

**ANALISIS KEBERHASILAN USAHA MELALUI LOKASI
USAHA DAN KEUNGGULAN BERSAING PADA UMKM
RUMAH MAKAN DI KOMPLEK CEMARA ASRI
MEDAN**

Diajukan Sebagai Salah Satu Persyaratan Untuk Menyelesaikan
Pendidikan Strata Satu (S-1)

SKRIPSI



**Ditulis Oleh :
EDWARD NGATIMO
211010137**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI EKA PRASETYA
MEDAN
2025**

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Skripsi dengan judul Analisis Keberhasilan Usaha Melalui Lokasi Usaha Dan Keunggulan Bersaing Pada UMKM Rumah Makan Di Komplek Cemara Asri Medan

Yang dipersiapkan oleh:

EDWARD NGATIMO

211010137

Telah diperiksa, disetujui dan dinilai layak untuk dinyatakan LULUS pada

Sidang Meja Hijau

Medan, 04 July 2025

Disetujui Oleh
Tim Pembimbing,

Pembimbing I,



Dra. Pesta Gultom, M.M.
NIDN : 0117126501

Pembimbing II,



Lisa Elianti Nasution, S.E., M.M.
NIDN : 0101019601

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi dengan judul Analisis Keberhasilan Usaha Melalui Lokasi Usaha Dan Keunggulan Bersaing Pada UMKM Rumah Makan di Komplek Cemara Asri Medan

Yang dipersiapkan oleh:

EDWARD NGATIMO

211010137

Telah selesai diuji dan dinyatakan LULUS pada Sidang Meja Hijau

Medan, 05 Agustus 2025

Penguji 1



Dr. Sri Rezeki, S.E., M.Si.,
NIDN: 0006037202

Penguji 2



Hommy Dorthy Ellyany Sinaga, S.T., M.M.
NIDN: 0112027303

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya menyatakan bahwa Skripsi yang saya buat adalah benar-benar hasil pekerjaan saya sendiri, berdasarkan hasil penelitian yang saya lakukan dan bukan merupakan duplikat skripsi yang pernah dibuat oleh orang lain (plagiarism, pencurian hasil karya milik orang lain). Jika saya mengambil sebagian sebagai kutipan dari karya orang lain maka saya akan mengindikasikan hal itu secara jelas, dengan mencantumkan sumber kutipan yang bersangkutan.

Jika saya melanggar pernyataan saya tersebut dan memalsukan data penelitian maka saya menyatakan bersedia dikenakan sanksi plagiarisme dan sanksi akademik lainnya sesuai dengan peraturan yang berlaku di program sarjana STIE Eka Prasetya Medan.

Nama	:	Edward Ngatimo
NIM	:	211010137
Judul Tugas Akhir	:	Analisis Keberhasilan Usaha Melalui Lokasi Usaha Dan Keunggulan Bersaing Pada UMKM Rumah Makan Di Komplek Cemara Asri Medan
Pembimbing-I	:	Dra. Pesta Gultom, M.M.
Pembimbing-II	:	Lisa Elianti Nasution, S.E., M.M.

Saya menandatangani pernyataan ini dengan sadar dan pernyataan ini dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Medan, 4 Juli 2025



Edward Ngatimo
211010137

KATA PENGANTAR

Segala puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Pengasih atas segala karunia yang telah dilimpahkan kepada penulis sehingga penulis bisa menyelesaikan penyusunan Skripsi dengan judul “ANALISIS KEBERHASILAN USAHA MELALUI LOKASI USAHA DAN KEUNGGULAN BERSAING PADA UMKM RUMAH MAKAN DI KOMPLEK CEMARA ASRI MEDAN” sebagai salah satu syarat dalam menyelesaikan Program Strata-1 (S-1) Manajemen pada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Eka Prasetya.

Pada kesempatan ini, mengingat banyaknya bantuan dan bimbingan yang diterima selama penyusunan Skripsi ini, penulis ingin menyampaikan penghargaan dan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Ketua Yayasan Graha Eka Education Center, Bapak Susanto, ST., S.Pd., M.M.
2. Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Eka Prasetya, Ibu Dr. Sri Rezeki, S.E., M.Si.
3. Wakil Ketua Satu Bidang Akademik Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Eka Prasetya, Ibu Hommy Dorthy Ellyany Sinaga, S.T., M.M.
4. Ketua Program Studi Manajemen Bapak Dr. Afrizal, S.E., M.Si
5. Ibu Dra. Pesta Gultom, M.M., selaku Dosen Pembimbing I yang telah banyak memberikan arahan hingga selesainya skripsi ini.
6. Ibu Lisa Elianti Nasution, S.E., M.M., selaku Dosen Pembimbing II yang telah banyak memberikan arahan hingga selesainya skripsi ini.

7. Kepala Bagian Akademik Ibu Lisa Elianti Nasution, S.E., M.M.
8. Kepala Bagian Keuangan Ibu Elysa, S.M.
9. Kepala Bagian Kemahasiswaan Bapak Junaidi, S.M.
10. Seluruh Dosen pengajar dan Staf Pegawai Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Eka Prasetya Medan.
11. Kedua orang tua tercinta, saudariku serta teman-teman yang telah banyak memberikan dorongan dan bantuan baik moril, materil maupun spiritual.

Penulis menyadari Skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, untuk itu segala saran dan kritik untuk penyempurnaan Skripsi ini sangat diharapkan penulis. Akhir kata, semoga Skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca. Terima kasih.

Medan, 05 Agustus 2025
Penulis



Edward Ngatimo
211010137

ABSTRAK

Edward Ngatimo, 211010137, 2025, Analisis Keberhasilan Usaha Melalui Lokasi Usaha Dan Keunggulan Bersaing Pada UMKM Rumah Makan Di Komplek Cemara Asri Medan, Program Studi Manajemen, Pembimbing I: Dra. Pesta Gultom, M.M, Pembimbing II: Lisa Elianti Nasution, S.E., M.M.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui keberhasilan usaha melalui lokasi usaha dan keunggulan bersaing pada UMKM rumah makan di komplek Cemara Asri Medan

Metodologi penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif kuantitatif. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif, yaitu data yang diperoleh dalam bentuk angka atau bilangan. Sumber data berupa data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari hasil penyebaran kuesioner kepada responden, data sekunder diperoleh dari data dan literatur yang berkenaan dengan permasalahan yang dibahas. Populasi penelitian yang akan digunakan dalam penelitian adalah seluruh UMKM Rumah makan yang ada di Cemara Asri Medan yang jumlahnya sebanyak 187. Dikarenakan jumlah populasi yang digunakan adalah sebanyak 187 pengusaha maka teknik sampel yang akan digunakan adalah dengan menggunakan rumus Slovin dengan penggunaan tingkat toleransi kesalahan sebesar 5% maka dengan demikian dapat diketahui bahwa jumlah dari sampel yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah sebanyak 127 pengusaha. Data dianalisis dengan menggunakan metode analisis regresi linear berganda. Hasil analisis memberikan persamaan **Keberhasilan Usaha = 6,893 + 0,313 Lokasi Usaha + 0,532 Keunggulan Bersaing + e.**

Hasil analisis penelitian menunjukkan bahwa secara parsial terdapat pengaruh signifikan antara lokasi usaha terhadap keberhasilan usaha pada UMKM Rumah Makan Komplek Cemara Asri. Selain itu, secara parsial, keunggulan bersaing juga berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha. Secara simultan, terdapat pengaruh yang signifikan antara lokasi usaha dan keunggulan bersaing terhadap keberhasilan usaha pada UMKM Rumah Makan Komplek Cemara Asri.

Nilai R Square (R^2) atau koefisien determinasi yang diperoleh menunjukkan bahwa variabel keberhasilan usaha dapat dijelaskan oleh variabel lokasi usaha dan keunggulan bersaing. Adapun sisanya dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak termasuk dalam model penelitian ini.

Kata Kunci: Lokasi Usaha, Keunggulan Bersaing, Keberhasilan Usaha

ABSTRACT

Edward Ngatimo, 211010137, 2025, Analysis of Business Success through Business Location and Competitive Advantage in MSMEs Restaurants in Cemara Asri Complex Medan, Management Study Program, Supervisor I: Dra. Pesta Gultom, M.M, Supervisor II: Lisa Elianti Nasution, S.E., M.M.

This study aims to examine business success through business location and competitive advantage in MSME restaurants in the Cemara Asri Complex, Medan.

*The research methodology used is descriptive quantitative methods. The type of data used in this study is quantitative data, which is obtained in the form of numbers or figures. The data sources are primary data and secondary data. Primary data is obtained from the distribution of questionnaires to respondents, while secondary data is obtained from relevant data and literature related to the issues discussed. The population used in this study is all MSME restaurants in the Cemara Asri Complex, Medan, totaling 187. Since the population size is 187 business owners, the sampling technique used is the Slovin formula with a 5% margin of error. As a result, the sample size for this study is 127 business owners. The data were analyzed using multiple linear regression analysis methods. The analysis result provides the equation: **Business Success = 6.893 + 0.313 Business Location + 0.532 Competitive Advantage + e.***

The results of the research analysis indicate that, partially, business location has a significant effect on business success in MSME restaurants in the Cemara Asri Complex. Similarly, competitive advantage also has a partial effect on business success in these restaurants. Moreover, there is a significant simultaneous effect of business location and competitive advantage on business success in MSME restaurants in the Cemara Asri Complex. The R Square (R^2) value, or coefficient of determination, indicates that the variable Business Success can be explained by the variables Business Location and Competitive Advantage, while the remaining variation is influenced by other factors outside the scope of this research model.

Keywords: Business Location, Competitive Advantage, Business Success

MOTTO

**“Kegagalan adalah batu loncatan menuju
kesuksesan”**

(Oprah Winfrey)

PERSEMBAHAN

SKRIPSI ini kupersembahkan untuk:

TUHAN yang tak pernah berhenti melimpahkan kasih karunia – Nya

dalam hidupku. Terima kasih banyak ya,

Tuhan...

Orang tua, nafas hidupku, yang tidak pernah jemu mendukung dan memotivasiku untuk menjadi orang yang sukses.

Teman-teman yang telah membantu selama pengerjaan skripsi, terima kasih karena akhirnya skripsi ini dapat kita selesaikan bersama – sama.

DAFTAR ISI

COVER

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

LEMBAR PENGESAHAN REVISI PROPOSAL

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

KATA PENGANTARv

ABSTRAK.....vii

ABSTRACT.....viii

MOTTO.....ix

PERSEMBAHANx

DAFTAR ISI xi

DAFTAR TABELxvi

DAFTAR GAMBARxvii

DAFTAR LAMPIRAN xviii

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian..... 1

1.2 Identifikasi Masalah 9

1.3 Batasan Masalah 9

1.4 Rumusan Masalah 10

1.5 Tujuan Penelitian 10

1.6 Manfaat Penelitian..... 11

BAB II TINJAUAN PUSTAKA DAN PENELITIAN TERDAHULU

2.1	Landasan Teori	12
2.1.1	Keberhasilan Usaha	12
2.1.1.1	Pengertian Keberhasilan Usaha	12
2.1.1.2	Penyebab Kesuksesan Penjualan	13
2.1.1.3	Faktor Mempengaruhi Keberhasilan Usaha	15
2.1.1.4	Karakteristik Berpikir Kewirausahaan	16
2.1.1.5	Indikator Keberhasilan Usaha	16
2.1.2	Lokasi	18
2.1.2.1	Pengertian Lokasi	18
2.1.2.2	Pertimbangan Penentuan Layout Lokasi	19
2.1.2.3	Jenis Lokasi	20
2.1.2.4	Faktor Mempengaruhi Pemilihan Lokasi	22
2.1.2.5	Indikator Lokasi	23
2.1.3	Keunggulan Bersaing	25
2.1.3.1	Pengertian Keunggulan Bersaing	25
2.1.3.2	Menciptakan Keunggulan Bersaing	26
2.1.3.3	Faktor Mempengaruhi Keunggulan Bersaing ...	27
2.1.3.4	Alasan Kegagalan Bersaing	28
2.1.3.5	Indikator Keunggulan Bersaing	30
2.2	Penelitian Terdahulu	31
2.3	Kerangka Konseptual	33
2.4	Hipotesis Penelitian	33

BAB III METODE PENELITIAN

3.1	Lokasi dan Waktu Penelitian	34
-----	-----------------------------------	----

3.1.1	Lokasi Penelitian.....	34
3.1.2	Waktu Penelitian.....	34
3.2	Jenis dan Sumber Data	34
3.2.1	Jenis Data	34
3.2.2	Sumber Data.....	35
3.3	Populasi dan Sampel.....	35
3.3.1	Populasi Penelitian	35
3.3.2	Sampel Penelitian	36
3.4	Definisi Operasional Variabel Penelitian	37
3.5	Teknik Pengumpulan Data	37
3.6	Teknik Analisis Data	39
3.6.1	Uji Validitas.....	39
3.6.2	Uji Reliabilitas.....	39
3.6.3	Uji Asumsi Klasik	40
3.6.3.1	Uji Normalitas	40
3.6.3.2	Uji Multikolinieritas	42
3.6.3.3	Uji Heteroskedastisitas	42
3.6.4	Analisis Regresi Linier Berganda.....	43
3.6.5	Pengujian Hipotesis Secara Parsial (Uji t).....	44
3.6.6	Pengujian Hipotesis Secara Simultan (Uji-F)	44
3.6.7	Koefisien Determinasi (R^2)	45
3.6.8	Kontribusi Variabel	46

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1	Gambaran Umum Penelitian	47
-----	--------------------------------	----

4.1.1	Sejarah Singkat Cemara Asri Medan	47
4.2	Hasil Penelitian.....	49
4.2.1	Karakteristik Responden	49
4.2.2	Uji Validitas dan Reliabilitas	50
4.2.2.1	Uji Validitas	51
4.2.2.2	Uji Reliabilitas	53
4.2.3	Uji Asumsi Klasik.....	54
4.2.3.1	Uji Normalitas	55
4.2.3.2	Uji Multikolinieritas	58
4.2.3.3	Uji Heteroskedastisitas	59
4.2.4	Teknik Analisis Data.....	61
4.2.4.1	Analisis Regresi Linier Berganda	61
4.2.4.2	Pengujian Hipotesis Secara Parsial (Uji t)	63
4.2.4.3	Pengujian Hipotesis Secara Simultan (Uji F)....	66
4.2.4.4	Uji Koefisien Determinasi (R^2).....	68
4.2.5	Kontribusi Variabel.....	69
4.3	Pembahasan.....	71
BAB V KESIMPULAN, SARAN AKADEMIS DAN IMPLIKASI MANAJERIAL		
5.1	Kesimpulan.....	76
5.2	Saran Akademis.....	76

5.3 Implikasi Manajerial.....	77
-------------------------------	----

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

SURAT IJIN RISET

SURAT BALASAN RISET

FOTOCOPY KARTU PESERTA SEMINAR PROPOSAL

FOTOCOPY KARTU BIMBINGAN SKRIPSI

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Data Penjualan Empat Pelaku UMKM di Cemara Asri Medan	4
Tabel 2.1	Penelitian Terdahulu.....	31
Tabel 3.1	Definisi Operasional Variabel Penelitian	37
Tabel 4.1	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	49
Tabel 4.2	Karakteristik Responden Berdasarkan Jumlah Modal.....	50
Tabel 4.3	Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Berwirausaha.....	50
Tabel 4.4	Hasil Uji Validitas Variabel Lokasi Usaha (X_1).....	51
Tabel 4.5	Hasil Uji Validitas Variabel Keunggulan Bersaing (X_2).....	52
Tabel 4.6	Hasil Uji Validitas Variabel Keberhasilan Usaha (Y).....	53
Tabel 4.7	Hasil Uji Reliabilitas Variabel.....	54
Tabel 4.8	Uji Kolmogorov Smirnov.....	58
Tabel 4.9	Uji Multikolinearitas.....	59
Tabel 4.10	Uji Regresi Linear Berganda	62
Tabel 4.11	Uji Parsial	64
Tabel 4.12	Uji Simultan	67
Tabel 4.13	Uji Koefisien Determinasi	69
Tabel 4.14	Hasil Peran Dominan Variabel Bebas	70
Tabel 4.15	Nilai Koefisien Beta dan Koefisien Korelasi.....	70

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Kerangka Konseptual.....	33
Gambar 4.1	Grafik Histogram	56
Gambar 4.2	Grafik Normal Probability Plot of Regression.....	57
Gambar 4.3	Grafik Scatterplot.....	60

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Kuesioner
Lampiran 2	Tabulasi Data Uji Validitas dan Reliabilitas
Lampiran 3	Hasil Analisis Data Validitas Lokasi Usaha (X_1)
Lampiran 4	Hasil Analisis Data Reliabilitas Lokasi Usaha (X_1)
Lampiran 5	Hasil Analisis Data Validitas Keunggulan Bersaing (X_2)
Lampiran 6	Hasil Analisis Data Reliabilitas Keunggulan Bersaing (X_2)
Lampiran 7	Hasil Analisis Data Validitas Keberhasilan Usaha (Y)
Lampiran 8	Hasil Analisis Data Reliabilitas Keberhasilan Usaha (Y)
Lampiran 9	Tabulasi Angket Responden
Lampiran 10	Hasil Output SPSS
Lampiran 11	Surat Izin Riset
Lampiran 12	Surat Balasan Riset
Lampiran 13	Fotocopy Berwarna Kartu Peserta Seminar Proposal
Lampiran 14	Fotocopy Berwarna Kartu Bimbingan
Lampiran 15	Daftar Riwayat Hidup

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Kewirausahaan memegang peranan penting bagi perkembangan Indonesia karena berkontribusi secara signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi, penciptaan lapangan kerja, dan inovasi. Dengan tingkat pengangguran yang tinggi, kewirausahaan menjadi solusi untuk mengurangi angka pengangguran dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui penciptaan usaha baru. Selain itu, para wirausaha berperan dalam mendorong inovasi dan diversifikasi produk, yang dapat meningkatkan daya saing pasar domestik dan internasional. Kewirausahaan juga membantu menggerakkan sektor ekonomi lokal, mendorong pertumbuhan UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) yang merupakan tulang punggung ekonomi Indonesia. Dengan meningkatkan akses terhadap pelatihan, modal, dan teknologi, kewirausahaan dapat menjadi pendorong transformasi ekonomi yang berkelanjutan dan inklusif, yang pada gilirannya berkontribusi pada pencapaian tujuan pembangunan nasional.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) sangat penting bagi perekonomian Indonesia karena berkontribusi signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi, penciptaan lapangan kerja, dan pemerataan kesejahteraan. UMKM mencakup banyak jumlah usaha di Indonesia dan menyerap sekitar banyak tenaga kerja sehingga berperan sebagai penyokong utama dalam mengurangi angka pengangguran. Selain itu, UMKM juga mendorong inovasi dan diversifikasi produk, yang membantu meningkatkan daya saing pasar domestik. Keberadaan

UMKM turut berkontribusi dalam meningkatkan pendapatan masyarakat dan menggerakkan perekonomian lokal, sehingga menjadi pilar penting dalam mencapai tujuan pembangunan yang berkelanjutan. Dengan dukungan kebijakan yang tepat dan akses terhadap pembiayaan, UMKM dapat tumbuh dan berkembang, memberikan dampak positif yang luas bagi masyarakat dan ekonomi nasional.

Tercapainya keberhasilan usaha tentu menjadi keinginan setiap pengusaha UMKM yang ada. Keberhasilan Usaha adalah keberhasilan dari bisnis mencapai tujuannya dimana keberhasilan tersebut didapatkan dari wirausaha yang memiliki kecerdasan serta proaktif (Saryanto, 2021). Terdapat hal yang penting untuk diperhatikan sebelum memulai usaha seperti salah satunya adalah lokasi. Lokasi merupakan tempat bagi perusahaan beroperasi atau tempat perusahaan melakukan suatu kegiatan untuk menghasilkan barang dan jasa yang mementingkan sisi ekonominya (Nainggolan, et al. 2023). Selain lokasi, keunggulan bersaing juga dianggap krusial dalam meningkatkan tingkat keberhasilan usaha. Keunggulan Bersaing merupakan faktor yang membedakan organisasi dengan yang lainnya yang berasal dari kompetensi inti yang dimiliki organisasi (Frida, 2020).

