

PENGARUH LOKASI, HARGA DAN FASILITAS TERHADAP KEBERHASILAN USAHA BISNIS

Afrianto¹ Rahim Munir²
Universitas Mega Buana Palopo
Email : afriherni@gmail.com
Email : rahim-munir@umegabuana.ac.id

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh lokasi, Harga, dan Fasilitas terhadap keberhasilan usaha bisnis lapangan sinar setuju kota palopo. Data dikumpulkan melalui metode kuesioner dengan menggunakan teknik purposive sampling terhadap 96 orang responden yang pernah menggunakan lapangan Sinar setuju kota palopo. Hasil analisis kuantitatif meliputi uji validitas, reliabilitas, analisis regresi berganda, pengujian hipotesis melalui uji t. Hasil yang diperoleh dalam penelitian ini adalah variabel lokasi, Harga dan Fasilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keberhasilan usaha bisnis.

Kata kunci : Lokasi, Harga, Fasilitas dan Keberhasilan Usaha Bisnis

ABSTRACT

This research aims to determine the influence of location, price and facilities on the success of the Sinar Agree field business in Palopo City. Data was collected through a questionnaire method using a purposive sampling technique from 96 respondents who had used the Sinar agreed field in Palopo City. The results of the quantitative analysis include validity, reliability, multiple regression analysis, hypothesis testing via the t test. The results obtained in this research are that the variables location, price and facilities have a positive and significant effect on the success of business ventures.

Keywords: Location, Price, Facilities and Business Success

1. PENDAHULUAN

Perkembangan dunia bisnis saat ini mengalami kemajuan yang sangat pesat, dan mengalami metamorfosis yang berkesinambungan. Perkembangan dunia bisnis tersebut juga mengakibatkan adanya perubahan pola dan cara para pesaing dalam mempertahankan bisnisnya. Oleh sebab itu, setiap pelaku usaha bisnis harus mempunyai kepekaan terhadap perubahan kondisi persaingan bisnis yang terjadi di lingkungannya dan menempatkan orientasi terhadap kemampuan untuk menarik keputusan pembelian agar dapat berhasil menjalankan usahanya. Cara yang dilakukan untuk mencapai keberhasilan dalam menjalankan suatu bisnis salah satunya dengan kegiatan pemasaran.

Kewirausahaan menjadi pusat perhatian dalam perekonomian suatu bangsa, menyatakan bahwa kewirausahaan dan pertumbuhan ekonomi memiliki pengaruh yang erat dan positif dimana pertumbuhan ekonomi yang baik diikuti dengan tingginya persentase jumlah wirausaha. Wirausaha adalah seseorang atau sekelompok orang yang mampu mengorganisasikan faktor-faktor produksi, seperti sumber daya alam, tenaga kerja, modal, dan keahlian dengan tujuan memproduksi barang dan jasa. Modal usaha adalah titik kunci dari setiap usaha, modal yang besar akan berpengaruh terhadap besarnya variasi produk. Tersedianya variasi produk dalam jumlah yang cukup, berkesinambungan dan harga yang dapat dijangkau akan memperlancar dalam memproduksi yang pada gilirannya akan meningkatkan hasil penjualan dan dapat meningkatkan jumlah laba usaha yang didapat oleh para pengusaha. Modal usaha dapat berasal dari diri sendiri maupun pinjaman dari pihak yang lain.

Bisnis lapangan sinar setuju telah menjadi salah satu industri yang berkembang pesat dalam beberapa tahun terakhir. Lapangan sinar setuju kota palopo budah berdiri sejak 5 tahun yang lalu terletak di jalan jln.pemuda raya,takkalala kec. Wara selatan kota palopo,Sulawesi selatan. Dengan meningkatnya kesadaran akan pentingnya gaya hidup sehat dan aktif, banyak orang yang mencari alternatif rekreasi dan kebugaran di luar ruangan. Lapangan sinar setuju, yang menawarkan berbagai macam kegiatan olahraga seperti sepak bola, futsal, dan bulu tangkis, telah menjadi pilihan populer bagi individu dan kelompok. Namun, keberhasilan sebuah bisnis lapangan sinar setuju tidak hanya ditentukan oleh kualitas fasilitas dan layanan yang ditawarkan. Faktor-faktor seperti lokasi tempat usaha dan strategi harga juga memainkan peran penting dalam menarik pelanggan, mempengaruhi volume penjualan, dan akhirnya, memengaruhi keberhasilan bisnis secara keseluruhan. Pengaruh lokasi terhadap keberhasilan bisnis lapangan sinar setuju sangatlah signifikan. Lokasi yang strategis, seperti dekat dengan pusat perkotaan, area pendidikan, atau pusat perbelanjaan, dapat meningkatkan aksesibilitas bagi pelanggan potensial dan secara langsung berkontribusi pada jumlah pengunjung dan pendapatan. Di sisi lain, lokasi yang terpencil atau sulit dijangkau dapat menghambat pertumbuhan bisnis bahkan jika fasilitasnya berkualitas.

Selain itu, harga juga merupakan faktor kunci yang mempengaruhi keberhasilan bisnis lapangan sinar setuju. Penetapan harga yang tepat dapat menarik pelanggan, meningkatkan volume penjualan, dan memaksimalkan keuntungan. Namun, kebijakan harga yang tidak sesuai dengan nilai yang ditawarkan atau dengan kondisi pasar dapat mengurangi daya tarik bisnis dan menghambat pertumbuhannya. Oleh karena itu, memahami pengaruh lokasi dan harga terhadap keberhasilan usaha bisnis lapangan sinar setuju sangat penting bagi pemilik bisnis dan pengelola. Penelitian mendalam tentang topik ini akan memberikan wawasan yang berharga untuk pengembangan strategi pemasaran, pengelolaan operasional, dan pengambilan keputusan bisnis yang efektif.

