

Variabel yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha di Pasar Pramuka Jakarta Timur

Nur Wahyuni¹, Friswi Novati², Farida³

^{1,2,3}Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Persada Indonesia Y.A.I

Email : nwyuni0804@gmail.com¹, friswinovati95@gmail.com²,
faridawongjowo@gmail.com³

ABSTRACT

This study aims to determine the effect of price, product quality and location on business success in the Pramuka Market, East Jakarta. The method used in this study is a quantitative method. In this method data collection uses a questionnaire technique and is distributed to all business actors. In statistical analysis the author uses the SPSS (Statistical Package For The Social Science) version 25.0 for windows. From the data management carried out with the SPSS (Statistical Package For The Social Science) version 25.0 program with a sample of 77 respondents. Then the R Square (determination) is 0.606 or 60.6% and the remaining 39.8% is the contribution of other variables. For multiple regression values, $= 1.358 + 0.369X_1 + 0.233X_2 + 0.392X_3$ and the F test with $\alpha = 5\%$ is obtained by the Fcount value of 39.896 and Ftable of 3.12 meaning Fcount > Ftable, then H₀ is rejected and H_a is accepted. This shows that Price, Product Quality and Location have a joint effect on Business Success.

Keywords: price, product quality, location, business success

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Pengaruh Harga, Kualitas Produk dan Lokasi Terhadap Keberhasilan Usaha di Pasar Pramuka Jakarta Timur. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif. Dalam metode ini pengumpulan data menggunakan teknik kuesioner dan didistribusikan kepada seluruh pelaku usaha. Dalam analisis statistik penulis menggunakan program SPSS (Statistical Package For The Social Science) versi 25.0 for windows. Dari pengelolaan data yang dilakukan dengan program SPSS (Statistical Package For The Social Science) versi 25.0 dengan sampel sebesar 77 responden. Maka R Square (determinasi) berganda sebesar 0,606 atau 60,6% dan sisanya sebesar 39,8% kontribusi variabel lain. Untuk nilai regresi berganda di dapat $\hat{Y} = 1.358 + 0.369X_1 + 0.233X_2 + 0.392X_3$ dan uji F dengan $\alpha = 5\%$ di dapatkan nilai Fhitung sebesar 39.896 dan Ftabel sebesar 3.12 berarti Fhitung > Ftabel maka H₀ ditolak dan H_a diterima. Hal ini menunjukkan bahwa Harga, Kualitas Produk dan Lokasi berpengaruh secara bersama-sama terhadap Keberhasilan Usaha.

Kata Kunci : harga, kualitas produk, lokasi, keberhasilan usaha

PENDAHULUAN

Pada era globalisasi saat ini, tekanan ekonomi serta persaingan usaha dari semua sektor bisnis semakin ketat. Indonesia merupakan negara dengan

tingkat kepadatan penduduk yang dikategorikan tinggi dibandingkan negara tetangga maupun secara global. Hal inilah yang perlu menjadi perhatian khusus di tengah tingkat persaingan yang

sengit dan ketersediaan lapangan kerja yang terbatas. Di samping itu, masyarakat perlu untuk dapat berdiri sendiri ataupun meningkatkan kemampuan ekonomi mereka dalam mengantisipasi menghadapi tekanan yang ada.

Wirausaha merupakan faktor pendukung yang menentukan maju mundurnya perekonomian Indonesia. Hal ini akan teratasi apabila seseorang mampu untuk menciptakan lapangan pekerjaannya sendiri yaitu dengan bekerja sesuai dengan keterampilan dan pengetahuan yang dimiliki. Dari sudut pandang lain, tingkat kesadaran masyarakat semakin tinggi, bahwa dalam kehidupan yang menjadi aset utama selain sosial dan ekonomi adalah kesehatan, sehingga kebutuhan terhadap akses kesehatan juga semakin meningkat. Kesehatan merupakan kebutuhan bagi setiap orang. Pelayanan kesehatan masyarakat meliputi pelayanan dokter dan ahli medis yang berada di rumah sakit, klinik, puskesmas, serta pelayanan penyediaan obat-obatan oleh apotek atau toko obat yang sangat dibutuhkan bukan hanya oleh masyarakat perkotaan, tetapi juga sangat dibutuhkan oleh masyarakat di daerah-daerah. Ketersediaan dan kecukupan pelayanan kesehatan tersebut akan menentukan dan menunjang tingkat kesehatan masyarakat di setiap tempat agar roda perekonomian bisa tetap berjalan sebagaimana mestinya.