Perkembangan kota Medan sebagai salah satu pusat ekonomi di Sumatera Utara menunjukkan kemajuan pesat dalam beberapa tahun terakhir, didorong oleh pertumbuhan infrastruktur, investasi, dan urbanisasi yang meningkat. Kota ini menjadi pusat perdagangan dan bisnis, dengan banyaknya perusahaan dan industri yang beroperasi di berbagai sektor. Di tengah pertumbuhan ini, UMKM di Medan memainkan peranan penting dalam mendorong perekonomian lokal. Dengan

banyaknya UMKM yang tersebar di kota ini, sektor ini tidak hanya menyerap sebagian besar tenaga kerja, tetapi juga berkontribusi signifikan terhadap pendapatan daerah. UMKM di Medan, mulai dari kuliner, kerajinan, hingga teknologi, terus berinovasi dan mengadaptasi tren pasar untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Dukungan pemerintah dan komunitas, melalui program pelatihan, akses pembiayaan, dan promosi produk lokal, semakin memperkuat posisi UMKM di Medan sebagai tulang punggung ekonomi yang mendukung pertumbuhan dan pembangunan kota secara keseluruhan.

UMKM Medan Cemara Asri merupakan kumpulan usaha mikro, kecil, dan menengah yang berkembang di kawasan Cemara Asri, Medan, yang dikenal dengan keberagaman produk dan layanan yang ditawarkan. Wilayah ini menjadi pusat bagi berbagai jenis usaha, mulai dari kuliner, kerajinan tangan, fashion, hingga jasa, yang tidak hanya melayani kebutuhan masyarakat setempat tetapi juga menarik minat pengunjung dari luar daerah. UMKM di Cemara Asri berperan penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi lokal, menciptakan lapangan kerja, dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Selain itu, mereka seringkali mengedepankan produk lokal dan inovasi yang mencerminkan kearifan lokal, sehingga tidak hanya memberikan nilai ekonomi tetapi juga melestarikan budaya dan identitas daerah.

Kerasnya persaingan di antara Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Cemara Asri mengakibatkan tantangan besar yang menghambat keberhasilan dan keberlanjutan usaha-usaha tersebut. Banyak UMKM di kawasan ini yang berjuang untuk bersaing dengan pemain besar dan merek terkenal,

terutama dalam hal kualitas produk, inovasi, dan pemasaran. Ketidakmampuan untuk beradaptasi dengan perubahan selera konsumen dan tren pasar membuat beberapa UMKM sulit untuk menarik pelanggan dan mempertahankan pangsa pasar mereka. Selain itu, terbatasnya akses terhadap modal dan sumber daya juga menjadi kendala signifikan, di mana banyak pemilik UMKM tidak memiliki cukup dana untuk meningkatkan kualitas produk, melakukan pemasaran yang efektif, atau memanfaatkan teknologi yang diperlukan untuk bersaing di era digital. Faktor lain yang turut memperparah kondisi ini adalah kurangnya pelatihan dan pengetahuan tentang manajemen usaha, yang menyebabkan para pengusaha tidak mampu mengelola usaha mereka dengan baik. Akibatnya, banyak UMKM di Cemara Asri yang tidak dapat bertahan lama, mengalami kegagalan, atau terpaksa menutup usaha mereka, yang berimplikasi pada penurunan peluang kerja dan dampak negatif terhadap ekonomi lokal. Berikut ini data dari hasil observasi penelitian:

Tabel 1.1

Data Penjualan Empat Pelaku UMKM di Cemara Asri Medan

Tahun	UMKM			
	Kwetiau Berjaya	Mie Kam Pak	Hotpot	Rasa Seafood
2019	Rp. 956.371.000	Rp. 1.833.418.000	Rp. 3.842.891.000	Rp. 3.125.524.000
2020	Rp. 822.541.000	Rp. 1.670.325.000	Rp. 2.649.276.000	Rp. 3.345.718.000
2021	Rp. 749.081.000	Rp. 1.434.653.000	Rp. 2.521.323.000	Rp. 3.462.520.000
2022	Rp. 696.773.000	Rp. 1.395.241.000	Rp. 2.494.487.000	Rp. 3.509.817.000
2023	Rp. 543.518.000	Rp. 1.242.434.000	Rp. 2.332.474.000	Rp. 2.628.395.000

Sumber: UMKM Cemara Asri Medan, 2024

Hasil observasi awal menunjukkan bahwa lokasi usaha diduga berperan penting dalam mempengaruhi keberhasilan UMKM di Cemara Asri, Medan. Banyak UMKM yang beroperasi di kawasan ini menghadapi tantangan serius terkait visibilitas dan aksesibilitas lokasi mereka. Beberapa usaha mungkin

terletak di area yang kurang strategis atau jauh dari keramaian, sehingga mengurangi potensi pengunjung dan pelanggan. Ketika UMKM tidak berada di jalur lalu lintas utama atau dekat dengan pusat-pusat aktivitas masyarakat, seperti pusat perbelanjaan atau area wisata, peluang untuk menarik pelanggan baru menjadi terbatas.

UMKM yang berlokasi di Cemara Asri, Medan, menghadapi sejumlah kendala serius terkait lokasi yang kurang strategis. Salah satu masalah utama yang sering dikeluhkan adalah jaraknya yang cukup jauh dari pusat kota Medan, yang membuat banyak orang merasa malas untuk datang. Meskipun kawasan ini terbilang ramai, akses transportasi umum ke daerah ini sangat terbatas, sehingga pelanggan yang tidak memiliki kendaraan pribadi cenderung menghindari lokasi ini. Hal ini menyebabkan penurunan jumlah pengunjung dan berdampak langsung pada penurunan penjualan. Selain itu, infrastruktur di sekitar Cemara Asri belum sepenuhnya mendukung kenyamanan berbelanja atau berkunjung, seperti kurangnya fasilitas parkir yang memadai dan penerangan jalan yang kurang optimal. Banyak masyarakat yang lebih memilih untuk berkunjung ke tempat yang lebih dekat dengan pusat kota atau lebih mudah dijangkau, mengingat sulitnya akses menuju Cemara Asri yang penuh dengan kemacetan. Dengan demikian, masalah lokasi yang kurang strategis ini sangat mempengaruhi kelangsungan UMKM di kawasan tersebut.

UMKM yang tidak mampu menjangkau pelanggan atau menawarkan pengalaman berbelanja yang memadai akibat lokasi yang kurang baik cenderung mengalami kesulitan dalam mempertahankan kelangsungan usaha mereka. Oleh

karena itu, penting bagi para pelaku UMKM di Cemara Asri untuk mempertimbangkan lokasi usaha mereka dengan lebih cermat, serta mencari cara untuk meningkatkan visibilitas dan aksesibilitas usaha, baik melalui pemilihan lokasi yang lebih strategis maupun dengan menggunakan strategi pemasaran yang efektif untuk menjangkau konsumen di berbagai tempat.

Salah satu permasalahan utama yang menghambat keberhasilan usaha para pelaku UMKM di kawasan Cemara Asri Medan adalah lokasi usaha yang kurang strategis. Banyak dari mereka menempati tempat usaha yang tersembunyi dari jalur lalu lintas utama, jauh dari pusat keramaian, atau sulit dijangkau oleh konsumen. Situasi ini berdampak pada rendahnya tingkat kunjungan, karena konsumen tidak memiliki akses yang mudah atau bahkan tidak mengetahui keberadaan usaha tersebut. Di sisi lain, tingginya biaya sewa untuk lokasi yang lebih strategis menjadi kendala tersendiri, sehingga UMKM terpaksa bertahan di lokasi yang kurang potensial. Keterbatasan fasilitas pendukung juga menjadi kendala yang signifikan, seperti area parkir yang sempit terutama pada jam-jam sibuk seperti waktu makan siang atau malam, serta penerangan jalan yang minim di beberapa titik lokasi pada malam hari. Semua faktor ini berkontribusi pada kegagalan pelaku UMKM dalam mencapai keberhasilan usaha yang maksimal, meskipun produk atau jasa yang ditawarkan memiliki kualitas yang baik.

Penelitian oleh Putra, et al. (2020) yang berjudul Pengaruh Penentuan Lokasi Terhadap Kesuksesan Jasa Mikro/Kecil menyampaikan hasilnya bahwa penentuan lokasi usaha memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha. Lokasi yang strategis dengan memperhatikan kedekatan

dengan konsumen, keberadaan pesaing, serta infrastruktur seperti akses jalan, lahan parkir, dan listrik berperan besar dalam meningkatkan jumlah pelanggan, laba bersih, dan pencapaian titik impas. Biaya lokasi seperti sewa dan renovasi juga memengaruhi efisiensi operasional dan keberlangsungan usaha. Karena itu, pemilihan lokasi yang tepat menjadi faktor kunci dalam meraih kesuksesan usaha..

Observasi yang dilakukan juga menunjukkan bahwa keunggulan bersaing diduga berpengaruh terhadap rendahnya keberhasilan usaha UMKM di Cemara Asri, Medan. Banyak UMKM di kawasan ini menghadapi kesulitan dalam menciptakan diferensiasi produk dan layanan yang dapat menarik perhatian konsumen di tengah pasar yang semakin kompetitif. Dalam banyak kasus, UMKM tidak mampu bersaing dengan merek-merek besar yang memiliki sumber daya yang lebih besar, akses ke teknologi yang lebih canggih, dan strategi pemasaran yang lebih efektif. Akibatnya, produk yang ditawarkan oleh UMKM sering kali dianggap kurang menarik atau tidak memenuhi harapan konsumen dibandingkan dengan alternatif yang tersedia.

Selain itu, kurangnya pemahaman pelaku UMKM di Cemara Asri tentang analisis pasar dan strategi pemasaran membuat mereka gagal mengenali serta memanfaatkan keunggulan kompetitif seperti keunikan produk atau layanan personal. Hal ini diperparah oleh kualitas produk yang tidak konsisten, minimnya kolaborasi antar pelaku usaha, serta kesalahan dalam menetapkan *price* yang kompetitif, baik terlalu tinggi hingga tidak laku atau terlalu rendah hingga merugikan. Selain itu, mereka gagal memastikan dan menjaga *quality* produk

sesuai dengan ekspektasi pasar, yang bisa menurunkan minat konsumen. Tanpa strategi pemasaran yang tepat, mereka juga kesulitan menciptakan *differentiation*, sehingga sulit bersaing dengan kompetitor yang memiliki keunggulan unik. Sebagai hasil dari faktor-faktor ini, banyak UMKM di Komplek Cemara Asri yang mengalami kesulitan dalam bertahan, yang mencerminkan perlunya strategi yang lebih efektif dalam menciptakan dan mempertahankan keunggulan bersaing agar dapat meningkatkan keberhasilan usaha mereka dan berkontribusi lebih baik terhadap perekonomian lokal.

Penelitian oleh Mulia, et al. (2023) yang berjudul Pengaruh Inovasi Produk dan Keunggulan Bersaing terhadap Keberhasilan Usaha pada UMKM Industri Makanan dan Minuman di Kota Medan menyampaikan hasilnya bahwa bahwa keunggulan bersaing berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha. Semakin tinggi keunggulan bersaing yang dimiliki, seperti kemampuan menawarkan nilai lebih dibanding pesaing, semakin besar peluang UMKM untuk meraih laba, meningkatkan kepuasan pelanggan, memperluas pangsa pasar, dan menjaga kelangsungan bisnis. Karena itu, keunggulan bersaing menjadi faktor strategis yang menentukan keberhasilan usaha di tengah persaingan pasar yang ketat.

Dari uraian di atas dan penelitian yang telah dilakukan peneliti sebelumnya, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Analisis Keberhasilan Usaha Melalui Lokasi Usaha Dan Keunggulan Bersaing Pada UMKM Rumah Makan di Komplek Cemara Asri Medan.”**

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah di uraikan di atas, maka keberhasilan usaha UMKM di sebabkan oleh:

1. Salah satu permasalahan utama yang menghambat keberhasilan usaha para pelaku UMKM di kawasan Cemara Asri Medan adalah lokasi usaha yang kurang strategis. Banyak dari mereka menempati tempat usaha yang tersembunyi dari jalur lalu lintas utama, jauh dari pusat keramaian, atau sulit dijangkau oleh konsumen.
2. Kurangnya pemahaman tentang analisis pasar membuat pelaku usaha sulit menetapkan *price* yang kompetitif, baik terlalu tinggi hingga tidak laku atau terlalu rendah hingga merugikan. Selain itu, mereka gagal memastikan *quality* produk sesuai dengan ekspektasi pasar, yang bisa menurunkan minat konsumen. Tanpa strategi pemasaran yang tepat, mereka juga kesulitan menciptakan *differentiation*, sehingga sulit bersaing dengan kompetitor yang memiliki keunggulan unik.

1.3 Batasan Masalah

Oleh karena keterbatasan kemampuan dana dan waktu, maka penulis membatasi masalah hanya pada ruang lingkup antara variabel lokasi usaha (X_1), dan keunggulan bersaing (X_2) terhadap keberhasilan usaha (Y). Objek penelitian ini adalah UMKM Rumah makan di kompleks Cemara Asri Medan.

1.4 Rumusan Masalah

Berikut ini uraian rumusan masalahnya:

1. Apakah lokasi usaha berpengaruh terhadap keberhasilan usaha pada UMKM rumah makan di Komplek Cemara Asri Medan?
2. Apakah keunggulan bersaing berpengaruh terhadap keberhasilan usaha pada UMKM rumah makan di Komplek Cemara Asri Medan?
3. Apakah lokasi usaha dan keunggulan bersaing berpengaruh terhadap keberhasilan usaha pada UMKM rumah makan di Komplek Cemara Asri Medan?

1.5 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas maka tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui pengaruh lokasi usaha terhadap keberhasilan usaha pada UMKM rumah makan di Komplek Cemara Asri Medan.
2. Untuk mengetahui pengaruh keunggulan bersaing terhadap keberhasilan usaha pada UMKM rumah makan di Komplek Cemara Asri Medan.
3. Untuk mengetahui pengaruh lokasi usaha dan keunggulan bersaing terhadap keberhasilan usaha pada UMKM rumah makan di Komplek Cemara Asri Medan.

1.6 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kegunaan antara lain:

1. **Bagi UMKM Cemara Asri Medan**

Sebagai dasar perbaikan keunggulan dalam bersaing pada produk sejenis dan sebagai informasi mengenai bagaimana pengaruh lokasi usaha dan keunggulan bersaing terhadap keberhasilan usaha pada UMKM rumah makan di Komplek Cemara Asri Medan.

2. **Bagi Akademisi**

Sebagai tambahan referensi kepustakaan yang dapat digunakan mahasiswa khususnya Jurusan Manajemen mengenai variabel lokasi usaha dan keunggulan bersaing terhadap keberhasilan usaha pada UMKM rumah makan di Komplek Cemara Asri Medan.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA DAN PENELITIAN TERDAHULU

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Teori Keberhasilan Usaha

2.1.1.1 Pengertian Keberhasilan Usaha

Keberhasilan usaha merupakan hasil dari serangkaian faktor yang saling mendukung, termasuk perencanaan yang matang, strategi pemasaran yang efektif, manajemen yang efisien, serta kemampuan untuk beradaptasi dengan perubahan pasar dan kebutuhan konsumen. Keberhasilan usaha adalah suatu kenyataan persesuaian antara rencana dengan proses pelaksanaannya dan hasil yang dicapai (Santoso, 2021). Keberhasilan usaha adalah suatu keadaan dimana usaha mengalami peningkatan dari hasil yang sebelumnya dan merupakan tujuan utama dari sebuah bisnis atau usaha (Poltak, et al. 2022). Keberhasilan dari suatu usaha adalah suatu kondisi dan keadaan di mana usaha yang lebih baik daripada keadaan sebelumnya serta dapat mencapai tujuan yang diharapkan (Miftah dan Pangiuk, 2020).

Keberhasilan usaha adalah suatu kenyataan persesuaian antara rencana dengan proses pelaksanaannya dan hasil yang dicapai (Shalahuddin, et al. 2018). Keberhasilan usaha adalah keberhasilan dari bisnis mencapai tujuannya dimana keberhasilan tersebut didapatkan dari wirausaha yang memiliki kecerdasan serta proaktif (Saryanto, 2021).

Berdasarkan pengertian dari beberapa ahli maka peneliti menyimpulkan bahwa keberhasilan usaha merupakan hasil pencapaian yang diraih oleh seorang

wirausahawan sebagai buah dari kerja keras, dedikasi, dan komitmennya dalam menjalankan serta mengembangkan usaha. Pencapaian ini tidak terjadi secara instan, melainkan melalui proses panjang yang melibatkan berbagai tahapan, mulai dari perencanaan, pelaksanaan, hingga evaluasi. Dalam perjalanan menuju keberhasilan, seorang wirausahawan harus mampu menghadapi berbagai tantangan, mengambil keputusan strategis, serta beradaptasi dengan perubahan yang terjadi di lingkungan usaha.

2.1.1.2 Penyebab Kesuksesan Penjualan

Penyebab kesuksesan penjualan dapat dilihat dari berbagai faktor yang saling mendukung, mulai dari kualitas produk, strategi pemasaran yang efektif, hingga kemampuan dalam memahami dan memenuhi kebutuhan pelanggan. Kesuksesan tidak didapat dengan mudah, kesuksesan membutuhkan proses. Motivasi yang kuat dari dalam diri penjual merupakan salah satu faktor yang berpengaruh dalam mencapai kesuksesan. Selain itu, masih ada banyak faktor yang berpengaruh dalam menuju kesuksesan seperti yang teruraikan (Kurniawan, 2018):

1. **Mencintai pekerjaan**

Setiap pekerjaan mempunyai sisi positif dan negatif. Apapun pekerjaan yang dipilih harus dilakukan dengan baik.

2. **Selalu optimis**

Salah satu faktor untuk mencapai kesuksesan dalam hal penjualan adalah sikap optimis.

3. Semangat

Kalau semangat telah ada dalam diri, tim penjualan tidak akan peduli dengan kondisi apapun dan akan melakukan penjualan.

4. Bekerja keras

Untuk meraih sukses dibutuhkan kerja keras dalam melakukan penjualan.

5. Kejujuran

Menjadi penjual harus jujur karena kesuksesan dapat diraih.

6. Berpikir positif

Selalu berpikir positif adalah salah satu kunci menuju sukses dalam melakukan penjualan.

7. Kreatif

Walaupun banyaknya kompetitor dan persaingan, tapi jika kreatif dengan produk maka kesuksesan akan dapat diraih.

8. Keuletan

Walaupun banyak kritikan tajam dari berbagai pihak, penjual tetap melaju dan pantang menyerah.

9. Belajar dan terus belajar

Kalau ingin mencapai kesuksesan, penjual tidak akan pernah berhenti untuk belajar dan tidak akan merasa cepat puas.

10. Tetap fokus

Banyak penjual yang mengalami kesuksesan karena fokus. Penjual fokus dalam menjalankan usaha meskipun banyak tawaran dari berbagai pihak dan terkadang tawaran itu sangat menggiurkan.

11. Mempunyai jaringan yang luas

Penjualan yang sukses tidak lepas dari jaringan yang luas para penjual. Maka dari itu perbanyak pergaulan dan komunitas.

12. Selalu menjadi yang terdepan

Walaupun banyak kompetitor, penjual yang tangguh selalu menjadi yang terdepan, baik dari pengetahuan sampai pengalaman. Penjual akan berinovasi dan bekerja dengan sepenuh hati.

2.1.1.3 Faktor Mempengaruhi Keberhasilan Usaha

Faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha sangat beragam, mulai dari perencanaan yang matang, pengelolaan sumber daya yang efisien, hingga kemampuan beradaptasi dengan tren pasar dan kebutuhan konsumen. Keberhasilan usaha dapat dipengaruhi oleh kemampuan usaha yang tercermin diantaranya melalui pengetahuan, sikap, dan keterampilan dari pengusaha. Keberhasilan suatu usaha diidentikkan dengan laba atau penambahan material yang dihasilkan oleh pengusaha, tetapi pada dasarnya keberhasilan usaha tidak hanya dilihat dari hasil secara fisik tetapi keberhasilan usaha dirasakan oleh pengusaha dapat berupa panggilan pribadi atau kepuasan batin. Faktor-faktor mempengaruhi keberhasilan usaha adalah sebagai berikut (Saryanto, 2021):

1. Faktor internal yang diantaranya yaitu: kualitas sdm, penguasaan organisasi, struktur organisasi, sistem manajemen, partisipasi, kultur/budaya bisnis, kekuatan modal, jaringan bisnis dengan pihak luar, tingkat *entrepreneurship*.

