

# Outline Journal of Management and Accounting

Journal homepage: <https://journal.outlinepublisher.com/index.php/OJMA/index>

Research Article

## *The Effect of Price and Location on Successful Business Sale Warung Nasi Soto Tebo (Tetap Tambo) in Brayan, Medan*

(Pengaruh Harga dan Lokasi Terhadap Keberhasilan Usaha Penjualan Warung Nasi Soto Tebo (Tetab Tambo) di Brayan, Medan)

\*Dedy Lazuardi<sup>1</sup>, Muammar Rinaldi<sup>2</sup>, Stanley Chandra<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup>Manajemen, STIE Eka Prasetya, Indonesia

\*Correspondence: [muammar@eka-prasetya.ac.id](mailto:muammar@eka-prasetya.ac.id)

Keywords:

*Price,  
Location,  
Successful Business.*

Abstract

*This study aims to determine the effect of Price and Location either partially or simultaneously on Successful Business sale Warung Nasi Soto Tebo (Tetap Tambo) in Brayan, Medan. This research uses descriptive and quantitative methods. The population in the research were all consumer on 2022 with unknown total. A total sample was 120 consumers with a tolerable error rate of 5%. The sampling technique with nonprobability sampling. Data were analyzed using the multiple linear regression analysis method which resulted in the Equation of Successful Business = 22,992 - 0,199 + 0,714 + e. The results showed that the Price partially had a negative and significant effect on the successful business sale Warung Nasi Soto Tebo, with a  $t_{count} > t_{table}$ , which was  $3.207 > 1.9804$  and with a significant level of  $0.002 < 0.05$ . Location partially have positive and significant effect on the successful business sale Warung Nasi Soto Tebo, with  $t_{count} > t_{table}$ , namely  $8.510 > 1.9804$  and with a significant level of  $0.000 < 0.05$ . Based on the results of simultaneous hypothesis testing, it is known that the results of the -F test show that the Price and Location variables simultaneously affect the Successful Business, with  $F_{count} > F_{table}$ , namely  $64.403 > 3.07$  and with a significant value of  $0.000 < 0.05$ . The amount of R Square is 0.524 or 52.4%, which means that the Price and Location affect the successful Business by 52.4% and the remaining 47.6% is influenced by other factors not examined in this study.*

## Pendahuluan

Seiring perkembangan zaman, bisnis di Indonesia mengalami perkembangan yang pesat. Pendapat tersebut diperkuat oleh pernyataan Fauziah, dkk (2021:81) yang menuturkan bahwa pesatnya perkembangan bisnis di Indonesia saat ini tidak dipungkiri karena Indonesia telah memasuki era revolusi industri 4.0 yang telah memberi dampak positif untuk berbagai bidang kehidupan, salah satunya dalam bidang ekonomi. Faried, dkk (2022:37) menjelaskan bahwa bisnis merupakan vital bagi masyarakat dan perekonomian Indonesia. Hal ini disebabkan melalui bisnis yang dirintis oleh pelaku usaha menciptakan lapangan pekerjaan sehingga tingkat pengangguran di Indonesia dapat diminimalisir.

Salah satu bisnis yang mengalami perkembangan yang cukup pesat adalah bisnis di bidang kuliner. Hal yang sama juga dipaparkan oleh Irianto, dkk (2020: 10) yang memaparkan bahwa salah satu industri yang mengalami perkembangan cukup pesat adalah jenis industri dalam bidang kuliner makanan dan minuman sehingga berpotensi besar untuk terus tumbuh dan berkembang dalam kondisi apapun bahkan saat krisis perekonomian.

Begitu banyaknya kehadiran bisnis kulineran yang beroperasi secara langsung juga berdampak terhadap semakin meningkatnya persaingan yang dirasakan oleh setiap pelaku usaha. Agar bisnis yang dirintis dapat berhasil dan bertumbuh dengan baik, setiap wirausahawan di sektor kuliner harus mampu menciptakan kebijakan dan strategi yang tepat sehingga tetap unggul dan berhasil dalam persaingan yang semakin sengit.