Di Jakarta yang merupakan *epicentrum* perekonomian serta pusat grosir dan distributor terbesar dalam menjual obat-obatan, alat kesehatan, alat kedokteran dan perlengkapan rumah sakit lainnya adalah Pasar Pramuka yang sangat terkenal di kawasan Matraman, Jakarta Timur. Pasar Pramuka disebut juga sebagai 'Apotik Rakyat' terbesar di Indonesia yang dikenal karena kelengkapan produk-produk kesehatan dan harga 'bersahabat' yang terjangkau untuk semua kalangan masyarakat. Pasar

Pramuka sudah berdiri sejak tahun 1975 dan berlokasi di Jalan Pramuka, Matraman, Jakarta Timur.

Keberhasilan dalam suatu usaha merupakan hal yang utama dari sebuah perusahaan dimana segala aktivitas yang ada didalamnya ditujukan untuk mencapai suatu keberhasilan. Dalam pengertian umum, keberhasilan menunjukkan suatu keadaan yang lebih baik atau unggul dari pada masa sebelumnya. Keberhasilan dijadikan tolak ukur dari segala upaya dan kerja keras dari suatu kegiatan atau aktivitas, (Iksyanayah, 2015).

Ada banyak faktor yang mempengaruhi pada keberhasilan suatu usaha, beberapa diantaranya ialah menawarkan harga jual yang ekonomis dan kompetitif, kualitas pada produk yang dijual, serta lokasi strategis yang dapat dengan mudah diakses oleh konsumen. Harga menjadi salah satu faktor penting dalam meraih keberhasilan usaha. Menurut (Kotler, 2013), harga adalah keseluruhan nilai yang ditukarkan konsumen untuk mendapatkan keuntungan dari kepemilikan terhadap sebuah produk atau jasa. Keberhasilan usaha dapat tercapai ketika sebuah produk/jasa yang ditawarkan memiliki harga yang sesuai dengan kualitas dari produk/jasa tersebut. Harga dari suatu produk/jasa juga merupakan unsur yang sangat penting bagi perusahaan untuk selalu mendapat suatu perhatian khusus dari konsumen.

Kualitas produk juga menjadi faktor penting dalam meraih keberhasilan usaha. Menurut (Amstrong, 2012) Kualitas produk adalah karakteristik produk atau jasa yang bergantung pada kemampuannya untuk memuaskan kebutuhan konsumen yang dinyatakan atau diimplikasikan. Keberhasilan usaha dapat tercapai ketika sebuah produk/jasa yang ditawarkan memiliki kualitas yang baik. Kualitas produk suatu usaha merupakan

unsur yang sangat penting bagi perusahaan untuk selalu mendapat suatu perhatian khusus dari konsumen. Menurut (Amstrong et all, 2012) mutu atau kualitas suatu produk/jasa dipengaruhi oleh faktor-faktor yang menentukan bahwa suatu barang/jasa dapat memenuhi tujuannya.serta Lokasi juga menjadi faktor penting dalam meraih suatu keberhasilan usaha. Menurut (Swastha, 2013) Lokasi adalah tempat dimana suatu usaha atau aktivitas usaha tersebut dilakukan. Keberhasilan usaha dapat tercapai ketika suatu perusahaan atau usaha memiliki lokasi yang strategis. Lokasi yang strategis dari suatu perusahaan atau usaha merupakan unsur yang sangat penting bagi perusahaan atau usaha untuk selalu mendapat suatu perhatian khusus dari konsumen. Menurut (Lupiyoadi, 2013) lokasi berhubungan dengan dimana perusahaan harus bermarkas dan melakukan operasi atau kegiatannya.

usaha yang belum bisa mengemas harga dengan sebaik atau seminimal mungkin dikarenakan faktor- faktor pemicu yang membuat harga produk masih diatas harga pasaran. Hal ini dapat berdampak pada keberhasilan usaha dan mengakibatkan stigma buruk bagi lingkungan Pasar Pramuka Jakarta Timur jika menawarkan harga produk yang lebih mahal.