2. Faktor eksternal dapat dibagi menjadi dua yaitu faktor pemerintah dan non pemerintah. Faktor pemerintah diantaranya: kebijakan ekonomi, birokrat, politik, dan tingkat demokrasi, Faktor non pemerintah yaitu; sistem perekonomian, sosio-kultur budaya masyarakat, sistem perburuhan dan kondisi perburuhan, kondisi infrastruktur, tingkat pendidikan masyarakat, dan lingkungan global.

2.1.1.4 Karakteristik Berpikir Kewirausahaan

Keberhasilan perusahaan dalam menjaga kelangsungan usahanya penjualan produk terletak pada kemampuannya untuk mengubah pola pikir dan sifat inovatif pemiliknya terkait kemampuan mereka untuk menyampaikan nilai bagi pelanggan. Terdapat lima karakteristik berpikir pada tindakan kewirausahaan (Santoso, 2021):

1. Sangat bersemangat dalam melihat atau mencari peluang-peluang baru
2. Mengejar peluang dengan disiplin yang ketat
3. Mengejar peluang yang sangat baik dan menghindari mengejar peluang yang melelahkan diri dan organisasi
4. Fokus pada pelaksanaan
5. Mengikutsertakan energi setiap orang yang berada dalam jangkauan.

2.1.1.5 Indikator Keberhasilan Usaha

Indikator keberhasilan usaha dapat diukur melalui berbagai aspek, seperti peningkatan penjualan, kepuasan pelanggan, pertumbuhan laba, serta kemampuan

usaha untuk bertahan dan berkembang dalam jangka panjang. Indikator dari keberhasilan usaha sebagai berikut (Adrianto, 2019):

1. Kemampuan menyesuaikan diri

Penyesuaian diri adalah kemampuan seseorang untuk hidup dan bergaul secara wajar terhadap lingkungannya, sehingga seseorang merasa puas terhadap dirinya dan terhadap lingkungan diri adalah suatu kemampuan untuk membuat hubungan yang serasi dan memuaskan antara individu dan lingkungannya.

2. Produktivitas

Produktivitas adalah sikap mental karyawan yang mencerminkan kemampuan karyawan dalam melakukan pekerjaan dan hasil yang diperoleh berdasarkan sumber daya yang digunakan.

3. Kepuasan kerja

Kepuasan kerja adalah sikap emosional yang menyenangkan dan mencintai pekerjaannya.

4. Kemampuan mendapatkan laba dan pencarian sumber daya

Kemampuan untuk mendapatkan laba dan mencari sumber daya diperlukan bagi setiap wirausahawan yang ingin berhasil dalam menjalankan usahanya karena kemampuan tersebut dapat memberikan solusi ketika seorang wirausahawan mendapatkan permasalahan ketika sedang berwirausaha.

2.1.2 Teori Tentang Lokasi

2.1.2.1 Pengertian Lokasi

Lokasi adalah salah satu faktor penting yang dapat mempengaruhi keberhasilan sebuah usaha, karena aksesibilitas, visibilitas, dan kedekatannya dengan pasar sasaran sangat mempengaruhi jumlah pelanggan yang datang. Lokasi merupakan tempat bagi perusahaan beroperasi atau tempat perusahaan melakukan suatu kegiatan untuk menghasilkan barang dan jasa yang mementingkan sisi ekonominya (Nainggolan, et al. 2023). Lokasi merupakan tempat melayani konsumen, dapat pula diartikan sebagai tempat untuk memajangkan barang-barang dagangannya (Miftah dan Pangiuk, 2020). Lokasi bisnis merupakan tempat yang menjadi pusat kegiatan bisnis, baik teknis, administrasi, ataupun manajerial. Sebab, dengan lokasi yang strategis dapat memperbesar peluang demi mendapatkan konsumen. Sebaliknya, apabila lokasi usahamu kurang bagus maka penjualan pun nantinya kurang maksimal (Komariah, 2023).

Lokasi adalah tempat perusahaan beroperasi atau tempat perusahaan melakukan kegiatan untuk menghasilkan barang dan jasa yang mementingkan segi ekonomi. Lokasi berhubungan dengan keputusan yang dibuat oleh perusahaan terkait tempat beroperasi dan tempat staffnya akan ditempatkan (Putra, et al. 2021). Lokasi adalah tempat organisasi memilih untuk menemukan produk atau layanannya sehingga konsumen sasarnya dapat dengan mudah mengaksesnya (Halim, et al. 2021).

Berdasarkan pendapat para ahli diatas, maka dapat disimpulkan bahwa lokasi merupakan area di mana bisnis beroperasi untuk melayani pelanggan dan menampilkan produk yang dijual. Lokasi yang tepat tidak hanya berfungsi sebagai tempat usaha, tetapi juga berperan penting dalam menarik perhatian konsumen. Sebuah lokasi yang strategis dapat menjadi faktor kunci dalam membuka peluang dan menentukan keberhasilan suatu usaha, karena kemudahan akses dan visibilitasnya dapat meningkatkan potensi penjualan dan daya tarik pelanggan.

2.1.2.2 Pertimbangan Penentuan Layout Lokasi

Pertimbangan penentuan layout lokasi harus didasarkan pada berbagai faktor, seperti kemudahan akses, efisiensi ruang, kenyamanan pelanggan, serta alur lalu lintas yang dapat mendukung kelancaran operasional dan meningkatkan pengalaman berbelanja. Layout merupakan proses penentuan bentuk dan penempatan fasilitas yang dapat menentukan efisiensi produksi atau operasi. Perencanaan berkenaan dengan produk, proses, sumber daya manusia, dan lokasi. Untuk memperoleh *layout* yang baik, perusahaan perlu menentukan hal-hal sebagai berikut (Putra, et al. 2021):

1. Kapasitas dan tempat yang dibutuhkan

Mengetahui jumlah pekerja, mesin dan peralatan yang dibutuhkan akan memudahkan kita mengetahui kapasitas yang dibutuhkan untuk menentukan *layout* dan penyediaan tempat atau ruangan untuk setiap komponen tersebut.

2. Peralatan untuk menangani material atau bahan

Maksud peralatan untuk menangani material atau bahan adalah alat yang digunakan dalam operasi perusahaan. *Layout* juga sangat tergantung pada jenis material atau bahan yang dipakai.

3. Lingkungan dan estetika

Keputusan layout juga didasarkan pada lingkungan dan estetika. Tujuannya adalah agar ada keleluasaan dan kenyamanan tempat kerja, seperti penentuan jendela dan sirkulasi udara ruangan.

4. Arus informasi

Layout juga harus mempertimbangkan arus informasi. Pertimbangan terhadap cara untuk memindahkan informasi atau melakukan komunikasi perlu dibuat sebaik mungkin.

5. Biaya perpindahan antara tempat kerja yang berbeda

Pertimbangan di sini lebih ditekankan pada tingkat kesulitan pemindahan alat dan bahan.

2.1.2.3 Jenis Lokasi

Jenis lokasi dapat dibedakan berdasarkan karakteristik dan fungsinya, seperti lokasi strategis di pusat kota yang ramai, lokasi di kawasan industri, lokasi di pusat perbelanjaan, atau lokasi di daerah pemukiman, yang masing-masing memiliki keunggulan dan tantangan tersendiri bagi keberhasilan usaha. Seperti dijelaskan sebelumnya bahwa lokasi digunakan untuk berbagai keperluan perusahaan. Pemilihan lokasi tergantung dari jenis kegiatan usaha atau investasi

yang dijalankan. Setiap perusahaan paling tidak memiliki empat lokasi yang dipertimbangkan sesuai keperluan perusahaan, yaitu (Putra, et al. 2021):

1. Lokasi untuk kantor pusat

Kantor pusat merupakan lokasi untuk mengendalikan kegiatan operasional cabang-cabang perusahaan. Semua laporan kegiatan dan pengambilan keputusan dilakukan di kantor ini. Kantor pusat juga digunakan untuk mengendalikan seluruh aktivitas cabang-cabang usaha. Lokasi untuk kantor pusat biasanya berada di ibukota negara atau provinsi.

2. Lokasi untuk pabrik

Lokasi pabrik merupakan lokasi yang digunakan untuk memproses atau memproduksi barang atau jasa. Lokasi ini biasanya didirikan dengan berbagai pertimbangan, misalnya mendekati bahan baku, mendekati pasar, sarana dan prasarana, atau transportasi.

3. Lokasi untuk Gudang

Lokasi gudang merupakan tempat penyimpanan barang milik perusahaan baik untuk barang yang masuk maupun yang keluar. Lokasi gudang biasanya di daerah kawasan pergudangan. Hal ini dilakukan karena lokasi di sekitar kawasan pergudangan terkenal aman dan memiliki sarana dan prasarana yang lengkap.

4. Lokasi untuk kantor cabang

Lokasi untuk kantor cabang merupakan lokasi untuk kegiatan usaha perusahaan dalam melayani konsumennya

2.1.2.4 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pemilihan Lokasi

Lokasi merupakan hal yang perlu diperhatikan dan dipertimbangkan. Lokasi usaha yang dipilih harus mempertimbangkan faktor pemilihan lokasi, karena lokasi merupakan hal untuk menentukan kesuksesan suatu usaha. Penentuan lokasi harus dilakukan dengan pertimbangan yang matang. Kesalahan dalam menentukan lokasi akan berakibat fatal bagi suatu usaha. Kerugian yang diderita perusahaan sangatlah besar. Oleh karena itu, prioritas untuk menentukan lokasi sebelum ditetapkan perlu dianalisis secara baik. Di dalam memilih lokasi bisnis terdapat beberapa hal yang perlu diperhatikan, diantaranya yaitu (Putra, et al., 2021):

1. Peluang usaha

Faktor ini sangat penting untuk diperhatikan dan dianalisis apakah daerah tempat akan dijadikannya lokasi usaha tersebut memiliki peluang yang baik untuk perusahaan dimasa depan atau tidak.

2. Tenaga kerja

Faktor tenaga kerja dapat menjadi hal yang patut untuk dipertimbangkan. Faktor tenaga kerja ditinjau dari tingkat kemudahan untuk memperoleh tenaga kerja di daerah tersebut. Lebih lanjut juga terkait kualitas dari tenaga yang tersedia di daerah tersebut.

3. Perbedaan Upah Antar Wilayah

Perbedaan upah ini mempengaruhi pemilihan lokasi kegiatan ekonomi karena tujuan utama investor dan pengusaha adalah untuk mencari keuntungan secara maksimal. Bila upah di satu wilayah lebih rendah

dibandingkan dengan wilayah lain, maka pengusaha akan cenderung memilih lokasi di wilayah tersebut karena akan dapat menekan biaya produksi sehingga keuntungan menjadi lebih besar. Sebaliknya, pengusaha akan cenderung tidak memilih lokasi pada suatu wilayah bila upah buruhnya relatif lebih tinggi.

4. Transportasi

Kemudahan untuk akses transportasi dalam penentuan lokasi usaha juga penting untuk diperhatikan, karena konsumen tentu akan memikirkan cara untuk sampai ke tempat usaha kita nanti- nya. Apabila akses transportasi saja sulit, maka ketertarikan konsumen pun dapat berkurang.

5. Akses Parkir

Akses parkir untuk para konsumen juga sangat diperlukan karena dewasa ini mayoritas konsumen akan mengunjungi toko dengan menggunakan kendaraan. Ketidaktersediaan akses parkir yang strategis dan memadai, akan mempengaruhi minat dari konsumen untuk berbelanja.

6. Kepadatan penduduk

Tingkat kepadatan penduduk menjadi komponen yang dipertimbangkan dalam menentukan lokasi usaha. Lokasi dengan tingkat kepadatan penduduk yang tinggi akan semakin mendekatkan sebuah usaha dengan target konsumennya.

2.1.2.5 Indikator Lokasi

Indikator lokasi mencakup berbagai aspek yang menentukan keberhasilan suatu usaha, seperti aksesibilitas, visibilitas, kedekatannya dengan target pasar,

tingkat keramaian area, ketersediaan fasilitas pendukung seperti parkir, serta kondisi lingkungan sekitar yang dapat mempengaruhi kenyamanan dan daya tarik pelanggan. Indikator lokasi antara lain sebagai berikut (Junaedi, 2019):

1. Kemudahan akses

Dalam memilih lokasi usaha sangat penting mempertimbangkan akses jalur yang dilalui. Dengan memilih lokasi yang banyak orang berlalu-lalang dan mudah maka akan membuka peluang pengunjung yang datang semakin banyak.

2. Keamanan tempat

Lokasi usaha yang aman juga menambah kenyamanan para konsumen. Mereka tidak akan ragu meninggalkan kendaraan mereka di tempat parkir, dan bisa menikmati pelayanan usaha dengan merasa nyaman.

3. Kharisma lokasi acara

Lokasi atau tempat yang dapat dilihat dengan jelas dari jarak pandang normal.

4. Sarana parkir yang memadai

Parkir juga menjadi salah satu faktor yang membuat orang mau datang ke lokasi usaha.

5. Ketersediaan ruangan

Dengan memiliki ruangan lokasi usaha yang luas akan memberikan rasa nyaman kepada konsumen yang datang berkunjung dan membuat mereka betah untuk tinggal lama.

2.1.3 Teori Keunggulan Bersaing

2.1.3.1 Pengertian Keunggulan Bersaing

Keunggulan bersaing adalah kemampuan suatu usaha untuk menawarkan nilai yang lebih baik dibandingkan pesaingnya, baik melalui kualitas produk, harga yang lebih kompetitif, inovasi, pelayanan yang unggul, atau faktor lain yang dapat menarik pelanggan dan mempertahankan loyalitas mereka. Keunggulan bersaing merupakan faktor yang membedakan organisasi dengan yang lainnya yang berasal dari kompetensi inti yang dimiliki organisasi (Frida, 2020). Keunggulan bersaing adalah suatu manfaat yang ada ketika suatu perusahaan mempunyai dan menghasilkan suatu produk dan jasa yang dilihat dari pasar targetnya lebih baik dibandingkan dengan para kompetitor dekat (Firmansyah, 2019). Keunggulan bersaing merupakan nilai tambah dari hasil implementasi strategi yang merupakan salah satu penguat daya tawar perusahaan kepada konsumen (Lestari, 2019).

Keunggulan bersaing merupakan kemampuan suatu perusahaan untuk meraih keuntungan ekonomis yang mampu diraih oleh pesaing di pasar dalam usaha yang mampu diraih oleh pesaing di pasar dalam usaha yang sama (Aprizal, 2018). Keunggulan bersaing adalah perkembangan dari nilai yang mampu diciptakan perusahaan untuk pembelinya. Keunggulan bersaing adalah sesuatu yang memungkinkan sebuah perusahaan memperoleh keuntungan yang lebih tinggi dibandingkan dengan rata-rata keunggulan yang diperoleh pesaing dalam industri. Keunggulan bersaing adalah kemampuan untuk menghasilkan profit di atas rata-rata pesaing dalam industri (Noordina dan Rupilu, 2019).

Berdasarkan pendapat dari beberapa para ahli diatas, peneliti menyimpulkan bahwa keunggulan bersaing merupakan kemampuan yang dimiliki oleh suatu perusahaan, yang diperoleh melalui pemanfaatan karakteristik unik dan sumber daya yang dimilikinya, untuk mencapai kinerja yang lebih baik dibandingkan dengan pesaing di industri atau pasar yang sama. Keunggulan ini dapat muncul dari berbagai faktor, seperti inovasi produk, efisiensi operasional, strategi pemasaran yang efektif, atau kualitas layanan yang unggul.

2.1.3.2 Menciptakan Keunggulan Bersaing

Menciptakan keunggulan bersaing membutuhkan strategi yang tepat untuk membedakan usaha dari pesaing, seperti inovasi produk, peningkatan kualitas layanan, efisiensi operasional, serta pengembangan hubungan yang kuat dengan pelanggan, yang semuanya bertujuan untuk memberikan nilai lebih dan memenuhi kebutuhan pasar dengan lebih baik. Keunggulan bersaing adalah jantung kinerja perusahaan dalam pasar bersaing. Keunggulan bersaing pada dasarnya tumbuh dari nilai atau manfaat yang dapat diciptakan perusahaan bagi para pembelinya. Bila perusahaan kemudian mampu menciptakan keunggulan melalui salah satu dari ketiga strategi generik tersebut, maka akan didapatkan keunggulan bersaing. Berikut tiga hal yang harus diperhatikan untuk menciptakan keunggulan bersaing (Badrianto, et al. 2021):

1. Manfaat yang diberikan perusahaan kepada konsumen

Manfaat tersebut tentu harus memenuhi kebutuhan mereka. Perusahaan harus mengetahui fitur produk, keunggulan dan juga memastikan

keuntungan akan diperoleh konsumen. Perusahaan harus selalu *up to date* pada tren teknologi baru yang akan mempengaruhi produk.

2. Target pasar perusahaan

Perusahaan harus mengetahui profil pelanggan dan apa saja kebutuhan mereka. Perusahaan harus bisa membuat hidup mereka lebih baik dengan manfaat produk yang mereka konsumsi/gunakan. Cara ini pula yang dapat memunculkan keinginan konsumen untuk terus menggunakan produk perusahaan serta mendorong pertumbuhan ekonomi.

3. Identitas pesaing perusahaan.

Perusahaan selain harus mengidentifikasi profil pelanggan, tetapi juga pesaingnya. Mengetahui pesaing bukan hanya tentang perusahaan lain atau produk lain yang serupa tetapi juga mengetahui strategi yang mereka lakukan untuk memenuhi kebutuhan pelanggan.

2.1.3.3 Faktor Mempengaruhi Keunggulan Bersaing

Faktor yang mempengaruhi keunggulan bersaing meliputi inovasi produk, kualitas layanan, efisiensi biaya, sumber daya manusia yang kompeten, serta kemampuan untuk beradaptasi dengan perubahan pasar. Selain itu, faktor eksternal seperti kondisi ekonomi, tren industri, dan kebijakan pemerintah juga dapat berperan penting dalam menentukan sejauh mana suatu usaha dapat mempertahankan keunggulannya di pasar. Keunggulan bersaing bersumber dari kemampuan perusahaan tersebut mempertahankan superioritas sumber daya dan kemampuannya. Keunggulan Bersaing diperoleh dengan mencari aspek-aspek

diferensiasi yang akan dinilai sebagai nilai superior oleh konsumen sasaran dan yang tidak mudah diduplikasikan oleh pesaingnya. Kesenjangan kapasitas terdiri dari beberapa kategori (Badrianto, et al. 2021):

1. Kesenjangan sistem bisnis

Hasil dari pembentukan fungsi-fungsi individu yang lebih baik daripada pesaing-pesaingnya dan kesulitan pesaing untuk menghilangkan kesenjangan tersebut.

2. Kesenjangan posisi

Terjadi karena keputusan, tindakan dan keadaan sebelumnya.

3. Kesenjangan hukum atau peraturan

Terjadi karena ada perlakuan yang istimewa dari pemerintah terhadap sebuah perusahaan.

4. Kesenjangan kualitas organisasional atau manajerial

Kesenjangan ini merupakan konsekuensi dari kemampuan organisasi terhadap inovasi yang konsisten dan adaptasi yang lebih cepat serta lebih efektif dibandingkan pesaing.

2.1.3.4 Alasan Kegagalan Bersaing

Dalam dunia bisnis yang semakin kompetitif, setiap perusahaan dituntut untuk terus beradaptasi dan berinovasi agar dapat bertahan di pasar. Namun, tidak semua perusahaan mampu menghadapi tantangan ini, sehingga mengalami kegagalan dalam bersaing. Berikut ini beberapa alasan yang membuat penjual mengalami kegagalan antara lain (Kurniawan, 2018):

1. Motivasi diri penjual kurang

Kurangnya motivasi dari dalam diri penjual menyebabkan penjualan mengalami kegagalan.

2. Penjual kurang kreatif

Karena sikap yang ada dalam diri penjual mengakibatkan pikiran menjadi tidak kreatif. Penjual yang kurang kreatif akan sangat mempengaruhi produktivitas kerja.

3. Kurang tepat menentukan segmen pasar

Ketika produk mulai dikenal ke segmen pasar, ternyata produk tersebut tidak mendapat respon yang baik dari segmen tersebut. Akhirnya, produk tersebut mengalami kegagalan dan kerugian. Hal ini dikarenakan penjual kurang detail dalam mengidentifikasi pasar. Sebaiknya, sebelum melakukan peluncuran produk, identifikasi pasar harus benar-benar detail dan lengkap.

4. Penjual kurang menguasai produk

Seorang penjual harus menguasai selengkap-lengkapannya mengenai produk, berupa keunggulan, kelemahan, manfaat, harga, dan info-info tambahan yang ada dalam produk.

