

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengummumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**PENGARUH LOKASI DAN PERSAINGAN USAHA TERHADAP  
KEBERHASILAN PEDAGANG PASAR SELASA PANAM  
KECAMATAN TUAH KARYA, KOTA PEKANBARU  
PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH**

**SKRIPSI**

**Diajukan Untuk Melengkapi dan Memenuhi Syarat  
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)**



Oleh:

**ANGGILESTARI**

**12020525787**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH  
FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU  
1445 H/2024 M**

## PERSETUJUAN PEMBIMBING

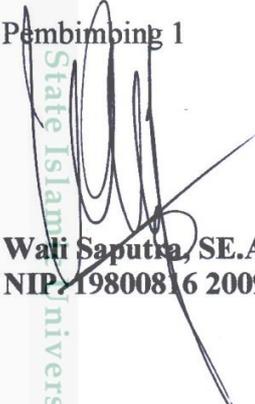
Skripsi dengan judul “Pengaruh Motivasi Berwirausaha Dan Efikasi Diri Terhadap Keberhasilan Usaha Pedagang Pada Pasar Selasa Simpang Baru Panam Kecamatan Tuah Karya, Kota Pekanbaru Dalam Perspektif Ekonomi Syariah”, yang ditulis oleh:

Nama : Anggi Lestari  
NIM : 12020525787  
Program Studi : Ekonomi Syariah

Demikian Surat ini dibuat agar dapat diterima dan disetujui untuk diujikan dalam sidang munaqasyah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Pekanbaru, 11 Januari 2024

Pembimbing 1

  
Wali Saputra, SE.Ak,MA  
NIP. 19800816 2009011 014

Pembimbing 2

  
Yuni Harlina, M.Sy  
NIK. 130217034

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
    - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
    - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
  2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## PENGESAHAN

Skripsi dengan judul “PENGARUH LOKASI DAN PERSAINGAN USAHA TERHADAP KEBERHASILAN PEDAGANG PASAR SELASA PANAM KECAMATAN TUAH KARYA, KOTA PEKANBARU PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH”, yang ditulis oleh:

Nama : Anggi Lestari  
NIM : 12020525787  
Program Studi : Ekonomi Syariah

Telah dimunaqasyahkan pada :

Hari/Tanggal : Senin, 04 Maret 2024  
Waktu : 08.00 WIB  
Tempat : Ruang Munaqasyah Fakultas Syariah dan Hukum

Telah diperbaiki sesuai dengan permintaan Tim Penguji Munaqasyah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

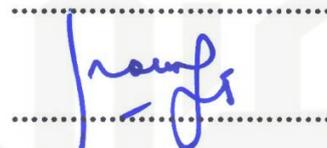
Pekanbaru, 26 Maret 2023  
TIM PENGUJI MUNAQASYAH

Ketua  
Dr. Jenita, SE., MM.

Sekretaris  
Syamsurizal, SE., M.Sc., Ak., CA.

Penguji I  
Dr. Syahpawi, S.Ag., M.Sh.

Penguji II  
Nur Hasanah, SE., MM.



Mengetahui:  
Dekan Fakultas Syariah dan hukum



Dr. Zulkifli M. Ag  
19741006 200501 1005

## SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini :

**Nama** : Anggi Lestari  
**Nim** : 12020525787  
**Tempat/ Tgl. Lahir** : Bumi Palma, 22 Mei 2002  
**Fakultas** : Syariah Dan Hukum  
**Prodi** : Ekonomi Syariah  
**Judul Skripsi** :

### **PENGARUH LOKASI DAN PERSAINGAN USAHA TERHADAP KEBERHASILAN PEDAGANG PASAR SELASA PANAM KECAMATAN TUAH KARYA, KOTA PEKANBARU PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH**

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa :

1. **Penulisan Disertai/Thesis/Skripsi/Karya Ilmiah lainnya \* dengan judul sebagaimana tersebut di atas adalah hasil pemikiran dan penelitian saya sendiri.**
  2. **Semua kutipan pada karya tulis saya ini sudah disebutkan sumbernya.**
  3. **Oleh karena itu Skripsi saya ini, saya nyatakan bebas dari plagiat.**
  4. **Apa bila dikemudian hari terbukti terdapat plagiat dalam penulisan Skripsi saya tersebut, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai peraturan perundang-undangan.**
- Demikian Surat Pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran dan tanpa paksaan dari pihak manapun juga.

Pekanbaru, 22 Februari 2024

Yang membuat pernyataan



**Anggi Lestari**  
**NIM : 12020525787**

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang  
1. Dilarang menjiplak, menyalin, atau menyalin sebagian atau seluruhnya tanpa izin dari pihak UIN Suska Riau.  
a. Pengutipan harus disertai dengan ucapan terima kasih kepada penulis dan sumber.  
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.  
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



## ABSTRAK

### Anggi Lestari, (2024): Pengaruh Lokasi dan Persaingan Usaha Terhadap Keberhasilan Pedagang Pasar Selasa Panam Kecamatan Tuah Karya, Kota Pekanbaru Perspektif Ekonomi Syariah

Latar belakang penelitian ini adalah persaingan yang sangat ketat antara pedagang sejenis, seperti pedagang ikan. Situasi ini menciptakan lingkungan bisnis yang menantang, dalam kompetisi yang sengit ini, faktor-faktor seperti kualitas produk, harga yang bersaing, dan pelayanan pelanggan menjadi kunci untuk memenangkan kepercayaan dan preferensi konsumen. Setiap pedagang berusaha keras untuk mempertahankan keberadaannya di pasar yang kompetitif ini. Selain persaingan ketat antara pedagang sejenis, faktor lokasi atau tempat berdagang juga menjadi faktor penting yang mempengaruhi keberhasilan usaha mereka di Pasar Selasa. Lokasi bukan hanya sekedar tempat untuk berjualan, tetapi juga menjadi pertimbangan penting bagi pedagang dalam upaya mereka untuk menarik pelanggan dan memastikan kelancaran proses penjualan.

Penelitian ini adalah penelitian lapangan dengan lokasi Jl. HR. Soebrantas/Pekanbaru - Bangkinang, Kecamatan Tuah Karya, Kota Pekanbaru, dengan populasi 491 pedagang di pasar selasa simpang baru. Adapun teknik pengambilan sampel menggunakan teknik *proporsional random sampling* dengan menggunakan rumus slovin dengan hasil 84 responden. Dengan pengumpulan data yaitu observasi, kuesioner dan teknik analisis datanya menggunakan regresi linear berganda, yaitu  $Y=14.971+0.429X_1+0.057X_2$ .

Hasil penelitian ini secara parsial variabel  $X_1$  (lokasi) diperoleh nilai  $t_{hitung} = 3.342 > 1.9896 = t_{tabel}$ , dan  $sig = 0.001 < 5\%$ , ini berarti variabel lokasi berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen keberhasilan pedagang Pasar Selasa Panam. Sementara pada variabel  $X_2$  (persaingan usaha) diperoleh nilai  $t_{hitung} = 0,582 < 19896 = t_{tabel}$ , dan  $sig = 0,562 > 0,05$  ini berarti variabel persaingan usaha tidak berpengaruh terhadap variabel dependen keberhasilan usaha pedagang Pasar Selasa Panam. Sedangkan secara simultan nilai  $F_{hitung} (6,662) > \text{nilai } F_{table} (2,72)$ , sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel independen (lokasi dan persaingan usaha) secara bersama-sama berpengaruh terhadap variabel dependen (keberhasilan pedagang).  $R^2=0,341=34,1\%$  ini berarti variabel bebas (Lokasi dan Persaingan Usaha) mempengaruhi variabel dependen (Keberhasilan Pedagang) sebesar 34,1% dan sisanya sebesar 65,9% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak masuk dalam penelitian ini. Lokasi di Pasar Selasa yang teratur dan bersih, sesuai dengan jenis dagangan, menciptakan lingkungan yang nyaman bagi konsumen dan sesuai dengan prinsip pengelompokan penjualan dalam Islam. Sikap persaingan yang berlandaskan nilai-nilai Islam, seperti kejujuran, tanggung jawab, dan saling menghargai, memperkuat kerjasama dan menghindari tindakan yang merugikan rekan-rekan pedagang.

**Kata kunci:** Lokasi, Persaingan Usaha, Keberhasilan Pedagang, Ekonomi Syariah



## Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## KATA PENGANTAR



Assalamualaikum Wr. Wb

Puji syukur Alhamdulillah, peneliti ucapkan kehadiran Allah SWT yang telah memberikan Rahmat dan Hidayah-Nya. Sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Pengaruh Motivasi dan Efikasi Diri Terhadap Minat Berwirausaha Masyarakat di Pasar Selasa, Kecamatan Tampan, Kota Pekanbaru”. Shalawat beserta salam penulis haturkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad Shalallahu ‘alaihi Wassalam yang telah membawa umat dari zaman Jahiliyyah menuju zaman yang penuh cahaya dan penuh dengan ilmu pengetahuan.

Peneliti menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Namun peneliti berusaha menyajikan Skripsi ini dengan sebaik-baiknya, Dengan demikian semoga Skripsi ini berguna untuk penulis khususnya dan masyarakat serta pembaca umumnya.

Skripsi ini dapat terselesaikan karena tidak lepas dari bantuan, bimbingan dan dukungan dari berbagai pihak baik langsung maupun tidak langsung, untuk itu pada kesempatan kali ini penulis sampaikan terimakasih kepada berbagai pihak yang telah membantu dalam penyusunan Skripsi peneliti yaitu diantaranya:

1. Kedua orang tua saya yang tersayang bapak Sriadi dan ibu Ernawati, serta adik saya Alfika Nur Al-Lail dan Abiyu Abdu Mubarak yang selalu memberi dukungan, kasih sayang, semangat, moril maupun materil serta doa yang tiada henti, sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- © Hak cipta milik UIN Suska Riau
2. Bapak Prof. Dr. Hairunnas M.Ag selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
  3. Bapak Dr. Zulkifli, M.Ag selaku Dekan Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
  4. Bapak Muhammad Nurwahid, M.Ag selaku Ketua Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
  5. Bapak Syamsurizal, SE.,M.Sc.Ak.CA selaku Sekretaris Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau. yang telah banyak memberi nasehat, bimbingan, saran dan ilmu kepada penulis sehingga peneliti dapat menyelesaikan Skripsi ini hingga selesai.
  6. Bapak Wali Saputra, SE.Ak,MA dan ibu Yuni Harlina, M.Sy selaku dosen pembimbing yang telah banyak membantu penulis dalam perbaikan-perbaikan skripsi, arahan dan masukan yang bermanfaat sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi ini.
  7. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Syariah dan Hukum yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan kepada peneliti selama mengikuti perkuliahan di Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
  8. Kepada teman tersayang Anggia Nasya, Shabrina, Adhia Pradesty, dan Nurul yang selalu memberikan semangat dan bantuan sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi hingga selesai.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Yang tidak terhingga pada semua pihak yang terlibat. Peneliti menyadari bahwa Skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, oleh sebab itu peneliti mengharapkan kritikan dan saran yang bersifat membangun dari semua pihak demi kesempurnaan Skripsi Ini, dengan harapan semoga Skripsi ini bermanfaat bagi yang membacanya.

Pekanbaru, 10 Januari 2024

Anggi Lestari

UIN SUSKA RIAU

## DAFTAR ISI

<b>ABSTRAK .....</b>	<b>i</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>ii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>v</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah .....	8
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	8
D. Sistematika Penulisan.....	10
<b>BAB II KAJIAN TEORI</b>	
A. Lokasi .....	12
1. Pengertian Lokasi .....	12
2. Indikator Lokasi Usaha.....	15
3. Aspek-aspek Pemilihan Lokasi Usaha .....	16
4. Lokasi dalam Perspektif Ekonomi Syariah .....	17
B. Persaingan Usaha .....	19
1. Pengertian Persaingan Usaha .....	19
2. Indikator Persaingan Usaha.....	20
3. Strategi Bersaing .....	22
4. Unsur-unsur Persaingan Usaha .....	23
5. Persaingan Dalam Perspektif Ekonomi Syariah.....	25
C. Keberhasilan .....	26
1. Pengertian Keberhasilan Usaha.....	26
2. Indikator Keberhasilan Usaha .....	29
3. Dimensi Keberhasilan Usaha .....	30
4. Keberhasilan Usaha Dalam Perspektif Islam .....	31
D. Penelitian Terdahulu .....	32
E. Kerangka Berfikir.....	35
F. Hipotesis.....	36
G. Operasional Variabel Penelitian.....	36
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>38</b>
A. Jenis Penelitian.....	38



**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	38
C. Subjek dan Objek Penelitian .....	39
D. Sumber Data.....	41
E. Teknik Pengumpulan Data.....	42
F. Metode Analisis Data.....	43
G. Uji Instrumen Data.....	45
H. Uji Hipotesis.....	49
I. Koefisien Determinasi.....	52
J. Koefisien Korelasi.....	52
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>53</b>
A. Gambaran umum objek penelitian .....	53
1. Sejarah pasar selasa panam pekanbaru.....	53
2. Struktur organisasi.....	55
3. Sistem pengelola pasar.....	57
4. Fasilitas pasar selasa.....	58
5. Sosial ekonomi .....	58
B. Pengaruh Lokasi dan Persaingan Usaha Terhadap Keberhasilan Pedagang Pasar Selasa Panam Kecamatan Tuah Karya Kota Pekanbaru Perspektif Ekonomi Syariah .....	59
1. Karakteristik Responden Variabel.....	59
2. Uji Instrumen Penelitian.....	61
3. Uji Asumsi Klasik .....	66
4. Uji Hipotesis Penelitian.....	71
C. Pembahasan Pengaruh Lokasi dan Persaingan Usaha terhadap Keberhasilan Pedagang Pasar Selasa Panam.....	75
D. Tinjauan Ekonomi Islam mengenai Pengaruh Lokasi dan Persaingan Usaha Terhadap Keberhasilan Pedagang Pasar Selasa Panam .....	80
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>84</b>
A. Kesimpulan.....	84
B. Saran .....	86
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>87</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>91</b>



## DAFTAR TABEL

Tabel I.1	Jumlah Pedagang Berdasarkan Pedagang Sejenis .....	4
Tabel I.2	Jumlah Pedagang Pasar Selasa Panam Tahun 2023 .....	6
Tabel II.1	Penelitian Terdahulu .....	33
Tabel II.2	Operasional Variabel .....	37
Tabel III.1	Sebaran Sampel Penelitian.....	52
Tabel III.2	Alternatif Jawaban Skala <i>Likert</i> .....	44
Tabel III.3	Pedoman Pemberian Interpretasi Koefisien Korelasi.....	52
Tabel IV.1	Pasar pemerintahan kota pekanbaru yang dikelola oleh dinas pasar kota pekaru .....	54
Tabel IV.2	Hasil Analisis Deskriptif.....	60
Tabel IV.3	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin .....	60
Tabel IV.4	Karakteristik Responden Berdasarkan Apa Yang Diperjualbelikan.....	61
Tabel IV.5	Hasil Uji Validitas Lokasi.....	62
Tabel IV.6	Hasil Uji Validitas Persaingan Usaha.....	63
Tabel IV.7	Hasil Uji Validitas Keberhasilan Pedagang.....	64
Tabel IV.8	Hasil Uji Reabilitas Lokasi .....	65
Tabel IV.9	Hasil Uji Reabilitas Persaingan Usaha .....	65
Tabel IV.10	Hasil Uji Reabilitas Keberhasilan Pedagang .....	66
Tabel IV.11	Hasil Uji Normalitas .....	67
Tabel IV.12	Hasil Uji Multikolinearitas .....	69
Tabel IV.13	Hasil Uji Analisis Regresi Linear Berganda.....	70
Tabel IV.14	Hasil Uji t.....	71
Tabel IV.15	Hasil Uji f.....	73
Tabel IV.16	Hasil Uji Koefisien Determinasi.....	74
Tabel IV.17	Hasil Uji Koefisien Korelasi.....	75
Tabel IV.18	Uji t (Lokasi).....	76
Tabel IV.19	Uji t (Persaingan Usaha).....	77
Tabel IV.20	Uji f.....	80

### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## DAFTAR GAMBAR

Gambar VI.1 Struktur Organisasi .....	55
Gambar IV.2 Uji Heteroskedastisitas .....	68



- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
    - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
    - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
  2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan ekonomi yang terjadi di Indonesia begitu pesat, Indonesia sebagai negara berkembang dituntut untuk mampu menjalankan roda perekonomian dengan baik sehingga negara Indonesia tidak tertinggal dari negara yang lain, untuk mengimbangi perkembangan yang terjadi masyarakat juga dituntut untuk memiliki keahlian untuk bisa bersaing didalam dunia kerja. Dengan adanya tuntutan ini semakin membuat masyarakat untuk lebih kreatif lagi dengan cara membuka lahan pekerjaan baru. Kemajuan teknologi dan ilmu pengetahuan juga ikut andil didalam mendorong praktik praktik kewirausahaan yang nantinya akan memunculkan berbagai penemuan penemuan jenis produk dan juga jasa bagi konsumen.<sup>1</sup>

Keberhasilan berwirausaha didefinisikan dalam berbagai aspek. Definisi paling sederhana menekankan pada pendapatan, laba, tingkat ketahanan atau keberlanjutan usaha, dan hasil. Mengukur faktor-faktor keberhasilan sebuah usaha masih terbelang kontroversial karena tidak ada dimensi yang tepat untuk mengukur sebuah keberhasilan.. Berusaha lebih dilihat dari bagaimana seseorang bisa membentuk, mendirikan, serta menjalankan usaha dari sesuatu yang tadinya tidak berbentuk, tidak berjalan atau mungkin tidak ada sama sekali.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Hasniati and Syahrudin, 'Pengaruh Motivasi Dan Pengetahuan Kewirausahaan Terhadap Minat Berwirausaha The Effect of Entrepreneurial Motivation and Knowledge on Entrepreneurial Interests', *Jurnal Ilmiah Ecosystem*, 22 (2022), 541–50.

