

**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.



**PENGARUH LOKASI DAN HARGA TERHADAP OMSET PENJUALAN
DI RESTORAN PLAZA PEKANBARU MENURUT
PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Melengkapi Tugas dan Memenuhi Syarat Guna Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E) Fakultas Syariah Dan Hukum



Oleh :

MUHAMMAD HAFIZH TAUFIKURRAHMAN
NIM. 12020515146

UIN SUSKA RIAU

**PROGRAM S1 EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU
1445 H/2024 M**



PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi dengan judul “**Pengaruh Lokasi Dan Harga Terhadap Omset Penjualan Di Restoran Plaza Pekanbaru Menurut Perspektif Ekonomi Syariah**” yang ditulis oleh:

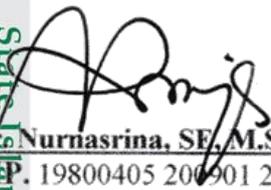
Nama : Muhammad Hafizh Taufikurrahman
 NIM : 12020515146
 Program Studi : Ekonomi Syariah

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, 26 Maret 2024

Pembimbing 1

Pembimbing 2


Dr. Nurnasrina, SE, M.Si
 NIP. 19800405 200901 2 008


Dr. Jenita, SE, MM
 NIP. 19650126 201411 2 001

UIN SUSKA RIAU

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta ini milik UIN Suska 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.



PENGESAHAN

dan judul : **PENGARUH LOKASI DAN HARGA TERHADAP OMSET
KUALAN DI RESTORAN PLAZA PEKANBARU MENURUT PERSPEKTIF
EKONOMI SYARIAH**

ditulis oleh:

Nama : **Muhammad Hafizh Taufikurrahman**
Nim : **12020515146**
Program Studi : **Ekonomi Syariah**

dimunaqasyahkan pada :

Hari : **Rabu, 26 juni 2024**
Waktu : **13.00 WIB**

Tempat : **Ruang Praktek Peradilan semu (Gedung Belajar) Fakultas Syariah dan Hukum**
Telah diperbaiki sesuai dengan permintaan Tim Penguji Munaqasyah Fakultas Syariah
dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Pekanbaru, 1 Juli 2024
TIM PENGUJI MUNAQASYAH

Muhammad Nurwahid, M.Ag

SE., M.Ak

Zuraida, M.Ag

Darmawania Indrajaya, M.Ag

Mengesetujui:
Dekan Fakultas Syariah dan Hukum



Drs. H. H. M. Ag
NIP. 19410062005011005

Hak cipta dan kepemilikan ini dimiliki oleh UIN Suska Riau. Tidak dimunaqasyahkan pada: Hari: Rabu, 26 juni 2024 Waktu: 13.00 WIB Tempat: Ruang Praktek Peradilan semu (Gedung Belajar) Fakultas Syariah dan Hukum Telah diperbaiki sesuai dengan permintaan Tim Penguji Munaqasyah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau. Pekanbaru, 1 Juli 2024 TIM PENGUJI MUNAQASYAH Muhammad Nurwahid, M.Ag SE., M.Ak Zuraida, M.Ag Darmawania Indrajaya, M.Ag Mengesetujui: Dekan Fakultas Syariah dan Hukum Drs. H. H. M. Ag NIP. 19410062005011005

© Hak Cipta dan Kepemilikan ini dimiliki oleh 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.

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini :

Nama : Muhammad Hafizh Taufikurrahman
 NIM : 12020515146
 Tempat/ Tgl. Lahir : Pekanbaru / 01 November 2001
 Fakultas/Pascasarjana : Syariah dan Hukum
 Prodi : Ekonomi Syariah
 Judul Disertasi/Thesis/Skripsi/Karya Ilmiah lainnya*:

**PENGARUH LOKASI DAN HARGA TERHADAP OMSET PENJUALAN
 DI RESTORAN PLAZA PEKANBARU MENURUT PERSPEKTIF
 EKONOMI SYARIAH**

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa :

1. Penulisan Skripsi 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, 1 Juni 2024

Yang membuat pernyataan



MUHAMMAD HAFIZH TAUFIKURRAHMAN

NIM : 12020515146



ABSTRAK

Muhammad Hafizh Taufikurrahman (2024) : Pengaruh Lokasi dan Harga Terhadap Omset Penjualan Di Restoran Plaza Pekanbaru Menurut Perspektif Ekonomi Syariah

Penelitian ini dilatarbelakangi dengan omset penjualan tidak sesuai dengan yang diharapkan oleh pemilik Restoran. Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah apakah lokasi dan harga berpengaruh secara parsial terhadap omset penjualan di Restoran Plaza Pekanbaru, apakah lokasi dan harga berpengaruh secara simultan terhadap omset di restoran Plaza Pekanbaru, apakah lokasi dan harga berpengaruh terhadap omset penjualan di restoran Plaza Pekanbaru menurut Perspektif Ekonomi Syariah

Penelitian ini adalah penelitian lapangan dengan menggunakan pendekatan penelitian kuantitatif, lokasi di Jalan Teuku Umar, Pekanbaru, Riau, dengan populasi 18.000 orang. Adapun teknik pengambilan sampel menggunakan teknik *purposive random sampling* dengan sampel sebanyak 100 orang responden. Sedangkan metode pengumpulan data menggunakan observasi, dan kuisioner dengan teknik analisis datanya menggunakan metode deskriptif dan kuantitatif.

Hasil penelitian secara simultan menunjukkan bahwa pengaruh lokasi dan harga berpengaruh secara signifikan terhadap omset penjualan, terbukti dari $f_{hitung} = 3,309 > 3,089$. Dimana besarnya pengaruh lokasi dan harga terhadap omset penjualan sebesar 6,4%, sedangkan sisanya 93,6% dipengaruhi variabel lain diluar variabel penelitian ini. Sedangkan hasil pengujian hipotesis secara parsial lokasi tidak berpengaruh dan signifikan terhadap omset penjualan, terbukti $t_{hitung} = -0,0109 < 1,6605$ dan harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap omset penjualan, hal ini terbukti dari $t_{hitung} = 2,101 > 1,6605$. Maka dapat diketahui harga lebih dominan mempengaruhi omset penjualan pada Restoran Plaza Pekanbaru. Tinjauan ekonomi syariah tentang pengaruh lokasi dan harga terhadap omset penjualan. Telah sesuai dengan prinsip syariah karena variabel harga mempengaruhi omset penjualan berdasar aspek kepercayaan terhadap kualitas dan kesesuaian harga dengan kualitas makanan sehingga telah memenuhi aspek amanah dan aspek keadilan.

Kata Kunci : Lokasi, Harga, Omset Penjualan, Ekonomi Syariah

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.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh

Puji beserta syukur penulis haturkan kepada Allah SWT, shalawat beriringkan salam teruntuk Nabi Muhammad SAW yang telah merubah dan menovasi tatanan kehidupan umat manusia, semoga kita semua adalah bagian dari umat beliau yang akan mendapat syafa'at di hari akhirat kelak.