5. Harga yang ditetapkan terlalu tinggi dari para kompetitor

Penjual menetapkan harga terlalu tinggi dengan para kompetitor merupakan salah satu faktor kegagalan dalam penjualan. Padahal produk tersebut mempunyai manfaat, keunggulan, dan kelemahan yang sama dengan produk kompetitor.

6. Tidak menguasai area pasar

Walaupun banyak kompetitor, tetapi penjual berminat untuk masuk ke area tersebut dan yakin dengan kemampuan serta produk yang akan dijualnya. Kenyataannya para kompetitor lebih berpengalaman dan menguasai area pasar sehingga cepat atau lambat penjual akan tersingkir dari pasar.

7. Produk kurang menarik

Karena produk kurang menarik akan menyebabkan penjualan jadi menurun dan pada akhirnya mengalami kegagalan. Produk kurang menarik disebabkan karena pengemasan yang biasa aja, tidak ada sentuhan kreatif baik dan model produk tidak menunjukkan produk yang unik.

2.1.3.5 Indikator Keunggulan Bersaing

Indikator keunggulan bersaing dapat dilihat dari beberapa aspek, seperti pangsa pasar yang terus berkembang, tingkat kepuasan dan loyalitas pelanggan, kemampuan untuk mempertahankan margin keuntungan yang lebih tinggi, serta reputasi merek yang kuat di pasar. Keunggulan bersaing berarti superioritas keterampilan (*skill*) dan sumber daya yang didasarkan pada persepsi pelanggan dan pangsa pasar. Keunggulan yang diterapkan perusahaan dari produk atau jasa yang dihasilkan. Indikator keunggulan bersaing adalah (Hidayatullah, et al. 2019):

1. *Price*

Harga adalah suatu nilai tukar yang bisa disamakan dengan uang atau barang lain untuk manfaat yang diperoleh dari suatu barang atau jasa bagi seseorang atau kelompok pada waktu tertentu dan tempat tertentu.

2. *Quality*

Kualitas adalah totalitas karakteristik suatu produk yang menunjang kemampuannya untuk memuaskan kebutuhan yang dispesifikan atau ditetapkan.

3. *Differentiation*

Diferensiasi merupakan strategi yang membuat produk berbeda dengan competitor bahkan melebihinya, sehingga hasilnya dapat dinilai oleh konsumen dan nilai yang diharapkan dapat mempengaruhi pilihan dan kepuasan konsumen yang paling istimewa.

2.2 Penelitian Terdahulu

Berikut beberapa penelitian terdahulu yang akan digunakan:

Tabel 2.1

Penelitian Terdahulu

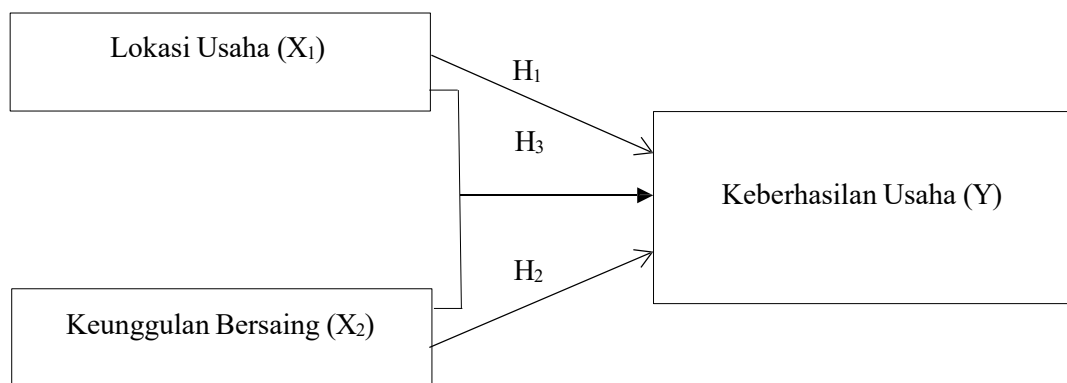
No	Peneliti (Tahun)	Judul Penelitian	Variabel	Hasil Penelitian
1	Wisnu Adhi Putra, Nana Nawasiah dan Murti Widyarningsih (2020)	Pengaruh Penentuan Lokasi Terhadap Kesuksesan Usaha Jasa Berskala Mikro/Kecil	Independen X=Lokasi Dependen Y=Keberhasilan Usaha	Hasil menunjukkan secara parsial maupun simultan lokasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha.
	Jurnal JIMFE Jakarta Sinta 3			
	https://journal.unpak.ac.id/index.php/jimfe/article/view/1893			

No	Peneliti (Tahun)	Judul Penelitian	Variabel	Hasil Penelitian
2	Frans A, Dahmiri dan Sigit Indrawijaya (2020) Jurnal Mankeu Jambi Sinta 3 https://online-journal.unja.ac.id/mankeu/article/view/12199?articlesBySameAuthorPage=3	Pengaruh Orientasi Kewirausahaan Dan Keunggulan Bersaing Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Rumah Makan Dendeng Batokok Di Provinsi Jambi	Independen X_1 =Orientasi Kewirausahaan X_2 =Keunggulan Bersaing Dependen Y =Keberhasilan Usaha	Hasil menunjukkan secara parsial maupun simultan orientasi kewirausahaan dan keunggulan bersaing berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha.
3	Xiaohui Chang dan Jiexun Li (2019) Jurnal Elsevier Bellingham Scopus Q3 https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0957418719300673	<i>Business Performance Prediction In Location-Based Social Commerce</i>	Independen X =Lokasi Dependen Y =Keberhasilan Usaha	Hasil menunjukkan secara parsial maupun simultan lokasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha.
4	Fajar Mulia, Warsani Purnama Sari, Alfriado Leonard Noprian Dolok Saribu dan Wardhani Indah Sari (2023) <i>Journal of Education Humaniora and Social Sciences (JEHSS)</i> Medan Sinta 4 https://mahesainstitute.web.id/ojs2/index.php/jehss/article/view/1965	Pengaruh Inovasi Produk dan Keunggulan Bersaing terhadap Keberhasilan Usaha pada UMKM Industri Makanan dan Minuman di Kota Medan	Independen X_1 =Inovasi Produk X_2 =Keunggulan Bersaing Dependen Y =Keberhasilan Usaha	Hasil menunjukkan baik secara parsial maupun simultan inovasi produk dan keunggulan bersaing berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha.
5	Clyde Eirikur Hull (2022) Jurnal Sustainability USA Scopus Q3 https://www.mdpi.com/2071-1050/14/24/16420	<i>Competitive Sustainability: The Intersection of Sustainability and Business Success</i>	Independen X =Keunggulan Bersaing Dependen Y =Keberhasilan Usaha	Hasil menunjukkan baik secara parsial maupun simultan keunggulan bersaing berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha.

2.3 Kerangka Konseptual

Berikut ini merupakan kerangka konseptual yang akan digunakan dalam penelitian yaitu:

Gambar 2.1
Kerangka Konseptual



2.4 Hipotesis Penelitian

Berdasarkan kerangka konseptual diatas, maka dapat dibuat hipotesis penelitian sebagai berikut ini:

H₁: Terdapat pengaruh lokasi usaha terhadap keberhasilan usaha pada UMKM rumah makan di Komplek Cemara Asri Medan.

H₂: Terdapat pengaruh keunggulan bersaing terhadap keberhasilan usaha pada UMKM rumah makan di Komplek Cemara Asri Medan.

H₃: Terdapat pengaruh lokasi usaha dan keunggulan bersaing terhadap keberhasilan usaha pada UMKM rumah makan di Komplek Cemara Asri Medan.

BAB III METODE PENELITIAN

3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian

3.1.1 Lokasi Penelitian

Lokasi dilakukannya penelitian adalah UMKM rumah makan yang beralamat di Komplek Cemara Asri Medan.

3.1.2 Waktu Penelitian

Waktu dilaksanakannya direncanakan penelitian dimulai dari bulan Februari 2025 sampai dengan April 2025.

3.2 Jenis dan Sumber Data

3.2.1 Jenis Data

Jenis data yang akan digunakan dalam pelaksanaan penelitian ini adalah data kuantitatif. Data kuantitatif adalah data yang diperoleh dengan cara survei, sehingga diperoleh jawaban berupa angka-angka dan biasanya bersifat lebih obyektif dan ketika ada orang yang membacanya tidak akan mengartikan secara berbeda (Wijaya, et al. 2024). Data kuantitatif adalah data-data yang berupa angka yang karakteristiknya selalu dalam bentuk numerik seperti data pendapatan, jumlah penduduk, tingkat konsumsi, bunga bank dan sebagainya (Situmorang, 2022).

3.2.2 Sumber Data

Sumber data adalah subjek dari mana asal data penelitian itu diperoleh. Apabila peneliti misalnya menggunakan kuesioner atau wawancara dalam pengumpulan datanya, maka sumber data disebut responden, yaitu orang yang merespon atau menjawab pertanyaan, baik tertulis maupun lisan. Sumber data adalah faktor penting dalam pertimbangan penentuan metode pengumpulan data. Sumber data dapat dibedakan menjadi data primer data sekunder (Widyastuti, et al. 2024).

1. Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung dari tangan pertama, misalnya data kuesioner yang diperoleh dari responden, dan data hasil wawancara dengan narasumber.
2. Data sekunder adalah data yang diperoleh dari sumber yang sudah ada seperti data dokumentasi perusahaan berupa laporan keuangan, laporan kinerja, dan data-data yang dipublikasikan oleh BPS dan Bank Indonesia.

3.3 Populasi dan Sampel

3.3.1 Populasi Penelitian

Populasi adalah keseluruhan elemen dalam penelitian meliputi objek dan subjek dengan ciri-ciri dan karakteristik tertentu. Populasi merupakan keseluruhan subjek atau totalitas subjek penelitian yang dapat berupa orang, benda atau suatu yang dapat diperoleh dan atau dapat memberikan informasi penelitian (Arifin, 2019). Populasi merupakan sekumpulan objek penelitian yang menjadi sasaran pengamatan penelitian. Namun oleh karena adakalanya populasi terlampau besar

jumlah, maka secara metode diperlukan teknik untuk tidak perlu keseluruhannya diobservasi atau diamati, dengan menggunakan teknik sampel atau *sampling* (Qamar dan Rezah, 2020). Populasi penelitian yang akan digunakan dalam penelitian adalah seluruh UMKM Rumah makan yang ada di Komplek Cemara Asri Medan yang jumlahnya sebanyak 187 .

3.3.2 Sampel Penelitian

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Sampel adalah bagian dari sejumlah karakteristik yang dimiliki oleh populasi yang digunakan untuk penelitian (Jaya, 2019).

Pada dasarnya, penggunaan rumus penarikan sampel adalah memudahkan peneliti untuk dapat menentukan jumlah sampel yang tepat dari data populasinya. Oleh karena itu, rumus penarikan sampel bukan bertujuan mempersulit, namun justru mempermudah peneliti. Cara perhitungan jumlah sampel menggunakan rumus Slovin yaitu:

$$n = \frac{N}{1+N(e^2)} = \frac{187}{1+187(5\%^2)} = \frac{187}{1+187(0,0025)} = \frac{187}{1+0,4675} = \frac{187}{1,4675} = 127$$

Keterangan:

n = Jumlah Sampel

N = Ukuran Populasi

e = Toleransi Kesalahan (5%)

3.4 Definisi Operasional Variabel Penelitian

Definisi operasional variabel adalah definisi terhadap variabel berdasarkan konsep teori namun bersifat operasional agar variabel tersebut dapat diukur atau bahkan diuji baik oleh peneliti maupun peneliti lainnya. Definisi operasional variabel adalah aspek penelitian yang memberikan informasi tentang bagaimana caranya mengukur variabel. Definisi operasional adalah definisi yang rumusannya menggunakan kata-kata yang operasional, sehingga variabel bisa diukur (Mukhtazar, 2020). Berikut ini adalah beberapa definisi operasional variabel penelitian yang akan digunakan dalam penelitian ini sebagai berikut :

Tabel 3.1
Definisi Operasional Variabel Penelitian

Variabel	Definisi	Indikator
Keberhasilan Usaha (Y)	Keberhasilan Usaha adalah keberhasilan dari bisnis mencapai tujuannya dimana keberhasilan tersebut didapatkan dari wirausaha yang memiliki kecerdasan serta proaktif.	1. Kemampuan menyesuaikan diri 2. Produktivitas 3. Kepuasan kerja 4. Kemampuan mendapatkan laba dan pencarian sumber daya (Adrianto, 2019)
Lokasi (X ₁)	Lokasi merupakan tempat bagi perusahaan beroperasi atau tempat perusahaan melakukan suatu kegiatan untuk menghasilkan barang dan jasa yang mementingkan sisi ekonominya.	1. Kemudahan akses 2. Keamanan tempat 3. Kharisma lokasi acara 4. Sarana parkir yang memadai 5. Ketersediaan ruangan (Junaedi, 2019)
Keunggulan Bersaing (X ₂)	Keunggulan Bersaing merupakan faktor yang membedakan organisasi dengan yang lainnya yang berasal dari kompetensi inti yang dimiliki organisasi.	1. <i>Price</i> 2. <i>Quality</i> 3. <i>Differentiation</i> (Hidayatullah, dkk. 2019)

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan data yang relevan dalam penelitian maka dilakukan dengan cara wawancara yang dibantu dengan instrumen penelitian yaitu kuesioner

yang diberikan kepada responden, pengamatan langsung, serta studi kepustakaan. Teknik pengumpulan data melalui kuesioner dilakukan dengan mengajukan pertanyaan kepada pihak yang berhubungan dengan masalah yang diteliti (Rezeki dan Gustina, 2021).

Studi pustaka merupakan studi yang dilakukan dengan menggunakan dokumen sebagai sumber data utamanya seperti naskah, buku, koran, majalah, dan lain-lain (Sugiarti, et al. 2020). Studi dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data yang tidak langsung ditujukan kepada subjek penelitian dan diperlukan sebagai salah satu tahap tersendiri, yaitu studi pendahuluan untuk memahami berbagai teori dan lebih menangkap gejala baru yang tengah berkembang dilapangan atau dalam masyarakat (Syawaludin, 2019).

Dalam setiap penelitian dan riset, data merupakan bagian yang terpenting. Untuk memperoleh dan mengumpulkan data, ada beragam teknik yang bisa dilakukan, salah satunya dengan menggunakan angket atau kuesioner. Menurut (Herlina, 2019), skala *Likert* merupakan alat untuk mengukur atau mengumpulkan data dengan cara menjawab item butir-butir kuesioner. Skala *Likert* digunakan untuk mengukur kesetujuan dan ketidaksetujuan seseorang terhadap sesuatu objek yang jenjangnya bisa tersusun sebagai berikut ini (Herlina, 2019):

1. Sangat setuju
2. Setuju
3. Netral
4. Tidak setuju
5. Sangat tidak setuju

3.6 Teknik Analisis Data

3.6.1 Uji Validitas

Validitas adalah konsep dasar yang perlu diingat ketika membuat penilaian apa pun. Validitas mengacu pada apakah suatu tes mengukur apa yang ingin diukurnya. Uji validitas digunakan untuk menunjukkan sejauh mana alat ukur yang digunakan dalam suatu mengukur apa yang diukur. Teknik pengujian yang digunakan untuk uji validitas adalah menggunakan korelasi *Bivariate Pearson* diuji dari dua arah dengan signifikansi 0,05. Keputusan uji validitas item responden berdasarkan pada nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$ dengan $df = N-2$ dan taraf signifikan sebesar 5%, maka item pernyataan tersebut dikatakan valid (Fathoroni, et al. 2020).

3.6.2 Uji Reliabilitas

Reliabilitas menunjuk pada suatu pengertian bahwa instrumen yang digunakan dalam penelitian untuk memperoleh informasi yang digunakan dapat dipercaya sebagai alat pengumpulan data dan mampu mengungkap informasi yang sebenarnya dilapangan. Secara umum pengambilan keputusan untuk pengujian reliabilitas dapat menggunakan kategori sebagai berikut (Herlina, 2019):

1. *Cronbach's alpha* $< 0,6$ = reliabilitas buruk.
2. *Cronbach's alpha* $0,6-0,79$ = reliabilitas diterima.
3. *Cronbach's alpha* $0,8$ = reliabilitas baik.

3.6.3 Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik merupakan persyaratan statistik yang harus dilakukan pada analisis regresi linier berganda yang berbasis *ordinary lest square*. Dalam OLS hanya terdapat satu variabel dependen, sedangkan untuk variabel independen berjumlah lebih dari satu. Uji asumsi klasik digunakan untuk mengetahui ada tidaknya normalitas residual, multikolinieritas, autokorelasi, dan heteroskedastisitas pada model regresi. Model regresi linear dapat disebut sebagai model yang baik jika model tersebut memenuhi beberapa asumsi klasik yaitu data residual terdistribusi normal, tidak adanya multikolinearitas, autokorelasi dan heteroskedastisitas. Harus terpenuhinya asumsi klasik karena agar diperoleh model regresi dengan estimasi yang tidak bias dan pengujian dapat dipercaya (Purnomo, 2019).

3.6.3.1 Uji Normalitas

Uji normalitas residual digunakan untuk menguji apakah nilai residual yang dihasilkan dari regresi terdistribusi secara normal atau tidak. Beberapa metode uji normalitas yaitu dengan melihat penyebaran data pada sumbu diagonal pada grafik Histogram dan Normal Probability Plot of Regression atau dengan uji One Sample Kolmogorov Smirnov (Situmorang, 2022).

Uji normalitas digunakan untuk menguji apakah model regresi dalam penelitian ini memiliki residual yang berdistribusi normal atau tidak. Indikator model regresi yang baik adalah memiliki data terdistribusi normal. Cara untuk mendeteksi apakah residual berdistribusi normal atau tidak dapat dilakukan dengan uji statistik non-parametrik *Kolmogorov-Smirnov* (K-S) test yang terdapat

di program SPSS. Tujuan uji normalitas adalah untuk menguji apakah dalam sebuah model regresi, variabel terikat dan variabel bebas atau keduanya mempunyai distribusi normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah nilai residual memiliki distribusi data normal atau mendekati normal. Salah satu metode yang digunakan untuk menguji normalitas adalah dengan menggunakan uji *Kolmogorov Smirnov* nilai residual $> 0,05$, maka asumsi normalitas terpenuhi (Supriadi, 2020).

Salah satu uji normalitas adalah menggunakan *Kolmogorov Smirnov* dengan kriteria sebagai berikut (Enterprise, 2018):

1. Apabila nilai dari *Asymp. Sig.* $> 0,05$, maka data berdistribusi normal.
2. Apabila nilai dari *Asymp. Sig.* $< 0,05$, maka data tidak berdistribusi normal.

Uji normalitas bisa dilakukan dengan 2 cara yaitu dengan grafik histogram dan *normal probability plot of regression*. Berikut ini dasar pengambilan keputusannya (Marsam, 2020):

1. Jika data menyebar di sekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal maka grafik histogramnya dan *normal probability plot of regression* menunjukkan pola distribusi normal, maka model regresi memenuhi asumsi normalitas.
2. Jika data menyebar jauh garis diagonal dan/atau tidak mengikuti arah garis diagonal maka grafik histogram *normal probability plot of regression* tidak menunjukkan pola distribusi normal, maka model regresi tidak memenuhi asumsi normalitas.

3.6.3.2 Uji Multikolinieritas

Uji multikolinearitas digunakan untuk menguji apakah suatu model regresi penelitian terdapat korelasi antar variabel independen (bebas). Model regresi yang baik adalah yang tidak terjadi korelasi antara variabel independen dan bebas dari gejala multikolinearitas. Mengetahui ada atau tidaknya gejala multikolinearitas yaitu dengan melihat besaran dari nilai VIF (*Variance Inflation Factor*) dan juga nilai *Tolerance*. Metode uji multikolinieritas yang umum digunakan yaitu dengan melihat nilai *Tolerance* dan *Variance Inflation Factor* (VIF) pada model regresi dimana nilai VIF kurang dari 10 dan mempunyai angka *Tolerance* lebih dari 0,1 (Priyatno, 2018).

Uji multikolinieritas digunakan untuk melihat hubungan antarvariabel independennya sehingga pada uji regresi linier sederhana tidak menggunakan uji multikolinieritas karena uji regresi sederhana hanya memiliki satu variabel independen. Dasar pengambilan keputusan pada uji multikolinieritas yaitu (Ghodang, 2020):

1. Tidak terjadi multikolinieritas apabila nilai *tolerance* lebih besar dari 0,1 dan nilai VIF (*Variance Inflation Factor*) lebih kecil dari 10.
2. Terjadi multikolinieritas apabila nilai *tolerance* lebih kecil dari 0,1 dan nilai VIF (*Variance Inflation Factor*) lebih besar atau sama dengan 10.