Maraknya kehadiran bisnis kuliner saat ini juga membuat setiap konsumen dihadapkan dengan berbagai pilihan alternatif untuk mengonsumsi kuliner yang dianggap sebagai pilihan yang paling tepat. Menurut Atsar dan Apriani (2019:38) memberikan pendapat bahwa konsumen memiliki posisi yang sangat penting dalam kegiatan jual beli yang juga menjadi faktor penting bagi kelancaran dunia usaha bagi pelaku usaha, karena konsumen yang akan mengonsumsi barang atau jasa yang diproduksi oleh pelaku usaha tanpa memperdagangkan kembali sehingga pada akhirnya akan memberi keuntungan bagi pelaku usaha untuk keberlangsungan usahanya.

Warung Nasi Soto Tebo merupakan bisnis kulineran yang menyediakan beragam soto, bisnis ini mulai dirintis pada tahun 2007 dan berkembang sampai saat ini. Warung Nasi Soto beroperasi di daerah Pulo Brayan, Kota Medan yang dibuka setiap hari Selasa sampai hari Minggu. Pada data hasil penjualan yang diperoleh selama periode 2017 - 2022 diketahui hasil penjualan mengalami fluktuasi. Hasil penjualan terendah terjadi pada tahun 2019, yaitu sebesar Rp 245.300.000. Hal ini disebabkan karena pada tahun tersebut adalah puncak pandemi covid – 19 dan lebih banyak orang menghabiskan waktu di rumah. Hasil penjualan meningkat kembali pada tahun 2020, yaitu sebesar Rp 251.820.000, pada tahun 2021 sebesar 268.240.000, dan terakhir pada tahun 2022 hasil penjualan hanya bisa mencapai Rp 273.200.000. Hal ini tentu saja tidak sesuai dengan harapan pemilik usaha yang ingin mencapai hasil penjualan di atas Rp 300.000.000. Salah satu hal yang menjadi pemicu keberhasilan usaha dari Warung Nasi Soto Tebo disebabkan oleh Harga.

Darmis (2021:9), menuturkan bahwa harga adalah jumlah uang yang dibutuhkan untuk memperoleh beberapa kombinasi sebuah produk dan pelayanan yang menyertainya. Harga seringkali menjadi hal utama yang dilihat konsumen sebelum membeli, biasanya konsumen melakukan pembelian jika harga dari produk terjangkau atau sesuai daya beli konsumen. Pernyataan ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Thalya, dkk (2022) di mana hasil penelitiannya menunjukkan bahwa harga merupakan salah satu faktor yang memiliki andil terhadap keberhasilan usaha sehingga pelaku usaha harus bijak dalam melakukan penetapan harga. Maka dari itu pelaku usaha harus menyesuaikan harga dengan daya beli konsumen. Penetapan harga juga harus disesuaikan dengan pesaing, di mana harga tidak boleh lebih mahal dari pesaing karena bisa menyebabkan konsumen akan beralih ke bisnis pesaing. Selain itu, Penetapan harga yang tidak sesuai juga menyebabkan pemilik usaha mengalami kerugian. Berdasarkan data yang diperoleh diketahui bahwa harga soto yang ditetapkan oleh Warung Nasi Soto Tebo cenderung mahal. Penetapan harga yang cukup tinggi membuat konsumen beralih ke pesaingnya yang menjual dengan harga yang lebih terjangkau.

