

SKRIPSI

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
KINERJA BISNIS
(Studi Pada Bisnis Urban Thai Tea Banda Aceh)**



Disusun Oleh:

**MUHIBBURRAHMAN
NIM. 160602142**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY
BANDA ACEH
2020 M/1441 H**

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH

Yang bertandatangan di bawah ini

Nama : Muhibburrahman

NIM : 160602142

Program Studi : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dengan ini menyatakan bahwa dalam penulisan skripsi ini, saya:

- 1. Tidak menggunakan ide orang lain tanpa mampu mengembangkan dan mempertanggungjawabkan.***
- 2. Tidak melakukan plagiasi terhadap naskah karya orang lain.***
- 3. Tidak menggunakan karya orang lain tanpa menyebutkan sumber asli atau tanpa izin pemilik karya.***
- 4. Tidak melakukan pemanipulasian dan pemalsuan data.***
- 5. Mengerjakan sendiri karya ini dan mampu bertanggungjawab atas karya ini.***

Bila di kemudian hari ada tuntutan dari pihak lain atas karya saya, dan telah melalui pembuktian yang dapat dipertanggungjawabkan dan ternyata memang ditemukan bukti bahwa saya telah melanggar pernyataan ini, maka saya siap untuk dicabut gelar akademik saya atau diberikan sanksi lain berdasarkan aturan yang berlaku di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Banda Aceh, 26 Agustus 2020

Yang Menyatakan,



Muhibburrahman

LEMBAR PERSETUJUAN SIDANG SKRIPSI

SKRIPSI

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Ar-Raniry Banda Aceh
Sebagai Salah Satu Beban Studi
Untuk Menyelesaikan Program Studi Ekonomi Syariah

Dengan Judul:

**Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kinerja Bisnis
(Studi Pada Bisnis Urban Thai Tea Banda Aceh)**

Disusun Oleh:

Muhibburrahman
NIM. 160602142

Disetujui untuk disidangkan dan dinyatakan bahwa isi dan formatnya telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan dalam Penyelesaian Studi pada Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry

Pembimbing I,



Dr. Ahmad Nizam, S.E., M.M.
NIP. 196609201993031003

Pembimbing II,



Azimah Dianah, S.E., M.Si., Ak
NIDN. 2026028803

Mengetahui

Ketua Program Studi Ekonomi Syariah 



Dr. Nilam Sari, M.Ag
NIP: 197103172008012007

PENGESAHAN SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI

Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kinerja Bisnis (Studi Pada Bisnis Urban Thai Tea Banda Aceh)

Muhibburrahman
NIM. 160602142

Telah Disidangkan oleh Dewan Penguji Skripsi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh
dan Dinyatakan Lulus serta Diterima Sebagai Salah Satu Syarat
untuk Menyelesaikan Program Studi Strata Satu (S-1) dalam
Bidang Ekonomi Syariah

Pada Hari/Tanggal:

Rabu,

Banda Aceh

Dewan Penguji Sidang Skripsi

Ketua

Sekretaris

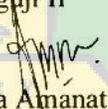

Dr. Ahmad Nizam, S.E., M.M.
NIP. 199711052006042003


Azimah Dianah, S.E., M.Si., Ak
NIDN. 2008068803

Penguji I

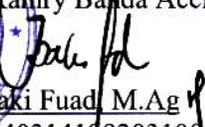
Penguji II


Dr. Harldi Harmen, S.E., M.M
NIP. 196911082002121002


Dara Amanatillah, M.Sc, Finn
NIDN. 2022028705

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Ar-Raniry Banda Aceh,


Dr. Zaki Fuad, M.Ag
NIP. 196403141992031003





**FORM PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH MAHASISWA UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK**

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Lengkap : Muhibburrahman
NIM : 160602142
Fakultas/Program Studi : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Syariah
E-mail : 160602142@student.ar-raniry.ac.id

demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada UPT Perpustakaan Universitas Islam Negeri (UIN) A-Raniry Banda Aceh, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah:

Tugas Akhir KKKU Skripsi

yang berjudul : **Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Bisnis
(Studi Pada Bisnis Urban Thai Tea Banda Aceh)**

Beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini, UPT Perpustakaan UIN Ar-Raniry Banda Aceh berhak menyimpan, mengalih-media formatkan, mengelola, mendiseminasikan, dan mempublikasikannya di internet atau media lain.

Secara *fulltext* untuk kepentingan akademik tanpa perlu meminta izin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis, pencipta dan atau penerbit karya ilmiah tersebut.

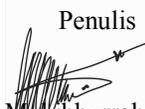
UPT Perpustakaan UIN Ar-Raniry Banda Aceh akan terbebas dari segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

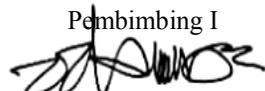
Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

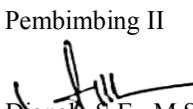
Dibuat di : Banda Aceh

Pada tanggal : 26 Agustus 2020

Mengetahui:

Penulis

Muhibburrahman

Pembimbing I

Dr. Ahmad Nizam, S.E., M.M.
NIP. 199711052006042003

Pembimbing II

Azimah Dianah, S.E., M.Si., Ak
NIDN. 2008068803

LEMBAR MOTTO DAN PERSEMBAHAN

“Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya.”- (Q.S Al-Baqarah [2]: 286)

"Waktu bagaikan pedang. Jika engkau tidak memanfaatkannya dengan baik (untuk memotong), maka ia akan memanfaatkanmu (dipotong)."- (H.R. Muslim)

Bismillahirrahmanirrahim, dengan mengucap puji dan syukur kehadiran Allah SWT kupersembahkan karya kecil dan sederhana ini untuk :

Ayahanda dan Ibunda tercinta yang jasanya tidak akan pernah dapat terbalaskan sepanjang masa serta kepada kakak dan adikku tersayang yang telah menjadi mentari dikala diri ini berada dalam kelamnya kegelapan. Tidak lupa pula kepada sahabat-sahabat terkasih yang telah senantiasa menemani dikala senang maupun dikala susah.

KATA PENGANTAR



Alhamdulillah puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT, dimana dengan berkat rahmat Allah SWT yang telah memberikan kesehatan dan kesempatan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Shalawat beserta salam kepada Nabi Muhammad SAW. Rasulullah terakhir yang diutus dengan membawa syari'ah yang mudah, penuh rahmat, dan yang telah membawa peradaban dari alam *jahiliyah* (kebodohan) ke alam yang penuh dengan ilmu pengetahuan.

Dengan izin Allah SWT serta bantuan semua pihak penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini yang berjudul “**Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kinerja Bisnis (Studi Pada Bisnis Urban Thai Tea Banda Aceh)**”. Skripsi ini disusun dalam rangka memenuhi salah satu syarat guna mencapai gelar sarjana pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Penulis telah berusaha semaksimal mungkin sesuai dengan kemampuan yang ada agar skripsi ini dapat tersusun sesuai harapan. Sesuai dengan fitrahnya, manusia diciptakan Allah sebagai makhluk yang tidak luput dari kesalahan dan kekhilafan, maka dalam skripsi yang penulis susun ini belum mencapai tahap kesempurnaan.

Alhamdulillah skripsi ini telah selesai, tentunya tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak baik secara moral maupun

secara materil. Penulis mengucapkan terimakasih dan penghargaan yang sebesar-besarnya kepada:

1. Dr. Zaki Fuad, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry, Dr. Hafas Furqani, M.Ec selaku Wakil Dekan I, Dr. Muhammad Zuhilmi, S.Ag., MA selaku Wakil Dekan II dan Dr. Analiansyah, MA selaku Wakil Dekan III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry.
2. Dr. Nilam Sari, Lc., M.Ag selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah dan Cut Dian Fitri, S.E., M.Si., Ak., CA selaku Sekretaris Program Studi Ekonomi Syariah.
3. Muhammad Arifin, Ph. D dan Rina Desiana, ME selaku ketua Laboratorium dan Dosen Staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
4. Dr. Ahmad Nizam, S.E., M.M. selaku pembimbing I dan Azimah Dianah, S.E., M.Si., Ak selaku pembimbing II yang telah banyak meluangkan waktu, tenaga dan pemikirannya dalam membimbing penulis.
5. Dr. Nilam Sari, Lc., M.Ag dan Dr. Nurbaety Sofyan, M.A selaku Penasehat Akademik (PA) penulis selama menempuh pendidikan di Program Studi Strata Satu (S1) Ekonomi Syariah Segenap Dosen dan staf akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah banyak membantu dan memberikan ilmu kepada penulis.

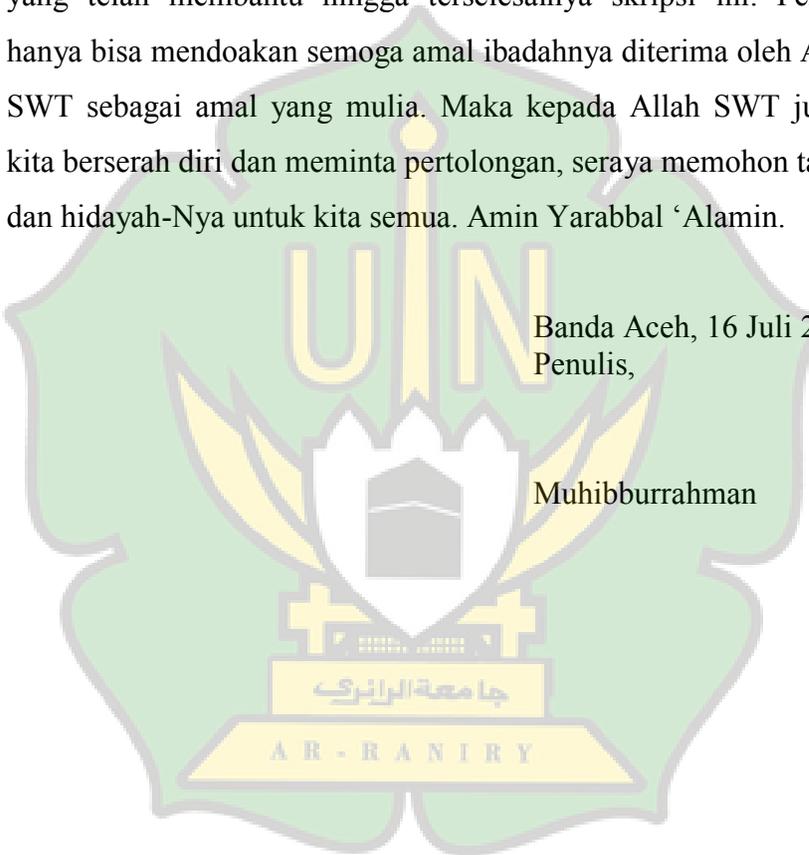
6. Seluruh dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh, yang telah berkenan memberi kesempatan, membina, serta memberikan kemudahan kepada penulis dalam menimba ilmu pengetahuan sejak awal kuliah sampai dengan penyelesaian skripsi ini.
7. Seluruh staf tata usaha Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, atas kesabaran dalam memberikan pelayanan.
8. Orang tua yang sangat penulis cintai, Bapak Muhammad Thaib, Tgk Muhammad dan Ibu Rosmadah, Juairiah, Rosdiana yang selalu mendo'akan dan memberikan semangat serta dorongan kepada penulis hingga skripsi ini selesai. serta keluarga besar yang selalu mendo'akan dan memberikan semangat sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
9. Teman-teman seperjuangan jurusan Ekonomi Syariah angkatan 2016 yang turut membantu serta memberi saran-saran kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini, dan untuk teman yang sangat istimewa Shafa Sofia, Puteri Farah Dhiba, Wanisa Nurjannah, Yenni Safrida, Firza Lena, Farah Salsabila, Wirdatul Jannah, Irfan Jauzi, Asfuri Maulana, Hidayatullah, Mirza Sayuti, Luthfiah Nazmi, Naila Fitria, Raihan Mutia, Ida Safitri, Seluruh anggota komisariat HMI FEBI UIN, Anggota TPS, dan Cam Army B-TWO, yang telah banyak memberi dukungan moral maupun materil bagi penulis dalam penyelesaian skripsi ini,

serta seluruh teman-teman lainnya yang tidak penulis sebutkan satu per satu.

Semoga Allah SWT selalu melimpahkan rahmat dan karunia-Nya dengan balasan yang tiada tara kepada semua pihak yang telah membantu hingga terselesainya skripsi ini. Penulis hanya bisa mendoakan semoga amal ibadahnya diterima oleh Allah SWT sebagai amal yang mulia. Maka kepada Allah SWT jualah kita berserah diri dan meminta pertolongan, seraya memohon taufiq dan hidayah-Nya untuk kita semua. Amin Yarabbal ‘Alamin.

Banda Aceh, 16 Juli 2020
Penulis,

Muhibburrahman



TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN

Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri P dan K
Nomor: 158 Tahun1987 –Nomor:0543b/u/1987

1. Konsonan

No	Arab	Latin	No	Arab	Latin
1	ا	Tidak dilambangkan	16	ط	Ṭ
2	ب	B	17	ظ	Ẓ
3	ت	T	18	ع	‘
4	ث	Ṣ	19	غ	G
5	ج	J	20	ف	F
6	ح	H	21	ق	Q
7	خ	Kh	22	ك	K
8	د	D	23	ل	L
9	ذ	Ẓ	24	م	M
10	ر	R	25	ن	N
11	ز	Z	26	و	W
12	س	S	27	ه	H
13	ش	Sy	28	ء	’
14	ص	Ṣ	29	ي	Y
15	ض	Ḍ			

2. Vokal

Vokal Bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

a. Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin
◌َ	<i>Fathah</i>	A
◌ِ	<i>Kasrah</i>	I
◌ُ	<i>Dammah</i>	U

b. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf, yaitu:

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf
◌َ يَ	<i>Fathah dan ya</i>	Ai
◌َ وَ	<i>Fathah dan wau</i>	Au

Contoh:

كيف : *kaifa*

هول : *haua*

3. *Maddah*

Maddah atau vocal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda
اَ/يَ	<i>Fathah</i> dan <i>alif</i> atauya	Ā
يِ	<i>Kasrah</i> dan ya	Ī
يُ	<i>Dammah</i> dan wau	Ū

Contoh:

قَالَ : *qāla*

رَمَى : *ramā*

قِيلَ : *qīla*

يَقُولُونَ : *yaqūlu*

4. *Ta Marbutah* (ة)

Transliterasi untuk *ta marbutah* ada dua.

a. *Ta marbutah* (ة) hidup

Ta marbutah (ة) yang hidup atau mendapat harkat *fathah*, *kasrah* dan *dammah*, transliterasinya adalah t.

b. *Ta marbutah* (ة) mati

Ta marbutah (ة) yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah h.

- c. Kalau pada suatu kata yang akhir katanya ta *marbutah* (ة) diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka ta *marbutah* (ة) itu ditransliterasikan dengan h.

Contoh:

رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ : *raudah al-atfāl/ raudatulatfāl*

الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ : *al-Madīnah al-Munawwarah/*

al-Madīnatul Munawwarah

طَلْحَةُ : *Talḥah*

Catatan:

Modifikasi

1. Nama orang berkebangsaan Indonesia ditulis seperti biasa tanpatransliterasi, seperti M. Syuhudi Ismail, sedangkan nama-nama lainnya ditulis sesuai kaidah penerjemahan. Contoh: Ḥamad Ibn Sulaiman.
2. Nama Negara dan kota ditulis menurut ejaan Bahasa Indonesia, seperti Mesir, bukan Misr; Beirut, bukan Bayrut; dan sebagainya.
3. Kata-kata yang sudah dipakai (serapan) dalam kamus Bahasa Indonesia tidak ditransliterasi. Contoh: Tasauf, bukan Tasawuf.

ABSTRAK

Nama : Muhibburrahman
NIM : 160602142
Fakultas/Program Studi : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Syariah
Judul : Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kinerja Bisnis (Studi Pada Bisnis Urban Thai Tea Banda Aceh)
Pembimbing I : Dr. Ahmad Nizam, S.E., M.M.
Pembimbing II : Azimah Dianah, S.E., M.Si., Ak

Perkembangan era globalisasi membuat lahirnya berbagai usaha baru, terutama UMK seperti minuman siap saji. Penelitian ini melihat faktor-faktor yang mempengaruhi kesuksesan suatu bisnis. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh faktor modal, tenaga kerja, keterampilan, lokasi usaha secara simultan dan parsial terhadap kesuksesan bisnis Urban Thai Tea. Jenis data yang dikumpulkan adalah data primer dengan pembagian kuesioner secara langsung kepada para karyawan baik dari pihak manajerial ataupun para karyawan biasa, serta para pelanggan. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah *uji statistic deskriptif*, *uji kualitas data*, dan *uji asumsi klasik* pada 50 responden. Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa variabel modal usaha, tenaga kerja, keterampilan, lokasi berpengaruh signifikan secara simultan terhadap kesuksesan usaha. Secara parsial variabel modal usaha dan lokasi berpengaruh signifikan terhadap kesuksesan usaha, serta variabel tenaga kerja dan keterampilan tidak berpengaruh signifikan terhadap kesuksesan usaha.

Kata Kunci: Modal, Tenaga Kerja, Keterampilan, Lokasi Usaha, Kesuksesan Usaha

DAFTAR ISI

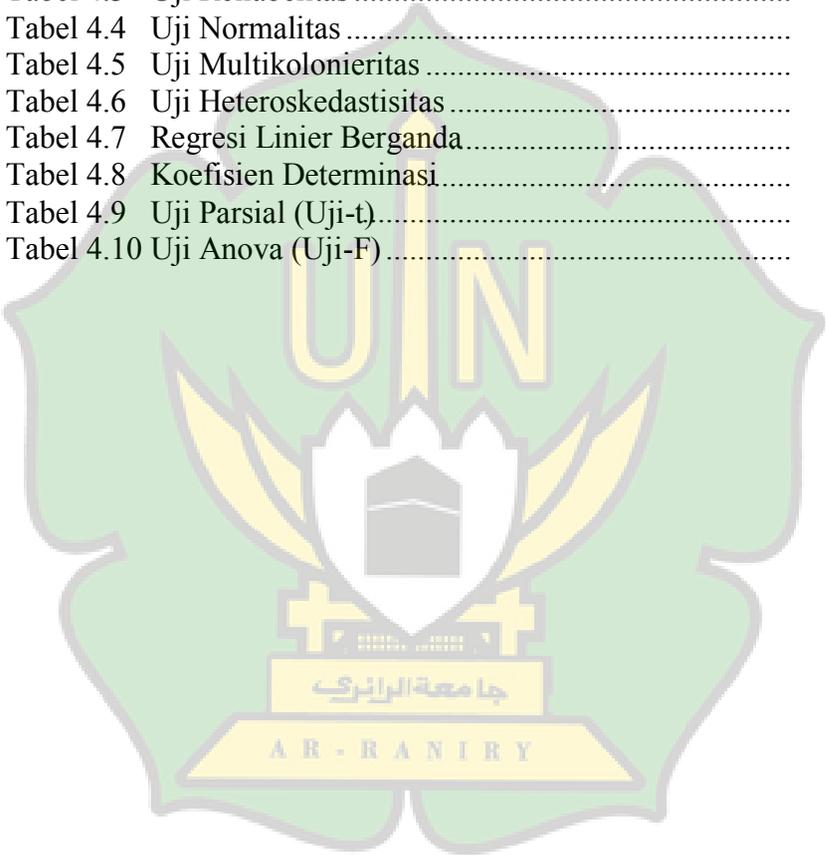
LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN	iii
LEMBAR PENGESAHAN PEMBIMBING	iv
LEMBAR PERSETUJUAN SIDANG SKRIPSI	v
LEMBAR PUBLIKASI	vi
LEMBAR MOTTO DAN PERSEMBAHAN	vii
KATA PENGANTAR	viii
TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN ...	xii
ABSTRAK	xvi
DAFTAR ISI	xvii
DAFTAR TABEL	xx
DAFTAR GAMBAR	xxi
DAFTAR LAMPIRAN	xxii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Rumusan Masalah	7
1.3 Tujuan penelitian	8
1.4 Manfaat Penelitian	8
BAB II TINJAUAN TEORITIS	10
2.1 Teori Kesuksesan	10
2.2 Faktor yang Mempengaruhi Kesuksesan Bisnis	11
2.2.1 Modal Usaha	11
2.2.2 Tenaga Kerja	14
2.2.3 Keterampilan (<i>skill</i>)	18
2.2.4 Lokasi Usaha	20
2.3 Konsep Bisnis Dalam Ekonomi Islam	23
2.3.1 Dasar Etika Ekonomi Islam Dalam Berbisnis	23
2.3.2 Landasan Normatif Bisnis dalam Islam	27
2.3.3 Orientasi Bisnis dalam Islam	32
2.4 Metode Bisnis Islam	34
2.4.1 Syirkah Al-Malak	35
2.4.2 Syirkah Al-Uqud	36
2.4.3 Aplikasi Bisnis Islam	37
2.5 Penelitian Terdahulu	38