Usaha bisnis lapangan sinar setuju (Gedung serbaguna) memiliki peran penting dalam mendukung berbagai acara seperti konferensi, tempat olahraga, pameran, pernikahan, dan acara-acara besar lainnya. Faktor-faktor kunci seperti lokasi dan harga dapat berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha semacam itu. Lokasi sebagai Faktor Kunci: Lokasi merupakan salah satu faktor utama yang memengaruhi keberhasilan bisnis gedung serbaguna. Gedung yang terletak di lokasi yang strategis, seperti di pusat kota, dekat dengan pusat bisnis, atau memiliki aksesibilitas yang baik, cenderung menarik lebih banyak penyewa dan menghasilkan pendapatan yang lebih tinggi. Aksesibilitas dan Fasilitas Pendukung: Selain lokasi yang strategis, aksesibilitas ke gedung serbaguna juga memainkan peran penting. Fasilitas pendukung seperti parkir yang memadai, transportasi umum yang mudah diakses, dan aksesibilitas untuk tamu atau peserta acara dapat meningkatkan daya tarik gedung tersebut. Pengaruh Harga terhadap Permintaan. Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka penelitian ini diberi judul” Pengaruh Lokasi, Harga Dan Fasilitas Terhadap Keberhasilan Usaha Bisnis Lapangan Sinar Setuju Kota Palopo.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Kajian Teori

1. Keberhasilan Usaha

Keberhasilan usaha adalah kondisi yang meningkatkan kemajuan suatu tujuan dalam suatu aktivitas, yang diukur dengan volume bisnis, aset bersih, dan pendapatan bersih. Berdasarkan pengertian tersebut, keberhasilan usaha dapat dipahami sebagai proses penerahan tenaga dan pikiran untuk membawa perubahan atau kemajuan yang positif, baik secara kualitatif maupun kuantitatif, sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan. (Ardiyanti & Mora, 2019) Keberhasilan usaha juga menyangkut kepuasan batin yang dialami oleh setiap individu. Keberhasilan wirausaha adalah suatu keadaan dimana usaha atau usaha mengalami kemajuan berupa peningkatan dari hasil sebelumnya. (Elinuari, V., & Marlina, 2021).

2. Perilaku Konsumen

Dalam perilaku konsumen dibagi menjadi dua yaitu konsumen individu dan organisasi. Konsumen Individu adalah membeli barang dan jasa untuk digunakan sendiri, digunakan anggota lain atau seluruh anggota keluarga, atau mungkin untuk hadiah. Sedangkan konsumen organisasi meliputi organisasi bisnis, yayasan, lembaga sosial, kantor pemerintah, dan lembaga lainnya (sekolah, perguruan tinggi, dan rumah sakit), dimana mereka harus membeli produk peralatan dan jasa-jasa lainnya untuk menjalankan seluruh kegiatan organisasinya (sumarwan, 2011). Perilaku Konsumen merupakan dinamika interaksi antara pengaruh dan kesadaran, perilaku, dan lingkungan di mana manusia melakukan pertukaran aspek-aspek kehidupan (American Marketing Association dalam Peter & Olson, 2014). Dengan kata lain, perilaku konsumen melibatkan pemikiran dan perasaan yang mereka alami serta tindakan yang mereka lakukan dalam proses konsumsi. Hal itu, juga mencakup segala hal pada lingkungan yang mempengaruhi pemikiran, perasaan, dan tindakan tersebut (Peter & Oslon, 2014) Pengaruh Lokasi terhadap Keberhasilan Bisnis.

2.2 Pengertian Lokasi

Lokasi adalah tempat suatu usaha atau tempat berlangsungnya kegiatan usaha. Keinginan pelanggan untuk melakukan pembelian sangat dipengaruhi oleh lokasi usaha (Hartati et al., 2021). Keberhasilan suatu usaha sangat ditentukan oleh lokasinya yang strategis (Arief, M. Y., & Faizah, 2021). Lokasi adalah tempat merencanakan strategi perusahaan dan memasarkan barang atau jasanya. Ini juga tempat transaksi terjadi antara pemasok barang atau jasa dan pelanggan, tempat mereka berinteraksi dan bernegosiasi. Lokasi suatu perusahaan menjadi pertimbangan penting karena lokasi

yang baik dapat memberikan kenyamanan dan kemudahan bagi pelanggan saat berkunjung. (Ardista & Wulandari, 2020).

a. Indikator Lokasi

Saputro dan Khasanah (2016), adapun indikator untuk Lokasi adalah sebagai berikut :

1. Lokasi yang strategis
2. Kenyamanan lokasi
3. Ketersediaan lahan parkir

Faktor-faktor penting yang dipertimbangkan dalam pemilihan lokasi masing-masing perusahaan berbeda. Terjadinya perbedaan dalam pemilihan lokasi ini adalah adanya kaitan dengan kebutuhan masing-masing perusahaan. Adanya perbedaan kebutuhan tersebut membuat perusahaan dalam hal ini menyesuaikan mana yang efektif dan efisien dalam pemilihan tempat atau lokasi yang akan ditetapkan dalam melakukan bisnis. Menurut Tjiptono dalam Mandasari (2011), ada beberapa pertimbangan dalam menentukan pemilihan lokasi, di antaranya :

- a) Akses, yaitu kemudahan untuk menjangkau, misalnya lokasi yang dilalui mudah dijangkau sarana/transportasi umum.
- b) Visibilitas, yaitu lokasi atau tempat yang dapat dilihat dengan jelas dari jarak pandang normal.
- c) Lalulintas (Trafic) menyangkut dua pertimbangan utama berikut : - Banyaknya orang yang lalu lalang dapat memberikan peluang besar terhadap terjadinya impulse buying, yaitu keputusan pembelian yang terjadi secara spontan, tanpa perencanaan, dan tanpa melalui usaha – usaha khusus. - Kemacetan dan kepadatan lalulintas bisa menjadi hambatan.