Hal lain yang juga turut berpengaruh terhadap keberhasilan usaha dari Warung Nasi Soto Tebo adalah Lokasi. Miftah dan Pangiuk (2020:151) menjelaskan bahwa lokasi merupakan tempat melayani konsumen, dapat pula

diartikan sebagai tempat untuk memajangkan barang – barang dagangannya. Dalam menjalankan bisnis kuliner hendaknya memilih lokasi yang strategis, yaitu dengan mendirikan tempat usaha di lokasi yang ramai dilewati orang – orang, memilih lokasi usaha di tengah – tengah pemukiman yang ramai penduduk, serta pendirian usaha dengan memilih lokasi yang sama dengan tempat di mana orang melakukan aktivitas sehari – hari. Pernyataan ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Dahlia dan Purnamasari (2022), di mana dalam penelitian tersebut menunjukkan bahwa lokasi berpengaruh terhadap keberhasilan suatu usaha sehingga lokasi merupakan salah satu komponen yang sangat penting untuk diperhatikan dalam menjangkau lebih banyak konsumen. Adapun lokasi dari Warung Nasi Soto Tebo tergolong kurang bagus, hal ini disebabkan Warung Nasi Soto yang sulit dilihat serta tidak tersedianya lahan parkir yang memadai sebagai tempat konsumen untuk memarkirkan kendaraan ketika hendak membeli. Hal inilah yang menghilangkan niat konsumen untuk membeli karena harus mencari tempat lagi untuk memarkirkan kendaraan.

Berdasarkan uraian masalah yang telah dijelaskan, maka yang menjadi tujuan dilaksanakannya penelitian adalah untuk mengetahui pengaruh Harga terhadap Keberhasilan Usaha penjualan pada Warung Nasi Soto Tebo, untuk mengetahui pengaruh Lokasi terhadap Keberhasilan Usaha penjualan pada Warung Nasi Soto Tebo, dan untuk mengetahui pengaruh Harga dan Lokasi terhadap Keberhasilan Usaha penjualan pada Warung Nasi Soto Tebo.

### Metode

Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif dan metode kuantitatif. Menurut Ghozali (2018:19), menuturkan bahwa penelitian deskriptif memberikan gambaran atau deskripsi suatu data. Penelitian kuantitatif dijelaskan oleh Sugiyono (2018:8), sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif statistik, dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan. Sugiyono (2018:80), menjelaskan bahwa populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Populasi penelitian ini adalah seluruh konsumen yang membeli pada tahun 2022 dengan jumlah konsumen yang tidak diketahui atau bias. Sampel diperkecil rumus Hair sehingga ditetapkan jumlah sampel adalah sebanyak 120 responden berdasarkan hasil perhitungan rumus Hair dari jumlah sampel maksimum.

Berikut definisi variabel penelitian yang digunakan dalam penelitian ini dapat dilihat dalam tabel di bawah ini:

**Tabel 1.** Defenisi Operasional Variabel Penelitian

Variabel	Pengertian Variabel	Indikator	Skala
Harga (X <sub>1</sub> )	Harga adalah jumlah uang yang dibutuhkan untuk memperoleh beberapa kombinasi sebuah produk dan pelayanan yang menyertainya.  Sumber: Darmis (2021:9)	1. Keterjangkauan harga 2. Kecocokan harga dengan mutu produk 3. Daya persaingan harga 4. Kecocokan harga dengan kegunaan produk  Sumber: Darmis (2021:13)	<i>Likert</i>
Lokasi (X <sub>2</sub> )	Lokasi merupakan tempat melayani konsumen, dapat pula diartikan sebagai tempat untuk memajangkan barang – barang dagangannya.  Sumber: Miftah dan Pangiuk (2020:151)	1. Akses 2. Tempat parkir 3. Lingkungan  Sumber: Miftah dan Pangiuk (2020:152)	<i>Likert</i>

Variabel	Pengertian Variabel	Indikator	Skala
Keberhasilan Usaha (Y)	Keberhasilan usaha merupakan tujuan utama, dapat dilihat dari aktivitas – aktivitas dalam suatu bisnis berjalan dengan sangat baik serta terdapat peningkatan – peningkatan dalam usahanya.  Sumber: Andriana (2021:5)	1. Laba 2. Produktivitas dan efisiensi 3. Daya saing 4. Kompetensi 5. Etika usaha  Sumber: Andriana (2021:6)	<i>Likert</i>