<sup>2</sup> Hira Batool and Kalim Ullah, 'Successful Antecedents of Women Entrepreneurs: A Case of Underdeveloped Nation', *Entrepreneurship Research Journal*, 7.2 (2017) <<https://doi.org/10.1515/erj-2016-0066>>.

Keberhasilan sebuah usaha dipengaruhi oleh berbagai faktor yang kompleks, di antaranya adalah lokasi yang strategis serta tingkat persaingan yang ada di pasar tempat usaha beroperasi. Lokasi yang tepat dapat memberikan aksesibilitas yang baik bagi pelanggan potensial, meningkatkan visibilitas, dan memudahkan distribusi produk atau layanan. Selain itu, faktor geografis, demografis, dan ekonomi dari lokasi tersebut juga dapat memengaruhi permintaan dan preferensi konsumen.<sup>3</sup> Sementara itu, persaingan usaha di pasar merupakan faktor krusial yang dapat memengaruhi daya saing dan profitabilitas bisnis. Tingkat persaingan yang tinggi memaksa usaha untuk terus berinovasi, meningkatkan kualitas produk atau layanan, dan menetapkan strategi pemasaran yang efektif guna mempertahankan atau meningkatkan pangsa pasar.<sup>4</sup> Oleh karena itu, pemahaman yang mendalam terhadap lokasi dan persaingan usaha menjadi kunci dalam merancang strategi bisnis yang sukses.

Kewirausahaan merupakan kemampuan kreatif dan inovatif, jeli melihat peluang dan selalu terbuka untuk setiap masukan dan perubahan yang positif yang mampu membawa bisnis terus bertumbuh. Bisnis sebaiknya memiliki nilai dan bermanfaat dimana hal ini bisa dilakukan melalui penerapan konsep kewirausahaan sosial. Berbagai kalangan mulai memperbincangkan konsep kewirausahaan sosial sebagai solusi inovatif dalam menyelesaikan permasalahan sosial.<sup>5</sup>

<sup>3</sup> Nuril Iksyaniyah dan Yoyok Soesatyo, "Pengaruh Lokasi Usaha Terhadap Keberhasilan Usaha Pedagang Kaki Lima di Pasar Baru Krian Sidoarjo". Jurnal Ekonomi, FE, Universitas Negeri Surabaya, vol 3, no 3 tahun 2015.

<sup>4</sup> Wana Mulyana. "Pengaruh Karakter Wirausaha Dan Keunggulan Bersaing Terhadap Keberhasilan Wirausaha Pada UMKM Sapu Ijuk Desa Medan Senembah Tanjung Morawa". Jurnal Ilmiah Akuntansi, Keuangan dan Bisnis. Vol 3 No 1 (2022).

<sup>5</sup> Rintan Saragih, 'Jurnal Kewirausahaan', Jurnal Kewirausahaan, 3.2 (2017), h 50–58.

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Salah satu peringat agar selalu optimis dan tidak boleh berputus asa atas rahmat Allah SWT, telah disebutkan dalam Al-Qur'an pada surah Yusuf ayat 87.

يَبْنِي أَذْهَبُوا فَتَحَسَّسُوا مِنْ يُوسُفَ وَأَخِيهِ وَلَا تَأْيَسُوا مِنْ رَوْحِ اللَّهِ إِنَّهُ لَا يَأْيَسُ مِنْ رَوْحِ اللَّهِ إِلَّا الْقَوْمُ الْكَافِرُونَ ﴿٨٧﴾

Artinya: *Hai anak-anakku, Pergilah kamu, Maka carilah berita tentang Yusuf dan saudaranya dan jangan kamu berputus asa dari rahmat Allah. Sesungguhnya tiada berputus asa dari rahmat Allah, melainkan kaum yang kafir".*

Di Pasar Selasa Panam pedagang dihadapkan pada sejumlah masalah yang mempengaruhi keberhasilan usaha mereka. Persaingan yang tinggi antar pedagang sejenis menciptakan tekanan untuk menarik perhatian dan mempertahankan pelanggan, yang sering kali mengakibatkan penurunan harga dan margin keuntungan yang rendah. Persaingan yang ketat di Pasar Selasa Panam juga menjadi tantangan serius bagi pedagang. Mereka harus bersaing dengan pesaing lainnya dalam hal harga, kualitas, dan pelayanan agar tetap relevan dan menarik bagi konsumen. Jika mereka tidak mampu bersaing secara efektif, hal ini dapat mengancam kelangsungan usaha mereka. Berdasarkan Disperindag Pasar Selasa Panam jumlah pedagang di Pasar Selasa Panam berdasarkan pedagang sejenis yaitu :

**Tabel 1.1**  
**Jumlah Pedagang di Pasar Selasa Berdasarkan Pedagang Sejenis**

No	Pedagang Sejenis	Jumlah
1	Pedagang ikan	63
2	Pedagang ayam	26
3	Pedagang buah-buahan	39
4	Pedagang baju	56
5	Pedagang makanan ringan	60
6	Pedagang sepatu	14
7	Pedagang barang rumah tangga	54
8	Pedagang sayuran & rempah-rempah	172
9	Pedagang perhiasan emas	7
	Total	491

Adanya persaingan usaha yang sangat ketat sehingga mendorong pelaku usaha untuk terus meningkatkan produk dan pelayanannya untuk menjaga eksistensi usahanya masing-masing. Dalam sebuah persaingan usaha sangat diperlukan sebuah strategi. Strategi merupakan modal utama untuk mempertahankan sebuah usaha supaya tetap berjalan dan berkembang. Namun dalam melakukan persaingan usaha pelaku usaha harus tetap memperhatikan persaingan usaha yang sehat dan menerapkan prinsip-prinsip etika bisnis Islam dalam menjalankan usahanya.<sup>6</sup>

Secara penerapan struktur persaingan diharapkan mampu meningkatkan efisiensi agar keinginan untuk memenangkan persaingan oleh pelaku bisnis dapat dijalankan, persaingan usaha adalah persetujuan atau rivalitas antara pelaku bisnis yang secara independen berusaha mendapatkan konsumen dengan menawarkan harga yang baik dengan kualitas barang atau jasa yang baik pula.<sup>7</sup>

<sup>6</sup> Dwina Meisonya, Teti Indrawati P dan Heru Sunardi, "Perspektif Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Pemeliharaan dan Pembocoran Rahasia Dagang di Kalangan Pengusaha Kecil Kuliner Kota Mataram," Jurnal Kajian Hukum Ekonomi Syariah 14, no. 1., h. 27.

<sup>7</sup> Akhmad Mujahidin, *Ekonomi Islam*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007), h. 27



Berdasarkan wawancara dengan Ibu Aminah, seorang pedagang ikan di Pasar Selasa, terungkap bahwa salah satu masalah yang dialami di lapangan adalah persaingan yang sangat ketat antara pedagang sejenis, seperti pedagang ikan. Situasi ini menciptakan lingkungan bisnis yang menantang, di mana setiap pedagang harus berjuang keras untuk mempertahankan dan meningkatkan pangsa pasar mereka. Dalam kompetisi yang sengit ini, faktor-faktor seperti kualitas produk, harga yang bersaing, dan pelayanan pelanggan menjadi kunci untuk memenangkan kepercayaan dan preferensi konsumen.

Terlebih lagi, persaingan yang ketat ini mendorong pedagang untuk terus berinovasi dalam strategi pemasaran, pengelolaan stok, dan peningkatan kualitas produk mereka. Meskipun tantangan ini dapat memacu pertumbuhan dan perkembangan bisnis, namun juga dapat menimbulkan tekanan dan ketegangan di antara pedagang, karena setiap pedagang berusaha keras untuk mempertahankan keberadaannya di pasar yang kompetitif ini.

Selain persaingan ketat antara pedagang sejenis, faktor lokasi atau tempat berdagang juga menjadi faktor penting yang mempengaruhi keberhasilan usaha mereka di Pasar Selasa. Faktor lokasi bukan hanya sekadar tempat untuk berjualan, tetapi juga menjadi pertimbangan penting bagi pedagang dalam upaya mereka untuk menarik pelanggan dan memastikan kelancaran proses penjualan.

Untuk mencapai keberhasilan usaha, lokasi merupakan tempat yang perlu diperhatikan dalam membuka usaha. Lokasi usaha secara langsung mempunyai peranan penting dalam kelangsungan usaha. Lokasi usaha merupakan salah satu faktor penting yang perlu diperhatikan dalam membuka usaha, bahkan kesalahan dalam memilih lokasi bisa berakibat fatal mengingat

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

lokasi usaha dapat mempengaruhi kelancaran dan keberhasilan usaha, maka sangat perlu direncanakan dengan baik guna untuk memperlancar dan mencapai keberhasilan usaha.<sup>8</sup>

Pasar Selasa Panam yang terletak di JL. HR. Soebrantas No.42, Simpang Baru, Kec. Tampan, Kota Pekanbaru, buka setiap hari. Namun, pada hari Selasa, pasar ini menjadi paling ramai sehingga dikenal sebagai Pasar Selasa Panam. Pasar Selasa Panam didominasi oleh usaha mikro dan kecil yang berfokus pada perdagangan barang konsumsi sehari-hari. Ini mencakup pedagang kaki lima, warung makan, toko kelontong, pedagang buah dan sayur, serta penjual pakaian dan aksesoris. Selain itu, beberapa pedagang juga menawarkan jasa seperti reparasi barang elektronik, jasa fotokopi, atau layanan tukang cukur.

Mayoritas pelaku usaha di Pasar Selasa Panam adalah pengusaha kecil yang beroperasi secara mandiri. Mereka merupakan penduduk lokal yang telah lama tinggal di sekitar pasar dan mewarisi usaha dari generasi sebelumnya. Sebagian besar dari mereka memiliki pengetahuan yang luas tentang produk yang mereka jual dan memiliki hubungan yang kuat dengan pelanggan setia mereka. Berdasarkan Dinas Perindustrian dan Perdagangan Pasar Kota Pekanbaru jumlah pedagang di Pasar Selasa Panam berdasarkan lokasi usaha:

**Tabel 1.2**  
**Jumlah Pedagang Pasar Selasa Panam Tahun 2023**

No	Tempat Usaha	Jumlah (Unit)
1	Kios	258
2	Los	132
3	Payung/ Kaki Lima	101
	Jumlah	491

Sumber: Disperindag, 2023

<sup>8</sup> Aisha, Selma, K. dan S. *Pengaruh Pengalaman Usaha dan Lokasi Usaha Terhadap Keberhasilan Usaha Bordir Di Kecamatan Gebog Kabupaten Kudus*. 2017., h. 68



#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Dilihat dari tabel diatas di pasar selasa panam jumlah pedagang dilihat dari tempat usahanya yaitu berjumlah 491, terdiri dari tempat usaha seperti kios, los, dan payung/kaki lima. Konsumen di pasar Selasa Panam cukup bervariasi, mulai dari penduduk lokal yang tinggal di sekitar pasar hingga pengunjung dari daerah sekitarnya. Mereka termasuk keluarga dengan pendapatan menengah ke bawah, pekerja harian, mahasiswa, serta wisatawan yang mengunjungi daerah tersebut. Karakteristik demografi ini mempengaruhi jenis barang dan jasa yang ditawarkan oleh pedagang, serta strategi pemasaran yang mereka gunakan.

Meskipun pasar menyediakan tempat berjualan yang layak, namun ada pedagang yang tidak mendapatkan lokasi yang sesuai dengan preferensi atau kebutuhan mereka. Akibatnya, beberapa pedagang terpaksa berjualan di area yang mungkin tidak terjangkau oleh pembeli, baik karena letaknya yang terpencil, sulit diakses, atau kurangnya lalu lintas pelanggan. Kondisi ini menyebabkan dagangan mereka tidak habis terjual dan mengakibatkan penurunan pendapatan serta potensi kerugian bagi pedagang tersebut.

Penelitian terdahulu mengungkapkan bahwa keberhasilan usaha dipengaruhi oleh faktor lokasi usaha. Penelitian yang dilakukan oleh Nur Fu'ad, (2015) membuktikan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi kesuksesan usaha adalah penentuan lokasi usaha.<sup>9</sup> Serta penelitian yang dilakukan oleh Ayu Nur Fitriani, (2007) membuktikan bahwa persaingan usaha mempengaruhi keberhasilan usaha.

<sup>9</sup> Nur Fu'ad, E. *Pengaruh Pemilihan Lokasi Terhadap Kesuksesan Usaha Berskala Mikro/Kecil Di Komplek Shopping Centre Jepara. Media Ekonomi Dan Manajemen*, 30(1), 2015., h. 56-67.

Berdasarkan apa yang telah di uraikan maka peneliti tertarik mengangkat judul penelitian yaitu “**PENGARUH LOKASI DAN PERSAINGAN USAHA TERHADAP KEBERHASILAN PEDAGANG PADA PASAR SELASA PANAM KECAMATAN TUAH KARYA, KOTA PEKANBARU PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH**”.

## **B. Rumusan Masalah**

1. Apakah lokasi berpengaruh terhadap keberhasilan pedagang di Pasar Selasa Panam, kecamatan Tuah Karya, kota Pekanbaru?
2. Apakah persaingan usaha berpengaruh terhadap keberhasilan pedagang di Pasar Selasa Panam, kecamatan Tuah Karya, kota Pekanbaru?
3. Apakah lokasi dan persaingan usaha berpengaruh secara simultan terhadap keberhasilan pedagang di Pasar Selasa Panam, kecamatan Tuah Karya, kota Pekanbaru?
4. Apakah terdapat pengaruh lokasi dan persaingan usaha terhadap keberhasilan pedagang dalam perspektif ekonomi syariah?

## **C. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

### **1. Tujuan Penelitian**

- a. Untuk mengetahui pengaruh lokasi terhadap keberhasilan pedagang di Pasar Selasa Panam, kecamatan Tuah Karya, kota Pekanbaru.
- b. Untuk mengetahui pengaruh persaingan usaha terhadap keberhasilan pedagang di Pasar Selasa Panam, kecamatan Tuah Karya, kota Pekanbaru.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau



#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- c. Untuk mengetahui pengaruh lokasi dan persaingan usaha secara simultan terhadap keberhasilan pedagang di Pasar Selasa Panam, kecamatan Tuah Karya, kota Pekanbaru.
- d. Untuk mengetahui pengaruh lokasi dan persaingan usaha terhadap keberhasilan pedagang dalam perspektif ekonomi syariah.

## 2. Manfaat Penelitian

### a. Manfaat Pengembangan Ilmu

#### 1) Bagi Peneliti

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat sebagai media untuk pengaplikasian ilmu pengetahuan yang diperoleh selama kuliah dan menambah pengalaman penelitian khususnya di bidang berwirausaha.

#### 2) Bagi Akademik

Penelitian ini dapat menjadi referensi bagi penelitian selanjutnya.

### b. Manfaat Pemecahan Masalah

#### 1) Bagi Pedagang

Penelitian ini dapat digunakan sebagai landasan untuk mengembangkan program dan kebijakan yang mendukung berwirausaha di Pasar Selasa Kecamatan Tampan, Kota Pekanbaru.

Dengan memperhatikan faktor-faktor yang memengaruhi keberhasilan usaha, pemerintah dan lembaga terkait dapat merancang strategi efektif untuk meningkatkan keterlibatan



masyarakat dalam kegiatan berwirausaha dan memaksimalkan potensi ekonomi yang ada.

## 2) Bagi Pengelola Pasar

Penelitian ini dapat menjadi evaluasi dan penyesuaian terhadap perubahan pasar, memungkinkan pengelola untuk tetap kompetitif dan responsif terhadap kebutuhan pelanggan. Dengan demikian, penelitian dapat menjadi landasan yang kokoh untuk pertumbuhan dan keberlanjutan bisnis pasar.