Penjualan obat-obatan di Pasar Pramuka Jakarta Timur pun diawasi oleh Badan Pengawas Obat dan Makanan (BPOM) demi menjaga kualitas, keaslian dan keamanan obat yang akan dikonsumsi masyarakat. Kini kegiatan penjualan obat menunjukkan aktivitas persaingan yang semakin kompetitif dalam industri farmasi. Hal itu terlihat dengan semakin banyaknya apotek dan toko obat di berbagai tempat di Jakarta. Para penjual obat sebagai pemilik apotek ataupun toko obat berharap agar konsumen memilih untuk membeli obat sesuai dengan kebutuhan dan nilai-nilai yang diinginkan. Namun demikian, di Pasar Pramuka Jakarta Timur masih terdapat beberapa penjual obat yang menjual produknya tidak sesuai prosedur, contohnya seperti menjual obat tanpa resep yang resmi atau obat yang dijual sudah mendekati batas akhir *expired date*. Hal ini tentunya berbahaya bagi konsumen dan kepercayaan konsumen akan hilang kepada Pasar Pramuka Jakarta Timur.

Selain faktor harga dan kualitas produk, faktor lokasi seperti tersedianya tempat parkir, akses jalan yang mudah, kondisi jalan yang baik, serta dapat dijangkau dengan transportasi akan menjadi nilai tambah dan harus menjadi perhatian penting dalam pemilihan lokasi usaha. Lokasi usaha yang strategis akan dengan mudah terlihat oleh konsumen dan mudah dijangkau, sehingga akan banyak konsumen yang datang atau berkunjung ke tempat usaha tersebut dan keberhasilan usaha akan cepat tercapai (Fitriyani et al., 2018).

Tabel 1. Perbandingan Harga Obat

| No. | Nama Obat | Fungsi atau Jenis Obat | Harga | | |
|-----|-------------------|-----------------------------------|----------------------------|--------------------|--------------------|
| | | | HET (Harga Ecer Tertinggi) | Pasar Pramuka | Apotik Umum |
| 1. | Amlodipine HJ 5mg | Obat untuk darah tinggi | Rp 12.000,- /Strip | Rp 3.000,- /Strip | Rp 7.000,- /Strip |
| 2. | Sanmol | Obat untuk penurun panas/demam | Rp 1.633,- /Strip | Rp 1.500,- /Strip | Rp 2.500,- /Strip |
| 3. | FG Troches | Obat untuk radang tenggorokan | Rp 18.773,- /Strip | Rp 15.000,- /Strip | Rp 18.000,- /Strip |
| 4. | Paratusin | Obat untuk batuk, pilek dan demam | Rp 17.223,- /Strip | Rp 15.000,- /Strip | Rp 16.223,- /Strip |
| 5. | Polysilane | Obat maag | Rp 10.701,- /Strip | Rp 8.000,- /Strip | Rp 10.701,- /Strip |

Sumber: Diolah Peneliti Berdasarkan SurveyPenelitian (2022)

Seperti pada tabel di atas harga obat- obatan dan alat kesehatan di Pasar Pramuka Jakarta Timur tergolong lebih murah dibanding apotek di tempat lain, hal ini dikarenakan toko- toko obat di Pasar Pramuka Jakarta Timur mendapat *supply* langsung dari produsen obat-obatan dan alat kesehatan. Namun di lain hal, masih terdapat beberapa pelaku

Dalam hal ini, masalah yang dihadapi oleh para pelaku usaha di Pasar Pramuka Jakarta Timur adalah tidak tersedianya lahan parkir yang memadai, sehingga

KAJIAN LITERATUR

Kewirausahaan

Menurut Joko Untoro (dalam Firmansyah & Roosmawarni, 2019) “kewirausahaan adalah suatu keberanian untuk melakukan upaya-upaya memenuhi kebutuhan hidup yang dilakukan oleh seseorang, atas dasar kemampuan dengan cara memanfaatkan segala potensi yang dimiliki untuk menghasilkan sesuatu yang bermanfaat bagi dirinya dan orang lain.”

Menurut Zimmerer (dalam Firmansyah & Roosmawarni, 2019) adalah “kewirausahaan merupakan suatu proses penerapan kreativitas dan keinovasian dalam memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan usaha.”

Menurut Manap (2020), kewirausahaan adalah usaha kreatif yang dibangun berdasarkan inovasi untuk menghasilkan sesuatu yang baru, memiliki nilai tambah, memberi manfaat, menciptakan lapangan kerja, dan hasilnya bisa berguna bagi orang lain. *Entrepreneurship* mengandung makna wiraswasta atau wirausaha adalah cabang ilmu ekonomi yang mengajarkan bagaimana kita bisa mandiri dalam memulai suatu usaha dalam rangka mencapai profit serta mengembangkan potensi ekonomi yang dimiliki.