Menurut Ghozali (2018:96), analisis regresi linier bertujuan untuk mengukur kekuatan hubungan antara dua variabel atau lebih serta menunjukkan arah hubungan antara variabel dependen dengan variabel independen. Pengujian analisis regresi linier berganda dalam penelitian bertujuan mengetahui seberapa besar pengaruh antara variabel bebas yaitu harga dan lokasi terhadap variabel terikat yaitu keberhasilan usaha. Berikut adalah formula analisis regresi linier berganda dalam penelitian ini:

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

Keterangan:

- Y = Keberhasilan Usaha (dependent variable)  
a = Konstanta  
b1 dan b2 = Koefisien regresi dari masing – masing variabel X  
X1 = Harga  
X2 = Lokasi  
e = Residual/error (5%)

## Hasil

Deskripsi responden adalah penggambaran mengenai setiap unit yang akan diteliti yang meliputi ciri atau profil responden yang didapat melalui pengolahan data setelah pembagian kuesioner. Dari pembagian kuesioner di Warung Nasi Soto Tebo (Tetap Tambo), diperoleh data sebanyak 120 konsumen sebagai responden penelitian. Data mengenai deskripsi responden yang diperoleh melalui pembagian kuesioner adalah dari jenis kelamin, umur, dan frekuensi pembelian kuliner soto di Warung Nasi Soto Tebo (Tetap Tambo). Diketahui bahwa responden dengan jenis kelamin yang paling mendominasi adalah perempuan, dengan rentang umur yang paling mendominasi adalah pada umur 31 tahun sampai 40 tahun, responden dengan frekuensi pembelian yang paling mendominasi adalah dengan frekuensi pembelian lebih dari tiga kali seminggu.

## Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan menguji apakah dalam model regresi, variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal. Dalam pengujian ini, peneliti menggunakan uji statistik non – parametrik Kolmogorov Smirnov (K – S). Menurut Ghozali (2018:166) Uji K – S dilakukan dengan membuat hipotesis:

H<sub>0</sub>: Data residual berdistribusi normal jika nilai signifikansi lebih besar dari 0,05.

H<sub>a</sub>: Data residual berdistribusi tidak normal jika nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05.

Berikut hasil pengujianya:

**Tabel 2.** Hasil Uji Normalitas

**One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test**

		Unstandardized Residual
N		120
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	.0000000
	Std. Deviation	4.00526304
Most Extreme Differences	Absolute	.054
	Positive	.054
	Negative	-.033
Test Statistic		.054
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 <sup>c,d</sup>

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

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

Sumber: Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

Diketahui nilai signifikansi lebih besar dari 0,05, dengan nilai 0,200 yang artinya H0 diterima. Maka disimpulkan bahwa data residual berdistribusi normal.

**Uji Multikolinearitas**

Untuk deteksi multikolinearitas, peneliti menggunakan VIF dengan ketentuan menurut Ghazali (2018:108) yang menyatakan jika nilai tolerance  $\leq 0,10$  atau sama dengan nilai VIF  $\geq 10$ , maka dinyatakan terjadi multikolinearitas dalam model regresi.

Hasil dari pengujian multikolinearitas dapat dilihat pada penyajian tabel berikut ini:

**Tabel 3.** Hasil Uji Multikolinearitas

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

Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
(Constant)		
Harga (X1)	.821	1.218
Lokasi (X2)	.821	1.218

a. Dependent Variable: Keberhasilan Usaha (Y)

Sumber: Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

Berdasarkan hasil output SPSS diketahui nilai dari tolerance masing – masing variabel bebas lebih besar dari 0,10 serta nilai VIF seluruh variabel tidak lebih dari 10, maka dapat disimpulkan model regresi yang digunakan tidak terjadi gejala multikolinearitas.

