penetapan mahasiswa yang memcnuhi syarat dan penguji mahasiswa yang bersangkutan perlu ditetapkan dengan surat keputusan Dekan.
- Mengingat** :
1. Undang-undang RI Nomor: 20 Tahun 2003 Tentang Sistem Pendidikan Nasional
  2. Undang-undang RI Nomor: 14 Tahun 2005 Tentang Guru dan Dosen
  3. Undang-undang RI Nomor: 12 Tahun 2012 Tentang Pendidikan Tinggi.
  4. Peraturan Pemerintah RI Nomor: 4 Tahun 2014 Tentang Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi dan Pengelolaan Perguruan Tinggi
  5. Statuta Universitas Islam Riau Tahun 2018.
  6. SK. Pimpinan YLPI Daerah Riau Nomor: 006/Skep/YLPI/II/1976 Tentang Peraturan Dasar Universitas Islam Riau.
  7. Surat Keputusan BAN PT Depdiknas RI :
    - a. Nomor : 2806/SK/BAN-PT/Akred/S/IX/2018, tentang Akreditasi Eko. Pembangunan
    - b. Nomor : 2640/SK/BAN-PT/Akred/S/IX/2018, tentang Akreditasi Manajemen
    - c. Nomor : 2635/SK/BAN-PT/Akred/S/IX/2018, tentang Akreditasi Akuntansi S1
    - d. Nomor : 1036/SK/BAN-PT/Akred/Dipl-III/IV/2019, tentang Akreditasi D.3 Akuntansi.

**MEMUTUSKAN**

- Menetapkan** : 1. Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Islam Riau yang tersebut di bawah ini:

**N a m a** : Tio Swarland  
**N P M** : 165210099  
**Program Studi** : Manajemen S1  
**Judul skripsi** : Pengaruh Harga Jual, Jumlah Orderan dan Lama Jam Operasional Terhadap Pendapatan Usaha Rumah Makan Kelurahan Labuh Baru Barat Kota Pekanbaru.

2. Penguji ujian skripsi/oral komprehensiv mahasiswa tersebut terdiri dari:

| NO | Nama                          | Pangkat/Golongan   | Bidang Diuji | Sjabatan   |
|----|-------------------------------|--------------------|--------------|------------|
| 1  | Dr. Raja Ria Yusnita, SE., ME | Lektor, C/c        | Materi       | Ketua      |
| 2  | Dr. Hamdi Agustin, SE., MM    | Lektor Kepala, D/a | Sistematika  | Sekretaris |
| 3  | Azmansyah, SE., M.Econ        | Lektor, C/c        | Methodologi  | Anggota    |
| 4  |                               |                    | Penyajian    | Anggota    |
| 5  |                               |                    | Bahasa       | Anggota    |
| 6  |                               |                    | -            | Notulen    |
| 7  |                               |                    | -            | Saksi II   |
| 8  |                               |                    | -            | Notulen    |

3. Laporan hasil ujian serta berita acara telah disampaikan kepada pimpinan Universitas Islam Riau selambat-lambatnya 1 (satu) minggu setelah ujian dilaksanakan.
4. Keputusan ini mulai berlaku pada tanggal ditetapkan dengan ketentuan bila terdapat kekeliruan akan segera diperbaiki sebagaimana mestinya.  
Kutipan : Disampaikan kepada yang bersangkutan untuk dapat dilaksanakan dengan sebaik-baiknya.

Ditetapkan di : Pekanbaru  
 Pada Tanggal : 29 Maret 2023  
 Dekan



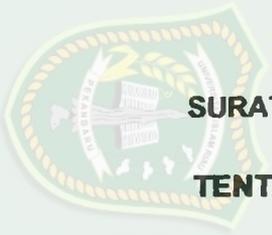
Eva Sundari, SE., MM., CRBC

Tembusan : Disampaikan pada :

1. Yth : Bapak Koordinator Kopertis Wilayah X di Padang
2. Yth : Bapak Rektor Universitas Islam Riau di Pekanbaru
3. Yth : Sdr. Kepala Biro Keuangan UIR di Pekanbaru
4. Yth : Sdr. Kepala BAAK UIR di Pekanbaru

Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin

DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :  
 PERPUSTAKAAN SOEMAN HS  
 UNIVERSITAS ISLAM RIAU



**SURAT KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS ISLAM RIAU**  
**Nomor. 267/Kpts/FE-UIR/2023**  
**TENTANG PENUNJUKAN DOSEN PEMBIMBING SKRIPSI MAHASISWA S1**  
**DEKAN FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS ISLAM RIAU**

- Membaca** : Surat Penetapan Ketua Program Studi Manajemen tanggal, 2023-04-05 Tentang Penunjukan Dosen Pembimbing Skripsi Mahasiswa
- Menimbang** : Bahwa dalam membantu Mahasiswa untuk menyusun skripsi sehingga mendapat hasil yang baik, perlu ditunjuk dosen pembimbing yang akan memberikan bimbingan sepenuhnya terhadap Mahasiswa tersebut
- Mengingat** :
1. Undang-Undang Nomor : 20 Tahun 2003 Tentang Sistem Pendidikan Nasional
  2. Undang-Undang Nomor : 12 Tahun 2012 Tentang Pendidikan Tinggi
  3. Peraturan Pemerintah Nomor : 4 Tahun 2014 Tentang Penyelenggara Pendidikan Tinggi dan Pengelolaan Perguruan Tinggi
  4. Statuta Universitas Islam Riau Tahun 2018
  5. SK. Dewan Pimpinan YLPI Riau Nomor : 106/Kpts. AYLPI/VI/2017 Tentang Pengangkatan Rektor Universitas Islam Riau Periode. 2017-2021
  6. Peraturan Universitas Islam Riau Nomor : 001 Tahun 2018 Tentang Ketentuan Akademik Bidang Pendidikan Universitas Islam Riau.
  7. SK. Rektor Universitas Islam Riau Nomor : 598/UIR/KPTS/2019 Tentang Pembimbing tugas akhir Mahasiswa Program Diploma dan Sarjana Universitas Islam Riau  
a. Nomor: 510/A-UIR/4-1987

**MEMUTUSKAN**

- Menetapkan** : 1. Mengangkat Saudara yang tersebut namanya dibawah ini sebagai pembimbing dalam penyusunan skripsi yaitu :

| No. | Nama                           | Jabatan Fungsional | Keterangan |
|-----|--------------------------------|--------------------|------------|
| 1.  | Dr. Raja Ria Yusnita, SE., ME. | Lektor             | Pembimbing |

2. Mahasiswa yang dibimbing adalah :  
 Nama : Tio Swarland  
 N P M : 165210099  
 Jurusan/Jenjang Pendd. : Manajemen  
 Judul Skripsi : Pengaruh Harga, Jumlah Orderan, dan Jam Operasional terhadap Pendapatan Rumah Makan di Kelurahan Labuh Baru Barat Kota Pekanbaru
3. Tugas Pembimbing berpedoman kepada Surat Keputusan Rektor Universitas Islam Riau Nomor : 598/UIR/KPTS/2019 Tentang Pembimbing Tugas Akhir Mahasiswa Program Diploma dan Sarjana Universitas Islam Riau.
4. Dalam pelaksana bimbingan supaya memperhatikan Usul dan Saran dari Forum Seminar Proposal, kepada Dosen pembimbing diberikan Honorarium sesuai dengan ketentuan yang berlaku di Universitas Islam Riau.
5. Keputusan ini mulai berlaku pada tanggal ditetapkan, apabila terdapat kekeliruan dalam keputusan ini akan diadakan perbaikan kembali.

Kutipan : disampaikan kepada Ybs untuk dilaksanakan sebaik-baiknya.

Ditetapkan di: Pekanbaru  
 Pada Tanggal: 05 April 2023



Dekan  
 Dr. Hj. Era Sundari, SE., MM, C.R.B.C.

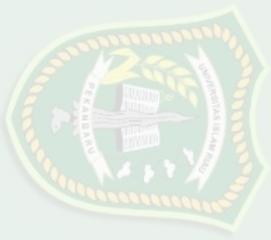
**Tembusan** : Disampaikan pada :

1. Kepada Yth. Ketua Program Studi EP, Manajemen dan Akuntansi
2. Arsip File : SK.Dekan Kml Haj

**UNIVERSITAS ISLAM RIAU**

Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin

DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :  
 PERPUSTAKAAN SOEMAN HS  
 UNIVERSITAS ISLAM RIAU



**UNIVERSITAS ISLAM RIAU**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**

**Alamat : Jalan Kaharuddin Nasution No 113 Marpoyan Pekanbaru Telp 647647**

**BERITA ACARA SEMINAR HASIL PENELITIAN SKRIPSI**

Nama : Tio Swarland  
NPM : 165210099  
Jurusan : Manajemen / S1  
Judul Skripsi : Pengaruh Harga Jual, Jumlah Orderan dan Lama Jam Operasional Terhadap Pendapatan Usaha Rumah Makan Kelurahan Labuh Baru Barat Kota Pekanbaru.  
Hari/Tanggal : Rabu 29 Maret 2023  
Tempat : Ruang Sidang Fakultas Ekonomi Dan Bisnis UIR

**Dosen Pembimbing**

| No | Nama                          | Tanda Tangan | Keterangan |
|----|-------------------------------|--------------|------------|
| 1  | Dr. Raja Ria Yusnita, SE., ME |              |            |

**Dosen Pembahas / Penguji**

| No | Nama                       | Tanda Tangan | Keterangan |
|----|----------------------------|--------------|------------|
| 1  | Dr. Hamdi Agustin, SE., MM |              |            |
| 2  | Azmansyah, SE., M.Econ     |              |            |

**Hasil Seminar : \*)**

1. Lulus ( Total Nilai )
2. Lulus dengan perbaikan ( Total Nilai **79,4** )
3. Tidak Lulus ( Total Nilai )

Mengetahui  
An.Dekan

**Dina Hidayat, SE., M.Si., Ak., CA**  
Wakil Dekan I



Pekanbaru, 29 Maret 2023  
Ketua Prodi

**Abd. Razak Jer, SE., M.Si**

\*) Coret yang tidak perlu



# UNIVERSITAS ISLAM RIAU

## FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Alamat : Jalan Kaharuddin Nst Km 11 No 113 Marpoyan Pekanbaru Telp 647647

### BERITA ACARA SEMINAR PROPOSAL

Nama : Tio Swarland  
 NPM : 165210099  
 Judul Proposal : Analisa Pemanfaatan Aplikasi Go-Food Bagi Pendapatan Rumah Makan di Kelurahan Labuh Baru Barat Kota Pekanbaru.  
 Pembimbing : 1. Dr. Raja Ria Yusnita, SE., ME  
 Hari/Tanggal Seminar : Rabu 16 Februari 2022

Hasil Seminar dirumuskan sebagai berikut :

1. Judul : Disetujui dirubah/perlu diseminarkan \*)
2. Permasalahan : Jelas/masih kabur/perlu dirumuskan kembali \*)
3. Tujuan Penelitian : Jelas/mengambang/perlu diperbaiki \*)
4. Hipotesa : Cukup tajam/perlu dipertajam/di perbaiki \*)
5. Variabel yang diteliti : Jelas/Kurang jelas \*)
6. Alat yang dipakai : Cocok/belum cocok/kurang \*)
7. Populasi dan sampel : Jelas/tidak jelas \*)
8. Cara pengambilan sampel : Jelas/tidak jelas \*)
9. Sumber data : Jelas/tidak jelas \*)
10. Cara memperoleh data : Jelas/tidak jelas \*)
11. Teknik pengolahan data : Jelas/tidak jelas \*)
12. Daftar kepustakaan : Cukup/belum cukup mendukung pemecahan masalah Penelitian \*)
13. Teknik penyusunan laporan : Telah sudah/belum memenuhi syarat \*)
14. Kesimpulan tim seminar : Perlu/tidak perlu diseminarkan kembali \*)

Demikianlah keputusan tim yang terdiri dari :

| No | Nama                          | Jabatan pada Seminar | Tanda Tangan |
|----|-------------------------------|----------------------|--------------|
| 1. | Dr. Raja Ria Yusnita, SE., ME | Ketua                | 1.           |
| 2. | Dr. Hj. Eka Nuraini. R, M.Si  | Anggota              | 2.           |
| 3. | Azmansyah, SE., M.Econ        | Anggota              | 3.           |

\*Coret yang tidak perlu

Mengetahui  
 A.n. Dekan Bidang Akademis

Dina Hidayat, SE., M.Si., Ak., CA



Pekanbaru, 16 Februari 2022  
 Sekretaris,

Abd. Razak Jer, SE., M.Si



# UNIVERSITAS ISLAM RIAU

## FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

### الجامعة الإسلامية الريوية

Alamat : Jalan Kaharuddin Nasution No. 113, Marpoyan, Pekanbaru, Riau, Indonesia - 28283  
Telp. +62 761 674674 Fax +62 761 674691 Email : info@uir.ac.id Website : www.eco.uir.ac.id

#### PENUNJUKAN PEMBIMBING SKRIPSI

Nama : Tio Swarland  
NPM : 165210099  
Program Studi : Manajemen  
Topik : Manajemen Keuangan UMKM  
Pembimbing : Dr. Raja Ria Yusnita, SE., ME.

Pekanbaru, 29 Maret 2023

Menyetujui,



Abd. Razak Jer, SE., M.Si.  
NPK. 86 0802 062

# UNIVERSITAS ISLAM RIAU



# UNIVERSITAS ISLAM RIAU

## FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

الْجَامِعَةُ الْإِسْلَامِيَّةُ الرَّيَوِيَّةُ

Alamat : Jalan Kaharuddin Nasution No. 113, Marpoan, Pekanbaru, Riau, Indonesia - 28284  
Telp. +62 761 674674 Fax. +62 761 674681 Email : [info@uir.ac.id](mailto:info@uir.ac.id) Website : [www.eco.uir.ac.id](http://www.eco.uir.ac.id)

Pekanbaru, 31 Maret 2023

Nomor : 0045 / E-UIR/27-FEB/2023

Lamp : -

Hal : **Mohon Izin Penelitian**

Kepada Yth : Pemilik Usaha Rumah Makan di Kelurahan Labuh Baru Barat Kota Pekanbaru  
Di

Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dengan hormat, bersama ini kami sampaikan kepada Bapak/Ibu bahwa mahasiswa:

Nama : Tio Swarland  
NPM : 165210099  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Riau  
Jurusan/Prog. Studi : Manajemen (S1)  
Alamat : Pekanbaru

Mahasiswa tersebut diatas bermaksud akan mengambil data dan informasi pada Instansi/Perusahaan yang Bapak/Ibu pimpin, dalam rangka menyelesaikan tugas akhir perkuliahan. Adapun judul penelitian mahasiswa tersebut:

***“ Pengaruh Harga Jual, Jumlah Orderan dan Lama Jam Operasional Terhadap Pendapatan Usaha Rumah Makan Kelurahan Labuh Baru Barat Kota Pekanbaru “***

Data/Informasi yang Bapak/Ibu berikan akan digunakan semata-mata untuk kepentingan penelitian dan tidak akan dipublikasikan.

Demikianlah kami sampaikan, atas kerjasamanya kami haturkan terima kasih.



Dr. Hj. Lya Sundari, SE., MM., CRBC



# UNIVERSITAS ISLAM RIAU FAKULTAS EKONOMI

الجامعة الإسلامية الريوية

Alamat : Jalan Kaharuddin Nasution No. 113, Marpoyan, Pekanbaru, Riau, Indonesia - 28284  
Telp. +62 761 674674 Fax. +62 761 674834 Email : fekon@uir.ac.id Website : www.ac.uir.id

## SURAT KETERANGAN BEBAS PLAGIARISME

Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Riau  
menerangkan bahwa mahasiswa dengan identitas berikut:

**NAMA** : **TIO SWARLAND**

**NPM** : **165210099**

**JUDUL SKRIPSI** : **PENGARUH HARGA JUAL, JUMLAH ORDERAN, DAN LAMA JAM OPERASIONAL TERHADAP PENDAPATAN USAHA RUMAH MAKAN KELURAHAN LABUH BARU BARAT KOTA PEKANBARU**

**PEMBIMBING** : **DR. RAJA RIA YUSNITA, SE., ME**

Dinyatakan sudah memenuhi syarat batas maksimal plagiarisme yaitu 27% pada setiap subbab naskah skripsi yang disusun.

Demikianlah surat keterangan ini di buat untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Pekanbaru, 10 Januari 2023

Ketua Program Studi Manajemen

**Abd Razak Jer, SE., M.Si**

# UNIVERSITAS ISLAM RIAU



## SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. Karya tulis ini, skripsi ini adalah asli belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik sarjana, baik di universitas islam riau maupun diperguruan tinggi lainnya.
2. Karya tulis ini murni gagasan, dan penilaian saya sendiri atau bantuan pihak manapun, kecuali arahan tim pembimbing
3. Dalam karya tulis ini tidak terdapat, karya yang dapat ditulis atau dipublikasikan orang lain. Kecuali secara tertulis dalam naskah dengan disebut nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidak benaran dalam pernyataan ini. Maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang diperoleh karena karya tulis ini, serta sanksi dengan norma yang berlaku diperguruan ini.

Pekanbaru, 2 Maret 2023



Saya yang membuat

Tio Swarland

# UNIVERSITAS ISLAM RIAU

DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :

PERPUSTAKAAN SOEMAN HS

UNIVERSITAS ISLAM RIAU

## ABSTRAK

### **PENGARUH HARGA JUAL, JUMLAH ORDERAN DAN LAMA JAM OPERASIONAL TERHADAP PENDAPATAN USAHA RUMAH MAKAN KELURAHAN LABUH BARU BARAT KOTA PEKANBARU**

**OLEH:**

**TIO SWARLAND**

**165210099**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh beberapa indikator seperti harga jual, jumlah orderan dan lama jam operasional terhadap pendapatan usaha rumah makan kelurahan Labuh baru barat kota Pekanbaru, salah satu faktor pendukung dalam proses jual beli yang terjadi adalah *platform gojek food* atau *Go-food*. Variabel yang digunakan dalam penelitian ini dibedakan menjadi dua macam, yaitu variabel dependen dan variabel independen. Variabel dependen yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendapatan pemilik usaha rumah makan yang menggunakan layanan aplikasi *Go-food* di Kelurahan Labuh Baru Barat kota Pekanbaru. Sedangkan variabel independen yang digunakan dalam penelitian ini adalah harga jual, jumlah order dan lama jam operasional.

**Kata kunci:** Harga jual, pendapatan, rumah makan, gojek, labuh baru barat

# UNIVERSITAS ISLAM RIAU





**ABSTRACT**

***THE EFFECT OF THE SELLING PRICE, THE NUMBER OF ORDERS  
AND THE LONG OF OPERATIONAL HOURS ON REVENUE OF THE  
RESTAURANT BUSINESS IN LABUH BARU BARAT, PEKANBARU CITY.***

**BY:**  
**TIO SWARLAND**

**165210099**

*This study aims to determine the effect of several indicators such as selling price, number of orders and length of operating hours on the income of the restaurant business in Labuh Baru, West Pekanbaru, one of the supporting factors in the buying and selling process that occurs is the Gojek Food or Gofood platform. The variables used in this study are divided into two types, namely the dependent variable and the independent variable. The dependent variable used in this study is the income of restaurant business owners who use the Go-food application service in Labuh Baru Barat Village, Pekanbaru City. While the independent variables used in this study are the selling price, the number of orders and the length of operating hours.*

**Keywords: Selling price, income, restaurants, gojek, Labuh Baru Barat**

**UNIVERSITAS  
ISLAM RIAU**

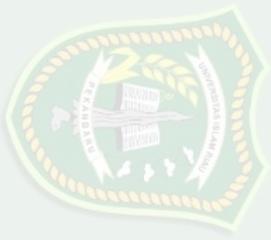
## KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“PENGARUH HARGA JUAL, JUMLAH ORDERAN DAN LAMA JAM OPERASIONAL TERHADAP PENDAPATAN USAHA RUMAH MAKAN KELURAHAN LABUH BARU BARAT KOTA PEKANBARU.”**

Hasil karya penulis ini sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Islam Riau.

Penulis menyadari bahwa menyelesaikan skripsi ini masih banyak ditemui kekurangan baik dari segi isi maupun penyajiannya. Oleh karena itu, pada kesempatan berbahagia ini, penulis ingin mengucapkan terimakasih banyak kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan, bimbingan, petunjuk, dorongan serta motivasi secara langsung maupun tidak langsung dalam menyelesaikan skripsi ini. Khususnya kepada:

1. Bapak Prof Dr.H.Syafrinaldi,S.H.,M.C.L.,selaku Rektor Universitas Islam Riau.
2. Ibu Dr. Eva Sundari, SE., MM., CRBC selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Riau yang selalu memberi dukungan dan motivasi terutama kepada mahasiswa-mahasiswi tingkat akhir.
3. Bapak Abd.Razak Jer ,SE.,M.Si, selaku Ketua Program Studi Manajemen yang telah memberikan persetujuan tentang penelitian ini.