Skripsi ini berjudul **“PENGARUH LOKASI DAN HARGA TERHADAP OMSET PENJUALAN DI RESTORAN PLAZA PEKANBARU MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH”** hasil karya ilmiah yang disusun untuk memenuhi salah satu persyaratan untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Penulis menyadari bahwa penelitian dan skripsi ini tidak akan terwujud tanpa bantuan moril dan material dari berbagai pihak manapun, untuk itu penulis haturkan rasa terimakasih yang banyak serta tulus dari lubuk hati yang paling dalam kepada Papa (Wendra Firman), Mama (Rini Yulianti), Nenek (Arleni Rita) tercinta dan adik pertama (Muhammad Taufiqul Hakim), adik kedua (Muhammad Hazim Dzakwan) serta seluruh keluarga penulis yang selalu mendoakan keberhasilan penulis dalam menyelesaikan skripsi ini dan tidak pernah lelah mendukung agar tetap semangat melanjutkan perkuliahan hingga saat ini, dan kepada :

1. Bapak Prof, Dr. Hairunas, M.Ag selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau beserta jajaran dan staf.
2. Bapak Dr. Zulkifli, M.Ag selaku Dekan Fakultas Syariah dan Hukum UIN SUSKA Riau serta Bapak Dr. H. Akmal Abdul Munir, Lc., MA. Selaku Wakil Dekan I, Bapak Dr. H. Mawardi, M.Si selaku Wakil Dekan II, dan Ibu Dr. Sofia Hardani, M.Ag selaku Wakil Dekan III , beserta seluruh staf yang telah memberikan pelayanan akademik selama proses perkuliahan menulis.



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
3. Bapak Muhammad Nurwahid, S.Ag, M.Ag selaku Ketua Program Studi dan Bapak Syamsurizal, SE, M.Sc, Ak selaku Sekretaris Program Studi Ekonomi Syariah beserta staf yang senantiasa memberikan dorongan dan bimbingan hingga selesainya skripsi ini.
 4. Ibu Dr. Nurnasrina, SE, M.Si dan Ibu Dr. Jenita, SE,MM, yang telah membimbing dalam penulisan skripsi ini dan telah banyak meluangkan waktu serta sabar dan tidak pernah bosan memberikan bimbingan dan arahan kepada penulis.
 5. Bapak Wali Saputra, SE. Ak, MA, selaku Penasihat Akademik penulis yang telah memberikan motivasi sehingga penulis dapat menyelesaikan perkuliahan dengan baik.
 6. Bapak/Ibu dosen serta seluruh karyawan/I di Fakultas Syari'ah dan Ilmu Hukum di UIN SUSKA RIAU yang telah mendidik dan memberikan ilmu-ilmunya kepada penulis, sehingga penulis mendapatkan ilmu yang bermanfaat dan membantu penulis mengerti apa yang belum penulis mengerti.
 7. Bapak Wendra Firman selaku pemilik Restoran Plaza Senapelan Pekanbaru terimakasih telah mengizinkan penulis melakukan penelitian di tempat tersebut.
 8. Konsumen Plaza Pekanbaru yang telah mengizinkan dan membantu penulis melengkapi hasil penelitian ini.
 9. Bapak Dr. H. Muhammad Tawaf, S.Ip., M.Si, Kepala Kepustakaan Al-Jami'ah UIN SUSKA Riau beserta karyawan yang telah menyediakan buku-buku literatur kepada penulis.
 10. Teman-teman seperjuangan Program Studi Ekonomi Syariah F angkatan 2020 yang telah memberikan banyak pengalaman dan pembelajaran. Terima kasih atas perkenalan, pertemuan dan segala perjalanan senang sedih yang kita lalui.
 11. Serta seluruh pihak yang secara tidak langsung turut serta dalam melancarkan proses penyelesaian skripsi ini.
 12. Mia Khairinniza, S.E sebagai partner spesial saya, terima kasih menjadi sosok pendamping dalam segala hal, yang menemani meluangkan waktunya, mendukung ataupun menghibur dalam kesedihan dan memberi semangat

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.

untuk terus maju dan maju tanpa kenal kata menyerah dalam segala hal untuk meraih apa yang menjadi impian penulis.

Penulis menyadari segala kekurangan dan kelemahan yang tidak luput dalam penulisan skripsi ini, maka kritikan dan saran yang bersifat membangun sangat penulis harapkan demi kesempurnaan skripsi ini. Akhir kata semoga skripsi ini bermanfaat bagi penulis dan pembaca sekalian. Aamiin.

Pekanbaru, 15 Januari 2024

Penulis

MUHAMMAD HAFIZH TAUFIKURRAHMAN
NIM. 12020515146

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.

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR.....	ix
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Batasan Masalah.....	4
C. Rumusan Masalah.	5
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian	5
E. Sistematika Penulisan.....	6
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Lokasi.....	8
1. Pengertian Lokasi	8
2. Jenis-jenis Lokasi	14
3. Pertimbangan Penentuan Lokasi	15
4. Indikator Penentuan Lokasi	18
B. Harga	20
1. Pengertian Harga	20
2. Proses Penetapan Harga	22
3. Cara Untuk Memberikan Harga Yang menarik	23
4. Memberikan potongan harga yang bervariasi	23
5. Memberikan keringanan waktu pembayaran	24
6. Tujuan Penetapan Harga	24
7. Modifikasi Harga/ Diskriminasi Harga	24
8. Indikator Persepsi Harga	25
C. Omset Penjualan	27
1. Pengertian Omset Penjualan.....	27
2. Faktor yang mempengaruhi turunnya penjualan	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. Indikator omset penjualan.....	28
D. Harga dan Lokasi Menurut Perspektif Ekonomi Syariah.....	29
1. Harga	29
2. Lokasi.....	36
E. Penelitian Terdahulu	38
F. Kerangka Berfikir.....	42
G. Hipotesis Penelitian.....	43

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian.....	44
B. Lokasi Penelitian.....	44
C. Subjek dan Objek Penelitian	45
D. Populasi dan Sampel	45
E. Sumber Data.....	47
F. Metode Pengumpulan Data.....	47
G. Analisis Data	48
1. Pengujian Instrumen.....	49
2. Uji Asumsi Klasik	50
3. Analisis Regresi Linear Berganda	52
4. Pengujian Hipotesis.....	54
H. Metode Penulisan	56
I. Gambaran Umum Restoran Plaza Senapelan Pekanbaru.....	56
1. Sejarah Singkat Restoran Plaza Senapelan Pekanbaru	56
2. Profil Restoran Plaza Senapelan Pekanbaru	57

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian	58
B. Hasil Deskriptif Penelitian	61
C. Uji Instrumen Penelitian.....	62
D. Uji Asumsi Klasik	69
E. Pengujian Hipotesis.....	72
F. Pembahasan.....	78