2.3 Pengertian Harga

Yang dimaksud dengan “harga” adalah “nilai tukar yang dapat disamakan dengan uang atau barang lain atas manfaat yang diperoleh dari suatu barang atau jasa bagi seseorang atau kelompok pada waktu dan tempat tertentu”. (Ardista & Wulandari, 2020). Tujuan penetapan harga adalah untuk menetapkan nilai bagi produk atau layanan. Harga diketahui sebelumnya ketika pelanggan diharuskan melakukan pembayaran untuk suatu produk atau layanan. Maka harga jual suatu produk atau jasa dapat dipahami sebagai penjumlahan dari total biaya produksi perusahaan dan sebagian besar keuntungannya. Minat konsumen untuk membeli suatu produk atau jasa akan dipengaruhi oleh harga jual yang sesuai. (Dwi Ariyono et al., 2022).

a. Peranan Harga

Harga memainkan peranan penting bagi perekonomian secara makro, konsumen dan perusahaan Tjiptono, (2008).

- Bagi Perekonomian

Harga produk mempengaruhi tingkat upah, Sewa, bunga dan laba. Harga merupakan regulator dasar dalam sistem perekonomian, karena berpengaruh terhadap alokasi faktor-faktor produksi seperti tenaga kerja, tanah dan kewirausahaan.

- Bagi Konsumen

Mayoritas konsumen agak sensitif terhadap Harga, namun juga mempertimbangkan faktor lain “seperti citra, merek, lokasi toko, layanan, nilai “value” dan kualitas”. Selain itu, persepsi konsumen terhadap kualitas produk sering kali dipengaruhi oleh Harga. Dalam beberapa kasus, Harga yang mahal dianggap mencerminkan kualitas tinggi, terutama dalam kategori specialty products.

- Bagi Perusahaan

Harga produk ialah determinan utama bagi permintaan atas produk bersangkutan. Harga mempengaruhi posisi bersaing dan pangsa pasar perusahaan. Dampaknya Harga berpengaruh pada pendapatan dan laba bersih perusahaan. Singkat kata perusahaan mendapatkan uang melalui Harga yang dibebankan atas produk atau jasa yang dijualnya.

b. Indikator Harga

Adapun indikator Harga menurut Ivan Haristianto (2016) adalah :

1. Kesesuaian tarif dengan fasilitas
2. Keterjangkauan harga
3. Harga bersaing

3. METODE PENELITIAN

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek atau subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya (Sugiyono, 2017). Sedangkan menurut Indriantoro & Supomo (2016) populasi merupakan sekelompok orang, kejadian, atau segala sesuatu yang mempunyai karakteristik tertentu. Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah para konsumen lapangan Sinar Setuju Kota Palopo yang belum diketahui jumlahnya.

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut (Sugiyono, 2017). Sampel dalam penelitian ini adalah sebagian konsumen lapangan sinar setuju kota palopo. Pengambilan sampel dilakukan dengan pertimbangan bahwa populasi yang ada tidak diketahui jumlahnya, sehingga tidak memungkinkan untuk meneliti seluruh populasi yang ada tetapi tidak diketahui jumlahnya, sehingga tidak memungkinkan untuk meneliti seluruh populasi yang ada karena itu dibentuklah perwakilan populasi. Dalam penentuan sampel menurut Purba dalam Surjaweni (2015) mengatakan bahwa dalam menentukan banyaknya sampel dengan populasi yang tidak diketahui maka digunakan rumus sebagai berikut :

$$n = \frac{Z^2}{4(moe)^2}$$

Keterangan :

n = Jumlah Sampel

Z^2 = tingkat distribusi normal pada taraf signifikan 5% (1,96)

Moe = Margin of error , yaitu tingkat kesalahan maksimal yang dapat ditoleransi, ditentukan sebesar 10%

Oleh karena itu, sampel minimal yang dapat diambil adalah sebesar :

$$n = \frac{1,96^2}{4(0,1)^2}$$

$$n = 96,4 \text{ atau } 9$$

4. HASIL PENELITIAN

A. Deskripsi Obyek Penelitian

1 . Gambaran Umum Responden

Sampel dalam penelitian ini adalah konsumen lapangan Sinar Setujuh Kota Palopo. Jumlah sampel yang ditentukan dalam penelitian ini sebanyak 96 responden, sampel penelitian diambil dengan metode purposive sampling dengan kriteria responden sebagai berikut :

1. Responden yang pernah menyewa dan menggunakan lapangan sinar setujuh kota palopo. minimal 1 kali.
2. Responden berusia minimal 17 tahun. Dari kuesioner yang telah diisi oleh responden didapat data identitas responden. Penyajian data mengenai identitas responden untuk memberikan gambaran tentang keadaan diri dari pada responden.

2. Umur Responden

Identitas responden dapat diketahui dari faktor umur, penentuan banyaknya kelas dan panjang kelas pada tabel umur responden ditentukan dengan rumus Sturges (Sugiyono, 2008) sebagai berikut :

- Banyaknya kelas (k) $= 1 + 3.322 \log n$
 $= 1 + 3.322 \log 96$
 $= 7,585$ dibulatkan jadi 8
- Jangkauan (R) $= \text{data terbesar} - \text{data terkecil}$
 $= 40 - 17 = 23$
- Panjang kelas (p) $= R/k$
 $= 23/8$
 $= 2,875$ dibulatkan jadi 3

Tabel 4.1

Kategori responden berdasarkan umur

NO	Umur	Jumlah	Presentase (%)
1	17 – 19 tahun	16	16,67
2	20 – 22 tahun	28	29,17
3	23 – 25 tahun	19	19,79
4	26 – 28 tahun	10	10,41
5	29 – 31 tahun	7	7,29
6	32 – 34 tahun	6	6,25
7	35 – 37 tahun	6	6,25
8	38 – 40 tahun	4	4,17
TOTAL		96	100

Sumber : Data primer yang diolah, 2024

Berdasarkan tabel 4.1 dapat diketahui bahwa usia responden sangat beragam. Responden yang berusia antara 20 sampai 22 dengan jumlah responden sebanyak 29,17%. Hal tersebut menunjukkan bahwa sebagian besar konsumen pada kelompok umur tersebut masih berusia remaja. Hal tersebut terkait dengan konsumen yang berusia remaja memiliki hobi berolahraga salah satunya futsal dan bulu tangkis.