## Uji Heteroskedastisitas

Dalam pengujian heteroskedastisitas, peneliti menggunakan uji Glejser dengan dasar pengambilan keputusan menurut Ghozali (2018:144) yang menyatakan bahwa jika probabilitas signifikansi di atas 0,05, maka disimpulkan model regresi tidak mengandung heteroskedastisitas.

Hasil dari pengujian heteroskedastisitas dapat dilihat pada tabel berikut.

**Tabel 4.** Hasil Uji Heteroskedastisitas

		Coefficients <sup>a</sup>
Model		Sig.
1	(Constant)	.010
	Harga (X1)	.546
	Lokasi (X2)	.353

a. Dependent Variable: ABS\_RES

Sumber: Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

Pada hasil output SPSS diketahui nilai signifikansi dari variabel Harga (X1) sebesar 0,546 dan nilai signifikansi dari variabel Lokasi (X2) sebesar 0,353. Jadi dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat heteroskedastisitas dalam model regresi karena nilai signifikansi dari variabel X1 dan X2 lebih besar dari 0,05.

## Analisis Regresi Linier Berganda

Berikut hasil dari pengujian analisis regresi linier berganda yang disajikan dalam tabel:

**Tabel 5.** Hasil Analisis Regresi Linier Berganda

		Coefficients <sup>a</sup>	
Model		Unstandardized Coefficients	
		B	Std. Error
1	(Constant)	22.992	3.034
	Harga (X1)	-.199	.062
	Lokasi (X2)	.714	.084

a. Dependent Variable: Keberhasilan Usaha (Y)

Sumber: Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

Berdasarkan hasil *output* SPSS tersebut, diperoleh persamaan regresi linier berganda dengan rumus berikut:

$$\text{Keberhasilan Usaha} = 22,992 - 0,199 + 0,714 + e$$

Nilai konstanta (a) = 22,992, artinya ketika nilai variabel bebas yaitu Harga (X<sub>1</sub>) dan Lokasi (X<sub>2</sub>) bernilai 0 maka Keberhasilan Usaha adalah tetap sebesar 22,992. Koefisien b<sub>1</sub>X<sub>1</sub> = -0,199, artinya bahwa ketika Harga (X<sub>1</sub>) meningkat sebesar 1%, maka Keberhasilan Usaha (Y) akan menurun sebesar 0,199 atau 19,9%. Koefisien b<sub>2</sub>X<sub>2</sub> = 0,714, artinya bahwa ketika Lokasi (X<sub>2</sub>) meningkat sebesar 1%, maka Keberhasilan Usaha (Y) akan meningkat sebesar 0,714 atau 71,4%.

### Uji t (Uji Parsial)

Pengujian hipotesis dengan uji t bertujuan mengetahui apakah Harga dan Lokasi berpengaruh secara parsial atau tidak terhadap Keberhasilan Usaha.

Hasil dari uji t dapat dilihat melalui penyajian tabel di bawah ini:

**Tabel 6.** Hasil Uji t (Uji Parsial)

Coefficients <sup>a</sup>		
Model	T	Sig.
1 (Constant)	7.578	.000
Harga (X1)	-3.207	.002
Lokasi (X2)	8.510	.000

a. Dependent Variable: Keberhasilan Usaha (Y)

Sumber: Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

Berdasarkan tabel, maka terdapat beberapa hal yang dapat dijelaskan dalam uraian berikut ini:

Besarnya  $t_{hitung}$  pada Harga ( $X_1$ ) adalah sebesar 3,207, dengan tingkat signifikan 0,002. Ini artinya  $t_{hitung}$  lebih besar dari  $t_{tabel}$ , yaitu  $3,207 > 1,9804$  dan dengan tingkat signifikan  $0,002 < 0,05$ . Maka dalam hal ini  $H_a$  diterima sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel  $X_1$ , yaitu Harga berpengaruh secara negatif dan signifikan terhadap Keberhasilan Usaha penjualan pada Warung Nasi Soto Tebo. Besarnya  $t_{hitung}$  pada Lokasi ( $X_2$ ) adalah 8,510, dengan tingkat signifikan 0,000. Ini artinya  $t_{hitung}$  lebih besar dari  $t_{tabel}$ , yaitu  $8,510 > 1,9804$  dan dengan tingkat signifikan  $0,000 < 0,05$ . Maka dalam hal ini  $H_a$  diterima sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel  $X_2$ , yaitu Lokasi berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap Keberhasilan Usaha penjualan pada Warung Nasi Soto Tebo.

### Uji F (Uji Simultan)

Pengujian hipotesis uji F dalam penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah seluruh variabel X berpengaruh secara simultan atau serempak terhadap variabel Y, yaitu Keberhasilan Usaha. Hasil dari uji F dapat dilihat melalui tabel di bawah ini:

**Tabel 7.** Hasil Uji F (Uji Simultan)

ANOVA <sup>a</sup>						
Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	2101.653	2	1050.826	64.403	.000 <sup>b</sup>
	Residual	1909.014	117	16.316		
	Total	4010.667	119			

a. Dependent Variable: Keberhasilan Usaha (Y)

b. Predictors: (Constant), Lokasi (X2), Harga (X1)

Sumber: Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

Pada tabel dapat diketahui bahwa nilai  $F_{hitung}$  lebih besar dari  $F_{tabel}$ , yaitu  $64,403 > 3,07$ , maka  $H_0$  ditolak atau  $H_a$  diterima, jadi dapat disimpulkan bahwa seluruh variabel bebas yaitu Harga dan Lokasi secara simultan memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap Keberhasilan Usaha penjualan pada Warung Nasi Soto Tebo.

## Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Menurut Ghozali (2018:97), koefisien determinasi ( $R^2$ ) bertujuan mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel *dependen*. Nilai yang mendekati satu berarti variabel – variabel *independen* memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel *dependen*. Berikut hasil Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ ) pada tabel:

**Tabel 8.** Hasil Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

<b>Model Summary</b>				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.724 <sup>a</sup>	.524	.516	4.039

a. Predictors: (Constant), Lokasi (X2), Harga (X1)

Sumber: Hasil Penelitian, 2023 (Data Diolah)

Berdasarkan tabel di atas dapat diambil beberapa kesimpulan, yaitu sebagai berikut:

Besarnya nilai R adalah 0,724, artinya korelasi variabel Harga dan Lokasi memiliki nilai positif dan hubungan yang kuat terhadap Keberhasilan Usaha sebesar 0,724. Diperoleh nilai R square sebesar 0,524, artinya Keberhasilan Usaha dapat dijelaskan variabel Harga dan Lokasi sebesar 52,4% dan sisanya sebesar 47,6% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini atau faktor - faktor lain yang berasal dari luar model penelitian. Diperoleh nilai Adjusted R Square atau koefisien determinasi yang telah berkorelasi dengan jumlah variabel dan ukuran sampel sehingga dapat mengurangi unsur bias jika terjadi penambahan variabel maupun ukuran sampel adalah sebesar 0,516, yang artinya besarnya pengaruh dari variabel Harga dan Lokasi terhadap Keberhasilan Usaha adalah sebesar 51,6% dan sisanya sebesar 48,4% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini atau faktor – faktor lain yang berasal dari luar model penelitian. Nilai *Standart error of Estimate* sebesar 4,039, artinya nilai penyimpangan antara persamaan regresi dengan nilai variabel terikat riilnya sebesar 4,039 satuan variabel terikat.