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.....	85
B. Saran.....	86

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN



UIN SUSKA RIAU

DAFTAR TABEL

Tabel I.1	Jumlah omset Penjualan di Restoran Plaza Senapelan	3
Tabel II.1	Penelitian Terdahulu	38
Tabel IV.1	Deskripsi Jenis Pekerjaan Responden.....	60
Tabel IV.2	Hasil Uji Statistik Deskriptif.....	61
Tabel IV.3	Uji Validitas Lokasi (X1)	64
Tabel IV.4	Uji Validitas Harga (X2).....	65
Tabel IV.5	Uji Validitas Omset Penjualan(Y)	66
Tabel IV.6	Uji Reliabilitas Lokasi(XI)	67
Tabel IV.7	Uji Reliabilitas Harga (X2).....	68
Tabel IV.8	Uji Realbilitas Omset Penjualan (Y)	68
Tabel IV.9	Uji Normalitas.....	69
Tabel IV.10	Uji Multikoleniaritas.....	70
Tabel IV.11	Uji Regresi Berganda.....	72
Tabel IV.12	Uji Parsial (t).....	74
Tabel IV.13	Uji Simultan (f).....	76
Tabel IV.14	Koefisien Determinasi (r)	77

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.

DAFTAR GAMBAR

Gambar IV.1	Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	58
Gambar IV.2	Deskripsi Responden Berdasarkan Umur	59
Gambar IV.3	Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Pekerjaan.....	61
Gambar IV.4	Uji Grafik Scatterplot.....	71



UIN SUSKA RIAU



BAB I

PENDAHULAUN

A. Latar Belakang Masalah

Pada era globalisasi yang semakin maju ini manusia lebih memilih untuk mengunjungi kawasan makan ataupun restoran dengan alasan lebih praktis serta kenyamanan buat berkumpul dengan bersama keluarga, sahabat atau pacar. Restoran adalah salah satu daerah makan yang mulai banyak digemari oleh remaja hingga orang dewasa jaman sekarang. Tidak heran bila para pengunjung restoran mampu menghabiskan waktu hingga berjam-jam berada disana. Restoran tidak hanya menawarkan aneka macam menu kuliner dan minuman saja, tetapi juga menyediakan fasilitas yang membuat mereka nyaman seperti *wifi*.

Dalam mendatangkan dan mempertahankan pelanggan merupakan salah satu hal penting yang wajib di pikirkan oleh pemilik bisnis restoran tersebut demi keberlangsungan usahanya. Upaya tadi yaitu dengan menumbuhkan minat beli dan akhirnya melakukan keputusan membeli tidaklah simpel karena banyak faktor yang mensugesti hal tersebut. Baik faktor internal pada diri konsumen ataupun dampak eksternal yaitu rangsangan luar yang dilakukan oleh perusahaan, dimana pada hal ini perusahaan bisa mengidentifikasi perilaku konsumen pada hubungannya melakukan suatu keputusan pembelian.

Harga merupakan salah satu variabel yang dapat menentukan diterima atau tidaknya suatu produk oleh konsumen. Murah atau mahalnya suatu produk sangat relatif sifatnya, untuk menyatakannya perlu dibandingkan dengan harga produk atau jasa yang serupa dari perusahaan lain. Variabel tersebut akan berhubungan

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.



dengan kemampuan produk untuk menjalankan fungsinya sesuai dengan harapan konsumen.

Keputusan pembelian merupakan suatu keputusan sebagai pemilihan suatu tindakan dari dua atau lebih pilihan alternatif¹. Setiap orang pasti mempertimbangkan suatu hal sebelum melakukan keputusan pembelian. Sebelum membeli, konsumen terlebih dahulu akan melakukan pemilihan beberapa alternatif, apakah akan membeli atau tidak. Untuk memahami pembuatan keputusan pembelian konsumen, terlebih dahulu harus dipahami sifat-sifat keterlibatan konsumen dengan produk atau jasa²

Faktor lain yang mempengaruhi penjualan perusahaan adalah Pemilihan lokasi usaha merupakan salah satu keputusan bisnis yang harus dibuat secara hati-hati. Berkenaan dengan unsur bauran pemasaran yang keempat yaitu *place* (lokasi) dapat diartikan sebagai segala hal yang menunjukkan pada berbagai kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk membuat produk dapat diperoleh dan tersedia bagi pelanggan sasaran. *Place* berkaitan dengan upaya menyampaikan produk yang tepat ketempat pasar sasaran. Produk yang baik dan berkualitas tidak akan banyak artinya apabila yang baik dan berkualitas tidak akan banyak artinya apabila tidak tersedia pada saat dan tempat yang diinginkan. *Place* dalam bauran pemasaran ini adalah lokasi usaha, kebanyakan pihak percaya bahwa keuntungan dari lokasi yang baik dapat menjadi prioritas.

¹ Philip Kotler, , "Pengaruh harga, kualitas produk dan word of mouth terhadap keputusan pembelian (studi padakonsumen lofle pop up dessert)" (Disertasi: Universitas Diponegoro, 2008), h. 2

² Sutisna, "Pengaruh harga, kualitas produk dan word of mouth terhadap keputusan pembelian (studi padakonsumen lofle pop up dessert)" (Disertasi: Universitas Diponegoro, 2003), h.

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.

Penjualan di perusahaan seringkali mengalami ketidakstabilan. Contohnya jumlah penjualan mengalami kenaikan pada waktu tertentu dan bisa juga mengalami penurunan di waktu tertentu. Naik turunnya jumlah penjualan tersebut merupakan hal yang sudah biasa terjadi dalam dunia usaha. Untuk mengantisipasinya manajemen suatu perusahaan harus bekerja keras untuk memantau keadaan tersebut, sehingga perusahaan dapat mengetahui faktor yang menyebabkan naik atau turunnya jumlah penjualan.

Restoran Plaza Senapelan di jalan Teuku Umar No. 3 Kelurahan Kota Pekanbaru Kecamatan Lima Puluh, Kota Pekanbaru. Restoran ini menjual bermacam-macam makanan dan minuman. Di antaranya, Sate padang, Mie goreng, Bakso, dan sebagainya. Restoran ini juga menjual Es durian, Jus jeruk, Jus *avocado*, Penjualan makanan dan minuman di Restoran Plaza Senapelan mengalami perubahan disetiap tahunnya. Dapat dilihat data Jumlah omset penjualan di Restoran Plaza Senapelan dari tahun 2019, 2020,2021, 2022 dan 2023 dengan rincian sebagai berikut :

Tabel I.1
Omset Penjualan di Restoran Plaza Senapelan
dari Tahun 2019-2023

No	Tahun	Jumlah	Persentase
1	2019	1.500.735.421,00	28,03%
2	2020	1.249.158.848,00	23,34%
3	2021	700.637.000,00	13,09%
4	2022	545.373.121,00	10,19%
5	2023	1.357.200.745,00	25,35%

Sumber: Data 2023

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa data omset penjualan makanan dan minuman pada restoran plaza senapelan mengalami naik turun

(fluktuasi). Tahun 2019-2020 mengalami penurunan sebanyak 4,69% dan pada tahun 2020-2021 mengalami penurunan sebanyak 10,25% sedangkan di tahun 2021-2022 mengalami penurunan sebanyak 2,9%, namun pada tahun 2022-2023 mengalami kenaikan sebanyak 15,16%.