3.6.3.3 Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan *variance* dari *residual* satu pengamatan ke

pengamatan yang lain. Heteroskedastisitas adalah keadaan dimana dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari residual pada satu pengamatan ke pengamatan lainnya dimana model yang regresi yang baik adalah tidak terjadi heteroskedastisitas. Berbagai macam uji heteroskedastisitas yaitu dengan pengujian *Scatterplots* dimana dilakukan dengan cara melihat titik-titik pola pada grafik menyebar secara acak dan tidak berbentuk pola pada grafik maka dinyatakan telah tidak terjadi heteroskedastisitas (Sinaga, 2023).

3.6.4 Analisis Regresi Linier Berganda

Dalam penelitian ini teknik analisis data menggunakan regresi linier berganda, yaitu teknik analisis untuk mengetahui pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Berdasarkan jumlah variabel bebasnya, maka regresi dibedakan menjadi 2 yaitu regresi linear sederhana dan regresi linear berganda. Untuk regresi linear sederhana hanya terdiri dari satu variabel bebas dan satu variabel terikat, sedangkan untuk regresi linier berganda terdiri dari 2 atau lebih variabel bebas dan satu variabel terikat. Untuk persamaan regresi linier pada umumnya dirumuskan sebagai berikut (Riyanto dan Hatmawan, 2020):

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

Keterangan :

Y = Keberhasilan Usaha (*dependent variabel*)

X₁ = Lokasi (*independent variabel*)

X₂ = Keunggulan Bersaing (*independent variabel*)

a = Konstanta

b₁, b₂ = Koefisien regresi

e = Persentase kesalahan (5%)

3.6.5 Pengujian Hipotesis Secara Parsial (Uji t)

Uji t digunakan untuk melihat secara parsial apakah ada pengaruh yang signifikan dari variabel bebas terhadap variabel terikat (Rezeki, et al. 2021). Untuk mengetahui apakah hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini terpenuhi atau tidak, yaitu untuk mengetahui apakah pengaruh dari masing-masing variabel independen signifikan atau tidak maka dalam penelitian ini menggunakan uji T sebagai alat pengujiannya. Uji T yaitu alat analisis regresi yang digunakan untuk menentukan pengaruh dari masing-masing variabel independen yang digunakan terhadap variabel dependen.

Uji t digunakan untuk mengetahui apakah variabel-variabel independen secara parsial berpengaruh nyata atau tidak terhadap variabel dependen. Derajat signifikansi yang digunakan adalah 0,05. Apabila nilai signifikansi lebih kecil dari derajat kepercayaan maka menerima hipotesis alternatif, yang menyatakan bahwa suatu variabel secara parsial mempengaruhi variabel dependen. Uji statistik t, pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh pengaruh suatu variabel independen secara parsial dalam menerangkan variabel dependen. Bentuk pengujiannya adalah sebagai berikut (Mulyono, 2020):

H_0 Diterima apabila : $t_{\text{tabel}} > t_{\text{hitung}}$

H_a Diterima apabila : $t_{\text{hitung}} > t_{\text{tabel}}$

3.6.6 Pengujian Hipotesis Secara Simultan (Uji F)

Uji F pada dasarnya menunjukkan apakah semua variabel bebas yang dimasukkan dalam model mempunyai pengaruh secara simultan terhadap variabel

dependen. Uji F digunakan untuk menguji pengaruh dimensi variabel bebas secara serempak terhadap variabel terikat (Rezeki, et al. 2021). Uji F bertujuan untuk mencari apakah variabel independen secara bersama-sama (simultan) mempengaruhi variabel dependen. Uji F dilakukan untuk melihat pengaruh dari seluruh variabel bebas secara bersama-sama terhadap variabel terikat. Uji F digunakan untuk mengetahui apakah variabel-variabel independen simultan berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen. Derajat kepercayaan yang digunakan adalah 0,05. Apabila nilai F hasil perhitungan lebih besar daripada nilai F menurut tabel maka hipotesis alternatif, yang menyatakan bahwa semua variabel independen secara simultan berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen. Dalam penelitian ini nilai F_{hitung} akan dibandingkan dengan nilai F_{tabel} , pada tingkat signifikan (α) = 5%. Kriteria penilaian hipotesis pada uji F ini adalah (Mulyono, 2020):

H_0 Diterima apabila : $F_{hitung} < F_{tabel}$

H_a Diterima apabila : $F_{hitung} > F_{tabel}$

3.6.7 Koefisien Determinasi (R^2)

Pengujian koefisien determinasi ini dilakukan dengan maksud mengukur kemampuan model dalam menerangkan seberapa pengaruh variabel independen secara bersama-sama (simultan) mempengaruhi variabel dependen yang dapat diindikasikan oleh nilai *adjusted R – Squared*. Koefisien determinasi adalah suatu nilai yang menggambarkan seberapa besar perubahan atau variasi dari variabel dependen bisa dijelaskan oleh perubahan atau variasi dari variabel independen.

Dengan mengetahui nilai koefisien determinasi akan bisa menjelaskan kebaikan dari model regresi dalam memprediksi variabel dependen. Semakin tinggi nilai koefisien determinasi akan semakin baik kemampuan variabel independen dalam menjelaskan variabel dependen. Terdapat 2 jenis koefisien determinasi yaitu koefisien determinasi biasa (*R Square*) dan koefisien determinasi yang disesuaikan (*Adjusted R Square*). Pada regresi berganda, penggunaan koefisien determinasi yang telah disesuaikan lebih baik dalam melihat seberapa baik model dibandingkan koefisien determinasi. Koefisien determinasi disesuaikan (*Adjusted R Square*) merupakan hasil penyesuaian koefisien determinasi terhadap tingkat kebebasan dari persamaan prediksi. Hal ini melindungi dari kenaikan bias atau kesalahan karena kenaikan dari jumlah variabel independen dan kenaikan dari jumlah sampel (Purnomo, 2019).

3.6.8 Kontribusi Variabel

Variabel lokasi usaha dan keunggulan bersaing tentu saja memiliki besar nilai pengaruh terhadap keberhasilan usaha. Selain uji *R square*, penting untuk mengetahui seberapa besar kekuatan masing – masing dari variabel lokasi usaha dan keunggulan bersaing terhadap keberhasilan usaha.

BAB V

KESIMPULAN, SARAN AKADEMIS, DAN IMPLIKASI MANAJERIAL

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan penelitian, maka penulis membuat beberapa kesimpulan sebagai berikut ini :

1. Hasil Uji-t menunjukkan bahwa nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ dengan signifikan sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif yang signifikan secara parsial antara lokasi usaha terhadap keberhasilan usaha pada UMKM Rumah Makan Komplek Cemara Asri.
2. Hasil Uji-t menunjukkan bahwa nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ dengan signifikan sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif yang signifikan secara parsial antara keunggulan bersaing terhadap keberhasilan usaha pada UMKM Rumah Makan Komplek Cemara Asri.
3. Hasil Uji-F menunjukkan bahwa nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ dengan signifikansi sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara lokasi usaha dan keunggulan bersaing secara simultan terhadap keberhasilan usaha pada UMKM Rumah Makan Komplek Cemara Asri.

5.2 Saran Akademis

Saran-saran yang dapat diberikan kepada akademis adalah :

1. Menambah Variabel Penelitian

Bagi peneliti selanjutnya yang ingin meneliti atau melanjutkan penelitian ini, disarankan untuk dapat meneruskan penelitian ini dengan mencari

variabel-variabel lain yang dapat mempengaruhi keberhasilan usaha pada UMKM Rumah Makan Komplek Cemara Asri Medan selain variabel lokasi usaha dan keunggulan bersaing.

2. Perluasan Cakupan Geografis

Salah satu keterbatasan dalam penelitian ini adalah responden yang kurang beragam karena pembagian angket hanya diambil dari beberapa pengusaha saja. Selanjutnya diharapkan penelitian berikut mampu memperluas cakupan wilayahnya misalnya seluruh UMKM yang ada di Medan.

3. Menambah Jumlah Responden

Sehubungan dengan keterbatasan waktu, tenaga dan biaya, penelitian ini hanya mengambil 127 orang responden sebagai sampel. Dengan demikian, untuk penelitian selanjutnya diharapkan untuk meningkatkan jumlah responden sehingga lebih dapat mewakili keadaan yang sebenarnya.

5.3 Implikasi Manajerial

Berdasarkan analisa yang telah penulis lakukan, maka didapatkan hasil implikasi yang dapat diberikan kepada UMKM Rumah Makan Komplek Cemara Asri sebagai berikut :

1. UMKM Rumah Makan Komplek Cemara Asri Medan harus mempertahankan keunggulan bersaing terhadap keberhasilan usaha:
 - a. UMKM Rumah Makan Komplek Cemara Asri disarankan agar terus memperkuat dan mempertahankan keunikan produk atau layanan yang ditawarkan, sehingga perbedaan yang dimiliki dibandingkan dengan

pesaing dapat menjadi nilai tambah yang jelas dan mampu menarik perhatian konsumen secara konsisten.

- b. UMKM Rumah Makan Komplek Cemara Asri diharapkan agar dapat mengoptimalkan keunggulan yang dimiliki, baik dari segi cita rasa, penyajian, pelayanan, maupun suasana tempat makan, sehingga mampu membangun loyalitas pelanggan dan menciptakan identitas usaha yang kuat di tengah persaingan pasar.
2. Lokasi usaha pada UMKM Rumah Makan Komplek Cemara Asri Medan perlu diperhatikan, sehingga UMKM Rumah Makan Komplek Cemara Asri harus memperhatikan:
 - a. UMKM Rumah Makan Komplek Cemara Asri disarankan agar memastikan ketersediaan fasilitas pendukung seperti area parkir yang memadai dan nyaman, guna meningkatkan kenyamanan serta kemudahan akses bagi pelanggan yang datang dengan kendaraan pribadi.
 - b. UMKM Rumah Makan Komplek Cemara Asri diharapkan agar meningkatkan aspek keamanan lingkungan usaha, baik melalui pengawasan yang optimal maupun kerja sama dengan pihak keamanan kompleks, sehingga menciptakan rasa aman dan nyaman bagi pelanggan saat berkunjung dan menikmati layanan yang disediakan.

DAFTAR PUSTAKA

- Adrianto, Sopan. (2019). *Peneroka Kepemimpinan Sekolah*. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- Afrida, F. (2024). Pengaruh Kinerja Keuangan Terhadap Harga Saham Pada Perusahaan Healthcare Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia. *Media Mahardhika*, 22(2), 271-27
- Afrida, F., & Setyorini, D. (2024). Pengaruh Penerapan Green Accounting Dan Green Innovation Terhadap Kinerja Keuangan Dengan Sustainable Accounting Sebagai Variabel Moderating. *Financial: Jurnal Akuntansi*, 10(2), 221-233.
- Afrida, F., Nasution, L. E., Setyorini, D., Harahap, D. S., Sihombing, I. R., & Simbolon, D. (2023). Pelatihan Penggunaan Aplikasi Quizizz sebagai Media Pembantu Guru dalam Pembuatan Soal Pilihan Berganda pada Guru-guru di SMKS Budi Agung Medan. *Jurnal Pengabdian West Science*, 2(08), 698-704.
- Afrizal, A., Marliyah, M., & Fuadi, F. (2021). Analisis Terhadap Cryptocurrency (Perspektif Mata Uang, Hukum, Ekonomi Dan Syariah). *E-Mabis: Jurnal Ekonomi Manajemen dan Bisnis*, 22(2), 13-41.
- Afrizal, S. S., & Sugianto.(2022). Studi Literatur Kritis Risiko Reputasi pada Manajemen Risiko Perbankan Syariah. *Jurnal EMT Kita*, 6(1), 147-157.
- Alfiana, A., Loo, P., Judijanto, L., Rakinaung, J. C., & Durya, N. P. M. A. (2024). Analysis Of The Effect Of Macroeconomic Variables On Returns Of Mutual Fund Shares Traded At State Owned Bank. *JEMSI (Jurnal Ekonomi, Manajemen, dan Akuntansi)*, 10(1), 223-228.
- Bukit, N., Siagian, S. H., & Nainggolan, S. G. V. (2023). Effect of Current Ratio and Activity Ratio on Profitability in Food and Beverage Companies Listed on the Indonesia Stock Exchange (2018-2021). *Jurnal Ekonomi*, 12(01), 603-608.
- Chusumastuti, D., Elisabeth, C. R., Nurali, N., Suryadharma, M., & Sinaga, H. D. E. (2023). Gangguan digital dan transformasi ekonomi: menganalisis dampak e-commerce terhadap industri tradisional. *Jurnal Ekonomi Dan Kewirausahaan West Science*, 1(03), 173-185.
- Darmawati, D., Hidayah, Y., Tarigan, E., Amril, A., & Loo, P. (2023). Pengaruh Prestasi Kerja, Jabatan Kerja, Kepemimpinan Transformatif, Kepedulian Lingkungan dan Disiplin Kerja Terhadap Produktivitas Kerja Guru SMA di Indonesia. *Jurnal Pendidikan dan Kewirausahaan*, 11(3), 745-771.
- Gultom, P., Januarty, W., & Tiofanny, C. (2025). Studi Literatur: Pengembangan Talenta Digital untuk Transformasi Digital di Sektor Jasa Keuangan. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya Penelitian Ilmu Manajemen*, 11(1), 1-13.
- Gultom, P., Nainggolan, S. G. V., & Hariana, F. (2022). Edukasi Pinjaman Online dan Transaksi Digital bagi Pelaku UMKM. *Jurnal IPTEK Bagi Masyarakat*, 2(1), 26-30.
- Hek, T. K., & Angeline, V. (2020). Analisis Pengaruh Return On Asset, Current Ratio, Debt To Equity, dan Total Asset Turnover Terhadap Kebijakan Dividen pada Perusahaan Food and Beverages yang Terdaftar di BEI pada Periode 2015-2017. *Jurnal Ilmiah Core IT: Community Research Information Technology*, 8(6).

- Hek, T. K., & Gani, P. (2023). Pengaruh Pengetahuan, Kesadaran dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepatuhan Pajak PBB di Kecamatan Patumbak. *Jesya (Jurnal Ekonomi dan Ekonomi Syariah)*, 6(1), 1001-1006.
- Hek, T. K., Pardede, S. L. A., & Pangestu, Y. (2021). Pengaruh Profitabilitas, Leverage dan Ukuran Perusahaan Terhadap Pengungkapan Corporate Social Responsibility Pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2016-2018. *Jurnal Ilmiah Core IT: Community Research Information Technology*, 9(3).
- Hutabarat, M. I., Firmansyah, E., Sitompul, S., Loo, P., Harahap, N. D., & Zai, F. Y. (2022). Meningkatkan Kesadaran Kaum Muda dengan Memahami Penghasilan Tidak Kena Pajak bagi Siswa SMA Swasta Indonesia Membangun Medan. *Bima Abdi: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(1), 40-48.
- Irawati, N., Sinaga, H. D., & Siddik, M. (2018). PEMBELAJARAN TEKNOLOGI KOMPUTER BIDANG PERKANTORAN BAGI PERANGKAT DESA DI KECAMATAN BUNTU PANE. *Jurdimas (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat) Royal*, 1(2), 19-22.
- Kaseng, A., Tamba, I. F. U., Hou, A., Nainggolan, S. G., & Tambunan, D. (2024). Dampak Literasi Keuangan dan Financial Technology Terhadap Kinerja Keuangan UKM. *Innovative: Journal Of Social Science Research*, 4(3), 8464-8475.
- Loo, P. (2020). Pengaruh kualitas pelayanan dan fasilitas kesehatan terhadap kepuasan pasien BPJS pada RS. Insani Stabat. *Jurnal Doktor Manajemen (JDM)*, 3(1), 1.
- Loo, P. (2021). Pengaruh Pengawasan, Kepuasan Kerja Dan Kepemimpinan Terhadap Disiplin Kerja Pada Hotel Grand Aston Medan. *Jurnal Doktor Manajemen (JDM)*, 2(1).
- Loo, P., & Kristina, K. (2022). Pengaruh Kualitas Produk, Harga Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan Pada Pt. Pasar Swalayan Maju Bersama Glugur. *Jurnal Ilmiah Kohesi*, 6(1), 68-78.
- Loo, P., & Marpaung, L. W. (2024). Workshop Suply Chain Manajemen Untuk Meningkatkan Efisiensi Bisnis Dengan Menggunakan Aplikasi Moonsonsim Di SMA Wiyata Dharma. *Jurnal TUNAS*, 5(2), 93-97.
- Loo, P., Hastalona, D., Yakub, S., & Firmansyah, E. (2022). Analysis Of Factors Affecting The Rate Of Equity Returning Affecting Credit Distribution In Commercial Banks (Persero) In 2017-2020. *Jurnal Ekonomi*, 11(03), 11-22.
- Loo, P., Novilia, F., Raharjo, T. B., Semmawi, R., & Abas, A. J. (2024). The Influence Of Shopping Lifestyle On Impulse Buying Behavior With Positive Emotion As A Moderating Variable. *INNOVATIVE: Journal Of Social Science Research*, 4(1), 1526-1534.
- Loo, P., Situmorang, I. R., Simarmata, A., & Nainggolan, S. G. (2023). Sosialisasi Cara Sehat Mengelola Keuangan Keluarga Kepada Para Ibu di GKPI Jemaat Khusus Teladan. *Jurnal Masyarakat Indonesia (Jumas)*, 2(02), 66-72.
- Majid, M. S. A., Marliyah, M., Handayani, R., Fuadi, F., & Afrizal, A. (2022). A study of literature: Cryptocurrency of Syariah perspective. *International Journal of Economic, Business, Accounting, Agriculture Management and Sharia Administration (IJEBAAS)*, 2(1), 93-102.

- Muhajir, A., Sinaga, H. D. E., Utami, E. Y., Karo-karo, A. P., & Triadi, D. (2024). Pengaruh Kewirausahaan dan Inovasi Bisnis terhadap Penerimaan Pasar pada Industri Makanan dan Minuman di Indonesia. *Sanskara Manajemen Dan Bisnis*, 2(02), 103–114. <https://doi.org/10.58812/smb.v2i02.368>
- Nadia, C., Hambali, H., & Sinaga, H. D. E. (2022). IMPLEMENTATION GEOGRAPHIC INFORMATION SYSTEMS IN UMKM MAPPING IN THE BATU BATU REGENCY. *Jurnal Teknik Informatika (Jutif)*, 3(4), 969-974.
- Nainggolan, S. G. (2019). Sistem Informasi Akuntansi Kredit Konsumtif CV. Multi Global Perkasa. *Jatilima*, 1(2), 22-32.
- Nainggolan, S. G. V., & Simarmata, A. M. (2023). PEMBUATAN LAPORAN KEUANGAN SEDERHANA UNTUK UMKM. *Multidisiplin Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(01), 20-25.
- Nainggolan, S. G., & Bukit, N. (2023). Pengaruh Kinerja Manajemen Terhadap Kinerja Keuangan PT. Industri Karet Deli Periode 2009-2021. *Jurnal Akuntansi, Manajemen dan Ilmu Ekonomi (Jasmien)*, 3(02), 71-77.
- Nicholas, N., Sinaga, H. D. E., & Rezeki, S. (2023). ANALISIS PENGARUH PERSEPSI KEMUDAHAN PENGGUNAAN, PENGETAHUAN TEKNOLOGI, KEPERCAYAAN TERHADAP PERILAKU PENGGUNA MOBILE BANKING DENGAN MEDIASI ANIMO TRANSAKSI. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Manajemen*, 8(3), 724-740.
- Nurdiani, T. W., Anas, M., Afrizal, A., & Sulistiana, I. (2023). The impact of data volume and analytical complexity in Big Data technology on financial performance prediction in financial companies in Indonesia. *The ES Accounting And Finance*, 2(01), 64-76.
- Pane, Y., Simarmata, A. M., Rezeki, S., Rinaldi, M., & Panggabean, F. Y. (2021). Analisis Pendapatan Asli Daerah Dan Dana Perimbangan Terhadap Belanja Modal Pada Pemerintah Kabupaten/Kota Di Sumatera Utara. *Jurnal Ilmiah Dinamika Sosial*, 5(2), 212-225.
- Putri, C. S., Sembiring, M. A., & Sinaga, H. D. E. (2022). Skin Disease Detection Expert System Using Naive Bayes Classifier Method. *JURTEKSI (Jurnal Teknologi dan Sistem Informasi)*, 9(1), 91-96.
- Sari, N. L., Saputra, H., & Sinaga, H. D. E. (2021). Implementasi Supply Chain Management Berbasis Web Untuk Pengelolaan Stok Dan Distribusi Spare Part Handphone Pada Erwin Ponsel. *J-Com (Journal of Computer)*, 1(2), 103-108.
- Siagian, Y., & Sinaga, H. D. (2020). Pengembangan Kemampuan Guru dalam Menjalankan PJJ Menggunakan Teknologi Dan Media Pembelajaran Daring. *Jurnal Anadara Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2).
- Siagian, Y., & Sinaga, H. D. E. (2021). Penerapan E-CRM Penjualan Sapi di Gapoktan Bina Tani Kepenghuluan Sintong. *J-SAKTI (Jurnal Sains Komputer dan Informatika)*, 5(2), 1113-1121.
- Siatama, A., Sinaga, H. D. E., & Akbar, M. A. (2023). Pengaruh Harga, Promosi Dan Marketplace Terhadap Keputusan Pembelian Pt Calispo Multi Utama Medan. *Journal of Science and Social Research*, 6(2), 381-387.