4. Ibu Dr. Raja Ria Yusnita,SE.,ME, selaku Dosen Pembimbing yang telah membantu penulis, memberikan masukan, saran serta telah meluangkan waktu, tenaga dan pikirannya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
5. Seluruh dosen serta karyawan-karyawati di lingkungan Fakultas Ekonomi dan Bisnis terutama pada Program Studi Manajemen yang telah memberikan ilmunya kepada penulis selama perkuliahan.
6. Kedua Orang Tua tercinta, Papa Iwan Swarland dan Mama Era Naen yang selalu memberikan semangat, dorongan, kasih sayang dan selalu mendoakan yang tiada hentinya kepada penulis, yang tidak pernah letih bekerja banting tulang demi penulis. Skripsi ini penulis persembahkan buat papa mama semoga gelar SE ini membuat papa mama bangga.
7. Majelis Baitul Habib Wad Da'wah tempat dimana penulis mencari ilmu dan memperdalam agama, membuat penulis bisa menjadi orang yang lebih baik lagi, yang membuat hati jauh lebih tenang dan membuat yakin bahwa Allah SWT akan melancarkan dan memudahkan dalam menyusun skripsi, Alhamdulillah sekarang bisa menyelesaikan skripsi ini.

Pekanbaru, Oktober 2022

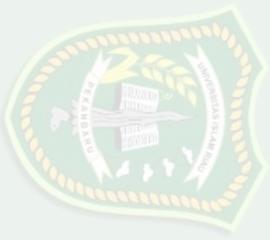
**UNIVERSITAS**  
**ISLAM RIAU**

Tio Swarland

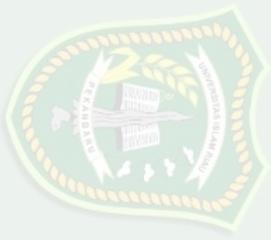
## DAFTAR ISI

|  |            |
|--|------------|
| <b>ABSTRAK</b> .....                               | <b>i</b>   |
| <b>KATA PENGANTAR</b> .....                        | <b>ii</b>  |
| <b>DAFTAR ISI</b> .....                            | <b>iii</b> |
| <b>DAFTAR TABEL</b> .....                          | <b>ix</b>  |
| <b>DAFTAR GAMBAR</b> .....                         | <b>x</b>   |
| <b>BAB I LATAR BELAKANG</b> .....                  |            |
| 1.1 Latar Belakang .....                           | 1          |
| 1.2 Rumusan Masalah.....                           | 5          |
| 1.3 Batasan Masalah .....                          | 5          |
| 1.4 Tujuan Penelitian dan Manfaat Penelitian.....  | 6          |
| 1.4.1 Tujuan Penelitian .....                      | 6          |
| 1.4.2 Manfaat Penelitian .....                     | 6          |
| <b>BAB II TELAAH PUSTAKA</b> .....                 |            |
| 2.1 Landasan Teori .....                           | 7          |
| 2.1.1 Layanan Gofood.....                          | 7          |
| 2.1.2 Bisnis Kuliner .....                         | 7          |
| 2.1.3 Teori Profitabilitas .....                   | 9          |
| 2.1.4 Persaingan Usaha.....                        | 10         |
| 2.1.5 Perilaku Perusahaan (Behavior of firm) ..... | 12         |
| 2.1.6 Teori Pendapatan .....                       | 13         |
| 2.1.7 Teori Permintaan.....                        | 14         |



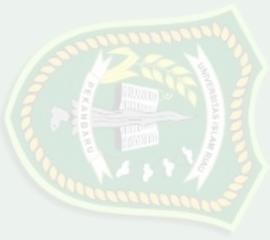


|  |    |
|--|----|
| 2.1.8 Teori Harga Jual.....  | 16 |
| 2.1.9 Hubungan antara variabel dependen dengan<br>variabel independen..... | 18 |
| 2.2 Penelitian Terdahulu.....  | 19 |
| 2.3 Kerangka Pikir.....  | 26 |
| 2.4 Hipotesis.....   | 26 |
| <b>BAB III METODE PENELITIAN.....</b>                                      |    |
| 3.1 Lokasi Penelitian.....   | 27 |
| 3.2 Jenis Penelitian.....  | 27 |
| 3.3 Definisi Operasional Variabel.....                                     | 28 |
| 3.3.1 Harga Jual.....  | 28 |
| 3.3.2 Jumlah Order.....  | 29 |
| 3.3.3 Lama Jam Operasional.....  | 29 |
| 3.3.4 Pendapatan Pemilik Usaha Rumah Makan.....                            | 29 |
| 3.3.5 Variabel Dependen.....   | 29 |
| 3.3.6 Variabel Independen.....   | 30 |
| 3.4 Populasi dan Sampel.....   | 32 |
| 3.4.1 Populasi.....  | 32 |
| 3.4.2 Sampel.....  | 33 |
| 3.5 Jenis dan Sumber Data.....   | 35 |
| 3.6 Teknik Pengumpulan Data.....   | 35 |
| 3.7 Uji Kualitas Data.....   | 36 |
| 3.7.1 Uji Validitas.....   | 36 |



|  |    |
|--|----|
| 3.7.2 Uji Reliabilitas .....                             | 36 |
| 3.8 Uji Analisis Data.....                               | 37 |
| 3.8.1 Analisis Linier Berganda .....                     | 37 |
| 3.8.2 Uji Asumsi Klasik.....                             | 38 |
| 3.8.3 Uji Hipotesis .....                                | 39 |
| <b>BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....</b>              |    |
| 4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian.....                  | 40 |
| <b>BAB V HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>       |    |
| 5.1 Hasil Penelitian.....                                | 43 |
| 5.1.1 Karakteristik Data Responden .....                 | 43 |
| 5.1.2 Uji Kualitas Data.....                             | 45 |
| 5.1.3 Hasil Analisis Regresi Linier Berganda.....        | 50 |
| 5.1.4 Hasil Uji Asumsi Klasik .....                      | 52 |
| 5.1.5 Hasil Uji Hipotesis.....                           | 55 |
| 5.2 Pembahasan .....                                     | 58 |
| 5.2.1 Pengaruh Harga Terhadap Pendapatan .....           | 58 |
| 5.2.2 Pengaruh Jumlah Order Terhadap Pendapatan.....     | 58 |
| 5.2.3 Pengaruh Jam Operasional Terhadap Pendapatan ..... | 59 |

**UNIVERSITAS  
ISLAM RIAU**



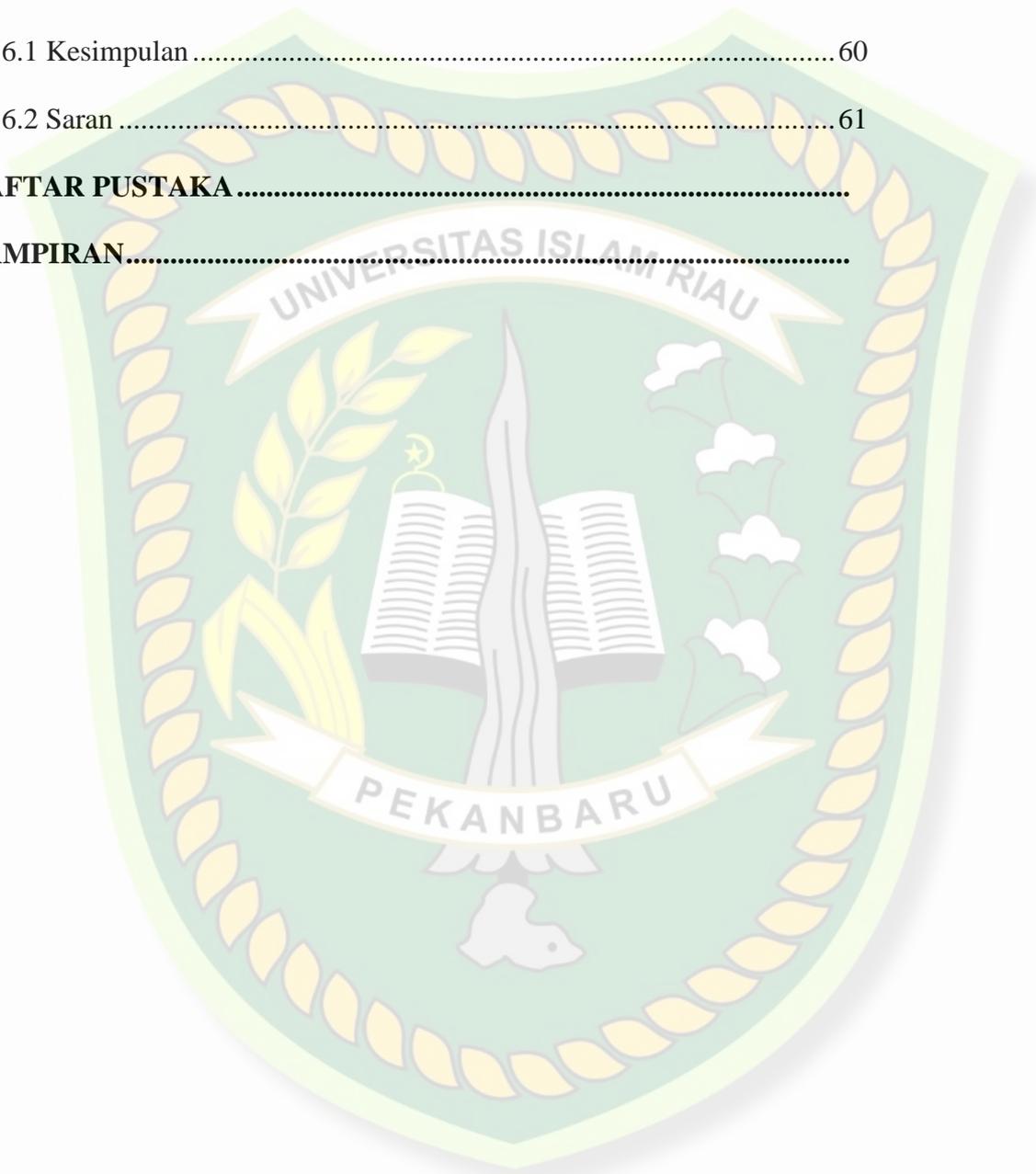
**BAB VI PENUTUPAN** .....

6.1 Kesimpulan ..... 60

6.2 Saran ..... 61

**DAFTAR PUSTAKA** .....

**LAMPIRAN**.....



# UNIVERSITAS ISLAM RIAU

DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :

PERPUSTAKAAN SOEMAN HS

UNIVERSITAS ISLAM RIAU

## DAFTAR TABEL

|   |    |
|---|----|
| Tabel 2.1 Tabel Penelitian Terdahulu .....                        | 23 |
| Tabel 3.1 Tabel Definisi Operasional .....                        | 31 |
| Tabel 3.2 Sampel Data .....                                       | 34 |
| Tabel 5.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia.....           | 44 |
| Tabel 5.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin ..... | 44 |
| Tabel 5.3 Hasil Uji Validitas Harga (X1) .....                    | 46 |
| Tabel 5.4 Hasil Uji Validitas Jumlah Order (X2) .....             | 46 |
| Tabel 5.5 Hasil Uji Validitas Jam Operasional (X3) .....          | 47 |
| Tabel 5.6 Hasil Uji Validitas Pendapatan (Y).....                 | 48 |
| Tabel 5.7 Hasil Uji Reliabilitas.....                             | 49 |
| Tabel 5.8 Hasil Analisis Regresi Linier Berganda.....             | 50 |
| Tabel 5.9 Hasil Uji Multikolinieritas .....                       | 53 |
| Tabel 5.10 Hasil Uji Simultan (Uji F).....                        | 56 |
| Tabel 5.11 Hasil Uji Parsial (Uji t) .....                        | 57 |

**UNIVERSITAS  
ISLAM RIAU**



DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :

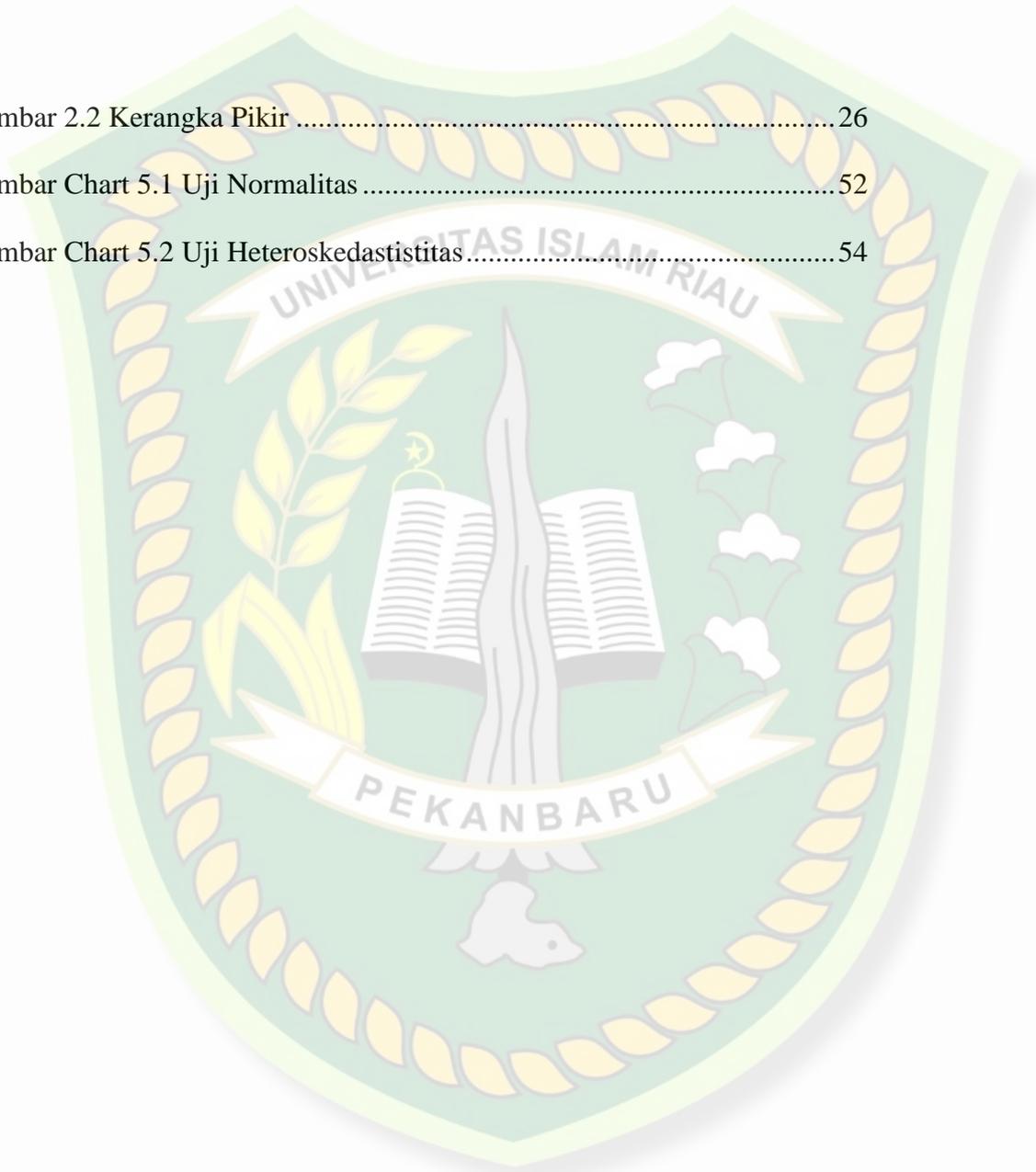
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS

UNIVERSITAS ISLAM RIAU



## DAFTAR GAMBAR

|  |    |
|--|----|
| Gambar 2.2 Kerangka Pikir .....                | 26 |
| Gambar Chart 5.1 Uji Normalitas .....          | 52 |
| Gambar Chart 5.2 Uji Heteroskedastisitas ..... | 54 |



# UNIVERSITAS ISLAM RIAU

DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :

PERPUSTAKAAN SOEMAN HS

UNIVERSITAS ISLAM RIAU

Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin



## BAB I

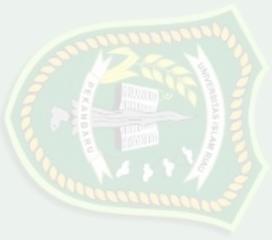
### PENDAHULUAN

#### 1.1 Latar Belakang

Dewasa ini perkembangan ekonomi melaju semakin cepat dengan adanya kemajuan teknologi yang seakan tidak terbendung, hal ini tentunya berpengaruh pada persaingan yang ada dalam semua sektor ekonomi, dan terjadinya perubahan lingkungan usaha yang cepat (Azhar & Arifin, 2011). Beberapa hal yang menjadi pendorong pertumbuhan bisnis kuliner saat ini adalah kemudahan untuk melakukan segala hal, kebutuhan ini tentu saja membutuhkan kecepatan dan kepraktisan dalam segala hal termasuk untuk kebutuhan primer maupun kebutuhan sekunder. Dengan melihat banyaknya kesempatan berbisnis di zaman ini usaha rumah makan merupakan salah satu peluang yang menjanjikan, tentunya dipadukan dengan teknologi yang sedang berkembang seperti aplikasi- aplikasi yang memudahkan konsumen untuk mendapatkan makanan yang dijual, salah satu caranya adalah dengan mendaftarkan gerai makanan kita kedalam aplikasi *Go Food* sebagai salah satu *platform* yang dapat memudahkan konsumen dan juga memudahkan produsen, hal ini tentunya juga menjadi salah satu alternatif untuk masyarakat yang sibuk dengan segala aktifitasnya namun membutuhkan hal praktis dan cepat untuk memenuhi kebutuhan primernya. Usaha kuliner juga diyakini sangat menjanjikan dengan adanya *platform* yang dapat memberikan kemudahan, maraknya jenis dan macam kuliner dimasyarakat luas memberikan peluang

yang sangat menjanjikan untuk usaha ini, belum lagi kuliner dapat menjadi sebuah *trend* di masyarakat luas. Dengan hadirnya tempat tempat yang menyajikan wisata kuliner serta festival kuliner. hal ini akan berdampak pada kenaikan jumlah pelaku bisnis kuliner itu sendiri. Hal ini tidak terlepas dari fenomena yang terjadi akibat adanya dukungan kemudahan untuk membuka bisnis kuliner. Hal tersebut juga tidak terlepas dari semakin meningkatnya permintaan di pasaran, yang mana hal ini juga berdampak pada perkembangan ekonomi bangsa, khususnya Kota Pekanbaru.

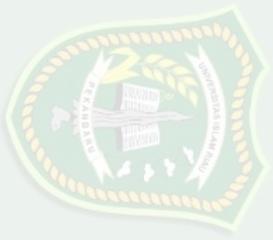
Bisnis kuliner dan perkembangan teknologi sejatinya dapat berjalan beriringan. Perubahan zaman dan teknologi mendorong banyak sektor untuk turut merasakan dampaknya, mulai dari bidang sosial, ekonomi, budaya bahkan politik, perkembangan teknologi yang sangat pesat bahkan terjadi tanpa disadari. Sejalan dengan kemudahan yang di berikan oleh teknologi tentunya memberikan dampak kepada dunia finansial yang menjadi semakin *modern*, efisien dan diminati oleh masyarakat. Perkembangan yang kita rasakan tentunya akan mempermudah berbagai macam aktivitas dalam kehidupan. Inovasi teknologi saat ini juga dirasakan pada kemajuan inovasi model bisnis *e-commerce* yang tidak hanya berkembang pada disektor ritel atau pasar untuk produk, tetapi juga berkembang pada layanan transportasi dan semacamnya. Semakin maju kebudayaannya, semakin berkembang teknologinya karena teknologi merupakan perkembangan dari kebudayaan yang maju. Keberadaan *e-commerce* merupakan alternatif bisnis yang cukup menjanjikan untuk diterapkan pada saat ini, karena *e-commerce* memberikan



banyak kemudahan bagi pihak penjual maupun dari pihak sebagai pembeli saat melakukan transaksi jual beli, meskipun kedua pihak yang terlibat tidak bertatap muka secara langsung (Amelia, 2019:79).

Bisnis kuliner berkembang pesat karena adanya layanan aplikasi *modern* yang membantu perkembangan bisnis tersebut. Aplikasi tersebut adalah layanan *delivery order Go-Food*. *Go-food* merupakan sebuah fitur layanan *food delivery* layaknya *delivery order* di sebuah restoran/rumah makan yang sudah ada sebelumnya. Hanya dengan menggunakan *smartphone* dan membuka fitur *Go-Food* di dalam aplikasi Gojek, konsumen bisa memesan makanan dari restoran atau rumah makan yang sudah bekerja sama dengan Gojek. Makanan akan dipesan dan diantar langsung oleh Gojek. Singkatnya layanan ini sangat mirip dengan layanan *delivery order* dari sebuah restoran yang sudah ada sebelumnya. Bagi Usaha Mikro dan Menengah (UMKM) yang memiliki budget terbatas dalam megembangkan usaha *go-food* mejadi solusi yang tepat. Pemilik usaha rumah makan dapat memiliki layanan *delivery order* tanpa harus memiliki armada transportasi. Bahkan lebih ekstrim lagi pemilik usaha makanan tidak perlu memiliki *store* atau toko untuk berjualan. (Gojek Indonesia 2017).