Harga

Price is the sum of all the value that customers exchange for the benefits of having or using the product or service. Harga adalah sebuah uang yang dibebankan untuk sebuah produk atau jasa. Secara lebih luas, harga adalah keseluruhan nilai yang ditukarkan konsumen untuk mendapatkan keuntungan dari kepemilikan terhadap sebuah produk atau jasa. Menurut

daerah Pasar Pramuka Jakarta Timur sering mengalami kemacetan yang parah.

Tjiptono (2019) menyebutkan bahwa harga merupakan satu-satunya unsur yang mendatangkan pemasukan atau pendapatan bagi perusahaan. Menurut (Alma, 2014) mengemukakan bahwa harga adalah nilai suatu barang yang dinyatakan dengan uang.

Kualitas Produk

Menurut Kotler dan Amstrong (2017:37) adalah “*the characteristics of a product of service that bear on it's ability to satisfy stated or implied customer need*”, yang berarti kualitas produk adalah karakteristik dari produk dan jasa yang menunjang kemampuannya untuk memuaskan kebutuhan konsumen.

Menurut Zhang (2017) mengungkapkan bahwa terdapat dua variasi pendekatan dalam kualitas produk yaitu pendekatan kualitas yang obyektif dan kualitas secara subyektif. Pendekatan obyektif menekankan pada pandangan terhadap kualitas secara internal, melalui pendekatan produksi dan penawaran.

Lokasi

Menurut (Heizer & Render, 2012) lokasi adalah pendorong biaya dan pendapatan, maka lokasi seringkali memiliki kekuasaan untuk membuat strategi bisnis perusahaan. Lokasi yang strategis bertujuan untuk memaksimalkan keuntungan dari lokasi bagi perusahaan. Menurut (Lupiyoadi & Hamdani, 2011) Lokasi adalah keputusan yang dibuat perusahaan berkaitan dengan dimana operasi dan stafnya akan ditempatkan.

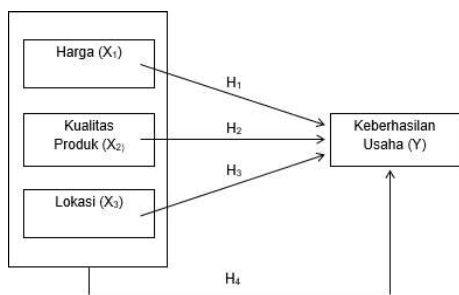
Menurut Kotler (dalam Susanto, 2014) Lokasi adalah Suatu perangkat organisasi yang tergantung yang tercakup dalam proses yang

membuatkan produk atau jasa menjadi untuk digunakan atau dikonsumsi oleh konsumen.

Keberhasilan Usaha

Menurut (Noor, 2013) keberhasilan usaha pada hakikatnya adalah keberhasilan dari bisnis mencapai tujuannya. Suatu bisnis di katakan berhasil bila mendapat laba, karena laba adalah tujuan dari orang melakukan bisnis. menurut (Suarmawan, 2015) adalah keberhasilan dari bisnis dalam mencapai tujuannya.

Kerangka Pemikiran



Sumber : Diolah Penulis (2022)

Hipotesis Peneliti

- Ha1: Terdapat pengaruh harga terhadap keberhasilan usaha.
- Ha2: Terdapat pengaruh kualitas produk terhadap keberhasilan usaha.
- Ha3: Terdapat pengaruh lokasi terhadap keberhasilan usaha.
- Ha4: Terdapat pengaruh harga, kualitas produk dan lokasi secara bersama- sama terhadap keberhasilan usaha.

METODOLOGI PENELITIAN

Pada penelitian ini penulis menggunakan jenis penelitian kuantitatif. Ada pun pengertian metode kuantitatif Menurut Bryman (dalam Sujarweni, 2020:39) mendefinisikan proses penelitian kuantitatif dimulai dari teori, hipotesis, disain penelitian, memilih subjek, mengumpulkan data, memproses data, menganalisa data dan menuliskan

kesimpulan.

Rancangan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan metode survey, dimana penelitian ini mengambil sampel Pemilik atau pelaku usaha di Pasar Pramuka Jakarta Timur dengan menggunakan rumus Slovin dengan jumlah sampel 77 pelaku usaha dan menggunakan kuesioner sebagai alat pengumpul data.