2.6	Kerangka Pemikiran	44
2.7	Hipotesis	47
BAB III	METODE PENELITIAN	49
3.1	Jenis dan Lokasi Penelitian.....	49
3.1.1	Jenis Penelitian.....	49
3.1.2	Lokasi Penelitian.....	49
3.2	Jenis dan Sumber Data	49
3.2.1	Data Primer	50
3.2.2	Data Sekunder	50
3.3	Populasi dan Sampel.....	50
3.3.1	Populasi	50
3.3.2	Sampel.....	51
3.4	Metode Analisis Data	52
3.4.1	Uji Statistik Deskriptif	52
3.4.2	Uji Kualitas Data.....	52
3.4.3	Uji Asumsi Klasik.....	54
3.5	Uji Hipotesis	56
3.5.1	Uji Koefisien Regresi Secara Parsial (Uji t).....	57
3.5.2	Uji Koefisien Regresi Secara Simultan (Uji F).....	57
3.5.3	Uji Persamaan Regresi Linier Berganda.	58
3.5.4	Koefisien Determinan (<i>Adjusted R2</i>)....	59
BAB IV	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	61
4.1	Gambaran Profil Urban Thai Tea.....	61
4.2	Gambaran Umum Responden	61
4.2.1	Keadaan Umum Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	62
4.2.2	Keadaan Umum Responden Berdasarkan Umur	63
4.2.3	Keadaan Umum Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan	63
4.2.4	Keadaan Umum Responden Berdasarkan Pekerjaan.....	64
4.2.5	Keadaan Umum Responden Berdasarkan Status Perkawinan	65

4.3	Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas	66
	4.3.1 Uji Validitas	66
	4.3.2 Uji Reliabelitas.....	68
4.4	Uji Asumsi Klasik.....	68
	4.4.1 Uji Normalitas.....	69
	4.4.2 Uji Multikolonieritas.....	70
	4.4.3 Uji Heteroskedastisitas.....	71
4.5	Analisis Linier Berganda	71
4.6	Uji R ² (Koefisien Determinasi)	73
4.7	Uji Hipotesis	74
4.8	Uji Parsial (Uji-t).....	75
4.9	Uji F (Uji Simultan).....	76
4.10	Pengaruh Variabel Bebas Terhadap Variabel Terikat.....	77
	4.10.1 Pengaruh variabel Modal Usaha Terhadap Kesuksesan Usaha	77
	4.10.2 Pengaruh variabel Tenaga kerja Terhadap Kesuksesan Usaha	78
	4.10.3 Pengaruh variabel Keterampilan Terhadap Kesuksesan Usaha	79
	4.10.4 Pengaruh variabel Lokasi Terhadap Kesuksesan Usaha.....	80
BAB V	PENUTUP.....	82
	5.1 Kesimpulan	82
	5.2 Saran.....	83
DAFTAR PUSTAKA		84
LAMPIRAN		89

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Data Pertumbuhan Minuman RTD Teh	6
Tabel 2.1	Penelitian Terkait.....	42
Tabel 4.1	Gambaran Umum Responden.....	62
Tabel 4.2	Uji Validitas.....	67
Tabel 4.3	Uji Reliabelitas	68
Tabel 4.4	Uji Normalitas	69
Tabel 4.5	Uji Multikolonieritas	70
Tabel 4.6	Uji Heteroskedastisitas	71
Tabel 4.7	Regresi Linier Berganda.....	72
Tabel 4.8	Koefisien Determinasi.....	74
Tabel 4.9	Uji Parsial (Uji-t).....	75
Tabel 4.10	Uji Anova (Uji-F).....	77



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Skema Kerangka Pemikiran	45
Gambar 4.1 Diagram Berdasarkan Jenis Kelamin.....	62
Gambar 4.2 Diagram Berdasarkan Umur.....	63
Gambar 4.3 Diagram Berdasarkan Tingkat Pendidikan.....	64
Gambar 4.4 Diagram Berdasarkan Pekerjaan.....	65
Gambar 4.5 Diagram Berdasarkan Status Perkawinan.....	66



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Angket Penelitian.....	89
Lampiran 2 : Rekapitulasi Data.....	93
Lampiran 3 : Analisis Data.....	105



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Era globalisasi sekarang ini sudah tidak dapat dipungkiri lagi bahwa perkembangan ekonomi yang terjadi dan kalau dilihat akhir-akhir ini banyak bermunculan usaha-usaha baru, khususnya usaha mikro dan kecil. Anggapan masyarakat hanya usaha inilah yang dapat mereka lakukan untuk menopang kebutuhan keluarga yang dari hari ke hari semakin sulit. Kebanyakan mereka melakukan usaha secara asal-asalan tanpa banyak pertimbangan dan perencanaan, sehingga tidak heran bila banyak diantaranya yang bagai pepatah muncul, hidup segan matipun tidak mau, hanya asal bisa bertahan saja. Banyak kendala yang dihadapi dalam upaya membuat dan mendirikan usaha bisnis sendiri yang sukses dan berhasil.

Kegiatan ber-“usaha” selalu mempunyai tujuan atau sasaran untuk memperoleh keuntungan atau laba nyata dalam bentuk rupiah. Namun demikian, laba bukanlah merupakan satu-satunya tujuan kegiatan usaha, akan tetapi masih terdapat tujuan-tujuan lain yang dapat dicapai, seperti mengurangi pengangguran atau memberi kesempatan kerja, membantu masyarakat sekitarnya, perkembangan perusahaan, dan membantu meningkatkan pendapatan pemerintah melalui pajak (Asri, 1986: 3-4).

Sebelum memikirkan berapa keuntungan nyata yang dapat diperoleh dan cara mendapatkannya melalui kegiatan usaha

tersebut, perlu dipahami dan dikaji secara lengkap mengenai faktor-faktor yang dapat mempengaruhi keberhasilan usaha. Hal ini penting untuk dihayati terlebih dahulu, sebab banyak orang yang beranggapan bahwa hanya karena kurang uang atau modal, maka harapan untuk memperoleh keuntungan menjadi terhambat. Sukses tidaknya suatu kegiatan usaha pada dasarnya tidak tergantung pada besar-kecilnya ukuran usaha, tetapi lebih dipengaruhi oleh bagaimana mengelolanya.

Besarnya modal bagi setiap usaha adalah merupakan masalah yang sangat penting, modal yang terlalu besar dari apa yang dibutuhkan akan menambah beban pembiayaannya, terlebih lagi bila modal tersebut bukan modal sendiri. Akan tetapi modal yang terlalu sedikit (dari kebutuhannya) juga akan menyulitkan jalannya usaha yang akan dilakukan. Pada usaha bisnis mikro dan usaha bisnis kecil sering kali belum ada pemisahan antara keuangan keluarga dengan keuangan usaha, sehingga masalah besarnya modal ini bisa menghambat keberhasilannya.

Untuk melaksanakan suatu usaha, selalu dibutuhkan tenaga. Sesuai dengan peningkatan kesibukan kerja suatu usaha, maka pengusaha memerlukan tambahan tenaga orang lain yaitu buruh, karyawan, dan untuk perusahaan besar masih ditambah lagi dengan staf pemikir (Soebroto, 1979:1). Pegawai, karyawan, buruh atau tenaga kerja merupakan salah satu unsur penting dalam pengelolaan kegiatan usaha karena untuk mencapai suatu tujuan dalam kegiatan usaha dilakukan dengan bantuan tenaga orang lain.

Oleh sebab itu tenaga kerja termasuk dalam faktor yang menyebabkan kesuksesan sebuah usaha.

Latar belakang pendidikan para pengusaha dan pebisnis sebagian besar juga masih rendah, sehingga keterampilan yang dimiliki pun juga terbatas. Mereka menjalankan usaha hanya berdasarkan naluri saja, tanpa keterampilan pengelolaan yang memadai sulit sekali bagi usaha bisnis tersebut memenangi persaingan, sehingga kecenderungan mengalami kegagalan sangatlah besar. Sebagai seorang pengusaha, pengelola atau pemilik usaha haruslah menguasai keterampilan manajerial agar dapat menjadi seorang manajer yang efektif, sehingga dapat meraih kesuksesan dalam bisnis yang dijelankannya. Beberapa keterampilan yang harus dimiliki seorang wirausaha, yaitu: keterampilan konseptual, keterampilan kemanusiaan, keterampilan administratif, dan keterampilan teknik (Andriyatni, 2013).

Ada banyak faktor yang menentukan kesuksesan suatu usaha. Salah satu faktor tersebut adalah ketepatan pemilihan lokasi. Ketepatan pemilihan lokasi merupakan salah satu faktor yang dipertimbangkan oleh seorang pengusaha dan pebisnis sebelum membuka usahanya. Hal ini terjadi karena pemilihan lokasi yang tepat sering kali menentukan kesuksesan suatu usaha. Hal ini juga berlaku untuk usaha jasa karena usaha jasa diharuskan untuk memelihara hubungan yang dekat dengan pelanggan. Usaha-usaha yang bergerak di bidang jasa harus lebih mendekatkan diri dengan

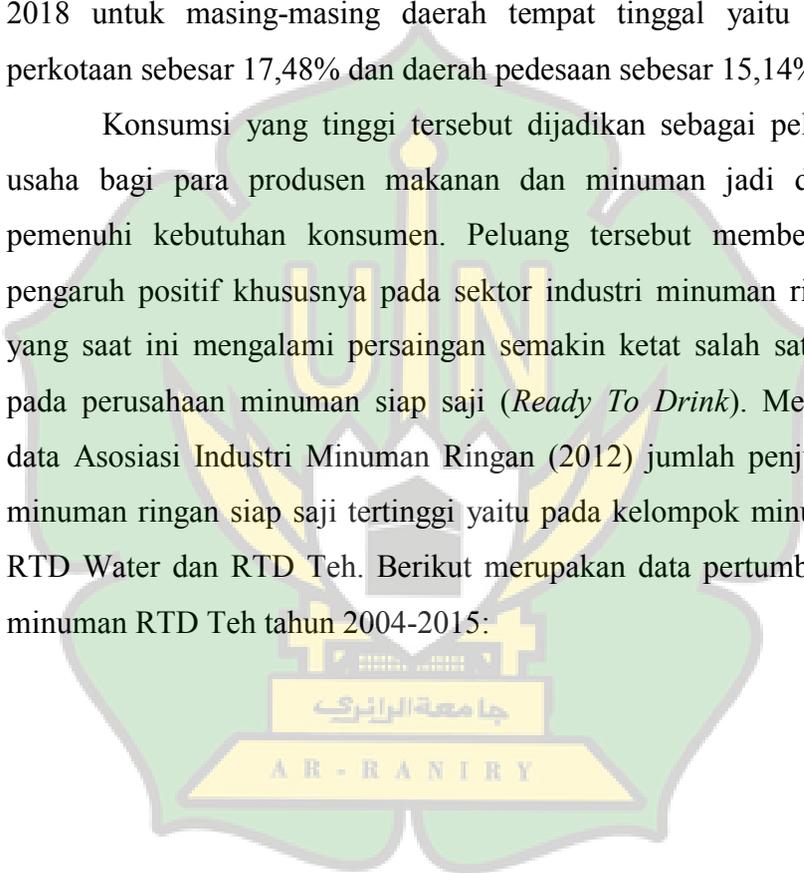
semua pelanggan mereka sehingga mereka bisa memberikan pelayanan yang lebih baik kepada pelanggan.

Lokasi usaha adalah tempat dimana usaha tersebut akan dilakukan, segala kegiatan mulai dari pengadaan bahan sampai dengan distribusi atau penjualan kepada konsumen atau pelanggan. Pemilihan lokasi usaha yang tepat akan sangat menunjang perkembangan usahanya (Andriyatni, 2013). Dalam pemilihan lokasi usaha belum semua pengelola usaha bisnis melakukan dengan berbagai pertimbangan secara ekonomis dan strategis, apalagi melakukan analisa kelayakan, pada kenyataannya banyak usaha yang pendiriannya tanpa perencanaan lokasi yang tepat sehingga banyak diantara usaha tersebut yang berpotensi tidak efisien, bahkan bukan cuma pemilihan lokasi yang menjadi faktor dalam kesuksesan dan keberhasilan sebuah bisnis, masih banyak faktor-faktor yang bisa menyebabkan kesuksesan dan keberhasilan sebuah bisnis, jika tidak menganalisa dan mempelajari faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi kesuksesan sebuah bisnis, akibatnya usaha yang dilakukan sulit mendapat keuntungan dan akhirnya ditutup karena selalu merugi.

Kontribusi industri makanan dan minuman pada Produk Domestik Bruto didukung oleh tingkat konsumsi masyarakat Indonesia terhadap makanan dan minuman jadi. Pilihan masyarakat dalam mengonsumsi makanan dan minuman siap saji terjadi seiring dengan perubahan pola kehidupan masyarakat yang cenderung lebih menyukai hal-hal yang serba instan. Berdasarkan hasil survei

yang dilakukan oleh BPS (2018) mengemukakan bahwa konsumsi masyarakat di Indonesia terhadap makanan dan minuman jadi sangat tinggi. Pengeluaran perkapita sebulan masyarakat Indonesia menurut kelompok makanan dan daerah tempat tinggal per Maret 2018 untuk masing-masing daerah tempat tinggal yaitu pada perkotaan sebesar 17,48% dan daerah pedesaan sebesar 15,14%.

Konsumsi yang tinggi tersebut dijadikan sebagai peluang usaha bagi para produsen makanan dan minuman jadi dalam memenuhi kebutuhan konsumen. Peluang tersebut memberikan pengaruh positif khususnya pada sektor industri minuman ringan yang saat ini mengalami persaingan semakin ketat salah satunya pada perusahaan minuman siap saji (*Ready To Drink*). Menurut data Asosiasi Industri Minuman Ringan (2012) jumlah penjualan minuman ringan siap saji tertinggi yaitu pada kelompok minuman RTD Water dan RTD Teh. Berikut merupakan data pertumbuhan minuman RTD Teh tahun 2004-2015:



Tabel 1.1 Data Pertumbuhan Minuman RTD Teh

Tahun	Volume penjualan (Juta liter)
2004	999,5
2005	1046,0
2006	1110,0
2007	1218,0
2008	1327,0
2009	1439,0
2010	1554,0
2011	1672,0
2012	1792,0
2013	1914,0
2014	2048,0
2015	2191,3
Total	18310,8

Sumber: (Asosiasi Industri Minuman Ringan, 2012)

Berdasarkan Tabel 1.1 asumsi tingkat pertumbuhan minuman siap saji RTD teh terus mengalami peningkatan sampai dengan tahun 2015 yaitu sebesar 2191,3 juta liter. Menurut data Asosiasi Industri Minuman Ringan (ASRIM) yang diinformasikan Lucia Karina selaku Ketua Kajian Kebijakan Publik ASRIM dalam wawancara Kontan.co.id, penjualan minuman ringan pada tahun 2017 mencapai 34,41 miliar liter (Hidayat, 2018). Data Kementerian Pertanian (2017) menunjukkan rata-rata konsumsi perkapita setahun minuman jadi pada jenis minuman teh dalam kemasan dengan rata-rata sebesar 16,14 terbesar ketiga setelah minuman es lainnya dan minuman lainnya.

Bisnis Urban Thai Tea adalah salah satu bisnis minuman siap saji di kota Banda Aceh. Bisnis Thai Tea ini termasuk salah

satu bisnis yang sukses dalam bidangnya, terbukti dari banyaknya pelanggan/pengunjung yang datang, ditambah omset yang bertambah tiap bulannya, serta lokasi yang mudah diakses dan dijangkau dengan harga yang relatif murah. Jika dilihat dari penjelasan sebelumnya, Urban Thai Tea memiliki semua faktor dalam menunjang kesuksesan bisnisnya seperti modal, tenaga kerja, keterampilan, dan lokasi usaha.

Dari apa yang telah diuraikan latar belakang sebelumnya, maka cukup menjadi alasan bagi penulis untuk melakukan penelitian yang akan mencoba menganalisis apakah faktor-faktor seperti modal, tenaga kerja, keterampilan, dan lokasi usaha mempengaruhi kesuksesan dalam berbisnis Urban Thai Tea Banda Aceh.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan dari latar belakang di atas, maka penulis dapat mengidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Apakah faktor modal, tenaga kerja, keterampilan (*skill*), lokasi usaha berpengaruh terhadap kesuksesan bisnis Urban Thai Tea?
2. Apakah faktor modal berpengaruh terhadap kesuksesan bisnis Urban Thai Tea?
3. Apakah faktor tenaga kerja berpengaruh kesuksesan bisnis Urban Thai Tea?
4. Apakah faktor keterampilan (*skill*) berpengaruh terhadap kesuksesan bisnis Urban Thai Tea?

5. Apakah faktor lokasi usaha berpengaruh terhadap kesuksesan bisnis Urban Thai Tea?

1.3 Tujuan penelitian

Berdasarkan pertanyaan penelitian tersebut, maka yang menjadi tujuan dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui pengaruh faktor modal, tenaga kerja, keterampilan (*skill*), lokasi usaha terhadap kesuksesan bisnis Urban Thai Tea.
2. Untuk mengetahui pengaruh faktor modal terhadap kesuksesan bisnis Urban Thai Tea.
3. Untuk mengetahui pengaruh faktor tenaga kerja terhadap kesuksesan bisnis Urban Thai Tea.
4. Untuk mengetahui pengaruh faktor keterampilan terhadap kesuksesan bisnis Urban Thai Tea.
5. Untuk mengetahui pengaruh faktor lokasi usaha terhadap kesuksesan bisnis Urban Thai Tea.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Manfaat Praktis
Hasil penelitian ini diharapkan dapat membantu mengetahui pengaruh dari modal usaha, tenaga kerja, keterampilan, dan lokasi usaha terhadap kesuksesan bisnis rumah makan serta penelitian ini dapat digunakan sebagai masukan pada bisnis Urban Thai Tea di Banda Aceh.
2. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan sejauh mana keterkaitan antara faktor modal usaha, tenaga kerja, keterampilan (skill), dan lokasi usaha terhadap tingkat kesuksesan bisnis pada Urban Thai Tea di Banda Aceh dalam kegiatan usaha tersebut.



BAB II

TINJAUAN TEORITIS

2.1 Teori Kesuksesan

Ada banyak definisi kesuksesan, kebanyakan kesuksesan dikaitkan dengan keberhasilan secara finansial. Artinya seseorang dikatakan sukses jika berhasil mengumpulkan kekayaan dari hasil usahanya. Tidak ada yang salah dengan hal tersebut. Memang uang bukanlah segalanya, tetapi segalanya di dunia materi ini memerlukan uang. Namun, kita tidak boleh berpolemik dengan isu di atas karena ukuran kesuksesan masing-masing pribadi pasti berbeda-beda.

Bagi orang tertentu ukuran kesuksesannya adalah seberapa banyak uang yang dihasilkannya. Bagi orang lainnya mungkin ukuran kesuksesan adalah jika dia bisa mempersiapkan anak-anaknya melalui pendidikan yang berkualitas agar dapat berkompetisi di dunia yang semakin ketat persaingannya ini. Bagi sebagian kecil lainnya ukuran kesuksesan adalah sejauh mana dia dapat berkontribusi dalam memperjuangkan masyarakat miskin atau sejauh mana dia dapat berkontribusi bagi lingkungan dan masyarakat luas.

Stolz mengungkapkan kesuksesan adalah tingkat dimana seseorang bergerak ke depan, ke atas, terus maju dalam menjalani hidupnya, kendati terdapat berbagai rintangan atau bentuk-bentuk kesengsaraan lainnya (Stolz, 2000: 35). Menurut Mubyarto seperti yang dikutip oleh Inyoman Jampel bisnis yang berhasil adalah

mereka yang mulai dari usaha kecil-kecilan bukannya yang sekaligus menjadi besar, yang di pentingkan adalah keuletan dan keterampilan sebagai manajer dan innovator (Subanar, 2001: 20).

Tujuan akhir perusahaan adalah keuntungan dan tingkat keuntungan yang berhasil diraih sering dijadikan ukuran kesuksesan bisnis. Dengan keuntungan yang diperoleh, perusahaan akan memperluas usaha, melakukan penyempurnaan mutu, pengembangan teknologi dan pelayanan yang bagus. Untuk melihat kesuksesan dari suatu bisnis dapat dinilai dari tercapai tidaknya tujuan pokok perusahaan yaitu memperoleh keuntungan sebagai tolak ukurnya.

Dalam buku “OUTLIERS” yang mengulas teori kesuksesan yang ditulis oleh Malcolm Gladwell. Ia melakukan riset bahwa ternyata orang-orang sukses di bidangnya hanya membutuhkan latihan 10 ribu jam untuk mencapai kesuksesannya artinya mereka yang telah berhasil sukses mereka fokus bekerja dan menikmati prosesnya sehingga mencapai puncak kesuksesannya.