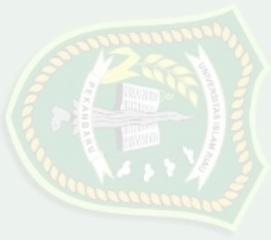
Bisnis kuliner menjadi pilihan banyak orang dengan alasan jenis bisnis ini lebih mudah dijalankan daripada bisnis lainnya. Banyaknya pelaku bisnis kuliner yang membuka usaha rumah makan menjadikan tingginya tingkat persaingan antar para pelaku bisnis kuliner. Kegiatan bisnis ini dapat berlangsung selama 24 jam dalam sehari. Sistem yang mudah membuat banyak masyarakat menggunakan layanan ini sebagai alternatif pilihan untuk mendapatkan makanan dengan cara



yang mudah. Keunikan, kreatifitas serta metode promosi yang mumpuni digunakan sebagai salah satu usaha untuk melewati persaingan yang semakin ketat. Faktor lain yang menjadi pendukung pertumbuhan bisnis kuliner saat ini adalah tingginya tingkat mobilitas kesibukan masyarakat. Masyarakat saat ini cenderung lebih menyukai layanan yang cepat dan praktis, tidak terkecuali dalam pemenuhan kebutuhan pangan. Maraknya penggunaan layanan digital membuat layanan *Go-Food* digemari oleh masyarakat.

Di Kota Pekanbaru khususnya dikelurahan Labuh Baru Barat bisnis kuliner dengan membuka usaha rumah makan sangat menjamur dimasyarakat luas. Saat ini banyak sekali usaha kuliner yang sudah menggunakan layanan aplikasi *Go-food*. Bagi para pelaku bisnis kuliner *Go-food* juga memungkinkan pangsa pasar yang lebih luas. Selain itu alur pendaftaran yang mudah menjadikan layanan aplikasi ini sangat diterima oleh para pelaku busnis kuliner. Kesempatan ini dipergunakan oleh para pemilik usaha rumah makan dalam menarik para konsumen. Dengan bergabung dengan aplikasi *Go-Food* para pemilik usaha rumah makan berharap bahwa aplikasi ini akan membantu meningkatkan jumlah konsumen sehingga pendapatan diharapkan akan meningkat.

**UNIVERSITAS  
ISLAM RIAU**



UNIVERSITAS ISLAM RIAU

PERPUSTAKAAN SOEMAN HS

DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :



## 1.2 Rumusan Masalah

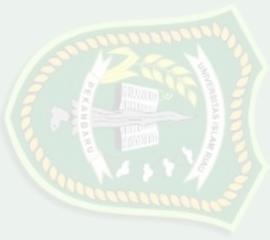
Maraknya bisnis kuliner yang berkembang di kota Pekanbaru khususnya di kelurahan Labuh Baru Barat menyebabkan terjadinya persaingan di antara pemilik usaha rumah makan itu sendiri. Dalam latar belakang yang telah dijelaskan, maka dapat diambil rumusan masalah yaitu apakah harga jual, jumlah order dan lama jam operasional berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pemilik usaha rumah makan di kelurahan Labuh Baru Barat Kota Pekanbaru.

## 1.3 Batasan Masalah

Agar penelitian terfokus pada tujuan yang akan diteliti, maka penelitian ini memiliki batasan masalah yaitu :

1. Objek penelitian adalah rumah makan yang menggunakan layanan aplikasi *Go-Food* dalam menu “terdekat” di kelurahan Labuh Baru Barat kota Pekanbaru.
2. Sampel yang digunakan adalah pemilik usaha rumah makan yang menjual makanan berat dan termasuk dalam jenis makanan Indonesian *Food*.
3. Jarak objek penelitian kurang dari 5 km dari asal tempat tinggal peneliti yaitu Jalan Bundo Kandung, Kelurahan Labuh Baru Barat, Kecamatan Payung Sekaki, Kota Pekanbaru.

**UNIVERSITAS  
ISLAM RIAU**



## 1.4 Tujuan Penelitian dan Manfaat Penelitian

### 1.4.1 Tujuan Penelitian:

Untuk mengetahui harga jual, jumlah order dan lama jam operasional secara simultan berpengaruh terhadap pendapatan pemilik usaha rumah makan di kelurahan Labuh Baru Barat Kota Pekanbaru.

### 1.4.2 Manfaat Penelitian:

- 1) Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan dokumen akademik yang berguna untuk dijadikan acuan bagi civitas akademika serta sebagai bahan pembelajaran dan referensi yang baik dalam membantu peneliti lain yang melakukan penelitian yang berkaitan dengan masalah yang sama.
- 2) Penelitian ini dapat memberikan sumbangan pemikiran bagi pihak yang berkepentingan dalam masalah tersebut.

**UNIVERSITAS  
ISLAM RIAU**

DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :

PERPUSTAKAAN SOEMAN HS

UNIVERSITAS ISLAM RIAU

## BAB II

### TELAAH PUSTAKA

#### 2.1 Landasan Teori

##### 2.1.1 Layanan *Gofood*

*Go Food Service* adalah *GoJek Service* yang menyediakan layanan pesan antar makanan di Indonesia. Layanan ini dibuat sebagai kegiatan promosi yang dikenal dengan pemberian informasi tentang suatu produk yang disajikan oleh pengecer atau produsen tertentu (dalam hal ini presenter kuliner). *Go-Food* adalah layanan pesan antar makanan dengan lebih dari 75.000 restoran yang terdaftar di aplikasi GO-JEK. Dengan layanan *GoFood*, pengemudi membeli makanan yang dipesan konsumen dan mengantarkannya ke lokasi konsumen sesuai dengan informasi yang ada di aplikasi. Jarak pengiriman maksimum untuk layanan *Go-Food* adalah 25 km.

##### 2.1.2 Bisnis Kuliner

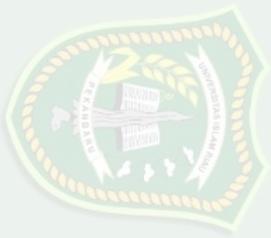
Menurut kamus besar bahasa Indonesia, kuliner adalah masakan atau makanan. Sedangkan, kata bisnis berasal dari bahasa Inggris *business*. Bisnis dapat didefinisikan sebagai segala aktivitas dari berbagai institusi yang menghasilkan barang dan jasa yang perlu untuk kehidupan masyarakat sehari-hari. Dalam pandangan lain, bisnis adalah suatu usaha perdagangan yang dilakukan oleh sekelompok orang yang terorganisasi agar bisa mendapatkan

laba dengan cara memproduksi dan menjual barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Besarnya Keuntungan yang dihasilkan dari bisnis makanan menjadikannya banyak persaingan. Berikut adalah strategi khusus dalam membangun usaha di bidang kuliner:

- a. Untuk memulai bisnis makanan pilihlah makanan yang biasadibuat atau dimasak.
- b. Selalu menjaga kualitas produk.
- c. Melakukan riset pasar untuk mengetahui variasi jenis makanan yang ada.
- d. Memberikan citra atau merk khusus untuk usaha bisnis yang akan dijalankan.
- e. Penetapan harga jual sesuai dengan kualitas rasa makanan.
- f. Kreatif dan inovatif dalam mengembangkan menu makanan. g. Berikan pelayanan terbaik bagi para konsumen.

Menurut Syarif Hidayatullah dan teman-teman, keuntungan dan kelemahanberbisnis kuliner adalah sebagai berikut:

- a. Keuntungan berbisnis kuliner:
  1. Terdapat banyak ragam kuliner yang dapat dipilih.
  2. Modal tidak perlu besar
  3. Inovasi produk dapat dilakukan dengan mudah
  4. Makanan menjadi salah satu kebutuhan pokok manusia
- b. Kelemahan berbisnis kuliner:
  1. Masa kadaluarsa yang singkat
  2. Harga bahan baku yang berubah-ubah



3. Makanan yang sudah dingin, mengeras atau bahkan bentuk rusak tidak disukai oleh konsumen.

### 2.1.3 Teori Profitabilitas

Profitabilitas adalah hasil akhir dari serangkaian kebijakan dan keputusan perusahaan. Rasio profitabilitas digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba. Menghasilkan uang adalah faktor penting, karena anda dapat menjalani kehidupan (menguntungkan) dengan menghasilkan uang. Tanpa keuntungan, akan sulit bagi perusahaan untuk mengumpulkan modal dari luar. Agar dapat melakukan analisis internal, anda perlu mengkonfirmasi penggunaan laporan keuangan tahunan dan indikator keuangan perusahaan anda.

Laba adalah selisih antara total pendapatan (TR) dan total biaya (TC). Diasumsikan bahwa produsen berusaha untuk mendapatkan keuntungan paling banyak. Syarat keuntungan maksimum adalah  $MR = MC$ . Keuntungan yang diperoleh karena harganya lebih tinggi dari biaya rata-rata disebut keuntungan ekonomis (above normal profit). Produsen di pasar kompetitif dan monopoli tidak selalu memperoleh keuntungan ekonomi. Hal ini karena tergantung pada struktur biaya dan permintaan (area pasar). Produsen yang menetapkan harga produk mereka dengan biaya rata-rata hanya mendapatkan keuntungan normal. Dalam keadaan ini,  $TC = TR$ . Jika harga turun di bawah biaya rata-rata, produsen akan merugi. Kerugian minimum terjadi ketika  $MR = MC$ .

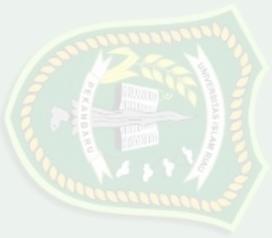


Profitabilitas suatu perusahaan menunjukkan perbandingan antara laba dengan aktiva atau modal yang menghasilkan laba tersebut, dengan kata lain profitabilitas adalah kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba selama periode tertentu (Riyanto dalam Putra, 2015:2053).

Profitabilitas memiliki implikasi penting bagi suatu perusahaan karena merupakan salah satu dasar untuk menilai kondisi perusahaan. Tingkat profitabilitas merupakan kinerja perusahaan dalam hal kemampuannya untuk menghasilkan keuntungan. Profitabilitas suatu perusahaan menunjukkan apakah perusahaan memiliki prospek masa depan yang baik. Profitabilitas dinyatakan dalam return on investment (ROA) dalam penelitian ini. Hal ini karena Anda dapat menunjukkan bagaimana kinerja perusahaan Anda akan terungkap dengan menggunakan semua aset perusahaan Anda untuk menghasilkan keuntungan.

#### **2.1.4 Persaingan Usaha**

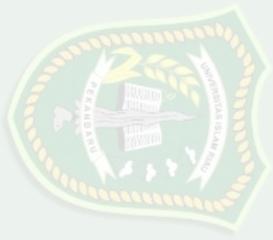
Persaingan usaha merupakan suatu proses sosial dimana individu atau kelompok manusia saling bersaing untuk mencari keuntungan melalui bidang kehidupan yang pada suatu masa tertentu menjadi pusat perhatian umum dengan cara menarik perhatian umum maupun menarik perhatian publik yang telah ada tanpa menggunakan ancaman atau kekerasan. Persaingan yang sering muncul dalam dunia kerja adalah persaingan ekonomi. Hal ini disebabkan karena terbatasnya persediaan dibandingkan dengan jumlah konsumen (Arviana & Sadjiarto dalam Ningsih & Hidayatulloh 2021:31). Jumlah restoran yang semakin meningkat di Kota Yogyakarta menyebabkan semakin meningkatnya persaingan



dalam menarik konsumen.

Dalam kamus manajemen persaingan bisnis terdiri dari :

- a. Persaingan sehat (*healthy competition*), persaingan antara perusahaan-perusahaan atau pelaku bisnis yang diyakini tidak akan menuruti atau melakukan tindakan yang tidak layak dan cenderung mengedepankan etika-etikabisnis.
- b. Persaingan gorok leher (*cut throat competition*) Persaingan gorok leher (*cut throat competition*) Persaingan ini melibatkan pertarungan pasar antara beberapa pihak yang terlibat dalam bisnis, mengakibatkan pembenaran segala cara untuk menindas yang lain, salah satunya dikeluarkan dari pasar, salah satunya adalah produk berikut: Merupakan bentuk ketidakadilan atau persaingan yang sehat untuk menjual. Harga pasar saat ini. Perusahaan kompetitif termasuk dalam pasar persaingan sempurna. Pasar persaingan sempurna memiliki karakteristik khusus yang membedakannya dengan struktur pasar lainnya. Ciri pasar persaingan sempurna adalah banyak penjual/produsen, barang dijual/diproduksi secara seragam, memiliki akses bebas ke pasar/industri, dan penjual dan pembeli dapat mempengaruhi harga secara individual. Tidak mungkin (*price taker*), harga ditentukan oleh mekanisme pasar (penawaran dan permintaan). Dalam pasar persaingan sempurna, semua pelaku usaha makanan memiliki kebebasan untuk keluar masuk pasar. Artinya, pelaku bisnis makanan dapat melakukan jual beli secara bebas. Persaingan pengusaha makanan muncul dari perbedaan rasa, kualitas dan pelayanan.



DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :

PERPUSTAKAAN SOEMAN HS

UNIVERSITAS ISLAM RIAU

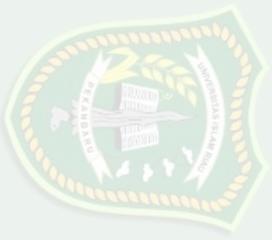
Para pelaku bisnis makanan dapat bersaing dengan menawarkan keunggulan produknya atau menawarkan berbagai promosi untuk menarik pelanggan.

### 2.1.5 Perilaku Perusahaan (*Behavior of firm*)

Organisasi perusahaan dapat dibedakan kepada tiga bentuk organisasi yang pokok, yaitu perusahaan perseorangan, firma, dan perseroan terbatas. Disamping itu ada pula perusahaan Negara dan perusahaan yang dikendalikan secara koperasi. Menurut Sukirno (2010:61) Dalam penelitian ini termasuk, pemilik usaha rumah makan merupakan perusahaan perseorangan karena perusahaan perseorangan adalah organisasi perusahaan yang terbanyak jumlahnya dalam setiap perekonomian. Tetapi sumbangannya kepada keseluruhan produksi nasional tidaklah terlalu besar (jauh lebih kecil dari perusahaan perseroan terbatas) karena kebanyakan dari usaha tersebut dilakukan secara kecil-kecilan, yaitu modalnya tidak begitu besar dan begitu pula halnya dengan hasil produksi dan penjualannya. Contoh-contoh dari perusahaan yang seperti itu adalah penjual sate, restoran, toko kelontong, dan toko makanan dan minuman.

Keuntungan terpenting dari perusahaan perseorangan adalah kebebasan yang tidak terbatas yang dimiliki pemiliknya. Pemilik sepenuhnya menguasai perusahaan tersebut dan dapat melakukan apapun tindakan yang dianggapnya akan menguntungkan usahanya. Kelemahan utama dari perusahaan perseorangan adalah modalnya kecil dan sukar untuk memperoleh pinjaman.





### 2.1.6 Teori Pendapatan

Pendapatan seseorang dapat didefinisikan sebagai jumlah pendapatan, diukur dalam satuan moneter, yang dapat dihasilkan oleh seseorang atau negara dalam periode waktu tertentu. Dari sini kita dapat menyimpulkan bahwa pendapatan adalah jumlah pendapatan yang diterima oleh anggota suatu komunitas dalam bentuk imbalan atau sumbangan faktor produksi selama periode waktu tertentu.

Pendapatan merupakan salah satu indikator untuk mengukur kesejahteraan seseorang atau masyarakat, sehingga pendapatan masyarakat ini mencerminkan kemajuan ekonomi suatu masyarakat. Menurut Sukirno dalam Lumintang (2013:992), pendapatan individu merupakan pendapatan yang diterima seluruh rumah tangga dalam perekonomian dari pembayaran atas penggunaan faktor-faktor produksi yang dimilikinya dan dari sumber lain. Pendapatan adalah jumlah penghasilan yang diterima oleh penduduk atas prestasi kerjanya selama satu periode tertentu, baik harian, mingguan, bulanan maupun tahunan. Kegiatan usaha pada akhirnya akan memperoleh pendapatan berupa nilai uang yang diterima dari penjualan produk yang dikurangi biaya yang telah dikeluarkan. Pendapatan merupakan faktor terpenting bagi setiap manusia karena mempengaruhi kelangsungan hidup. Kemampuan seseorang dalam suatu perusahaan untuk mendanai segala kebutuhan dan kegiatan yang mendukung keberlangsungan perusahaan memiliki dampak yang sangat signifikan terhadap seberapa besar pendapatan yang dihasilkan.

Menurut, faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan adalah:

- a. Jumlah faktor-faktor produksi yang dimiliki yang bersumber dari pada hasil-hasil tabungan tahun ini dan warisan atau pemberian.
- b. Harga per unit dari masing-masing faktor produksi, harga ini ditentukan oleh penawaran dan permintaan di pasar faktor produksi.
- c. Hasil kegiatan oleh anggota keluarga sebagai pekerjaan sampingan.

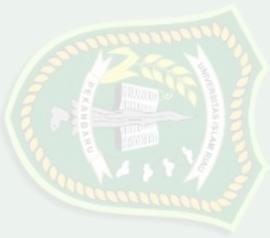
Pendapatan individu dapat didefinisikan sebagai jumlah pendapatan yang diukur dalam unit mata uang yang dapat dihasilkan oleh individu atau negara selama periode waktu tertentu. Dapat disimpulkan bahwa pendapatan adalah jumlah pendapatan yang diterima anggota masyarakat sebagai imbalan atau sumbangan faktor produksi selama periode waktu tertentu.

### 2.1.7 Teori Permintaan

Teori permintaan adalah teori yang menjelaskan sifat hubungan antara permintaan dan harga. Sifat hubungan antara permintaan dan harga dapat dilihat dari kurva permintaan, dan dapat juga dijelaskan dari kurva permintaan bahwa keseimbangan berubah seiring dengan perubahan harga permintaan.

Menurut Rahardja dan Manurung dalam Sihombing (2018:92) berpendapat bahwa terdapat faktor-faktor yang dapat mempengaruhi permintaan suatu barang, yaitu:

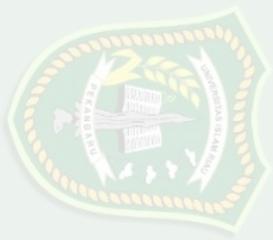
1. Harga barang itu sendiri adalah jika harga suatu barang semakin murah, maka permintaan terhadap barang itu bertambah.
2. Harga barang lain yang terkait adalah harga barang lain juga dapat



mempengaruhi permintaan suatu barang tetapi kedua macam barang tersebut mempunyai keterkaitan.

3. Tingkat pendapatan per kapita adalah makin tinggi tingkat pendapatan, daya beli makin kuat, sehingga permintaan terhadap suatu barang meningkat.
4. Selera atau kebiasaan adalah juga dapat mempengaruhi suatu barang.
5. Jumlah penduduk yaitu semakin banyak jumlah penduduk, permintaan terhadap suatu barang meningkat.
6. Perkiraan harga di masa mendatang yaitu lebih baik membeli barang itu sekarang, sehingga mendorong orang untuk membeli banyak saat ini guna untuk menghemat belanja di masa mendatang.
7. Distribusi Pendapatan artinya jika distribusi pendapatan buruk berarti daya beli secara umum melemah, sehingga permintaan terhadap suatu barang menurun.
8. Usaha-usaha produsen meningkat penjualan adalah dengan cara membuat iklan atau pemberian hadiah kepada pembeli apabila membeli suatu barang atau iklan pemberian potongan harga, sering mendorong orang untuk membeli lebih banyak daripada biasanya.

Sejalan dengan itu menurut Sukirno dalam Sihombing (2018:94) berpendapat bahwa “Permintaan seseorang atau suatu masyarakat kepada sesuatu barang ditentukan oleh banyak faktor. Diantara faktor-faktor tersebut yang terpenting adalah seperti yang dinyatakan di bawah ini:

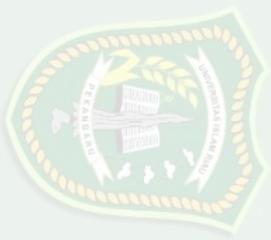


1. Harga barang itu sendiri.
2. Harga barang lain yang berkaitan erat dengan barang tersebut.
3. Pendapatan rumah tangga dan pendapatan rata-rata masyarakat.
4. Corak distribusi pendapatan dalam masyarakat.
5. Cita rasa masyarakat.
6. Jumlah penduduk.
7. Ramalan mengenai keadaan di masa yang akan datang.

### 2.1.8 Teori Harga Jual

Setelah produk berhasil dibuat dengan semua atribut, langkah selanjutnya adalah menentukan harga produk atau layanan. Pengertian harga adalah sejumlah nilai (dalam mata uang) yang harus dibayar konsumen untuk membeli atau menerima barang atau jasa yang ditawarkan. Harga juga merupakan faktor pemosisian yang penting dan harus ditentukan sesuai dengan target pasar, bauran produk, layanan, dan persaingan. Harga memegang peranan penting dan merupakan salah satu unsur bauran pemasaran yang menentukan keberhasilan usaha pemasaran Anda.