Sumber data pada penelitian ini adalah data primer dan data sekunder, yang mana data primer adalah sumber data yang diperoleh secara langsung dari sumber asli dengan melalui perantara dengan data berupa daftar pertanyaan kuisisioner yang kemudian diolah menggunakan alat statistik yang kemudian diberikan kepada Pemilik atau Pelaku usaha di Pasar Pramuka Jakarta Timur. Sedangkan data sekunder adalah Data sekunder adalah data yang di peroleh secara tidak langsung atau data yang dikumpulkan dari berbagai sumber melalui media perantara seperti studi Pustaka dalam membuat landasan teori yang sesuai dengan permasalahan yang ada sehingga dapat di teliti, data sekunder dalam penelitian ini mencakup buku-buku refrensi, jurnal penelelitian terdahulu dan artikel yang mendukung penelitian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Objek Penelitian

Pasar Pramuka merupakan salah satu pasar yang dikelola oleh PD Pasar Jaya, bahkan kantor pusat PD Pasar Jaya berada di Pasar Pramuka. Di pasar ini banyak para pedagang menjual obat-obatan kimia dan tradisional untuk mengobati penyakit dan kesehatan. Pasar Pramuka berdiri sejak tahun 1975, pasar yang terletak di Jalan Pramuka, Matraman, Jakarta Timur ini sudah sejak lama dikenal sebagai pusat perlengkapan medis, termasuk obat. Walau sejak diberlakukannya program jaminan kesehatan sosial pasar aktivitas

perdagangan di pasar ini sedikit berkurang, tetapi kepopuleran pasar ini sebagai pusat jual beli perlengkapan medis belum surut. Terdapat 327 toko yang menjual berbagai jenis obat dan alat kesehatan. Selain obat bebas, di pasar ini pembeli juga bisa mendapatkan obat-obatan generik atau paten yang seharusnya ditebus dengan resep. Para pedagang di pasar ini menyebut obat-obatan tersebut sebagai "obat keras".

Karakteristik Responden

Dari 77 Pelaku Usaha yang diteliti, mayoritas Pelaku Usaha ber usia 41-50 Tahun, dengan jenis kelamin Laki-laki sebanyak 40 orang dan Perempuan sebanyak 37 orang. Pelaku Usaha mayoritas menjalankan usahanya 11-15 Tahun dengan mayoritas Pendidikan jenjang SMA sebanyak 31 Pelaku Usaha.

Uji Kualitas Data (Uji Instrumen)

Data yang dikumpulkan dari kuisisioner berupa sejumlah pertanyaan dan pernyataan yang mewakili variabel yang diteliti yaitu Harga (X1), Kualitas Produk (X2), Lokasi (X3) dan Keberhasilan Usaha (Y). Menggunakan Skala Likert dengan skala jawaban 1, 2, 3, 4 dan 5 untuk setiap item pernyataan yang diajukan dengan skor tertinggi adalah 5 yaitu jawaban yang sangat setuju sedangkan skor terendah adalah 1 yaitu jawaban Sangat tidak setuju. Sebagian besar Pelaku usaha menjawab setuju terhadap butir-butir pernyataan kuisisioner.

Uji validitas instrument dari keempat variabel yaitu Harga (X1), Kualitas Produk (X2), Lokasi (X3) terhadap Keberhasilan Usaha (Y) menunjukkan bahwa seluruh butir pernyataan valid, karena nilai r hitung koefisien korelasi Product Moment Carl Pearson (rentang 0,510-0,793) lebih besar dari r tabel (0,224) dengan $\alpha=5\%$.

Tabel 2. Uji Validitas

| Variabel | Rentan rr tabel hitung | Ket |
|--------------------|------------------------|-------------|
| Harga | 0,510-0,793 | 0,224 Valid |
| Kualitas Produk | 0,516-0,743 | 0,224 Valid |
| Lokasi | 0.509-0,648 | 0,224 Valid |
| Keberhasilan Usaha | 0,427-0,700 | 0,224 Valid |

Sumber: Hasil Pengelolaan SPSS 25.0

Tabel 3 Uji Reliabilitas

| Variabel | Cronbach Alpha | No of item | Ket |
|--------------------|----------------|------------|-----|
| Harga | 0,840 | 10 | R |
| Kualitas Produk | 0,836 | 10 | R |
| Lokasi | 0.785 | 10 | R |
| Keberhasilan Usaha | 0,755 | 10 | R |

R = *reliable*

Sumber: Data diolah

Uji reliabilitas pada tabel 3, menunjukkan keempat data instrumen variabel penelitian adalah reliabel karena nilai koefisien korelasi r Alpha Cronbach lebih besar dari nilai standard reliabilitas 0,60. Untuk mengetahui apakah populasi data berdistribusi normal atau tidak dilakukan uji normalitas menggunakan uji one sample Kolmogorov-Smirnov dengan taraf signifikasi 5% atau 0,05.