### D. Sistematika Penulisan

Agar penelitian ini lebih sistematis dan terarah, maka disusun sistematika penulisan sebagai berikut :

#### **BAB I : PENDAHULUAN**

Pada bab ini akan dikemukakan tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, serta sistematika penulisan.

#### **BAB II : KAJIAN PUSTAKA**

Pada bab ini penulis akan menguraikan beberapa teori yang membahas tentang, pengertian lokasi usaha, indikator lokasi usaha,, lokasi usaha dalam perspektif ekonomi syariah pengertian persaingan usaha, indikator persaingan usaha, ciri-ciri persaingan usaha, macam-macam persaingan usaha, fungsi persaingan usaha, faktor-faktor yang mempengaruhi persaingan usaha, persaingan usaha dalam perspektif ekonomi syariah, pengertian keberhasilan



#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

usaha, indikator keberhasilan usaha, faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha, keberhasilan usaha dalam perspektif islam, penelitian terdahulu dan kerangka berfikir.

### **BAB III : METODE PENELITIAN**

Pada bab ini akan dijelaskan tentang lokasi dan waktu penelitian, jenis dan sumber data, teknik pengumpulan data, populasi dan sampel, serta teknik pengolahan data dan analisis data.

### **BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Dalam bab ini akan membahas dan menguraikan mengenai hasil dari penelitian yaitu pengaruh lokasi dan persaingan usaha terhadap keberhasilan pedagang di pasar selasa simpang baru panam, kecamatan tuah karya, kota Pekanbaru dalam perspektif ekonomi syariah.

### **BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN**

Bab ini merupakan kesimpulan penelitian dan saran-saran, serta lampiran-lampiran penelitian.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## BAB II

### KAJIAN TEORI

#### A. Lokasi

##### 1. Pengertian Lokasi

Lokasi adalah tempat perusahaan beroperasi atau tempat perusahaan melakukan kegiatan untuk menghasilkan barang dan jasa yang mementingkan segi ekonominya.<sup>10</sup> Lokasi merupakan tempat usaha yang sangat mempengaruhi keinginan seseorang konsumen untuk datang dan berbelanja. Sedangkan pengertian lokasi menurut Kasmir yaitu Tempat melayani konsumen, dapat pula diartikan sebagai tempat untuk memajangkan barang-barang dagangannya.<sup>11</sup>

Lokasi merupakan konsep ilmu dengan cakupan Analisa yang cukup luas yang meliputi beberapa sektor kegiatan. Cakupan utamanya yaitu menyangkut analisa lokasi kegiatan ekonomi, terutama kegiatan industri pengolahan (manufaktur) dan jasa. Faktor lokasi dalam hal ini yaitu mencakup ongkos angkut, baik untuk bahan baku maupun hasil produksi, perbedaan upah buruh, keuntungan aglomerasi, konsentrasi permintaan dan persaingan antar tempat.<sup>12</sup>

Lokasi adalah tempat perusahaan beroperasi atau tempat perusahaan melakukan kegiatan untuk menghasilkan barang dan jasa yang

<sup>10</sup> Buchari Alma. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta.2003.,h.103

<sup>11</sup> Kasmir. (2009). *Pengantar Manajemen Keuangan*. Jakarta: Kencana., h.129

<sup>12</sup> Syafrizal. (2008). *Ekonomi Regional, Teori dan Aplikasi*. Padang: Boduose Media



## Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

mementingkan segi ekonominya.<sup>13</sup> Lokasi merupakan tempat usaha yang sangat mempengaruhi keinginan seseorang konsumen untuk datang dan berbelanja. Sedangkan pengertian lokasi menurut Kasmir yaitu Tempat melayani konsumen, dapat pula diartikan sebagai tempat untuk memajangkan barang-barang dagangannya.<sup>14</sup>

Lokasi merupakan posisi/kedudukan suatu obyek atau gejala di muka bumi. Landasan dari lokasi adalah ruang. Salah satu unsur ruang adalah jarak. Jarak menciptakan “gangguan” ketika manusia berinteraksi, berpergian, berhubungan dari satu tempat ke tempat lainnya. Jarak menciptakan gangguan karena membutuhkan waktu, tenaga, dan biaya yang harus dikorbankan. Salah satu hal yang menjadi pembahasan dalam teori lokasi adalah pengaruh jarak terhadap intensitas orang berpergian dari satu lokasi ke lokasi lainnya. Langkah dalam menentukan lokasi yang baik bagi usaha jasa adalah mengidentifikasi pasar yang paling potensial yang dapat ditemukan, karena lokasi usaha seringkali menentukan keberhasilan suatu usaha jasa.<sup>15</sup>

Dari beberapa definisi di atas maka dapat disimpulkan bahwa Lokasi Usaha adalah suatu tempat dimana suatu usaha dijalankan agar produk dari suatu usaha tersebut dapat dipasarkan pada konsumen, menentukan lokasi usaha sangatlah penting ketika merencanakan suatu

<sup>13</sup> Buchari Alma. (2003). *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta. h.103

<sup>14</sup> Kasmir. (2009). *Pengantar Manajemen Keuangan*. Jakarta: Kencana., h.129

<sup>15</sup> Fu'ad, N.E. (2015). *Pengaruh Pemilihan Lokasi Terhadap Kesuksesan Usaha Berskala Mikro/Kecil Di Komplek Shopping Centre Jepara*. *Jurnal Media Ekonomi dan Manajemen*, 30 (1), h.57

## Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

usaha tidak terkecuali bisnis kuliner karena dengan lokasi usaha yang baik maka akan menjangkau calon konsumen dan pemilik usaha dapat melakukan estimasi terhadap biaya-biaya yang akan muncul dikemudian hari menurut kesimpulan sendiri.

Berikut merupakan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi pemilihan lokasi suatu usaha:

a. Lingkungan bisnis

Merupakan lingkungan yang dihadapi organisasi dan harus dipertimbangkan dalam pengambilan keputusan Bisnis (perusahaan).<sup>16</sup> Lingkungan bisnis adalah suatu kekuatan, suatu kondisi, suatu keadaan, suatu peristiwa yang saling berhubungan dimana organisasi/perusahaan mempunyai atau tidak mempunyai kemampuan untuk mengendalikannya.

Aktivitas keseharian organisasi mencakup interaksi dengan lingkungan kerja. Hal ini termasuk hubungannya dengan pelanggan, suppliers, dan serikat dagang. Oleh karena itu lingkungan bisnis menjadi faktor yang harus diperhatikan dalam memilih lokasi usaha karena mempengaruhi keberhasilan.<sup>17</sup>

b. Biaya lokasi

Menurut Supriyono biaya adalah harga perolehan yang dikorbankan atau digunakan dalam rangka memperoleh penghasilan atau revenue yang akan dipakai sebagai pengurang penghasilan. Biaya

<sup>16</sup> Dhika Amalia K. (2019). *Identifikasi Karakteristik Sektor Informal di Provinsi Jawa Timur*. Jurnal Ekonomi dan Manajemen, 2 (2), h.138-157.

<sup>17</sup> *Ibid.*, h.19

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

lokasi adalah sejumlah uang atau kas yang dikorbankan untuk mendapatkan tempat usaha atau biaya-biaya lain yang berhubungan dengan lokasi usaha.<sup>18</sup>

Biaya yang harus dikeluarkan yang berhubungan dengan lokasi usaha harus menjadi pertimbangan pemilik dalam memilih lokasi usahanya, seperti biaya sewa, biaya renovasi, tingkat suku bunga, biaya tenaga kerja dan pajak harus diperhitungkan secara cermat karena apabila terjadi kesalahan maka dapat menghambat pencapaian keberhasilan usaha.<sup>19</sup>

## 2. Indikator Lokasi Usaha

Menurut Tjiptono indikator lokasi usaha yang di jadikan patokan dalam penelitian ini untuk pelaku usaha dalam membangun usahanya, adalah sebagai berikut:<sup>20</sup>

- a. Akses, lokasi yang mudah dilalui atau mudah untuk dijangkau sarana transportasi umum.
- b. Visibilitas, dapat dilihat dengan jelas lebih dari jarak pandang normal.
- c. Lingkungan, yaitu daerah sekitar yang mendukung tempat usaha.
- d. Persaingan, yaitu tidak terlalu banyak pesaing dalam lokasi tersebut.

<sup>18</sup> Supriyono. 2011. *Akuntansi Biaya Pengumpulan Biaya dan Penentuan Harga Pokok*, Edisi 2. Yogyakarta: BPFE., h.6

<sup>19</sup> Fu'ad, N.E. (2015). *Pengaruh Pemilihan Lokasi Terhadap Kesuksesan Usaha Berskala Mikro/Kecil Di Komplek Shopping Centre Jepara*. Jurnal Media Ekonomi dan Manajemen, 30 (1),h.57

<sup>20</sup> Tjiptono, F. (2014). *Manajemen Pemasaran Jasa*. Yogyakarta: Andy Offset., h.159



### 3. Aspek-aspek Pemilihan Lokasi

Pemilihan lokasi harus mempertimbangkan berbagai aspek yang tentunya diarahkan untuk mendorong penjualan dan memberikan keuntungan bagi perusahaan. Menurut Murdifin dan Mahfud dalam penentuan dan pemilihan suatu lokasi usaha, manajemen perlu mempertimbangkan beberapa aspek sebagai berikut:<sup>21</sup>

- a. Lokasi berkaitan dengan investasi jangka panjang yang sangat besar jumlahnya yang berhadapan dengan kondisi-kondisi yang penuh ketidak-pastian.
- b. Lokasi menentukan suatu kerangka pembatas atau kendala operasi yang permanen (mencakup undang-undang, tenaga kerja, masyarakat, dan lain-lain) dan kendala itu mungkin sulit dan mahal untuk diubah.
- c. Lokasi mempunyai akibat yang signifikan dengan posisi kompetitif perusahaan, yaitu akan meminimumkan biaya produksi dan juga biaya pemasaran keluaran yang dihasilkan.

Lokasi merupakan tempat yang strategis dimana konsumen dapat menjangkau tempat usaha (tempat makan, pusat perbelanjaan, dan lainnya) dengan mudah, aman dan memiliki tempat parkir yang luas. Sebagai tambahan terhadap potensi pertumbuhan, faktor-faktor pentingnya adalah karakteristik sosio ekonomis sekitarnya, arus lalu lintas, biaya tanah, peraturan kawasan dan transportasi publik.

<sup>21</sup> Haming, Murdifin, dan Nurnajamuddin, Mahfud. *Manajemen Produksi Modern, Operasi Manufaktur dan Jasa*, 2007., h. 93

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Menurut Lupiyoadi dan Hamdani terdapat tiga jenis interaksi yang nantinya akan mempengaruhi penentuan lokasi perusahaan/organisasi jasa, yaitu:<sup>22</sup>

- a. **Konsumen mendatangi pemberi jasa (perusahaan/organisasi)**, apabila keadaannya seperti ini maka lokasi menjadi sangat penting. Perusahaan lebih baik memilih tempat yang dekat dengan konsumen sehingga mampu dijangkau dengan kata lain lokasi strategis.
- b. **Pemberi jasa mendatangi konsumen**, dalam konteks ini keberadaan lokasi tidak begitu penting akan tetapi, diperlukan pemasar yang mampu dan berkualitas dalam menyampaikan promosi perusahaan/organisasi.
- c. **Pemberi jasa dan konsumen tidak bertemu langsung**, berarti penyedia jasa dan konsumen bertransaksi melalui sarana tertentu, seperti sekarang ini dunia online atau internet telah tersebar di seluruh penjuru dunia. Dalam hal ini lokasi menjadi sangat tidak penting selama komunikasi antara kedua belah pihak terlaksana dengan baik.

#### 4. Lokasi Dalam Perspektif Ekonomi Syariah

Seorang pebisnis harus mendefinisikan konsep lokasi penjualan atau berbisnis sebelum bisnis mulai beroperasi. Sebelum memasarkan produk, pengusaha harus memutuskan di mana mereka akan menjual barang dan jasa mereka. Dan jika perlu, juga dapat mengubah atau menambahkan lokasi bisnis bagi pengecer, lokasi mengacu pada

<sup>22</sup> Lupiyoadi dan Hamdani. *Manajemen Pemasaran Jasa.*, Jakarta, Salemba Empat. 2001., h. 124



## Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

bagaimana menemukan produk dan jasa di lokasi yang aman dengan harga minimal dan maksimal dalam jumlah yang tidak berlebihan untuk dilihat sekilas di sebuah pasar.

Pada abad ke-7 Masehi, Nabi Muhammad menekankan beberapa hal mengenai lokasi dan distribusi bisnis. Saat itu, ada tendensi untuk mencegat jalur penjualan. Sebagai hasilnya, Nabi Muhammad melarang mencegat pelanggan sebelum mereka mencapai pasar dan melarang penduduk kota untuk membeli barang dari penduduk pedesaan untuk menghindari perantara.<sup>23</sup>

Memilih lokasi merupakan ikhtiar dalam Islam yang menandakan proses perencanaan dan memutuskan apa yang baik untuk sebuah lokasi bisnis, yang dikenal dalam Islam sebagai Al-Makan, yang berarti “tempat”. Dalam kaitannya dengan proses pemilihan lokasi, sabda Nabi Muhammad SAW tercantum di bawah ini:

*“Jika engkau ingin mengerjakan suatu pekerjaan maka pikirkanlah akibatnya, maka jika perbuatan itu balik makal ambil lah, dan jika perbuatan itu buruk maka tinggal lah.”*(H.R. Ibnu Mubarak).

Kaitan dari hadist diatas adalah, pilihlah lokasi yang baik jika yakin lokasi tersebut akan memberikan kontribusi positif bagi bisnis. Selain itu, hindari memilih lokasi yang buruk karena akan berdampak buruk terhadap bisnis yang akan dijalankan. Pemilihan lokasi mengacu pada menghindari

<sup>23</sup> Fariza Rizki Ananda, “Anjuran Nabi Muhammad SAW dalam Memilih Tempat Usaha Dan Distriusi Produk,” Okezone, April 20, 2021, <https://economy.okezone.com/read/2021/04/19/455/2397118/anjuran-nabi-muhammad-sawdalam-memilih-tempat-usaha-dan-distribusi-produk>

sebanyak mungkin keadaan yang berpotensi negatif dan memilih lokasi dengan dampak yang menguntungkan.<sup>24</sup>

## B. Persaingan Usaha

### 1. Pengertian Persaingan Usaha

Persaingan berasal dari bahasa Inggris yaitu (*competition*) yang artinya persaingan itu sendiri atau kegiatan bersaing, pertandingan, kompetisi. Sedangkan dalam kamus manajemen, persaingan adalah usaha dari dua pihak atau lebih perusahaan yang masing-masing bergiat memperoleh pesanan dengan menawarkan harga atau syarat yang paling menguntungkan. Persaingan ini terdiri dari beberapa bentuk termasuk pemotongan harga, iklan dan promosi penjualan, variasi kualitas, kemasan, desain dan segmentasi pasar.<sup>25</sup>

Persaingan usaha (*bisnis*) adalah istilah yang sering muncul dalam berbagai literatur yang menuliskan perihal aspek hukum persaingan bisnis.<sup>26</sup> Persaingan berasal dari bahasa Inggris yaitu *competition* yang artinya persaingan itu sendiri atau kegiatan bersaing, pertandingan, dan kompetisi. Persaingan adalah ketika organisasi atau perorangan berlomba untuk mencapai tujuan yang diinginkan seperti konsumen, pangsa pasar, peringkat survei, atau sumber daya yang dibutuhkan.<sup>27</sup>

<sup>24</sup> Ayu Agustina, “*Hubungan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Menurut Perspektif Ekonomi Syariah (Studi Terhadap Pedagang Pakaian Pasar Aceh Di Kota Banda Aceh)*” (Skripsi, Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh, 2021), h. 29

<sup>25</sup> B.N. Marbun, *Kamus Manajemen* (Jakarta: Pustaka Sinar Harapan, 2003), h. 276.