- Sibuea, D. N., Simorangkir, E. N., & Wahyuni, P. (2023). Pengaruh struktur aktiva, ukuran perusahaan, ROA, current ratio dan total asset turnover terhadap struktur modal pada perusahaan property & real estate di BEI tahun 2019-2021. *Innovative: Journal Of Social Science Research*, 3(2), 5292-5306.
- Sibuea, M. F. L., & Sinaga, H. D. E. (2018). Pengembangan media pembelajaran ular tangga aljabar siswa sekolah dasar. *Jurnal Education and Development*, 6(2), 9-9.
- Sibuea, M. F. L., & Sinaga, H. D. E. (2018). Peningkatan Kemampuan Matematika Siswa Sekolah Dasar Melalui Media Pembelajaran Ular Tangga Aljabar. *Jurnal Mathematics Paedagogic*, 3(1), 25-30.
- Simarmata, A. M., Panggabean, F. Y., Pane, Y., & Nainggolan, E. (2021). Analisis perilaku minat wisatawan berkunjung kembali ke pulau samosir. *Jurnal Ilmiah Dinamika Sosial*, 5(2), 190-202.
- Sinaga, H. D. E. (2021). Analisis Karakteristik Konsumen dan Pengaruhnya terhadap Keputusan Pembelian Handmade Hoslygoods. *Journal of Science and Social Research*, 4(1), 80-86.
- Sinaga, H. D. E., & Irawati, N. (2018). Melirik Hidroponik Sayuran Segar Skala Rumah Tangga Sebagai Peluang Usaha. *Jurdimas (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat) Royal*, 1(1), 29-33.
- Sinaga, H. D. E., & Irawati, N. (2018). Perbandingan double moving average dengan double exponential smoothing pada peramalan bahan medis habis pakai. *JURTEKSI (Jurnal Teknologi dan Sistem Informasi)*, 4(2), 197-204.
- Sinaga, H. D. E., & Irawati, N. (2022). Penerapan Trend Moment Untuk Meramalkan Penjualan Produksi Kelapa Sawit Di Kebun Buntu Pane, Kabupaten Asahan. *J-SAKTI (Jurnal Sains Komputer dan Informatika)*, 6(2), 601-614.
- Sinaga, H. D. E., & Latiffani, C. (2019). Motivasi Dan Kewirausahaan Untuk Meningkatkan Perekonomian Ibu Rumah Tangga Di Kelurahan Sendang Sari Kec. Kisaran Barat. *Jurdimas (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat) Royal*, 2(1), 43-48.
- Sinaga, H. D. E., Gultom, P., & Suhpina, S. (2024). Pengaruh Promosi dan Citra Merek Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Honda di PT. Indah Sakti Motorindo. *Journal of Science and Social Research*, 7(1), 38-43.
- Sinaga, H. D. E., Hutahae, J., & Siagian, Y. (2020). Kreatif, indah dan berpeluang bisnis lewat Kokedama. *Aptekmas Jurnal Pengabdian pada Masyarakat*, 3(3).
- Sinaga, H. D. E., Irawati, N., & Kurniawan, E. (2019). Financial Technology: Pinjaman Online, Ya atau Tidak. *Jurnal Tunas*, 1(1), 14-19.
- Sinaga, H. D. E., Lazuardi, D., & Wangsa, F. (2024). Pengaruh Keragaman, Kelengkapan Produk Terhadap Minat Beli Ulang Melalui Kepuasan Pelanggan Sebagai Variabel Intervening. *Journal of Science and Social Research*, 7(4), 1656-1663.
- Sinaga, H. D. E., Piliang, R., & Anggraeni, D. (2022). Belajar Membuat Grafik Linier Sederhana Bagi Siswa SMA Panti Budaya Kisaran. *Jurnal IPTEK Bagi Masyarakat*, 1(3), 139-144.

- Sinaga, H. D. E., Siagian, Y., & Manik, D. (2022). Pemanfaatan Tumbuhan Melalui Edukasi Ecoprint Yang Ramah Lingkungan Di Kecamatan Air Joman. *JATI EMAS (Jurnal Aplikasi Teknik dan Pengabdian Masyarakat)*, 6(3), 43-48.
- Sinaga, H. D. E., Siagian, Y., & Syah, A. Z. (2021). Mengembangkan Kreativitas Ibu-ibu Dharma Wanita Persatuan Melalui Ecoprint di RSUD HAMS. *Jurnal IPTEK Bagi Masyarakat*, 1(2), 74-80.
- Sinaga, H. D. E., Syafnur, A., & Irawati, N. (2021). Pelatihan Pemantapan Pengolah Kata dan Angka Untuk Pembuatan Laporan Kepada Pegawai Pemerintahan. *Jurdimas (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat) Royal*, 4(2), 181-188.
- Sinaga, H. D. E., Syamsulbahri, S., Muhajir, A., & Darmayanti, N. (2024). Analysis of the Effect of Social Media Usage, Search Engine Optimization, and Content Strategy on Business Growth in the E-Commerce Industry in Indonesia. *West Science Journal Economic and Entrepreneurship*, 2(01), 11-18.
- Sinaga, H. E., Fenny, F., Nainggolan, E., & Januarty, W. (2024). The Effect of Environmental Awareness, Sustainable Corporate Image, and Green Product Price on Consumer Purchase Intention in Indonesia. *West Sci. Soc. Humanit. Stud*, 2(05), 899-911.
- Siringoringo, M. J. B., Nasution, M. H., Firmansyah, E., Sitorus, S. A., & Loo, P. (2022). MODAL KERJA, ASET DAN SUKU BUNGA TERHADAP PERUBAHAN LABA PADA PT. SANFREMY PRATAMA MEDAN. *Eqien-Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 11(03), 63-75.
- Situmorang, F., & Pane, Y. (2024). Internal Company Behavioral factors that influence financial fraud. *Journal Accounting International Mount Hope*, 2(1), 57-66.
- Situmorang, I. R., & Situmorang, F. (2022). Penerapan absensi berbasis sistem digitalisasi di PT. Abdi Budi Mulia. *Jurnal IPTEK Bagi Masyarakat*, 2(2), 83-89.
- Sujinny, S., Loo, P., & Nasution, L. E. (2024). The Role of People's Business Credit (Kur) and The Use of E-Marketing For The Development of Msmes In Medan Deli District In Medan City. *Dinasti International Journal of Economics, Finance & Accounting*, 5(1), 233-243.
- Swasono, M. A. H., Bakti, R., Yusniar, Y., Silaen, M., & Afrizal, A. (2023). Pemberdayaan Pelaku UMKM Dalam Rangka Meningkatkan Kelangsungan dan Mengembangkan Usaha Bakmie Purnama. *Eastasouth Journal of Effective Community Services*, 2(01), 16-26.
- Tambunan, D., Amalia, F., Yanuarisa, Y., Grace, S., Nainggolan, V., & Fadila, Z. (2022). Improving accounting understanding through mathematical logical intelligence and emotional intelligence through learning interest student at mahkota tricom superior university. *Jurnal Mantik*, 6(2), 1506-1513.
- Tan, K. H., Maria, E., & Christin, S. (2020). Pengaruh Perputaran kas, Perputaran Piutang dan Perputaran Persediaan Terhadap Return On Equity Pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2015-2017. *Jurnal Ilmu Manajemen Methonomix*, 3(1), 27-38.
- Wahyuni, P. (2018). Pengaruhi pelayanan pajak dan sanksi pajak terhadap kepatuhan membayar pajak penghasilan pada karyawan PT. Kencana Inti Perkasa. *JRMB (Jurnal Riset Manajemen & Bisnis)*, 3(2).

- Wahyuni, P. (2018). Pengaruhi pelayanan pajak dan sanksi pajak terhadap kepatuhan membayar pajak penghasilan pada karyawan PT. Kencana Inti Perkasa. *JRMB (Jurnal Riset Manajemen & Bisnis)*, 3(2).
- Wahyuni, P., & Silaban, P. S. (2022). Tax Planning and Tax Avoidance The Effect on the Value of Manufacturing Companies in the Food and Beverage Sub-Sector. *Enrichment: Journal of Management*, 12(5), 3849-3855.
- Wahyuni, P., Rinaldi, M., & Saputra, A. E. (2022). The Effect of Accounting Information Systems And Internal Audits on Internal Control at PT. Sierra Mandiri Distribusindo. *Enrichment: Journal of Management*, 12(2), 1673-1679.
- Wibaselppa, A., Santosa, T. A., Batjo, S. N., Fauzi, R. U. A., Nugraha, A. R., Sinaga, H. D. E., & Wulandari, A. S. R. (2025). The role of employee engagement in increasing Millennial and Gen Z employee retention. *RIGGS: Journal of Artificial Intelligence and Digital Business*, 4(2), 51-56.
- Yanti, E. D., Efendi, B., & Sinaga, H. D. E. (2021). Penerapan sistem bimbingan konseling metode forward chaining mts s ppm shadr el-islam asahan. *JUTSI: Jurnal Teknologi dan Sistem Informasi*, 1(3), 203-210.
- Rezeki, Sri dan Ihdina Gustina. (2021). *The Influence of Marketing Strategy and Lifestyle on the Purchase Decision of Mitsubishi Xpander at PT. Dipo Internasional Pahala Otomotif*.
- Rezeki, Sri, Desma Erica Maryati M., dan Muammar Rinaldi. (2021). *Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Promosi Terhadap Kepuasan Pelanggan OVO (Studi Kasus Pada Mahasiswa STIE Eka Prasetya)*. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya (JMBEP)*
- Santoso, Hieronymus. (2021). *Produk Kreatif dan Kewirausahaan: Industri Peternakan*. Yogyakarta: ANDI.
- Sinaga, H. D. E. (2023). Variabel, Definisi Operasional, Populasi dan Sampel Penelitian Kuantitatif dalam Metode Penelitian Kuantitatif. Mataram: SANABIL.
- Situmorang, Irvan Rolyesh. (2022). Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Keunggulan Bersaing Terhadap Keberhasilan Usaha Konsumen di PT. Garuda Teladan Biscuid Binjai Sumatera Utara. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya*.
- Situmorang, Irvan Rolyesh. (2022). Pengaruh Motivasi Konsumen, Persepsi Dan Sikap Konsumen Terhadap Keberhasilan Usaha Produk di PT. Unikitz Bersatu Group Medan. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya*.

ANALISIS KEBERHASILAN USAHA MELALUI LOKASI USAHA DAN KEUNGGULAN BERSAING PADA UMKM RUMAH MAKAN DI KOMPLEK CEMARA ASRI MEDAN

Responden yang terhormat,
Saya mohon kesediaan Anda untuk menjawab pertanyaan maupun pernyataan pada lembar kuesioner penelitian ini. Informasi yang Anda berikan adalah sebagai data penelitian dalam rangka penyusunan Skripsi. Atas waktu dan kesediaan Anda dalam mengisi kuesioner, saya mengucapkan banyak terima kasih.

I. IDENTITAS RESPONDEN

- Jenis Kelamin: ☐ Laki-Laki
☐ Perempuan
- Jumlah Modal: ☐ < Rp. 10.000.000
☐ Rp. 10.000.000 – Rp. 30.000.000
☐ > Rp. 30.000.000
- Lama Berwirausaha: ☐ Di Bawah 5 Tahun
☐ 5 Tahun – 10 Tahun
☐ Lebih Dari 10 Tahun

II. Petunjuk dalam pengisian kuesioner:

Berilah tanda silang (X) pada salah satu alternatif jawaban pada kolom yang tersedia untuk jawaban yang paling tepat menurut persepsi Anda. Keterangan mengenai skor penilaian adalah:

- | | | |
|-----|-----------------------|----------|
| SS | = Sangat Setuju | = Skor 5 |
| S | = Setuju | = Skor 4 |
| RR | = Ragu-Ragu | = Skor 3 |
| TS | = Tidak Setuju | = Skor 2 |
| STS | = Sangat Tidak Setuju | = Skor 1 |

Variabel X₁ (Lokasi Usaha)

No.	Pernyataan	SS	S	RR	TS	STS
Kemudahan Akses						
1	Lokasi usaha saya mudah dijangkau oleh konsumen					
2	Lokasi usaha saya memiliki akses transportasi yang mudah bagi konsumen					
Keamanan Tempat						
3	Lokasi usaha saya memiliki tingkat keamanan yang memadai untuk menjaga kenyamanan konsumen					
4	Keamanan tempat ini membuat saya merasa tempat usaha terlindungi dengan baik.					
Kharisma Lokasi						
5	Keindahan dan keunikan lokasi usaha ini memberikan keuntungan dalam menarik minat pelanggan.					
6	Lokasi usaha saya memiliki keunggulan estetika yang membuat pelanggan tertarik untuk datang					
Sarana Parkir Yang Memadai						
7	Lokasi usaha saya memiliki fasilitas parkir yang cukup luas untuk pelanggan					
8	Area parkir di lokasi saya aman bagi kendaraan pelanggan					
Ketersediaan Ruang						
9	Lokasi usaha saya menyediakan ruangan yang dapat menunjang usaha saya					
10	Lokasi usaha saya memiliki kapasitas ruangan yang sesuai untuk melayani pelanggan dengan baik.					

Variabel X₂ (Keunggulan Bersaing)

No.	Pernyataan	SS	S	RR	TS	STS
Price						
1	Harga jual produk usaha saya terjangkau oleh semua kalangan konsumen					
2	Harga yang saya tawarkan lebih murah dari tempat lainnya.					
Quality						
3	Kualitas produk yang saya tawarkan merupakan faktor utama yang membedakan usaha saya dari pesaing.					

No.	Pernyataan	SS	S	RR	TS	STS
4	Kualitas produk yang saya hasilkan membantu meningkatkan kepercayaan pelanggan dan mendukung keberlanjutan usaha saya.					
Differentiation						
5	Saya yakin bahwa usaha saya memiliki perbedaan yang jelas dibandingkan dengan pesaing dalam hal produk atau layanan yang ditawarkan.					
6	Keunikan produk atau layanan yang saya tawarkan memberikan keunggulan dalam menciptakan loyalitas pelanggan dan membedakan usaha saya di pasar.					

Variabel Y (Keberhasilan Usaha)

No.	Pernyataan	SS	S	RR	TS	STS
Kemampuan Menyesuaikan Diri						
1	Saya mampu menyesuaikan strategi usaha saya dengan perubahan kebutuhan pasar.					
2	Saya cepat beradaptasi dengan tantangan baru dalam menjalankan usaha saya.					
Produktivitas						
3	Saya mampu menghasilkan produk atau layanan yang konsisten dalam jumlah dan kualitas.					
4	Saya dapat mengoptimalkan waktu kerja untuk meningkatkan hasil produksi usaha saya.					
Kepuasan Kerja						
5	Saya merasa puas dengan kemajuan yang dicapai usaha saya selama ini.					
6	Saya menikmati setiap proses dalam menjalankan usaha saya.					
Kemampuan Mendapatkan Laba dan Pencarian Sumber Daya						
7	Saya mampu meningkatkan keuntungan usaha saya secara berkelanjutan.					
8	Saya mudah mendapatkan sumber daya yang dibutuhkan untuk keberlangsungan usaha saya.					

Lampiran 2 : Tabulasi Data Uji Validitas Dan Reliabilitas

No	Lokasi Usaha										TOTAL
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	
1	3	4	5	2	5	4	4	2	2	5	36
2	2	5	3	5	3	5	4	2	3	5	37
3	2	4	5	5	3	5	2	4	3	2	35
4	3	5	5	3	5	4	5	3	3	3	39
5	1	2	1	1	2	1	1	2	2	1	14
6	2	2	2	3	3	4	2	2	2	3	25
7	2	4	5	2	5	2	4	2	2	3	31
8	5	4	2	3	3	4	5	4	2	3	35
9	4	4	5	2	4	3	2	4	3	2	33
10	4	5	2	2	5	2	5	5	2	4	36
11	5	2	5	2	4	2	4	4	4	5	37
12	1	1	2	1	1	2	1	1	2	1	13
13	5	4	2	5	4	5	4	3	5	2	39
14	4	2	2	5	2	2	3	3	3	2	28
15	5	4	4	4	2	2	2	2	3	4	32
16	5	2	3	4	3	2	5	4	2	5	35
17	3	5	4	5	5	3	3	2	4	4	38
18	1	2	1	1	2	1	1	2	1	1	13
19	3	3	5	5	5	4	3	2	2	2	34
20	3	5	4	3	5	2	4	2	3	2	33
21	5	5	2	2	2	4	4	5	4	4	37
22	5	5	2	3	5	5	4	5	3	2	39
23	5	2	2	3	4	3	3	5	5	3	35
24	1	1	2	1	1	2	1	1	2	1	13
25	4	5	3	5	2	4	5	4	2	3	37
26	2	2	4	4	2	5	5	5	2	2	33
27	2	3	2	4	3	5	2	5	5	4	35
28	1	2	1	1	2	1	1	1	1	2	13
29	3	5	4	4	2	5	5	5	2	2	37
30	3	3	2	4	5	5	3	5	4	2	36

No	Keunggulan Bersaing						TOTAL
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	
1	3	3	5	2	2	3	18
2	1	2	1	1	2	1	8
3	3	4	5	3	2	2	19
4	2	5	5	2	4	5	23
5	5	2	2	3	3	4	19
6	1	2	1	1	2	1	8
7	3	5	4	5	4	3	24
8	3	2	5	4	3	4	21
9	2	3	4	3	4	3	19
10	3	4	2	4	4	3	20
11	1	2	1	1	2	1	8
12	5	3	3	5	3	2	21
13	3	3	4	3	3	3	19
14	2	4	2	5	2	3	18
15	3	2	2	3	3	4	17
16	4	2	5	2	3	2	18
17	1	2	1	1	2	1	8
18	2	2	2	5	3	4	18
19	3	4	4	3	2	4	20
20	4	3	3	5	2	3	20
21	2	2	2	5	5	4	20
22	5	2	3	3	2	4	19
23	3	3	2	4	4	5	21
24	4	5	2	4	4	5	24
25	4	5	2	3	2	5	21
26	5	4	2	4	2	3	20
27	1	2	1	1	2	1	8
28	5	2	3	2	4	3	19
29	5	4	2	2	4	4	21
30	4	4	4	3	4	2	21

No	Keberhasilan Usaha								TOTAL
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	
1	3	5	2	3	5	2	4	4	28
2	5	4	5	3	5	5	3	2	32
3	2	4	5	4	2	3	3	3	26
4	1	2	1	1	2	1	1	2	11
5	4	4	3	5	2	2	5	2	27
6	3	3	4	5	2	5	4	2	28
7	3	4	2	4	3	2	5	4	27
8	5	2	2	5	4	3	2	5	28
9	2	2	2	5	3	3	5	4	26
10	2	2	5	5	2	3	4	3	26
11	5	2	3	4	2	5	3	2	26
12	4	2	5	3	3	5	4	5	31
13	1	1	1	2	1	1	2	1	10
14	3	4	5	5	2	2	2	5	28
15	5	3	3	4	5	5	5	2	32
16	2	4	5	2	2	5	3	5	28
17	4	4	5	5	4	5	2	5	34
18	3	4	4	2	5	4	5	5	32
19	3	3	2	4	2	4	4	3	25
20	1	2	1	1	2	1	1	2	11
21	3	5	3	3	5	2	3	5	29
22	5	5	4	2	2	5	4	3	30
23	5	4	4	3	5	5	4	2	32
24	3	5	5	5	5	2	3	4	32
25	2	1	1	1	2	1	2	1	11
26	5	5	4	2	3	3	3	3	28
27	2	3	2	3	4	2	2	5	23
28	4	4	2	4	2	4	2	5	27
29	1	2	1	1	1	2	1	1	10
30	2	4	4	4	4	2	5	2	27