1. Jenis Kelamin Responden

Jenis kelamin responden dapat dilakukan ke dalam kategori laki – laki dan perempuan. Berdasarkan hasil penyebaran kuesioner didapat jumlah responden laki – laki dan perempuan sebagai berikut.

Tabel 4.2

Kategori Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

NO	Jenis Kelamin	Jumlah	Presentase
1.	Laki – laki	66	66,7
2.	Perempuan	20	20,7
TOTAL		96	100

Sumber : Data primer yang diolah, 2024

Berdasarkan tabel 4.2 dapat diketahui bahwa jumlah responden laki – laki sebanyak 66% dan perempuan 20%. Hal tersebut menunjukkan bahwa yang sering menggunakan lapangan Tunjang Futsal Stadium adalah laki – laki karna perempuan hanya sesekali jika ingin berolahraga buluh tangkis.

2. Pekerjaan Responden

Pekerjaan merupakan suatu kegiatan yang wajib dilakukan oleh setiap orang demi kelangsungan hidupnya atau untuk memenuhi berbagai macam kebutuhan hidupnya. Pekerjaan para responden dapat dikelompokkan seperti pada tabel berikut :

Tabel 4.3

Kategori Responden Berdasarkan Jenis Pekerjaan

NO	Jumlah Pekerjaan	Jumlah	Presentase (%)
1	Pelajar/ mahasiswa	47	48,95
2	Pegawai Swasta	37	38,55
3	Wiraswasta	6	6,25
4	Lainnya (PNS dan DLL)	6	6,25
TOTAL		96	100

Sumber : Data primer yang diolah, 2024

Berdasarkan tabel 4.3 menunjukkan bahwa jumlah responden yang menggunakan lapangan sinar setuju kota palopo terbanyak adalah pelajar / mahasiswa. Hal tersebut dikarenakan pelajar / mahasiswa lebih memiliki waktu luang yang digunakan berolahraga untuk menjaga kesehatan.

B. Analisis Deskripsi

Pada bagian ini akan dibahas mengenai bentuk sebaran jawaban responden terhadap keseluruhan konsep yang diukur. Dari sebaran jawaban responden tersebut, selanjutnya akan diperoleh sebuah kecenderungan dari sejumlah jawaban yang ada. Untuk jawaban responden terhadap masing-masing variabel. Akan didasarkan pada nilai skor (indek) yang dikategorikan kedalam rentang skor berdasarkan perhitungan. Pada analisis deskriptif statistik variabel. Berikut rumus untuk mencari tingkat variabel tersebut :

$$RS = \frac{m-n}{k}$$

Keterangan :

RS = retang skala

m = skor maksimal

n = skor minimal

k = jumlah kategori

Jadi, langkah dan prosesnya yaitu :

$$RS = \frac{5-1}{5}$$

$$RS = 0,8$$

Standar untuk kategori lima kelas tersebut adalah :

1. 1,00 – 1,80 = sangat rendah atau sangat tidak baik yang menunjukkan kondisi variabel masih sangat rendah atau sangat kecil.
2. 1,81 – 2,60 = rendah atau tidak baik yang menunjukkan kondisi variabel masih rendah atau kecil.
3. 2,61 – 3,40 = sedang atau cukup yang menunjukkan kondisi variabel yang sedang atau cukup.
4. 3,41 – 4,20 = tinggi atau baik yang menunjukkan kondisi variabel yang tinggi atau baik.
5. 4,21 – 5,00 = sangat tinggi atau sangat baik kondisi variabel yang sangat tinggi atau sangat baik.

1. Analisis Deskripsi Variabel Lokasi (X1)

Analisis ini dilakukan untuk mendapatkan gambaran mengenai jawaban responden terhadap item – item yang digunakan untuk mengukur variabel lokasi, sebagai berikut :

Tabel

Jawaban Responden Terhadap Variabel Lokasi (X1)

NO	INDIKATOR	STS	TS	CS	S	SS	JUMLAH	KATEGORI
1.	Lokasi lapangan sinar setuju kota palopo mudah di	1	11	33	34	17	96	

	jangkau							
	Skor	1	22	99	139	85	343	
	Rata – rata						3,57	
2.	Suasana lokasi lapangan sinar setuju kota palopo yang nyaman	4	17	41	24	10	96	CUKUP
	Skor	4	34	123	96	50	307	
	Rata – rata						3,19	
3.	Lapangan sinar setuju kota palopo memiliki lahan parker yang cukup luas/ memadai	2	11	27	37	19	96	
	Skor	2	22	81	148	95	348	
	Rata – rata						3,62	
RATA – RATA							3,46	BAIK

Sumber : Data primer yang diolah, 2024

Berdasarkan tabel 4.4 dapat diketahui bahwa nilai rata – rata jawaban responden terhadap lokasi sebesar 3,46 yang masuk dalam kategori baik untuk ketiga pernyataan tersebut yaitu Lokasi Lapangan Sinar Setuju Kota Palopo mudah dijangkau, Suasana lokasi Lapangan Sinar Setuju Kota Palopo yang nyaman, dan Lapangan Sinar Setuju Kota Palopo memiliki lahan parkir yang luas / memadai. Dari ketiga indikator diatas diketahui bahwa indikator “lapangan sinar setuju memiliki lahan parkir yang cukup luas/memadai” mendapatkan skor 3,62 sehingga dapat disimpulkan bahwa sebagian besar konsumen Lapangan Sinar Setuju Kota Palopo merasa lahan parkirnya sudah cukup luas dan memadai.