Berdasarkan kenyataan dan hasil observasi peneliti di Restoran Plaza Senapelan Kecamatan Kota Pekanbaru mengatakan bahwa omset penjualan tidak sesuai dengan yang diharapkan oleh pemilik tempat tersebut. Karena omset penjualan bisa berubah-ubah tergantung dengan keadaan konsumen. Sehingga jumlah omset penjualan tidak dapat ditetapkan menurut standar secara fleksibel.

Dari penjelasan yang telah diuraikan diatas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut ke dalam tulisan ilmiah yang berjudul:

”Pengaruh Lokasi dan Harga Terhadap Omset Penjualan Di Restoran Plaza Pekanbaru Menurut Perspektif Ekonomi Syariah”.

B. Batasan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah serta menghindari kesimpangsiuran dan kesalah pahaman terhadap peneliti yang diteliti, maka perlu adanya batasan masalah untuk memberikan batasan dan arahan pada pembahasan ini. Adapun batasan masalah yang akan diteliti difokuskan pada Pengaruh Lokasi dan Harga Terhadap Omset Penjualan di Restoran Plaza Senapelan Pekanbaru Menurut Perspektif 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.

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

Rumusan Masalah

Dari latar belakang yang telah penulis paparkan diatas, maka penulis mengambil beberapa rumusan masalah yang akan dibahas dalam penelitian yaitu:

1. Apakah lokasi dan harga berpengaruh terhadap omset penjualan secara parsial di restoran Plaza Senapelan Pekanbaru?
2. Apakah lokasi dan harga berpengaruh terhadap omset penjualan secara simultan di restoran Plaza Senapelan Pekanbaru?
3. Bagaimana tinjauan ekonomi syariah terhadap pengaruh lokasi dan harga pada omset penjualan di Restoran Plaza Senapelan Pekanbaru?

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Berdasarkan pertanyaan penelitian di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut

1. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Untuk menjelaskan apakah lokasi dan harga berpengaruh secara parsial terhadap omset penjualan di restoran Plaza Senapelan Pekanbaru.
- b. Untuk menjelaskan apakah lokasi dan harga berpengaruh secara simultan terhadap omset penjualan di restoran Plaza Senapelan Pekanbaru.
- c. Untuk menjelaskan apakah lokasi dan harga berpengaruh terhadap omset penjualan di restoran Plaza enapelan Pekanbaru menurut perspektif 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.

2. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Sebagai bahan untuk menambah ilmu pengetahuan khususnya tentang pengaruh harga dan lokasi terhadap omset penjualan plaza senapelan pada mahasiswa program studi ekonomi syariah.
- b. Sebagai bahan masukan bagi penulis sendiri dalam penerapan disiplin ilmu yang diterima selama berada dibangku kuliah dan menambah ilmu pengetahuan dalam membuat karya ilmiah.
- c. Sebagai salah satu syarat penulis untuk menyelesaikan perkuliahan pada program Strata Satu (S1) pada Fakultas Syariah dan Hukum Program Studi Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau sekaligus untuk mendapatkan gelar S1.

E. Sistematika Penulisan

Sistematika merupakan uraian secara garis besar mengenai apa yang menjadi dasar atau acuan dari suatu penelitian. Dalam penulisan sistematika ini akan disajikan secara menyeluruh untuk memudahkan dalam melakukan penulisan dan memahami penelitian ini ditulis dalam sistematika sebagai berikut:

BAB I: PENDAHULUAN

Bab ini merupakan bab pendahuluan terdiri dari antara lain latar belakang masalah, permasalahan yang memuat, identifikasi masalah, batasan masalah, dan rumusan masalah serta ditambah dengan tujuan penelitian dan manfaat 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: LANDASAN TEORETIS

Dalam bab ini terdiri dari kerangka teori, penelitian yang relevan (penelitian terdahulu yang terkait dengan penelitian yang sedang dilakukan, jurnal internasional dan jurnal terakreditasi nasional, serta indikator variabel atau konsep operasional.

BAB III: METODE PENELITIAN

Menguraikan secara jelas tentang metode penelitian, terdiri dari pendekatan penelitian, informan atau populasi dan sampel penelitian, instrumen penelitian, hipotesis penelitian dan analisis data.

BAB IV: HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Berisikan hasil penelitian yang berisi temuan umum penelitian dan temuan khusus penelitian.

BAB V: KESIMPULAN DAN SARAN

Penutup yang berisikan kesimpulan dan saran.

BAB II LANDASAN TEORI

6. Lokasi

1. Pengertian Lokasi

Lokasi merupakan faktor yang sangat penting . Karena pada lokasi yang tepat, sebuah gerai akan lebih sukses dibanding gerai lainnya yang berlokasi kurang strategis, meskipun sama-sama menjual produk yang sama dan juga mempunyai pramuniaga yang sama banyak dan terampilnya. Lokasi juga berarti tempat atau letak dan lokasi usaha berarti tempat secara fisik. Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa lokasi jualan adalah tempat usaha dimana seseorang mendapat kenyamanan dalam transaksi jual beli barang atau jasa³

Menurut Demeiati N Kusumaningrum Lokasi yang strategis merupakan salah satu faktor penting dan sangat menentukan keberhasilan suatu usaha⁴.

Menurut Heizer dan Render lokasi adalah pendorong biaya dan pendapatan, sehingga seringkali memiliki kekuatan untuk membentuk strategis bertujuan untuk memaksimalkan keuntungan dari lokasi baru perusahaan. Selain itu, pemilihan lokasi retail dan profesional *service* yang

³ Ni Made Dwi Maharini Putri I Made Jember, “Pengaruh Modal Sendiri dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kabupaten Tabanan (Modal Pinjaman sebagai Variabel Intervening), Volume 9.,No. 2.,(2016), h.144.

⁴ Novia Sari, “Pengaruh Modal, Lokasi Dan Jam Kerja Terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang Di Wisata Pantai Selatbaru Kecamatan Bantan Dalam Perspektif Ekonomi Islam”, Volume 1.,(2020), h.18.

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

mudah dijangkau konsumen memungkinkan terjadi penjualan dalam jumlah banyak, sehingga meningkatkan pendapatan perusahaan.⁵

Perbedaan lokasi yang baik, merupakan keputusan yang sangat penting. Pertama karena keputusan lokasi mempunyai dampak yang permanen dan jangka panjang, apakah lokasi tersebut telah dibeli atau hanya disewa. Kedua, lokasi akan mempengaruhi pertumbuhan usaha di masa mendatang. Lokasi yang dipilih haruslah mampu mengalami pertumbuhan ekonomi sehingga usahanya dapat bertahan. Dan yang terakhir, apabila nilai lokasi memburuk akibat perubahan lingkungan yang dapat terjadi setiap waktu, mungkin saja usaha tersebut harus dipindahkan atau ditutup⁶.