2.2 Faktor yang Mempengaruhi Kesuksesan Bisnis

2.2.1 Modal Usaha

Modal atau yang disebut dengan capital adalah semua bentuk kekayaan yang dapat digunakan secara langsung maupun tidak langsung dalam program untuk menambah output, lebih khusus dikatidakan capital terdiri dari barang-barang yang dibuat untuk penggunaan produksi pada masa yang akan datang (Irawan dan Suparmoko, 1998:75). Modal merupakan faktor yang sangat

penting dalam kegiatan bisnis. Pengertian modal dalam arti luas, modal meliputi baik modal dalam bentuk uang, maupun dalam bentuk barang misalnya barang-barang dagangan dan lain sebagainya (Riyanto,1997). Berikut dijelaskan beberapa pengertian modal:

- a. Bakker pengertian modal adalah: “Modal diartikan baik berupa berupa barang barang konkret yang masih ada dalam rumah tangga perusahaan perusahaan yang terdapat dineraca sebelah debit, maupun berupa berupa daya beli atau nilai tukar dari barang-barang itu yang tercatat disebelah kredit.”
- b. Bambang Riyanto Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan: “Modal adalah hasil produksi yang digunakan untuk memproduksi lebih lanjut. Dalam perkembangannya kemudian modal ditekankan pada nilai, daya beli atau kekuasaan memakai atau menggunakan yang terkandung dalam barang-barang modal”.
- c. Moekijat dalam “Kamus Manajemen”: “Ada banyak perumusan yang berlainan mengenai modal, biasanya modal dianggap terdiri dari uang tunai, kredit, hak membuat dan menjual sesuatu (paten), mesin-mesin dan gedung-gedung. Akan tetapi sering istilah tersebut dipergunakan untuk menyatidakan hak milik total yang

terdiri atas jumlah yang ditanam, surplus dan keuntungan-keuntungan yang tidak dibagi”.

Modal dikelompokkan menjadi dua macam, yaitu modal usaha dan modal kerja. Modal usaha atau biasa disebut sebagai kapital yaitu semua bentuk kekayaan yang dapat digunakan langsung maupun tidak langsung dalam produksi untuk menambah output. Modal kerja digunakan untuk membiayai operasi sehari-hari, misalnya untuk membayar uang muka pembelian bahan mentah, dimana uang yang telah dikeluarkan itu diharapkan akan dapat masuk kembali dalam perusahaan dalam jangka waktu pendek melalui hasil penjualan produksinya.

Modal menurut fungsi kerjanya terbagi menjadi dua, yaitu (Riyanto: 1997):

- a. Modal tetap yaitu modal yang berwujud peralatan untuk proses produksi .
- b. Modal kerja yaitu modal yang digunakan untuk membiayai operasi usaha seperti membayar bahan baku, yang diharapkan dapat kembali lagi. Uang masuk yang berasal dari hasil penjualan produk akan dikeluarkan lagi untuk membiayai operasi produksi selanjutnya.

Berdasarkan sumbernya, modal dapat dibedakan menjadi modal modal sendiri dan modal asing. Modal sendiri merupakan modal yang berasal dari modal pemilik perusahaan (pengusaha), sedangkan modal asing adalah modal yang didapat dari hasil

pinjaman atau kredit dari lembaga keuangan yang ada. Kekuatan modal yang tertumpu pada kekuatan sendiri akan lebih baik daripada modal yang berasal dari luar, karena modal dari luar tentu memiliki konsekuensi biaya bunga dan ketergantungan dengan pihak luar.

Pengaruh modal usaha pada keberhasilan bisnis, modal usaha merupakan faktor pendukung dalam kegiatan usaha karena merupakan kebutuhan utama bagi seorang pengusaha dalam menjalankan usaha baik pada saat memulai, pengembangan maupun pada saat penurunan usaha. Modal usaha mempunyai peranan penting yang akan menentukan keberhasilan usaha dari penguusaha karena tersedianya modal usaha yang cukup akan mempengaruhi kelancaran dan pengembangan usaha yang dijalankan. Modal yang besar akan mengakibatkan volume usaha akan besar sehingga diharapkan akan mencapai keuntungan maksimal (Putri, 2011: 7). Dari sini dapat digambarkan bahwa modal mempengaruhi kesuksesan bisnis. Dalam penelitian ini modal usaha di ukur dengan 4 indikator, yaitu:

1. Modal syarat untuk usaha
2. Sumber modal dari luar
3. Hambatan sumber modal
4. Besar modal

2.2.2 Tenaga Kerja

Melaksanakan suatu usaha selalu dibutuhkan tenaga. Sesuai dengan peningkatan kesibukan kerja suatu usaha, maka pengusaha

memerlukan tambahan tenaga orang lain, yaitu buruh, karyawan, dan untuk perusahaan besar masih ditambah lagi dengan staf pemikir (Soebroto, 1979: 16). Pegawai, karyawan, buruh atau tenaga kerja merupakan salah satu unsur penting dalam pengelolaan kegiatan usaha. Manpower Management merupakan bagian tersendiri dan khusus dari manajemen. Bagaimana pun majunya teknologi dewasa ini, namun faktor manusia masih memegang peranan bagi suksesnya suatu usaha.

Tenaga kerja adalah setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan, baik di dalam maupun di luar hubungan kerja, guna menghasilkan produk barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan pribadi, keluarga, dan masyarakat umum. Tenaga kerja adalah setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan guna menghasilkan barang atau jasa baik untuk memenuhi kebutuhan sendiri maupun untuk masyarakat.

Berikut ini definisi tenaga kerja menurut para ahli:

- a. UU Pokok Ketenagakerjaan No. 14 Tahun 1969, tenaga kerja adalah setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan baik di dalam maupun di luar hubungan kerja guna menghasilkan barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Dalam hubungan ini maka pembinaan tenaga kerja merupakan peningkatan keterampilan efektivitas tenaga kerja untuk melakukan pekerjaan.

- b. A.Hamzah, tenaga kerja meliputi tenaga kerja yang bekerja di dalam maupun di luar hubungan kerja dengan alat produksi utamanya dalam proses produksi tenaga kerja itu sendiri, baik tenaga fisik maupun pikiran.
- c. Payaman dikutip A.Hamzah, tenaga kerja adalah (*man power*) adalah produk yang sudah atau sedang bekerja atau sedang mencari pekerjaan, serta yang sedang melaksanakan pekerjaan lain seperti bersekolah dan ibu rumah tangga. Secara praktis, tenaga kerja terdiri atas dua hal, yaitu angkatan kerja dan bukan angkatan kerja: a) angkatan kerja (*labour force*) terdiri atas golongan yang bekerja dan golongan penganggur atau sedang mencari kerja; b) kelompok yang bukan angkatan kerja terdiri atas golongan yang bersekolah, golongan yang mengurus rumah tangga, dan golongan lain lain atau menerima penghasilan dari pihak lain, seperti pensiunan dan sebagainya.

Memang kita mengetahui bahwa sudah banyak tenaga manusia yang dapat digantikan oleh alat mekanis dan otomatis. Tetapi di dalam banyak hal manusia masih diperlukan terutama di dalam hal-hal dimana alat perlengkapan mekanis itu belum dapat dipergunakan. Kegiatan suatu usaha untuk mencapai suatu tujuan yang kegiatannya dilakukan dengan bantuan tenaga orang lain. Demikian penting kedudukan manusia dalam suatu usaha sehingga

sebagian besar waktu dan tenaga pengusaha dalam menghadapi masalah adalah terutama dicurahkan kepada masalah manusia, yaitu tenaga kerjanya. Dilihat secara praktis dan historis, perkembangan manusia boleh dikatidakan bahwa semenjak manusia membentuk suatu usaha, bagaimanapun primitif bentuk usaha itu sudah diharapkan kepada manajemen kepegawaian.

Dari uraian di sebelumnya bahwa pengelolaan sumber daya alam tidak hanya membutuhkan teknologi dan modal, tetapi sekaligus membutuhkan manusia yang terampil, mempunyai kemampuan untuk mengatur dan memimpin. (Widjaja, 1985:247). Apabila dikaitkan dengan tujuan usaha dengan menerapkan prinsip ekonomi, yaitu dengan pengorbanan tertentu diharapkan diperoleh hasil atau keuntungan yang maksimum. Maka dari itu untuk mencapai tujuan tersebut diperlukan adanya tenaga kerja yang mempunyai pengetahuan, keterampilan, serta sikap mental positif terhadap kegiatan pengembangan usaha. Dalam hal ini, pendidikan luar sekolah khusus mempunyai peranan yang sangat penting dalam meningkatkan keterampilan tenaga kerja dengan melalui pendidikan dan latihannya, baik yang diselenggarakan oleh lembaga pemerintahan ataupun swasta. Dalam penelitian ini tenaga kerja di ukur dengan 4 indikator, yaitu:

1. Pengetahuan usaha
2. Kemahiran pekerja
3. Pengalaman pekerja
4. Kontribusi pekerja

2.2.3 Keterampilan (*skill*)

Sesungguhnya keterampilan ditujukan seseorang baru sebagian dari potensi yang terdapat pada dirinya sendiri. Dalam hal ini perlu adanya motivasi untuk menggerakkan agar prestasi kerja semakin dapat dilihat dan dirasakan oleh pengguna jasa. Berikut beberapa definisi tentang keterampilan:

- a. Soehardi: Keterampilan (*abilities*) seseorang akan turut serta menentukan perilaku dan hasilnya. Yang dimaksud keterampilan atau abilities ialah bakat yang melekat pada seseorang untuk melakukan suatu kegiatan secara fisik atau mental yang ia peroleh sejak lahir, belajar, dan dari pengalaman.
- b. Soelaiman: Keterampilan adalah sifat yang dibawa lahir atau dipelajari yang memungkinkan seseorang yang dapat menyelesaikan pekerjaannya, baik secara mental ataupun fisik. Karyawan dalam suatu organisasi, meskipun dimotivasi dengan baik, tetapi tidak semua memiliki keterampilan untuk bekerja dengan baik. Keterampilan dan keterampilan memainkan peranan utama dalam perilaku dan kinerja individu. Keterampilan adalah kecakapan yang berhubungan dengan tugas yang di miliki dan dipergunakan oleh seseorang pada waktu yang tepat.

Sebagai seorang pengusaha, pengelola/pemilik usaha haruslah menguasai keterampilan manajerial agar dapat menjadi

seorang manajer yang efektif. Beberapa keterampilan/*skill* yang harus dimiliki manajer menurut Robert Katz adalah (Handoko,1997: 56):

2.2.3.1 Keterampilan Konseptual

Keterampilan mental untuk mengkoordinasikan dan mengintegrasikan seluruh kepentingan dan kegiatan organisasi. Ini mencakup keterampilan manajer untuk melihat organisasi sebagai suatu keseluruhan dan memahami hubungan antara bagian yang saling bergantung, serta mendapatkan, menganalisa, dan menginterpretasikan informasi yang diterima dari bermacam-macam sumber.

2.2.3.2 Keterampilan Kemanusiaan

Keterampilan untuk bekerja dengan memahami dan memotivasi orang lain, baik sebagai individu ataupun kelompok. Seorang manajer membutuhkan keterampilan ini agar dapat memperoleh partisipasi dan mengarahkan kelompoknya dalam pencapaian tujuan.

2.2.3.3 Keterampilan Administratif

Seluruh keterampilan yang berkaitan dengan perencanaan, pengorganisasian, penyusunan kepegawaian dan pengawasan. Keterampilan ini mencakup keterampilan untuk mengikuti kebijaksanaan dan prosedur, mengelola dengan anggaran terbatas, dan sebagainya. Keterampilan ini merupakan perluasan dari keterampilan konseptual. Manajer melaksanakan keputusan-

keputusan dengan menggunakan keterampilan administrative dan kemanusiaan.

2.2.3.4 Keterampilan Teknik

Keterampilan untuk menggunakan peralatan-peralatan, prosedur-prosedur atau teknik-teknik dari suatu aktivitas usaha tertentu, seperti prosedur akuntansi, teknik memproduksi dan menjual atau teknik permesinan yang lain dan sebagainya. Keterampilan mana yang relatif lebih penting adalah tergantung pada tipe organisasi, jenis usahanya, tingkatan manajer dan fungsi yang sedang dilaksanakan. Setiap keterampilan tersebut harus dimiliki oleh setiap manajer, hanya untuk tingkatan manajemen yang berbeda akan berada pula proporsi masing-masing kebutuhan atas keterampilan tersebut.

Dalam penelitian ini keterampilan di ukur dengan 4 indikator, yaitu:

1. Teknik operasional
2. Kesesuaian kemampuan
3. Koordinasi
4. Komunikasi

2.2.4 Lokasi Usaha

Lokasi usaha adalah tempat dimana usaha tersebut akan dilakukan segala kegiatan mulai dari pengadaan bahan sampai dengan distribusi atau penjualan kepada konsumen atau pelanggan. Pemilihan lokasi usaha yang tepat akan sangat menunjang

perkembangan usahanya. Keuntungan-keuntungan yang bisa diperoleh dari pemilihan lokasi usaha yang tepat antara lain adalah unggul dalam posisi persaingan, memudahkan pengadaan bahan/barang dan meningkatkan keterampilan pelayanan terhadap konsumen. Sebaliknya kerugian dari penetapan lokasi usaha yang tidak tepat adalah posisi persaingan yang lemah karena letidaknya bukan pada tempat yang strategis dan kesulitan dalam pengadaan bahan/barang. (Andriyatni, 2013: 61). Berikut ini definisi lokasi usaha menurut para ahli:

- a. Kotler: “Salah satu kunci menuju sukses adalah lokasi, lokasi dimulai dengan memilih komunitas”. Keputusan ini sangat bergantung pada potensi pertumbuhan ekonomis dan stabilitas, persaingan, iklim politik, dan sebagainya.
- b. Swastha: “Lokasi adalah tempat dimana suatu usaha atau aktivitas usaha dilakukan”. Faktor penting dalam pengembangan suatu usaha adalah letidak lokasi terhadap daerah perkotaan, cara pencapaian dan waktu tempuh lokasi ke tujuan. Faktor lokasi yang baik adalah relatif untuk setiap jenis usaha yang berbeda.
- c. Lokasi menurut Lupiyoadi berhubungan dengan di mana perusahaan harus bermarkas dan melakukan operasi atau kegiatannya.

Lokasi usaha yang dipilih pengusaha dalam menjalankan usaha merupakan letidak yang strategis atau termasuk dalam pusat

keramaian sehingga banyak orang yang berkunjung, maka kemungkinan terjadi peningkatan dalam perolehan pendapatan pengusaha juga meningkat. Sehingga lokasi usaha yang tepat merupakan salah satu unsur yang dapat mempengaruhi pendapatan yang diperoleh pengusaha. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa lokasi usaha berpengaruh pada keberhasilan usaha. Pemilihan lokasi usaha pada saat ini tidak dapat dilakukan secara coba-coba, mengingat semakin tajamnya persaingan serta banyaknya usaha. Karenanya pemilihan lokasi usaha harus dilakukan dan diputuskan melalui beberapa pertimbangan yang disertai fakta yang kongkrit dan lengkap. (Putri, 2011: 10).

Secara umum, pemilihan lokasi oleh suatu unit aktivitas ditentukan oleh beberapa faktor seperti: bahan baku lokal, permintaan lokal, bahan baku yang dapat dipindahkan dan permintaan luar menurut (Hoover dan Giarratani, 2007). Lokasi penjual sangat berpengaruh terhadap jumlah konsumen yang dapat didapatkan. Makin jauh dari tempat penjual, konsumen makin enggan membeli karena biaya transportasi untuk mendatangi tempat penjual semakin mahal. Losch cenderung menyarankan agar lokasi produksi berada di pasar atau di dekat pasar.

Dengan berbagai pengertian serta pemahaman yang beragam tentang teori lokasi maka dapat disimpulkan tidak ada sebuah teori tentang teori tunggal yang bisa menetapkan dimana lokasi suatu kegiatan produksi (industri) itu sebaiknya dipilih. Untuk menetapkan lokasi suatu industri (skala besar) secara

komprehensif diperlukan gabungan dari berbagai pengetahuan dan disiplin. Sehingga pemilihan lokasi usaha yang tepat memerlukan salah satu unsur yang dapat mempengaruhi pendapatan yang diperoleh pengusaha. Dengan demikian dapat digambarkan bahwa lokasi usaha berpengaruh pada keberhasilan usaha. Dalam penelitian ini lokasi usaha di ukur dengan 4 indikator, yaitu:

1. Kesesuaian dengan usaha
2. Infrastruktur
3. Akses usaha
4. Kenyamanan lokasi

2.3 Konsep Bisnis Dalam Ekonomi Islam

Islam hadir sebagai pembawa kedamaian pada setiap aspek, sudut pandang, dan aktivitas didalam kehidupan kita. Islam juga mengatur bagaimana kita berhubungan dengan Allah Subhanahu wa Ta'ala dan berhubungan dengan manusia. Alangkah baik dan bermanfaat untuk diri kita sendiri jika di setiap aktivitas keseharian kita bernilai ibadah di mata Allah Subhanahu wa Ta'ala.

2.3.1 Dasar Etika Ekonomi Islam Dalam Berbisnis

Etika dalam ekonomi Islam mengacu pada dua sumber yaitu al-Quran dan sunnah atau hadits nabi. Dua sumber ini merupakan sentral segala sumber yang membimbing segala perilaku dalam menjalankan ibadah perbuatan aktivitas umat Islam yang benar-benar menjalankan ajaran Islam. Tetapi dalam implementasi pemberlakuan dua sumber ini secara lebih substantif sesuai dengan

tuntunan zaman, perkembangan budaya yang selalu dinamis ini diperlukan suatu proses penafsiran ijtihad baik yang bersifat kontekstual maupun tekstual. Allah berfirman dalam Q.S. an-Nisa (4): 29 yang artinya:

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.”

Ajaran Islam tentang nilai-nilai hidup yang utama meliputi semua aspek kehidupan manusia secara utuh, tidak ada satu sisi pun dari kehidupan manusia yang hanya berorientasi kepada pemenuhan kenikmatan duniawi semata. Setiap bentuk mu’amalah dari yang paling kecil sampai yang besar, termasuk masalah ekonomi sekalipun adalah bersifat spiritual, bila di laksanakan sesuai dengan nilai-nilai ini adalah mutlak perlu (Hamdani, 2003: 17).

Sejumlah pilar mendasar kaitanya dengan perkembangan sistem nilai dari etika ekonomi islam yang di kembangkan dari upaya re-interpretasi Al-Quran dan Sunnah. Konsep-konsep berikut diarahkan untuk lebih mengangkat nilai-nilai moral yang berkaitan dengan pencegahan atas tindakan eksploitatif, pembungaan,

spekulasi, penjudian dan pemborosan yang telah dirumuskan para ahli adalah sebagai berikut:

2.3.1.1 Konsep Kepemilikan dan Kekayaan

Secara etimologis kepemilikan seseorang akan materi berarti penguasaan terhadap sesuatu benda sedangkan secara terminologis berarti spesialisasi seseorang terhadap sesuatu benda yang memungkinkannya untuk melakukan tindakan hukum atas benda tersebut aplikasi etika dan konsep kepemilikan dan kekayaan pribadi dalam Islam bermuara pada pemahaman bahwasanya sang pemilik hakiki dan absolut hanyalah Allah swt (Badron,2006: 105). Hal ini dibuktikan oleh beberapa surah dalam Al-Quran yakni sebagai berikut: Q.S. Ali Imran (3): ayat 189 yang artinya:

“Kepunyaan Allah-lah kerajaan langit dan bumi, dan Allah Maha Kuasa atas segala sesuatu.”

Q.S. Al Maaidah (5) ayat 120 yang artinya:

“Kepunyaan Allah-lah kerajaan langit dan bumi dan apa yang ada di dalamnya; dan dia Maha Kuasa atas segala sesuatu.”

Ayat-ayat diatas hanya beberapa dari sekian banyaknya keterangan keterangan yang terdapat di dalam nash Al-Quran yang menjelaskan bahwa segala sesuatu yang dapat diambil manfaatnya semacam hasil bumi, lautan, matahari, dan bulan. Semua adalah semata-mata milik Allah SWT., sedangkan manusia hanya diberi

hak kepemilikan terbatas yaitu sebagai pihak yang diberi wewenang untuk memanfaatkan dan inti dari ke wenangan tersebut adalah tugas untuk menjadi khalifah yang beribadah di muka bumi ini inilah moral yang mendasar setiap bentukan etika terhadap kepemilikan kekayaannya.

2.3.1.2 Konsep Kontribusi Kekayaan

Dalam Islam kebutuhan memang menjadi alasan untuk mencapai yang minimum. Namun demikian kecukupan dalam standar hidup yang baik adalah hal yang paling penting mendasari dalam distribusi kekayaan setelah itu baru dikaitkan dengan kerja dan kepemilikan pribadi. Kemudian bagaimana Islam memecahkan problematika ekonomi maka berdasarkan kajian fakta permasalahan ekonomi secara mendalam hakikat permasalahan ekonomi terletak pada bagaimana distribusi harta dan jasa di tengah-tengah masyarakat sehingga bagaimana menciptakan suatu mekanisme distribusi ekonomi yang adil.