2. Analisis Deskripsi Variabel Fasilitas (X2)

Analisis ini dilakukan untuk mendapatkan gambaran mengenai jawaban responden terhadap item – item yang digunakan untuk mengukur variabel Fasilitas, sebagai berikut:

Tabel 4.5

Jawaban Responden Terhadap Variabel Harga (X2)

NO	INDIKATOR	STS	TS	CS	S	SS	JUMLAH	KATEGORI
1.	Harga sebanding dengan kelengkapan fasilitas yang ada.	4	9	49	25	9	96	CUKUP
	Skor	4	18	147	100	45	314	
	Rata – rata						3,27	
2.	Harga sebanding dengan kelengkapan fasilitas yang ada.	3	13	43	29	8	96	CUKUP
	Skor	3	26	129	116	32	306	
	Rata – rata						3,18	

3.	Harga masih bersaing dengan perusahaan sejenis	5	8	31	32	20	96	BAIK
	Skor	5	16	93	128	100	342	
	Rata – rata						3,56	
RA TA – RATA							3,33	CUKUP

Sumber : Data primer yang diolah, 2024

Berdasarkan tabel 4.5 dapat diketahui bahwa nilai rata – rata jawaban responden terhadap harga sebesar 3,33 yang masuk dalam kategori cukup untuk ketiga pernyataan tersebut yaitu Harga sebanding dengan kelengkapan fasilitas yang ada, Tingkat harga terjangkau bagi kalangan pelajar, dan Harga masih bersaing dengan perusahaan sejenis. Dari ketiga indikator diatas diketahui bahwa indikator “Harga masih bersaing dengan perusahaan sejenis” mendapatkan skor 3,56 sehingga dapat disimpulkan bahwa konsumen merasa harga yang ditawarkan Lapangan Sinar Setuju Kota Palopo bersaing dengan perusahaan sejenis.

3. Analisis Deskripsi Variabel Fasilitas (X3)

Analisis ini dilakukan untuk mendapatkan gambaran mengenai jawaban responden terhadap item – item yang digunakan untuk mengukur variabel Fasilitas, sebagai berikut :

Tabel 4.6

Jawaban Responden Terhadap Variabel Fasilitas (X3)

NO	INDIKATOR	STS	TS	CS	S	SS	JUMLAH	KATEGORI
1.	Fasilitas yang disediakan lengkap.	5	13	47	24	7	96	CUKUP
	Skor	5	26	141	96	35	303	
	Rata – rata						3,15	
2.	Kondisi fasilitas baik.	3	14	48	20	11	96	CUKUP
	Skor	3	28	144	80	55	310	
	Rata – rata						3,22	
3.	Fasilitas yang ada sangat bermanfaat bagi pengunjung	3	10	28	37	18	96	BAIK
	Skor	3	20	84	148	90	345	
	Rata rata						3,59	
RATA – RATA							3,32	CUKUP

Sumber : Data primer yang diolah, 2024

Berdasarkan tabel 4.6 dapat diketahui bahwa nilai rata – rata jawaban responden terhadap fasilitas sebesar 3,32 yang masuk dalam kategori cukup untuk ketiga pernyataan tersebut yaitu Fasilitas yang disediakan lengkap, Kondisi fasilitas baik, dan Fasilitas yang ada sangat bermanfaat bagi pengunjung. Dari ketiga indikator diatas diketahui bahwa indikator “Fasilitas yang ada sangat bermanfaat bagi pengunjung” mendapatkan skor 3,59 sehingga dapat disimpulkan bahwa sebagian besar konsumen

merasa fasilitas Lapangan Sinar Setuju Kota Palopo yang sudah ada sangat bermanfaat sehingga mempengaruhi keputusan konsumen untuk menggunakan fasilitas tersebut.

4. Analisis Deskripsi Variabel Keberhasilan usaha bisnis(Y)

Analisis ini dilakukan untuk mendapatkan gambaran mengenai jawabanresponden terhadap item – item yang digunakan untuk mengukur variabel keberhasilan usaha bisnis, sebagai berikut :

Tabel 4.7 Jawaban Responden Terhadap Variabel keberhasilan bisnis(Y)

NO	INDIKATOR	STS	TS	CS	S	SS	JUMLAH	KATEGORI
1.	pengukuran efektivitas dan efesiensi dalam proses prodksi atau layanan.	0	0	36	40	20	96	BAIK
	Skor	0	0	135	100	35	368	
	Rat rata						3,83	
2.	tingkat kepuasan pelanggan terhadap produk atau jasa yang di tarapkan.	5	14	45	25	7	96	CUKUP
	Skor	5	28	135	100	35	303	
	Rata rata						3,15	
3.	penggunaan kapasitas produksi atau layanan yang tersedia	9	14	36	29	8	96	CUKUP
	Skor	9	28	108	116	40	301	
	Rata rata						3,13	
RATA – RATA							3,37	CUKUP

Sumber : Data primer yang diolah, 2024

Berdasarkan tabel 4.7 dapat diketahui bahwa nilai rata – rata jawaban responden terhadap keberhasilan usaha bisnis sebesar 3,37 yang masuk dalam kategori cukup untuk ketiga pernyataan tersebut yaitu Saya mantap memilih lapangan sianr setuju, Saya sering menggunakan lapangan sianr setuju, dan Saya mengajak rekan lain menggunakan Lapangan Sinar Setuju Kota Palopo. Dari ketiga indicator diatas diketahui bahwa indikator “keberhasilan bisnis Lapangan Sinar Setuju Kota Palopo” mendapatkan skor 3,83 dapat disimpulkan bahwa konsumen merasa mantap menggunakan lapangan Lapangan Sinar Setuju Kota Palopo.

C. Analisis data Kuantitatif

1. Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk mengukur sah atau tidaknya indicatorsebagai alat ukur variabel. Pengujian dilakukan dengan melakukan korelasi personantar skor jawaban responden di setiap pertanyaan dengan skor total jawabanresponden. Indikator dinyatakan valid apabila r hitung r tabel, Nilai r tabel dihitung dengan rumus $df (\text{degree off freedom}) = n - 2$.