<sup>26</sup> M. Taufik, *Dinamika Pemasaran Jelajahi Dan Rasakan*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2005, Hlm. 18

<sup>27</sup> Mudrajad Kuncoro, *Strategi Bagaimana Meraih Keunggulan Kompetitif*, Jakarta: Erlangga, 2005, hlm. 86

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Persaingan berasal dari kata dasar “saing” yang berarti berlomba atau (mengatasi, dahulu mendahului), dengan kata lain yakni usaha untuk memperhatikan keunggulan masing-masing yang dilakukan perseorangan atau badan hukum dalam bidang perdagangan, produksi, dan pertahanan.<sup>28</sup>

Persaingan adalah proses sosial yang melibatkan individu atau kelompok yang saling berlomba dan berbuat sesuatu untuk mencapai kemenangan tertentu.<sup>29</sup>

## 2. Indikator Persaingan Usaha

Menurut Porter, persaingan sangat penting bagi keberhasilan atau kegagalan sebuah usaha atau perdagangan. Ada lima faktor persaingan bisnis yang dapat menentukan kemampuan bersaing:<sup>30</sup>

### a. Ancaman pendatang baru

Pendatang baru dalam suatu industri dapat menjadi ancaman bagi pemain yang ada, jika membawa kapasitas baru, keinginan untuk merebut pangsa pasar, dan memiliki sumber daya yang besar. Dampaknya, harga dapat menjadi turun atau biaya meningkat sehingga dapat mengurangi profitabilitas perusahaan yang ada. Sehingga adanya pendatang baru dapat memaksa perusahaan yang sudah ada untuk lebih efektif dan efisien. Ini merupakan seberapa mudah atau sulit bagi pendatang baru untuk memasuki pasar. Biasanya semakin tinggi

<sup>28</sup> Andini dan Aditiya. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Surabaya: Prima Media. 2002., hlm 382

<sup>29</sup> <http://www.temukanpengertian.com/2013/09/pengertian-persaingan.html?m=1>

<sup>30</sup> Muhammad Husni Mubarak, *Manajemen Strategi*, (Kudus: DIPA STAIN Kudus, 2009), h. 35-41.



#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

hambatan masuk, semakin rendah ancaman yang masuk dari pendatang baru.

- b. Persaingan diantara para pesaing yang ada

Persaingan diantara para pemain (perusahaan) yang ada dalam kompetisi untuk memperebutkan posisi dengan menggunakan taktik-taktik, seperti kompetisi harga, pengenalan produk, dan perang iklan secara besar-besaran serta meningkatkan pelayanan atau jaminan kepada pelanggan. Persaingan terjadi karena para pemain merasakan adanya tekanan atau melihat peluang untuk memperbaiki posisi.

- c. Kekuatan tawar menawar pemasok atau supplier

Pemasok yang berkuasa dapat menggunakan kekuatan menawarnya dengan menekan perusahaan yang ada dalam suatu industri dengan menaikkan harga atau mengurangi kualitas barang atau jasa yang dibeli. Jika perusahaan tidak mampu menutupi kenaikan biaya melalui struktur harganya, maka profitabilitas perusahaan tersebut dapat menurun, sehingga pemasok yang berkuasa dapat mengurangi kemampuan suatu industri yang tidak dapat menaikkan harga untuk menutup kenaikan biaya tersebut.

- d. Kekuatan tawar menawar pembeli

Pembeli juga dapat memaksa harga turun, menuntut kualitas yang lebih tinggi, atau pelayanan yang lebih baik. Tuntutan tersebut akan menyebabkan persaingan yang kuat di antara perusahaan yang ada dalam suatu industri yang sama.



#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

#### e. Ancaman produk pengganti

Semua perusahaan dalam suatu industri sesungguhnya bersaing dengan produk pengganti, meskipun karakteristiknya berbeda, namun produk pengganti dapat memberikan fungsi dan manfaat yang sama. Jika produk industri tidak dapat meningkatkan kualitas produk atau melakukan diferensiasi, maka kemungkinan penurunan laba atau bahkan pertumbuhan-nya sebagai akibat harga yang ditawarkan oleh produk pengganti semakin menarik. Substitusi tidak hanya membatasi laba pada saat normal, tetapi juga bisa mengurangi potensi keuntungan yang besar yang bisa diperoleh ketika pasar mengalami lonjakan.

### 3. Strategi Bersaing

Strategi bersaing adalah upaya yang dilakukan suatu perusahaan atau industri untuk mencapai kinerja yang tinggi. Strategi bersaing mencerminkan kepedulian perusahaan tentang bagaimana, kapan dan dimana perusahaan harus berkompetensi atau bersaing, dengan siapa bersaing dan apa tujuan untuk bersaing. Dengan demikian, strategi bersaing yang dilakukan perusahaan diharapkan memberikan pertahanan yang baik untuk menghadapi persaingan global, dan bagi perusahaan yang tidak merespon kondisi persaingan yang terjadi saat ini akan mengalami kemunduran atau tidak mampu untuk bertahan.

Menurut Boy Walker dan Lerreche menyatakan bahwa pesaing (*competitor*) adalah struktur industri, sepak terjang berbagai kekuatan persaingan yang mempengaruhi kemampuan suatu industri. memberikan



#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

pemahaman pada posisi pasar, kepemimpinan harga dalam industri, teknologi industri, produk pasar, pangsa pasar yang bisa diandalkan bahkan pada tingkat segmen agar usaha lebih berhasil jika hanya ditunjukkan pada konsumen tertentu saja.<sup>31</sup>

Analisis lingkungan dapat dibagi atas dua kategori, yaitu analisis lingkungan eksternal dan analisis lingkungan internal. Analisis lingkungan eksternal dibagi ke dalam dua kategori. Kategori yang pertama adalah lingkungan jauh, sedangkan kategori yang kedua adalah lingkungan industri. Sedangkan analisis lingkungan internal merupakan analisis aspek-aspek yang ada di dalam perusahaan.<sup>32</sup>

#### 4. Unsur-unsur Persaingan Usaha

Tiga unsur yang harus dicermati dalam persaingan bisnis adalah:<sup>33</sup>

##### a. Pihak-pihak yang bersaing

Manusia merupakan pusat pengendali persaingan bisnis. Ia akan menjalankan bisnisnya terkait dengan pandangannya tentang bisnis yang digelutinya. Hal terpenting yang berkaitan dengan faktor manusia adalah segi motivasi dan landasan ketika ia menjalankan praktik bisnisnya, termasuk persaingan yang terjadi didalamnya.

Bagi seorang muslim, bisnis yang dilakukan dalam rangka memperoleh dan mengembangkan kepemilikan harta. Dalam hal kerja,

<sup>31</sup> Andi Sakti Purba, *Analisis Strategi Bersaing Dalam Persaingan Bisnis Properti Residensial (Rumah Tinggal)* Di kota Manado, *Jurnal Riset Bisnis Dan Manajemen*, Vol. 5 No.4, (2019): h. 381-392

<sup>32</sup> Arief Prayitno Dkk, *Strategi Bersaing Dalam Perspektif Militer Dan Bisnis*, (Bandung: Penerbit Cv Alfabeta: 2019), 112.

<sup>33</sup> Dina marista, "Analisis Persaingan Usaha Di Pasal Kenali Kecamatan Belalau Kabupaten Lampung Barat Ditinjau Dari Perspektif Etika Bisnis Islam", skripsi (Lampung: Universitas Islam Negeri Raden Intan, 2018), h. 37-50.

## Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

islam memerintahkan setiap muslim untuk memiliki etos kerja yang tinggi, dan itu harus dibuktikan dalam berlombaplomba dalam kebaikan.

## b. Segi cara bersaing

Berbisnis adalah bagian dari muamalah, karenanya bisnis tidak lepas dari hukum-hukum yang mengatur muamalah. Karenanya, pers<sup>34</sup>aingan bebas yang menghalalkan segala cara merupakan praktek yang harus dihilangkan karena bertentangan dengan prinsip-prinsip muamalah islami.

## c. Objek yang dipersaingkan

Beberapa keunggulan yang dapat digunakan untuk meningkatkan daya saing adalah:

## 1) Produk

Produk yang dipersaingkan baik barang dan jasa yang dalam kondisi baik. Spesifikasinya harus sesuai dengan apa yang diharapkan konsumen untuk menghindari penipuan, kualitasnya terjamin dan bersaing

## 2) Harga

Bila ingin memenangkan persaingan, harga produk harus kompetitif. Dalam hal ini, tidak diperkenankan membanting harga untuk menjatuhkan pesaing.

---

<sup>34</sup> *Ibid.*, h. 28

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

### 3) Tempat

Tempat yang digunakan harus baik, sehat dan bersih dan nyaman, dan harus dihindari dari hal-hal yang diharamkan.

### 4) Pelayanan

Pelayanan harus diberikan dengan ramah, tapi tidak boleh dengan cara yang mendekati maksiat.

### 5) Layanan purna jual

Ini merupakan servis yang akan melanggengkan. Akan tetapi ini diberikan secara Cuma- Cuma atau sesuai akad.

## 5. Persaingan Dalam Perspektif Ekonomi Syariah

Seorang muslim bila menjual barang, harus dengan senang hati, gembira, ikhlas dan memberikan kesan baik terhadap pembeli. Begitu pula bila seorang muslim membeli suatu barang haruslah bersikap sopan dan tidak membuat kesal si penjual. Usahakan agar terjadi transaksi secara harmonis, suka sama suka, tidak bersitegang dengan penjual.<sup>35</sup>

Persaingan dalam usaha menurut syari'at Islam bahwasannya bersaing haruslah secara sehat, adil dan jujur serta menjalin silaturahmi agar dapat mempererat ikatan persaudaraan. Jadi, kebebasan individu dalam hal persaingan dibatasi oleh kaidahkaidah Islam dan akhlaq, atau dengan kata lain masih dikendalikan oleh aqidah, karena dengan aqidahlah

<sup>35</sup> Abdul Aziz, *Ekonomi Islam Analisis Mikro dan Makro*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2008), h. 124.

## Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

seseorang bisa merefleksikan persaingan yang sesuai dengan ajaran Islam.<sup>36</sup>

Allah SWT berfirman dalam surat Al-Qashash (28) ayat 77:

وَأَتَّبِعْ فِيمَا آتَاكَ اللَّهُ الدَّارَ الْآخِرَةَ ۗ وَلَا تَنْسَ نَصِيبَكَ مِنَ الدُّنْيَا ۗ وَأَحْسِنَ كَمَا أَحْسَنَ اللَّهُ إِلَيْكَ ۗ وَلَا تَبْغِ الْفَسَادَ فِي الْأَرْضِ ۗ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ الْمُفْسِدِينَ ﴿٧٧﴾

Artinya: “Dan carilah pada apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu (kebahagiaan) negeri akhirat, dan janganlah kamu melupakan bahagianmu dari (kenikmatan) duniawi dan berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah telah berbuat baik, kepadamu, dan janganlah kamu berbuat kerusakan di (muka) bumi. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berbuat kerusakan.”

Dari pengertian diatas, bahwa dalam melakukan sesuatu hal kepada manusia haruslah dengan cara yang baik dan jangan berbuat yang tidak baik atau kerusakan, agar Allah memberikan kebahagiaan di dunia dan akhirat.

### C. Keberhasilan Usaha

#### 1. Pengertian Keberhasilan Usaha

Keberhasilan usaha merupakan permodalan sudah terpenuhi, penyaluran yang produktif dan tercapainya tujuan organisasi.<sup>37</sup> Dari definisi di atas keberhasilan suatu usaha dapat dicapai apabila permodalan sudah terpenuhi, penyaluran modal dilakukan secara produktif, dan tujuan

<sup>36</sup> *Ibid.*, h.125

<sup>37</sup> Mashuri Mashuri, Eryana Eryana, and Ezril Ezril, ‘Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha Pedagang Pasar Sukaramai Di Kecamatan Bengkalis’, *IQTISHADUNA: Jurnal Ilmiah Ekonomi Kita*, 8.1 (2019), 138–54 <<https://doi.org/10.46367/iqtishaduna.v8i1.158>>.



organisasi berhasil tercapai. Dengan kata lain, ketersediaan modal yang cukup, penggunaan modal secara efisien, dan pencapaian tujuan organisasi merupakan faktor-faktor kunci untuk mencapai keberhasilan dalam dunia usaha.

Keberhasilan usaha pada hakikatnya adalah keberhasilan dalam mencapai tujuan dari bisnis.<sup>38</sup> Dari penjelasan di atas keberhasilan usaha pada hakikatnya memang dapat diukur melalui pencapaian tujuan bisnis. Kesimpulannya, apabila suatu usaha mampu mencapai atau bahkan melebihi tujuan yang telah ditetapkan, maka dapat dianggap sebagai keberhasilan. Tujuan bisnis dapat bervariasi, termasuk meningkatkan penjualan, memperluas pangsa pasar, meningkatkan keuntungan, memperbaiki citra merek, atau mencapai tujuan sosial dan lingkungan tertentu.

Keberhasilan usaha merupakan sebuah usaha yang dapat mencapai tujuan dalam bisnisnya, selain itu sebuah perusahaan yang segala didalam aktivitas merujuk untuk mencapai suatu keberhasilan.<sup>39</sup> Dari definisi di atas keberhasilan usaha dapat diukur dari kemampuannya untuk mencapai tujuan bisnisnya. Sukses dalam bisnis mencakup efektivitas dalam berbagai aktivitas perusahaan yang secara keseluruhan mengarah pada pencapaian sasaran yang telah ditetapkan. Oleh karena itu,

<sup>38</sup> Akbar Nur Rulloh and Suherman Rosyidi, 'Dampak Pendayagunaan Dana Zakat Produktif Terhadap Keberhasilan Usaha Kecil Menengah Mustahiq (Studi Kasus Lembaga Manajemen Infaq Madiun)', *Jurnal Ekonomi Syariah Teori Dan Terapan*, 5.3 (2019), h 184 <<https://doi.org/10.20473/vol5iss20183pp184-199>>.

<sup>39</sup> I Gusti Agus and others, 'Analisis Jiwa Kewirausahaan Terhadap Keberhasilan Usaha Peternak Plasma Ayam Ras Pedaging Di Gianyar-Bali', 2022, h 20–27 <<https://doi.org/10.37034/jems.v6i1.39>>.

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengummumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

sebuah perusahaan yang mampu mengelola dan mengoordinasikan seluruh aspek bisnisnya dengan baik memiliki peluang yang lebih besar untuk mencapai keberhasilan dalam dunia usaha.

Keberhasilan usaha merupakan istilah umum yang sering digunakan untuk sebagian atau seluruh kegiatan suatu organisasi dalam suatu periode mengenai beberapa standar seperti biaya masa lalu atau diproyeksikan berdasarkan efisiensi, akuntabilitas atau akuntabilitas manajemen dan sejenisnya.<sup>40</sup> Dari definisi di atas keberhasilan usaha adalah bahwa evaluasi keberhasilan tidak hanya didasarkan pada kinerja finansial semata, tetapi juga melibatkan berbagai aspek manajemen dan operasional. Oleh karena itu, organisasi yang berhasil seringkali harus mencapai keseimbangan antara efisiensi keuangan, manajemen risiko yang baik, dan pencapaian tujuan strategis jangka panjang. Pendekatan holistik seperti ini memungkinkan organisasi untuk memahami dan meningkatkan kinerjanya secara menyeluruh, menciptakan dasar yang kuat untuk pertumbuhan dan keberlanjutan jangka panjang.

Keberhasilan usaha adalah permodalan sudah terpenuhi, penyaluran yang produktif dan tercapainya tujuan organisasi.<sup>41</sup> Dari pernyataan tersebut adalah bahwa keberhasilan suatu usaha dapat dicapai ketika tiga faktor utama terpenuhi: permodalan sudah tercukupi,

<sup>40</sup> Salsabila Putri Wilaini, Ani Murwani Muhar, and Annisha Suvero Suyar, 'Pengaruh Kreativitas, Sikap Kewirausahaan dan Self Efficacy Terhadap Keberhasilan Usaha Dengan Pengetahuan Kewirausahaan Sebagai Variabel Moderasi Pada Universitas Harapan Medan', 2022, h 464–75.

<sup>41</sup> Syahrudin S, 'Pengaruh Jiwa Kewirausahaan Dan Lokasi Terhadap Keberhasilan Usaha Kelapa Parut Ibu Maritha Di Tenggara Seberang', Jurnal Ekonomi & Manajemen Indonesia, 17.1 (2017), h 82–87 <<https://doi.org/10.53640/jemi.v17i1.745>>.

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

penyaluran dana dilakukan secara produktif, dan tujuan organisasi berhasil tercapai.

Berdasarkan beberapa pendapat di atas dapat di simpulkan bahwa keberhasilan usaha adalah suatu keadaan dimana usaha mengalami peningkatan hasil dari sebelumnya.

## 2. Indikator Keberhasilan Usaha

Keberhasilan usaha diidentikan dengan perkembangan usaha. Istilah ini diartikan sebagai suatu proses peningkatan kuantitas dari dimensi perusahaan. Menurut Kasmir (2006) dalam Muchtar dan Ramadini, (2011) keberhasilan usaha pada hakikatnya adalah suatu keadaan usaha yang lebih baik daripada keadaan sebelumnya serta dapat mencapai tujuan yang diinginkan dan dapat diindikasikan dalam lima hal, yaitu:<sup>42</sup>

### a. Jumlah penjualan meningkat

Penjualan meningkat merupakan tujuan dari bisnis. Penjualan meningkat merupakan indikasi berhasil tidaknya usaha dalam persaingan.

### b. Hasil produksi meningkat

Besar kecilnya produktivitas usaha akan mengetahui besarnya produksi usaha. Hal itu akan memengaruhi besar kecilnya penjualan pada akhirnya menentukan pendapatan sehingga mempengaruhi besar kecilnya laba yang di peroleh.