Dalam memilih lokasi untuk menjalankan suatu usaha, para pengusaha/pelaku usaha perlu mempertimbangkan beberapa faktor, diantaranya:⁷

- a. Akses yaitu kemudahan untuk menjangkau
- b. Visibilitas yaitu kemudahan untuk dilihat
- c. Lalu lintas, ada dua hal yang perlu diperhatikan yaitu banyaknya orang yang lalu lalang bisa memberikan peluang yang besar terjadinya impuls buying dan kepadatan serta kemacetan bisa menjadi hambatan.
- d. Tempat parkir yang luas dan aman
- e. Ekspansi yaitu tersedia tempat yang luas untuk perluasan di kemudian hari
- f. Lingkungan yaitu daerah sekitar yang mendukung jasa yang ditawarkan

⁵<http://repository.umy.ac.id/bitstream/handle/123456789/16182/f.%20bab%20ii.pdf?sequence=6>, Diakses pada tanggal 29 Desember 2023

⁶ Andi Azizah Nur Fitriah, "Pengaruh Harga Jual Dan Lokasi Terhadap Volume Penjualan Telur Itik Di Kota Makassar", (Skripsi: Universitas Hasanuddin, 2013), h.13

⁷ *Ibid.*, h. 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.

- g. Persaingan yaitu lokasi dengan pesaing sejenis
- h. Peraturan pemerintah

Lokasi merupakan saluran distribusi yaitu jalur yang dipakai untuk perpindahan produk dari produsen ke konsumen. Lokasi adalah keputusan yang dibuat perusahaan berkaitan dengan dimana operasi dan stafnya akan ditempatkan⁸.

Komponen yang menyangkut lokasi meliputi: perbedaan lokasi yang strategis (mudah dijangkau), di daerah sekitar pusat perbelanjaan, mudah untuk dilihat, mudah dikunjungi, dekat pemukiman penduduk, aman, dan nyaman bagi pelanggan, adanya fasilitas yang mendukung seperti adanya lahan parkir.

Beberapa faktor yang harus dipertimbangkan dalam letak atau tempat gerai yang akan dibuka atau didirikan yaitu⁹ :

- a. Lalu lintas pejalan kaki
- b. Lalu lintas kendaraan Informasi tentang jumlah dan karakteristik kendaraan yang melintas, factor lebar jalan, kondisi jalan. Kemacetan akan menjadi nilai kurang bagi pelanggan.
- c. Fasilitas parkir untuk kota-kota besar, pertokoan atau pusat perbelanjaan yang memiliki fasilitas parkir yang memadai dapat menjadi pilihan yang lebih baik bagi peritel dibandingkan dengan pertokoan dan pusat belanja yang fasilitasnya tidak memadai.

⁸ Andi Azizah Nur Fitriah, “Pengaruh Harga Jual Dan Lokasi Terhadap Volume Penjualan Telur Itik Di Kota Makassar”, (Skripsi: Universitas Hasanuddin, 2013), h.14

⁹ *Ibid.*, h. 14

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.

- d. Transportasi umum yang banyak melintas di depan pusat perbelanjaan akan memberi daya tarik yang lebih tinggi karena membantu konsumen dengan mudah langsung masuk ke area perbelanjaan
- e. Komposisi toko. Seorang peritel hendaknya jika ingin membuka toko harus mempelajari lebih dulu toko-toko apa saja yang ada disekitarnya, karena toko yang saling melengkapi akan menimbulkan sinergi.
- f. Letak berdirinya gerai. Letak berdirinya gerai sering kali dikaitkan dengan visibility (keterlihatan), yaitu mudah terlihatnya toko dan plang namanya oleh pejalan kaki dan pengendara mobil yang melintas di jalan.
- g. Penilaian keseluruhan. Penilaian keseluruhan atau *overall rating* perlu dilakukan berdasarkan factor faktor agar dapat menentukan pilihan lokasi yang tepat, selain itu lokasi juga sebagai tempat mengendalikan aktivitas perusahaan.

Sebagai tempat mengendalikan aktivitas perusahaan, lokasi juga berfungsi sebagai tempat pertemuan antara berbagai pihak yang berkepentingan terhadap perusahaan. Lokasi ini kita harus dekat dengan pusat keramaian seperti, kantor, hotel, sekolah dan lainnya. Pusat keramaian digunakan sebagai tempat membuat perencanaan berbagai kegiatan, melakukan pengendalian atau pengontrolan terhadap semua aktivitas usaha serta membuat laporan usaha berbagai kepada pihak. Pemilik juga memiliki wewenang untuk memutuskan sesuatu yang memiliki nilai strategis.

Lokasi memegang peranan yang penting dalam melakukan usaha. Karena berkaitan dengan dekatnya lokasi penjualan dengan pusat keramaian,

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

mudah dijangkau (*aksesibilitas*), aman, dan tersedianya tempat parkir yang luas, pada umumnya lebih disukai konsumen. Lokasi yang strategis membuat konsumen lebih mudah dalam menjangkau dan juga keamanan yang terjamin. Sehingga dengan demikian, ada hubungan antara lokasi yang strategis dengan daya tarik konsumen untuk melakukan pembelian suatu produk¹⁰.

Lokasi untuk menyimpan barang, jasa, atau sebagai tempat untuk menyimpan hasil usaha dikenal dengan nama gudang. Gudang digunakan sebagai tempat menyimpan bahan baku, barang setengah jadi, atau barang jadi.

Beragam lokasi yang dapat dimiliki perusahaan disesuaikan pula dengan kebutuhan perusahaan. Pendirian suatu lokasi harga memikirkan nilai pentingnya karena akan menimbulkan biaya bagi perusahaan. Penentuan suatu lokasi juga harus tepat sasaran karena lokasi yang tepat akan memberikan berbagai keuntungan bagi perusahaan, bagi dari segi finansial maupun nonfinansial. Keuntungan yang diperoleh dengan lokasi yang tepat antara lain¹¹:

- a. Pelayanan yang diberikan kepada konsumen dapat lebih memuaskan;
- b. Kemudahan dalam memperoleh tenaga kerja yang diinginkan baik jumlah maupun kualifikasinya;
- c. Kemudahan dalam memperoleh bahan baku atau bahan penolong dalam jumlah yang diinginkan secara terus menerus;

¹⁰ Andi Azizah Nur Fitriah, “Pengaruh Harga Jual Dan Lokasi Terhadap Volume Penjualan Telur Itik Di Kota Makassar”, (Skripsi: Universitas Hasanuddin, 2013), h.16

¹¹ Kasmir, S.E., M.M., *Kewirausahaan*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2007), Cet. Ke-1, Jilid 2, h.130

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

- d. Kemudahan untuk memperluas lokasi usaha karena biasanya sudah diperhitungkan untuk usaha karena biasanya sudah diperhitungkan untuk usaha perluasan lokasi sewaktu-waktu;
- e. Memiliki nilai atau harga ekonomi yang lebih tinggi di masa yang akan datang;
- f. Menimbulkan terjadinya konflik terutama dengan masyarakat dan pemerintah setempat.