Ketentuan r tabel :

$$\begin{aligned} df &= n - 2 \\ &= 96 - 2 \\ &= 94 (0,1689) \end{aligned}$$

Tabel 4.8
Hasil Uji Validitas

NO	Indikator	r hitung	r tabel	keterangan
1.	Lokasi (X1)			
	1. Indikator 1	0,869	0,1689	Valid
	2. Indikator 2	0,824	0,1689	Valid
	3. Indikator 3	0,843	0,1689	Valid
2.	Harga (X2)			
	1. Indikator 1	0,826	0,1689	Valid
	2. Indikator 2	0,835	0,1689	Valid
	3. Indikator 3	0,873	0,1689	Valid
3.	Fasilitas (X3)			
	1. Indikator 1	0,828	0,1689	Valid
	2. Indikator 2	0,841	0,1689	Valid
	3. Indikator 3	0,785	0,1689	Valid
4.	KeberhasilanBisnis Usaha(Y)			
	1. Indikator 1	0,879	0,1689	Valid
	2. Indikator 2	0,839	0,1689	Valid
	3. Indikator 3	0,867	0,1689	Valid

Sumber : Data primer yang diolah, 2024

Pada tabel 4.8 menunjukkan bahwa semua indikator yang digunakan untuk mengukur variable lokasi, fasilitas, harga dan keberhasilan usaha bisnis memiliki koefisien r hitung > dari r tabel (0,1689). Dengan demikian semua indikator dinyatakan valid untuk digunakan sebagai alat ukur variabel.

2. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas merupakan alat untuk mengukur suatu kuesioner yang merupakan indikator dari variabel. Suatu kuesioner dikatakan reliabel jika jawaban seseorang terhadap pernyataan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu apabila diajukan pertanyaan yang sama. Uji reliabilitas dilakukan dengan melihat nilai Cronbach Alpha (α) masing – masing variabel. Apabila Cronbach Alpha > 0,60 maka indikator dari variabel dinyatakan reliabel atau dapat dipercaya sebagai alat ukur variabel. Hasil pengujian reliabilitas dapat dilihat sebagai berikut :

Tabel 4.9
Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	Indikator	Cronbach Alpha	Standar Realibilitas	Keterangan
Lokasi (X1)	X1.1	0,668	> 0,60	Reliabel
	X1.2	0,772	>0,60	Reliabel

	X1.3	0,737	>0,60	Reliabel
Harga (X2)	X2.1	0,740	>0,60	Reliabel
	X2.2	0,723	>0,60	Reliabel
	X2. 3	0,705	>0,60	Reliabel
Fasilitas (X3)	X3. 1	0,631	>0,60	Reliabel
	X3.2	0,606	>0,60	Reliabel
	X3.3	0762,	>0,60	Reliabel
Keberhasilan bisnis usaha (Y)	Y.1	0,680	>0,60	Reliabel
	Y.2	0,773	>0,60	Reliabel
	Y.3	0,784	>0,60	Reliabel

Sumber : Data primer yang diolah, 2024

Pada tabel 4.9 hasil pengujian reliabilitas menunjukkan bahwa nilai Cronbach Alpha masing – masing variabel > 0,60. Dengan demikian, maka indikator dari variabel lokasi, fasilitas, harga dan keberhasilan usaha bisnis dinyatakan reliable untuk digunakan sebagai alat ukur variabel.

3. Uji Analisis Regresi Linear Berganda

Teknik analisis regresi berganda digunakan untuk penelitian yang ingin mengungkapkan adanya pengaruh variabel independen dan variabel dependen. Dalam penelitian ini akan dilihat pengaruh variabel lokasi, harga, dan fasilitas terhadap keberhasilan usaha bisnis pada lapangan Sinar Setuju Kota Palopo. Dalam perhitungannya diketahui model regresi dari tabel koefisien sebagai berikut:

Tabel 4.10

Hasil Uji Regresi Berganda

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized coefficients	T	Sig.	Collinearity statistics	
	B	Std.Error	Beta			Tolerance	VIF
1.(Constant)	,702	,491		1,431	,156		
Lokasi	,228	,091	,238	2,503	,014	,229	4,361
Harga	,340	,098	,338	3,476	,001	,220	4,545
Fasilitas	,361	,095	372	3,805	,000	,217	4,611

Sumber : Data primer yang diolah, 2024

Nilai koefisien regresi yang digunakan yaitu standardized coefficients. Dari nilai tersebut maka dibuat persamaan linier sebagai berikut:

$$Y = 0,238 X_1 + 0,338 X_2 + 0,372 X_3$$

$$Y = \text{Keputusan Sewa}$$

$$X_1 = \text{Lokasi}$$

$X_2 = \text{Harga}$

$X_3 = \text{Fasilitas}$

Persamaan regresi tersebut bisa diartikan sebagai berikut :

1. Koefisien regresi lokasi (b_1) sebesar 0,238 bernilai positif artinya semakin baik lokasi (X_1) maka semakin tinggi tingkat keputusan sewa.
2. Koefisien regresi fasilitas (b_2) sebesar 0,338 bernilai positif artinya semakin baik fasilitas (X_2) maka semakin tinggi tingkat keputusan sewa.
3. Koefisien regresi harga (b_3) sebesar 0,372 bernilai positif artinya semakin baik harga (X_3) maka semakin tinggi tingkat keputusan sewa.

4. Pengujian Hipotesis (Uji-t)

Uji t dilakukan mengetahui apakah secara individu variabel Lokasi (X_1), Fasilitas (X_2), dan Harga (X_3) berpengaruh terhadap Keputusan Sewa (Y). Nilai t tabel dihitung dengan rumus df (degree of freedom) = $n - k - 1$ sehingga $df = 96 - 3 - 1 = 92$ maka nilai t tabel sebesar 1,66159. Dengan ketentuan $sig < 0,05$ maka terdapat pengaruh signifikan sehingga H_a diterima dan H_0 ditolak. Hasil SPSS adalah sebagai berikut:

Tabel 4.11

Hasil Uji t

Model	T	Sig
1. (Cconstant)	1,431	,156
Lokasi	2,530	,014
Harga	3,805	,001
Fasilitas	3,476	,000