<sup>42</sup> Kasmir. *Kewirausahaan*. (edisi revisi). Jakarta: Rajagrafindo Persada.2011., h. 200

## Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## c. Keuntungan atau profit bertambah

Keuntungan merupakan nilai lebih yang diperoleh dari hasil penjualan setelah dikurangi modal dan biaya produksi yang dapat menentukan hasil produktivitas selanjutnya.

## d. Pertumbuhan Usaha

Pertumbuhan usaha dapat dilihat dari penjualan, laba, dan aktiva. Pertumbuhan usaha dapat dilihat dengan baik dengan semakin tinggi tingkat pertumbuhan suatu usaha maka semakin baik usaha tersebut.

## e. Perkembangan usaha berkembang cepat dan memuaskan

Suatu bentuk usaha kepada usaha itu sendiri agar dapat berkembang menjadi lebih baik lagi dan agar mencapai pada satu titik atau puncak menuju kesuksesan. Perkembangan usaha dilakukan oleh usaha yang sudah mulai terproses dan terlihat ada kemungkinan untuk lebih maju lagi.

### 3. Dimensi Keberhasilan Usaha

Keberhasilan usaha dan penilaian keberhasilan usaha didasarkan pada 4 dimensi adalah sebagai berikut :<sup>43</sup>

## a. Jumlah tenaga kerja

Jumlah tenaga kerja adalah banyaknya orang yang bekerja pada suatu usaha. Indikatornya adalah jumlah karyawan yang dimiliki oleh wirausahawan.

<sup>43</sup>Indriyatni, Lies. 2013. "Analisis Faktor Faktor Yang Berpengaruh Terhadap Keberhasilan Usaha Mikro Dan Kecil (Studi Pada Usaha Kecil Di Semarang Barat)." Jurnal STIE Semarang 5(1)., h. 54–70.



#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

#### b. Volume penjualan

Volume penjualan adalah jumlah penjualan yang dihasilkan untuk satu tahun. Indikatornya adalah jumlah penjualan dalam satu tahun, frekuensi produksi per bulan, peningkatan penjualan, dan perkembangan hasil usaha beberapa tahun.

#### c. Ketahanan usaha

Ketahanan usaha adalah lama usaha yang dijalankan oleh wirausahawan. Indikatornya adalah lama atau umur usaha yang dijalankan dan usaha pernah vacum atau berhenti produksi.

#### d. Pendapatan

Pendapatan adalah jumlah penerimaan bersih yang diterima oleh wirausahawan dari usahanya. Indikatornya adalah pendapatan usaha selama satu tahun. Keberhasilan usaha diidentikkan dengan perkembangan perusahaan. Istilah itu diartikan sebagai suatu proses peningkatan kuantitas dari dimensi perusahaan. Perkembangan perusahaan adalah proses dalam pertambahan jumlah karyawan, peningkatan modal, dan lain-lain.

### 4. Keberhasilan Usaha dalam Perspektif Islam

Islam menginginkan agar pembisnis mempunyai hati yang “hidup” sehingga bisa menjaga hak Allah SWT., hak orang lain dan hak dirinya sendiri, dapat memproteksi perilaku yang merusak amanah yang diberikan kepadanya, mampu menjaga dan mempertanggung jawabkan di hadapan Allah SWT. Sifat amanah harus dimiliki oleh pembisnis muslim sebab

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

tidak hanya untuk kepentingan muamalah semata tetapi berkaitan dengan status iman seseorang.<sup>44</sup> Seperti disebutkan pada QS. Almu'minuun ayat 8 sebagai berikut:<sup>45</sup>

وَالَّذِينَ هُمْ لِأَمْتِنَتِهِمْ وَعَهْدِهِمْ رَاعُونَ ﴿٨﴾

Artinya: *Dan orang-orang yang memelihara amanat-amanat (yang dipikulnya) dan janjinya.*

Dalam surat Al-Mu'minuun ayat 8 mengingatkan kita sebagai seorang muslim penting untuk selalu menjaga dan memelihara amanat dan janji. Sama halnya dalam keberhasilan usaha seorang wirausaha muslim dapat berhasil dikarenakan salah satu sifat yang ia miliki yaitu selalu menjaga amanat dan janji yang ia terapkan dari pertama membuka usaha sampai akhirnya bisa dapat berhasil.

#### D. Penelitian Terdahulu

Dalam beberapa literatur yang sudah ada, penulis melihat terhadap penelitian tentang Member card dan promosi, tetaapi belum ada secara khusus meneliti tentang Pengaruh Lokasi dan Persaingan Usaha Terhadap Keberhasilan Pedagang Pasar Selasa Panam Kecamatan Tuah Karya, Kota Pekanbaru Perspektif Ekonomi Syariah.

<sup>44</sup> Nora Fiona 'Analisis Keberhasilan Wirausaha Ditinjau Menurut Perspektif Ekonommi Islam (Studi Kasus Pada Usaha Bakso Di Kota Banda Aceh)' Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh, 2019) h. 32 <[https://repository.ar-raniry.ac.id/id/eprint/17849/1/Nora\\_Fiona%2C140602226%2C%20FEBI%2C%20ES%2C085372682938.pdf](https://repository.ar-raniry.ac.id/id/eprint/17849/1/Nora_Fiona%2C140602226%2C%20FEBI%2C%20ES%2C085372682938.pdf)>.

<sup>45</sup> QS. Almu'minuun Ayat 8' <<https://kalam.sindonews.com/ayat/8/23/al-muminun-ayat-8>> [accessed 17 November 2023].

**Tabel II.1**  
**Penelitian Terdahulu**

No	Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan Penelitian	Perbedaan Penelitian
1	Analisis Keunggulan Bersaing Terhadap Keberhasilan Usaha. <b>“Zikriatul Ulya Zikri”</b> <sup>46</sup>	Dalam Penelitian membuktikan keunggulan bersaing berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha.	Variabel persaingan dan keberhasilan usaha.	-Lokasi Penelitian
2	Pengaruh Persaingan, Promosi, dan Keunikan Produk Terhadap keberhasilan Usaha (Studi pada perajin batik Desa Trusmi Kulon Kecamatan Plered Kabupaten Cirebon). <b>“Ayu Nur Fitriani”</b> . <sup>47</sup>	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variabel persaingan, promosi, dan keunikan produk mempunyai pengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha. Perusahaan agar terus menjadi market leader.	Persaingan usaha	-Lokasi penelitian
3	Pengaruh Karakter Wirausaha Dan Keunggulan	Dari hasil pembahasan Penelitian yang	Persaingan usaha dan keberhasilan	-Lokasi Penelitian

<sup>46</sup> Zikri, Z,U., & Noer Zainora, “Analisis Keunggulan Bersaing Terhadap Keberhasilan Usaha,” *Journal Research Of Economic and Bussiness*,2023.,2(01), 42-52. <https://doi.org/10.55537/jreb.v2i01.218>

<sup>47</sup> Ayu Nur Fitriani. “Pengaruh Persaingan, Promosi, dan Keunikan Produk Terhadap keberhasilan Usaha (Studi pada perajin batik Desa Trusmi Kulon Kecamatan Plered Kabupaten Cirebon)”.2007.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.  
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

## Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

No	Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan Penelitian	Perbedaan Penelitian
	Bersaing Terhadap Keberhasilan Wirausaha Pada UMKM Sapu Ijuk Desa Medan Senembah Tanjung Morawa . <b>“Wana Mulyana”</b> . <sup>48</sup>	telah dilakukan menunjukkan hasil bahwa faktor karakter kewirausahaan dan keunggulan bersaing mempunyai pengaruh terhadap keberhasilan kewirausahaan pada UKM ijuk yang ditunjukkan dari hasil regresi berganda.	usaha	
4	Pengaruh Lokasi Usaha Terhadap Keberhasilan Usaha Pedagang Kaki Lima di Pasar Baru Krian Sidoarjo <b>“Nuril Iksyaniyah dan Yoyok Soesatyo”</b> . <sup>49</sup>	Hasil penelitian menunjukkan bahwa lokasi usaha mempunyai pengaruh positif yang tidak signifikan terhadap keberhasilan usaha.	Keberhasilan Usaha dan Lokasi Usaha	-Lokasi Penelitian
5	Identifikasi Pengaruh Lokasi Usaha Terhadap Tingkat Keberhasilan Usaha	Penelitian ini menunjukan bahwa lokasi usaha berpengaruh terhadap	Keberhasilan Usaha dan lokasi usaha	-Lokasi Penelitian

<sup>48</sup> Wana Mulyana. “Pengaruh Karakter Wirausaha Dan Keunggulan Bersaing Terhadap Keberhasilan Wirausaha Pada UMKM Sapu Ijuk Desa Medan Senembah Tanjung Morawa”. Jurnal Ilmiah Akuntansi, Keuangan dan Bisnis. Vol 3 No 1 (2022).

<sup>49</sup> Nuril Iksyaniyah dan Yoyok Soesatyo, “Pengaruh Lokasi Usaha Terhadap Keberhasilan Usaha Pedagang Kaki Lima di Pasar Baru Krian Sidoarjo”. Jurnal Ekonomi, FE, Universitas Negeri Surabaya, vol 3, no 3 tahun 2015.

No	Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan Penelitian	Perbedaan Penelitian
	Minimarket Waralaba di Kabupaten Jember Dengan Sistem Informasi Geografi. "Ifrina Nuritha, Saiful Bukhori, dan Windi Eka Yulia Retnani" <sup>50</sup>	keberhasilan minimarket di waralaba.		

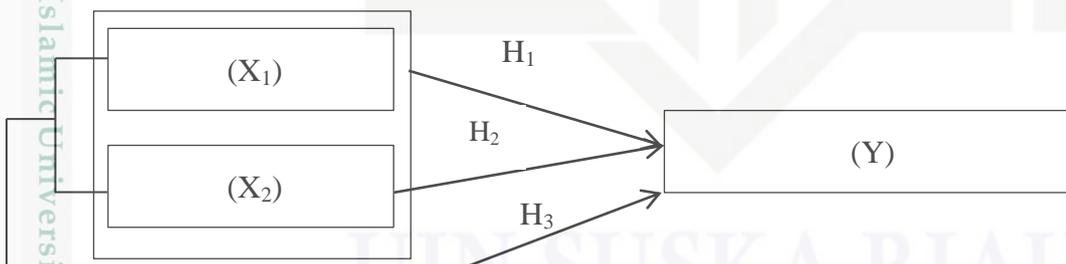
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

### E. Kerangka Berpikir

Kerangka berpikir adalah konseptual mengenai bagaimana satu teori berhubungan di antara berbagai faktor yang telah diidentifikasi penting terhadap masalah penelitian.<sup>51</sup> Kerangka pemikiran dalam penelitian ini adalah Pengaruh Lokasi dan Persaingan Usaha (X) sebagai variable bebas dan Keberhasilan Pedagang (Y) sebagai variable terikat. Berikut adalah gambaran kerangka berfikir dalam penelitian ini :<sup>52</sup>

**Gambar II.1**  
**Kerangka Berpikir**



<sup>50</sup> Ifrina Nuritha, Saiful Bukhori, dan Windi Eka Yulia Retnani. *Identifikasi Pengaruh Lokasi Usaha Terhadap Tingkat Keberhasilan Usaha Minimarket Waralaba Di Kabupaten Jember Dengan Sistem Informasi Geografi*. Jurnal saintek Unej 2013, I (1): 825-835

<sup>51</sup> Juliansyah Noor, *Metode Penelitian: Skripsi, Tesis, Disertasi, dan Karya Ilmiah*, (Prenadamedia group: Jakarta, 2012), h. 76.

<sup>52</sup> Mei Ie and Evi Visantia, 'Keberhasilan Usaha Pada Pemilik Toko Pakaian di Pusat Grosir Metro Tanah Abang', 13.1 (2013), h 1-14.

## F. Hipotesis

Hipotesis penelitian pada dasarnya adalah jawaban awal untuk masalah yang diberikan yang harus diperiksa kebenarannya dengan uji statistik.<sup>53</sup>

Hipotesis dari penelitian ini di kategorikan menjadi tiga yaitu:

1.  $H_{01}$  : Lokasi ( $X_1$ ) tidak berpengaruh terhadap Keberhasilan Usaha (Y).  
 $H_{a1}$  : Lokasi ( $X_1$ ) berpengaruh terhadap Keberhasilan Pedagang (Y).
2.  $H_{02}$  : Persaingan Usaha ( $X_2$ ) tidak berpengaruh terhadap Keberhasilan Pedagang (Y).  
 $H_{a2}$  : Persaingan Usaha ( $X_2$ ) berpengaruh terhadap Keberhasilan Pedagang (Y).
3.  $H_{03}$  : Lokasi ( $X_1$ ) dan Persaingan Usaha ( $X_2$ ) tidak berpengaruh terhadap Keberhasilan Pedagang (Y).  
 $H_{a3}$  : Lokasi ( $X_1$ ) dan Persaingan Usaha ( $X_2$ ) berpengaruh terhadap Keberhasilan Pedagang (Y).

## G. Operasional Variabel Penelitian

Variabel-variabel dalam penelitian ini terdiri dari tiga variabel yaitu variabel X (variabel independent) yaitu Lokasi dan Persaingan Usaha, dan variabel Y (variabel dependent) yaitu Keberhasilan Pedagang. Operasional variabel dalam penelitian ini dapat dilihat pada tabel berikut :

<sup>53</sup> Ns. Siti Rapingah, S. Kep. and others, *Buku Ajar Metode Penelitian* CV. Feniks Muda Sejahtera, 2022., h. 32 <file:///C:/Users/ACER/Downloads/BUKUAJAR METODEPENELITIAN.pdf>.

**Tabel II.2**  
**Operasional Variabel**

Variabel	Definisi	Indikator
Lokasi	Lokasi usaha dapat diartikan sebagai segala hal yang menunjukkan pada berbagai kegiatan yang dilakukan perbisnisan untuk membuat produk dapat diperoleh dan tersedia bagi pelanggan.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Akses, lokasi yang mudah dilalui atau mudah untuk dijangkau sarana transportasi umum.</li> <li>2. Visibilitas, dapat dilihat dengan jelas lebih dari jarak pandang normal.</li> <li>3. Lingkungan, yaitu daerah sekitar yang mendukung tempat usaha.<sup>54</sup></li> </ol>
Persaingan Usaha	Persaingan merupakan semacam upaya menduduki posisi ( <i>competition</i> ), persaingan ini merupakan bentuk persaingan yang tidak sehat, dimana terjadi pasar antara beberapa pihak yang melakukan usaha yang mengarah pada menghalalkan segala cara untuk menjatuhkan lawan, sehingga salah satu menyingkir dari pasar dan salah satunya menjual barang di bawah harga yang berlaku di pasar.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ancaman pendatang baru</li> <li>2. Persaingan diantara para pesaing yang ada</li> <li>3. Kekuatan tawar menawar pemasok atau supplier</li> <li>4. Ancaman produk pengganti.<sup>55</sup></li> </ol>
Keberhasilan	Keberhasilan usaha merupakan suatu keadaan dimana usaha mengalami peningkatan dari hasil sebelumnya.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Jumlah penjualan</li> <li>2. Profit usaha</li> <li>3. Perkembangan usaha.<sup>56</sup></li> </ol>

<sup>54</sup> Tjiptono, F. (2014). *Manajemen Pemasaran Jasa*. Yogyakarta: Andy Offset., h.159

<sup>55</sup> Muhammad Husni Mubarak, *Manajemen Strategi*, (Kudus: DIPA STAIN Kudus, 2009), h. 35-41.

<sup>56</sup> Kasmir. *Kewirausahaan*. (edisi revisi). Jakarta: Rajagrafindo Persada.2011., h. 200

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

### BAB III

## METODE PENELITIAN

### A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan dengan menggunakan pendekatan penelitian kuantitatif. Penelitian kuantitatif adalah penelitian yang menggunakan data yang ditanyakan dalam bentuk angka atau data.<sup>57</sup>

### B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Untuk memperoleh data yang diperlukan dalam penelitian ini, peneliti melaksanakan penelitian yang berlokasi pada Pasar Selasa Panam Pekanbaru, yang terletak di Jl. HR. Soebrantas No.42, Simpang Baru, Kec. Tampan, Kota Pekanbaru. Alasan mengambil lokasi penelitian ini, karena sebelumnya saya sudah melakukan observasi ditempat tersebut, wawancara dengan Ibu Aminah, seorang pedagang di Pasar Selasa, terungkap bahwa salah satu masalah yang dialami di lapangan adalah persaingan yang sangat ketat antara pedagang sejenis, seperti pedagang ikan. Situasi ini menciptakan lingkungan bisnis yang menantang, di mana setiap pedagang harus berjuang keras untuk mempertahankan dan meningkatkan pangsa pasar mereka. Selain persaingan ketat antara pedagang sejenis, faktor lokasi atau tempat berdagang juga menjadi faktor penting yang mempengaruhi keberhasilan usaha mereka di Pasar Selasa. selain Faktor lokasi bukan hanya sekedar tempat untuk berjualan, tetapi juga menjadi pertimbangan penting bagi pedagang dalam upaya mereka untuk menarik pelanggan dan memastikan kelancaran proses

<sup>57</sup> Sugiyono.. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif dan Kualitatif*. Bandung: Alfabeta. 2017., h. 58

penjualan. Dengan demikian saya akan meneliti di Pasar Selasa Panam Pekanbaru karna masalah yang ada di lapangan sesuai dengan judul penelitian saya.