Di samping itu lokasi perusahaan, perlu juga dipikirkan tata letak sebagai tempat melakukan kegiatan usaha. Tata letak ini dikenal dengan nama *layout*. *Layout* yang perlu dilakukan adalah terhadap gedung, baik parkir, bentuk gedung, atau lainnya yang berkaitan dengan gedung tersebut. Kemudian *layout* ruangan beserta isinya, kursi, meja lemari, mesin, peralatan, dan sebagainya.

Penentuan *layout* juga perlu dilakukan secara cermat dengan mempertimbangkan berbagai faktor, seperti keamanan, kenyamanan, keindahan, efisiensi, biaya, fleksibilitas dan pertimbangan lainnya.

Dengan adanya *layout* akan diperoleh berbagai keuntungan sebagai berikut¹²:

- a. Ruang gerak untuk beraktivitas dan pemeliharaan memadai. Artinya suatu ruangan didesain sedemikian rupa sehingga tidak terkesan sumpek. Kemudian, *layout* juga harus memudahkan untuk melakukan pemeliharaan ruangan atau gedung.

¹² *Ibid.*, h. 131

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

- b. Pemakaian ruangan menjadi efisien. Artinya pemakaian ruangan harus dilakukan secara optimal, jangan sampai ada ruangan yang mengganggu atau tidak terpakai karena hal ini akan menimbulkan biaya bagi perusahaan.
- c. Aliran material menjadi lancar, artinya jika *layout* dibuat secara benar sehingga produksi menjadi tepat waktu dan tepat sasaran.
- d. Loyout yang tepat memberikan keindahan, kenyamanan, kesehatan, dan keselamatan kerja yang lebih baik sehingga memberikan motivasi yang tinggi kepada karyawan. Disamping itu, pelanggan atau konsumen pun betah berbelanja atau berurusan dengan perusahaan.

2. Jenis-jenis Lokasi

Seperti yang di jelaskan sebelumnya bahwa lokasi digunakan untuk berbagai keperluan perusahaan. Pemilihan lokasi tergantung dari jenis kegiatan usaha atau investasi yang dijalankan.

Setiap perusahaan paling tidak memiliki tmpat lokasi yang dipertimbangkan sesuai keperluan perusahaan, yaitu¹³:

a. Lokasi kantor pusat

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

¹³*Ibid.*, h. 132



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 pabrik

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

c. Lokasi gudang

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

d. Lokasi kantor cabang

Lokasi cabang merupakan lokasi untuk kegiatan usaha perusahaan dalam melayani konsumennya. Lokasi ini juga digunakan untuk memajukan hasil produksi atau berbagai jenis baru yang dijual. Letak lokasi cabang biasanya dekat dengan pasar konsumen

3. Pertimbangan Penentuan Lokasi

Penentuan lokasi harus dilakukan dengan pertimbangan yang matang.

Kesalahan dalam menentukan lokasi akan berakibat fatal bagi suatu usaha.

Kerugian yang diderita perusahaan sangatlah besar. Oleh karena itu, prioritas untuk menentukan lokasi sebelum ditetapkan perlu dianalisis secara baik.

Prioritas utama untuk menganalisis masalah lokasi adalah penentuan tujuan untuk lokasi jenis apa, apakah untuk kantor pusat, lokasi cabang, atau



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 gudang. Masing-masing lokasi memiliki pertimbangan sendiri, misalnya apakah lokasi harus dekat dengan konsumen atau bahan baku. Lokasi yang sulit dijangkau konsumen akan sangat berbahaya bagi kehidupan perusahaan. Demikian pula lokasi yang terlalu jauh dari bahan baku akan menambah beban biaya, baik biaya transportasi maupun biaya lainnya. Oleh karena itu, penentuan lokasi harus tepat sasaran dengan berbagai pertimbangan.

Secara umum pertimbangan untuk menentukan lokasi adalah sebagai berikut.

- a. Jenis usaha yang dijalankan;
- b. Dekat konsumen atau pasar;
- c. Dekat dengan bahan baku;
- d. Ketersediaan tenaga kerja;
- e. Sarana dan prasarana (transportasi, listrik, dan air);
- f. Dekat dengan pusat pemerintahan;
- g. Dekat dengan lembaga keuangan;
- h. Berada di kawasan industri;
- i. Kemudahan untuk melakukan ekspansi atau perluasan;
- j. Kondisi adat istiadat, budaya dan sikap masyarakat setempat;
- k. Hukum yang berlaku di wilayah setempat; dan
- l. Pertimbangan lainnya.

Untuk lokasi kantor pusat pertimbangan utamanya adalah berada di ibukota negara atau provinsi yang tentunya dekat pusat pemerintah lembaga keuangan, tersedia sarana dan prasana, serta dekat dengan pasar.

Sementara itu, pertimbangan khusus untuk lokasi pabrik paling tidak

ada dua faktor penentu, yaitu:

a. Faktor Utama (Primer)

Pertimbangan utama dalam penentuan lokasi pabrik adalah

- 1) Dekat dengan pasar;
- 2) Dekat dengan baku;
- 3) Tersedia tenaga kerja, baik jumlah maupun kualifikasi yang diinginkan;
- 4) Terdapat fasilitas pengangkutan seperti jalan raya, kereta api, pelabuhan laut, pelabuhan udara;
- 5) Tersedia sarana dan prasana seperti listrik;
- 6) Sikap masyarakat

b. Faktor Sekunder

Pertimbangan sekunder dalam penentuan lokasi pabrik adalah:

- 1) Biaya untuk investasi di lokasi seperti biaya pembelian tanah atau pembangunan gedung;
- 2) Prospek perkembangan harga atau kemajuan di lokasi tersebut di masa yang akan datang;
- 3) Kemungkinan untuk perluasan lokasi;
- 4) Terdapat fasilitas penunjang lain seperti pusat perbelanjaan atau perumahan;
- 5) Iklim dan tanah
- 6) Masalah pajak dan peraturan perburuhan di daerah setempat.

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.