Kotler dan Keller dalam Moray, Saerang, & Runtu (2014:1274) menyatakan bahwa harga jual adalah sejumlah uang yang dibebankan atas suatu produk atau jasa, atau jumlah dari nilai yang ditukar konsumen atas manfaat-manfaat, karena memiliki atau menggunakan produk atau jasa tersebut. Pada prinsipnya harga jual harus dapat menutupi biaya penuh ditambah dengan laba yang wajar. Harga jual sama dengan biaya produksi ditambah *mark-up*".





Faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan harga menurut Kotler dan Keller dalam Moray, Saerang, & Runtu (2014:1275), keputusan penetapan harga sebuah perusahaan dipengaruhi baik dari faktor internal maupun dari faktor eksternal, yaitu:

a. Faktor internal

Faktor internal yang mempengaruhi penetapan harga meliputi :

1. Tujuan perusahaan
2. Strategi bauran pemasaran
3. Biaya
4. Pertimbangan organisasi

Faktor eksternal yang mempengaruhi keputusan penetapan harga meliputi:

1. Pasar dan permintaan
2. Biaya, harga, dan penawaran pesaing
3. Keadaan perekonomian

Menurut Kamaruddin dalam Moray, Saerang, & Runtu (2014:1276) dalam bukunya akuntansi manajemen menyatakan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan harga jual:

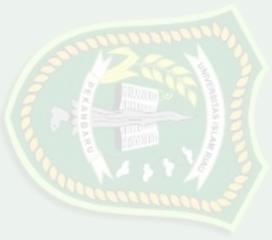
1. Faktor laba yang diinginkan.
2. Faktor produk atau penjualan produk tersebut.
3. Faktor biaya dan produk tersebut.
4. Faktor dari luar perusahaan (konsumen).

**UNIVERSITAS  
ISLAM RIAU**

DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK:

PERPUSTAKAAN SOEMAN HS

UNIVERSITAS ISLAM RIAU



### 2.1.9 Hubungan antara variabel dependen dengan variabel independen

Berikut ini akan dijelaskan bagaimana hubungan antara variabel independen dan variabel dependen, serta berbagai teori yang bersumber dari penelitian sebelumnya.

#### a. Pengaruh harga jual terhadap pendapatan.

Penelitian yang dilakukan Rasyid, Kasim, & Kurniawan dalam Jannah & Rivandi (2018:3) menyatakan bahwa harga jual berpengaruh positif terhadap pendapatan. Dikarenakan jika harga jual suatu produk naik maka pendapatan perusahaan juga pastinya akan naik. Harga jual tentunya mempengaruhi pendapatan penjualannya. Permintaan konsumen yang meningkat yang menyebabkan harga jual meningkat. Harga jual yang meningkat maka memberikan keuntungan yang tinggi kepada pedagang. Harga jual suatu produk sangat berkaitan dengan pendapatan. Harga jual produk akan menambah pendapatan usaha, secara teori semakin tinggi harga jual semakin tinggi pendapatan, tinggi harga jual disebabkan karena permintaan konsumen yang tinggi.

#### b. Pengaruh jumlah order terhadap pendapatan.

Menurut Astuti dalam Rasyid dkk (2012:52) menyatakan bahwa semakin banyak produk yang dijual, semakin tinggi pendapatan pengecer. Seiring dengan peningkatan volume penjualan, hal ini secara langsung atau tidak langsung mempengaruhi pendapatan pedagang. Penjualan dapat diartikan sebagai jumlah pesanan yang diterima oleh pemilik restoran. Hal ini dikarenakan jumlah pesanan berpengaruh signifikan terhadap tingkat pendapatan pemilik restoran. Anda akan

menerima lebih sedikit pesanan per hari dan nilai pendapatan yang Anda terima juga akan sedikit meningkat.

c. Pengaruh lama jam operasional terhadap pendapatan.

Pengaruh jam kerja terhadap pendapatan pedagang mempunyai arah hubungan searah terhadap pendapatan pedagang, artinya semakin besar jam kerja maka semakin besar pendapatan pedagang. Hasil penelitian Jafar dan Tjiptoroso dalam Sihombing (2018:7) membuktikan adanya hubungan langsung antara jam kerja dengan tingkat pendapatan. Setiap penambahan waktu operasi akan makin membuka peluang bagi bagi bertambahnya omzet penjualan. Setiap penambahan waktu operasi akan semakin membuka peluang bagi bertambahnya omzet penjualan.

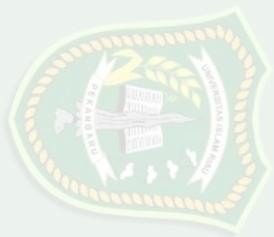
## 2.2 Penelitian Terdahulu

Penelitian yang dilakukan oleh Wardiningsih (2021) berjudul “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Omzet Penjualan Umkm Kuliner Partner *Go food* Di Kota Solo” ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh jam kerja operasional, jumlah pesanan, biaya produksi, dan biaya promosi terhadap omzet penjualan pada mitra kuliner *GoFood* di Solo. Jenis penelitian ini akan dilakukan dengan menggunakan metode deskriptif kuantitatif. Populasinya adalah seluruh UMKM kuliner di kota Solo yang telah memanfaatkan aplikasi *GoFood*. Sampel menggunakan 100 orang pengusaha, diambil dengan teknik *purposive sampling*. Kriteria sampel adalah pengusaha yang memiliki izin usaha dan menempati tempat usaha tetap dan bukan PKL. Sumber data dalam penelitian



ini adalah data primer yaitu data yang dikumpulkan langsung dari responden melalui jawaban kuesioner. Uji persyaratan regresi dilakukan melalui uji Asumsi Klasik. Teknik analisis data menggunakan analisis regresi linier berganda. Pengujian hipotesis dilakukan dengan uji t menggunakan taraf signifikansi 5%. Hasil penelitian menunjukkan bahwa jam kerja operasional, jumlah pesanan, dan biaya produksi berpengaruh signifikan terhadap omzet penjualan pada UMKM kuliner mitra *GoFood* di Solo sedangkan biaya promosi tidak berpengaruh signifikan terhadap omzet penjualan.

Selanjutnya Penelitian yang dilakukan oleh Tumpuan (2020) yang berjudul “Peranan Aplikasi *Go-Food* Terhadap Perkembangan Bisnis Kuliner”. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk membantu pelaku bisnis kuliner agar dapat memanfaatkan aplikasi *Go-Food* dengan baik dan benar sehingga dapat memberikan dampak positif terhadap kemajuan bisnis kulinernya. Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif yang bersifat deskriptif. Menurut Sukmadinata (2005), penelitian deskriptif kualitatif ditujukan untuk mendeskripsikan dan menggambarkan fenomena- fenomena yang ada, baik bersifat alamiah maupun rekayasa manusia, yang lebih memperhatikan mengenai karakteristik, kualitas, keterkaitan antar kegiatan. Hasil penelitian membuktikan bahwa aplikasi *Go-Food* memberikan dampak yang sangat positif dan signifikan terhadap pelaku bisnis kuliner, peneliti mengharapkan peran serta pemerintah setempat untuk dapat membantu dan memberikan dukungan penuh terhadap perkembangan teknologi informasi agar dapat terus memberikan dampak positif bagi pelaku bisnis kuliner.



Selanjutnya penelitian yang dilakukan oleh Wulandari, Iryanie, dan Heldalina (2019) yang berjudul “Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pengusaha Kuliner Di Banjarmasin Memanfaatkan *E-Commerce* (Study Kasus *Gofood* dan *Grabfood*). Tujuan penelitian ini adalah Untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi pengusaha kuliner didalam memanfaatkan *e-commerce* pada aplikasi *Go Food*, *Grab Food*, dan kedua aplikasi tersebut secara bersamaan. Metode penelitian ini adalah penelitian kualitatif deskriptif. Berdasarkan hasil survey secara sampling, akan dianalisis secara kualitatif terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi pengusaha kuliner memanfaatkan *e-commerce* pada aplikasi *Go Food* dan *Grab Food*, serta ke 2 aplikasi secara bersamaan. Sehingga dapat ditarik kesimpulan faktor dominan yang mempengaruhi pengusaha kuliner memanfaatkan *e-commerce* tersebut. Faktor yang dominan mempengaruhi pengusaha kuliner di Banjarmasin adalah pada aplikasi *Go Food* dan *Grab Food* adalah Biaya operasional, dan pada ke 2 aplikasi adalah Biaya operasional dan Laba.

Selanjutnya, penelitian terdahulu yang menjadi acuan pada penelitian ini adalah Indraswari & Kusuma (2018) dengan judul “Analisa Pemanfaatan Aplikasi *Go-Food* Bagi Pendapatan Pemilik Usaha Rumah Makan Di Kelurahan Sawojajar Kota Malang”. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi linier berganda dan uji beda yang berfungsi untuk mengetahui apakah ada perbedaan pendapatan pemilik usaha rumah makan di kelurahan sawojajar kecamatan kedung kandang kota Malang sesudah dan sebelum menggunakan aplikasi *Go-food*. Sesuai dengan apa yang telah diujikan ditemukan hasil



bahwa harga, jumlah order dan lama jam operassional secara serentak berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan dan ditemukan hasil bahwa terdapat perbedaan pendapatan sesudah dan sebelum menggunakan aplikasi *Go-food*.

Selanjutnya penelitian yang dilakukan oleh Kurniawan (2013) dengan judul “Pengaruh Harga, Produk, Lokasi Dan Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Pada Soto Angkring “Mas Boed” Spesial Ayam Kampung Semarang”. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh harga, produk, lokasi dan pelayanan berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada Soto Angkring “Mas Boed” Spesial Ayam Kampung Semarang. Sampel dalam penelitian ini adalah konsumen yang ada di Soto Angkring “Mas Boed” Spesial Ayam Kampung Semarang sebanyak 100 responden. Pengambilan sampel menggunakan metode *convenience sampling*, yaitu metode penentuan sampel berdasarkan kemudahan. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan sampel 100 responden. Alat analisis yang digunakan adalah regresi linier berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel harga, produk, lokasi dan kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian di Soto Angkring “Mas Boed” Spesial Ayam Kampung Semarang yang artinya semakin baik harga, produk, lokasi dan kualitas pelayanan maka keputusan pembelian akan meningkat.





| No | Nama Peneliti          | Judul Skripsi  | Variabel Penelitian   | Hasil Penelitian  |
|----|------------------------|--|---|---|
| 1  | Wardiningsih<br>(2021) | Faktor-Faktor yang mempengaruhi Omzet Penjualan UMKM kuliner partner <i>Go-Food</i> Di Kota Solo | Variabel<br>Dependen:<br>Jam Operasional,<br>Jumlah pesanan, dan Biaya produksi.<br>Variabel<br>Independen:<br>Omzet Penjualan pada UMKM. | Hasil penelitian menunjukkan bahwa jam kerja operasional, jumlah pesanan, dan biaya produksi berpengaruh signifikan terhadap omzet penjualan pada UMKM kuliner mitra <i>GoFood</i> di Solo. |
| 2  | Tumpuan<br>(2020)      | “Peranan Aplikasi <i>Go-Food</i> Terhadap Perkembangan Bisnis Kuliner”                           | Variabel<br>Dependen:<br>Aplikasi <i>Go-Food</i> .<br>Variabel<br>Independen:<br>Perkembangan Bisnis Kuliner.                             | Hasil penelitian membuktikan bahwa aplikasi <i>Go-Food</i> memberikan dampak yang sangat positif dan signifikan terhadap pelaku bisnis kuliner.   |



DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :

PERPUSTAKAAN SOEMAN HS

UNIVERSITAS ISLAM RIAU

|   |  |  |   |   |
|---|--|--|---|---|
| 3 | Wulandari, Iryanie, dan Heldalina (2019) | Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pengusaha Kuliner Di Banjarmasin Memanfaatkan <i>E-Commerce</i> (Studi Kasus <i>Go-food</i> dan <i>Grab food</i> ) | Variabel<br>Dependen: <i>E-Commerce</i> , Biaya Operasional, dan Laba.<br>Variabel<br>Independen: Pendapatan. | Dapat ditarik kesimpulan yang dominan yang mempengaruhi pengusaha kuliner memanfaatkan <i>e-commerce</i> tersebut. Faktor yang dominan mempengaruhi pengusaha kuliner di Banjarmasin adalah pada aplikasi <i>Go Food</i> dan <i>Grab Food</i> adalah Biaya operasional, dan pada ke 2 aplikasi adalah Biaya operasional dan Laba. |
| 4 | Indraswari dan Kusuma (2018)             | Analisa Pemanfaatan Aplikasi <i>Go-Food</i> Bagi Pendapatan  | Variabel<br>Dependen: Aplikasi <i>Go-Food</i> .<br>Variabel   | Berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan dan ditemukan hasil bahwa terdapat   |



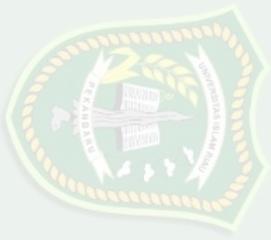
|   |                  |  |   |  |
|---|------------------|--|---|--|
|   |                  | Pemilik Usaha Rumah Makan Di Kelurahan Sawojajar Kota Malang   | independen:<br>Laba.  | perbedaan pendapatan sesudah dan sebelum menggunakan aplikasi Go-Food  |
| 5 | Kurniawan (2013) | Pengaruh Harga, Produk, Lokasi Dan Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Pada Soto Angkringan “Mas Boed” Spesial Ayam Kampung Semarang. | Variabel Dependen: Harga, Produk, Lokasi, dan Pelayanan.<br>Variabel Independen: Keputusan Pembelian. | Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel harga, produk, lokasi dan kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian di soto Angkringan “Mas Boed” Spesial Ayam Kampung Semarang |

**UNIVERSITAS  
ISLAM RIAU**

DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :

PERPUSTAKAAN SOEMAN HS

UNIVERSITAS ISLAM RIAU

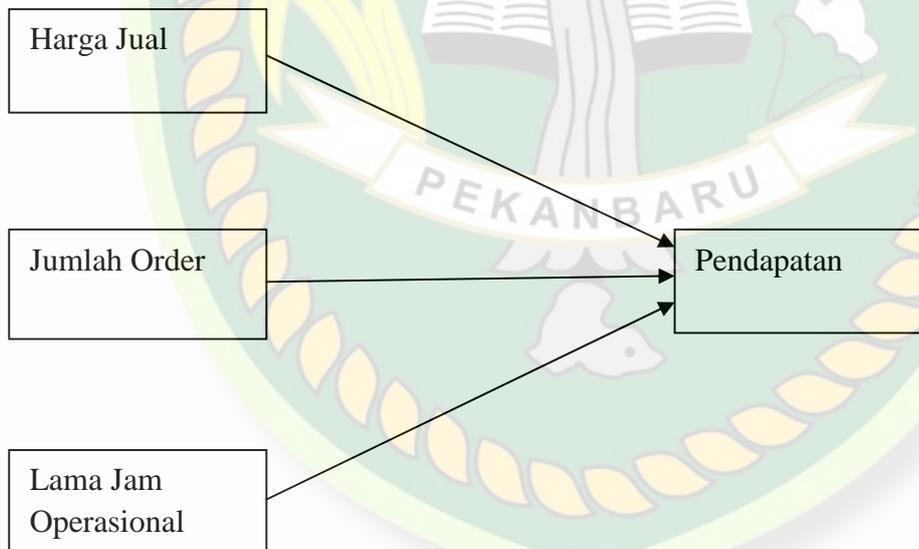


### 2.3 Kerangka Pikir

Kerangka pikir digunakan sebagai sistematika atau alur pemikiran penelitian yang dapat memberikan gambaran secara umum mengenai penelitian. Pada penelitian ini variabel independen adalah harga jual, jumlah order dan lama jam operasional sedangkan variabel dependen adalah pendapatan pemilik usaha rumah makan.

**Chart 2.2**

#### **Kerangka Pikir**



### 2.4 Hipotesis

Diduga harga jual, jumlah order dan lama jam operasional berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pemilik usaha rumah makan yang menggunakan aplikasi *Go-food* di kelurahan Labuh Baru Barat kota Pekanbaru.

## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### 3.1 Lokasi Penelitian

Lokasi pelaksanaan penelitian dalam skripsi ini berada di kelurahan Labuh Baru Barat kota Pekanbaru. Semakin ramainya bisnis kuliner menyebabkan banyak masyarakat yang membuka usaha rumah makan di Kelurahan Labuh Baru Barat. Objek dalam penelitian ini adalah usaha rumah makan yang menggunakan layanan *Go-food* di Kelurahan Labuh Baru Barat kota Pekanbaru.

Variabel yang digunakan dalam penelitian ini dibedakan menjadi dua macam, yaitu variabel dependen dan variabel independen. Variabel dependen yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendapatan pemilik usaha rumah makan yang menggunakan layanan aplikasi *Go-food* di Kelurahan Labuh Baru Barat kota Pekanbaru. Sedangkan variabel independen yang digunakan dalam penelitian ini adalah harga jual, jumlah order dan lama jam operasional.

#### 3.2 Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kuantitatif dengan mendeskriptifkan data yang tersusun secara sistematis antara bagian-bagian, Kaitannya dengan fenomena yang termasuk dalam subjek penelitian. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengembangkan metode matematis dengan menggunakan teori penelitian sebelumnya dan adanya hipotesis yang

berkaitan dengan kejadian yang diteliti.

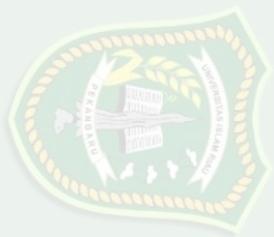
Dalam penelitian ini menggunakan pendekatan *cross section*. Menurut Sastroasmoro dalam Permana, I. S., Sedjati, R. S., & Somantri, D. (2018:2) *cross section* merupakan pengamatan yang hanya dilakukan sekali sesuai dengan waktu yang ditentukan oleh peneliti dengan melihat adanya hubungan antara variable independen dan dependen. Dengan kata lain, semua penelitian yang pengukurannya dilakukan hanya satu kali disebut dengan studi *cross sectional*.

### 3.3 Definisi Operasional Variabel

Keberadaan variabel dalam penelitian merupakan hal penting untuk menjelaskan adanya fokus atau topik penelitian. Definisi operasional merupakan definisi yang diberikan kepada variabel dengan memberikan arti atau menspesifikasikan kegiatan atau memberikan operasional yang diperlukan untuk mengukur variabel tersebut. Beberapa definisi operasional dari variabel-variabel yang ada dalam penelitian ini akan diperjelas sebagai berikut:

#### 3.3.1 Harga Jual

Harga jual adalah jumlah yang harus dibayar konsumen untuk mendapatkan produk berupa barang atau jasa. Dalam penelitian ini, harga eceran ditentukan dari harga eceran makanan berat yang tersedia di restoran. Satuan yang digunakan adalah rupiah (Rp).





### 3.3.2 Jumlah Order

Jumlah order adalah banyaknya jumlah pesanan makanan berat yang diterima oleh pemilik usaha rumah makan di Kelurahan Labuh Baru Barat Kota Pekanbaru baik secara langsung maupun melalui aplikasi *Go-food* dalam satu jam.

### 3.3.3 Lama Jam Operasional

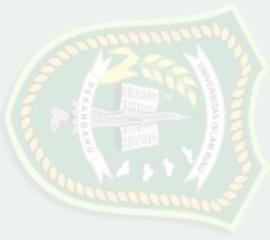
Lama jam operasional adalah lamanya jam kerja di rumah makan di Kelurahan Labuh Baru Barat Kota Pekanbaru buka dalam waktu sebulan. Satuan yang digunakan adalah jam.

### 3.3.4 Pendapatan Pemilik Usaha Rumah Makan

Pendapatan adalah pendapatan atau pendapatan yang diterima oleh pemilik restoran dari penjualan makanan yang diterima dalam sebulan. Pendapatan adalah jumlah pesanan makanan berat dikalikan dengan harga jual makanan berat tersebut. Satuan yang digunakan adalah Rupiah (Rp).