### C. Subjek dan Objek Penelitian

#### 1. Subjek Penelitian

Subjek penelitian adalah baik itu orang, tempat, atau benda yang diamati dalam rangka pembuatan sebagai sasaran.<sup>58</sup> Yang menjadi subjek pada penelitian ini adalah pedagang di Pasar Selasa Panam, Kota Pekanbaru.

#### 2. Objek Penelitian

Objek penelitian menurut Supranto adalah himpunan elemen yang dapat berupa uang, orang, organisasi atau barang yang akan diteliti.<sup>59</sup>

##### a. Populasi

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek/subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang diterapkan oleh peneliti untuk dipelajari kemudian ditarik kesimpulan.<sup>60</sup> Berdasarkan kepala UPTD Pekanbaru, Bahwasanya pedagang Pasar Selasa Panam Pekanbaru menurut tempat berjualannya yaitu berjumlah 491.

<sup>58</sup> Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2010). H.161

<sup>59</sup> Cholid Narbuko and Abu Achmadi, *Metodologi Penelitian* (Jakarta: Bumi Aksara, 2008). H. 76

<sup>60</sup> Harinaldi, *Prinsip-Prinsip Statistik Untuk Teknik Dan Sains* (Jakarta: Erlangga, 2005).

## Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## b. Sampel

Sampel ditetapkan oleh peneliti didasari pertimbangan masalah, tujuan, hipotesis, dan instrument penelitian. Selain itu aspek waktu, biaya, tenaga juga perlu dipertimbangkan agar tidak memberatkan peneliti ketika akan mengelola data penelitian.<sup>61</sup>

Penentuan sampel dalam penelitian ini menggunakan Slovin sebagai berikut.<sup>62</sup>

$$n = \frac{N}{1 + N.e^2}$$

Keterangan :

- n = Ukuran sampel  
 N = Ukuran populasi  
 e = Toleransi ketidak telitian dalam persen (%)

Diketahui : jumlah populasi 491 (Pedagang di Pasar Selasa Panam), sementara itu ketidak telitian yang diperkirakan 10%. Jadi jumlah ukuran sampelnya adalah:

$$n = \frac{491}{1 + 491(0,1)^2}$$

$$\frac{491}{1 + 4,91}$$

$$\frac{491}{5,91}$$

$$n = 83,07$$

n= 83,07 dibulatkan menjadi 84.

<sup>61</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*. (Bandung: CV. Alfabeta, 2017). h. 62

<sup>62</sup> *Ibid.*, h. 62

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**c. Teknik Sampling**

Teknik sampling merupakan cara-cara yang ditempuh dalam pengambilan sampel, agar memperoleh sampel yang benar-benar sesuai dengan keseluruhan subjek penelitian. Pada penelitian ini teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah proporsional random sampling. Menurut Prasetyo proporsional random sampling yaitu pengambilan sampel dari anggota populasi dengan menggunakan cara acak tanpa memperhatikan strata dalam populasi tersebut, dengan menggunakan rumus sebagai berikut :<sup>63</sup>

$$\text{Sample Proporsional} = \frac{\text{sub populasi}}{\text{populasi}} \times \text{sampel}$$

**Tabel III.1**  
**Sebaran Sampel Penelitian**

No	Tempat Usaha	Jumlah (Unit)	Jumlah Sampel
1	Kios	258	$\frac{258}{491} \times 83 = 43,6/44$
2	Los	132	$\frac{132}{491} \times 83 = 23,3/23$
3	Payung/Kaki Lima	101	$\frac{101}{491} \times 83 = 17$
	Jumlah	491	84

**D. Sumber Data**

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini, yaitu data primer :

**1. Data Primer**

Data primer yaitu data yang bersumber dari sumber pertama, baik dari individu atau perseorangan seperti hasil dari pengisian kuisioner yang

<sup>63</sup> Prasetyo, *Pengantar Statistika Sosial* (Universitas Terbuk, 2016). h. 11

biasa dilakukan oleh peneliti. Dalam penelitian ini yang termasuk data primer adalah data yang diperoleh dari observasi, wawancara dan kuisioner.<sup>64</sup>

## 2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan peneliti dari berbagai sumber yang telah ada (peneliti sebagai tangan kedua). Data sekunder dapat diperoleh dari berbagai sumber seperti buku, laporan, jurnal, dan lain-lain.<sup>65</sup>

## E. Teknik Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data yang dibutuhkan dalam menunjang penelitian ini, maka peneliti menggunakan teknik sebagai berikut:<sup>66</sup>

### 1. Observasi

Observasi merupakan salah satu teknik pengumpulan data yang tidak hanya mengukur sikap dari responden, namun juga dapat digunakan untuk merekam berbagai fenomena yang terjadi. Observasi yang dilakukan dengan cara melakukan pengamatan secara langsung serta mempelajari hal yang berhubungan dengan masalah yang akan diteliti untuk mengetahui permasalahan yang sebenarnya.

### 2. Wawancara

Wawancara ialah sebuah teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan sesi tanya jawab, wawancara dapat dilakukan oleh peneliti apabila

<sup>64</sup> Sandi Siyiti, Ali Sodik, *Dasar Metodologi Penelitian*, (Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2018), h. 67-68.

<sup>65</sup> *Ibid.*, h.68

<sup>66</sup> Cholid Narbuko and Abu Achmadi, *Metodologi Penelitian* (Jakarta: Bumi Aksara, 2008). H. 76



#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

ingin mengetahui lebih dalam mengenai informasi yang didapatkan terkait dengan penelitian yang sedang dilakukan. Wawancara dapat dilakukan dengan responden maupun pihak kampus.

### 3. Kuesioner

Kuesioner adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberikan seperangkat pertanyaan atau pernyataan kepada orang lain yang dijadikan responden untuk dijawabnya mengenai suatu masalah permasalahan penelitian yaitu pengaruh motivasi dan efikasi diri terhadap minat berwirausaha.

### 4. Dokumentasi

Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya momentual dari seseorang. Dokumen yang berbentuk tulisan misalnya catatan harian, sejarah kehidupan (life histories), cerita biografi, peraturan kebijakan. Dokumen yang berbentuk gambar, misalnya foto, gambar hidup, sketsa dan lain-lain.

## F. Metode Analisis Data

Metode analisis data di dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif dan kuantitatif. Analisis deskriptif digunakan untuk mendeskripsikan atau menggambarkan fakta tentang variabel yang ada secara aktual dan sistematis.

“Analisis statistik deskriptif merupakan statistik yang digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa maksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi”.<sup>67</sup>

Dalam penelitian ini untuk mengumpulkan data dengan menyebarkan kuesioner kepada responden, dan peneliti mengukur dengan menggunakan skala *likert*. skala *likert* digunakan untuk mengukur sikap, pendapat dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial. Jawaban dari setiap item instrumen yang menggunakan skala *likert* mempunyai gradasi dari sangat positif sampai sangat negatif.<sup>68</sup>

**Tabel III.2**  
**Alternatif Jawaban Skala *Likert***

Alternatif Jawaban	Skor
SS (Sangat Setuju)	5
S (Setuju)	4
N (Netral)	3
TS (Tidak Setuju)	2
STS (Sangat Tidak Setuju)	1

Setelah setiap indikator memiliki jumlah, kemudian hitung rata-rata dari setiap indikator untuk mengetahui skor variabel penelitian masuk kedalam kategori sangat setuju, setuju, kurang setuju, tidak setuju atau sangat tidak setuju. Berikut ini adalah cara perhitungannya :

Sedangkan yang dimaksud analisis data kuantitatif dalam penelitian kuantitatif, teknik analisis data merupakan kegiatan setelah data dari seluruh responden atau sumber data lain terkumpul. Kegiatan dalam analisis data adalah mengelompokkan data berdasarkan variabel dan jenis responden,

<sup>67</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*. (Bandung: CV. Alfabeta, 2017). h. 147

<sup>68</sup> Imam Ghozali, *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS*, Edisi ke E (Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro., 2006).

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

mentabulasi data berdasarkan variabel dari seluruh responden, menyajikan data tiap variabel yang diteliti, melakukan perhitungan untuk menjawab rumusan masalah, dan melakukan perhitungan untuk menguji hipotesis yang telah diajukan.<sup>69</sup>

## G. Uji Instrumen Data

### 1. Uji Validitas

Uji validitas angket atau kuesioner ditentukan dengan menggunakan rumus product moment Pearson. Sebelumnya, jawaban yang telah di ubah menjadi skor diolah terlebih dahulu menggunakan MSI. Kemudian, penulis menggunakan bantuan software SPSS 20. Berdasarkan pengertian tersebut, dalam mencari korelasi peneliti menggunakan metode korelasi yang digunakan yaitu *Pearson Product Moment*, sebagai berikut:<sup>70</sup>

$$r = \frac{n (\sum xy - (\sum x)(\sum y))}{\sqrt{[n \sum x^2 - (\sum x)^2] [n \sum y^2 - (\sum y)^2]}}$$

Keterangan :

- r = Koefisien validitas item yang dicari
- x = Skor yang diperoleh subjek dari setiap item <sub>i</sub>
- y = Skor total instrumen
- n = Jumlah responden dalam uji instrumen
- Σx = Jumlah skor dalam distribusi x
- Σy = Jumlah skor dalam distribusi y

<sup>69</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*. (Bandung: CV. Alfabeta, 2017). h. 147

<sup>70</sup> Suherman, *Strategi Pembelajaran Matematika Kontemporer* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2003). H.120

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

$\Sigma xy$  = Jumlah dari hasil pengamatan variabel x dan variabel y  
 $\Sigma x^2$  = Jumlah kuadrat dalam skor distribusi x  
 $\Sigma y^2$  = Jumlah kuadrat dalam skor distribusi y

Dasar pengambilan keputusan :

- a. Jika  $r_{hitung} > r_{Tabel}$ , maka instrumen atau item pertanyaan tersebut dinyatakan valid.
- b. Jika  $r_{hitung} < r_{Tabel}$ , maka instrumen atau butir pertanyaan tersebut dinyatakan tidak valid.

Seperti penjelasan yang disebutkan diatas, jika koefisien antara item dengan total item sama atau diatas 0,3 maka item tersebut dinyatakan valid. Namun jika ditemukan koefisien antara item dengan total item dibawah 0,3 maka item tersebut dinyatakan tidak valid.

## 2. Uji Reliabilitas

Tingkat reliabilitas pada angket atau kuesioner dihitung menggunakan rumus Alpha Cronbach. rumus alpha digunakan untuk mencari reliabilitas instrumen yang skornya bukan 1 atau 0, misalnya angket atau soal bentuk uraian. Suatu tes dikatakan reliabel apabila koefisien lebih dari 0,60. Ukuran kemantapan *alpha cronbach* dapat diinterpretasikan sebagai berikut :<sup>71</sup>

- a. Nilai alpha cronbach 0,00 s.d 0,21 berarti kurang reliable
- b. Nilai alpha cronbach 0,21 s.d 0,40 berarti agak reliable
- c. Nilai alpha cronbach 0,41 s.d 0,60 berarti cukup reliable
- d. Nilai alpha cronbach 0,61 s.d 0,80 berarti reliable
- e. Nilai alpha cronbach 0,81 s.d 1,00 berarti sangat reliable

<sup>71</sup> Imam, Ghozali, *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS.*, Edisi ke E (Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro., 2006)., h 42

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Rumus reliabilitas dengan menggunakan metode *alpha cronbach*

ialah sebagai berikut :

$$r_{11} = \left( \frac{k}{k-1} \right) \left( 1 - \frac{\sum \sigma_b^2}{\sigma_t^2} \right)$$

Keterangan :

- $r_{11}$  = Reliabilitas Instrumen  
 $k$  = Banyaknya Butir Pernyataan  
 $\sum \sigma_b^2$  = Jumlah Butir Pernyataan  
 $\sigma_t^2$  = Varians Total

Setelah nilai reliabilitas instrumen diketahui maka, selanjutnya nilai tersebut dibandingkan dengan jumlah responden dan taraf nyata. Pengambilan keputusan didasarkan kepada apabila nilai  $r_{hitung} >$  dari  $r_{Tabel}$  maka instrumen tersebut dinyatakan reliabel. Sebaliknya apabila nilai  $r_{hitung} <$  dari  $r_{Tabel}$  maka instrumen tersebut dinyatakan tidak reliabel. Maka dapat disimpulkan apabila koefisien reliabilitas lebih besar dari 0,7 maka secara keseluruhan pernyataan dapat dikatakan reliabel dan sebaliknya apabila koefisien reliabilitas kurang dari 0,7 maka secara keseluruhan pernyataan dikatakan tidak reliabel.<sup>72</sup>

### 3. Uji Asumsi Klasik

#### a. Uji Normalitas

Uji normalitas terjadi bila nilai variabel independen dan variabel dependen berdistribusi normal atau mendekati normal. Model

<sup>72</sup> Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2010), h. 239

## Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

regresi yang baik seharusnya distribusi datanya normal atau mendekati normal. Adapun cara mendeteksi adanya normalitas:<sup>73</sup>

- 1) Jika data menyebar di sekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal, maka model regresi tersebut memenuhi asumsi normalitas.
- 2) Jika data menyebar jauh dari garis diagonal dan/atau tidak mengikuti arah garis diagonal, maka model regresi tersebut tidak memenuhi asumsi normalitas.

#### b. Uji Heteroskedastisitas

Uji Heteroskedastisitas dilakukan untuk mengetahui apakah dalam sebuah model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari residual suatu pengamatan ke pengamatan lain. Jika varian dari residual suatu pengamatan ke pengamatan lain tetap, disebut homoskedastisitas. Sementara itu, untuk varian yang berbeda disebut heteroskedastisitas. Model regresi yang baik adalah tidak terjadi heteroskedastisitas.

#### c. Uji Multikolinieritas

Multikolinieritas terjadi bila antar dua atau lebih dari dua variabel independen memiliki korelasi yang signifikan atau sempurna atau mendekati 1 atau  $-1$ . Model regresi yang baik seharusnya tidak terdapat multikolinieritas. Salah satu cara mendeteksi adanya multikolinieritas adalah berdasarkan besaran VIF (Variance Inflation Factor).  $VIF > 5$ , berarti terdapat multikolinieritas.<sup>74</sup>

<sup>73</sup> Santoso, Singgih, and Tjiptono, *Riset Pemasaran : Komsep Dan Aplikasi Dengan SPSS* (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2004).

<sup>74</sup> *Ibid.*

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

#### 4. Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis regresi linier berganda digunakan untuk mengetahui pengaruh antara variabel X1 (Lokasi) dan variabel X2 (Persaingan Usaha), terhadap Y (Keberhasilan Pedagang).

$$Y = a + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + e$$

Keterangan:<sup>75</sup>

Y = Variabel terikat/dependen (Keberhasilan Pedagang)

a = Bilangan konstanta

$\beta_1$  = Koefisien korelasi variabel bebas/independen (Lokasi)

$\beta_2$  = Koefisien korelasi variabel bebas/independen (Persaingan Usaha)

X<sub>1</sub> = Variabel bebas/independen (Lokasi)

X<sub>2</sub> = Variabel bebas/independen (Persaingan Usaha)

e = Standar error/variabel pengganggu.

#### H. Uji Hipotesis

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pernyataan. Dikatakan sementara karena jawaban yang diberikan pada fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data. Jadi hipotesis juga dinyatakan jawaban teoritis terhadap rumusan masalah penelitian, belum jawaban yang empirik.<sup>76</sup>

<sup>75</sup> I Made Yuliara, 'Modul Regresi Linier Berganda', Universitas Udayana, 2016., h 12

<sup>76</sup> Darmawan, *Metode Penelitian Kuantitatif* (PT Remaja Rosdakarya, 2016)., h . 122

## Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Uji hipotesis dilakukan untuk mengetahui kebenaran dari hipotesis yang telah dirumuskan, apakah terdapat pengaruh antara setiap variabel yang diuji atau tidaknya uji hipotesis antara variabel  $X_1$  (Lokasi),  $X_2$  (Persaingan Usaha), dan  $Y$  (Keberhasilan Pedagang). Uji hipotesis untuk korelasi ini dirumuskan dengan hipotesis nol ( $H_0$ ) dan hipotesis alternatif ( $H_a$ ).