2.3.1.3 Konsep Kerja dan Bisnis

Paradigma yang dikembangkan dalam konsep kerja dan bisnis Islam mengarah kepada pengertian kebaikan yang meliputi materinya itu sendiri, cara perolehannya dan cara pemanfaatannya, dimana cara memperolehnya dengan cara yang baik dan menghindari riba, sistem bagi hasil dikedepankan dalam merumuskan hubungan kerja, antara tenaga kerja dan modal investasi, kemudian menghindari pemanfaatan dan pemakaian sumber daya secara berlebihan (Badron: 2006).

2.3.1.4 Konsep Halal Haram

Dalam Al-Quran antara halal dan haram kontral komersial atau bisnis diatur oleh Allah dalam Q.S. Al-Baqarah (2): 275. Kandungan dari ayat tersebut adalah penegasan tentang dilarangnya praktek riba, serta sangat mencela pelakunya, bahkan mengancam pelaku praktek riba tersebut. Riba sendiri adalah mengambil kelebihan di atas modal dari yang butuh dengan mengeksploitasi kebutuhan. Para pemakan riba itulah yang dikecam oleh ayat ini, apalagi praktek ini dikenal luas dalam masyarakat Arab (Shihab, 1997: 549-550).

Pada ayat tersebut terdapat redaksi bahwa “jual beli itu sama dengan riba” redaksi tersebut adalah perkataan dari kaum musyrik, artinya kaum musyrik tersebut mempersamakan riba dengan jual beli. Redaksi tersebut dalam tafsir al-Misbah dianggap bahwa kaum musyrik memiliki kerancuan berpikir dan ucapan mereka tersebut seharusnya redaksinya adalah “riba tidak lain kecuali riba” karena masalah yang dibicarakan adalah riba, sehingga itu yang harus didahulukan. Betapapun keduanya memiliki persamaan bahwa jual beli adalah transaksi yang menguntungkan kedua belah pihak, sedangkan riba merugikan salah satu pihak (Shihab, 1997: 554).

2.3.2 Landasan Normatif Bisnis dalam Islam

2.3.2.1 Tauhid (Kesatuan)

Tauhid merupakan konsep serba eksklusif dan serba inklusif. Pada tingkat absolut ia membedakan Khalik dengan

mahluk, memerlukan penyerahan tanpa syarat kepada kehendaknya, tetapi pada eksistensi manusia memberikan suatu prinsip perpaduan yang kuat sebab seluruh umat manusia dipersatukan dalam ketaatan kepada Allah semata. Konsep tauhid merupakan dimensi vertikal Islam sekaligus horizontal yang memadukan segi politik, sosial ekonomi kehidupan manusia menjadi kebulatan yang homogen yang konsisten dari dalam dan luar sekaligus terpadu dengan alam luas (Naqvi, 1993: 50-51).

Dari konsep ini, maka Islam menawarkan keterpaduan agama, ekonomi, dan sosial demi membentuk kesatuan. Atas dasar pandangan ini maka pengusaha muslim dalam melakukan aktifitas bisnis harus memperhatikan tiga hal (Beekun, 1997: 20-23):

- a. Tidak diskriminasi terhadap pekerja, penjual, pembeli, mitra kerja atas dasar pertimbangan ras, warna kulit, jenis kelamin atau agama.
- b. Allah yang paling ditidaki dan dicintai.
- c. Tidak menimbun kekayaan atau serakah, karena hakikatnya kekayaan merupakan amanah Allah.

2.3.2.2 Keseimbangan (Keadilan)

Ajaran Islam berorientasi pada terciptanya karakter manusia yang memiliki sikap dan perilaku yang seimbang dan adil dalam konteks hubungan antara manusia dengan diri sendiri, dengan orang lain (masyarakat) dan dengan lingkungan. (Al-Alwani, 2005: 23). Keseimbangan ini sangat ditekankan oleh Allah dengan

dengan menyebut umat islam sebagai ummatan wasathan. Ummatan wasathan adalah umat yang memiliki kebersamaan, kedinamisan dalam gerak, arah dan tujuannya serta memiliki aturanaturan kolektif yang berfungsi sebagai penengah atau pembenar. Dengan demikian keseimbangan, kebersamaan, kemoderenan merupakan prinsip etis mendasar yang harus diterapkan dalam aktivitas maupun entitas bisnis (Muhammad dan Fauroni, 2002: 13).

Dalam Al-Quran dijelaskan bahwa pembelanjaan harta benda harus dilakukan dalam kebaikan atau jalan Allah dan tidak pada suatu yang dapat membinasakan diri. Harus menyempurnakan tidakan dan timbangan dengan neraca yang benar. Dijelaskan juga bahwa ciri-ciri orang yang mendapat kemuliaan dalam pandangan Allah adalah mereka yang membelanjakan harta bendanya tidak secara berlebihan dan tidak pula kikir, tidak melakukan kemusyrikan, tidak membunuh jiwa yang diharamkan, tidak berzina, tidak memberikan kesaksian palsu, tidak tuli dan tidak buta terhadap ayat-ayat Allah.

Agar keseimbangan ekonomi dapat terwujud maka harus terpenuhi syarat-syarat berikut Naqvi, 1993: 99):

- a. Produksi, konsumsi dan distribusi harus berhenti pada titik keseimbangan tertentu demi menghindari pemusatan kekuasaan ekonomi dan bisnis dalam genggamannya segelintir orang.

- b. Setiap kebahagiaan individu harus mempunyai nilai yang sama dipandang dari sudut sosial, karena manusia adalah makhluk teomirfis yang harus memenuhi ketentuan keseimbangan nilai yang sama antara nilai sosial marginal dan individual dalam masyarakat.
- c. Tidak mengakui hak milik yang tidak terbatas dan pasar bebas yang tidak terkendali.

2.3.2.3 Kehendak Bebas

Manusia sebagai khalifah dimuka bumi sampai batas-batas tertentu mempunyai kehendak bebas untuk mengarahkan kehidupannya kepada tujuan yang akan dicapainya. Manusia dianugerahi kehendak bebas (*free will*) untuk membimbing kehidupannya sebagai khalifah. Berdasarkan aksioma kehendak bebas ini, dalam bisnis manusia mempunyai kebebasan untuk membuat suatu perjanjian atau tidak, melaksanakan bentuk aktivitas bisnis tertentu, berkreasi mengembangkan potensi bisnis yang ada (Beekun, 1997: 24).

Dalam mengembangkan kreasi terhadap pilihan-pilihan, ada dua konsekuensi yang melekat. Di satu sisi ada niat dan konsekuensi buruk yang dapat dilakukan dan diraih, tetapi di sisi lain ada niat dan konsekuensi baik yang dapat dilakukan dan diraih. Konsekuensi baik dan buruk sebagai bentuk resiko dan manfaat yang bakal diterimanya yang dalam Islam berdampak pada pahala dan dosa.

2.3.2.4 Pertanggung Jawaban

Segala kebebasan dalam melakukan bisnis oleh manusia tidak lepas dari pertanggung jawaban yang harus diberikan atas aktivitas yang dilakukan sesuai dengan apa yang ada dalam Al-Quran “tiap-tiap diri bertanggung jawab atas apa yang telah diperbuatnya”. Kebebasan yang dimiliki manusia dalam menggunakan potensi sumber daya mesti memiliki batas-batas tertentu, dan tidak digunakan sebebas-bebasnya, melainkan dibatasi oleh koridor hukum, norma dan etika yang tertuang dalam Al-Quran dan sunnah rasul yang harus dipatuhi dan dijadikan referensi atau acuan dan landasan dalam menggunakan potensi sumber daya yang dikuasai. Tidak kemudian digunakan untuk melakukan kegiatan bisnis yang terlarang atau yang diharamkan. Seperti judi, riba dan lain sebagainya. Apabila digunakan untuk melakukan kegiatan bisnis yang jelas-jelas halal, maka cara pengelolaan yang dilakukan dengan cara-cara yang benar, adil dan mendatangkan manfaat optimal bagi semua komponen masyarakat yang secara konstruktif ikut mendukung dan terlibat dalam kegiatan bisnis yang dilakukan.

Pertanggung jawaban ini secara mendasar akan mengubah perhitungan ekonomi dan bisnis karena segala sesuatunya harus mengacu pada keadilan. Hal ini diimplementasikan minimal pada tiga hal, yaitu (Naqvi, 1993: 103):

- a. Dalam menghitung margin, keuntungan nilai upah harus dikaitkan dengan upah minimum yang secara sosial dapat diterima oleh masyarakat.

- b. *Economic return* bagi pemberi pinjaman modal harus dihitung berdasarkan pengertian yang tegas bahwa besarnya tidak dapat diramalkan dengan probabilitas nol dan tidak dapat lebih dahulu ditetapkan (seperti sistem bunga).
- c. Islam melarang semua transaksi alegotoris yang di contohkan denga istilah gharar.

2.3.3 Orientasi Bisnis dalam Islam

Bisnis dalam Islam bertujuan mencapai empat hal utama, yaitu: target hasil; profit-materi dan benefit-nonmateri, pertumbuhan, keberlangsungan, keberkahan (Yusanto dan Widjajakusuma, 2002: 18).

2.3.3.1 Target Hasil: Profit-Materi dan Benefit-Nonmateri

Target hasil: profit-materi dan benefit-nonmateri, artinya bahwa bisnis tidak hanya untuk mencari profit (qimah madiyah atau nilai materi) setinggi-tingginya, tetapi juga harus dapat memperoleh dan memberikan benefit (keuntungan atau manfaat) nonmateri kepada internal organisasi perusahaan dan eksternal (lingkungan), seperti terciptanya suasana persaudaraan, kepedulian sosial dan sebagainya.

Benefit yang dimaksudkan tidaklah semata memberikan manfaat kebendaan, tetapi juga dapat bersifat nonmateri. Islam memandang bahwa tujuan suatu amal perbuatan tidak hanya berorientasi pada qimah madiyah. Masih ada tida orientasi lainnya,

yakni qimah insaniyah, qimah khuluqiyah, dan qimah ruhiyah. Dengan qimah insaniyah, berarti pengelolah berusaha memberikan manfaat yang bersifat kemanusiaan melalui kesempatan kerja, bantuan sosial (sedekah), dan bantuan lainnya. Qimah khuluqiyah, mengandung pengertian bahwa nilai-nilai akhlak mulia menjadi suatu kemestian yang harus muncul dalam setiap aktivitas bisnis sehingga tercipta suatu hubungan persaudaraan yang islami, bukan sekedar hubungan fungsional atau profesional. Sementara itu qimah ruhiyah berarti aktivitas dijadikan sebagai media untuk mendekatkan diri pada Allah SWT. (Yusanto dan Widjajakusuma, 2002: 19).

2.3.3.2 Pertumbuhan

Pertumbuhan. Jika profit materi dan profit non materi telah diraih, perusahaan harus berupaya menjaga pertumbuhan agar selalu meningkat. Upaya peningkatan ini juga harus selalu dalam koridor syariah, bukan menghalalkan segala cara. Keberlangsungan, target yang dicapai dengan pertumbuhan setiap tahunnya harus dijaga keberlangsungannya agar perusahaan dapat exis dalam kurun waktu yang lama.

Keberkahan, semua tujuan yang telah tercapai tidak akan berarti apa-apa jika tidak ada keberkahan didalamnya. Maka bisnis Islam menempatkan berkah sebagai tujuan inti, karena ia merupakan bentuk dari diterimanya segala aktivitas manusia. Keberkahan ini menjadi bukti bahwa bisnis yang dilakukan oleh

pengusaha muslim telah mendapat ridha dari Allah SWT., dan bernilai ibadah (Yusanto dan Widjajakusuma, 2002: 20).

2.3.3.3 Keberlangsungan

Keberlangsungan yang dimaksud dalam hal ini, adalah target yang telah dicapai dengan pertumbuhan setiap tahunnya harus dijaga keberlangsungannya agar perusahaan dapat exis dalam kurun waktu yang lama.

2.3.3.4 Keberkahan

Semua tujuan yang telah tercapai tidak akan berarti apa-apa jika tidak ada keberkahan didalamnya. Maka bisnis Islam menempatkan berkah sebagai tujuan inti, karena ia merupakan bentuk dari diterimanya segala aktivitas manusia. Keberkahan ini menjadi bukti bahwa bisnis yang dilakukan oleh pengusaha muslim telah mendapat ridha dari Allah Subhanahu wa Ta'ala dan bernilai ibadah.

2.4 Metode Bisnis Islam

Bisnis merupakan suatu kegiatan yang menyediakan barang atau jasa yang diperlukan atau diinginkan oleh konsumen, pihak penyedia ini juga disebut sebagai produsen. Dalam dunia usaha biasanya seseorang akan memulai berbisnis karena melihat suatu peluang didukung oleh modal yang dimiliki seperti skill, harta (uang) dan lain-lain. Berbisnis biasanya dibangun atau dengan modal keterampilan sendiri, ada juga dengan melakukan

penggabungan modal kalau dalam islam disebut syirkah (Solihin,2006).

Syirkah disebut juga sebagai bentuk kerja sama bisnis dalam islam. Syirkah secara etimologi, yaitu perkongsian. Secara terminologi definisi syirkah adalah akad yang dilakukan oleh orang-orang yang bekerjasama dalam modal dan keuntungan. Dengan adanya syirkah yang disepakati oleh kedua belah pihak, semua pihak yang mengikatkan diri berhak hukum terhadap harta syarikat itu dan berhak mendapatkan keuntungan terhadap harta yang disepakati (Latif, 2005: 129). Konsep kerjasama dalam Islam ada 2 (dua) macam: yaitu Syirkah Al-Amlak dan Syirkah Al-Amlak.

2.4.1 Syirkah Al-Malak

Syirkah Al-Amlak atau syirkah milik yaitu kepemilikan oleh dua orang atau lebih terhadap satu barang akad syirkah, dengan begitu dapat dipahami bahwa syirkah milik itu adalah suatu syirkah dimana dua orang atau lebih bersama-sama memiliki suatu barang tanpa melakukan akad syirkah. Syirkah ini terbagi dua bagian:

a. Syirkah Ikhtiyariyah

Suatu bentuk kepemilikan bersama yang timbul karena perbuatan orang-orang yang berserikat. Contoh A dan B membeli sebidang tanah atau dihibahi atau diwasiti sebuah rumah oleh orang lain dan keduanya (A dan B) menerima hibah atau wasiat tersebut.

Dalam contoh ini pembeli yaitu A dan B, orang yang dihibahi, dua orang yang diberi wasiat (A dan B) bersama-sama memiliki tanah atau rumah tersebut, secara sukarela tanpa ada paksaan dari pihak orang lain.

b. Syirkah Jabariyah

Suatu bentuk kepemilikan bersama yang timbul bukan karena perbuatan orang-orang yang berserikat, melainkan harus terpaksa diterima oleh mereka. Contohnya, A dan B menerima warisan sebuah rumah. Dalam contoh ini rumah tersebut dimiliki bersama oleh A dan B secara otomatis (paksa) dan keduanya tidak bisa menolak.

Jadi dapat disimpulkan bahwa syirkah kepemilikan tercipta karena warisan, wasiat, atau kondisi lain yang mengakibatkan pemilikan satu asset oleh dua orang atau lebih. Dalam syirkah ini kepemilikan dua orang atau lebih berbagi dalam sebuah asset nyata dan berbagi pula keuntungan yang dihasilkan asset tersebut.

2.4.2 Syirkah Al-Uqud

Syirkah Al-uqud adalah suatu ungkapan tentang aqad yang terjadi antara dua orang atau lebih untuk bersekutu didalam modal dan keuntungannya. Dibandingkan dengan syirkah Al-Amlak, syirkah ini tercipta karena adanya kesepakatan dimana dua orang atau lebih setuju bahwa tiap orang dari mereka memberikan modal musyarakah merekapun sepakat berbagi keuntungan dan kerugian.

2.4.3 Aplikasi Bisnis Islam

Aplikasi bisnis Islam, berbicara tentang praktek-praktek bisnis secara Islami. Dengan beralih kepada konsep Islam sebagai agama merupakan gabungan antara tatanan kehidupan praktis dan sumber etika yang mulia. Antara keduanya terdapat ikatan yang sangat erat yang tidak terpisahkan. Kombinasi antara ekonomi dan etika bukanlah yang baru dalam Islam, sebab keuniversalan syari'at Islam melarang melarang berkembangnya ekonomi tanpa etika. Berikut ini beberapa praktek-praktek bisnis Islam dengan menggunakan skala prioritas sebagai bentuk keutamaan dalam berbisnis (Qardhawi, 1995: 119):

- a. Mendahulukan sesuatu yang secara moral bersih dari pada sesuatu yang secara moral kotor, meskipun akan mendatangkan keuntungan yang lebih besar.
- b. Melakukan bisnis yang bermanfaat bagi alam dan lingkungan. Dalam ekonomi Islam menganjurkan agar menjaga sumber daya alam karena ia merupakan nikmat dari Allah kepada hamba-Nya. Islam menghalalkan segala sumber daya alam yang ada untuk dikelola tetapi manusia diwajibkan untuk menjaga sumber daya alam dari polusi, kehancuran dan kerusakan.
- c. Melakukan bisnis yang halal daripada yang haram. Dalam ekonomi Islam tidak diperkenankan pada seseorang berbisnis yang baik yang mengandung riba.

- d. Melakukan bisnis tanpa menzalimi orang lain. Dalam ekonomi Islam tidak diperkenankan pada kita berbuat zalim. kezaliman telah banyak dilakukan oleh manusia, seperti menghalang-halangi dari jalan Allah, memakan riba, memakan harta dengan jalan batil.

Setiap praktek bisnis yang mengandung unsur kebatilan, kerusakan, kezaliman baik sedikit maupun banyak, tersembunyi maupun terang-terangan, dapat menimbulkan kerugian secara material maupun immateri baik bagi si pelaku, pihak lain maupun masyarakat, juga dapat menimbulkan ketidak seimbangan dan ketidakadilan, menimbulkan akibat-akibat moral maupun akibat-akibat hukum yang mengikutinya, baik menurut hukum agama maupun hukum positif (Badroen, 2006: 82).

2.5 Penelitian Terdahulu

Setelah melakukan beberapa kajian, dapat disimpulkan bahwa perhatian para peneliti terhadap masalah pemilihan lokasi, hal itu terlihat dari sekian hasil penelitian yang ada. Penelitian tersebut adalah sebagai berikut:

Ifrina Nuritha (2006), melakukan penelitian dengan judul “Identifikasi Pengaruh Lokasi Usaha Terhadap Tingkat Keberhasilan Usaha Minimarket Waralaba di Kabupaten Jember dengan Sistem Informasi Geografis”

Penelitian usaha terhadap tingkat keberhasilan usaha minimarket waralaba di Kabupaten Jember dengan sistem informasi geografis. Tingkat keberhasilan usaha ditentukan dengan

mengelompokkan minimarket waralaba berdasarkan 6 indikator keberhasilan usaha menggunakan 5 metode *hierarchical clustering*. Identifikasi pengaruh lokasi usaha terhadap tingkat keberhasilan usaha dilakukan dengan 4 operasi spasial dalam sistem informasi geografis, yaitu *geocoding*, *measurement*, *query* dan *overlay*. Perancangan SIG berbasis web dalam penelitian ini menerapkan pendekatan *Structured Analysis and Design* (SSAD) yang berbasis model *Rapid Application Development* (RAD).

Hasil penelitian menunjukkan bahwa metode *single linkage* merupakan metode *clustering* terbaik yang mempunyai nilai rasio simpangan baku dalam kelompok (S_w) dan simpangan baku antar kelompok (S_b) paling kecil dibandingkan keempat metode lainnya. Metode *single linkage* mengelompokkan 29 minimarket waralaba di Kabupaten Jember ke dalam 4 tingkat keberhasilan usaha dengan label yang berbeda-beda berdasarkan hasil interpretasi cluster, yaitu minimarket waralaba dengan tingkat sangat berhasil (4 minimarket), berhasil (11 minimarket), cukup berhasil (10 minimarket) dan kurang berhasil (4 minimarket). Analisis secara spasial menunjukkan bahwa kedekatan lokasi dengan perguruan tinggi serta tingginya kepadatan dan pendapatan per kapita penduduk berpengaruh terhadap tingkat keberhasilan usaha minimarket waralaba di Kabupaten Jember ini bertujuan untuk mengidentifikasi pengaruh lokasi (Nuritha: 2006).

Martha A. O'Mara (1999), dengan judul "*Strategic Drivers of location Decisions for information-Age Companies*".

Menggunakan penelitian sosiologis mengacu pada “*grounded theory*” yang menitik beratkan penggunaan *inductive reasoning* yang dapat disejajarkan dengan penelitian empiris.

Hasil penelitian menunjukkan ketersediaan sarana prasarana, ketersediaan tenaga kerja, dan infrastruktur yang memadai mempengaruhi pemilihan lokasi. Penelitian ini juga menyarankan tren dimasa depan dan implikasinya terhadap strategi perusahaan *real estate* dan perkembangan ekonomi dalam memilih lokasi usaha.