Kemudian, pertimbangan untuk lokasi gudang yang umum dilakukan adalah sebagai berikut:

- 1) Di kawasan industri;
- 2) Dekat dengan pasar;
- 3) Dekat dengan bahan baku;
- 4) Tersedianya sarana dan prasarana;
- 5) Transportasi¹⁴

4. Indikator Penentuan Lokasi

a. Akses

Akses yaitu lokasi yang dilalui atau mudah di jangkau sarana transportasi umum. Untuk meningkatkan aksesibilitas dapat dilakukan dengan memperbaiki sistem transportasi seperti pelebaran jalan, pembuatan jalan baru, peningkatan layanan angkutan umum.

b. Visibilitas

Visibilitas yaitu lokasi atau tempat yang dapat dilihat dengan jelas dari jarak pandang normal.

c. Tempat parkir

Tempat parkir yang luas, nyaman, dan aman, baik untuk kendaraan roda dua maupun roda empat. Ketersediaan lahan parkir merupakan fasilitas yang harus disediakan, hal tersebut diperuntukan untuk memberikan kenyamanan konsumen atau pelanggan dalam berbelanja atau berkunjung sekaligus sebagai sarana transportasi untuk mengangkut hasil

¹⁴ *Ibid.*, h. 135

belanja. Ruang parkir yang dibutuhkan harus tersedia secara memadai. Semakin besar volume lalu-lintas yang beraktivitas baik yang meninggalkan atau menuju toko, maka semakin besar pula kebutuhan ruang parkir, bila tidak cukup kendaraan tersebut akan mengambil parkir di tepi jalan, sehingga menyebabkan kesemrawutan.

d. Ekspansi

Ekspansi yaitu tersedianya tempat yang cukup luas apabila ada perluasan dikemudian hari. Ekspansi adalah aktivitas memperbesar atau memperluas usaha yang ditandai dengan penciptaan perluasan fasilitas, perekrutan pegawai, dan lain-lain. Menurut Nitisemito (2004: 142) ekspansi adalah suatu tindakan yang dilakukan oleh perusahaan untuk memperbesar perusahaan dari ukuran yang lebih kecil menjadi ukuran yang lebih besar karena permintaan yang makin bertambah terhadap barang-barang atau jasa-jasanya. Perluasan atau ekspansi bisnis diperlukan oleh suatu perusahaan untuk mencapai efisiensi, menjadi lebih kompetitif, serta untuk meningkatkan keuntungan atau profit perusahaan.

e. Lingkungan

Lingkungan yaitu daerah sekitar yang mendukung produk yang ditawarkan. Lingkungan merupakan hal yang penting dalam berwirausaha. Jika dalam menentukan lingkungan salah memilih maka usaha tersebut bisa tidak berjalan dan menghasilkan keuntungan yang maksimal. Lingkungan disatu sisi dapat menjadi peluang dari bisnis yang akan dijalankan, namun di sisi lain lingkungan juga dapat menjadi ancaman bagi perkembangan

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.

bisnis. Keberadaan bisnis dapat berpengaruh terhadap lingkungan, baik lingkungan masyarakat maupun lingkungan ekologi tempat bisnis yang akan dijalankan. Suatu bisnis dapat menimbulkan berbagai aktivitas sehingga menimbulkan dampak bagi lingkungan disekitar lokasi bisnis. Perubahan kehidupan masyarakat sebagai akibat dari adanya aktivitas semakin ramainya lokasi sekitar lokasi bisnis, timbulnya kerawanan sosial, juga perubahan gaya hidup sebagai akibat masuknya tenaga kerja dari luar daerah.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

f. Persaingan

Persaingan yaitu lokasi pesaing, misalnya dalam menentukan lokasi usaha, perlu mempertimbangkan apakah di jalan atau daerah yang sama banyak pula terdapat usaha yang sama.

g. Peraturan pemerintah.

Peraturan pemerintah yaitu Peraturan Perundang-undangan di Indonesia yang ditetapkan oleh Presiden untuk menjalankan Undang-Undang sebagaimana mestinya.¹⁵

B. Harga

1. Pengertian Harga

Harga (*price*) merupakan sejumlah nilai (dalam mata uang) yang harus dibayar oleh konsumen untuk membeli atau menikmati barang atau jasa yang di tawarkan¹⁶.

¹⁵ Kadek Mery Chelviani, et.al., “Analisis Faktor-Faktor Yang mempengaruhi Pemilihan Lokasi Toko Modern Di kecamatan Buleleng”, Volume 9., No. 2., (2017), h.259.

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 Kotler, harga adalah sejumlah uang yang dibebankan pada suatu produk. Perusahaan menetapkan harga dalam berbagai cara. Didalam perusahaan kecil, harga seringkali ditetapkan oleh manajemen puncak¹⁷. Laku tidaknya produk sangat di tentukan oleh harga, konsumen yang sensitif terhadap harga akan cenderung memilih harga yang murah jika dibandingkan dengan produk atau jasa sejenis yang akan dibelinya. Penetapan harga harus disesuaikan, antara tujuan perusahaan atau produsen dengan tujuan konsumen.¹⁸

Harga juga memiliki pengaruh yang signifikan terhadap omset penjualan, menurut Sutanto penjualan adalah usaha yang dilakukan manusia untuk menyampaikan barang dan jasa kebutuhan yang telah dihasilkannya kepada mereka yang membutuhkan dengan imbalan uang menurut harga yang telah ditentukan sebelumnya. Dengan kata lain, harga merupakan faktor penting yang mempengaruhi keputusan pembelian konsumen, yang pada akhirnya berdampak pada omset penjualan.¹⁹

Harga memiliki peranan utama dalam proses pengambilan keputusan para pembeli, yaitu²⁰:

¹⁶ Sudaryono, *Kewirausahaan*, (Yogyakarta: CV. Andi Offset, 2011), Cet. Ke-1, Jilid 1, h.211.

¹⁷ Danang, *Manajemen Pemasaran Teori dan Implementasi*, (Yogyakarta: Andi, 2016), h. 39

¹⁸ Leonardus Saiman, *Kewirausahaan*,(Jakarta: CV. Salemba Empat, 2011), Cet. Ke-1, Jilid 1, h.136.

¹⁹ [Omset Penjualan - Landasan Teori - LANDASAN TEORI \(123dok.com\)](https://www.123dok.com), Diakses pada tanggal 29 Desember 2023

²⁰ Tjiptono "Analisis pengaruh kualitas produk, kualitas layanan, harga, dan tempat terhadap keputusan pembelian", h.17

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.

Peranan alokasi harga, yaitu fungsi harga dalam membantu para pembeli untuk memutuskan cara memperoleh manfaat atau utilitas tertinggi yang diharapkan berdasarkan daya belinya.

Peranan informasi dari harga, yaitu fungsi harga dalam membidik konsumen mengenai faktor-faktor produk, seperti kualitas. Hal ini terutama bermanfaat dalam situasi dimana pembeli mengalami kesulitan untuk menilai faktor produk atau manfaatnya secara objektif. Persepsi yang sering muncul adalah bahwa harga yang mahal mencerminkan kualitas yang tinggi sehingga konsumen menilai harga yang ditetapkan sesuai dengan kualitas produk maupun jasa yang ditetapkan

Harga adalah sejumlah uang yang ditukarkan untuk sebuah produk atau jasa. Lebih jauh lagi, harga adalah sejumlah nilai yang konsumen tukarkan untuk sejumlah manfaat dengan memiliki atau menggunakan suatu barang atau jasa. Harga merupakan hal yang diperhatikan konsumen saat melakukan pembelian. Sebagian konsumen bahkan mengidentifikasikan harga dengan nilai²¹.