### 1. Uji Hipotesis Simultan (Uji F)

Uji F untuk mengetahui apakah semua variabel independen mampu menjelaskan variabel dependennya, maka dilakukan uji hipotesis secara simultan dengan menggunakan uji statistik F. Uji statistik F pada dasarnya menunjukkan apakah semua variabel bebas yang dimasukkan dalam model memiliki pengaruh secara bersama terhadap variabel terikat. Hipotesis yang dikemukakan dapat dijabarkan sebagai berikut ini:<sup>77</sup>

#### a. Merumuskan Hipotesis

- 1)  $H_0 : \beta_1 \beta_2 = 0$ , tidak terdapat pengaruh yang signifikan secara simultan antara variabel lokasi dan persaingan usaha terhadap keberhasilan usaha.
- 2)  $H_a : \beta_1 \beta_2 \neq 0$ , terdapat pengaruh yang signifikan secara simultan antara variabel lokasi dan persaingan usaha terhadap keberhasilan usaha.

#### b. Menentukan tingkat signifikansi dalam menentukan taraf nyata atau tingkat signifikan menggunakan nilai $\alpha = 0,1$ atau 10 %.

<sup>77</sup> I Made Yuliara, 'Modul Regresi Linier Berganda', Universitas Udayana, 2016., h. 9-13

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- c. Menghitung nilai  $F_{hitung}$  untuk mengetahui apakah variabel-variabel koefisien signifikan atau tidak, menggunakan rumus sebagai berikut :

$$F = \frac{R^2/K}{(1-R^2)(n-K-1)}$$

Keterangan :

- $R^2$  = Koefisien korelasi ganda yang telah ditentukan
- $K$  = Banyaknya variabel bebas
- $N$  = Ukuran sample
- $F$  =  $F_{hitung}$  yang selanjutnya dibandingkan dengan  $F_{Tabel}$  (n-k-1)

- d. Maka akan diperoleh  $F$  dengan pembilang ( $K$ ) dan penyebut (n-k-1) denganketentuan sebagai berikut :

Jika  $F_{hitung} > F_{Tabel}$ , maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima (signifikan) Jika

$F_{hitung} < F_{Tabel}$ , maka  $H_0$  diterima  $H_a$  ditolak (tidak signifikan).

## 2. Uji Hipotesis Parsial (Uji t)

Uji hipotesis parsial digunakan untuk mengetahui sejauh mana hubungan variabel yang satu dengan variabel lainnya apakah hubungan tersebut saling mempengaruhi atau tidak.  $t$  :<sup>78</sup>

$$t_{hitung} = \frac{r\sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r^2}}$$

Dimana :

- $t_{hitung}$  = Statistik uji korelasi
- $n$  = Jumlah sampel
- $r$  = Nilai korelasi parsial

Kemudian hasil hipotesis  $t_{hitung}$  dibandingkan  $t_{Tabel}$  dengan ketentuan sebagai berikut :

Jika  $F_{hitung} > F_{Tabel}$ , maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima (signifikan)

Jika  $F_{hitung} < F_{Tabel}$ , maka  $H_0$  diterima  $H_a$  ditolak (tidak signifikan).

<sup>78</sup> *Ibid.*, h. 12

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

### I. Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Koefisien Determinasi ( $R^2$ ) merupakan besaran yang menunjukkan besarnya variasi variabel dependen yang dapat dijelaskan oleh variabel independennya. Dengan kata lain koefisien determinasi ini digunakan untuk mengukur seberapa jauh variabel bebas dalam menerangkan variabel terikatnya.<sup>79</sup>

### J. Koefisien Korelasi

Uji korelasi merupakan uji yang bertujuan untuk memahami hubungan Variabel bebas (X) dengan variabel terikat (Y). Teknik korelasi ini digunakan untuk membuktikan hubungan variabel bila data variabel berbentuk interval atauratio dan sumber datanya sama. Penafsiran terhadap besar atau kecil koefisien korelasi yang diperoleh dapat dilakukan dengan menggunakan pedoman pada ketentuan tertentu yang dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel III.3**  
**Pedoman Pemberian Interpretasi Koefisien Korelasi**

No	Interval Nilai	Kekuatan Hubungan
1	0,00-0,199	Sangat Rendah
2	0,20-0,399	Rendah
3	0,40-0,599	Sedang
4	0,60-0,799	Kuat
5	0,80-1,000	Sangat Kuat

<sup>79</sup> Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, R&D*. Bandung: Alfabeta., h.218

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan seperti yang telah di uraikan pada bab sebelumnya dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Hasil penelitian ini secara parsial variabel  $X_1$  (lokasi) diperoleh nilai  $t_{hitung} = 3.342 > 1.9896 = t_{tabel}$ , dan  $sig = 0.001 < 5\%$ , ini berarti variabel lokasi berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen keberhasilan pedagang Pasar Selasa Panam..
2. Sementara pada variabel  $X_2$  (persaingan usaha) diperoleh nilai  $t_{hitung} = 0,582 < 1.9896 = t_{tabel}$ , dan  $sig = 0,562 > 0,05$  ini berarti variabel persaingan usaha tidak berpengaruh terhadap variabel dependen keberhasilan usaha pedagang Pasar Selasa Panam.
3. Sedangkan secara simultan nilai  $F_{hitung} (6.662) > \text{nilai } F_{table} (2,72)$ , sehingga dapat di simpulkan bahwa variable independen (lokasi dan persaingan usaha) secara bersama-sama berpengaruh terhadap variable dependen (keberhasilan pedagang).  $R^2 = 0,341 = 34,1\%$  ini berarti variabel bebas (Lokasi dan Persaingan Usaha) mempengaruhi variabel dependen (Keberhasilan Pedagang) sebesar 34,1% dan sisanya sebesar 65,9% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak masuk dalam penelitian ini.
4. Tinjauan ekonomi syariah mengenai pengaruh lokasi dan persaingan usaha terhadap keberhasilan pedagang pasar Selasa Panam menekankan pentingnya keadilan dalam alokasi sumber daya, persaingan usaha yang sehat, dan keberkahan dalam menjalankan usaha. Lokasi di Pasar Selasa

Panam sesuai dengan prinsip ekonomi Islam karena penempatan jual beli yang tertata rapi dan bersih. Pedagang di pasar tersebut menempati tempat berjualan sesuai dengan jenis dagangannya, seperti kios untuk pedagang perhiasan dan los untuk pedagang ikan dan ayam. Kebersihan lokasi tersebut juga dijaga dengan baik oleh petugas kebersihan yang dibayar oleh para pedagang. Ini menciptakan lingkungan yang nyaman bagi konsumen dan sesuai dengan prinsip-prinsip pengelompokkan penjualan dalam Islam. Di Pasar Selasa Panam, suasana persaingan di antara para pedagang tercermin dalam sikap yang berlandaskan prinsip-prinsip Islam yang menghormati nilai-nilai kejujuran, tanggung jawab, dan sikap saling menghargai. Dalam menjalankan usaha mereka, para pedagang menjaga agar tidak ada tindakan yang dapat merugikan rekan-rekan mereka, melainkan mengutamakan kerjasama dan kebaikan bersama. Hal ini memperlihatkan bahwa prinsip-prinsip ekonomi Islam dapat menjadi panduan bagi pedagang untuk mencapai keberhasilan yang berkelanjutan dalam kerangka nilai-nilai Islam.

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



## B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang telah disajikan maka selanjutnya peneliti menyampaikan saran-saran yang kiranya dapat memberikan manfaat kepada pihak-pihak yang terkait atas hasil penelitian ini.

Adapun saran-saran yang dapat disampaikan adalah sebagai berikut:

1. Dalam penelitian ini diharapkan agar pihak pengelola pasar dapat lebih memperhatikan kondisi lingkungan pasar untuk meningkatkan keberhasilan pedagang.
2. Semoga peneliti selanjutnya bisa menambahkan variabel lain untuk memperluas penelitian ini, yang dapat mengarah pada penelitian yang lebih detail.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



## DAFTAR PUSTAKA

### Buku :

- Akhmad Mujahidin, *Ekonomi Islam*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007).
- Andini dan Aditiya. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Surabaya: Prima Media. 2002.
- Arief Prayitno Dkk, *Strategi Bersaing Dalam Perspektif Militer Dan Bisnis*, (Bandung: Penerbit Cv Alfabeta: 2019).
- Abdul Aziz, *Ekonomi Islam Analisis Mikro dan Makro*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2008).
- Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2010).
- Buchari Alma. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta.2003.
- B.N. Marbun, *Kamus Manajemen* (Jakarta: Pustaka Sinar Harapan, 2003).
- Cholid Narbuko and Abu Achmadi, *Metodologi Penelitian* (Jakarta: Bumi Aksara, 2008).
- Darmawan, *Metode Penelitian Kuantitatif* (PT Remaja Rosdakarya, 2016).
- Ghozali, I. *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 25* (9th ed.). Badan Penerbit Universitas Diponegoro, 2019.
- Harinaldi, *Prinsip-Prinsip Statistik Untuk Teknik Dan Sains* (Jakarta: Erlangga, 2005).
- Imam Ghozali, *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS.*, Edisi ke E (Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro., 2006).
- Juliansyah Noor, *Metode Penelitian: Skripsi, Tesis, Disertasi, dan Karya Ilmiah*, (Prenadamedia group: Jakarta, 2012).
- Kasmir. (2009). *Pengantar Manajemen Keuangan*. Jakarta: Kencana.
- Kasmir. *Kewirausahaan*. (edisi revisi). Jakarta: Rajagrafindo Persada.2011.
- Lupiyoadi dan Hamdani. *Manajemen Pemasaran Jasa.*, Jakarta, Salemba Empat. 2001.

- Juliansyah Noor, *Metode Penelitian: Skripsi, Tesis, Disertasi, dan Karya Ilmiah*, (Prenadamedia group: Jakarta, 2012).
- M. Taufik, *Dinamika Pemasaran Jelajahi Dan Rasakan*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2005
- Muhammad Husni Mubarak, *Manajemen Strategi*, Kudus: DIPA STAIN Kudus, 2009.
- Ns. Siti Rapingah, S. Kep. and others, *Buku Ajar Metode Penelitian CV*. Feniks Muda Sejahtera, 2022.
- Syafrizal. (2008). *Ekonomi Regional, Teori dan Aplikasi*. Padang: Boduose Media
- Supriyono. 2011. *Akuntansi Biaya Pengumpulan Biaya dan Penentuan Harga Pokok*, Edisi 2. Yogyakarta: BPFE.,
- Sugiyono.. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif dan Kualitatif*. Bandung: Alfabeta. 2017.
- Sandi Siyiti, Ali Sodik, *Dasar Metodologi Penelitian*, (Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2018)
- Suherman, *Strategi Pembelajaran Matematika Kontemporer* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2003).
- Santoso, Singgih, and Tjiptono, *Riset Pemasaran : Komsep Dan Aplikasi Dengan SPSS* (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2004).
- Tjiptono, F. *Manajemen Pemasaran Jasa*. Yogyakarta: Andy Offset, 2014.
- Jurnal :**
- Andi Sakti Purba, *Analisis Strategi Bersaing Dalam Persaingan Bisnis Properti Residensial (Rumah Tinggal) Dikota Manado*, Jurnal Riset Bisnis Dan Manajemen, Vol. 5 No.4,( 2019).
- Akbar Nur Rulloh and Suherman Rosyidi, ‘*Dampak Pendayagunaan Dana Zakat Produktif Terhadap Keberhasilan Usaha Kecil Menengah Mustahiq (Studi Kasus Lembaga Manajemen Infaq Madiun)*’, Jurnal Ekonomi Syariah Teori Dan Terapan, 5.3 (2019).
- Dwina Meisonya, Teti Indrawati P dan Heru Sunardi, “*Perspektif Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Pemeliharaan dan Pembocoran Rahasia Dagang di Kalangan Pengusaha Kecil Kuliner Kota Mataram,*” Jurnal Kajian Hukum Ekonomi Syariah 14, no.1.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- © Hak cipta milik UIN Suska Riau
- Stae Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau
- Dhika Amalia K. (2019). *Identifikasi Karakteristik Sektor Informal di Provinsi Jawa Timur*. Jurnal Ekonomi dan Manajemen, 2 (2).
- Fu'ad, N.E. (2015). *Pengaruh Pemilihan Lokasi Terhadap Kesuksesan Usaha Berskala Mikro/Kecil Di Komplek Shopping Centre Jepara*. Jurnal Media Ekonomi dan Manajemen, 30 (1).
- Hasniati and Syahrudin, 'Pengaruh Motivasi Dan Pengetahuan Kewirausahaan Terhadap Minat Berwirausaha The Effect of Entrepreneurial Motivation and Knowledge on Entrepreneurial Interests', Jurnal Ilmiah Ecosystem, 22 (2022).
- Hira Batool and Kalim Ullah, 'Successful Antecedents of Women Entrepreneurs: A Case of Underdeveloped Nation', *Entrepreneurship Research Journal*, 7.2 (2017).
- Indriyatni, Lies. 2013. "Analisis Faktor Faktor Yang Berpengaruh Terhadap Keberhasilan Usaha Mikro Dan Kecil (Studi Pada Usaha Kecil Di Semarang Barat)." Jurnal STIE Semarang 5(1),.
- Ifrina Nuritha, Saiful Bukhori, dan Windi Eka Yulia Retnani. *Identifikasi Pengaruh Lokasi Usaha Terhadap Tingkat Keberhasilan Usaha Minimarket Waralaba Di Kabupaten Jember Dengan Sistem Informasi Geografi*. Jurnal saintek Unej 2013, I (1).
- Mashuri, Eryana Eryana, and Ezril Ezril, 'Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha Pedagang Pasar Sukaramai Di Kecamatan Bengkalis', *IQTISHADUNA: Jurnal Ilmiah Ekonomi Kita*, 8.1 (2019).
- Mei Ie and Evi Visantia, 'Keberhasilan Usaha Pada Pemilik Toko Pakaian di Pusat Grosir Metro Tanah Abang ', 13.1 (2013).
- Nuril Iksyaniyah dan Yoyok Soesatyo,"Pengaruh Lokasi Usaha Terhadap Keberhasilan Usaha Pedagang Kaki Lima di Pasar Baru Krian Sidoarjo". Jurnal Ekonomi, FE, Universitas Negeri Surabaya, vol 3, no 3 tahun 2015.
- Nur Fu'ad, E. *Pengaruh Pemilihan Lokasi Terhadap Kesuksesan Usaha Berskala Mikro/Kecil Di Komplek Shopping Centre Jepara*. *Media Ekonomi Dan Manajemen*, 30(1), 2015.
- Syahrudin S, 'Pengaruh Jiwa Kewirausahaan Dan Lokasi Terhadap Keberhasilan Usaha Kelapa Parut Ibu Maritha Di Tenggara Seberang', *Jurnal Ekonomi & Manajemen Indonesia*, 17.1 (2017).

Wana Mulyana. “Pengaruh Karakter Wirausaha Dan Keunggulan Bersaing Terhadap Keberhasilan Wirausaha Pada UMKM Sapu Ijuk Desa Medan Senembah Tanjung Morawa”. Jurnal Ilmiah Akuntansi, Keuangan dan Bisnis. Vol 3 No 1 (2022).

#### Disertasi, Tesis, Skripsi/Laporan Akhir :

Aisha, Selma, K. dan S. *Pengaruh Pengalaman Usaha dan Lokasi Usaha Terhadap Keberhasilan Usaha Bordir Di Kecamatan Gebog Kabupaten Kudus*. 2017.

Ayu Agustina, “Hubungan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Menurut Perspektif Ekonomi Syariah (Studi Terhadap Pedagang Pakaian Pasar Aceh Di Kota Banda Aceh)” (Skripsi, Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh, 2021).

Dina marista, “Analisis Persaingan Usaha Di Pasal Kenali Kecamatan Belalau Kabupaten Lampung Barat Ditinjau Dari Perspektif Etika Bisnis Islam”, skripsi (Lampung: Universitas Islam Negeri Raden Intan, 2018).

Fariza Rizki Ananda, “Anjuran Nabi Muhammad SAW dalam Memilih Tempat Usaha Dan Distriusi Produk,” 2021.

I Gusti Agus and others, ‘Analisis Jiwa Kewirausahaan Terhadap Keberhasilan Usaha Peternak Plasma Ayam Ras Pedaging Di Gianyar-Bali’, 2022.

I Made Yuliara, ‘Modul Regresi Linier Berganda’, Universitas Udayana, 2016.

Nora Fiona ‘Analisis Keberhasilan Wirausaha Ditinjau Menurut Perspektif Ekonommi Islam (Studi Kasus Pada Usaha Bakso Di Kota Banda Aceh)’ Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh, 2019).

Prasetyo, *Pengantar Statistika Sosial* (Universitas Terbuka 2016).

#### Al-Qur’an :

Quran Hafalan dan Terjemahan, Almah ra. Q.S Almu’minuun Ayat 8.