Pradana Jaka Purnama (2011), dengan judul “Analisis Pengaruh Produk, Harga, dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian”. Setelah dilakukan tinjauan pustidaka dan penyusunan hipotesis, diperoleh data dari penyebaran kuesioner 100 konsumen Toko Murah di Sukoharjo yang diperoleh dengan menggunakan *purposive sampling*, kemudian dilakukan analisis terhadap data yang diperoleh dengan menggunakan analisis data secara kuantitatif dan kualitatif.

Analisis kuantitatif meliputi uji validitas dan reliabilitas, uji asumsi klasik, analisis regresi berganda, pengujian hipotesis melalui uji t dan uji F, serta analisis koefisien determinasi (R^2). Analisis kualitatif merupakan interpretasi dari data-data yang diperoleh dalam penelitian serta hasil pengolahan data yang sudah dilaksanakan dengan memberi keterangan dan penjelasan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa koefisien determinasi yang terlihat pada *Adjusted R Square* sebesar 0,636 yang berarti bahwa

keputusan pembelian pengaruhnya dapat dijelaskan oleh ketiga variabel independen dalam penelitian ini yaitu produk, harga, dan lokasi sebesar 63,6%, dan sisanya yaitu 36,4% dapat dijelaskan oleh variabel lain di luar model penelitian ini (Purnama: 2011).

Secara parsial berdasarkan hasil uji t variabel-variabel dalam penelitian ini berpengaruh positif dan signifikan di mana produk memiliki pengaruh terbesar dibandingkan variabel lain dalam penelitian ini, sedangkan harga memiliki pengaruh paling rendah terhadap keputusan pembelian. Berdasarkan hasil uji F menunjukkan bahwa secara simultan atau bersama-sama variabel dalam penelitian ini yaitu produk, harga, dan lokasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Oleh karena itu, untuk meningkatkan keputusan pembelian dapat dilakukan dengan cara meningkatkan keragaman produk, penetapan harga yang bersaing, dan pemilihan lokasi yang strategis.

Untuk memudahkan dalam melihat persamaan dan perbedaan penelitian penulis dengan peneliti terdahulu dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 2.1 Penelitian Terkait

No	Judul Penelitian/Jenis Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1.	<p>Identifikasi pengaruh lokasi usaha terhadap tingkat keberhasilan usaha minimarket waralaba di kabupaten Jember dengan system informasi geografis” oleh Ifrina Nuritha. Penelitian ini menerapkan pendekatan <i>Structured Analisis and Design (SSAD)</i> yang berbasis model <i>Rapid Application Development (RAD)</i>.</p>	<p>Sama-sama bertujuan untuk mengidentifikasi pengaruh lokasi usaha terhadap tingkat keberhasilan usaha.</p>	<p>Lebih merujuk ke usaha minimarket waralaba, juga cara pendekatannya berbeda.</p>

2.	<p><i>Strategic Drivers of location Decisions for information - Age Companies</i>, Martha A. O'Mara, 1999 penelitian Menggunakan penelitian sosiologis mengacu pada "grounded theory" yang menitik beratkan penggunaan <i>inductive reasoning</i> yang dapat disejajarkan dengan penelitian empiris.</p>	<p>Meneliti masalah pengaruh pemilihan lokasi terhadap kesuksesan usaha.</p>	<p>Penelitian ini lebih mengarah kepada faktor ketersediaan sarana prasarana, ketersediaan tenaga kerja, dan infrastruktur yang memadai. Penelitian ini juga menyarankan tren dimasa depan dan implikasinya terhadap strategi perusahaan real estate dan perkembangan ekonomi dalam memilih lokasi usaha.</p>
----	--	--	---

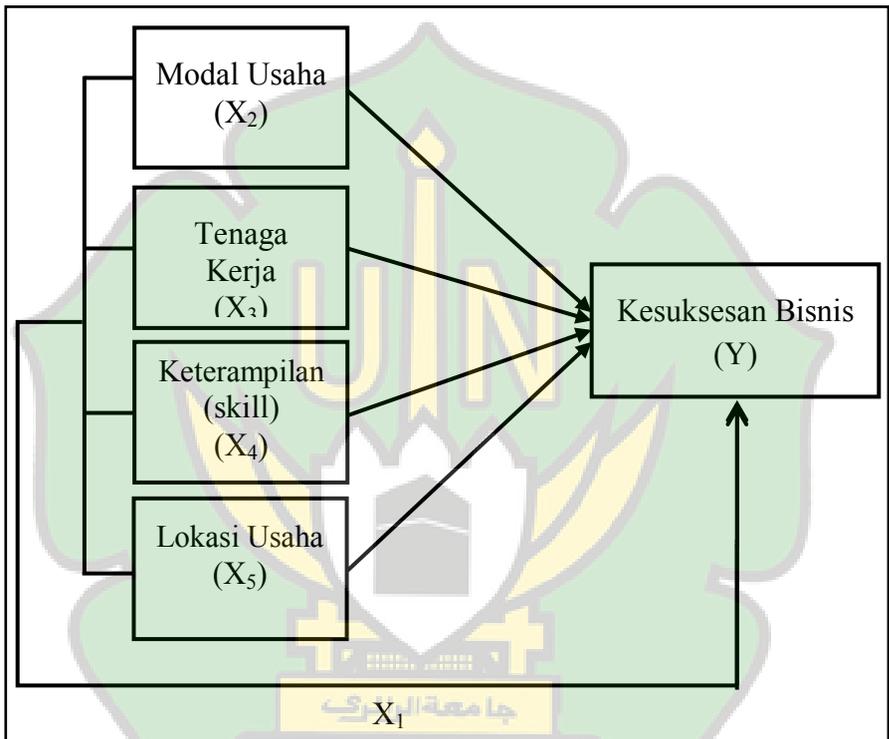
3.	Analisis Pengaruh Produk, Harga, dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian. Oleh Pradana Jaka Purnama	Sebagian penelitian juga membahas masalah Lokasi usaha.	Hasil penelitian lebih fokus kepada pengaruh produk, harga, dan lokasi terhadap keputusan pembelian.
4.	Strategi Pemilihan Lokasi Terhadap Kesuksesan Usaha Jasa Mikro-Kecil di Kota Palangka Raya	Meneliti pengaruh pemilihan lokasi Usaha.	Hasil penelitian lebih mengarah kepada strategi yang digunakan dalam pemilihan lokasi usaha jasa mikro-kecil.

Sumber: Data diolah (2020)

2.6 Kerangka Pemikiran

Kerangka teori membahas mengenai bagaimana alur logika berjalannya variabel dalam sebuah penelitian. Dalam penelitian yang kami ajukan, kami menggunakan 4 variabel utama yakni modal usaha sebagai variabel X1, tenaga kerja sebagai variabel X2,

keterampilan (*skill*) sebagai variabel X_3 , lokasi usaha sebagai variabel X_4 dan kesuksesan bisnis sebagai variabel Y . Berikut adalah gambar kerangka konseptual penelitian yang akan dilakukan dalam penelitian ini:



Sumber: Data diolah (2020)

Gambar 2.1 Skema Kerangka Pemikiran

Gambar skema tersebut, menjelaskan untuk mencapai suatu kesuksesan bisnis, pertama-tama kita harus mengetahui tentang faktor-faktor apa saja yang berpengaruh dalam kesuksesan bisnis terlebih lagi pada studi kasus kali ini di salah satu tempat minuman, dan dalam hal ini penulis mencoba menggunakan faktor modal,

faktor tenaga kerja, faktor keterampilan/*skill*, serta faktor lokasi usaha.

Modal merupakan faktor yang sangat penting dalam kegiatan bisnis. Modal atau yang disebut dengan capital adalah semua bentuk kekayaan yang dapat digunakan secara langsung maupun tidak langsung dalam program untuk menambah output, lebih khusus dikatidakan capital terdiri dari barang-barang yang dibuat untuk penggunaan produksi pada masa yang akan datang (Irawan dan Suparmoko, 1998:75).

Tenaga kerja adalah setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan, baik di dalam maupun di luar hubungan kerja, guna menghasilkan produk barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan pribadi, keluarga, dan masyarakat umum. Tenaga kerja adalah setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan guna menghasilkan barang atau jasa baik untuk memenuhi kebutuhan sendiri maupun untuk masyarakat.

Keterampilan (*abilities*) seseorang akan turut serta menentukan perilaku dan hasilnya. Yang dimaksud keterampilan atau *abilities* ialah bakat yang melekat pada seseorang untuk melakukan suatu kegiatan secara fisik atau mental yang ia peroleh sejak lahir, belajar, dan dari pengalaman. Sesungguhnya keterampilan ditujukan seseorang baru sebagian dari potensi yang terdapat pada dirinya sendiri. Dalam hal ini perlu adanya motivasi untuk menggerakkan agar prestasi kerja semakin dapat dilihat dan dirasakan oleh pengguna jasa.

Lokasi usaha adalah tempat dimana usaha tersebut akan dilakukan, segala kegiatan mulai dari pengadaan bahan sampai dengan distribusi atau penjualan kepada konsumen atau pelanggan. Pemilihan lokasi usaha yang tepat akan sangat menunjang perkembangan usahanya.

Faktor-faktor inilah (modal, tenaga kerja, keterampilan, dan lokasi usaha) yang akan dianalisis dan diteliti oleh penulis apakah berpengaruh terhadap kesuksesan bisnis khususnya pada bisnis Urban Thai Tea Banda Aceh. Dari penelitian akan menghasilkan kesimpulan berpengaruh atau tidaknya dan dapat menjadi acuan bagi peneliti selanjutnya.

2.7 Hipotesis

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pertanyaan. Dikatakan sementara karena jawaban yang diberikan baru didasarkan pada teori yang relevan, belum didasarkan pada fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data. Jadi, hipotesis juga dapat dinyatakan sebagai jawaban teoritis terhadap rumusan masalah penelitian, belum jawaban yang empiris.

H_1 : Faktor modal, tenaga kerja, keterampilan (*skill*), lokasi usaha berpengaruh secara simultan terhadap kesuksesan bisnis urban thai tea Banda Aceh.

H_2 : Modal Usaha berpengaruh secara parsial terhadap kesuksesan bisnis pada urban thai tea Banda Aceh.

- H₃ : Tenaga Kerja berpengaruh secara parsial terhadap kesuksesan bisnis pada urban thai tea Banda Aceh.
- H₄ : Keterampilan berpengaruh secara parsial terhadap terhadap kesuksesan bisnis pada urban thai tea Banda Aceh.
- H₅ : Lokasi Usaha berpengaruh secara parsial terhadap terhadap kesuksesan bisnis pada urban thai tea Banda Aceh.



BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis dan Lokasi Penelitian

3.1.1 Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan jenis pengambilan data yang bersifat deskriptif kuantitatif, yaitu mendeskripsikan secara sistematis, faktual, dan akurat terhadap wilayah tertentu mengenai hubungan sebab akibat berdasarkan pengamatan terhadap akibat yang ada, kemudian menduga faktor sebagai penyebab melalui pendekatan kuantitatif khususnya pada Bisnis Uraban Thai Tea Banda Aceh.

Tujuan dari penelitian kuantitatif adalah mengembangkan dan menggunakan model-model matematis, teori dan hipotesis yang berkaitan dengan fenomena alam. Penelitian kuantitatif banyak digunakan dalam ilmu-ilmu alam maupun ilmu sosial.

3.1.2 Lokasi Penelitian

Penelitian ini beralokasi pada Bisnis Urban Thai Tea Banda Aceh, sebagai studi lokasi penelitian yang diperkirakan lama penelitian akan membutuhkan waktu beberapa hari, bahkan beberapa minggu mengingat situasi yang sedang dilanda musibah.

3.2 Jenis dan Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini ada dua, yaitu data primer dan data sekunder.

3.2.1 Data Primer

Data primer adalah data yang didapat dari sumber utama baik individu ataupun perseorangan, seperti hasil wawancara atau pengisian kuesioner yang biasa dilakukan oleh peneliti (Umar, 2005: 42). Dalam penelitian ini yang menjadi data primer yaitu para karyawan baik dari pihak manajerial ataupun para karyawan biasa, serta para pelanggan.

3.2.2 Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang diperoleh atau dikumpulkan melalui buku-buku, brosur, dan artikel yang didapat dari *website* yang berkaitan dengan penelitian. (Bungin, 2005: 119). Atau data yang berasal dari data orang-orang kedua atau bukan data yang datang secara langsung. Data ini mendukung pembahasan dan penelitian, untuk itu beberapa sumber buku atau data yang diperoleh akan membantu dan mengkaji secara kritis penelitian tersebut.

3.3 Populasi dan Sampel

3.3.1 Populasi

Populasi adalah keseluruhan dari objek yang dapat berupa manusia, hewan, tumbuhan, gejala, nilai, peristiwa, dan sebagainya sehingga objek ini dapat menjadi sumber data penelitian (Bungin, 2009: 97). Populasi yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah pemilik, karyawan,serta pelanggan dari Urban Thai Tea Banda Aceh.

3.3.2 Sampel

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Untuk itu sampel yang diambil dari populasi harus betul-betul representatif (mewakili) (Sugiyono, 2009). Ukuran sampel yang tepat untuk kebanyakan penelitian adalah lebih dari 30 dan kurang dari 500. Jika sampel dipecah ke dalam subsample, ukuran sampel minimum 30 untuk tiap kategori adalah tepat (Indrawan dan Yaniawati, 2014).

Teknik penentuan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik *Purposive Sampling*. Sugiyono (2009) menyatakan *Purposive Sampling* adalah teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu yang bertujuan agar data yang diperoleh nantinya dapat lebih akurat dan representatif. Sampel pada penelitian ini adalah pedagang kelontong yang mengembangkan usahanya menggunakan pembiayaan modal usaha, sebanyak 50 responden. Adapun kriteria responden yang ditetapkan dalam penelitian ini yaitu:

1. Telah melakukan pembelian dan berkunjung ke Urban Thai Tea Banda Aceh.
2. Mampu berkomunikasi dengan baik, dengan alasan memahami apa yang dimaksud dalam pertanyaan yang akan diajukan.
3. Seluruh kalangan tidak terkecuali dengan asumsi mereka sudah dapat merasakan kepuasan berkunjung..

3.4 Metode Analisis Data

Metode Analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi linear berganda dimana nantinya hasil pengumpulan data akan dihimpun setiap variabel sebagai suatu nilai dari setiap responden dan dapat dihitung. Metode penganalisaan data menggunakan perhitungan statistik untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan apakah dapat diterima atau ditolak. Maka selanjutnya dilakukan analisis data yang terdiri dari:

3.4.1 Uji Statistik Deskriptif

Statistik deskriptif digunakan untuk memberikan informasi tentang responden penelitian. Statistik deskriptif adalah bagian dari statistik mempelajari cara pengumpulan data dan penyajian data sehingga mudah dipahami. Statistik deskriptif hanya berhubungan dengan hal menguraikan atau memberikan keterangan-keterangan mengenai suatu data yang dilihat dari nilai rata-rata (mean), standar deviasi, varian, maksimum, minimum, sum, range, kurtosis dan skewness.

3.4.2 Uji Kualitas Data

Untuk melakukan uji kualitas data atas data primer ini, maka peneliti menggunakan uji validitas dan reliabilitas.

3.4.2.1 Uji Validitas

Sebagaimana dikemukakan dimuka, bahwa validitas adalah ukuran yang menunjukkan sejauh mana instrumen pengukur mampu mengukur apa yang diukur. Uji validitas digunakan untuk

mengukur sah atau valid tidaknya suatu kuesioner. Suatu kuesioner dikatidakan valid jika pertanyaan pada kuesioner mampu untuk mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kusioner tersebut. Pengujian menggunakan dua sisi dengan taraf signifikansi 0,05. Kriteria pengujian adalah sebagai berikut (Priyatno, 2010: 94):

1. Jika $r_{hitung} \geq r_{tabel}$ (uji 2 sisi dengan sig. 0,05) maka instrumen atau item item pertanyaan berkolerasi signifikan terhadap skor total (dinyatidakan valid).
2. Jika $r_{hitung} < r_{tabel}$ (uji 2 sisi dengan sig. 0,05) maka instrumen atau itemitem pertanyaan tidak berkolerasi signifikan terhadap skor total (dinyatidakan tidak valid).

3.4.2.2 Uji Reliabilitas

Reliabilitas menunjuk pada suatu pengertian bahwa sesuatu instrumen cukup dapat dipercaya untuk diinginkan sebagai alat pengumpul data karena instrumen tersebut sudah baik. Instrumen yang tidak baik akan bersifat tendensius mengarahkan responden untuk memilih jawaban-jawaban tertentu. Instrumen yang sudah dapat dipercaya, yang realibel akan menghasilkan data yang dapat dipercaya juga. Reliabilitas adalah alat ukur untuk mengukur suatu kuesioner yang merupakan indikator dari variabel atau konstruk. Uji reliabilitas ini digunakan untuk menguji konsistensi data dalam jangka waktu tertentu, yaitu untuk mengetahui sejauh mana pengukuran yang digunakan dapat dipercaya atau diandalkan. Variabel-variabel tersebut dikatidakan cronbach alpha nya

memiliki nilai lebih besar 0,60 yang berarti bahwa instrumen tersebut dapat dipergunakan sebagai pengumpul data yang handal yaitu hasil pengukuran relatif koefisien jika dilakukan pengukuran ulang. Uji realibilitas ini bertujuan untuk melihat konsistensi.

3.4.3 Uji Asumsi Klasik

Uji ini dilakukan untuk mengetahui bahwa data yang diolah adalah sah (tidak terdapat penyimpangan) serta distribusi normal, maka data tersebut akan diuji melalui uji asumsi klasik, yaitu:

3.4.3.1 Uji Normalitas Data

Pengujian ini bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi secara normal. Salah satu cara untuk mendeteksi apakah residual berdistribusi normal atau tidak yaitu dengan analisis grafik. Analisis grafik dapat dilakukan dengan:

1. Melihat grafik histogram yang membandingkan antara data observasi dengan distribusi yang mendekati distribusi normal, dan
2. Normal probability plot yang membandingkan distribusi kumulatif dari distribusi normal. Distribusi normal akan membentuk garis lurus diagonal, dan plotting data residual akan dibandingkan dengan garis diagonal. Jika distribusi data residual normal. Maka garis yang menggambarkan data sesungguhnya akan mengikuti garis diagonalnya.

3.4.3.2 Uji Multikolinearitas

Uji multikolonieritas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas (independent). Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi di antara variabel independen. Jika variabel independen saling berkorelasi, maka variabel-variabel ini tidak ortogonal. Variabel ortogonal adalah variabel independen yang nilai korelasi antar sesama variabel independen sama dengan nol. Salah satu cara mengetahui ada tidaknya multikolinearitas pada suatu model regresi adalah dengan melihat nilai tolerance dan VIF (*Variance Inflation Factor*)

1. Jika nilai tolerance $> 0,10$ dan $VIF < 10$, maka dapat diartikan bahwa tidak terdapat multikolonieritas pada penelitian tersebut.
2. Jika nilai tolerance $< 0,10$ dan $VIF > 10$, maka terjadi gangguan multikolonieritas pada penelitian tersebut.

3.4.3.3 Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Jika varian dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain tetap, maka disebut homoskedastiditas dan jika berbeda disebut heteroskedastisitas. Untuk mengetahui adanya heteroskedastisitas adalah dengan melihat ada/tidaknya pola tertentu pada grafik Scattter Plot dengan ketentuan:

1. Jika terdapat pola tertentu, seperti titik-titik yang ada membentuk pola tertentu yang teratur maka menunjukkan telah terjadi heteroskedastisitas.
2. Jika tidak ada pola yang jelas, serta titik-titik menyebar diatas dan dibawah angka 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

3.4.3.4 Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi ini bertujuan untuk mengetahui ada tidaknya autokorelasi, maka untuk mengetahui autokorelasi kita harus melihat nilai uji Durbin Watson. Metode pengujian yang sering digunakan adalah dengan uji Durbin Watson (uji DW) dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Jika d lebih kecil dari dL atau lebih besar dari $(4-dL)$ maka hipotesis nol ditolak, yang berarti terdapat autokorelasi.
2. Jika d terletak antara dU dan $(4-dL)$, maka hipotesis nol diterima, yang berarti tidak ada autokorelasi.
3. Jika d terletak antara dL dan dU atau antara $(4-dL)$ dan $(4-dL)$, maka tidak menghasilkan kesimpulan yang pasti.

3.5 Uji Hipotesis

Pengujian hipotesis ini dilakukan dengan melalui:

3.5.1 Uji Koefisien Regresi Secara Parsial (Uji t)

Uji t dikenal dengan uji parsial, yaitu untuk menguji bagaimana pengaruh masing-masing variabel bebasnya secara sendiri-sendiri terhadap variabel terikatnya. Uji t digunakan untuk menguji secara parsial masing-masing variabel. Uji ini dapat dilakukan dengan membandingkan t hitung dengan t tabel atau dengan melihat kolom signifikansi pada masing-masing t hitung, Uji t digunakan untuk mengetahui pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Uji t dilakukan dengan membandingkan antara t hitung dengan t tabel. Hasil uji t dapat dilihat pada tabel coefficients pada kolom sig (significance).