Sumber : Data primer yang diolah, 2024

1. Uji Hipotesis 1 (Lokasi terhadap Keberhasilan usaha bisnis) Pengujian pengaruh lokasi terhadap keberhasilan usaha bisnis menunjukkan nilai signifikansi 0,014 yang lebih kecil dari ($<0,05$) dan t hitung sebesar 2,503 lebih besar ($>$) dari t table sebesar 1,66159, maka H_a diterima. Hal tersebut menunjukkan bahwa H_a dalam penelitian ini diterima, yang artinya variabel lokasi mempunyai pengaruh secara positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha bisnis dapat diterima.
2. Uji Hipotesis 2 (Fasilitas terhadap keberhasilan usaha bisnis) Pengujian pengaruh fasilitas terhadap keberhasilan usaha bisnis menunjukkan nilai signifikansi 0,001 yang lebih kecil dari ($<0,05$) dan t hitung sebesar 3,476 lebih besar ($>$) dari t table sebesar 1,66159, maka H_a diterima. Hal tersebut menunjukkan bahwa H_a dalam penelitian ini diterima, yang artinya variabel fasilitas mempunyai pengaruh secara positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha bisnis dapat diterima.
3. Uji Hipotesis 3 (Harga terhadap Keberhasilan usaha bisnis)
Pengujian pengaruh harga terhadap keberhasilan usaha bisnis menunjukkan nilai signifikansi 0,000 yang lebih kecil dari ($<0,05$) dan t hitung sebesar 3,805 lebih besar

(>) dari t table sebesar 1,66159, maka H_a diterima. Hal tersebut menunjukkan bahwa H_a dalam penelitian ini diterima, yang artinya variabel harga mempunyai pengaruh secara positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha bisnis dapat diterima.

5. PEMBAHASAN

Hasil analisis regresi menunjukkan bahwa variabel lokasi, fasilitas, dan harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keberhasilan usaha bisnis pada lapangan sinar setuju kota palopo. Hasil penelitian ini mendukung beberapa penelitian sebelumnya yang memiliki hasil yang sama sebagai faktor yang mempengaruhi Keberhasilan Usaha Bisnis.

1. Pengaruh Lokasi terhadap Keputusan Sewa

Berdasarkan uji sebelumnya diketahui bahwa variabel lokasi berpengaruh positif terhadap keberhasilan usaha bisnis. Lokasi merupakan prioritas utama aspek teknis/operasi menganalisis penentuan lokasi yang strategis, pemilihan lokasi sangat penting mengingat apabila salah menganalisis maka akan mengakibatkan meningkatkan biaya yang akan dikeluarkan nantinya. Lokasi yang strategis mudah dijangkau transportasi, lokasi yang nyaman serta memiliki tempat parkir yang luas dapat meningkatkan keberhasilan bisnis usaha.

Kotler dan Keller (2009) mengartikan lokasi sebagai segala hal yang menunjukkan pada berbagai kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk membuat produk tersedia dan dapat diperoleh bagi konsumen sasaran. Lokasi sebagai sarana aktivitas perusahaan agar produk mudah didapatkan oleh konsumen sasarannya, Lokasi merupakan tempat perusahaan beroperasi atau tempat perusahaan melakukan kegiatan untuk menghasilkan barang dan jasa.

2. Pengaruh Harga terhadap Keberhasilan bisnis usaha

Berdasarkan uji sebelumnya diketahui bahwa variabel harga mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan terhadap keberhasilan bisnis usaha. Hal ini dapat menunjukkan bahwa harga sesuai dengan kelengkapan fasilitas, harga yang terjangkau dikalangan masyarakat dan harga dapat bersaing dengan perusahaan sejenis dapat meningkatkan keberhasilan usaha bisnis.

Kotler & Keller (2009) mendefinisikan Harga merupakan unsure bauran pemasaran yang sifatnya fleksibel dimana setiap saat dapat berubah menurut waktu dan tempatnya. Harga berperan sebagai penentu utama pilihan Sewa. Harga adalah sejumlah uang yang di sepakati sebagai biaya dalam pemindahan kepemilikan atau penggunaan jasa oleh konsumen dengan pertimbangan beberapa faktor atau manfaat yang didapatkan seperti lokasi yang strategis atau Fasilitas yang melengkapi.

3. Pengaruh Fasilitas terhadap Keberhasilan usaha bisnis

Berdasarkan uji sebelumnya dapat diketahui bahwa variabel Fasilitas mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha bisnis. Kelengkapan fasilitas dan kondisi fasilitas yang baik serta fasilitas yang ada memiliki manfaat bagi pengguna lapangan sinar setuju kota palopo dapat meningkatkan keberhasilan usaha bisnis.

Kotler dan Keller (2009), Fasilitas merupakan segala sesuatu yang bersifat peralatan fisik yang disediakan oleh pihak penjual jasa untuk mendukung kenyamanan konsumen. Tujuan dari Fasilitas adalah untuk mencapai kepuasan konsumen dan diharap

akan menentukan keputusannya dalam pemilihan jasa berikutnya karena kepuasan yang dirasakan konsumen. Menurut Tjiptono (2008) fasilitas merupakan sumber daya fisik yang harus ada sebelum suatu jasa ditawarkan kepada konsumen. Fasilitas merupakan sesuatu yang penting dalam usaha jasa, oleh karena itu fasilitas yang ada yaitu kondisi fasilitas, desain interior dan eksterior serta kebersihan harus dipertimbangkan terutama yang berkaitan erat dengan apa yang dirasakan konsumen secara langsung.

6. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan ‘

Dari Penelitian mengenai pengaruh Lokasi, Harga, Fasilitas Terhadap Keberhasilan usaha bisnis pada lapangan sinar setuju kota palopo dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Lokasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha bisnis. Hal ini berarti semakin baik lokasi, maka akan semakin meningkat pula keberhasilan usaha bisnis lapangan sinar setuju kota palopo.
2. Fasilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha bisnis. Hal ini berarti semakin baik fasilitas, maka akan semakin meningkat keberhasilan usaha bisnis lapangan sinar setuju kota palopo.
3. Harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha bisnis. Hal ini berarti semakin baik harga yang diberikan, maka akan semakin meningkat keberhasilan usaha bisnis lapangan sinar setuju kota palopo. Dari ketiga variabel diatas yang paling dominan berpengaruh terhadap keberhasilan usaha bisnis lapangan sinar setuju kota palopo adalah Harga, sedangkan variabel yang berpengaruh paling sedikit adalah Lokasi.