## Pembahasan

### Pengaruh Harga Terhadap Keberhasilan Usaha

Dari pengujian hipotesis secara parsial (uji – t) diketahui bahwa besarnya  $t_{hitung}$  pada Harga ( $X_1$ ) adalah sebesar 3,207, dengan tingkat signifikan 0,002. Ini artinya  $t_{hitung}$  lebih besar dari  $t_{tabel}$ , yaitu  $3,207 > 1,9804$  dengan tingkat signifikan  $0,002 < 0,05$  sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel ( $X_1$ ), yaitu Harga berpengaruh secara negatif dan signifikan terhadap Keberhasilan Usaha penjualan pada Warung Nasi Soto Tebo. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Kevin Alberto (2019) dimana hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel Produk, Harga, dan Promosi baik secara parsial maupun simultan berpengaruh signifikan terhadap Keberhasilan Usaha.

### Pengaruh Lokasi Terhadap Keberhasilan Usaha

Dari pengujian secara parsial (uji – t) diketahui bahwa besarnya  $t_{hitung}$  pada variabel Lokasi ( $X_2$ ) adalah sebesar 8,510, dan dengan tingkat signifikan 0,000. Ini artinya  $t_{hitung}$  lebih besar dari  $t_{tabel}$ , yaitu  $8,510 > 1,9804$  dan dengan tingkat signifikan  $0,000 < 0,05$  sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel Lokasi secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keberhasilan Usaha penjualan pada Warung Nasi Soto Tebo. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Thalya, dkk (2022) dimana hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel bebas yaitu Lokasi secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keberhasilan *Citraland Waterpark* di kota Manado.

## Pengaruh Harga dan Lokasi Terhadap Keberhasilan Usaha

Berdasarkan hasil dari pengujian hipotesis secara simultan diketahui bahwa hasil uji – F menunjukkan variabel Harga dan Lokasi secara simultan berpengaruh terhadap Keberhasilan Usaha penjualan pada Warung Nasi Soto Tebo. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Nur Wahyuni, dkk (2023) dimana hasil penelitian menunjukkan bahwa Harga, Kualitas Produk, dan Lokasi secara simultan berpengaruh terhadap Keberhasilan Usaha di Pasar Pramuka Jakarta Timur.

## Kesimpulan

Mengacu pada hasil dan pembahasan penelitian, maka dapat dibuat beberapa kesimpulan, bahwa hasil penelitian dalam analisis regresi linier berganda mengandung arti jika masing – masing variabel bebas tidak bernilai, maka Keberhasilan Usaha adalah sebesar konstanta. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Harga secara parsial berpengaruh negatif dan signifikan terhadap Keberhasilan Usaha penjualan pada Warung Nasi Soto Tebo. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Lokasi secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keberhasilan Usaha penjualan pada Warung Nasi Soto Tebo. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Harga dan Lokasi secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keberhasilan Usaha penjualan pada Warung Nasi Soto Tebo. Mengacu pada hasil koefisien determinasi atau *R square* diketahui bahwa variabel bebas yaitu Harga dan Lokasi dapat menjelaskan keterkaitan dengan Keberhasilan Usaha penjualan pada Warung Nasi Soto Tebo sebesar 52,4%.