1. Jika probabilitas nilai t atau signifikansi $< 0,05$, maka dapat dikatidakan bahwa terdapat pengaruh antara variabel bebas terhadap variabel terikat secara parsial.
2. Jika probabilitas nilai t atau signifikansi $> 0,05$, maka dapat dikatidakan bahwa tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara masing-masing variabel bebas terhadap variabel terikat.

3.5.2 Uji Koefisien Regresi Secara Simultan (Uji F)

Uji F dikenal dengan Uji serentidak atau uji Model/Uji ANOVA, yaitu uji untuk melihat bagaimanakah pengaruh semua variabel bebasnya secara bersama-sama terhadap variabel terikatnya atau untuk menguji apakah model regresi yang kita buat baik/signifikan atau tidak baik/non signifikan. Uji F digunakan untuk mengetahui pengaruh variabel bebas secara bersama-sama

(simultan) terhadap variabel terikat. Signifikan berarti hubungan yang terjadi dapat berlaku untuk populasi. Penggunaan tingkat signifikansinya beragam, tergantung keinginan peneliti, yaitu 0,01 (1%) ; 0,05 (5%) dan 0,10 (10%). Hasil uji F dilihat dalam tabel ANOVA dalam kolom sig. Sebagai contoh, kita menggunakan taraf signifikansi 5% (0,05).

1. Jika nilai probabilitas $< 0,05$, maka dapat dikatakan terdapat pengaruh yang signifikan secara bersama-sama antara variabel bebas terhadap variabel terikat.
2. Jika nilai signifikansi $> 0,05$ maka tidak terdapat pengaruh yang signifikan secara bersama-sama antara variabel bebas terhadap variabel terikat.

3.5.3 Uji Persamaan Regresi Linier Berganda.

Metode yang digunakan peneliti adalah regresi linier berganda. Analisis regresi linier berganda adalah hubungan secara linear antara dua atau lebih variabel independen (X_1, X_2, \dots, X_n) dengan variabel dependen (Y). Model regresi berganda bertujuan untuk memprediksi besar variabel dependen dengan menggunakan data variabel independen yang sudah diketahui besarnya. Metode penganalisaan data menggunakan perhitungan statistik untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan apakah dapat diterima atau ditolak. Dalam penelitian ini perhitungan statistik menggunakan model analisis regresi berganda dengan persamaan sebagai berikut:

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \varepsilon$$

Keterangan :

Y : Kesuksesan Bisnis

X_1 : Modal Usaha

X_2 : Tenaga Kerja

X_3 : Keterampilan (skill)

X_4 : Lokasi Usaha

$\beta_1 - \beta_4$: Koefisien regresi, merupakan besarnya perubahan variabel terikat akibat perubahan tiap-tiap unit variabel bebas.

α : Konstanta

ε : Variabel pengganggu (tidak dihitung)

3.5.4 Koefisien Determinan (*Adjusted R2*)

Koefisien determinasi bertujuan untuk mengukur seberapa jauh keterampilan model dapat menjelaskan variasi variabel dependen. Pada pengujian hipotesis pertama koefisien determinasi dilihat dari besarnya nilai (*Adjusted R2*) untuk mengetahui seberapa jauh variabel bebas yaitu modal, tenaga kerja, keterampilan, serta lokasi usaha mengenai kesuksesan bisnis. Nilai (*Adjusted R2*) mempunyai interval antara 0 dan 1. Jika nilai *Adjusted R2* bernilai besar (mendeteksi 1) berarti variabel bebas dapat memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variabel dependen.

Sedangkan jika (*Adjusted R2*) bernilai kecil berarti keterampilan variabel bebas dalam menjelaskan variabel dependen

sangat terbatas. Secara umum koefisien determinasi untuk data silang (crosssection) relatif rendah karena adanya variasi yang besar antara masing-masing pengamatan, sedangkan untuk data runtun waks) biasanya mempunyai nilai koefisien determinasi yang tinggi.



BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Profil Urban Thai Tea

Usaha urban thai tea didirikan oleh seorang anak muda yang bernama Muhammad Ilham pada tahun 2017. Awal mula mendirikan usaha ini untuk mencari alternatif lain agar tetap produktif selain bekerja dibawah sebuah instansi, pemilik memilih usaha ini dikarenakan keadaan geografis Provinsi Aceh yang panas. Usaha ini beralamat di jalan T. Panglima Nyak Makam Ie Masen Kayee Adang, Syiah Kuala, Kota Banda Aceh.

Urban thai tea ini memiliki makna yaitu kata “urban” merupakan sebuah kota di Inggris, sedangkan thai tea bermakna the Thailand. Sekarang usaha ini telah memiliki beberapa cabang di Banda Aceh yaitu di Darussalam, Ketapang, Lamlagang, dan Peunayong. Usaha urban thai tea telah berdiri selama tiga tahun yang lalu dan telah memiliki tiga belas orang karyawan.

4.2 Gambaran Umum Responden

Pada pembahasan berikut disajikan deskripsi data yang telah diperoleh dalam penelitian. Data hasil penelitian diperoleh secara langsung dari kuesioner, yaitu dengan memberikan lembaran kuesioner yang telah dipersiapkan oleh peneliti kepada responden. Responden dalam penelitian ini berjumlah 50 orang pengunjung Urban Thai Tea Banda Aceh.

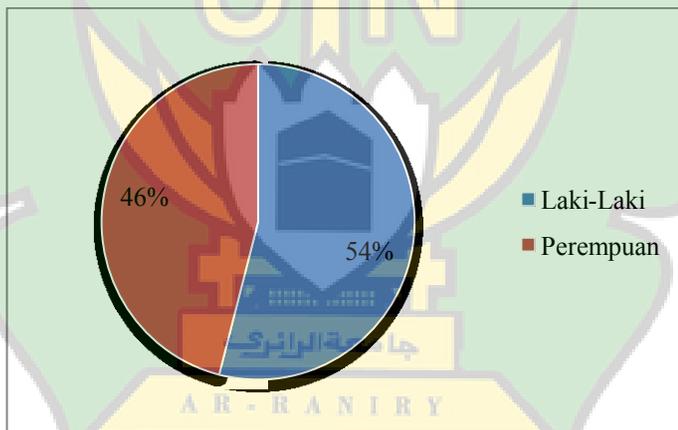
Tabel 4.1 Gambaran Umum Responden

Responden	Jumlah
Pemilik	1
Pegawai	9
Konsumen	40

Sumber : data diolah menggunakan eviews, 2020

4.2.1 Keadaan Umum Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

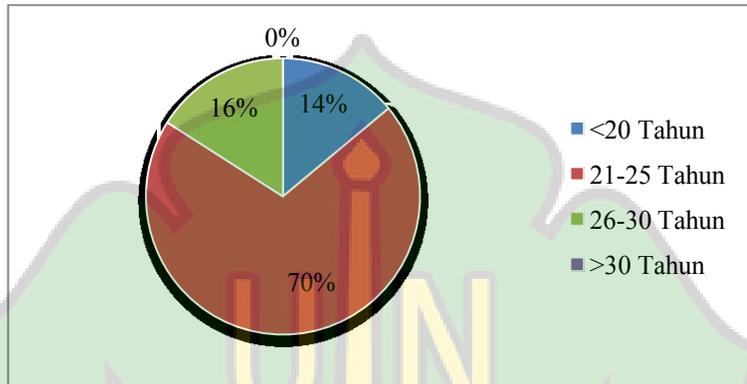
Pada penelitian ini menyajikan informasi mengenai keadaan umum responden berdasarkan jenis kelamin. Adapun besarnya persentase antara responden laki-laki dan perempuan disajikan pada diagram lingkaran berikut :

**Gambar 4.1 Diagram Berdasarkan Jenis Kelamin**

Berdasarkan gambar di atas, hasil identifikasi keadaan umum menurut jenis kelamin menunjukkan 27 orang responden (54%) adalah laki-laki. Sedangkan perempuan sebanyak 12 orang responden (46%) sebagai responden dalam penelitian ini. Kesimpulannya mayoritas yang menjadi responden yaitu laki-laki.

4.2.2 Keadaan Umum Responden Berdasarkan Umur

Data lain yang disajikan mengenai keadaan umum responden adalah umur. Besarnya persentase berdasarkan kisaran umur responden disajikan pada diagram lingkaran di bawah ini:



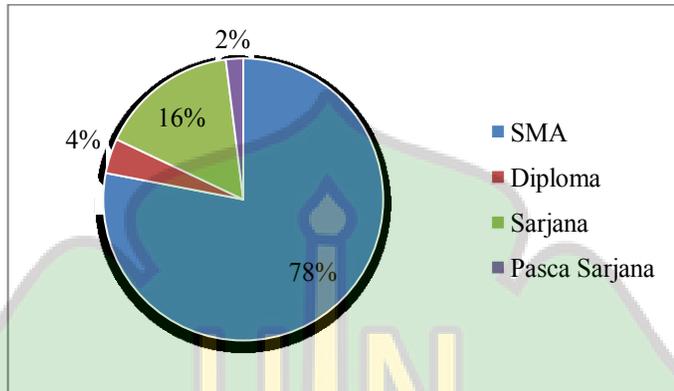
Gambar 4.2 Diagram Berdasarkan Umur

Berdasarkan gambar di atas, hasil identifikasi keadaan umum responden berdasarkan umur paling banyak dikisaran umur 21-25 tahun yaitu sebanyak 35 orang responden (70%). Kisaran umur kurang dari 20 tahun berjumlah 7 orang responden (14%). Kisaran umur termuda yaitu 26-30 tahun berjumlah 8 orang responden (16%). Sedangkan untuk kisaran umur lebih dari 30 tahun berjumlah 0 orang responden (0%).

4.2.3 Keadaan Umum Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Informasi yang disajikan mengenai data keadaan umum responden berdasarkan tingkat pendidikan yang diperoleh dari

penelitian. Adapun besarnya persentase berdasarkan tingkat pendidikan disajikan pada diagram lingkaran dibawah ini :

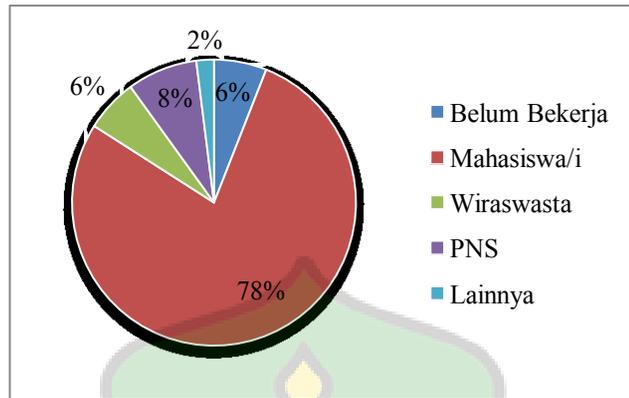


Gambar 4.3 Diagram Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Berdasarkan gambar di atas, hasil identifikasi keadaan umum menurut jenjang pendidikan menunjukkan sebanyak 39 orang responden (78%) memiliki pendidikan terakhir dijenjang SMA, lulusan Diploma sebanyak 2 orang responden (4%), lulusan Sarjana sebanyak 8 orang responden (16%) dan 1 orang responden (2%) lulus Pasca Sarjana. Berdasarkan data di atas dapat disimpulkan bahwa mayoritas responden berlatar belakang pendidikan SMA.

4.2.4 Keadaan Umum Responden Berdasarkan Pekerjaan

Pada bagian ini menyajikan informasi mengenai data keadaan umum responden berdasarkan jenis usaha. Adapun besarnya persentase berdasarkan jenis usaha disajikan pada diagram lingkaran di bawah ini :

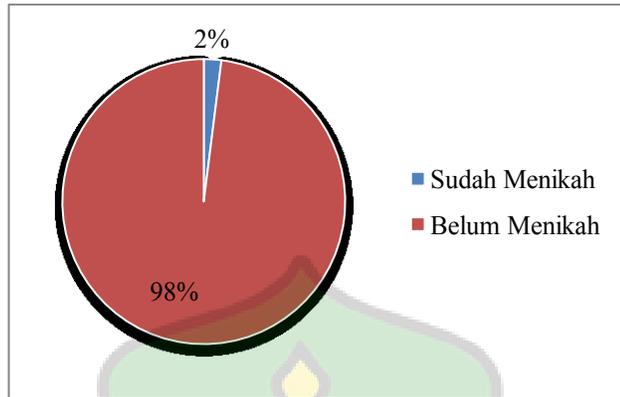


Gambar 4.4 Diagram Berdasarkan Pekerjaan

Berdasarkan gambar di atas, hasil identifikasi jenis usaha responden menunjukkan bahwa keseluruhan sebanyak sebanyak 3 orang responden (6%) belum memiliki pekerjaan, sebanyak 39 orang responden (78%) berlatar belakang sebagai mahasiswa/i, sebanyak 3 orang responden (6%) memiliki pekerjaan sebagai wiraswasta, sebanyak 4 orang responden (8%) memiliki pekerjaan sebagai PNS, dan sebanyak 1 orang responden (2%) memiliki jenis pekerjaan lainnya. Berdasarkan data di atas dapat disimpulkan bahwa mayoritas responden berlatar belakang pekerjaan sebagai mahasiswa/i.

4.2.5 Keadaan Umum Responden Berdasarkan Status Perkawinan

Pada bagian ini menyajikan informasi mengenai data keadaan umum responden berdasarkan status perkawinan. Adapun besarnya persentase berdasarkan jenis usaha disajikan pada diagram lingkaran di bawah ini :



Gambar 4.5 Diagram Berdasarkan Status Perkawinan

Berdasarkan gambar di atas, hasil identifikasi keadaan umum menurut status perkawinan menunjukkan 49 orang responden (98%) belum menikah. Sedangkan yang sudah menikah sebanyak 1 orang responden (2%) sebagai responden dalam penelitian ini. Kesimpulannya mayoritas yang menjadi responden yaitu responden yang belum menikah.

4.3 Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas

4.3.1 Uji Validitas

Sebelum kuisisioner diberikan kepada 50 responden. Penulis melakukan tryout kepada 10 responden dengan memberikan kuisisioner yang berisi pertanyaan untuk menguji validitas dan reliabilitas dari seluruh pertanyaan tersebut. Validitas adalah derajat ketepatan antara data yang terjadi pada objek penelitian dengan data yang tepat dilaporkan oleh peneliti (Suryabrata, 2014: 118). Data yang diperoleh akan dibuat perbandingan dengan

membandingkan nilai r hitung dengan r rtabel. Kriteria jika r hitung lebih besar ($>$) dari r tabel, maka instrumen dinyatakan valid.

Tabel 4.2 Uji Validitas

Variabel	Indikator	r hitung	r tabel	Keterangan
Modal Usaha	MU1	0,614	0,197	Valid
	MU2	0,446	0,197	Valid
	MU3	0,2	0,197	Valid
	MU4	0,769	0,197	Valid
Tenaga Kerja	TK1	0,789	0,197	Valid
	TK2	0,9	0,197	Valid
	TK3	0,701	0,197	Valid
	TK4	0,832	0,197	Valid
Keterampilan	K1	0,208	0,197	Valid
	K2	0,769	0,197	Valid
	K3	0,616	0,197	Valid
	K4	0,876	0,197	Valid
Lokasi	L1	0,884	0,197	Valid
	L2	0,83	0,197	Valid
	L3	0,822	0,197	Valid
	L4	0,876	0,197	Valid
Kesuksesan Usaha	KU1	0,735	0,197	Valid
	KU2	0,606	0,197	Valid
	KU3	0,52	0,197	Valid
	KU4	0,861	0,197	Valid
	KU5	0,555	0,197	Valid

Sumber: data diolah menggunakan eviws, 2020

Berdasarkan tabel 4.1 di atas dapat dilihat hasil uji validitas dari semua butir pertanyaan penelitian menunjukkan bahwa nilai r hitung lebih besar dari r tabel, sehingga dapat disimpulkan bahwa

semua pernyataan tersebut valid dan layak digunakan dalam kuisioner.

4.3.2 Uji Reliabelitas

Uji reliabilitas bertujuan untuk mengetahui sejauh mana hasil pengukuran tetap konsisten, apabila dilakukan pengukuran dua kali lebih terhadap gejala yang sama dengan menggunakan alat pengukur yang sama pula (Siregar, 2013: 87). Data yang diperoleh akan dibandingkan dengan melihat nilai cronbach's di atas dari 0,60. Sebab kuisioner dinyatakan reliabel jika mempunyai nilai koefisien alpha yang lebih besar dari 0,60.

Tabel 4.3 Uji Reliabelitas

Variabel	Cronbach Alpha	Alpha	Keterangan
MU	0,937	0,6	Reliabel
TK	0,933	0,6	Reliabel
K	0,942	0,6	Reliabel
L	0,931	0,6	Reliabel
KU	0,934	0,6	Reliabel

Sumber: data diolah menggunakan eviews, 2020

Berdasarkan tabel 4.2 dapat disimpulkan bahwa semua variabel dinyatakan reliabel karena masing-masing variabel memiliki Cronbach's Alpha $\geq 0,60$ sehingga kelengkapan data penelitian ini telah dapat dipercaya.

4.4 Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik merupakan persyaratan statistik yang harus dipenuhi pada analisis regresi linier berganda. Dalam

Penelitian ini terdapat beberapa uji asumsi klasik yang akan digunakan, diantaranya yaitu:

4.4.1 Uji Normalitas

Uji ini melihat apakah nilai residual terdistribusi normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah model regresi yang memiliki nilai residual yang terdistribusi normal. Terdapat berbagai cara dalam menguji normalitas data, salah satunya pengujian Kolmogorov Smirnov dengan ketentuan jika nilai sig (2-tailed) >5%, maka data berdistribusi normal (Hidayat, 2013: 3).

Tabel 4.4 Uji Normalitas

		Unstandardized Residual
N		50
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	0E-7
	Std. Deviation	1.67428552
	Absolute	.113
Most Extreme Differences	Positive	.113
	Negative	-.076
Kolmogorov-Smirnov Z		.799
Asymp. Sig. (2-tailed)		.546

Sumber: data diolah menggunakan eviews, 2020

Berdasarkan tabel 4.3 diperoleh hasil output bahwa nilai signifikan Kolmogorov Smirnov adalah sebesar 0,54 yakni lebih besar dari nilai alpha yaitu 0,05. Dengan demikian, data dalam

penelitian ini terdistribusi secara normal dan dapat dilakukan pengujian regresi linier berganda.

4.4.2 Uji Multikolonieritas

Uji multikolonieritas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas. Model regresi yang tinggi tidak terjadi korelasi antar variabel bebas. Untuk mendeteksi ada tidaknya multikolonieritas di dalam model regresi adalah dengan melihat nilai toleransi dan Variance Inflation Factor (VIF). Apabila nilai tolerance $>10\%$ dan nilai VIF < 10 , maka dapat disimpulkan tidak ada multikolonieritas antar variabel bebas dalam model regresi (Hidayat, 2016: 1).

Tabel 4.5 Uji Multikolonieritas

Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
(Constant)		
1 Modal usaha (X1)	.717	1.395
Tenaga Kerja (X2)	.361	2.768
Keterampilan (X3)	.354	2.821
Lokasi (X4)	.383	2.608

Sumber: data diolah menggunakan eviews, 2020

Berdasarkan tabel output di atas dapat dilihat bahwa nilai signifikan *Variance Inflation Factor* (VIF) pada masing-masing variabel adalah tidak lebih besar dari 10. Artinya data terhindar dari multikolonieritas.

4.4.3 Uji Heteroskedastisitas

Uji Heteroskedastisitas merupakan suatu pengujian untuk mengetahui dan menilai apakah ada ketidaksamaan varian dari residual untuk semua pengamatan pada model regresi linier. Apabila asumsi heteroskedastisitas tidak terpenuhi, maka model regresinya dinyatakan tidak valid sebagai alat peramalan. Salah satu cara untuk menguji heteroskedastisitas dapat dilakukan dengan Uji Glejser, dengan ketentuan “apabila nilai signifikan (Sig.) > 0,05 maka tidak terjadi gejala heteroskedastisitas” (Hidayat, 2013: 4).

Tabel 4.6 Uji Heteroskedastisitas

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	.783	1.055		.742	.462
Modal Usaha	-.079	.027	-.455	-2.917	.005
1 Tenaga Kerja	-.010	.084	-.025	-.114	.910
Keterampilan	-.098	.095	-.228	-1.025	.311
Lokasi	.238	.089	.573	2.685	.010

Sumber: data diolah menggunakan eviews, 2020

Berdasarkan hasil uji heteroskedastisitas dalam tabel 4.5 diperoleh hasil bahwa masing-masing variabel memiliki tingkat signifikansi yang lebih besar dari 0,05 sehingga dapat disimpulkan bahwa seluruh variabel tidak terjadi heteroskedastisitas.

4.5 Analisis Linier Berganda

Analisis regresi berganda digunakan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh hubungan variabel independen Modal

Usaha(X1), Tenaga kerja (X2), Keterampilan (X3), dan Lokasi (X4) terhadap variabel dependen Kesuksesan Usaha (Y) (Mawaddah, 2019: 30). Analisis ini untuk menguji apakah variabel independen mempunyai pengaruh yang signifikan atau tidak terhadap variabel dependen, maka perlu diuji koefisiensi.