Lampiran 3 : Hasil Analisis Data Validitas Lokasi Usaha (X₁)

		Correlations										
		P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	TOTAL
P1	Pearson Correlation	1	.385*	.150	.339	.325	.200	.581**	.552**	.470**	.462*	.700**
	Sig. (2-tailed)		.036	.429	.067	.079	.289	.001	.002	.009	.010	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P2	Pearson Correlation	.385*	1	.367*	.374*	.482**	.439*	.580**	.291	.199	.342	.704**
	Sig. (2-tailed)	.036		.046	.042	.007	.015	.001	.118	.291	.064	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P3	Pearson Correlation	.150	.367*	1	.290	.444*	.222	.357	.014	.050	.314	.508**
	Sig. (2-tailed)	.429	.046		.120	.014	.239	.053	.942	.794	.091	.004
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P4	Pearson Correlation	.339	.374*	.290	1	.190	.613**	.405*	.291	.391*	.243	.651**
	Sig. (2-tailed)	.067	.042	.120		.314	.000	.026	.119	.033	.196	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P5	Pearson Correlation	.325	.482**	.444*	.190	1	.225	.403*	.181	.322	.313	.606**
	Sig. (2-tailed)	.079	.007	.014	.314		.232	.027	.340	.083	.092	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P6	Pearson Correlation	.200	.439*	.222	.613**	.225	1	.429*	.521**	.395*	.146	.660**
	Sig. (2-tailed)	.289	.015	.239	.000	.232		.018	.003	.031	.441	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P7	Pearson Correlation	.581**	.580**	.357	.405*	.403*	.429*	1	.535**	.101	.482**	.776**
	Sig. (2-tailed)	.001	.001	.053	.026	.027	.018		.002	.595	.007	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P8	Pearson Correlation	.552**	.291	.014	.291	.181	.521**	.535**	1	.425*	.214	.634**
	Sig. (2-tailed)	.002	.118	.942	.119	.340	.003	.002		.019	.257	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P9	Pearson Correlation	.470**	.199	.050	.391*	.322	.395*	.101	.425*	1	.285	.548**
	Sig. (2-tailed)	.009	.291	.794	.033	.083	.031	.595	.019		.127	.002
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P10	Pearson Correlation	.462*	.342	.314	.243	.313	.146	.482**	.214	.285	1	.587**
	Sig. (2-tailed)	.010	.064	.091	.196	.092	.441	.007	.257	.127		.001
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
TOTAL	Pearson Correlation	.700**	.704**	.508**	.651**	.606**	.660**	.776**	.634**	.548**	.587**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.004	.000	.000	.000	.000	.000	.002	.001	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30

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

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

Lampiran 4 : Hasil Analisis Data Reliabilitas Lokasi Usaha (X₁)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.839	10

Lampiran 5 : Hasil Analisis Data Validitas Keunggulan Bersaing (X₂)

		Correlations						
		P1	P2	P3	P4	P5	P6	TOTAL
P1	Pearson Correlation	1	.247	.283	.350	.191	.431*	.670**
	Sig. (2-tailed)		.188	.129	.058	.312	.018	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30
P2	Pearson Correlation	.247	1	.280	.315	.201	.407*	.616**
	Sig. (2-tailed)	.188		.134	.089	.286	.026	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30
P3	Pearson Correlation	.283	.280	1	.173	.175	.223	.571**
	Sig. (2-tailed)	.129	.134		.361	.354	.237	.001
	N	30	30	30	30	30	30	30
P4	Pearson Correlation	.350	.315	.173	1	.325	.490**	.696**
	Sig. (2-tailed)	.058	.089	.361		.080	.006	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30
P5	Pearson Correlation	.191	.201	.175	.325	1	.430*	.551**
	Sig. (2-tailed)	.312	.286	.354	.080		.018	.002
	N	30	30	30	30	30	30	30
P6	Pearson Correlation	.431*	.407*	.223	.490**	.430*	1	.766**
	Sig. (2-tailed)	.018	.026	.237	.006	.018		.000
	N	30	30	30	30	30	30	30
TOTAL	Pearson Correlation	.670**	.616**	.571**	.696**	.551**	.766**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.001	.000	.002	.000	
	N	30	30	30	30	30	30	30

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

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

Lampiran 6 : Hasil Analisis Data Reliabilitas Keunggulan Bersaing (X₂)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.718	6

Lampiran 7 : Hasil Analisis Data Validitas Keberhasilan Usaha (Y)

		Correlations								
		P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	TOTAL
P1	Pearson Correlation	1	.408*	.397*	.341	.425*	.672**	.337	.181	.722**
	Sig. (2-tailed)		.025	.030	.065	.019	.000	.069	.339	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P2	Pearson Correlation	.408*	1	.516**	.200	.489**	.223	.327	.408*	.670**
	Sig. (2-tailed)	.025		.004	.290	.006	.237	.078	.025	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P3	Pearson Correlation	.397*	.516**	1	.420*	.289	.569**	.340	.338	.750**
	Sig. (2-tailed)	.030	.004		.021	.122	.001	.066	.068	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P4	Pearson Correlation	.341	.200	.420*	1	.195	.261	.418*	.339	.612**
	Sig. (2-tailed)	.065	.290	.021		.303	.163	.021	.067	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P5	Pearson Correlation	.425*	.489**	.289	.195	1	.205	.350	.353	.624**
	Sig. (2-tailed)	.019	.006	.122	.303		.278	.058	.056	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P6	Pearson Correlation	.672**	.223	.569**	.261	.205	1	.363*	.197	.681**
	Sig. (2-tailed)	.000	.237	.001	.163	.278		.049	.298	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P7	Pearson Correlation	.337	.327	.340	.418*	.350	.363*	1	.067	.604**
	Sig. (2-tailed)	.069	.078	.066	.021	.058	.049		.725	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
P8	Pearson Correlation	.181	.408*	.338	.339	.353	.197	.067	1	.556**
	Sig. (2-tailed)	.339	.025	.068	.067	.056	.298	.725		.001
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
TOTAL	Pearson Correlation	.722**	.670**	.750**	.612**	.624**	.681**	.604**	.556**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.001	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30

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

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

Lampiran 8 : Hasil Analisis Data Reliabilitas Keberhasilan Usaha (Y)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.807	8

Lampiran 9 : Tabulasi Angket Responden

No	Lokasi Usaha										TOTAL
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	
1	5	4	3	3	2	4	5	5	5	3	39
2	2	3	2	3	2	3	2	3	3	5	28
3	4	4	2	5	5	5	3	2	2	3	35
4	3	5	3	2	4	2	2	2	2	4	29
5	5	5	3	4	4	3	2	3	2	4	35
6	5	3	3	4	4	3	4	2	4	4	36
7	4	2	2	5	5	2	2	2	4	5	33
8	4	4	4	4	2	5	5	2	3	4	37
9	2	2	5	4	4	3	3	4	5	5	37
10	4	4	2	5	4	2	5	3	3	2	34
11	4	2	4	2	5	2	2	4	2	2	29
12	5	2	3	2	5	5	5	4	5	5	41
13	2	4	2	5	5	5	3	5	3	3	37
14	4	2	4	4	4	4	4	4	2	3	35
15	4	2	5	3	3	2	3	4	2	4	32
16	3	2	3	3	2	5	5	2	3	2	30
17	4	2	4	4	5	5	5	4	2	2	37
18	4	4	2	4	3	3	5	3	2	3	33
19	4	5	5	4	5	2	4	3	2	4	38
20	2	2	4	4	4	4	4	5	2	3	34
21	4	4	5	4	5	3	2	5	2	2	36
22	4	5	5	5	3	3	2	3	5	3	38
23	4	2	4	2	5	3	5	3	4	4	36
24	4	3	2	4	2	3	5	5	2	5	35
25	5	5	3	4	5	4	5	5	3	2	41
26	5	3	2	2	3	5	2	4	4	2	32
27	2	2	2	4	2	4	4	2	4	2	28
28	4	3	5	4	5	5	4	5	3	4	42
29	2	2	4	5	5	4	4	3	3	5	37
30	5	2	2	5	5	3	3	3	2	4	34
31	2	2	5	3	5	4	5	4	5	3	38
32	3	3	5	5	2	2	4	2	5	2	33
33	5	3	5	3	4	3	3	3	3	3	35
34	4	4	4	4	3	4	4	3	3	5	38
35	1	2	1	1	4	4	4	3	3	5	28
36	5	5	4	4	2	1	3	4	4	4	36
37	3	4	4	4	3	4	4	4	3	3	36
38	5	4	5	3	4	4	3	3	4	3	38

39	1	1	2	1	3	5	4	3	3	4	27
40	4	3	4	4	1	2	3	3	4	5	33
41	4	4	5	5	5	2	2	2	3	5	37
42	3	3	2	4	3	1	3	1	2	4	26
43	3	3	2	3	2	1	2	1	1	4	22
44	2	3	2	4	3	2	1	2	1	5	25
45	2	3	2	2	2	4	2	2	2	4	25
46	2	3	3	2	3	2	2	2	2	4	25
47	2	3	2	2	2	3	2	3	2	4	25
48	2	3	3	2	3	2	3	2	3	4	27
49	2	3	2	2	2	2	3	2	2	2	22
50	4	3	2	5	4	2	3	2	2	2	29
51	1	2	3	4	3	2	2	2	2	4	25
52	2	3	2	2	2	2	2	2	2	4	23
53	3	2	2	1	2	2	2	2	2	4	22
54	4	2	2	3	2	2	2	2	2	4	25
55	1	2	3	2	3	2	2	2	2	1	20
56	5	3	2	4	2	2	3	2	2	5	30
57	2	2	2	3	2	3	4	3	2	5	28
58	2	3	2	3	2	2	4	2	3	5	28
59	2	3	2	4	2	4	3	4	2	5	31
60	3	2	4	3	4	1	3	1	4	5	30
61	3	2	4	3	4	4	3	4	1	4	32
62	3	3	4	4	4	2	3	2	4	4	33
63	5	3	4	3	4	3	3	3	2	4	34
64	3	2	4	2	4	2	3	2	3	5	30
65	5	3	3	5	4	3	3	3	2	5	36
66	5	3	2	5	2	2	3	2	3	5	32
67	5	3	2	5	2	4	4	4	3	5	37
68	4	3	4	4	4	4	4	3	4	5	39
69	3	4	3	4	3	3	3	3	3	4	33
70	4	3	5	3	5	2	3	2	3	4	34
71	3	3	5	5	2	4	3	4	4	4	37
72	3	3	5	3	5	4	3	4	4	4	38
73	3	3	5	4	5	4	3	4	2	5	38
74	5	3	5	5	3	4	4	4	4	5	42
75	4	4	3	4	3	4	3	4	4	4	37
76	3	3	5	5	5	4	4	4	4	5	42
77	1	3	3	3	3	4	5	3	4	5	34
78	1	3	3	4	4	3	5	1	4	2	30
79	5	4	3	3	3	4	5	4	3	5	39

80	3	5	5	3	4	4	5	4	4	4	41
81	4	4	5	3	3	3	3	3	2	3	33
82	4	4	3	4	3	3	5	3	5	3	37
83	5	5	3	5	2	2	2	2	5	5	36
84	5	3	4	2	4	3	2	5	2	4	34
85	2	2	3	4	3	5	5	4	3	5	36
86	4	4	4	3	5	3	2	5	5	5	40
87	5	4	2	5	2	5	4	4	2	2	35
88	4	3	2	3	3	3	5	3	5	4	35
89	4	3	3	3	3	4	3	3	5	3	34
90	3	4	3	2	5	2	2	2	5	2	30
91	2	5	5	4	2	4	2	2	5	3	34
92	2	5	3	2	5	5	3	5	4	2	36
93	3	3	3	4	3	5	3	4	3	5	36
94	5	5	5	3	4	5	3	4	5	5	44
95	2	5	5	4	2	5	4	4	4	4	39
96	4	4	2	3	4	4	3	5	3	5	37
97	3	4	5	2	2	5	5	5	5	4	40
98	2	4	3	3	3	3	2	4	2	3	29
99	2	3	5	2	4	5	5	4	4	4	38
100	5	5	5	3	2	2	2	5	5	4	38
101	3	5	5	5	3	5	4	2	5	4	41
102	5	2	5	3	3	5	4	5	2	4	38
103	2	4	5	5	3	3	4	3	2	3	34
104	3	4	2	3	2	2	3	2	4	4	29
105	5	2	5	2	4	5	2	3	5	2	35
106	5	5	4	4	4	4	3	2	3	2	36
107	5	2	5	3	4	5	2	2	4	2	34
108	5	2	2	2	4	3	2	5	5	2	32
109	2	4	4	5	4	3	5	2	5	2	36
110	5	3	5	5	2	2	4	5	4	4	39
111	5	4	4	4	4	3	3	3	3	4	37
112	4	2	3	3	5	4	4	4	5	3	37
113	4	5	3	3	4	5	3	3	2	4	36
114	5	3	4	5	3	3	4	4	4	4	39
115	2	5	2	5	3	2	2	2	3	4	30
116	3	2	5	3	5	4	5	4	3	3	37
117	2	2	2	3	2	4	3	4	2	5	29
118	3	5	3	2	2	4	5	5	3	5	37
119	3	3	3	2	3	4	3	5	5	5	36
120	5	2	3	4	4	3	3	4	5	4	37

121	5	2	4	3	4	4	2	2	3	5	34
122	3	5	2	5	3	2	2	5	2	2	31
123	5	2	4	2	2	5	2	3	5	5	35
124	4	3	3	2	3	3	4	5	2	3	32
125	4	2	4	3	2	2	2	2	4	4	29
126	5	3	5	3	3	5	3	3	2	2	34
127	5	5	4	5	4	5	4	4	2	4	42
Total	445	410	437	440	427	425	420	410	408	478	

No	Keunggulan Bersaing						TOTAL
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	
1	4	4	3	2	2	2	17
2	3	4	3	3	5	5	23
3	2	5	2	5	4	3	21
4	5	3	5	2	2	4	21
5	4	3	2	4	4	4	21
6	5	2	3	5	4	3	22
7	4	2	3	2	3	3	17
8	2	4	5	5	5	4	25
9	5	2	4	2	4	5	22
10	3	5	3	2	3	3	19
11	3	4	4	3	2	5	21
12	5	5	4	2	4	4	24
13	4	3	4	2	4	3	20
14	4	4	3	4	5	2	22
15	4	3	3	2	4	4	20
16	2	2	3	4	3	4	18
17	5	4	5	5	3	2	24
18	4	2	2	3	2	4	17
19	5	3	4	5	3	5	25
20	2	4	4	4	2	2	18
21	4	3	4	3	3	3	20
22	2	3	5	2	3	5	20
23	2	2	4	2	4	3	17
24	5	4	5	3	4	4	25
25	2	2	5	4	4	3	20
26	3	3	3	3	4	5	21
27	3	2	2	5	2	5	19
28	2	4	2	2	5	4	19
29	2	2	5	4	5	2	20
30	2	4	5	2	3	2	18
31	2	5	2	2	4	5	20
32	4	2	2	4	4	2	18
33	5	5	4	5	3	5	27
34	5	5	4	3	3	4	24
35	5	5	3	3	4	5	25
36	5	5	5	3	5	3	26
37	5	5	3	5	4	4	26
38	5	5	4	5	4	5	28
39	5	5	5	4	4	3	26

40	5	5	4	3	3	5	25
41	5	5	2	5	2	4	23
42	2	2	1	2	3	2	12
43	2	2	1	2	2	2	11
44	2	2	2	2	1	2	11
45	2	2	4	2	2	2	14
46	2	3	2	3	2	3	15
47	2	2	3	2	2	2	13
48	2	3	2	3	3	3	16
49	2	2	2	2	3	2	13
50	2	2	2	2	3	2	13
51	3	3	2	3	2	3	16
52	2	2	2	2	2	2	12
53	2	2	2	2	2	2	12
54	3	2	2	2	2	2	13
55	3	3	2	3	2	3	16
56	2	2	2	2	3	2	13
57	3	2	3	2	4	2	16
58	2	2	2	2	4	2	14
59	2	2	4	2	3	2	15
60	3	4	1	4	3	4	19
61	3	4	3	3	5	4	22
62	3	5	5	3	3	4	23
63	3	3	5	3	3	4	21
64	3	3	5	4	4	4	23
65	5	3	5	4	3	4	24
66	5	4	5	3	4	4	25
67	5	4	5	4	3	5	26
68	4	3	5	4	4	3	23
69	4	5	5	5	5	5	29
70	5	3	5	3	2	3	21
71	5	4	5	3	3	3	23
72	5	4	5	4	4	4	26
73	5	5	4	5	2	4	25
74	5	5	4	5	5	4	28
75	4	3	4	3	4	4	22
76	5	5	4	5	4	5	28
77	5	5	2	4	3	4	23
78	1	1	4	3	1	4	14
79	5	5	5	3	3	5	26
80	5	5	4	4	2	4	24

81	4	4	3	3	4	3	21
82	2	3	4	2	4	5	20
83	2	5	4	5	3	3	22
84	4	5	5	3	3	2	22
85	3	2	2	4	2	4	17
86	4	2	4	5	5	3	23
87	5	3	4	4	2	5	23
88	5	4	4	4	3	3	23
89	3	5	3	4	2	2	19
90	3	5	2	5	4	2	21
91	5	2	5	3	3	3	21
92	2	5	4	5	3	4	23
93	2	4	3	4	3	2	18
94	4	4	4	3	2	4	21
95	2	5	5	3	5	2	22
96	3	2	2	2	3	4	16
97	3	4	5	4	5	5	26
98	4	4	2	2	4	3	19
99	5	3	5	5	3	2	23
100	5	4	2	3	3	3	20
101	4	2	2	2	4	3	17
102	3	5	2	2	5	2	19
103	4	5	2	5	4	2	22
104	2	4	3	2	5	4	20
105	2	5	4	3	2	5	21
106	2	5	3	3	5	4	22
107	5	5	2	3	4	3	22
108	3	4	2	5	3	2	19
109	5	3	3	5	4	5	25
110	2	5	2	2	3	4	18
111	5	5	2	2	2	5	21
112	3	4	5	5	5	2	24
113	5	2	2	5	3	5	22
114	5	5	4	5	2	5	26
115	4	2	5	4	5	5	25
116	2	4	2	4	4	3	19
117	4	3	2	5	3	3	20
118	3	3	5	2	3	5	21
119	4	2	2	5	4	3	20
120	4	3	5	5	4	2	23
121	5	5	5	2	3	4	24

122	4	3	5	5	4	2	23
123	4	2	3	3	3	3	18
124	2	3	4	2	2	5	18
125	2	4	2	4	2	5	19
126	4	3	2	5	2	3	19
127	4	4	4	2	5	2	21
Total	447	447	433	427	421	437	

No	Keberhasilan Usaha								TOTAL
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	
1	5	4	2	5	3	4	5	2	30
2	4	3	4	4	2	4	5	5	31
3	4	3	2	3	2	4	5	2	25
4	2	2	5	2	5	2	5	3	26
5	5	5	2	5	5	5	2	2	31
6	3	5	4	5	2	2	5	3	29
7	2	3	3	5	3	2	3	5	26
8	2	4	5	3	5	4	4	3	30
9	3	3	3	2	5	2	5	3	26
10	4	2	5	4	2	5	3	3	28
11	2	4	2	5	2	2	4	2	23
12	2	3	2	5	5	5	4	5	31
13	4	2	5	5	5	3	5	3	32
14	2	4	4	4	4	4	4	2	28
15	2	5	3	3	2	3	4	2	24
16	2	3	3	2	5	5	2	3	25
17	2	4	4	5	5	5	4	2	31
18	4	2	4	3	3	5	3	2	26
19	5	5	4	5	2	4	3	2	30
20	2	4	4	4	4	4	5	2	29
21	4	5	4	5	3	2	5	2	30
22	5	5	5	3	3	2	3	5	31
23	2	4	2	5	3	5	3	4	28
24	3	2	4	2	3	5	5	2	26
25	5	3	4	5	4	5	5	3	34
26	3	2	2	3	5	2	4	4	25
27	3	3	2	2	5	2	5	4	26
28	4	2	4	2	2	5	4	3	26
29	4	2	2	5	4	5	2	5	29
30	4	2	4	5	2	3	2	2	24
31	5	2	5	2	2	4	5	4	29
32	4	4	2	2	4	4	2	3	25
33	4	5	5	4	5	3	5	3	34
34	3	5	5	4	3	3	4	3	30
35	3	5	5	3	3	4	5	4	32
36	4	5	5	5	3	5	3	4	34
37	2	5	5	3	5	4	4	3	31
38	5	5	5	4	5	4	5	4	37
39	4	5	5	5	4	4	3	4	34