Untuk mengetahui apakah sebaran data kelompok berdistribusi normal atau tidak dilakukan uji normalitas menggunakan uji one sample Kolmogorov-Smirnov dengan taraf signifikasi 5% atau 0,05.

Tabel 4. Uji Normalitas Data

| One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test | | | | | |
|--|----------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| | | Harga | Kualitas Produk | Lokasi | Keberhasilan Usaha |
| N | | 77 | 77 | 77 | 77 |
| Normal Parameters ^{a,b} | Mean | 35.84 | 34.91 | 34.92 | 36.42 |
| | Std. Deviation | 6.068 | 6.057 | 5.326 | 5.123 |
| Most Extreme Differences | Absolute | .088 | .072 | .082 | .067 |
| | Positive | .088 | .056 | .082 | .067 |
| | Negative | -.055 | -.072 | -.081 | -.057 |
| Test Statistic | | .088 | .072 | .082 | .067 |
| Asymp. Sig. (2-tailed) | | .200 ^{c,d} | .200 ^{c,d} | .200 ^{c,d} | .200 ^{c,d} |
| a. Test distribution is Normal. | | | | | |
| b. Calculated from data. | | | | | |
| c. Lilliefors Significance Correction. | | | | | |
| d. This is a lower bound of the true significance. | | | | | |

Sumber: Hasil Pengelolaan SPSS 25.0

Nilai probabilitas signifikan (Asymp.Sig (2-tailed)) keempat variabel pada Tabel 4 diperoleh lebih besar dari 0,05 yaitu 0,200, berarti variabel promosi, lokasi dan fasilitas dan kepuasan konsumen seluruhnya terdistribusi normal.

Uji normalitas data dapat menggunakan grafik histogram dengan membandingkan antara data observasi dengan distribusi normal. Grafik histogram di atas menunjukkan pola distribusi yang tidak menceng ke kiri maupun ke kanan berarti nilai residualnya menunjukkan pola distribusi normal.

Uji Koefisien Determinasi

Berdasarkan hasil pengolahan data pada tabel 5, dapat dilihat bahwa nilai koefisien determinasi yang sudah disesuaikan (Adjusted R Square) adalah 0.606 atau 60,6% terhadap keberhasilan Usaha di Pasar Pramuka Jakarta Timur, sedangkan sisanya sebesar (100%-60,6% = 39,8%) dijelaskan oleh variabel lain diluar model penelitian.

Tabel 5. Uji koefisien determinasi

| Model Summary ^b | | | | |
|---|-------------------|----------|-------------------|----------------------------|
| Model | R | R Square | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate |
| 1 | .788 ^a | .621 | .606 | 3.217 |
| a. Predictors: (Constant), Lokasi, Harga, Kualitas Produk | | | | |
| b. Dependent Variable: Keberhasilan Usaha | | | | |

Sumber: Hasil Pengelolaan SPSS 25.0

Uji t dan Regresi Berganda

Tabel 6. Coefficient

| Coefficients ^a | | | | | | |
|---|-----------------|-----------------------------|------------|---------------------------|-------|------|
| Model | | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients | t | Sig. |
| | | B | Std. Error | Beta | | |
| 1 | (Constant) | 1.358 | 3.228 | | .421 | .675 |
| | Harga | .369 | .062 | .437 | 5.897 | .000 |
| | Kualitas Produk | .233 | .066 | .276 | 3.516 | .001 |
| | Lokasi | .392 | .075 | .408 | 5.259 | .000 |
| a. Dependent Variable: Keberhasilan Usaha | | | | | | |