Tabel 4.7 Regresi Linier Berganda

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	5.673	1.977		2.870	.006
Modal Usaha (X1)	.142	.051	.296	2.784	.008
1 Tenaga Kerja (X2)	.141	.158	.134	.896	.375
Keterampilan (X3)	-.070	.179	-.060	-.394	.695
Lokasi (X4)	.630	.166	.550	3.789	.000

Sumber: data diolah menggunakan eviews, 2020

Berdasarkan Tabel 4.5 di atas, maka model dapat dianalisis berdasarkan koefisien-koefisiennya. Berikut ini adalah model persamaan regresi liniernya.

$$Y_1 = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \varepsilon$$

$$Y = 5.673 + 0,142X_1 + 0,141X_2 - 0,070X_3 + 0,630X_4 + \varepsilon$$

Berdasarkan hasil persamaan regresi linier berganda diatas memberikan pengertian bahwa:

1. Koefisien regresi variabel modal usaha (X1) sebesar 0,142, berarti bahwa hubungan variabel modal usaha memiliki hubungan yang positif terhadap kesuksesan

usaha. Dengan demikian jika modal usaha meningkat sebesar satu satuan maka kesuksesan usaha meningkat sebesar 0,142 satuan.

2. Koefisien regresi variabel tenaga kerja (X_2) sebesar 0,141, berarti bahwa variabel tenaga kerja memiliki hubungan positif terhadap kesuksesan usaha. Yaitu, jika tenaga kerja meningkat sebesar satu satuan maka kesuksesan usaha meningkat sebesar 0,141.
3. Koefisien regresi variabel keterampilan (X_3) sebesar -0,070, berarti bahwa variabel keterampilan memiliki hubungan negatif dengan kesuksesan usaha. Dengan demikian jika keterampilan mengalami peningkatan sebesar satu satuan maka kesuksesan usaha akan menurun sebesar 0,070 satuan.
4. Koefisien regresi variabel lokasi (X_4) sebesar 0,630, berarti bahwa variabel lokasi memiliki pengaruh yang positif terhadap variabel kesuksesan usaha. Berdasarkan hal tersebut dapat disimpulkan bahwa jika lokasi mengalami peningkatan sebesar satu satuan maka kesuksesan usaha akan meningkat sebesar 0,630 satuan.

4.6 Uji R^2 (Koefisien Determinasi)

Uji R^2 ini menunjukkan sejauh mana tingkat hubungan antara variabel dependen (Y) dengan variabel independen (X), atau sejauh mana kontribusi variabel independen (X) mempengaruhi variabel dependen (Y).

Menurut Ghozali (2011: 97) koefisien determinasi R^2 pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen. Nilai koefisien determinasi adalah antara nol dan satu. Nilai R^2 yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen amat terbatas. Nilai yang mendekati satu berarti variabel-variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel dependen.

Tabel 4.8 Koefisien Determinasi

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.798 ^a	.636	.604	1.74711

Sumber: data diolah menggunakan eviews, 2020

Berdasarkan data dalam tabel output di atas, diperoleh hasil R square atau koefisien determinasi sebesar 0,636% atau 63,6%. Hal ini menunjukkan bahwa 63,6% kesuksesan usaha dipengaruhi oleh variabel modal usaha, tenaga kerja, keterampilan dan lokasi. Sedangkan 36,4% sisanya dipengaruhi variable lain yang tidak terdapat pada penelitian ini.

4.7 Uji Hipotesis

Jenis data dan hipotesis sangat menentukan dalam sebuah pemilihan statistik alat uji. Hipotesis adalah jawaban sementara yang kebenarannya masih harus di uji, atau rangkuman kesimpulan teoritis yang diperoleh dari tinjauan pustaka. Hipotesis juga

merupakan proporsi yang akan di uji keberlakuannya atau merupakan suatu jawaban sementara atas pertanyaan penelitian (Martono, 2012: 63).

4.8 Uji Parsial (Uji-t)

Menurut Ghozali (2016: 229), uji t menunjukkan seberapa jauh pengaruh antara variabel independent dengan variabel dependen. Apabila nilai probabilitas signifikan lebih kecil dari 0,05 (5%) maka suatu variabel independen berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

Tabel 4.9 Uji Parsial (Uji-t)

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	5.673	1.977		2.870	.006
Modal Usaha (X1)	.142	.051	.296	2.784	.008
1 Tenaga Kerja (X2)	.141	.158	.134	.896	.375
Keterampilan (X3)	-.070	.179	-.060	-.394	.695
Lokasi (X4)	.630	.166	.550	3.789	.000

Sumber: data diolah menggunakan eviews, 2020

Berdasarkan data dari tabel di atas dapat diperoleh hasil uji t (parsial) yaitu sebagai berikut:

- a. Variabel Modal usaha (X1) memiliki nilai t hitung sebesar $2.784 > t$ tabel sebesar 1,6605 dan signifikansi $0,008 < 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel modal usaha berpengaruh dan signifikan secara parsial terhadap kesuksesan usaha.

- b. Variabel Tenaga Kerja (X_2) memiliki nilai t hitung sebesar $0,896 < t$ tabel sebesar $1,6605$ dan signifikansi $0,375 > 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel Tenaga Kerja tidak berpengaruh dan tidak signifikan secara parsial terhadap kesuksesan usaha.
- c. Variabel keterampilan (X_3) memiliki nilai t hitung sebesar $-0,394 < t$ tabel sebesar $1,6605$ dan signifikansi $0,695 > 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel keterampilan berpengaruh negatif dan tidak signifikan secara parsial terhadap kesuksesan usaha.
- d. Variabel Lokasi (X_4) memiliki nilai t hitung sebesar $3,789 > t$ tabel sebesar $1,6605$ dan signifikansi $0,000 < 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel lokasi berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap kesuksesan usaha.

4.9 Uji F (Uji Simultan)

Uji F disebut juga sebagai uji serentak atau uji Anova, yaitu uji untuk melihat bagaimana pengaruh semua variabel bebasnya secara bersama-sama terhadap variabel terikatnya. Uji F juga merupakan uji yang akan menguji apakah model regresi yang tidak baik atau signifikan atau tidak baik atau non signifikan (Hidayat, 2013: 1).

Tabel 4.10 Uji Anova (Uji-F)

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	240.262	4	60.065	19.678	.000 ^b
Residual	137.358	45	3.052		
Total	377.620	49			

Sumber: data diolah menggunakan eviews, 2020

Berdasarkan tabel di atas dapat dilihat bahwa hasil uji F (Simultan) diperoleh nilai F hitung sebesar $19.678 > F$ tabel sebesar 2,46 dan nilai probabilitas signifikansi $0,000 < 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel modal usaha, tenaga kerja, keterampilan, lokasi terdapat pengaruh yang signifikan secara simultan terhadap kesuksesan usaha.

4.10 Pengaruh Variabel Bebas Terhadap Variabel Terikat

4.10.1 Pengaruh variabel Modal Usaha Terhadap Kesuksesan Usaha

Secara individual variabel modal usaha memperoleh t hitung sebesar 2.784, (t hitung 2.784 lebih besar dari t tabel 1,6605) dan nilai sig sebesar 0,008, (sig sebesar 0,008 lebih kecil dari 0,05). Hal ini menunjukkan bahwa variabel modal usaha berpengaruh dan signifikan terhadap kesuksesan usaha. Selain itu pada variabel modal usaha diperoleh nilai koefisien regresi variabel modal usaha sebesar 0,142 sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel ini memiliki hubungan yang positif terhadap kesuksesan usaha. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Apriliani dan Widiyanto (2018) yang menunjukkan bahwa modal

usaha secara parsial berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM). Jadi dapat disimpulkan bahwa dalam modal usaha mempengaruhi kesuksesan suatu usaha.

Berdasarkan hasil yang telah diuji oleh penulis dan setelah melakukan perbandingan dengan penelitian sebelumnya yang relevan menemukan hasil dan simpulan bahwa variable modal usaha menjadi pertimbangan penting untuk pelaku usaha sebelum menjalankan usahanya. Dalam hal ini berdasarkan data dapat disimpulkan bahwa modal usaha menjadi pertimbangan penting untuk pelaku usaha, semakin besar modal usaha maka semakin besar mendapatkan kesuksesan dalam menjalankan usaha, dan modal usaha tersebut menjadi pertimbangan yang sangat penting dalam menjalankan usaha. Modal usaha yang dikeluarkan harus dikelola dengan baik dan maksimal untuk segera mencapai kesuksesan usaha.

4.10.2 Pengaruh variabel Tenaga kerja Terhadap Kesuksesan Usaha

Secara individual variabel tenaga kerja memperoleh t hitung sebesar 0.896, (t hitung 0.896 lebih kecil dari t tabel 1,6605) dan nilai sig sebesar 0,375, (sig sebesar 0,375 lebih besar dari 0,05). Hal ini menunjukkan bahwa variabel tenaga kerja tidak berpengaruh dan tidak signifikan terhadap kesuksesan usaha. Selain itu pada variabel tenaga kerja diperoleh nilai koefisien regresi variabel modal usaha sebesar 0,141 sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel ini memiliki hubungan yang positif terhadap

kesuksesan usaha. Hasil penelitian ini berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh Ratnasari (2018) yang menunjukkan bahwa tenaga kerja secara parsial berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha. Jadi dapat disimpulkan bahwa dalam tenaga kerja mempengaruhi kesuksesan suatu usaha.

Berdasarkan hasil yang telah diuji oleh penulis dan setelah melakukan perbandingan dengan penelitian sebelumnya yang relevan menemukan hasil dan simpulan bahwa variable tenaga kerja menjadi pertimbangan penting untuk pelaku usaha sebelum menjalankan usahanya. Dalam hal ini berdasarkan data dapat disimpulkan bahwa tenaga kerja menjadi salah satu pertimbangan penting untuk pelaku usaha, semakin bagus tenaga kerja maka semakin besar mendapatkan kesuksesan dalam menjalankan usaha, dan tenaga kerja tersebut menjadi pertimbangan penting dalam menjalankan usaha. Tenaga kerja yang dipekerjakan harus dibimbing dan ajarkan beberapa hal yang sesuai dengan usaha agar mencapai target yang ditentukan.

4.10.3 Pengaruh variabel Keterampilan Terhadap Kesuksesan Usaha

Secara individual variabel keterampilan memperoleh t hitung sebesar -0.394 , (t hitung -0.394 lebih kecil dari t tabel $1,6605$) dan nilai sig sebesar $0,695$, (sig sebesar $0,695$ lebih besar dari $0,05$). Hal ini menunjukkan bahwa variabel keterampilan tidak berpengaruh dan tidak signifikan terhadap kesuksesan usaha. Selain itu pada variabel tenaga kerja diperoleh nilai koefisien regresi

variabel modal usaha sebesar $-0,070$ sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel ini memiliki hubungan yang negatif terhadap kesuksesan usaha. Hasil penelitian ini juga berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh Apriliani dan Widiyanto (2018) yang menunjukkan bahwa terdapat pengaruh sebesar 74,2% antara keterampilan wirausaha terhadap keberhasilan usaha. Jadi dapat disimpulkan bahwa dalam keterampilan mempengaruhi kesuksesan suatu usaha.

Berdasarkan hasil yang telah diuji oleh penulis dan setelah melakukan perbandingan dengan penelitian sebelumnya yang relevan menemukan hasil dan simpulan bahwa variable keterampilan menjadi pertimbangan penting untuk pelaku usaha sebelum menjalankan usahanya. Dalam hal ini berdasarkan data dapat disimpulkan bahwa keterampilan menjadi pertimbangan penting untuk pelaku usaha, semakin bagus keterampilan usaha maka semakin besar mendapatkan kesuksesan dalam menjalankan usaha, dan keterampilan tersebut menjadi salah satu pertimbangan penting dalam menjalankan usaha. Keterampilan yang dimiliki harus diasah dengan baik dan belajar dari pengalaman diri sendiri atau pengalaman orang lain, agar mencapai target yang ditentukan.

4.10.4 Pengaruh variabel Lokasi Terhadap Kesuksesan Usaha

Secara individual variabel lokasi memperoleh t hitung sebesar 3.789, (t hitung 3.789 lebih besar dari t tabel 1,6605) dan nilai sig sebesar 0,000, (sig sebesar 0,000 lebih kecil dari 0,05). Hal ini menunjukkan bahwa variabel lokasi berpengaruh dan signifikan

terhadap kesuksesan usaha. Selain itu pada variabel tenaga kerja diperoleh nilai koefisien regresi variabel modal usaha sebesar 0,630 sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel ini memiliki hubungan yang positif terhadap kesuksesan usaha. Hasil yang sama juga di dapatkan dalam penelitian yang dilakukan oleh Fu'ad (2015) yang menemukan hasil bahwa lokasi usaha berpengaruh signifikan terhadap kesuksesan usaha. Jadi dapat disimpulkan bahwa lokasi usaha mempengaruhi tingkat kesuksesan suatu usaha.

Berdasarkan hasil yang telah diuji oleh penulis dan setelah melakukan perbandingan dengan penelitian sebelumnya yang relevan menemukan hasil dan simpulan bahwa variable lokasi usaha menjadi pertimbangan penting untuk pelaku usaha sebelum menjalankan usahanya. Dalam hal ini berdasarkan data dapat disimpulkan bahwa lokasi usaha menjadi pertimbangan penting untuk pelaku usaha, semakin bagus lokasi usaha maka semakin besar mendapatkan kesuksesan dalam menjalankan usaha, dan lokasi usaha tersebut menjadi salah satu pertimbangan penting dalam menjalankan usaha. Lokasi usaha yang dipilih harus disesuaikan dengan kondisi lingkungan bisnis, biaya lokasi, dan kedekatan dengan infrastruktur.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh faktor modal usaha, tenaga kerja, keterampilan, dan lokasi usaha terhadap kesuksesan bisnis Urban Thai Tea. Dari hasil pengujian yang dilakukan terhadap 50 responden diperoleh hasil sebagai berikut:

1. Hasil uji F (Simultan) menunjukkan bahwa variabel modal usaha, tenaga kerja, keterampilan, lokasi terdapat pengaruh yang signifikan secara simultan terhadap kesuksesan usaha.
2. Hasil pengujian variabel modal usaha menunjukkan bahwa variabel modal usaha berpengaruh dan signifikan terhadap kesuksesan usaha. Selain itu pada variabel modal usaha memiliki hubungan yang positif terhadap kesuksesan usaha.
3. Hasil pengujian variabel tenaga kerja menunjukkan bahwa variabel tenaga kerja tidak berpengaruh dan tidak signifikan terhadap kesuksesan usaha. Selain itu pada variabel tenaga kerja hubungan yang positif terhadap kesuksesan usaha.
4. Hasil pengujian variabel keterampilan menunjukkan bahwa variabel keterampilan tidak berpengaruh dan tidak signifikan terhadap kesuksesan usaha. Selain itu

pada variabel tenaga kerja memiliki hubungan yang negatif terhadap kesuksesan usaha.

5. Hasil pengujian variabel lokasi usaha menunjukkan bahwa variabel lokasi berpengaruh dan signifikan terhadap kesuksesan usaha. Selain itu pada variabel lokasi usaha memiliki hubungan yang positif terhadap kesuksesan usaha.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka dapat diajukan beberapa saran, yaitu:

1. Penelitian lanjutan disarankan menggunakan sampel yang lebih besar dengan periode yang lebih lama sehingga hasil yang akan diperoleh lebih meyakinkan.
2. Penelitian lanjutan disarankan memberikan variabel-variabel tambahan yang diidentifikasi sebagai variabel independen dalam kesuksesan usaha yang dapat dikuantitatifkan.
3. Bagi masyarakat atau pelaku usaha agar memperhatikan variabel modal usaha, tenaga kerja, keterampilan, dan lokasi usaha sebelum menjalankan atau mengembangkan usaha.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Y. (2006). *Pengantar Studi Etika*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Alma, B. H. (1997). *Pengantar Bisnis*. Bandung: CV. Alfabeta.
- Al-Alwani, T. J. (2005). *Bisnis Islam*. Cet. I; Yogyakarta: AK Group.
- Al-Qardhawi, Y. (1993). *Halal dan Haram dalam Islam*. Surabaya: Bina Ilmu.
- Andriyatni, L. (2013). Analisis Faktor yang Berpengaruh Terhadap Keberhasilan Usaha Mikro dan Kecil. *Jurnal STIE Pelita Nusantara*, 5 (1).
- Apriliani, M., & Widiyanto. (2018). Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Modal Usaha dan Tenaga Kerja Terhadap Keberhasilan UMKM Batik. *EEAJ*, 7 (2), 761-776.
- Arikunto, S. (2006) *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: PT. Rineka Putra.
- Asri, M., dkk. (1986) *Manajemen Perusahaan, Pendekatan Operasional*. Yogyakarta: BPFE.
- Badroen, F. (2006). *Etika Bisnis dalam Islam*. Jakarta: Kencana.
- Bekun, I. R. (1997). *Islamic Business Ethics*. Virginia: The International Institute of Islamic Thought.
- Bertens, K. (1997). *Etika*. Jakarta: PT. Gramedia Pustidaka Utama.
- Bungin, B. (2005). *Metodologi Penelitian Kuantitatif Komunikasi, Ekonomi, dan Kebijakan Publik Ilmu-Ilmu Sosial Lainnya*. Jakarta: Kencana.

- Covey, R. S. (1994). *Tujuh Kebiasaan Manusia yang Sangat Efektif*. Jakarta: PT. Binarupa Aksara.
- Departemen Agama Republik Indonesia. (2002). *Al Qur'an dan Terjemahannya*. Surakarta: PT. Media Insani.
- Fu'ad, E. (2015). Pengaruh Pemilihan Lokasi Terhadap Kesuksesan Usaha Beskala Mikro/Kecil di Komplek Shopping Centre Jepara. *Media Ekonomi dan Manajemen*, 30 (1), 56-67.
- Hamdani, I. (2003) *Sistem Pasar; Pengawasan Ekonomi (Hisbah) dalam Perspektif Ekonomi Islam*. Jakarta: Nur Insani.
- Indrawan, R., & Yaniawati, P. (2014). *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Campuran untuk Manajemen, Pembangunan, dan Pendidikan*. Bandung: PT Refika Aditama.
- Indriantoro. (1999). *Metodologi Untuk Aplikasi dan Bisnis*. Yogyakarta: BPFE.
- Irawan, A., & Mulyadi, H. (2016). Pengaruh Keterampilan Wirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha (Studi Kasus pada Distro Anggota Kreative Independent Clothing Kommunity di Kota Bandung). *Journal of Business Management and Entrepreneurship Education*, 1 (1), 213-223.
- Johan, A. (2009). *Etika Bisnis Islami*. Semarang: Wali Songo Press.
- Latif, A.H. (2005). *Fiqh Muamalat*. Jakarta: UIN Jakarta.
- Malahayati. (2010) *Rahasia Sukses Bisnis Rasulullah*, Yogyakarta: Great Publisher.
- Mannan, A. (1997). *Teori dan Praktek Ekonomi Islam*. Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf.
- Maskawih, I. (1994). *Menuju Kesempurnaan Akhlak*. Bandung: Mizan.

- Meleong, J. L. (2006) *Metode Penelitian Kualitatif Edisi Revisi*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya Offset.
- Muhammad. (2003). *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta: UPP-AMP YKPN.
- _____. (2004) *Etika Bisnis Islami*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Muhammad, & Fauroni, L. (2002). *Visi al-Qur'an tentang Eika dan Bisnis*. Jakarta: Salemba Diniyah.
- Mujahidin, A. (2007). *Ekonomi Islam*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Naqvi, S. N. (1993). *Ethict and Economic: An Islamic Syntesis, telah diterjemahkan oleh Husin Anis: Etika dan Ilmu Ekonomi Suatu Sintesis Islami*. Bandung: Mizan.
- Nurhadi, M. (2014) *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha Industri Mete di Wonogiri*. Jurusan Manajemen. Fakultas Ekonomi. Jurnal Ekonomi.
- Nurwari, Vita Fai. *Etika Bisnis Pada Danone-Aqua*. Fakultas Ekonomi Universitas Gunadarama. *Jurnal Etika Bisnis Pada Danone-Aqua*.
- Putri, C. S. (2011). *Studi tentang Faktor-faktor yang Mempegaruhi Keberhasilan Usaha Jasa Kecantikan di Kota Surakarta. Skripsi, Jurusan Ekonomi Pembangunan*. Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret Surakarta.
- Ratnasari, A. (2017). *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha Bisnis Online Shop di Kota Samarinda*. *eJurnal Administrasi Bisnis*, 5 (1), 122-135.
- Suharta, R. B. (2012). *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha*. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*.
- Salam, B. (1997) *Etika Sosial Asas Moral dalam Kehidupan Manusia*. Jakarta: Rineka Cipta.