### 3.3.5 Variabel Dependen

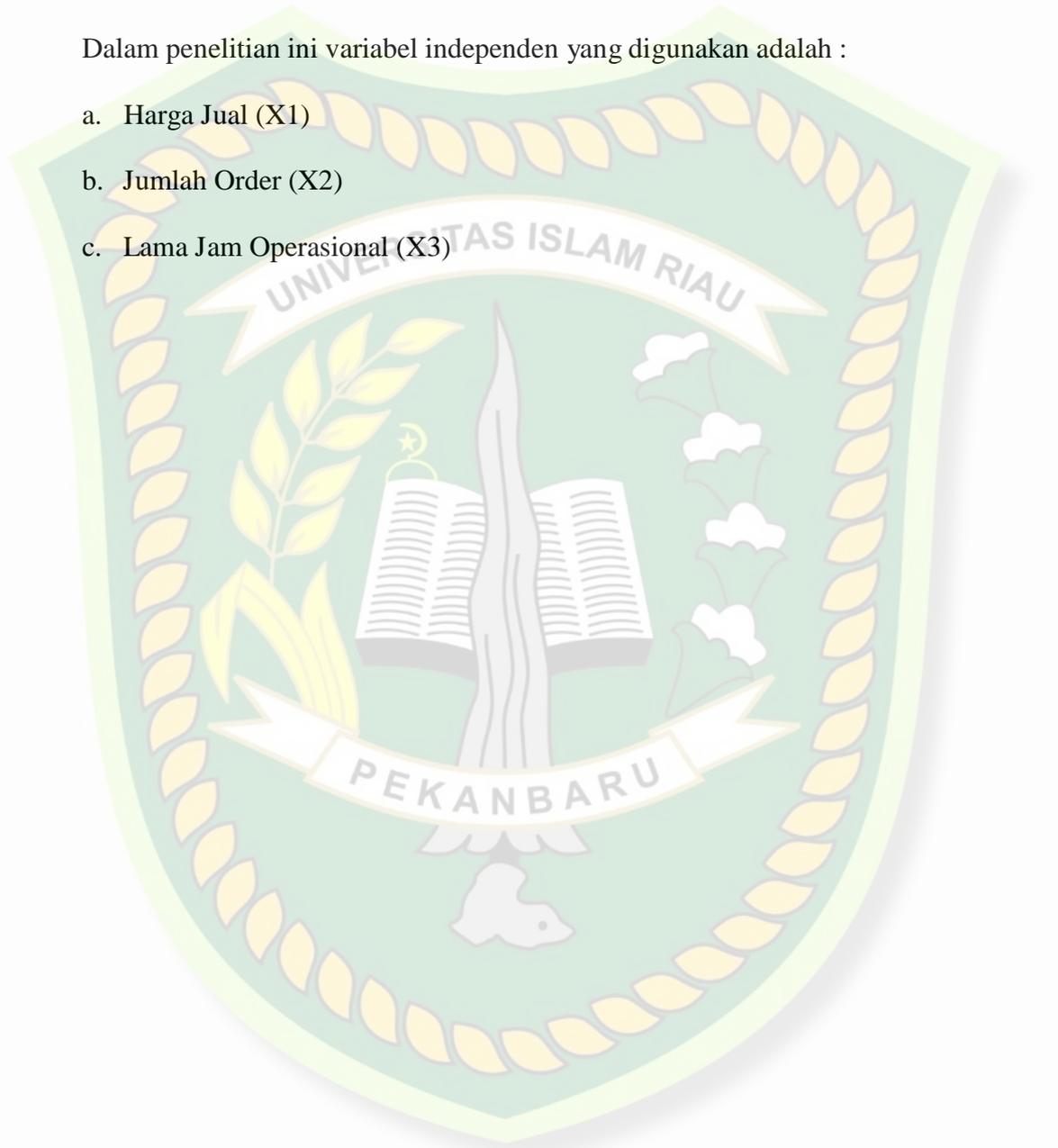
Dalam penelitian ini variabel dependen adalah Pendapatan dari penjualan makanan berat di rumah makan yang menggunakan layanan aplikasi *Go-Food* di Kelurahan Labuh Baru Barat Kota Pekanbaru.



### 3.3.6 Variabel Independen

Dalam penelitian ini variabel independen yang digunakan adalah :

- a. Harga Jual (X1)
- b. Jumlah Order (X2)
- c. Lama Jam Operasional (X3)



# UNIVERSITAS ISLAM RIAU

DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :

PERPUSTAKAAN SOEMAN HS

UNIVERSITAS ISLAM RIAU

Tabel 3.1

Tabel Definisi Operasional

| No | Variabel Penelitian     | Definisi   | Indikator   | Skala |
|----|-------------------------|--|---|-------|
| 1  | Harga Jual<br>(X1)      | Harga jual merupakan sejumlah uang yang harus dibayarkan oleh konsumen agar dapat memperoleh produk berupa barang atau jasa. | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ketergantungan Harga</li> <li>• Kesesuaian Harga dengan Kualitas</li> <li>• Kesesuaian Harga dengan Manfaat</li> <li>• Harga Mempunyai Daya Saing</li> </ul> | Rasio |
| 2  | Jumlah Order<br>(X2)    | Jumlah order adalah banyaknya jumlah pesanan makanan berat yang diterima oleh pemilik usaha rumah makan.                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Frekuensi</li> <li>• Kurun Waktu</li> <li>• Alternatif Pilihan</li> <li>• Jumlah Pemesanan</li> <li>• Pemesanan Ulang</li> </ul>                             | Rasio |
| 3  | Jam Operasional<br>(X3) | Lama jam operasional adalah lamanya jam kerja di rumah makan di  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Jam Buka</li> <li>• Waktu Istirahat</li> <li>• Jam Tutup</li> </ul>  | Rasio |





|   |                |   |   |       |
|---|----------------|---|---|-------|
|   |                | Kelurahan Labuh<br>Baru Barat Kota<br>Pekanbaru buka<br>dalam waktu satu<br>hari  |   |       |
| 4 | Pendapatan (Y) | Pendapatan<br>merupakan<br>penerimaan atau<br>pengasilan yang<br>diterima oleh<br>pemilik usaha<br>rumah makan atas<br>penjualan makanan<br>yang diperoleh<br>dalam sehari. | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kuantitas</li> <li>• Tingkat Pendapatan</li> <li>• Alokasi Pendapatan</li> </ul> | Rasio |

### 3.4 Populasi dan Sampel

#### 3.4.1 Populasi

Menurut Sugiyono dalam Permana, I. S., Sedjati, R. S., & Somantri, D. (2018:2) Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek/ subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk di pelajari dan kemudian ditarik kesimpulan. Populasi yang digunakan oleh penulis dalam penelitian ini adalah 52 usaha rumah

makan di Kelurahan Labuh Baru Barat Kota Pekanbaru yang terdaftar dalam menu layanan “terdekat” di aplikasi *Go- Food*.

### 3.4.2 Sampel

Sampel adalah sejumlah elemen secukupnya dari populasi. Sedangkan menurut Arikunto dalam febrianti (2013:212) sampel adalah sebagian atau wakil dari populasi yang diteliti, sehingga penelitian terhadap sampel dan pemahaman tentang sifat atau karakteristiknya akan membuat peneliti dapat menggeneralisasikan sifat atau karakteristik pada elemen populasi. Untuk lebih mempersempit sampel, dari total 32 populasi rumah makan yang ada di dalam menu terdekat, peneliti menggunakan metode *proposive sampling* dengan menetapkan ciri-ciri khusus, yaitu :

- a. Jarak objek penelitian kurang dari 5 km dari asal tempat tinggal peneliti yaitu Jalan Bundo Kandung, Kelurahan Labuh Baru Barat, Kecamatan Payung Sekaki, Kota Pekanbaru.
- b. Jenis tempat usaha makanan yang dijadikan sampel adalah rumah makan yang menjual makanan berat dan termasuk dalam jenis makanan *Indonesian Food*.
- c. Tempat usaha rumah makan mempunyai tempat berdagang yang permanen atau tidak berpindah-pindah tempat.

Dari total 52 populasi rumah makan di dalam layanan pilihan menu terdekat menggunakan metode *proposive sampling* dengan kriteria ditemukan 32 sampel rumah makan sebagai bahan objek penelitian.



### 3.2 Tabel Sampel Data

| No | Nama Rumah Makan                | Jarak  | Alamat             |
|----|---------------------------------|--------|--------------------|
| 1  | Nasi Goreng Az-Zahra            | 0,1 KM | Jl. Bundo Kandung  |
| 2  | Dapoer Dzafana                  | 0,4 KM | Jl. Tunas Jaya     |
| 3  | Mie Ongklok                     | 0,6 KM | Jl. Belut          |
| 4  | Siomay Cakrabuana               | 0,7 KM | Jl. Sukajaya       |
| 5  | Nasi Goreng Sukajaya            | 0,7 KM | Jl. Sukajaya       |
| 6  | Pecel Lele Bejo                 | 0,9 KM | Jl. Soekarno-Hatta |
| 7  | Nasi Goreng Ayam Geprek Cu Juhe | 0,9 KM | Jl. Cahaya         |
| 8  | Nasi Goreng Pete                | 1 KM   | Jl. Cahaya         |
| 9  | Ayam Geprek Khaila              | 1 KM   | Jl. Cahaya         |
| 10 | Nasgor Bakso Ayam Geprek Bunda  | 1 KM   | Jl. Cahaya         |
| 11 | Mie (Kirin) Kamu                | 1,5 KM | Jl. Fajar          |
| 12 | Roti Bakar Bandung 3 Putri      | 1,5 KM | Jl. Fajar          |
| 13 | Ayam Bakar Geprek Wong Solo     | 1,5 KM | Jl. Fajar          |
| 14 | Bakso Sido Mukti                | 1,5 KM | Jl. Fajar          |
| 15 | Ayam Geprek Kemiri              | 1,5 KM | Jl. Hidayatullah   |
| 16 | Bakso Sido Mulyo                | 1,5 KM | Jl. Rokan Jaya     |
| 17 | Sate Keluarga                   | 1,5 KM | Jl. Dharma Bakti   |
| 18 | Nasi Goreng Hijau               | 1,5 KM | Jl. Dharma Bakti   |
| 19 | RM. Rasokan Dulu                | 1,5 KM | Jl. Dharma Bakti   |
| 20 | Ketoprak Jakarta Al Hidayah     | 1,7 KM | Jl. Dharma Bakti   |
| 21 | Sate Minang Kabau               | 1,8 KM | Jl. Dharma Bakti   |
| 22 | Pempek Bos Bintang              | 1,9 KM | Jl. Dharma Bakti   |
| 23 | Ayam Geprek Doelthy             | 2 KM   | Jl. Dharma Bakti   |
| 24 | Pecel Lele 3 Saudara            | 2 KM   | Jl. Dharma Bakti   |
| 25 | Mie Aceh Tarasa                 | 2,1 KM | Jl. Dharma Bakti   |
| 26 | Mie Balap Seleraku              | 2,5 KM | Jl. Dharma Bakti   |
| 27 | Bakso Mawar Kasmaran            | 2,5 KM | Jl. Dharma Bakti   |
| 28 | Bakso Barokah                   | 2,7 KM | Jl. Dharma Bakti   |
| 29 | Sate Madura Cak Halim           | 2,7 KM | Jl. Bakti          |
| 30 | Bakso Sehat                     | 2,9 KM | Jl. Bakti          |
| 31 | Habib Nasi Goreng               | 3,1 KM | Jl. Bakti          |
| 32 | Sate Taichan Mam Yan            | 3,4 KM | Jl. Bakti          |

ISLAM RIAU

### 3.5 Jenis dan Sumber Data

Ada banyak jenis dan sumber data yang digunakan untuk mengambil data, namun tidak semua teknik tersebut tersedia dan harus disesuaikan dengan topik penelitian Anda. Jenis dan sumber data untuk survei ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang dapat diperoleh dari lapangan atau lokasi penelitian. Data diperoleh dari informan utama yaitu pemilik restoran yang menggunakan layanan aplikasi *GoFood* pada menu terdekat. Data sekunder diambil dari aplikasi *Go-Food* yaitu daftar nama-nama restoran di kawasan Labuh Baru Barat yang menggunakan layanan aplikasi *Go-Food*.

### 3.6 Teknik Pengumpulan Data

Dalam penulisan karya ilmiah ini, teknik pengumpulan data adalah salah satu hal yang harus dilakukan oleh peneliti guna mendapatkan data untuk mencapai tujuan penulisan. Dalam penelitian ini menggunakan beberapa metode pengumpulan data, yaitu:

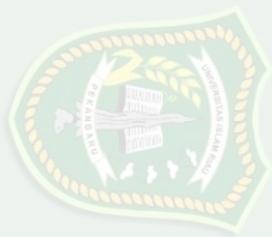
1. Membuat data pertanyaan (kuesioner).

Kuesioner menurut merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawabnya.

2. Teknik wawancara.

Wawancara merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab. Melakukan observasi langsung dilokasi penelitian.





### 3.7 Uji Kualitas Data

#### 3.7.1 Uji Validitas

Validitas digunakan untuk mengetahui kelayakan dalam suatu daftar pertanyaan dalam mendefinisikan suatu variabel. Uji ini dimaksudkan untuk mengukur sejauh mana tingkat kevalidan suatu alat pengukur yang digunakan untuk mengukur apa yang diinginkan. Pengambilan keputusan setiap indikator valid yaitu apabila r-hitung lebih besar atau sama dengan r- tabel. Apabila r-hitung lebih besar dari r-tabel pada signifikan 5% maka data bisa dikatakan valid. Sebaliknya, jika r-hitung lebih kecil dari r- tabel maka data tidak valid. Pengujian ini dilakukan dengan SPSS.

#### 3.7.2 Uji Reliabilitas

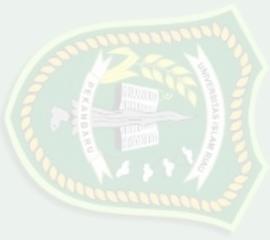
Reliabilitas adalah indeks yang menunjukkan sejauh mana alat pengukur dapat dipercaya dan diandalkan. Instrumen yang reliabel adalah instrumen yang digunakan beberapa kali untuk mengukur objek yang sama, akan menghasilkan data yang sama dalam waktu yang berbeda. Suatu konstruk dikatakan reliabel jika memiliki *Crobach Alpha*  $>0.60$ .

**UNIVERSITAS  
ISLAM RIAU**

DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :

PERPUSTAKAAN SOEMAN HS

UNIVERSITAS ISLAM RIAU



### 3.8 Teknik Analisis Data

#### 3.8.1 Analisis Linier Berganda

Terakhir, data dikumpulkan dari sampel pemilik restoran di Desa Labuh Baru Barat Kota Pekanbaru menggunakan layanan aplikasi *Go-Food*. Selanjutnya, kami mengolah dan menganalisis data yang dikumpulkan dari hasil penyebaran kuesioner. Metode analisis penelitian ini menggunakan program komputer *Evaluations*. Pengujian hipotesis dilakukan dengan menggunakan model regresi linier berganda.

Persamaan regresi berganda

$$\text{adalah: } Y = \theta_0 + \theta_1 X_1 + \theta_2 X_2 + \theta_3 X_3 + e$$

$Y$  = Pendapatan

$\theta_0$  = Koefisien konstanta

$\theta_1, \theta_2, \theta_3$  = Koefisien regresi

$X_1$  = Harga jual

$X_2$  = Jumlah order

$X_3$  = Lama jam operasional

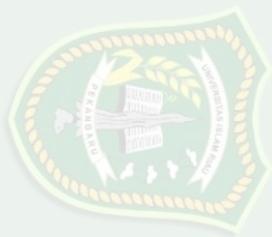
$e$  = Error / variabel pengganggu

**UNIVERSITAS  
ISLAM RIAU**

DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :

PERPUSTAKAAN SOEMAN HS

UNIVERSITAS ISLAM RIAU



### 3.8.2 Uji Asumsi Klasik

#### 1. Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk mengetahui apakah setiap variabel terdistribusi normal. Uji normalitas diperlukan untuk melakukan pengujian pada variabel lain, dengan asumsi nilai residual mengikuti distribusi normal. Untuk menguji apakah data terdistribusi normal, Anda dapat menggunakan bagan plot biasa untuk memeriksa histogram residual untuk menentukannya.

#### 2. Uji Multikolinearitas

Tujuan dari uji multikolinearitas adalah untuk menguji apakah suatu model regresi mendeteksi adanya korelasi antar variabel bebas (independen). Model regresi yang baik seharusnya tidak menunjukkan korelasi antar variabel independen. Jika variabel bebas dikorelasikan satu sama lain, mereka tidak ortogonal. Variabel ortogonal adalah variabel bebas yang nilai korelasi antar variabel bebasnya adalah nol.

#### 3. Uji Heterokedastisitas

Tujuan dari uji varians tidak seragam adalah untuk menguji ketidaksamaan varians antara residual pengamatan dalam model regresi dengan pengamatan lainnya. Model regresi yang baik adalah tidak adanya varians yang tidak seragam. Jika ada pola tertentu seperti B. Titik-titik

yang membentuk pola teratur tertentu, terjadi dispersi tidak seragam. Sebaliknya, jika tidak ada pola yang jelas dan titik-titik tersebar, maka tidak ada dispersi yang tidak seragam. Model regresi yang baik adalah model dengan homoskedastisitas atau tanpa heteroskedastisitas.

### 3.8.3 Uji Hipotesis

Uji statistik digunakan dalam penelitian adalah Uji Koefisien Regresi Secara Bersama-sama (Uji F), dan Uji Koefisien Regresi Parsial (Uji T).

#### 1. Uji Koefisien Regresi Secara Bersama-sama (Uji F)

Asumsi penggunaan uji F adalah apabila F lebih kecil dari pada 0,05 atau  $F_{hitung} > F_{tabel}$ , maka dinyatakan signifikan yang berarti bersama-sama variabel bebas berpengaruh terhadap variabel terikat dan sebaliknya, bila signifikan F lebih besar dari 0,05 atau  $F_{hitung} < F_{tabel}$  berarti secara bersama-sama variabel bebas tidak berpengaruh terhadap variabel.

#### 2. Uji Koefisien Regresi Parsial (Uji T)

Asumsi penggunaan uji t adalah apabila signifikan t hitung lebih besar dari pada t tabel, maka dinyatakan signifikan yang berarti secara parsial variabel bebas berpengaruh terhadap variabel terikat dan sebaliknya apabila t lebih besar dari 0,05 atau  $t_{hitung} < t_{tabel}$ , maka secara parsial variabel bebas tidak berpengaruh terhadap variabel terikat.



## BAB IV

### GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

#### 4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian

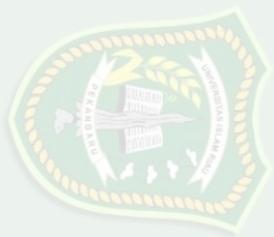
PT menggunakan Karya Anak Bangsa atau lebih dikenal dengan perusahaan teknologi Go-Jek Dari Indonesia menyediakan transportasi dengan layanan ojek. Perusahaan didirikan oleh Nadiem di Jakarta pada tahun 2010. Makarim Nadiem Makarim adalah warga Negara Master Administrasi Bisnis Negara Indonesia Sekolah Bisnis Harvard. Ide mendirikan Go-Jek adalah pengalaman pribadi Nadiem Makarim di Ojek-Transport bekerja hampir setiap hari untuk mengalahkan lalu lintas di Jakarta. Saat itu, Nadiem masih bekerja sebagai salah satu pendiri. Pemimpin Redaksi dan *Chief Innovation Officer*, Zalora Indonesia kartu saya. Sebagai pengguna transportasi umum yang sering ojek, Nadiem merasa sebagian besar waktunya terbuang sia-sia oleh pengendara ojek yang hanya nongkrong dan menunggu penumpang. Bahkan jika seorang sopir ojek melakukannya dapatkan penghasilan yang layak ketika anda memiliki banyak penumpang. Selain itu, dia menilai ketersediaan transportasi jenis ini tidak setinggi alat transportasi lainnya, sehingga seringkali sangat sulit untuk menemukannya. Saya sedang mencari ojek yang bisa. Pengalaman itu membuat Nadiem Makarim melihat peluang untuk menciptakan layanan yang menjodohkan penumpang dengan pengemudi ojek. Pada 13 Oktober 2010, Go-Jek resmi diluncurkan dengan 20 pengendara. Saat itu, Gojek masih menggunakan *call center* untuk menghubungkan penumpang dengan

pengemudi ojek.

Terakhir, pada 7 Januari 2015, Go-Jek meluncurkan aplikasi berbasis Android dan iOS untuk menggantikan sistem pemesanan mereka dengan *call center*. Go-Jek mengumumkan kemitraan dengan Perusahaan Taksi *Blue Bird* pada Mei 2016, Go-Jek mengembangkan aplikasi untuk *driver Blue Bird*, dan mulai Januari 2017, pesanan *driver Blue Bird* dari layanan Gocar Gojek.

Visi dan Misi Perusahaan Gojek 1. Visi Membantu memperbaiki struktur transportasi di Indonesia, memberikan kemudahan bagi masyarakat dalam melaksanakan pekerjaan sehari-hari seperti pengiriman dokumen, belanja harian dengan menggunakan layanan fasilitas kurir, serta turut mensejahterakan kehidupan tukang ojek di Indonesia baik untuk masa kini dan kedepannya. 2. Misi a. Menjadi acuan pelaksanaan kepatuhan dan tata kelola struktur transportasi yang baik dengan menggunakan kemajuan teknologi b. Memberikan layanan prima dan solusi yang bernilai tambah kepada pelanggan c. Membuka lapangan kerja selebar-lebarnya bagi masyarakat Indonesia d. Meningkatkan kepedulian dan tanggung jawab terhadap lingkungan dan sosial.