Sumber: Hasil Pengelolaan SPSS 25.0

Berdasarkan tabel 6 dihasilkan persamaan regresi berganda sebagai berikut : $\hat{Y} = 1.358 + 0.369X_1 + 0.233X_2 + 0.392X_3$. Konstanta sebesar 1.358 menyatakan bahwa harga, kualitas produk, dan lokasi dianggap konstat atau nol, maka keberhasilan usaha sebesar 1.358. Koefisien regresi berganda harga sebesar 0.369 menyatakan setiap kenaikan Harga 1 nilai maka Keberhasilan Usaha naik sebesar 0.369. Koefisien yang positif artinya mempunyai hubungan positif antara harga terhadap keberhasilan usaha. Semakin besar harga maka keberhasilan usaha semakin naik. Koefisien regresi berganda kualitas produk sebesar 0.233 menyatakan setiap kenaikan harga sebesar 1 unit maka keberhasilan usaha naik sebesar 0.233. Koefisien yang positif artinya

mempunyai hubungan positif antara kualitas produk terhadap keberhasilan usaha. Semakin besar kualitas produk maka keberhasilan usaha semakin naik.

Koefisien regresi berganda lokasi 0.392 menyatakan setiap perubahan lokasi sebesar 1 unit maka keberhasilan usaha naik sebesar 0.392. Koefisien yang positif artinya mempunyai hubungan positif antara Lokasi terhadap Keberhasilan Usaha, semakin besar Lokasi maka Keberhasilan Usaha semakin naik.

Hipotesis
Uji signifikan parameter individual (Uji t)

Uji statistik t pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh pengaruh suatu variabel penjelas/independent (X) secara individual dalam menerangkan variasi variabel dependen (Y). Berikut adalah hipotesis variabel harga, kualitas produk dan lokasi terhadap keberhasilan usaha secara berganda adalah sebagai berikut:

Variabel harga pada tabel 6 menunjukkan bahwa uji secara parsial menghasilkan nilai probabilitas signifikansi sebesar 0,001 yang lebih kecil dari $\alpha = 0.25$ atau dengan thitung yang diperoleh untuk Harga 5.897. Tabel distribusi dicari dengan df (n - k) yaitu (77 - 3) = 74 dan dengan dua sisi ($\alpha = 0.025$) diperoleh nilai ttabel sebesar 1.99254. Sehingga diketahui bahwa hasil thitung > ttabel dan didapat notasi (5.897 > 1.99254). Hal ini menunjukkan bahwa harga berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha.

Variabel kualitas produk, menunjukkan bahwa uji secara parsial menghasilkan nilai probabilitas signifikansi sebesar 0,001 yang lebih kecil dari $\alpha = 0.25$ atau dengan thitung yang diperoleh untuk Kualitas Produk 3.516. Tabel distribusi dicari dengan df (n - k) yaitu (77 - 3) = 74 dan dengan dua sisi ($\alpha = 0.025$) diperoleh nilai ttabel sebesar 1.99254. Sehingga diketahui

bahwa hasil thitung > ttabel dan didapat notasi (3.516 > 1.99254). Hal ini menunjukkan bahwa Kualitas Produk berpengaruh signifikan terhadap Keberhasilan Usaha.

Variabel lokasi, menunjukkan bahwa uji secara parsial menghasilkan nilai probabilitas signifikansi sebesar 0,000 yang lebih kecil dari $\alpha = 0.25$ atau dengan thitung yang diperoleh untuk Lokasi 5.259. Tabel distribusi dicari dengan df (n - k) yaitu (77 - 3) = 74 dan dengan dua sisi ($\alpha = 0.025$) diperoleh nilai ttabel sebesar 1.99254. Sehingga diketahui bahwa hasil thitung > ttabel dan didapat notasi (5.259 > 1.99254).

Uji Statistik F (Anova Test)

Uji simultan dimaksudkan untuk mengetahui apakah semua variabel bebas mempunyai pengaruh yang sama terhadap variabel terikat.

Tabel 7. Hasil Uji F

| ANOVA ^a | | | | | | |
|--------------------|----------------|----------|-------------|---------|--------|-------------------|
| Model | Sum of Squares | Df | Mean Square | F | Sig. | |
| 1 | Regression | 1239.011 | 3 | 413.004 | 39.896 | .000 ^b |
| | Residual | 755.691 | 73 | 10.352 | | |
| | Total | 1994.701 | 76 | | | |

a. Dependent Variable: Keberhasilan Usaha
b. Predictors: (Constant), Lokasi, Harga, Kualitas Produk