- Shihab, Quraish. *Etika Bisnis dalam Wawasan al-Quran dalam Ulumul Quran* No. 3 VII, 1997.
- Sholahuddin, M. (2007). *Asas-Asas Ekonomi Islam*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Simorangkir, O. P. (1998) *Etika Bisnis, cet II*. Jakarta: Aksara Persada Press.
- Skinner. (2002). *Dalam Yusanto Dan Wijayakusuma. Mengagas Bisnis Islam*. Jakarta: Gema Insani Press.
- Solihin, I. (2006). *Pengantar Bisnis Pengenalan Praktis dan Studi Kasus. Cet. I*; Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Stolz, P. G. (2000) *Adversity Quotient: Mengubah Hambatan Menjadi Peluang*. Jakarta: PT. Gramedia Widiasarana Indonesia.
- Subanar, H. (2001) *Manajemen Usaha Kecil*. Yogyakarta: BPFE.
- Sugiyono. (2008) *Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D)*. Bandung: Penerbit Alfabeta.
- Sulisyanto. (2006). *Metode Riset Bisnis*. Yogyakarta: CV. Andi Offset.
- Syahrudin. (2012). *Etika Bisnis dalam Perspektif Hukum Islam*. Makassar: Alauddin University Press.
- Tafsir Al-Misbah, *Pesanan Kesan dan Al-Qur'an*. Vol. 1, Cet. I; Jakarta: Lentera Hati.
- Taimiyah, Ibnu. *Majmu' Fatawa Shaykh al-Islam Ahmad Ibn Taimiyah*. Riyad: Matba'at al-Riyad, 1387.
- Umar, Husen. (2005). *Metode Penelitian untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.

Yusanto, M. I. & Widjajakusuma, M. K. (2002) *Menggagas Bisnis Islami*. Jakarta: Gema Insani Press.



LAMPIRAN

Lampiran 1 : Angket Penelitian

KUSIONER

Faktor-Faktor yang Memengaruhi Kesuksesan Bisnis Perspektif Ekonomi Syariah, Bisnis Urban Thai Tea Banda Aceh. Bapak/ibu, Saudara/i yang terhormat, Bersama ini saya mohon kesediaan Bapak/Ibu, Saudar/i untuk menjawab daftar pertanyaan atas penelitian Faktor yang mempengaruhi Kesuksesan Bisnis Urban Thai Tea Banda Aceh. Saya mohon Bapak/ibu, Saudara/i dapat menjawab pertanyaan pada jawaban yang Anda pilih dan menulis jawaban pada tempat yang disediakan.

I. Identitas Responden

1. Nama:
2. Jenis Kelamin:
 - a. Pria
 - b. Wanita
3. Umur:
 - a. <20 tahun
 - b. 21-25 tahun
 - c. 26-30 tahun
 - d. >30 tahun
4. Pendidikan terakhir:
 - a. SD
 - b. SMP
 - c. SMU
 - d. Diploma
 - e. S1(sarjana)
 - f. S2 (Pasca Sarjana)
 - g. S3 (Doktor)
5. Pekerjaan Sekarang :
6. Status:
 - a. Sudah Menikah
 - b. Belum Menikah

No.	Pertanyaan	Score				
		Sangat tidak setuju	Tidak setuju	Kurang setuju	Setuju	Sangat setuju
		1	2	3	4	5
1.	Modal Usaha					
	a. Modal merupakan faktor yang sangat penting dalam memulai bisnis/usaha.					
	b. Modal dalam bentuk bahan baku/barang sangat mudah didapatkan.					
	c. Biaya yang dikeluarkan untuk menjalankan bisnis/ usaha cukup besar.					
	d. Jumlah dana yang dimiliki dapat mencukupi dan memenuhi kebutuhan yang ada.					
2.	Tenaga Kerja					
	a. Karyawan/tenaga kerja memiliki tingkat pengetahuan yang cukup tentang usaha yang dijalankan.					
	b. Karyawan/ tenaga kerja memiliki keterampilan dan keterampilan yang cukup bagus dan memadai dalam menjalankan usaha/bisnis.					
	c. Karyawan/tenaga kerja mempunyai pengalaman yang cukup untuk menjalankan usaha/bisnis anda.					

	d. Keberadaan karyawan/ tenaga kerja sangat membantu dalam menjalankan keberlangsungan dan pengembangan usaha/bisnis anda.					
3.	Keterampilan/ Skill a. Tehnik operasional yang dijalankan dalam mengelola usaha ini sangat bagus dan memuaskan.					
	b. Adil dalam pembagian pekerjaan pada karyawan/ tenaga kerja, sesuai dengan pengetahuan, keterampilan dan keterampilan mereka.					
	c. Terampil dalam mengkoordinasikan usaha yang dijalankan, termasuk juga dalam mengkoordinasi para karyawan/ tenaga kerja.					
	d. Mudah dalam menjalin hubungan dan berkomunikasi yang baik dengan lainnya, baik kepada para relasi, karyawan, dan juga kepada para pelanggan/konsumen.					
4.	Lokasi Usaha a. Pemilihan lokasi untuk menjalankan usaha/ bisnis perlu dipertimbangkan dan sesuai dengan bisnis/usaha yang dijalankan.					

	b. Lokasi usaha yang dijalankan dekat dengan pusat keramaian.					
	c. Lokasi usaha yang dijalankan sangat terjangkau dan muda diakses dari arah manapun.					
	d. Lokasi usaha yang dijalankan nyaman bagi para pengunjung dan pembeli.					
5.	Kesuksesan Usaha					
	a. Terjadi peningkatan pada modal usaha yang dijalankan.					
	b. Pendapatan dalam usaha yang dijalankan juga ikut meningkat.					
	c. Terpenuhinya kebutuhan para karyawan/ tenaga kerja sehingga kesejahteraannya pun juga ikut terpenuhi.					
	d. Volume penjualan produksi usaha yang dijalankan meningkat dan nilai output produksi juga bertambah.					
	e. Usaha yang dijalankan mengalami perkembangan dan menciptakan inovasi produk yang baru.					

Lampiran 2: Rekapitulasi Data

Indentitas Responden

No	B2	B3	B4	B5	B6
1	P	21-25 Tahun	SMA	Mahasiswi	Belum Menikah
2	P	21-25 Tahun	SMA	Mahasiswa	Belum Menikah
3	P	21-25 Tahun	SMA	Mahasiswa	Belum Menikah
4	L	21-25 Tahun	SMA	Mahasiswa	Belum Menikah
5	P	21-25 Tahun	SMA	Mahasiswi	Belum Menikah
6	P	21-25 Tahun	SMA	Mahasiswa	Belum Menikah
7	L	21-25 Tahun	SMA	Mahasiswa	Belum Menikah
8	P	<20 Tahun	SMA	mahasiswi	Belum Menikah
9	P	21-25 Tahun	SMA	Mahasiswi	Belum Menikah
10	L	21-25 Tahun	S1	Mahasiswa	Belum Menikah
11	L	21-25 Tahun	SMA	Mahasiswa	Belum Menikah
12	P	21-25 Tahun	S1	Tidak ada	Belum Menikah
13	P	26-30 Tahun	D3	Honoror	Belum Menikah
14	P	<20 Tahun	SMA	Mahasiswa	Belum Menikah
15	L	21-25 Tahun	SMA	Mahasiswa	Belum Menikah
16	P	<20 Tahun	SMA	Mahasiswi	Belum Menikah
17	P	26-30 Tahun	SMA	Wiraswasta	Belum Menikah
18	P	21-25 Tahun	SMA	mahasiswa	Belum Menikah
19	P	<20 Tahun	S1	Mahasiswa	Belum Menikah
20	P	21-25 Tahun	S1	Mahasiswi	Belum Menikah
21	L	21-25 Tahun	SMA	Mahasiswa	Belum Menikah
22	L	21-25 Tahun	SMA	Mahasiswa	Belum Menikah
23	L	21-25 Tahun	S1	belum ada	Belum Menikah
24	L	26-30 Tahun	S1	Dosen	Belum Menikah
25	P	21-25 Tahun	SMA	Mahasiswa	Belum Menikah
26	L	21-25 Tahun	SMA	Mahasiswa	Belum Menikah

27	P	26-30 Tahun	S1	Operator sekolah	Belum Menikah
28	P	21-25 Tahun	SMA	Mahasiswa	Belum Menikah
29	P	21-25 Tahun	SMA	Mahasiswa	Belum Menikah
30	L	21-25 Tahun	SMA	Mahasiswa	Belum Menikah
31	P	21-25 Tahun	SMA	Mahasiswa	Belum Menikah
32	L	21-25 Tahun	SMA	Mahasiswa	Belum Menikah
33	L	<20 Tahun	SMA	mahasiswa	Belum Menikah
34	P	21-25 Tahun	SMA	Mahasiswa	Belum Menikah
35	P	21-25 Tahun	SMA	Mahasiswa	Belum Menikah
36	P	21-25 Tahun	D3	Mahasiswa	Belum Menikah
37	L	21-25 Tahun	SMA	Mahasiswa /wirausaha	Belum Menikah
38	L	21-25 Tahun	SMA	Mahasiswa /wirausaha	Belum Menikah
39	P	21-25 Tahun	SMA	Mahasiswa	Belum Menikah
40	L	21-25 Tahun	SMA	Mahasiswa	Belum Menikah
41	L	26-30 Tahun	SMA	Pengusaha	Belum Menikah
42	P	21-25 Tahun	SMA	Mahasiswa	Belum Menikah
43	P	26-30 Tahun	S1	Wirausaha	Belum Menikah
44	P	21-25 Tahun	SMA	Mahasiswa	Belum Menikah
45	P	<20 Tahun	SMA	Mahasiswa	Belum Menikah
46	P	<20 Tahun	SMA	Mahasiswa	Belum Menikah
47	L	26-30 Tahun	S1	Karyawan perusahaan	Menikah
48	P	21-25 Tahun	SMA	Mahasiswa	Belum Menikah
49	L	21-25 Tahun	SMA	Mahasiswa	Belum Menikah
50	L	26-30 Tahun	SMA	Sales Properti dan Instrumen Investasi	Belum Menikah

Data Modal Usaha

No	F1	F2	F3	F4	Total
1	5	5	3	5	18
2	5	5	4	3	17
3	5	4	4	4	17
4	5	3	1	3	12
5	3	4	3	4	14
6	5	4	4	4	17
7	2	4	2	2	10
8	5	3	4	2	14
9	3	4	3	4	14
10	4	3	3	3	13
11	5	3	4	5	17
12	5	2	4	3	14
13	5	3	4	3	15
14	5	4	5	5	19
15	5	1	3	5	14
16	2	2	2	3	9
17	4	4	2	4	14
18	5	3	3	3	14
19	5	4	4	4	17
20	5	3	5	4	17
21	4	3	3	4	14
22	4	3	3	4	14
23	4	2	3	4	13
24	5	5	3	3	16

25	4	4	4	3	15
26	5	5	4	4	18
27	5	3	5	5	18
28	4	4	4	4	16
29	5	3	4	4	16
30	3	5	3	2	13
31	4	5	5	4	18
32	5	4	3	4	16
33	4	4	3	4	15
34	5	4	4	2	15
35	5	5	5	4	19
36	4	3	4	4	15
37	2	1	2	3	8
38	2	1	2	3	8
39	5	4	4	4	17
40	4	4	4	4	16
41	1	5	1	2	9
42	5	4	4	5	18
43	5	4	4	4	17
44	4	4	4	4	15
45	5	3	4	4	16
46	5	4	5	5	19
47	5	5	5	5	20
48	4	4	4	4	16
49	4	4	3	4	15
50	5	3	3	4	15

Data Tenaga Kerja

No	F1	F2	F3	F4	Total
1	5	5	4	5	19
2	4	4	5	4	17
3	4	5	4	4	17
4	4	4	4	4	16
5	5	4	4	5	18
6	4	4	4	4	16
7	3	3	3	3	12
8	2	3	1	3	9
9	4	3	3	4	14
10	4	4	4	4	16
11	5	5	5	5	20
12	4	5	5	4	18
13	5	5	5	5	20
14	5	5	5	5	20
15	5	5	5	5	20
16	4	4	4	4	16
17	4	4	5	5	18
18	3	3	4	4	14
19	4	4	4	4	16
20	4	4	4	5	17
21	4	5	4	5	18
22	4	5	4	5	18
23	3	3	3	2	11
24	5	5	5	5	20

25	4	4	4	5	17
26	4	4	4	3	15
27	5	5	5	5	20
28	4	4	4	4	16
29	5	4	4	4	17
30	5	5	5	5	20
31	4	4	5	5	18
32	5	5	4	5	19
33	4	4	4	4	16
34	5	5	5	5	20
35	5	5	5	5	20
36	4	4	4	4	16
37	3	4	4	3	14
38	3	4	4	3	14
39	5	4	4	5	18
40	4	4	4	4	16
41	2	2	2	5	11
42	5	5	4	5	19
43	4	4	4	4	16
44	4	4	4	3	14
45	4	4	4	4	16
46	5	5	5	5	20
47	5	5	5	5	20
48	4	4	4	4	16
49	5	4	4	4	17
50	5	5	4	5	19

Data Keterampilan

No	F1	F2	F3	F4	Total
1	5	5	5	5	20
2	4	4	3	4	15
3	4	4	4	4	16
4	3	5	4	4	16
5	3	4	4	4	15
6	4	4	4	5	17
7	3	3	3	3	12
8	5	3	4	3	15
9	4	4	3	3	14
10	4	3	3	4	14
11	5	5	5	5	20
12	3	5	5	4	17
13	5	5	4	5	19
14	5	5	5	5	20
15	3	5	5	5	18
16	4	5	5	4	18
17	5	5	5	5	20
18	5	5	4	4	18
19	4	5	4	4	17
20	4	5	4	5	18
21	4	4	4	4	16
22	4	4	4	4	16
23	1	3	4	3	11
24	5	5	5	5	20

25	5	4	4	4	17
26	4	4	4	4	16
27	4	5	4	5	18
28	4	4	4	4	16
29	3	4	5	5	17
30	4	5	5	5	19
31	5	5	5	5	20
32	4	5	5	5	19
33	4	4	4	5	17
34	4	5	4	4	17
35	5	5	5	5	20
36	4	5	4	4	17
37	3	3	3	3	12
38	3	3	3	3	12
39	4	5	5	5	19
40	4	4	4	4	16
41	4	5	4	2	15
42	5	5	5	5	20
43	4	4	4	4	16
44	3	4	4	4	15
45	4	4	4	4	16
46	5	5	5	5	20
47	5	5	5	5	20
48	4	4	4	5	17
49	4	4	4	4	16
50	4	4	5	4	17

Data Lokasi Tempat Usaha

No	F1	F2	F3	F4	Total
1	5	5	5	5	20
2	5	5	5	4	19
3	5	4	5	4	18
4	5	5	5	4	19
5	5	4	5	5	19
6	4	4	4	4	16
7	3	1	3	3	10
8	3	3	4	3	13
9	3	4	3	3	13
10	4	3	4	4	15
11	5	5	5	5	20
12	3	4	4	3	14
13	5	5	5	5	20
14	5	5	5	5	20
15	5	5	5	5	20
16	4	4	4	4	16
17	5	5	5	4	19
18	3	5	5	5	18
19	5	4	4	5	18
20	5	5	5	5	20
21	4	5	4	4	17
22	4	5	4	4	17
23	3	3	3	2	11
24	4	5	5	4	18

25	4	4	4	4	16
26	5	5	5	5	20
27	5	5	5	5	20
28	4	4	4	4	16
29	5	4	4	4	17
30	5	4	5	5	19
31	5	5	5	5	20
32	5	5	5	5	20
33	4	4	4	4	16
34	5	5	4	5	19
35	5	5	5	5	20
36	4	4	4	4	16
37	5	4	4	4	17
38	5	4	4	4	17
39	4	5	5	5	19
40	4	4	4	4	16
41	5	5	5	4	19
42	5	5	5	5	20
43	4	5	5	4	18
44	4	4	4	4	16
45	4	4	4	5	17
46	5	5	5	5	20
47	5	5	5	5	20
48	5	5	4	4	18
49	4	4	4	4	16
50	5	5	5	4	19

Data Kesuksesan usaha

No	F1	F2	F3	F4	F5	Total
1	5	5	5	5	5	25
2	4	4	4	4	4	20
3	4	4	4	4	4	20
4	4	5	5	5	5	24
5	4	4	4	4	4	20
6	3	4	4	4	5	20
7	3	4	3	3	2	15
8	2	1	5	2	5	15
9	3	3	3	3	4	16
10	5	5	4	4	5	23
11	5	5	4	5	4	23
12	3	4	5	5	3	20
13	4	4	5	4	4	21
14	5	5	5	5	5	25
15	5	5	5	5	5	25
16	3	3	3	4	3	16
17	5	4	4	4	4	21
18	4	5	4	4	5	22
19	4	4	4	4	4	20
20	5	5	4	4	5	23
21	4	4	4	4	4	20
22	4	4	4	4	4	20
23	1	3	4	4	4	16
24	5	4	5	4	5	23

25	4	4	4	4	4	20
26	4	4	4	4	4	20
27	3	4	4	4	4	19
28	4	4	4	4	4	20
29	3	4	3	4	5	19
30	5	5	5	5	5	25
31	5	5	4	4	4	22
32	5	5	5	5	5	25
33	4	4	4	4	4	20
34	4	4	4	4	5	21
35	5	5	5	5	5	25
36	4	4	4	4	4	20
37	4	4	5	5	5	23
38	4	4	5	5	5	23
39	5	5	5	4	5	24
40	4	4	4	4	4	20
41	5	5	5	5	5	25
42	5	5	5	5	5	25
43	4	4	4	4	4	20
44	3	4	4	4	4	19
45	4	4	5	4	5	22
46	5	5	5	5	5	25
47	5	5	5	5	5	25
48	4	4	4	4	5	21
49	4	4	4	4	4	20
50	4	4	5	4	5	22

Lampiran 3 : Analisis Data

Hasil Olah Data Uji Validitas

Variabel	Indikator	r hitung	r tabel	Keterangan
Modal Usaha	MU1	0,614	0,197	Valid
	MU2	0,446	0,197	Valid
	MU3	0,2	0,197	Valid
	MU4	0,769	0,197	Valid
Tenaga Kerja	TK1	0,789	0,197	Valid
	TK2	0,9	0,197	Valid
	TK3	0,701	0,197	Valid
	TK4	0,832	0,197	Valid
Keterampilan	K1	0,208	0,197	Valid
	K2	0,769	0,197	Valid
	K3	0,616	0,197	Valid
	K4	0,876	0,197	Valid
Lokasi	L1	0,884	0,197	Valid
	L2	0,83	0,197	Valid
	L3	0,822	0,197	Valid
	L4	0,876	0,197	Valid
Kesuksesan Usaha	KU1	0,735	0,197	Valid
	KU2	0,606	0,197	Valid
	KU3	0,52	0,197	Valid
	KU4	0,861	0,197	Valid
	KU5	0,555	0,197	Valid

Hasil Olah Data Uji Reliabelitas

Variabel	Cronbach Alpha	Alpha	Keterangan
MU	0,937	0,6	Reliabel
TK	0,933	0,6	Reliabel
K	0,942	0,6	Reliabel
L	0,931	0,6	Reliabel
KU	0,934	0,6	Reliabel

Hasil Olah Data Uji Normalitas

		Unstandardized Residual
N		50
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	0E-7
	Std. Deviation	1.67428552
Most Extreme Differences	Absolute	.113
	Positive	.113
	Negative	-.076
Kolmogorov-Smirnov Z		.799
Asymp. Sig. (2-tailed)		.546

Hasil Olah Data Uji Multikolenieritas

Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
(Constant)		
1		
Modal usaha (X1)	.717	1.395
Tenaga Kerja (X2)	.361	2.768
Keterampilan (X3)	.354	2.821
Lokasi (X4)	.383	2.608

Hasil Olah Data Uji Heteroskedastisitas

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	.783	1.055		.742	.462
1 Modal Usaha	-.079	.027	-.455	-2.917	.005
Tenaga Kerja	-.010	.084	-.025	-.114	.910
Keterampilan	-.098	.095	-.228	-1.025	.311
Lokasi	.238	.089	.573	2.685	.010

Hasil Olah Data Regresi Linier Berganda

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	5.673	1.977		2.870	.006
1 Modal Usaha (X1)	.142	.051	.296	2.784	.008
Tenaga Kerja (X2)	.141	.158	.134	.896	.375
Keterampilan (X3)	-.070	.179	-.060	-.394	.695
Lokasi (X4)	.630	.166	.550	3.789	.000

Hasil Olah Data Uji Koefisien Determinasi

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.798 ^a	.636	.604	1.74711

Hasil Olah Data Uji Parsial

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	5.673	1.977		2.870	.006
Modal Usaha (X1)	.142	.051	.296	2.784	.008
1 Tenaga Kerja (X2)	.141	.158	.134	.896	.375
Keterampilan (X3)	-.070	.179	-.060	-.394	.695
Lokasi (X4)	.630	.166	.550	3.789	.000

Hasil Olah Data Uji F

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	240.262	4	60.065	19.678	.000 ^b
	Residual	137.358	45	3.052		
	Total	377.620	49			