Gojek telah berkembang menjadi salah satu perusahaan pengiriman online terbesar dan paling kompetitif di Pekanbaru. Gojek adalah perusahaan teknologi Indonesia yang menyediakan layanan transportasi online melalui media seperti mobil dan motor. Gojek berasal dari sebuah perusahaan teknologi, atau PT. Penerapan pekerja anak di dalam negeri.

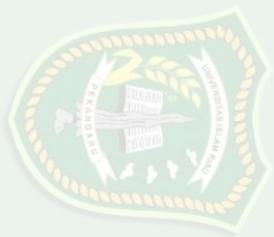


Mengembangkan aplikasi ini di luar negeri memungkinkan Gojek meningkatkan layanannya. Saat ini, aplikasi Gojek sudah memiliki 22 layanan yang dikenal. Selain menyediakan layanan transportasi, Gojek bermitra dengan perusahaan lain untuk menambah layanan seperti komik, berita, dan donasi. Layanan Gojek meliputi GoRide, GoCar, GoFood, GoShop, GoSend, GoMart, GoMed, GoBox, GoClean, GoMassage, GoTix, GoPay dan GoNews.

Dengan menyediakan berbagai layanan yang dibutuhkan masyarakat, Gojek semakin dicari oleh berbagai kalangan. Gojek telah berhasil menciptakan layanan bernama GoPay dengan memfasilitasi transaksi saat melakukan layanan yang dibutuhkan. GoPay adalah dompet virtual untuk menyimpan uang dalam sebuah aplikasi yang memungkinkan pengguna melakukan transaksi dengan sangat mudah. Selain menggunakan GoPay untuk pembayaran, aplikasi ini juga memungkinkan Anda untuk melakukan pembayaran menggunakan uang tunai.

Pengisian saldo GoPay dapat dilakukan dengan transfer melalui ATM, internet banking atau mobile banking, top up dari pengemudi, serta dapat melakukan di mini mart terdekat.

**UNIVERSITAS  
ISLAM RIAU**



## BAB V

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### 5.1 Hasil Penelitian

Untuk penelitian ini, target survei yang dipilih adalah restoran yang terdaftar di aplikasi Go-Food yang berlokasi di Desa Labuh Baru Barat Kecamatan Payung Sekaki Kota Pekanbaru. Rumah makan yang digunakan dalam penelitian ini sebanyak 32 rumah makan.

Analisis ini dilakukan menggunakan beberapa aspek penelitian diantaranya yaitu, Uji kualitas data, analisis linier berganda, uji normalitas, uji multikonilieritas, uji heteroskedastistitas, uji hipotesis dengan melakukan uji parsial (uji t) dan uji simultan (uji f). Pengujian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh harga jual, jumlah order dan jam operasional terhadap pendapatan usaha rumah makan dikelurahan labuh baru barat kota pekanbaru.

##### 5.1.1 Karakteristik Data Responden

###### 1. Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Karakteristik responden berdasarkan usia dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

**UNIVERSITAS**  
**ISLAM RIAU**



**Tabel 5.1****Karakteristik Responden Berdasarkan Usia**

| Usia  | Frekuensi | Persentase |
|-------|-----------|------------|
| 20-30 | 2         | 6,25%      |
| 31-40 | 9         | 28,12%     |
| 41-50 | 13        | 40,62%     |
| >50   | 8         | 25,01%     |

Berdasarkan tabel di atas, diketahui bahwa yang menjadi sampel dalam penelitian ini adalah 2 (dua) responden yang berusia 20-30 tahun, usia 31-40 tahun sebanyak 9 (sembilan) responden, usia 41-50 sebanyak 13 (tiga belas) responden, dan usia lebih dari 50 tahun sebanyak 8 (delapan) responden.

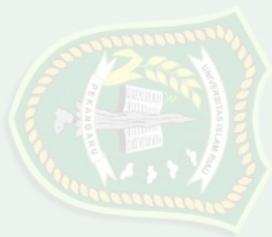
**2. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin**

Karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

**Tabel 5.2****Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin**

| Jenis Kelamin | Frekuensi | Persentase |
|---------------|-----------|------------|
| Laki-Laki     | 23        | 71,87%     |
| Perempuan     | 9         | 28,13%     |
| Jumlah        | 32        | 100%       |





Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa responden berjumlah 32 (tiga puluh dua). Dimana 23 (dua puluh tiga) berjenis kelamin laki-laki dengan persentase 71,87% dan 9 (sembilan) responden berjenis kelamin perempuan dengan persentase 28,13%.

### 5.1.2 Uji Kualitas Data

#### 1. Uji Validitas

Validitas digunakan untuk mengetahui kelayakan dalam suatu daftar (konstruk) pertanyaan dalam mendefinisikan suatu variabel. Uji ini dimaksudkan untuk mengukur sejauh mana tingkat kevalidan suatu alat pengukur yang digunakan untuk mengukur apa yang diinginkan. Pengambilan keputusannya bahwa setiap indikator valid apabila nilai  $r$ -hitung lebih besar atau sama dengan  $r$ -tabel.

##### a. Harga

Hasil uji validitas  $X_1$  (Harga) yang terdiri dari 5 pernyataan dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

**UNIVERSITAS  
ISLAM RIAU**

Tabel 5.3

## Uji Validitas Harga

| Item<br>Pernyataan | R-Hitung | R- Tabel | Persentase |
|--------------------|----------|----------|------------|
| P1                 | 0,673    | 0,349    | Valid      |
| P2                 | 0,744    | 0,349    | Valid      |
| P3                 | 0,794    | 0,349    | Valid      |
| P4                 | 0,750    | 0,349    | Valid      |
| P5                 | 0,695    | 0,349    | Valid      |

Sumber: Data Olahan 2022

Berdasarkan data diatas maka dapat diambil kesimpulan bahwa seluruh pernyataan untuk variabel harga berstatus valid dengan hasil R- Hitung > R-Tabel.

## b. Jumlah Order

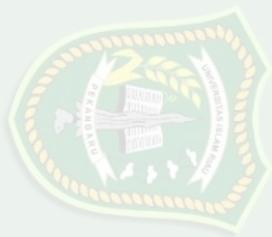
Hasil uji validitas X2 (Jumlah Order) yang terdiri dari 5 pernyataan dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 5.4

## Uji Validitas Jumlah Order

| Item | R- Hitung | R- Tabel | Persentase |
|------|-----------|----------|------------|
| P1   | 0,788     | 0,349    | Valid      |
| P2   | 0,815     | 0,349    | Valid      |
| P3   | 0,835     | 0,349    | Valid      |
| P4   | 0,828     | 0,349    | Valid      |
| P5   | 0,828     | 0,349    | Valid      |

Sumber: Data Olahan 2022



Berdasarkan data diatas maka dapat diambil kesimpulan bahwa seluruh pernyataan untuk variabel jumlah order berstatus valid dengan hasil R-Hitung>R-Tabel.

c. Jam Operasional

Hasil uji validitas X3 (Jam Operasional) yang terdiri dari 4 pernyataan dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

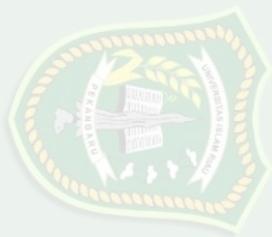
**Tabel 5.5**  
**Uji Validitas Jam Operasional**

| Item<br>Pertanyaan | R- Hitung | R- Tabel | Keterangan |
|--------------------|-----------|----------|------------|
| P1                 | 0,67      | 0,349    | Valid      |
| P2                 | 0,775     | 0,349    | Valid      |
| P3                 | 0,678     | 0,349    | Valid      |
| P4                 | 0,623     | 0,349    | Valid      |

**Sumber:** Data Olahan 2022

Berdasarkan data diatas maka dapat diambil kesimpulan bahwa seluruh pernyataan untuk variabel jumlah order berstatus valid dengan hasil R-Hitung>R-Tabel.

**UNIVERSITAS**  
**ISLAM RIAU**



#### d. Pendapatan

Hasil uji validitas Y (Pendapatan) yang terdiri dari 4 pernyataan dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

**Tabel 5.6**  
**Uji Validitas Pendapatan**

| Item<br>Pertanyaan | R- Hitung | R- Tabel | Keterangan |
|--------------------|-----------|----------|------------|
| P1                 | 0,854     | 0,349    | Valid      |
| P2                 | 0,82      | 0,349    | Valid      |
| P3                 | 0,798     | 0,349    | Valid      |
| P4                 | 0,624     | 0,349    | Valid      |

**Sumber:** Data Olahan 2022

Berdasarkan data diatas maka dapat diambil kesimpulan bahwa seluruh pernyataan untuk variabel jumlah order berstatus valid dengan hasil R- Hitung > R-Tabel.

## 2. Uji Reliabilitas

Reliabilitas adalah indeks yang menunjukkan sejauh mana suatu alat pengukur dapat dipercaya. Reliabilitas merupakan standar yang digunakan dalam menentukan reliabel atau tidak reliabelnya suatu instrumen penelitian. Suatu kuesioner dikatakan reliabel jika jawaban seseorang terhadap pertanyaan adalah konsisten. Jika pengujian dilakukan dengan metode *Alpha Cronbach* maka R- hitung akan diwakili oleh nilai *Alpha* dan pengujian reliabilitas dikatakan reliabel dengan *Alpha Cronbach* > 0,6.

Adapun hasil uji reliabilitas terhadap kuesioner masing-masing



variabel penelitian dengan menggunakan bantuan IBM SPSS Statistik versi 25 dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

**Tabel 5.7**  
**Uji Reliabilitas**

| Variabel        | Cronbach's Alpha | Standar Reliabilitas | Keterangan |
|-----------------|------------------|----------------------|------------|
| Harga           | 0,781            | 0,6                  | Reliabel   |
| Jumlah Order    | 0,869            | 0,6                  | Reliabel   |
| Jam Operasional | 0,615            | 0,6                  | Reliabel   |
| Pendapatan      | 0,759            | 0,6                  | Reliabel   |

**Sumber:** Data Olahan 2022

Dari hasil *reliability statistic* diatas diperoleh nilai *alpha cronbach* pada variabel harga (X1) sebesar 0,781 dengan jumlah 5 item. Nilai R- tabel sebesar 0,6. Dengan demikian, nilai *alpha cronbach*  $0,781 > 0,6$ . Sehingga dapat disimpulkan bahwa angket reliabel.

Pada variabel jumlah order (X2), hasil *reliability statistic* diatas diperoleh nilai *alpha cronbach* sebesar 0,869 dengan jumlah 5 item. Nilai R-tabel sebesar 0,6. Dengan demikian, nilai *alpha cronbach*  $0,869 > 0,6$  Sehingga dapat disimpulkan bahwa angket reliabel.

Selanjutnya, pada variabel jam operasional (X3), hasil *reliability statistic* diatas diperoleh nilai *alpha cronbach* sebesar 0,615 dengan jumlah 4 item. Nilai R-tabel sebesar 0,6. Dengan demikian, nilai *alpha cronbach*  $0,615 > 0,6$ . Sehingga dapat disimpulkan bahwa angket reliabel. Selain itu, pada variabel pendapatan (Y), hasil *reliability statistic* diatas diperoleh nilai *alpha cronbach* sebesar 0,759 dengan jumlah 4 item. Nilai R-tabel sebesar 0,6. Dengan



demikian, nilai *alpha cronbach* 0,759 > 0,6. Sehingga dapat disimpulkan bahwa angket reliabel.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa semua variabel yang digunakan dalam penelitian ini berstatus reliabel sehingga jawaban-jawaban responden dapat digunakan untuk penelitian.

### 5.1.3 Hasil Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis Regresi Linier Berganda dilakukan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh variabel independent (X) terhadap variabel dependent (Y).

Rumus regresi linier berganda adalah sebagai berikut:

$$Y = 0 + 1x_1 + 2x_2 + 3x_3 + e$$

**Tabel 5.8**  
**Hasil Analisis Regresi Linier**

| Model | Unstandardized Coefficients |            | Standardized Coefficients | t     | Sig.   |       |
|-------|-----------------------------|------------|---------------------------|-------|--------|-------|
|       | B                           | Std. Error | Beta                      |       |        |       |
| 1     | (Constant)                  | -6,587     | 5,688                     |       | -1,158 | 0,257 |
|       | Harga (X1)                  | 0,79       | 0,253                     | 0,486 | 3,119  | 0,004 |
|       | Jumlah Order (X2)           | 0,63       | 0,291                     | 0,33  | 2,161  | 0,039 |
|       | Jam Operasional (X3)        | 0,225      | 0,231                     | 0,121 | 0,977  | 0,337 |

**Sumber:** Data Olahan 2022



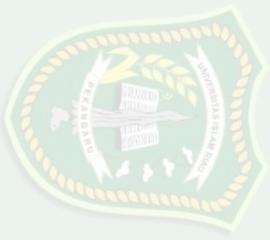
Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat nilai konstanta (nilai ) sebesar -6,587 dan untuk harga (nilai ) sebesar 0,790 sementara jumlah order (nilai ) sebesar 0,630 serta jam operasional (nilai ) sebesar 0,225. Sehingga dapat diperoleh persamaan regresi linier berganda sebagai berikut:

$$Y = -6,587 + 0,790 X_1 + 0,630 X_2 + 0,225 X_3 + e$$

Yang berarti:

- Nilai konstanta sebesar -6,587 artinya jika tidak ada pengaruh harga, jumlah order, dan jam operasional terhadap pendapatan, maka nilai pendapatan sebesar -6,587.
- Koefisien regresi Harga ( $X_1$ ) bernilai positif dan signifikan sebesar 0,790 artinya jika variabel harga ( $X_1$ ) mengalami kenaikan 1 satuan, maka pendapatan juga akan mengalami kenaikan 0,790 satuan dengan asumsi variabel jumlah order ( $X_2$ ) nilainya tetap. Koefisien bernilai positif artinya terjadi hubungan positif antara harga dengan pendapatan, semakin tinggi harga maka pendapatan juga akan meningkat.
- Koefisien regresi Jumlah order ( $X_2$ ) sebesar 0,630 artinya jika variabel jumlah order ( $X_2$ ) mengalami kenaikan 1 satuan, maka pendapatan ( $Y$ ) juga akan mengalami kenaikan sebesar 0,630 satuan dengan asumsi variabel harga ( $X_1$ ) nilainya tetap. Koefisien bernilai positif artinya terjadi hubungan positif antara jumlah order dengan pendapatan, semakin banyak jumlah order yang diterima maka pendapatan juga akan semakin meningkat.
- Koefisien regresi Jam operasional ( $X_3$ ) sebesar 0,225 artinya variabel jam operasional ( $X_3$ ) memiliki hubungan positif terhadap pendapatan ( $Y$ ).





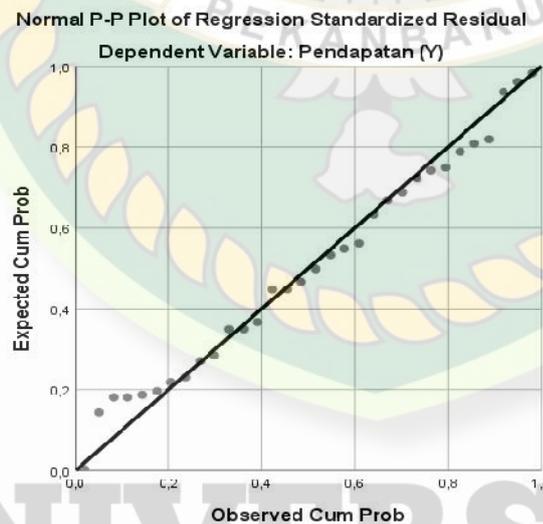
#### 5.1.4 Hasil Uji Asumsi Klasik

##### 1. Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk mengetahui apakah masing-masing variabel berdistribusi normal atau tidak. Uji normalitas diperlukan untuk melakukan pengujian-pengujian variabel lainnya dengan mengasumsikan bahwa nilai residual mengikuti distribusi normal. Menurut Imam Ghazali (2011: 161) Model regresi dikatakan berdistribusi normal jika data plotting (titik-titik) yang menggambarkan data sesungguhnya mengikuti garis diagonal.

**Chart 5.1**

##### Uji Normalitas



Sumber: Data Olahan 2022

Titik-titik pada chart diatas mengikuti garis diagonal maka kesimpulannya adalah Model Regresi berdistribusi Normal.

## 2. Uji Multikolinieritas

Uji multikolinieritas bertujuan untuk melihat ada atau tidaknya korelasi tinggi antara variabel bebas dalam regresi linier berganda. Menurut Imam Ghozali (2011: 107-108) tidak terjadi gejala multikolinieritas, jika nilai Tolerance > 0,100 dan nilai VIF < 10,00

**Tabel 5.9**  
**Uji Multikolinieritas**

| Model                | Unstandardized Coefficients |            | Standardized Coefficients | t     | Sig.   | Collinearity Statistics |       |
|----------------------|-----------------------------|------------|---------------------------|-------|--------|-------------------------|-------|
|                      | B                           | Std. Error | Beta                      |       |        | Tolerance               | VIF   |
| (Constant)           | -6,587                      |            | 5,688                     |       | -1,158 | 0,257                   |       |
| Harga (X1)           | 0,79                        |            | 0,253                     | 0,486 | 3,119  | 0,004                   | 0,596 |
| Jumlah Order (X2)    | 0,63                        |            | 0,291                     | 0,33  | 2,161  | 0,039                   | 0,62  |
| Jam Operasional (X3) | 0,225                       |            | 0,231                     | 0,121 | 0,977  | 0,337                   | 0,947 |

Sumber: Data Olahan 2022

Tabel diatas menunjukkan bahwa semua variabel mempunyai nilai Tolerance > 0,10 dan nilai VIF < 10,00. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa model regresi pada penelitian ini tidak terjadi multikolinieritas.

**ISLAM RIAU**

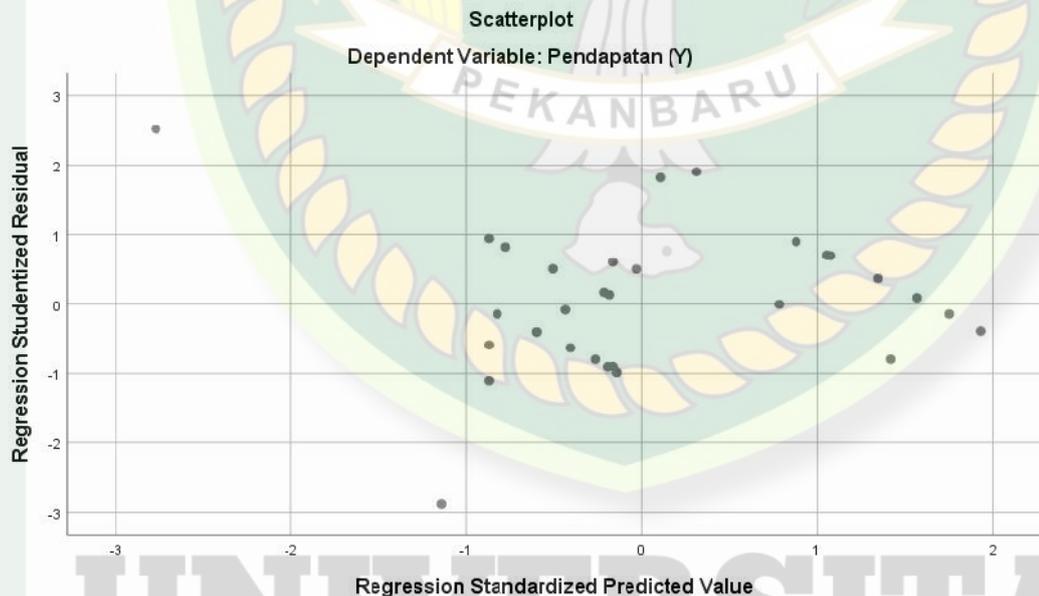


### 3. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah terjadi ketidaksamaan variansi dari residual suatu pengamatan kepengamatan lain dalam model regresi. Model regresi yang baik adalah tidak terjadi heteroskedastisitas. Jika ada pola tertentu seperti titik-titik yang ada membentuk pola tertentu yang teratur, maka telah terjadi heteroskedastisitas. Sebaliknya jika tidak ada pola yang jelas, serta titik-titik menyebar maka tidak terjadi heteroskedastisitas. Model regresi yang baik adalah yang homoskedastisitas atau tidak terjadi heteroskedastisitas.

**Chart 5.2**

#### Uji Heteroskedastisitas



Sumber: Data Olahan 2022

UNIVERSITAS  
ISLAM RIAU



Berdasarkan *output scatterplot* diatas, maka:

1. Titik-titik data menyebar diatas dan dibawah atau disekitar angka (-2) – 2.
2. Titik-titik tidak mengumpul diatas atau dibawah saja.
3. Penyebaran tidak membentuk pola bergelombang
4. penyebaran titik tidak berpola.

Maka disimpulkan adalah tidak ada gejala heteroskedastitas.

### 5.1.5 Hasil Uji Hipotesis

Uji hipotesis yang digunakan adalah uji simultan (Uji F) dan uji parsial (Uji T) untuk mengetahui pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat secara simultan maupun parsial.