40	2	5	5	4	3	3	5	3	30
41	3	2	5	5	5	5	5	5	35
42	2	3	2	3	4	2	2	2	20
43	3	3	3	3	3	2	2	2	21
44	3	3	4	4	4	2	2	2	24
45	3	4	1	3	2	2	2	2	19
46	4	4	4	4	2	2	3	3	26
47	3	4	5	3	2	2	2	2	23
48	4	4	3	3	2	2	3	3	24
49	3	4	2	2	2	2	2	2	19
50	5	4	1	1	5	2	2	2	22
51	3	3	3	3	4	3	3	3	25
52	4	3	4	3	2	2	2	2	22
53	3	3	2	2	1	2	2	2	17
54	2	4	3	3	3	3	2	2	22
55	4	3	3	2	2	3	3	3	23
56	5	3	2	2	4	2	2	2	22
57	3	1	3	3	3	3	2	2	20
58	5	4	2	2	3	2	2	2	22
59	3	4	2	2	4	2	2	2	21
60	3	4	3	3	3	3	4	4	27
61	2	5	3	3	3	3	4	4	27
62	3	4	5	5	4	3	4	4	32
63	5	3	5	5	3	3	4	4	32
64	4	2	5	5	2	3	4	4	29
65	4	2	5	5	5	5	3	5	34
66	3	2	5	5	5	5	2	5	32
67	3	3	5	5	5	5	2	4	32
68	4	4	5	5	4	4	4	5	35
69	4	3	5	5	4	4	3	4	32
70	4	3	5	5	3	5	5	5	35
71	3	4	5	5	5	5	5	4	36
72	3	2	5	5	3	5	5	3	31
73	3	5	5	5	4	5	5	5	37
74	4	4	5	5	5	5	5	3	36
75	3	2	5	5	4	4	3	5	31
76	3	3	5	5	5	5	5	4	35
77	4	3	5	3	2	3	4	1	25
78	2	4	5	3	4	2	4	4	28
79	4	4	4	4	3	4	3	4	30
80	5	3	5	3	4	3	3	3	29

81	3	4	2	3	3	3	3	2	23
82	3	3	4	2	2	5	3	5	27
83	4	3	3	5	4	4	5	3	31
84	2	3	2	2	2	4	4	2	21
85	2	3	2	3	2	5	5	5	27
86	4	5	4	5	4	2	3	3	30
87	4	3	4	3	2	5	2	4	27
88	5	3	4	4	5	4	2	2	29
89	3	4	5	2	5	4	3	3	29
90	3	3	5	5	2	4	4	4	30
91	2	2	3	3	4	4	5	2	25
92	3	4	2	3	4	4	4	5	29
93	3	3	4	3	5	3	4	3	28
94	5	5	3	4	5	3	4	5	34
95	5	5	4	2	5	4	4	4	33
96	4	2	3	4	4	3	5	3	28
97	4	5	2	2	5	5	5	5	33
98	4	3	3	3	3	2	4	2	24
99	3	5	2	4	5	5	4	4	32
100	5	5	3	2	2	2	5	5	29
101	5	5	5	3	5	4	2	5	34
102	2	5	3	3	5	4	5	2	29
103	4	5	5	3	3	4	3	2	29
104	4	2	3	2	2	3	2	4	22
105	2	5	2	4	5	2	3	5	28
106	5	4	4	4	4	3	2	3	29
107	2	5	3	4	5	2	2	4	27
108	2	2	2	4	3	2	5	5	25
109	4	4	5	4	3	5	2	5	32
110	4	3	4	3	2	5	5	3	29
111	2	3	3	4	3	4	3	5	27
112	2	5	5	2	2	3	5	2	26
113	5	4	5	4	4	3	3	3	31
114	2	5	5	4	4	3	5	3	31
115	5	4	5	5	4	5	3	2	33
116	4	5	4	3	3	4	2	4	29
117	5	4	3	4	4	4	3	3	30
118	4	4	5	2	3	3	3	4	28
119	4	2	2	5	5	5	2	2	27
120	2	5	5	5	5	4	2	5	33
121	5	2	4	4	2	5	5	5	32

122	5	2	5	2	5	5	3	5	32
123	3	2	2	5	4	2	5	5	28
124	4	4	5	3	3	5	4	5	33
125	2	3	5	2	3	2	4	3	24
126	5	5	5	5	3	5	2	3	33
127	3	5	2	4	5	5	4	5	33

Lampiran 10 : Hasil Output Penelitian

Model Summary ^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.768 ^a	.590	.584	2.759

a. Predictors: (Constant), Keunggulan Bersaing, Lokasi Usaha

b. Dependent Variable: Keberhasilan Usaha

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1361.144	2	680.572	89.394	.000 ^b
	Residual	944.037	124	7.613		
	Total	2305.181	126			

a. Dependent Variable: Keberhasilan Usaha

b. Predictors: (Constant), Keunggulan Bersaing, Lokasi Usaha

Coefficients ^a							
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		Collinearity Statistics	
Model		B	Std. Error	Beta	t	Sig.	Tolerance VIF
1	(Constant)	6.893	1.739		3.963	.000	
	Lokasi Usaha	.313	.062	.360	5.070	.000	.654 1.529
	Keunggulan Bersaing	.532	.076	.499	7.023	.000	.654 1.529

a. Dependent Variable: Keberhasilan Usaha

Coefficients ^a						
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
Model		B	Std. Error	Beta	t	Sig.
1	(Constant)	2.438	1.028		2.370	.019
	Lokasi Usaha	-.041	.037	-.123	-1.114	.267
	Keunggulan Bersaing	.055	.045	.135	1.227	.222

a. Dependent Variable: Keberhasilan_Usha

		Correlations		
		Lokasi Usaha	Keunggulan Bersaing	Keberhasilan Usaha
Lokasi Usaha	Pearson Correlation	1	.588**	.654**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000
	N	127	127	127
Keunggulan Bersaing	Pearson Correlation	.588**	1	.711**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000
	N	127	127	127
Keberhasilan Usaha	Pearson Correlation	.654**	.711**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	
	N	127	127	127

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

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

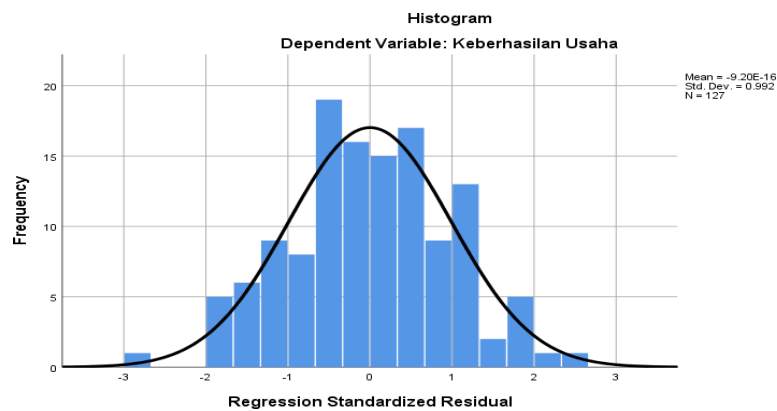
		Unstandardized Residual
N		127
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	2.73721741
Most Extreme Differences	Absolute	.039
	Positive	.033
	Negative	-.039
Test Statistic		.039
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 ^{c,d}

a. Test distribution is Normal.

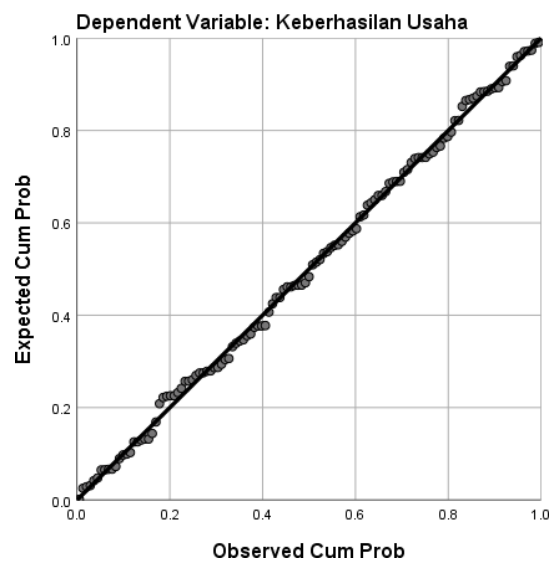
b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

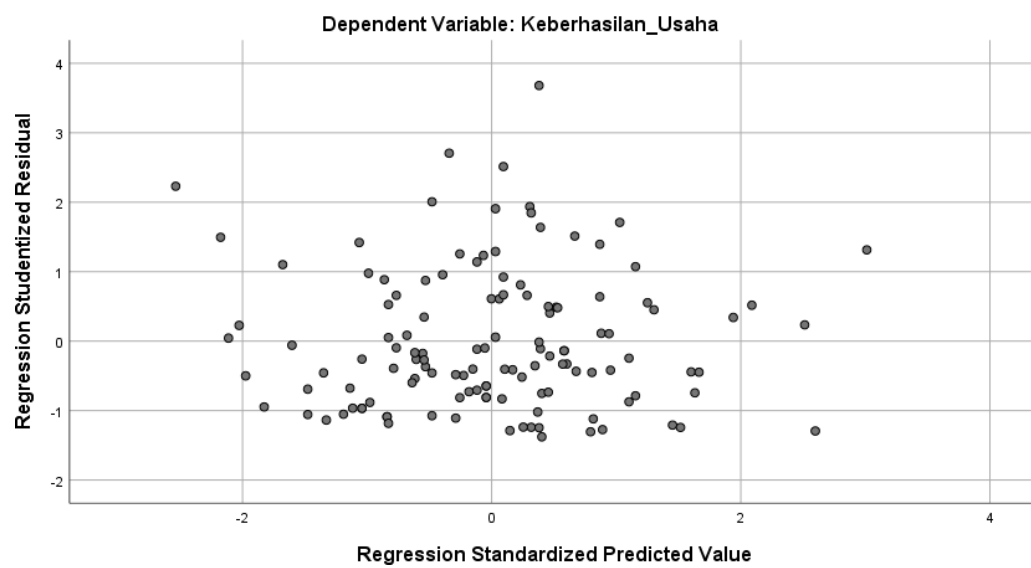
d. This is a lower bound of the true significance.



Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



Scatterplot





SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI EKA PRASETYA

Jl. Merapi No. 08 Medan – 20212

Telp. (061) 4571198 (Hunting) Fax. (061) 4151391

Website : www.eka-prasetya.ac.id E-mail : sso@eka-prasetya.ac.id

Medan, 25 Maret 2025

Nomor:310/R/STIE-EP/III/2025

Lamp. : ----

Hal : "Observasi"

Kepada Yth.

Bapak/Ibu Pimpinan Kepala Desa Sampali

Di-

Tempat

Dengan hormat,

Bersama ini kami mohon kesediaan Bapak/Ibu Pimpinan untuk menerima kunjungan seorang Mahasiswa/i kami :

Nama	: Edward Ngatimo
NIM	: 211010137
Semester	: VII
Program Studi	: Manajemen (S1)
Judul Tugas Akhir	: Analisis Keberhasilan Usaha Melalui Lokasi Usaha Dan Keunggulan Bersaing Pada UMKM Rumah Makan Di Komplek Cemara Asri Medan

Untuk mengadakan peninjauan ke Kepala Desa Sampali yang Bapak/Ibu pimpin, dalam rangka melakukan observasi untuk bahan penulisan Tugas Akhir Mahasiswa/i tersebut.

Hasil peninjauan berupa data yang dikumpulkannya tetap akan bersifat rahasia dan tidak dipublikir untuk umum. Kami juga mengharapkan kesediaan Bapak/Ibu untuk membalas surat kami ini yang menyatakan bahwa mahasiswa tersebut di atas benar telah melakukan observasi dimaksud.

Atas kesediaan dan bantuan Bapak/Ibu Pimpinan menerima Mahasiswa/i kami serta memberi data yang diperlukan, kami ucapkan terima kasih. Semoga hubungan kerja sama ini dapat berlanjut untuk hari-hari yang akan datang, dan mudah-mudahan perusahaan yang Bapak/Ibu pimpin sukses di masa yang akan datang.

Hormat kami,

Ketua STIE Eka Prasetya

Dr. Sri Rezeki, S.E., M.Si



**PEMERINTAH KABUPATEN DELI SERDANG
KECAMATAN PERCUT SEI TUAN
DESA SAMPALI**

Alamat : Jl. Irian Barat No. 30 Plus Kode Pos : 20371 Telp. : 061 - 6622209

Sampali, 15 April 2025

Nomor : 450/SD/2025
Sifat :-
Lamp :-
Hal : Izin Observasi

Kepada Yth:
Ketua STIE, Eka Prasetya
Dr. Sri Rezeki, S.E, M.Si
Di_ _____
Tempat

Sehubungan dengan Surat Permohonan Izin Observasi **Nomor : 310/R/STIE-EP/III/202** yang diterbitkan oleh STIE Eka Prasetya, Kepala Desa Sampali Bersama Surat ini memberikan Izin untuk dilakukannya Observasi di Desa Sampali Oleh:

Nama	Nim	Jurusan/Prodi	Ketua STIE Eka Prasetya
Edward Ngatimo	211010137	Manajemen (S1)	Dr. Sri Rezeki, S.E.,M.Si

Judul Tugas Akhir : Analisis Keberhasilan Usaha melalui Lokasi Usaha dan Keunggulan Bersaing Pada UMKM Rumah Makan di Komplek Cemara Asri Medan.

Demikian Surat ini kami sampaikan agar Dapat dipergunakan sebagaimana mestinya atas perhatian dan Kerjasama yang baik kami ucapkan Terima Kasih.

Kepala Desa Sampali
Kecamatan Percut Sei Tuan


MUHAMMAD RUSLAN

Tembusan:

1. Bapak Camat Percut Sei Tuan(sebagai Laporan)
2. Pertiinggal



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI EKA PRASETYA

KARTU BUKTI PESERTA SEMINAR PROPOSAL

NAMA : Edward Ngatuna
NIM : 211010137
PROGRAM STUDI : Manajemen

NO	HARI/TANGGAL SEMINAR	PENYAJI SEMINAR	NIM	Tanda Tangan Pimp. Seminar
1	2 February 2024 Jumat	Michael Canadi JUDUL PROPOSAL: Dampak Citra Merek dan Media Sosial Whatsapp terhadap Keputusan pembelian konsumen pada produk Toko Medan Auto	201010038	
2	2 February 2024 Jumat	Nico JUDUL PROPOSAL: Dampak layanan E-commerce dan Persediaan barang terhadap volume penjualan pada toko Dunia Boneka Medan	201010104	
3	2 February 2024 Jumat	Tami Stenlim JUDUL PROPOSAL: Analisis Keuntungan Bersaing pada PT. Mitra Rezeki Distribusi Nisantara beserta dampaknya melalui peran Teknologi informasi dan Diferensiasi Produk	201010190	
4	16 February 2024 Jumat	Vannes Husin JUDUL PROPOSAL: Pengaruh Kepuasan Pelanggan & Promosi penjualan terhadap Volume Penjualan PT. Asia Sakti Wahid Foods Manufacture	201010028	
5	16 February 2024 Jumat	Tanoto JUDUL PROPOSAL: Pengaruh Kemauan dan Perceived value terhadap Keputusan pembelian produk Bitum PT. Genta Lestari	201010210	
		JUDUL PROPOSAL:		
		JUDUL PROPOSAL:		
		JUDUL PROPOSAL:		

Mahasiswa dapat menyelenggarakan seminar proposal bila telah memenuhi syarat mengikuti/ menjadi peserta seminar proposal mahasiswa yang lain **MINIMAL 5 KALI**

Medan,20....
Ketua STIE Eka Prasetya

Dr. Sri Rezeki, S.E., M.Si.



STIE EKA PRASETYA MEDAN
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI

1



Nama Mahasiswa: Edward Ngatimo

NIM : 211010137

Konsentrasi : Pemasaran (Kewirausahaan) (lingkari yang sesuai)

HP/WA : 083161177171 Email: edwardngatimo@gmail.com

Alamat Tinggal: Jl. Kl. Yos Sudarso GG. Bahadur No. 1

Nama Dosen Pembimbing 1:
Dra. Pesta Gultom, M.M

Nama Dosen Pembimbing 2:
Lisa Elianti Nasution, S.E., M.M.

No	Tanggal	Uraian Singkat Bimbingan	Paraf Dosen Pembimbing
1	8-10-2024	Diskusi sumber referensi & indikator variabel	
2	22-10-2024	Ace judul	
3	06-12-2024	Revisi : Revisi penulisan dan cara, Identifikasi & pelarutan	
4	13-01-2025	Bahasil ke bab 2, & bab 3	
5	22-01-2025	- Identifikasi variabel & Populasi & revisi	
6	29-01-2025	Ace kuesioner & ace bab 2 & bab 3	
7	24-01-2025	Ace seminar proposal	
8	29-04-2025	Revisi Bab IV	
9	14-5-2025	Tabulasi & Run SPSS	
10	15-5-2025	Revisi Format Bab IV	
11	20-5-2025	Rapikan Bab 4 dan Revisi Pembahasan	
12	21-5-2025	Ace daftar meja hijau	
13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			

Diketahui oleh,
Wakil Ketua 1 Bidang Akademik

Hommy Dorthy Ellyany Sinaga, S.T., M.M



STIE EKA PRASETYA MEDAN
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI

2



Nama Mahasiswa : Edward Ngatimo

NIM : 211010137

Konsentrasi : Pemasaran / Kewirausahaan (lingkari yang sesuai)

HP/WA : 083161177171 Email: edwardngatimo@gmail.com

Alamat Tinggal: Jl. KL. Yos Sudarso GG. Bahadur No.1

Nama Dosen Pembimbing 1:
Dra. Pesta Gultom, M.M

Nama Dosen Pembimbing 2:
Lisa Elianti Nasution, S.E., M.M.

No	Tanggal	Uraian Singkat Bimbingan	Paraf Dosen Pembimbing
1	16-10-2014	Konsultasi Judul	
2	16-12-2014	Bimbingan Bab I, Cari Sampel dan Populasinya	
3	14-01-2015	Revisi Bab I dan Bab II	
4	17/1/25	Lampir kuesioner	
5	20/1/25	Revisi kuesioner	
6	22/1/25	Populasi	
7	24/1/25	ACC Lembar	
8	30/4/25	Kunming Skripsi	
9	6/5/25	Lengkapin Skripsi	
10	16/5/25	Bab 4	
11	20/5-25	Acc selang minggu	
12			
13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			

Diketahui oleh,
Wakil Ketua 1 Bidang Akademik

Hommy Dorthy Ellyany Sinaga, S.T., M.M

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DATA PRIBADI

Nama : Edward Ngatimo
Tempat / Tanggal Lahir : Medan, 19 Agustus 2003
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Alamat : Jl. KJ Yos Sudarso Gg. Bahadur No.1
Alamat Email : edwardngatimo@gmail.com
Agama : Buddha
Status : Belum Kawin
Handphone (HP) : 083161177171

RIWAYAT PENDIDIKAN

1. Tahun 2009 s/d Tahun 2015 : Sekolah Swasta Sutomo 2 Medan
2. Tahun 2015 s/d Tahun 2018 : Sekolah Swasta Sutomo 2 Medan
3. Tahun 2018 s/d Tahun 2021 : Sekolah Swasta Sutomo 2 Medan
4. Tahun 2021 s/d Tahun 2025 : Program Sarjana (S-1) STIE Eka Prasetya

RIWAYAT PEKERJAAN

Juli 2022 s/d sekarang : PT. Gunung Sewu Jaya

DATA ORANG TUA

Nama Ayah : Juandy Ngatimo Basuki
Pekerjaan : Wiraswasta
Handphone (HP) : 08163151007
Alamat : Jl. KJ Yos Sudarso Gg. Bahadur No.1

Nama Ibu : Noni
Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga
Handphone (HP) : 085373839787
Alamat : Jl. KJ Yos Sudarso Gg. Bahadur No.1

Demikian daftar Riwayat hidup ini saya buat dengan sebenar - benarnya.

Medan, 23 Januari 2025
Penulis,



Edward Ngatimo
NIM 211010137