6.2 Saran

Berdasarkan temuan di atas, beberapa saran dapat diajukan untuk meningkatkan keberhasilan bisnis Lapangan Sinar Setuju di Palopo:

1. Optimalkan Pemanfaatan Lokasi:

- Lakukan evaluasi mendalam terkait dengan lokasi saat ini. Tinjau kemungkinan untuk memperluas atau meningkatkan fasilitas aksesibilitas yang ada.
- Jalin kemitraan dengan operator transportasi lokal untuk meningkatkan aksesibilitas dan kenyamanan bagi pengunjung.

2. Penetapan Harga yang Strategis:

- Lakukan survei pasar dan analisis kompetitif secara teratur untuk memahami harga tiket yang bersaing dan sesuai dengan standar pasar.
- Pertimbangkan strategi penetapan harga yang fleksibel, seperti diskon untuk kelompok besar, paket kunjungan, atau harga khusus pada hari-hari tertentu untuk menarik lebih banyak pengunjung.

3. Investasi dalam Peningkatan Pengalaman Pengunjung:

- Fokus pada peningkatan kualitas pelayanan dan fasilitas di lapangan. Pastikan infrastruktur dan peralatan olahraga selalu dalam kondisi yang baik.
- Tawarkan program-program atau kegiatan yang menarik untuk meningkatkan daya tarik lapangan bagi berbagai kelompok usia dan minat.

7. DAFTAR PUSTAKA

- Afrianto, A. (2023). Analisis Potensial dan Peluang Pengembangan Wilayah dalam Kerangka Pembentukan Daerah Otonomi Baru. *Management and Accounting Research Statistics*, 3(2), 26-45.
- Dangkeng, A., Ramli, M., & Nurfaishah, N. (2023). Cost of Production to Determine Selling Price in Gowa Jaya Cake. *INVOICE: JURNAL ILMU AKUNTANSI*, 5(1), 17-23.
- Dangkeng, A., & Ramli, M. (2022). Treatment Of Zakat Accounting At The National Zakat Amil Body (Baznas) In Bantaeng Regency. *Jurnal Ar-Ribh*, 5(1)
- Elkhori, N. E. M., & Budianto, E. W. H. (2024). Dampak Kecerdasan Emosional, Self-Efficacy, dan Kompetensi terhadap Kinerja Karyawan: Analisis pada Bank BTN KCS Malang dengan Mediasi Kepuasan Kerja. *JURNAL DIMENSI*, 13(2), 468-478. <https://doi.org/10.33373/dms.v13i2.6338>
- Mariana, L., & Ramli, M. (2022). The Effect of Communication and Motivation on Employee Performance at PT. Federal International Finance (FIFGROUP) Hertasing Post. *Economos: Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 5(3), 259-267. <https://doi.org/10.31850/economos.v5i3.2051>
- Prabaswara, B. A., & Piliyanto, E. A. (2024). Pengaruh Sistem Reward Dan Punishment Terhadap Kinerja Karyawan. *Global Leadership Organizational Research in Management*, 2(1), 143-151. <https://jurnal.stikes-ibnusina.ac.id/index.php/GLORY/article/view/778>
- Ramli, M. (2019). Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Pendapatan Pengrajin Tenun Di Desa Bira Kecamatan Bontobahari Kabupaten Bulukumba. *Economix*, 7(2), 96-107.
- Ramli, M. (2022). The Effect of Household Consumption and Government Expenditure on Economic Growth in South Sulawesi 2016-2020 Periode. *Invoice: Jurnal Ilmu Akuntansi*, 4(1), 83-99.
- Ramli, M., & Dangkeng, A. (2022). Pengaruh Motivasi Terhadap Kinerja Pegawai Pada Kantor Pdam Kabupaten Bantaeng. *Jurnal Metaverse ADPERTISI*, 1(1), 12-20. <https://jurnal.adpertisi.or.id/index.php/jma/article/view/266>
- Ramli, M., & Nurdin, N. (2020). Pengaruh Kecerdasan Intelektual, Kemampuan Fisik Dan Kecerdasan Emosional Terhadap Kinerja Pegawai Spripim Polda Sulawesi Selatan. *Jurnal Ilmu Manajemen Profitability*, 4(1), 78-84.
- Ramli, M., & Sarda, S. (2021). The Effect Of Leadership Style And Motivation On Performance Of Bank Btpn Employees, Sungguminasa Branch, Gowa Regency. *Jurnal Ilmu Manajemen Profitability*, 5(2), 285-301.
- Ramli, M., Dangkeng, A., Pertiwi, H., & Fausiah, R. (2023). Analysis of Factors Affecting Income and Order Levels of Online Motorcycle Taxis During the Pandemic Case Study of Grab And Gojek Online Ojek Drivers In palopo City. *Jurnal Ilmu Manajemen Profitability*, 7(1), 134-138.
- Ramli, M., Dangkeng, A., Sudirman, N., & Wijaya, H. (2019). Pengaruh Reward Dan Punishment Terhadap Peningkatan Disiplin Kerja Karyawan Pada PT. London Sumatera (Perusahaan Ekspor Karet) Di Bulukumba. *MANDAR: Management Development and Applied Research Journal*, 2(1), 8-16. <https://ojs.unsulbar.ac.id/index.php/mandar/article/view/544>
- Ramli, M., Ichsan, N., & Pirman, P. (2022). The Effect of Production Costs on Weaving

Craftsmen's Income During the Covid 19 Pandemic. *Jurnal Ekonomi Balance*, 18(2), 208-220.

Ramli, M., Marsuni, N. S., & Ismawati, I. (2023). The Influence of Economic Literacy Proficiency and Financial Literacy on Business Performance in Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) in the Hanggar Talasalapang Area, Makassar. *Economos: Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 6(3), 233-246. <https://doi.org/10.31850/economos.v6i3.2543>

Rifqiansyah, R., Munir, R., & Afrianto, A. (2023). Faktor-Faktor yang Memengaruhi Kualitas Laporan Keuangan Pemerintah Daerah. *Management and Accounting Research Statistics*, 3(2), 87-1