## Daftar Pustaka:

- Alberto, K. 2019. “Pengaruh Produk, Harga, Promosi, dan Lokasi Terhadap Keberhasilan Usaha.” *Jurnal Manajemen dan Start-Up Bisnis*, Vol 4: 634–644.
- Andriana, A.N. 2021. *Peran Wirausaha dalam Pengembangan UMKM dan Desa Wisata*. Klaten: Lakeisha.
- Arianto, N. 2022. *Manajemen Pemasaran*. Surabaya: Cipta Media Nusantara.
- Asiani, F. 2020. *Persuasive Copywriting: Sebuah Seni Menjual Melalui Tulisan*. Jakarta: Anak Hebat Indonesia.
- Atsar, A. dan Apriani, R. 2019. *Buku Ajar Hukum Perlindungan Konsumen*. Yogyakarta: Deepublish.
- Cahyadi, W. 2021. *Pengaruh Efikasi Diri Terhadap Keberhasilan*. Tebing Tinggi: PT Inovasi Prataman Internasional.
- Dahlia dan Purnamasari, K. 2022. “Analisis Keberhasilan Usaha Ditinjau dari Pelayanan, Harga, dan Lokasi pada Usaha Kuliner di Desa Batumarta II Kabupaten OKU Provinsi Sumatera Selatan.” *Journal Management, Business, and Accounting*, Vol 21: 87–97.
- Darmis. 2021. *Hal - Hal yang Mempengaruhi Harga Kamar*. Karanganyar: Yayasan Lembaga Gumun Indonesia (YLGI).
- Fariied, A. I., dkk 2022. *Bisnis dan Perekonomian Indonesia*. Medan: Yayasan Kita Menulis.
- Fauziah, dkk. 2021. *Pengantar Bisnis (Oerspektif Digitalisasi Bisnis)*. Bandung: Media Sains Indonesia.
- Ghozali, I. 2018. *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 25*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Guli dan Nuryanto, U. W. 2017. “Analisis Keberhasilan Usaha Cuci Sepeda Motor di Kota Serang Dilihat dari Besarnya Modal, Kualitas Pelayanan, dan Harga.” *Islamiconomic: Jurnal Ekonomi Islam*, Volume 8: 141–168.
- Harahap, Z., dkk. 2021. *Bisnis Resto Minim Risiko*. Malang: Inteligencia Media.
- Indrasari, M. 2019. *Pemasaran & Kepuasan Pelanggan*. Surabaya: Unitomo Press.
- Irianto, H., dkk. 2020. *Kinerja Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Pangan (Sumber Elektronik)*. Surakarta: CV. Indotama Solo.
- Istijanto. 2020. *Taktik Menjual Dengan Sensation, Education, & Experience: 3 Langkah Menaklukkan Pembeli*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Maskan, M., dkk 2018. *Kewirausahaan*. Malang: Polinema Press.
- Miftah, A.A. dan Pangiuk, A. 2020. *Budaya Bisnis Muslim Jambi Dalam Perspektif Kearifan Lokal*. Malang: Ahlimedia Press.
- Mulyono, S. 2021. *Etika Bisnis Islam*. Lombok: CV Alliv Renteng Mandiri.

- Prasatya, F. A., dkk. 2017. "Faktor Keberhasilan Usaha UMKM Jajanan Asing Kaki Lima di Kota Serang." *Manajemen IKM*, Volume 12: 187–193.
- Putra, I. G. B. N. P, dkk. 2021. *Kewirausahaan*. Bali: Nilacakra.
- Rizal, A. 2020. *Buku Ajar Manajemen Pemasaran Di Era Masyarakat Industri 4.0*. Yogyakarta: Deepublish.
- Sibarani, C. G. G., dkk. 2019. *Dasar - Dasar Kewirausahaan*. Medan: Yayasan Kita Menulis.
- Sitompul, R. S., dkk. 2022. *UMKM dan Koperasi*. Medan: Yayasan Kita Menulis.
- Sugiyono 2018. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono 2019. *Metode Penelitian Kuantitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Suharson, A. 2021. *Produk Kreatif dan Kewirausahaan Kriya Kreatif Keramik*. Yogyakarta: Andi.
- Thalya, T. T. T., dkk. 2022. "Analisis Faktor - Faktor Keberhasilan Citraland Waterpark di Kota Manado." *Jurnal EMBA*, Vol. 10: 451–461.
- Wahyuni, N., dkk. 2023. "Variabel yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha di Pasar Pramuka Jakarta Timur." *Jurnal Ikrath-Ekonomika*, Volume 6: 274–283.
- Zaini, M. dan Andriana, A.N. 2022. *Manajemen Operasional*. Klaten: Lakeisha.