Sumber: Hasil Pengelolaan SPSS 25.0

Dari hasil uji Anova atau F test pada tabel 7, didapat nilai Fhitung sebesar 39.896 dan probabilitas (tingkat signifikansi) 0.000. Oleh karena probabilitas 0.000 lebih kecil dari 0.05, sehingga dari hasil yang diperoleh dapat dikatakan bahwa H₀ ditolak dan H_a diterima. Sehingga dapat diartikan bahwa model regresi dapat digunakan untuk memprediksi keberhasilan usaha atau dapat dikatakan bahwa harga, kualitas produk, dan lokasi secara simultan (bersama-sama) berpengaruh terhadap keberhasilan usaha.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pengujian

secara statistik dapat disimpulkan bahwa dari tiga variabel yang dihipotesiskan yaitu harga, kualitas produk dan lokasi baik secara sendiri-sendiri (parsial) maupun secara bersama-sama (simultan) berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha.

DAFTAR PUSTAKA

- Ardiyanti, D. A., & Mora, Z. (2019). Pengaruh Minat Usaha dan Motivasi Usaha terhadap Keberhasilan Usaha Wirausaha Muda di Kota Langsa. *Jurnal Samudra Ekonomi DanBisnis*, 10.
- Daga, R. (2017). *Citra, Kualitas Produk dan Kepuasan Pelanggan*. Global - RCI. <https://www.researchgate.net/publication/334957485>
- Firmansyah, M. A. , & Roosmawarni, A. (2019). *KEWIRAUSAHAAN (Dasar dan Konsep)*. Qiara Media.
- Fitriyani, S., Murni, T., & Warsono, S. (2018). PEMILIHAN LOKASI USAHA DANPENGARUHNYA TERHADAP PKEBERHASILAN USAHA JASA BERSKALA MIKRO DAN KECIL. *Management Insight*, 13(1), 47–58.
- Ghozali, I. (2016). *Aplikasi analisis multivariete dengan program IBM SPSS 23* (8th ed.). Univ. Diponegoro Press.
- Heizer, J., & Render, B. (2012). *Operations Managemet Flexible Version* (10thed.).
- Iksyaniyah, N. (2015). *PENGARUH LOKASI USAHA TERHADAP KEBERHASILAN USAHA PEDAGANG KAKI LIMA DI PASAR BARU KRIAN SIDOARJO*. 3(3), 1–5.
- Indrasari Meithiana. (2019a). *PEMASARAN DAN KEPUASAN PELANGGAN*. Untomo Press.
- Indrasari Meithiana. (2019b). *PEMASARAN DAN KEPUASAN PELANGGAN*. Unitomo Press.
- Kusnadi, & Novita, Y. (2020). *KEWIRAUSAHAAN* (Salmiah, Ed.). Cahaya Firdaus.
- Lupiyoadi, & Hamdani. (2011). *Manajemen Pemasaran Jasa*. Salemba Empat.
- Mandey, S. L., Lempoy, N. C., & Loindong. (2015). Pengaruh Harga, Lokasi, Dan Fasilitas Terhadap Keputusan Menggunakan Jasa Taman Wisata Toar Lumimuut (Taman Eman) Sonder. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 3(1), 1072–1083. <https://doi.org/10.35794/emba.v3i1.7867>
- Mimi, S. A. (2015). Pengaruh dari Harga, Pelayanan, Lokasi dan Keragaman Produk Terhadap Keputusan Pembelian pada Ranch Market. *Jurnal Ekonomi*, XX(01), 89–102.
- Munawaroh, M., Rimiayati, H., & Fajarwati. (2016). *KEWIRAUSAHAAN*. LP3MUMY.
- Nasution, M. A. (2019). Pengaruh Harga dan Kualitas Produk Alat Kesehatan Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada PT.Dyza Sejahtera Medan. *Warta*.
- Ridha Nikmatur. (2017). Proses Penelitian, Masalah, Variabel dan Paradigma Penelitian. *Jurnal Hikmah*, 14.
- Sembiring, I., Suharyono, & Kusumawati, (2014). *PENGARUH*

KUALITAS PRODUK DAN
KUALITAS PELAYANAN
TERHADAP KEPUASAN
PELANGGAN DALAM
MEMBENTUK LOYALITAS
PELANGGAN.

*Jurnal Administrasi Bisnis
(JAB)|Vol, 15(1).*

Sugiyono. (2013). *Metode Penelitian
Bisnis*. CV Alfabeta.

Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian
Bisnis*. Alfabeta.