Quran Hafalan dan Terjemahan, Almah ra. Q.S Yusuf ayat 87

Quran Hafalan dan Terjemahan, Almah ra. Q.S Al-Qashash (28) ayat 77

Quran Hafalan dan Terjemahan, Almah ra. Q.S An-Nisa ayat 29

## LAMPIRAN

### KUESIONER PENELITIAN

Dalam rangka penyelesaian tugas akhir. Saya, Anggi Lestari bermaksud melakukan penelitian ilmiah untuk penyusunan skripsi dengan judul “Pengaruh Lokasi dan Persaingan Usaha Terhadap Keberhasilan Pedagang Pasar Selasa Panam Kecamatan Tampan, Kota Pekanbaru Perspektif Ekonomi Syariah”. Sehubungan dengan hal tersebut saya sangat mengharapkan kesediaan Bapak / Ibu, Saudara/I untuk meluangkan waktunya sejenak untuk mengisi beberapa pertanyaan pada kuesioner ini.

Atas perhatian dan kerja samanya, saya ucapkan terima kasih.

Nama :

Jenis Kelamin :

Apa yang di jual :

Petunjuk Pengisian :

- a) Responden dimohon mengisi identitas terlebih dahulu sebelum menjawab pertanyaan dalam kuesioner.
- b) Responden dimohon mengisi kuesioner dengan menjawab seluruh pertanyaan yang telah disediakan.
- c) Berikan tanda (√) pada kolom yang tersedia dan pilih sesuai dengan keadaan yang sebenarnya.

1 = Sangat Tidak Setuju (STS)

2 = Tidak Setuju (TS)

3 = Netral (N)

4 = Setuju (S)

5 = Sangat Setuju (SS)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik UIN Suska Riau  
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



**Variabel X 1 (Lokasi)**

No	Pertanyaan	SS	S	KS	TS	STS
1	1. Saya memilih lokasi yang strategis 2. Saya memilih lokasi yang mudah dijangkau oleh pelanggan					
2	1. Toko saya terletak di area yang terbuka dan tidak terhalang oleh bangunan/hambatan lain sehingga mudah terlihat. 2. Kami memastikan bahwa toko kami memiliki tanda-tanda yang jelas dan mudah ditandai.					
3	1. Lingkungan sekitar toko saya mudah dilewati oleh pelanggan. 2. Area sekitar lingkungan toko saya aman dan nyaman bagi pelanggan yang datang dengan adanya lingkungan yang bersih.					

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**Variabel X2 (Persaingan Usaha)**

No	Pertanyaan	SS	S	KS	TS	STS
1	1. Saya selalu waspada terhadap kemungkinan munculnya pesaing baru di pasar. 2. Saya menyadari bahwa pasar di mana saya beroperasi mudah diakses oleh pesaing baru, dan saya siap untuk menghadapi persaingan yang semakin meningkat.					
2	1. Saya selalu memantau aktivitas pesaing untuk tetap memahami perkembangan pasar 2. Saya selalu memperhatikan inovasi produk dan layanan dari pesaing untuk mempertahankan pelanggan.					
3	1. Dengan menjalin hubungan yang baik dengan pemasok, saya berhasil mendapatkan harga yang kompetitif sehingga saya dapat menjual produk dengan harga yang terjangkau kepada pelanggan, dan tetap memperoleh keuntungan. 2. Saya selalu memantau pasar untuk memahami tren harga dan ketersediaan pasokan.					
4	1. Saya selalu berupaya untuk mempertahankan keunggulan produk dalam bersaing. 2. Kami selalu berupaya mempertahankan kualitas produk untuk mengurangi daya tarik produk pengganti.					

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak Cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.  
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

### Variabel Y (Keberhasilan Usaha)

No	Pertanyaan
1	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kami selalu memantau jumlah penjualan setiap hari</li> <li>2. Kami selalu memperhatikan perbedaan peningkatan penjualan setiap harinya secara berkala.</li> </ol>
2	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Saya selalu memperoleh keuntungan setiap harinya dari peningkatan jumlah pelanggan.</li> <li>2. Saya selalu membandingkan hasil usaha saya dengan target hasil yang telah ditetapkan untuk menghitung pendapatan saya.</li> </ol>
3	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Saya selalu memantau perkembangan usaha dari adanya peningkatan jumlah transaksi yang terjadi.</li> <li>2. Kami mencatat peningkatan pendapatan untuk mengetahui perkembangan usaha.</li> </ol>

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## Lampiran Uji Instrumen Penelitian

### 1. Analisis Deskriptif

	Descriptive Statistics				
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Lokasi	84	18	30	22.48	2.268
Persaingan Usaha	84	24	39	29.55	2.739
Keberhasilan	84	18	29	22.76	2.098
Valid N (listwise)	84				

Sumber: Data Olahan, 2024

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## 2. Uji Validitas

### Uji Validitas Lokasi

		X1.1.1	X1.1.2	X1.2.1	X1.2.2	X1.3.1	X1.3.2	Lokasi
X1.1.1	Pearson Correlation	1	.176	.410**	.227*	.224*	.272*	.647**
	Sig. (2-tailed)		.110	.000	.038	.040	.012	.000
	N	84	84	84	84	84	84	84
X1.1.2	Pearson Correlation	.176	1	.367**	.098	.228*	.122	.561**
	Sig. (2-tailed)	.110		.001	.376	.037	.268	.000
	N	84	84	84	84	84	84	84
X1.2.1	Pearson Correlation	.410**	.367**	1	.367**	.130	.364**	.715**
	Sig. (2-tailed)	.000	.001		.001	.237	.001	.000
	N	84	84	84	84	84	84	84
X1.2.2	Pearson Correlation	.227*	.098	.367**	1	.098	.292**	.578**
	Sig. (2-tailed)	.038	.376	.001		.378	.007	.000
	N	84	84	84	84	84	84	84
X1.3.1	Pearson Correlation	.224*	.228*	.130	.098	1	.206	.507**
	Sig. (2-tailed)	.040	.037	.237	.378		.060	.000
	N	84	84	84	84	84	84	84
X1.3.2	Pearson Correlation	.272*	.122	.364**	.292**	.206	1	.618**
	Sig. (2-tailed)	.012	.268	.001	.007	.060		.000
	N	84	84	84	84	84	84	84
Lokasi	Pearson Correlation	.647**	.561**	.715**	.578**	.507**	.618**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	84	84	84	84	84	84	84

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

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

Sumber: Data Olahan, 2024

### Uji Validitas Persaingan Usaha

		Correlations								Persaingan Usaha
		X2.1.1	X2.1.2	X2.2.1	X2.2.2	X2.3.1	X2.3.2	X2.4.1	X2.4.2	
X2.1.1	Pearson Correlation	1	.076	.139	.208	.184	.000	.188	.146	.446**
	Sig. (2-tailed)		.493	.207	.057	.093	1.000	.087	.186	.000
	N	84	84	84	84	84	84	84	84	84
X2.1.2	Pearson Correlation	.076	1	.263*	.008	.177	.259*	-.072	.115	.438**
	Sig. (2-tailed)	.493		.016	.939	.107	.017	.515	.297	.000
	N	84	84	84	84	84	84	84	84	84
X2.2.1	Pearson Correlation	.139	.263*	1	.150	.466**	.316**	.088	.353**	.661**
	Sig. (2-tailed)	.207	.016		.172	.000	.003	.425	.001	.000
	N	84	84	84	84	84	84	84	84	84
X2.2.2	Pearson Correlation	.208	.008	.150	1	.350**	.042	.146	.189	.526**
	Sig. (2-tailed)	.057	.939	.172		.001	.704	.184	.084	.000
	N	84	84	84	84	84	84	84	84	84
X2.3.1	Pearson Correlation	.184	.177	.466**	.350**	1	.195	.290**	.182	.701**
	Sig. (2-tailed)	.093	.107	.000	.001		.075	.007	.098	.000

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumpukan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun t

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun t

	N	84	84	84	84	84	84	84	84	84
X2.3.2	Pearson Correlation	.000	.259*	.316**	.042	.195	1	.069	.090	.461**
	Sig. (2-tailed)	1.000	.017	.003	.704	.075		.533	.413	.000
	N	84	84	84	84	84	84	84	84	84
X2.4.1	Pearson Correlation	.188	-.072	.088	.146	.290**	.069	1	.159	.445**
	Sig. (2-tailed)	.087	.515	.425	.184	.007	.533		.148	.000
	N	84	84	84	84	84	84	84	84	84
X2.4.2	Pearson Correlation	.146	.115	.353**	.189	.182	.090	.159	1	.505**
	Sig. (2-tailed)	.186	.297	.001	.084	.098	.413	.148		.000
	N	84	84	84	84	84	84	84	84	84
Persaingan Usaha	Pearson Correlation	.446**	.438**	.661**	.526**	.701**	.461**	.445**	.505**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	84	84	84	84	84	84	84	84	84

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

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

Sumber: Data Olahan, 2024

### Uji Validitas Keberhasilan

		Correlations						
		Y.1.1	Y.1.2	Y.2.1	Y.2.2	Y.3.1	Y.3.2	Keberhasilan
Y.1.1	Pearson Correlation	1	.297**	.296**	.172	.187	-.041	.561**
	Sig. (2-tailed)		.006	.006	.119	.089	.713	.000
	N	84	84	84	84	84	84	84
Y.1.2	Pearson Correlation	.297**	1	.176	.025	.304**	.120	.546**
	Sig. (2-tailed)	.006		.108	.824	.005	.276	.000
	N	84	84	84	84	84	84	84
Y.2.1	Pearson Correlation	.296**	.176	1	.355**	.158	.217*	.655**
	Sig. (2-tailed)	.006	.108		.001	.151	.047	.000
	N	84	84	84	84	84	84	84
Y.2.2	Pearson Correlation	.172	.025	.355**	1	.180	.054	.516**
	Sig. (2-tailed)	.119	.824	.001		.101	.624	.000
	N	84	84	84	84	84	84	84
Y.3.1	Pearson Correlation	.187	.304**	.158	.180	1	.208	.591**
	Sig. (2-tailed)	.089	.005	.151	.101		.057	.000
	N	84	84	84	84	84	84	84
Y.3.2	Pearson Correlation	-.041	.120	.217*	.054	.208	1	.504**
	Sig. (2-tailed)	.713	.276	.047	.624	.057		.000
	N	84	84	84	84	84	84	84
Keberhasilan	Pearson Correlation	.561**	.546**	.655**	.516**	.591**	.504**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	84	84	84	84	84	84	84

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

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

Sumber: Data Olahan, 2024

### 3. Uji Reabilitas

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

#### Uji Reabilitas Lokasi

##### Reliability Statistics

Cronbach's	
Alpha	N of Items
.847	6

Sumber: Data Olahan, 2024

#### Uji Reabilitas Persaingan Usaha

##### Reliability Statistics

Cronbach's	
Alpha	N of Items
.724	8

Sumber: Data Olahan, 2024

#### Uji Reabilitas Keberhasilan

##### Reliability Statistics

Cronbach's	
Alpha	N of Items
.750	6

Sumber: Data Olahan, 2024

## Lampiran Uji Asumsi Klasik

### 1. Uji Normalitas

#### One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test Unstandardized Residual

N		84
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.94392401
Most Extreme Differences	Absolute	.067
	Positive	.067
	Negative	-.055
Test Statistic		.067
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 <sup>c,d</sup>

a. Test distribution is Normal.

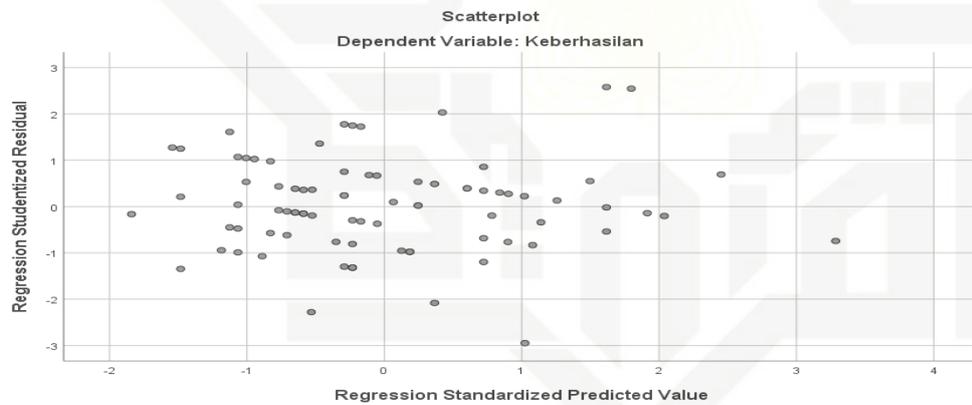
b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

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

Sumber: Data Olahan, 2024

### 2. Uji Heteroskedastisitas



Sumber: Data Olahan, 2024

### 3. Uji Multikolinearitas

Coefficients <sup>a</sup>		Collinearity Statistics	
Model		Tolerance	VIF
1	Lokasi	.937	1.067
	Persaingan Usaha	.937	1.067

a. Dependent Variable: Keberhasilan

Sumber: Data Olahan, 2024

#### 4. Analisis Regresi Linear Berganda

Model	Coefficients <sup>a</sup>					
	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	
	B	Std. Error	Beta			
1	(Constant)	14.971	2.839		4.921	.000
	Lokasi	.429	.098	.456	4.343	.001
	Persaingan Usaha	.057	.081	.062	.582	.562

a. Dependent Variable: Keberhasilan

Sumber: Data Olahan, 2024

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## Lampiran Uji Hipotesis Penelitian

### 1. Uji t

Model		Coefficients <sup>a</sup>		t	Sig.	
		Unstandardized Coefficients	Standardized Coefficients			
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	14.971	2.839		4.921	.000
	Lokasi	.429	.098	.456	4.343	.001
	Persaingan Usaha	.047	.081	.062	.582	.562

a. Dependent Variable: Keberhasilan  
 Sumber: Data Olahan, 2024

### 2. Uji f

Model		ANOVA <sup>a</sup>				
		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	51.594	2	25.797	6.662	.002 <sup>b</sup>
	Residual	313.644	81	3.872		
	Total	365.238	83			

a. Dependent Variable: Keberhasilan  
 b. Predictors: (Constant), Persaingan Usaha, Lokasi  
 Sumber: Data Olahan, 2024

### 3. Uji Koefisien Determinasi

Model	Model Summary <sup>b</sup>			
	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.476 <sup>a</sup>	.341	.320	2.968

a. Predictors: (Constant), Persaingan Usaha, Lokasi  
 b. Dependent Variable: Keberhasilan  
 Sumber: Data Olahan, 2024

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak Cipta milik UIN Suska Riau / Sultan Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.  
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

#### 4. Uji Koefisien Korelasi

Model Summary									
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	R Square Change	Change Statistics			Sig. F Change
						F Change	df1	df2	
1	.476 <sup>a</sup>	.341	.320	2.968	.341	6.662	2	81	.002

a. Predictors: (Constant), Persaingan Usaha, Lokasi  
 Sumber: Data Olahan, 2024

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Rak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.  
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



## Lampiran Dokumentasi



© Hak cipta milik UIN Suska Riau



State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



© Hak cipta milik UIN Suska Riau



State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



© Hak cipta milik UIN Suska Riau



State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



## PENGESAHAN PERBAIKAN SKRIPSI

Skrripsi dengan judul “**PENGARUH LOKASI DAN PERSAINGAN USAHA TERHADAP KEBERHASILAN PEDAGANG PASAR SELASA PANAM KECAMATAN TUAH KARYA, KOTA PEKANBARU PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH**”, yang ditulis oleh:

Nama : Anggi Lestari  
NIM : 12020525787  
Program Studi : Ekonomi Syariah

Telah dimunaqasyahkan pada :

Hari/Tanggal : Senin, 04 Maret 2024  
Waktu : 08.00 WIB  
Tempat : Ruang Munaqasyah Fakultas Syariah dan Hukum

Telah diperbaiki sesuai dengan permintaan Tim Penguji Munaqasyah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

**Pekanbaru, 26 Maret 2023**  
**TIM PENGUJI MUNAQASYAH**

Ketua  
**Dr. Jenita, SE., MM.**

Sekretaris  
**Syamsurizal, SE., M.Sc., Ak., CA.**

Penguji I  
**Dr. Syahpawi, S.Ag., M.Sh.**

Penguji II  
**Nur Hasanah, SE., MM.**



Mengetahui:  
Wakil Dekan I  
Fakultas Syariah dan Hukum

**Dr. H. Akmal Abdul Munir, Lc., MA**  
NIP. 197110062002121003

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa izin UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa izin UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa izin UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa izin UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa izin UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa izin UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa izin UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa izin UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa izin UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa izin UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa izin UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa izin UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa izin UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa izin UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa izin UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa izin UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa izin UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa izin UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa izin UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa izin UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa izin UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa izin UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa izin UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa izin UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa izin UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa izin UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa izin UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa izin UIN Suska Riau.