#### 1. Uji F

Asumsi penggunaan uji F adalah apabila F lebih kecil daripada 0,05 atau  $F_{hitung} > F_{tabel}$ , maka dinyatakan signifikan yang berarti bersama-sama variabel bebas berpengaruh terhadap variabel terikat dan sebaliknya, bila signifikan F lebih besar dari 0,05 atau  $F_{hitung} < F_{tabel}$  berarti secara bersama-sama variabel bebas tidak berpengaruh terhadap variabel terikat.

Penentuan nilai  $F_{tabel}$  menggunakan rumus sebagai berikut:

$$F_{tabel} = (k; n-k)$$

$$F_{tabel} = (3; 32-3)$$

$$F_{tabel} = (3;29)$$

$$F_{tabel} = 3,15$$



Tabel 5.10

## Hasil Uji Simultan (Uji F)

| Model      | Sum of Squares | df | Mean Square | F      | Sig.              |
|------------|----------------|----|-------------|--------|-------------------|
| Regression | 168,138        | 3  | 56,046      | 13,677 | ,000 <sup>b</sup> |
| Residual   | 114,737        | 28 | 4,098       |        |                   |
| Total      | 282,875        | 31 |             |        |                   |

**Sumber:** Data Olahan 2022

Berdasarkan *output* diatas diketahui nilai signifikasi untuk Harga (X1), Jumlah Order (X2), dan Jam Operasional (X3) terhadap Pendapatan (Y) adalah sebesar  $0,000 < 0,05$  dan nilai F-hitung  $13,677 > F\text{-tabel } 3,15$ , sehingga dapat disimpulkan  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima yang berarti secara simultan berpengaruh terhadap Variabel Independent.

## 2. Uji T

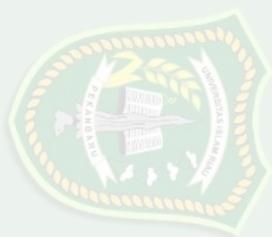
Asumsi penggunaan uji t adalah apabila signifikan t hitung lebih besar daripada T-tabel, maka dinyatakan signifikan yang berarti secara parsial variabel bebas berpengaruh terhadap variabel terikat dan sebaliknya apabila t lebih besar dari 0,05 atau  $t_{hitung} < t_{tabel}$ , maka secara parsial variabel bebas tidak berpengaruh terhadap variabel terikat.

$$\text{Rumus } t\text{-tabel} = (a/2; n-k-1)$$

$$= (0,05/2 ; 32-3-1)$$

$$= (0,025 ; 28)$$

$$= 2,048$$



Tabel 5.11

## Hasil Uji Parsial (Uji t)

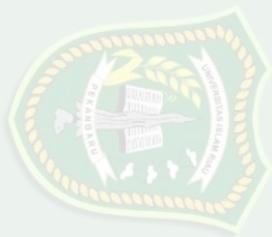
| Model                | Unstandardized Coefficients |            | Standardized Coefficients | T      | Sig.  | Collinearity Statistics |       |
|----------------------|-----------------------------|------------|---------------------------|--------|-------|-------------------------|-------|
|                      | B                           | Std. Error | Beta                      |        |       | Tolerance               | VIF   |
| (Constant)           | -6,587                      | 5,688      |                           | -1,158 | 0,257 |                         |       |
| Harga (X1)           | 0,79                        | 0,253      | 0,486                     | 3,119  | 0,004 | 0,596                   | 1,678 |
| Jumlah Order (X2)    | 0,63                        | 0,291      | 0,33                      | 2,161  | 0,039 | 0,62                    | 1,614 |
| Jam Operasional (X3) | 0,225                       | 0,231      | 0,121                     | 0,977  | 0,337 | 0,947                   | 1,055 |

Sumber: Data Olahan 2022

Kesimpulannya:

1. Diketahui nilai sig. untuk harga (X1) terhadap pendapatan (Y)  $0,004 < 0,05$  dan nilai  $t_{hitung} 3,119 > 2,048 t_{tabel}$ , sehingga dapat disimpulkan bahwa  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima yang berarti Harga (X1) berpengaruh terhadap Pendapatan (Y).
2. Diketahui nilai sig. untuk jumlah order (X2) terhadap pendapatan (Y)  $0,039 < 0,05$  dan nilai  $t_{hitung} 2,161 > 2,048 t_{tabel}$ , sehingga dapat disimpulkan bahwa  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima yang berarti Jumlah Order (X2) berpengaruh terhadap Pendapatan (Y).
3. Diketahui nilai sig. untuk Jam Operasional (X3) terhadap pendapatan (Y)  $0,337 > 0,05$  dan nilai  $t_{hitung} 0,977 < 2,048 t_{tabel}$ , sehingga dapat disimpulkan bahwa  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak yang berarti Harga (X3) tidak berpengaruh terhadap Pendapatan (Y).





## 5.2 Pembahasan

### 5.2.1 Pengaruh Harga Terhadap Pendapatan

Berdasarkan hasil penelitian diatas dapat disimpulkan harga berpengaruh positif terhadap pendapatan. Dikarenakan harga memiliki nilai yang mempengaruhi jumlah pendapatan, semakin tinggi harga maka semakin meningkat pendapatan. Hal ini didukung oleh penelitian Wardiningsih (2021) dan Kurniawan (2013) dimana hasil penelitiannya menunjukkan bahwa harga berpengaruh signifikan terhadap pendapatan.

### 5.2.2 Pengaruh Variabel Jumlah Order Terhadap Pendapatan

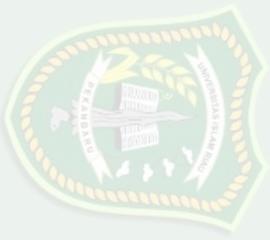
Berdasarkan hasil penelitian diatas bahwa dikatakan jumlah order berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan. Semakin tinggi jumlah order maka semakin tinggi pula pendapatan. Jumlah order ini memiliki pengaruh yang sangat tinggi terhadap pendapatan. Karena itu rumah makan harus meningkatkan kualitas pelayanan dan makanan sehingga jumlah order akan meningkat. Hal ini sesuai dengan penelitian Wardiningsih (2021) yaitu jumlah order juga berpengaruh signifikan dan positif terhadap pendapatan.

**UNIVERSITAS  
ISLAM RIAU**

DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :

PERPUSTAKAAN SOEMAN HS

UNIVERSITAS ISLAM RIAU



### 5.2.3 Pengaruh Variabel Jam Operasional Terhadap Pendapatan

Berdasarkan hasil penelitian diatas bahwa jam operasional tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan. Dikarenakan konsumen memiliki kebiasaan jenis makanan yang dimakan pada waktu tertentu. Jenis makanan juga menentukan jam operasional, seperti bakso yang biasa dikonsumsi pada waktu sore dan malam saja, sehingga diwaktu pagi makanan bakso jarang dikonsumsi oleh masyarakat. Hal ini didukung oleh penelitian Suhartika (2018) bahwa jam operasional tidak berpengaruh terhadap pendapatan.

**UNIVERSITAS  
ISLAM RIAU**

DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :

PERPUSTAKAAN SOEMAN HS

UNIVERSITAS ISLAM RIAU

## BAB VI

### PENUTUPAN

#### 6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data yang telah diuraikan pada bab sebelumnya mengenai pengaruh harga, jumlah order dan jam operasional terhadap pendapatan hasil usaha rumah makan yang terdaftar di aplikasi gojek, Kelurahan Labuh Baru Barat, kota Pekanbaru. Maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Hasil penelitian tentang harga memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan. Karena, dalam ekonomi pendapatan memiliki hubungan yang timbal balik dengan harga, yaitu pendapatan berasal dari sebuah harga. Jadi, semakin tinggi harga semakin tinggi pula pendapatan.
2. Hasil penelitian tentang jumlah order memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan. Karena, dalam ekonomi pendapatan juga memiliki hubungan timbal balik dengan jumlah *order*, yaitu pendapatan berasal dari jumlah order. Jadi, semakin tinggi jumlah *order* maka semakin tinggi pula pendapatan.
3. Hasil penelitian tentang jam operasional tidak memiliki pengaruh terhadap pendapatan. Dikarenakan konsumen memiliki kebiasaan jenis makanan yang dimakan pada waktu tertentu. Semakin lama jam operasional tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapat.
4. Hasil penelitian juga menunjukkan bahwa faktor yang paling dominan mempengaruhi pendapatan usaha rumah makan di kelurahan labuh baru

barat kota pekanbaru adalah jumlah order.

## 6.2 Saran

Dari hasil kesimpulan dalam penelitian ini, penulis memberikan saran yaitu sebagai berikut:

### 1. Bagi Pemilik Usaha Rumah Makan

Penelitian ini diharapkan bisa menjadi acuan bagi pemilik rumah makan dalam menjalankan bisnis usaha rumah makan. Dengan tingginya pengaruh jumlah order terhadap pendapatan, maka pemilik usaha rumah makan harus meningkatkan nilai kepuasan konsumen dengan meningkatkan kualitas makanan dan layanan yang baik.

### 2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Dengan adanya penelitian ini, peneliti berharap nantinya penelitian ini bisa menjadi landasan tentang pengaruh harga jual, jumlah orderan dan lama jam operasional terhadap pendapatan usaha rumahmakan di provinsi Riau maupun di Indonesia.

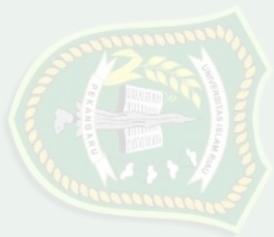
**UNIVERSITAS  
ISLAM RIAU**

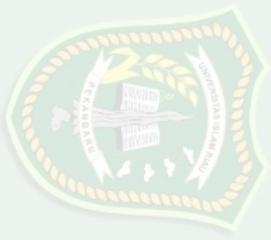


DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :  
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS  
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

## DAFTAR PUSTAKA

- Ali, M. (2013). Prinsip dasar produksi dalam ekonomi islam. *LISAN AL- HAL:Jurnal Pengembangan Pemikiran Dan Kebudayaan*,7(1),19-34.
- Amelia,R.,&LP3M,P.U. (2019). Pengaruh Aplikasi Gofood Terhadap Peningkatan Penjualan Mochi talk Plaza Medan Fair. *vol,6*,79-84.
- Damanik,S., & Effendi, D.S. (2009). *Analisis Fungsi Produksi Usaha tani Kelapadan Respon Petani Kelapa di Kabupaten Indragiri Hilir*. Buletin Palma, (36), 62-75.
- Damayanti, M. L. (2020). Teori Produksi. *Teori Produksi*, 1-15.
- Febriati, E. C. (2013). Analisis Penerapan PSAK 55 Atas Cadangan Kerugian Penurunan Nilai. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*,1(3).
- Hidayat, L., & Halim, S. (2013). Analisis Biaya Produksi dalam Meningkatkan Profitabilitas Perusahaan. *Jurnal Ilmiah Manajemen Kesatuan*, 1(2), 159-168.
- Indraswari,A., & Kusuma,H. (2018). Analisa Pemanfaatan Aplikasi Go-Food Bagi Pendapatan Pemilik Usaha Rumah Makan Di Kelurahan Sawojajar Kota Malang. *Jurnal Ilmu Ekonomi JIE*, 2(1), 63-73.
- Jannah, M., & Rivandi, M. (2018). Pengaruh Biaya Pemeliharaan dan Harga Jual terhadap Pendapatan (Studi Kasus Pada PT.Perindustrian dan Perdagangan Lembah Karet).





Lumintang,F.M.(2013).Analisis Pendapatan Petani Padi Di Desa Teep Kecamatan Langowan Timur. Jurnal EMBA : Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, BisnisDan Akuntansi, 1(3).

Moray,J.C., Saerang,D.P.E., & Runtu,T. (2014). Penetapan Harga Jual Dengan Cost Plus Pricing Menggunakan Pendekatan Full Costing Pada Ud Gladys Bakery. Jurnal EMBA : Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi, 2(2).

Ningsih, S. W., & Hidayatulloh, A. (2021). FAKTOR YANG MEMENGARUHI KEPATUHAN PEMILIK RESTORAN UNTUK MEMBAYAR PAJAK RESTORAN. Jurnal SIKAP (Sistem Informasi, Keuangan, Auditing Dan Perpajakan), 5(1),28-37.

Nurul, A. (2019). PENGARUH LAYANAN GO-FOOD, HARGA DAN JUMLAH ORDER TERHADAP OMZET BISNIS KULINER DI KOTA JAMBI. Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam.

Permana, I. S., Sedjati, R. S., & Somantri, D. (2018). PENGARUH FAKTOR-FAKTOR KUALITAS PELAYANAN KESEHATAN TERHADAP LOYALITAS PASIEN. Jurnal Ekonomi Manajemen, 1(1).

Putra, A.W.Y. , & Badjra,I.B. (2015). Pengaruh leverage, pertumbuhan penjualan dan ukuran perusahaan terhadap profitabilitas (Doctoral dissertation, Udayana University).

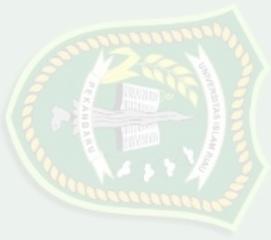
Rusmusi, I. M. P., & Maghfira, A. N. (2018). Pengaruh Modal, Jam Kerja Dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Di Pasar Ikan Hias Mina RestuPurwokerto Utara. Jurnal Ekonomi, Bisnis, dan Akuntansi,20(4).

DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :

PERPUSTAKAAN SOEMAN HS

UNIVERSITAS ISLAM RIAU

UNIVERSITAS  
ISLAM RIAU



Sihombing, R. P. (2018). Pengaruh Penggunaan Model Pembelajaran Problem Based Instruction (PBI) Terhadap Hasil Belajar Ekonomi Materi Permintaan di Kelas X SMA Negeri 2 Tukka. *JURNALMISI*, 1(1), 90-90.

Tumpuan, A. (2020). Peranan Aplikasi Go Food Terhadap Perkembangan Bisnis Kuliner. *TOURISM: Jurnal Travel, Hospitality, Culture, Destination, and MICE*, 3(1), 26-30.

Wardiningsih, S. S. (2021). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Omzet Penjualan UMKM Kuliner Partner Gofood Di kota Solo. *Research Fair Unisri*, 5(1), 45-49.

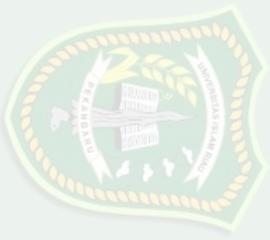
Wulandari, P. A., Iryanie, E., & Heldalina, H. (2019, December). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pengusaha Kuliner Di Banjarmasin Memanfaatkan E-Commerce (Study Kasus Gofood Dan Grabfood). In *Proceeding of National Conference on Asbis* (Vol. 4, pp. 239-259).

**UNIVERSITAS  
ISLAM RIAU**

DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :

PERPUSTAKAAN SOEMAN HS

UNIVERSITAS ISLAM RIAU



## LAMPIRAN KUESIONER PENELITIAN

### PENGARUH HARGA, JUMLAH ORDER, DAN JAM OPERASIONAL TERHADAP PENDAPATAN RUMAH MAKAN DIKELURAHAN LABUH BARU BARAT KOTA PEKANBARU.

#### A. Petunjuk Pengisian Kuesioner :

- 1) Isilah kolom identitas yang telah disediakan sesuai dengan identitas Bapak/Ibu/Sdr/i.
- 2) Berilah tanda *checklist* ( ) pada tempat yang telah tersedia sesuai dengan jawaban Bapak/Ibu/Sdr/i.
- 3) Setiap pernyataan dibutuhkan hanya satu jawaban.
- 4) Mohon Bapak/Ibu/Sdr/i memberikan jawaban yang sebenar-benarnya.
- 5) Terdapat lima pilihan alternatif jawaban, yaitu:

| Simbol | Kategori            | Nilai/Bobot |
|--------|---------------------|-------------|
| SS     | Sangat Setuju       | 5           |
| S      | Setuju              | 4           |
| N      | Netral              | 3           |
| TS     | Tidak Setuju        | 2           |
| STS    | Sangat Tidak Setuju | 1           |

- 6) Setelah selesai mengisi kuesioner mohon Bapak/Ibu/Sdr/i berikan kepada yang menyatakan kuesioner.

#### B. Identitas Responden

1. Nama : .....
2. Jenis Kelamin : .....
3. Usia : .....
4. Nama Usaha : .....
5. Jabatan : .....

DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :

PERPUSTAKAAN SOEMAN HS

UNIVERSITAS ISLAM RIAU

UNIVERSITAS ISLAM RIAU

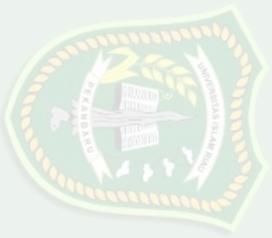
Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin



### C. Alternatif Penelitian

| No | Variabel Penelitian   | Alternatif Penelitian |   |   |    |     |
|----|---|-----------------------|---|---|----|-----|
|    | Pernyataan  | SS                    | S | N | TS | TTS |
|    | <b>Harga (X1)</b>   |                       |   |   |    |     |
| 1  | Harga yang ditetapkan sangat dapat dijangkau oleh konsumen                                    |                       |   |   |    |     |
| 2  | Kualitas bahan baku pada produk yang dijual sesuai dengan harga yang ditetapkan               |                       |   |   |    |     |
| 3  | Harga yang ditetapkan sesuai dengan cita rasa yang dimiliki pada setiap produk                |                       |   |   |    |     |
| 4  | Terdapat beberapa harga yang ditetapkan sesuai dengan manfaat pada setiap produk              |                       |   |   |    |     |
| 5  | Produk yang dijual memberikan potongan harga (discount) kepada konsumen                       |                       |   |   |    |     |
|    | <b>Jumlah Order (X2)</b>  |                       |   |   |    |     |
| 1  | Bermitra dengan Go-Jek merupakan kebutuhan dalam meningkatkan pemesanan atau pembelian produk |                       |   |   |    |     |

UNIVERSITAS  
ISLAM RIAU



Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin

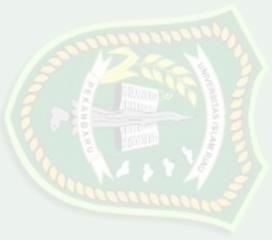
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

PERPUSTAKAAN SOEMAN HS

DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :

|   |  |  |  |  |  |  |
|---|--|--|--|--|--|--|
| 2 | Penjualan sering dilakukan melalui pemesanan dalam layanan Go-Food pada aplikasi android Go-Jek                      |  |  |  |  |  |
| 3 | Jumlah pemesanan mengalami peningkatan setelah bermitra dengan Go-Jek  |  |  |  |  |  |
| 4 | Di setiap satu kali transaksi tidak hanya satu produk yang dipesan atau dibeli oleh konsumen melalui layanan Go-Food |  |  |  |  |  |
| 5 | Setelah bermitra dengan Go-Jek, terdapat beberapa konsumen yang membeli atau memesan kembali produk yang saya jual   |  |  |  |  |  |
|   | <b>Jam Operasional (X3)</b>  |  |  |  |  |  |
| 1 | Jam buka usaha secara teratur  |  |  |  |  |  |
| 2 | Jam lembur 1 jam sampai 3 jam  |  |  |  |  |  |
| 3 | Menambah jam lembur dapat menambah pendapatan  |  |  |  |  |  |
| 4 | Memiliki waktu istirahat saat berjualan  |  |  |  |  |  |
|   | <b>Pendapatan (Y)</b>  |  |  |  |  |  |
| 1 | Menghasilkan pendapatan lebih setelah bermitra dengan Go-Food  |  |  |  |  |  |

UNIVERSITAS ISLAM RIAU



|   |  |  |  |  |  |  |
|---|--|--|--|--|--|--|
| 2 | Omzet yang dihasilkan tidak hanya dari penjualan di toko (store), konsumen meningkat dari hasil penjualan melalui layanan Go-Food pada aplikasi Go-Jek |  |  |  |  |  |
| 3 | Penjualan langsung di toko (store) cenderung stabil bahkan meningkat   |  |  |  |  |  |
| 4 | Penghasilan cenderung stabil bahkan meningkat karena jangkauan pemesanan lebih luas setelah bermitra dengan Go-Food                                    |  |  |  |  |  |
| 5 | Jumlah produk yang dijual meningkat pada pengantaran pemesanan   |  |  |  |  |  |
| 6 | Modal usaha ditambah karena produksi yang dibutuhkan bertambah   |  |  |  |  |  |

DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :

PERPUSTAKAAN SOEMAN HS

UNIVERSITAS ISLAM RIAU

**UNIVERSITAS  
ISLAM RIAU**



## Lampiran 1

### Hasil Kuesioner

| No<br>Resp | Harga (X1) |        |        |        |        | Total<br>Skor | Jumlah Order (X2) |        |        |        |        | Total<br>Skor |
|------------|------------|--------|--------|--------|--------|---------------|-------------------|--------|--------|--------|--------|---------------|
|            | P<br>1     | P<br>2 | P<br>3 | P<br>4 | P<br>5 |               | P<br>1            | P<br>2 | P<br>3 | P<br>4 | P<br>5 |               |
| 1          | 5          | 5      | 5      | 4      | 4      | 23            | 5                 | 4      | 4      | 4      | 4      | 21            |
| 2          | 4          | 4      | 4      | 4      | 4      | 20            | 4                 | 4      | 4      | 3      | 3      | 18            |
| 3          | 4          | 4      | 5      | 4      | 3      | 20            | 4                 | 4      | 3      | 3      | 3      | 17            |
| 4          | 5          | 5      | 5      | 5      | 5      | 25            | 4                 | 4      | 4      | 4      | 4      | 20            |
| 5          | 5          | 5      | 5      | 4      | 4      | 23            | 4                 | 4      | 4      | 4      | 4      | 20            |
| 6          | 4          | 4      | 4      | 4      | 4      | 20            | 4                 | 4      | 4      | 3      | 3      | 18            |
| 7          | 4          | 4      | 4      | 5      | 4      | 21            | 4                 | 4      | 4      | 4      | 3      | 19            |
| 8          | 5          | 4      | 4      | 4      | 3      | 20            | 4                 | 4      | 4      | 4      | 3      | 19            |
| 9          | 4          | 4      | 4      | 4      | 4      | 20            | 4                 | 4      | 4      | 3      | 3      | 18            |
| 10         | 4          | 4      | 4      | 5      | 4      | 21            | 4                 | 4      | 4      | 4      | 4      | 20            |
| 11         | 4          | 4      | 4      | 4      | 3      | 19            | 4                 | 4      | 4      | 3      | 3      | 18            |
| 12         | 4          | 3      | 3      | 3      | 3      | 16            | 4                 | 3      | 3      | 3      | 3      | 16            |
| 13         | 4          | 4      | 4      | 4      | 5      | 21            | 4                 | 4      | 4      | 3      | 3      | 18            |
| 14         | 5          | 4      | 5      | 5      | 5      | 24            | 5                 | 5      | 4      | 4      | 4      | 22            |
| 15         | 4          | 4      | 4      | 4      | 4      | 20            | 4                 | 4      | 4      | 4      | 3      | 19            |
| 16         | 5          | 5      | 5      | 4      | 4      | 23            | 4                 | 4      | 4      | 4      | 4      | 20            |
| 17         | 5          | 4      | 4      | 4      | 4      | 21            | 4                 | 4      | 3      | 4      | 4      | 19            |
| 18         | 5          | 5      | 5      | 4      | 4      | 23            | 4                 | 4      | 4      | 4      | 4      | 20            |
| 19         | 4          | 4      | 4      | 4      | 4      | 20            | 4                 | 4      | 4      | 3      | 3      | 18            |
| 20         | 4          | 4      | 5      | 4      | 4      | 21            | 4                 | 4      | 4      | 3      | 3      | 18            |
| 21         | 5          | 5      | 5      | 5      | 4      | 24            | 4                 | 4      | 3      | 3      | 3      | 17            |
| 22         | 5          | 5      | 5      | 4      | 4      | 23            | 4                 | 4      | 3      | 3      | 3      | 17            |
| 23         | 5          | 4      | 4      | 4      | 4      | 21            | 4                 | 3      | 4      | 4      | 4      | 19            |
| 24         | 4          | 4      | 4      | 4      | 4      | 20            | 4                 | 4      | 4      | 3      | 4      | 19            |
| 25         | 5          | 4      | 4      | 4      | 4      | 21            | 3                 | 3      | 4      | 4      | 4      | 18            |
| 26         | 5          | 5      | 4      | 4      | 4      | 22            | 4                 | 4      | 4      | 3      | 3      | 18            |
| 27         | 5          | 5      | 5      | 5      | 4      | 24            | 5                 | 5      | 5      | 4      | 4      | 23            |
| 28         | 5          | 4      | 4      | 4      | 4      | 21            | 4                 | 4      | 4      | 4      | 4      | 20            |
| 29         | 5          | 5      | 5      | 4      | 4      | 23            | 5                 | 5      | 4      | 4      | 4      | 22            |
| 30         | 5          | 5      | 5      | 4      | 4      | 23            | 5                 | 4      | 4      | 4      | 4      | 21            |
| 31         | 4          | 4      | 4      | 4      | 4      | 20            | 4                 | 3      | 4      | 4      | 4      | 19            |
| 32         | 4          | 4      | 4      | 4      | 4      | 20            | 4                 | 4      | 4      | 4      | 3      | 19            |

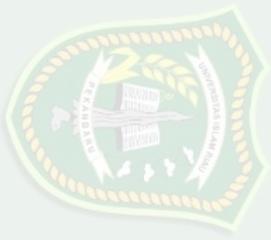
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK:

PERPUSTAKAAN SOEMAN HS  
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

UNIVERSITAS ISLAM RIAU



| No Resp | Jam Operasional (X3) |     |     |     |            | Pendapatan (Y) |     |     |     |     |     |            |
|---------|----------------------|-----|-----|-----|------------|----------------|-----|-----|-----|-----|-----|------------|
|         | P 1                  | P 2 | P 3 | P 4 | Total Skor | P 1            | P 2 | P 3 | P 4 | P 5 | P 6 | Total Skor |
| 1       | 5                    | 5   | 5   | 5   | 20         | 5              | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 30         |
| 2       | 4                    | 4   | 4   | 4   | 16         | 4              | 3   | 3   | 5   | 3   | 4   | 22         |
| 3       | 4                    | 4   | 4   | 4   | 16         | 3              | 3   | 3   | 3   | 3   | 3   | 18         |
| 4       | 5                    | 5   | 5   | 5   | 20         | 5              | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 30         |
| 5       | 4                    | 5   | 5   | 4   | 18         | 5              | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 30         |
| 6       | 4                    | 4   | 4   | 4   | 16         | 4              | 3   | 4   | 4   | 4   | 4   | 23         |
| 7       | 5                    | 4   | 4   | 4   | 17         | 4              | 4   | 4   | 4   | 4   | 4   | 24         |
| 8       | 4                    | 4   | 4   | 4   | 16         | 4              | 4   | 4   | 4   | 4   | 4   | 24         |
| 9       | 4                    | 4   | 4   | 4   | 16         | 4              | 5   | 5   | 3   | 5   | 4   | 26         |
| 10      | 4                    | 3   | 3   | 4   | 14         | 4              | 5   | 5   | 3   | 5   | 4   | 26         |
| 11      | 5                    | 5   | 5   | 5   | 20         | 4              | 4   | 4   | 4   | 4   | 4   | 24         |
| 12      | 4                    | 4   | 4   | 4   | 16         | 4              | 3   | 4   | 5   | 4   | 4   | 24         |
| 13      | 5                    | 4   | 4   | 4   | 17         | 4              | 4   | 5   | 3   | 5   | 4   | 25         |
| 14      | 4                    | 4   | 4   | 4   | 16         | 5              | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 30         |
| 15      | 5                    | 4   | 4   | 5   | 18         | 4              | 4   | 4   | 4   | 4   | 4   | 24         |
| 16      | 5                    | 5   | 5   | 5   | 20         | 5              | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 30         |
| 17      | 3                    | 4   | 5   | 4   | 16         | 4              | 4   | 4   | 4   | 4   | 4   | 24         |
| 18      | 4                    | 5   | 5   | 3   | 17         | 4              | 5   | 5   | 5   | 5   | 4   | 28         |
| 19      | 5                    | 4   | 5   | 3   | 17         | 5              | 3   | 4   | 5   | 4   | 5   | 26         |
| 20      | 5                    | 5   | 5   | 5   | 20         | 4              | 4   | 4   | 4   | 4   | 4   | 24         |
| 21      | 3                    | 5   | 5   | 4   | 17         | 5              | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 30         |
| 22      | 4                    | 4   | 4   | 5   | 17         | 5              | 4   | 4   | 5   | 4   | 5   | 27         |
| 23      | 5                    | 4   | 4   | 4   | 17         | 5              | 4   | 4   | 5   | 4   | 5   | 27         |
| 24      | 4                    | 4   | 4   | 4   | 16         | 4              | 3   | 4   | 5   | 4   | 4   | 24         |
| 25      | 5                    | 5   | 5   | 5   | 20         | 4              | 3   | 4   | 5   | 4   | 4   | 24         |
| 26      | 4                    | 4   | 4   | 4   | 16         | 4              | 4   | 4   | 4   | 4   | 4   | 24         |
| 27      | 4                    | 5   | 5   | 3   | 17         | 5              | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 30         |
| 28      | 4                    | 5   | 5   | 3   | 17         | 5              | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 30         |
| 29      | 5                    | 4   | 4   | 5   | 18         | 4              | 5   | 5   | 5   | 5   | 4   | 28         |
| 30      | 4                    | 4   | 5   | 4   | 17         | 5              | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 30         |
| 31      | 4                    | 4   | 4   | 5   | 17         | 4              | 4   | 5   | 4   | 5   | 4   | 26         |
| 32      | 5                    | 5   | 5   | 5   | 20         | 4              | 4   | 5   | 4   | 5   | 4   | 26         |



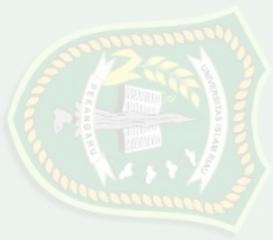
## Lampiran 2

### Uji Kualitas Data

#### Hasil Uji Validitas

#### Harga (X1)

|            |                     | P1    | P2    | P3    | P4    | P5    | Total_Skor |
|------------|---------------------|-------|-------|-------|-------|-------|------------|
| P1         | Pearson Correlation | 1     | 0,38  | 0,649 | 0,152 | 0,27  | 0,673      |
|            | Sig. (2-tailed)     |       | 0,032 | 0     | 0,405 | 0,135 | 0          |
|            | N                   | 32    | 32    | 32    | 32    | 32    | 32         |
| P2         | Pearson Correlation | 0,38  | 1     | 0,498 | 0,507 | 0,339 | 0,744      |
|            | Sig. (2-tailed)     | 0,032 |       | 0,004 | 0,003 | 0,058 | 0          |
|            | N                   | 32    | 32    | 32    | 32    | 32    | 32         |
| P3         | Pearson Correlation | 0,649 | 0,498 | 1     | 0,473 | 0,29  | 0,794      |
|            | Sig. (2-tailed)     | 0     | 0,004 |       | 0,006 | 0,108 | 0          |
|            | N                   | 32    | 32    | 32    | 32    | 32    | 32         |
| P4         | Pearson Correlation | 0,152 | 0,507 | 0,473 | 1     | 0,627 | 0,75       |
|            | Sig. (2-tailed)     | 0,405 | 0,003 | 0,006 |       | 0     | 0          |
|            | N                   | 32    | 32    | 32    | 32    | 32    | 32         |
| P5         | Pearson Correlation | 0,27  | 0,339 | 0,29  | 0,627 | 1     | 0,695      |
|            | Sig. (2-tailed)     | 0,135 | 0,058 | 0,108 | 0     |       | 0          |
|            | N                   | 32    | 32    | 32    | 32    | 32    | 32         |
| Total_Skor | Pearson Correlation | 0,673 | 0,744 | 0,794 | 0,75  | 0,695 | 1          |
|            | Sig. (2-tailed)     | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     |            |
|            | N                   | 32    | 32    | 32    | 32    | 32    | 32         |



### Jumlah Order (X2)

|            |                     | P1    | P2    | P3    | P4    | P5    | Total_Skor |
|------------|---------------------|-------|-------|-------|-------|-------|------------|
| P1         | PEARSON CORRELATION | 1     | 0,577 | 0,478 | 0,513 | 0,611 | 0,788      |
|            | Sig. (2-tailed)     |       | 0,001 | 0,006 | 0,003 | 0     | 0          |
|            | N                   | 32    | 32    | 32    | 32    | 32    | 32         |
| P2         | PEARSON CORRELATION | 0,577 | 1     | 0,589 | 0,529 | 0,529 | 0,815      |
|            | Sig. (2-tailed)     | 0,001 |       | 0     | 0,002 | 0,002 | 0          |
|            | N                   | 32    | 32    | 32    | 32    | 32    | 32         |
| P3         | PEARSON CORRELATION | 0,478 | 0,589 | 1     | 0,772 | 0,653 | 0,835      |
|            | Sig. (2-tailed)     | 0,006 | 0     |       | 0     | 0     | 0          |
|            | N                   | 32    | 32    | 32    | 32    | 32    | 32         |
| P4         | PEARSON CORRELATION | 0,513 | 0,529 | 0,772 | 1     | 0,656 | 0,828      |
|            | Sig. (2-tailed)     | 0,003 | 0,002 | 0     |       | 0     | 0          |
|            | N                   | 32    | 32    | 32    | 32    | 32    | 32         |
| P5         | PEARSON CORRELATION | 0,611 | 0,529 | 0,653 | 0,656 | 1     | 0,828      |
|            | Sig. (2-tailed)     | 0     | 0,002 | 0     | 0     |       | 0          |
|            | N                   | 32    | 32    | 32    | 32    | 32    | 32         |
| Total_Skor | PEARSON CORRELATION | 0,788 | 0,815 | 0,835 | 0,828 | 0,828 |            |
|            | Sig. (2-tailed)     | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     |            |
|            | N                   | 32    | 32    | 32    | 32    | 32    | 32         |

**UNIVERSITAS  
ISLAM RIAU**



### Jam Operasional (X3)

|            |                     | P1    | P2    | P3     | P4     | Total_Skor |
|------------|---------------------|-------|-------|--------|--------|------------|
| P1         | Pearson Correlation | 1     | 0,218 | 0,113  | 0,455  | 0,67       |
|            | Sig. (2-tailed)     |       | 0,23  | 0,539  | 0,009  | 0          |
|            | N                   | 32    | 32    | 32     | 32     | 32         |
| P2         | Pearson Correlation | 0,218 | 1     | 0,858  | 0,143  | 0,775      |
|            | Sig. (2-tailed)     | 0,23  |       | 0      | 0,435  | 0          |
|            | N                   | 32    | 32    | 32     | 32     | 32         |
| P3         | Pearson Correlation | 0,113 | 0,858 | 1      | -0,005 | 0,678      |
|            | Sig. (2-tailed)     | 0,539 | 0     |        | 0,977  | 0          |
|            | N                   | 32    | 32    | 32     | 32     | 32         |
| P4         | Pearson Correlation | 0,455 | 0,143 | -0,005 | 1      | 0,623      |
|            | Sig. (2-tailed)     | 0,009 | 0,435 | 0,977  |        | 0          |
|            | N                   | 32    | 32    | 32     | 32     | 32         |
| Total_Skor | Pearson Correlation | 0,67  | 0,775 | 0,678  | 0,623  | 1          |
|            | Sig. (2-tailed)     | 0     | 0     | 0      | 0      |            |
|            | N                   | 32    | 32    | 32     | 32     | 32         |

**UNIVERSITAS  
ISLAM RIAU**



### Hasil Uji Reliabilitas

#### Harga (X1)

| CRONBACH'S<br>ALPHA | N OF<br>TIMES |
|---------------------|---------------|
| 0,781               | 5             |

#### Jumlah Order (X2)

| CRONBACH'S<br>ALPHA | N OF<br>TIMES |
|---------------------|---------------|
| 0,869               | 5             |

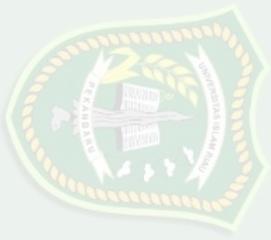
#### Jam Operasional (X3)

| CRONBACH'S<br>ALPHA | N OF<br>TIMES |
|---------------------|---------------|
| 0,615               | 4             |

#### Pendapatan (Y)

| CRONBACH'S<br>ALPHA | N OF<br>TIMES |
|---------------------|---------------|
| 0,759               | 6             |

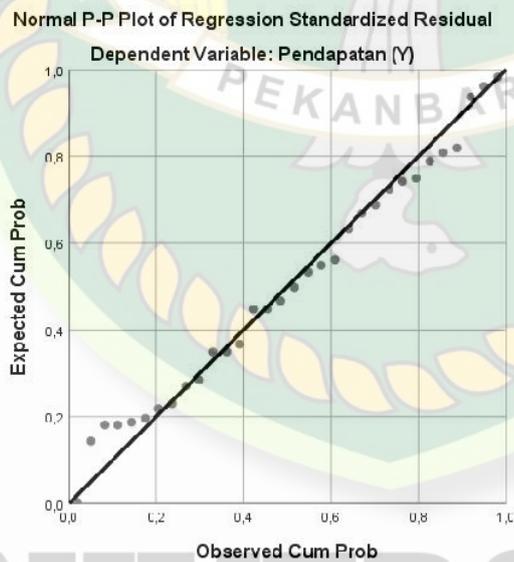
UNIVERSITAS  
ISLAM RIAU



### Hasil Analisis Linier Berganda

| Model | Unstandardized Coefficients |            | Standardized Coefficients | t      | Sig.  |
|-------|-----------------------------|------------|---------------------------|--------|-------|
|       | B                           | Std. Error | Beta                      |        |       |
| 1     | (Constant)                  | -6,587     | 5,688                     | -1,158 | 0,257 |
|       | Harga (X1)                  | 0,79       | 0,253                     | 0,486  | 3,119 |
|       | Jumlah Order (X2)           | 0,63       | 0,291                     | 0,33   | 2,161 |
|       | Jam Operasional (X3)        | 0,225      | 0,231                     | 0,121  | 0,977 |

### Hasil Uji Normalitas



**UNIVERSITAS  
ISLAM RIAU**

DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :

PERPUSTAKAAN SOEMAN HS

UNIVERSITAS ISLAM RIAU

### Hasil Uji Multikolinieritas

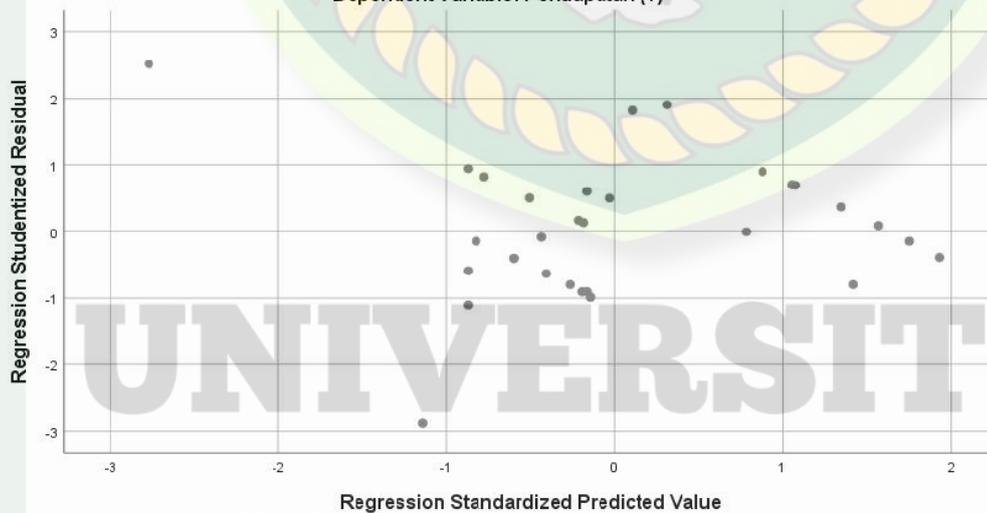
**Coefficients<sup>a</sup>**

| Model | Unstandardized Coefficients |            | Standardized Coefficients | t     | Sig.  | Collinearity Statistics |       |
|-------|-----------------------------|------------|---------------------------|-------|-------|-------------------------|-------|
|       | B                           | Std. Error | Beta                      |       |       | Tolerance               | VIF   |
| 1     | (Constant)                  | -6,587     | 5,688                     | -     | 1,158 | 0,257                   |       |
|       | Harga (X1)                  | 0,79       | 0,253                     | 0,486 | 3,119 | 0,004                   | 0,596 |
|       | Jumlah Order (X2)           | 0,63       | 0,291                     | 0,33  | 2,161 | 0,039                   | 0,62  |
|       | Jam Operasional (X3)        | 0,225      | 0,231                     | 0,121 | 0,977 | 0,337                   | 0,947 |

### Hasil Uji Heteroskedastisitas

Scatterplot

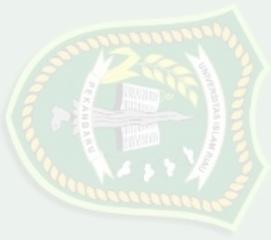
Dependent Variable: Pendapatan (Y)



### Hasil Uji Simultan (Uji F)

| Model      | Sum of Squares | df | Mean Square | F      | Sig.              |
|------------|----------------|----|-------------|--------|-------------------|
| Regression | 168,138        | 3  | 56,046      | 13,677 | ,000 <sup>b</sup> |
| Residual   | 114,737        | 28 | 4,098       |        |                   |
| Total      | 282,875        | 31 |             |        |                   |

**UNIVERSITAS  
ISLAM RIAU**



DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :

PERPUSTAKAAN SOEMAN HS

UNIVERSITAS ISLAM RIAU