2. Proses Penetapan Harga

Beberapa proses yang harus dilakukan oleh suatu perusahaan dalam menetapkan harga suatu produk, yaitu²²:

²¹ Ika Putri Iswayanti, "Analisis Pengaruh Kualitas Produk, Kualitas Layanan, Harga, Dan Tempat Terhadap Keputusan Pembelian", (Skripsi: Universitas Diponegoro), 2010, h.19

²² Fiqur Rafif Rifman, "Pengaruh Brand Image, Harga, Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Produk Kesehatan Melalui Tokopedia", (Jurnal: Universitas Telkom, 2023), h.29

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

3. Cara Untuk Memberikan Harga Yang menarik

Menentukan harga dasar dan harga jual barang yang berbeda-beda.

Ada beberapa hal yang harus diperhatikan dalam menetapkan harga, yaitu:

- a. Biaya penjualan dan biaya pembelian barang dari konsumen.
- b. Harga pesaing.
- c. Elastisitas permintaan barang.

Bila ada pesaing lain yang menjual barang dengan ukuran, sifat, dan jenis barang yang sama dengan barang dan jasa yang kita jual, maka kita dapat memilih strategi berikut:

- a. Menetapkan harga lebih rendah daripada harga pesaing untuk barang-barang, sedangkan harga barang-barang lain bisa sama atau lebih tinggi. Alternatif lainnya adalah menyamakan harga pesaing, tetapi dengan kualitas barang dan pelayanan yang berbeda atau lebih baik.

- b. Memberikan kualitas barang yang lebih baik dengan harga yang lebih tinggi.

4. Memberikan potongan harga yang bervariasi, misalnya:

- a. Potongan penjualan tunai.
- b. Potongan penjualan dengan pembelian tunai.
- c. Sistem diskon/hadiah.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

5. Memberikan keringanan waktu pembayaran, dengan tiga cara:

- a. Pembayaran sebagian di muka.
- b. Pembayaran di belakang.
- c. Pembayaran kredit/dicicil.²³

6. Tujuan Penetapan Harga

Ada tiga jenis tujuan penetapan harga, yaitu²⁴:

- a. Tujuan Berorientasi pada laba. Asumsi teori ekonomi klasik menyatakan bahwa setiap perusahaan selalu memilih harga yang dapat menghasilkan laba paling tinggi. Tujuan ini dikenal dengan istilah maksimalisasi laba.
- b. Berorientasi Pada Volume. Selain tujuan berorientasi pada laba, ada pula perusahaan yang menetapkan harganya berdasarkan tujuan yang berorientasi pada volume tertentu atau yang biasa dikenal dengan istilah *volume pricing objectives*.
- c. Tujuan Berorientasi Pada Citra. Citra suatu perusahaan dapat dibentuk melalui strategi penetapan harga. Perusahaan dapat menetapkan harga tinggi untuk membentuk atau mempertahankan citra prestisius. Sementara itu harga rendah dapat digunakan untuk membentuk nilai tertentu, misalnya dengan memberikan jaminan bahwa harganya merupakan harga yang terendah di suatu wilayah tertentu.

7. Modifikasi Harga/ Diskriminasi Harga

- a. Menurut pelanggan. Harga dibedakan berdasarkan pelanggan utama (primer) dan atau pelanggan kedua (sekunder). Pelanggan utama adalah

²³ Dr. Suryana, M.Si. , *Kewirausahaan*,(Jakarta: CV. Salemba Empat, 2006), Cet. Ke-3, *Ibid* 1, h.146-147.

²⁴ *Ibid.*, h. 29

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.

pelanggan yang loyal dan memenuhi kriteria yang telah ditetapkan. Biasanya, harga diputuskan lebih murah dibanding harga pelanggan utama.

- b. Menurut bentuk produk. Harga ditetapkan berdasarkan bentuk/ukuran/kelebihan-kelebihan yang dimiliki oleh suatu produk.
- c. Menurut tempat. Harga ditetapkan berdasarkan negara, lokasi, atau wilayah produk atau jasa tersebut ditawarkan. Hal ini dilakukan karena setiap wilayah atau daerah memiliki daya beli dan kondisi persaingan tersendiri.
- d. Menurut waktu. Harga produk ditetapkan berdasarkan periode atau masa tertentu. Harga dapat diubah pada jam-jam tertentu (contoh pulsa telepon jam padat/sibuk lebih mahal dibanding jam sepi, hari-hari tertentu (fix season). Harga penginapan, hotel, tiket pesawat udara lebih mahal pada waktu liburan atau hari Sabtu dan Minggu atau bulan-bulan sesuai musim²⁵.

8. Indikator Persepsi Harga

Indikator persepsi harga menurut Ika Putri yaitu :

- a. Hubungan Kualitas-Harga (*Price-Quality Association*)

Hubungan ini digambarkan dengan keyakinan antara kategori produk dengan tingkat harga yang saling berhubungan.

²⁵ *Ibid.*, h 242-243

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

- b. *Sensitivitas Prestise (Prestige Sensitivity)*
Sensitivitas prestise menggambarkan antara persepsi harga yang berpengaruh terhadap orang lain dan menandakan status pembeli yang lebih tinggi.
- c. *Kesadaran Harga (Price Consciousness)*
Bagi beberapa konsumen, persepsi harga dapat juga dikarakteristikkan dengan kesadaran terhadap harga. Kesadaran terhadap harga digambarkan sebagai sejauh mana konsumen memfokuskan secara eksklusif pada membayar harga yang rendah.
- d. *Kesadaran Nilai (Value Consciousness)*
Persepsi harga untuk beberapa konsumen dapat dikarakteristikkan dengan kepedulian konsumen atas keuntungan yang diterima terhadap harga yang dibayarkan pada saat transaksi pembelian.
- e. *Mavenisme Harga (Price Mavenism)*
Persepsi harga dapat dipengaruhi oleh niat konsumen untuk memperoleh informasi tentang harga agar mereka dapat mentransfer informasi tentang harga kepada orang lain.
- f. *Kecenderungan Potongan Harga (Sale Proneness)*
Sale proneness sekedar mengindikasikan tren konsumen terhadap produk dan jasa dalam penjualan. Konsep ini diproduksi dengan konsep kecenderungan promosi yang digunakan untuk menjelaskan reaksi yang kuat dari konsumen untuk berbagai promosi. *Sale proneness* dikaitkan dengan kecenderungan promosi seperti yang juga terkait dengan harga diskon.

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.

Kecenderungan Kupon (*Coupon Proneness*)

Bentuk-bentuk penyajian harga dapat mempengaruhi persepsi harga. Salah satu bentuk penyajian harga adalah pengurangan harga dalam bentuk kupon. Dengan adanya kupon yang dikeluarkan oleh perusahaan membuat harga produk menjadi lebih rendah. Harga yang rendah dapat meningkatkan permintaan. Permintaan yang tinggi dapat menambah volume penjualan perusahaan.

C. Omset Penjualan

1. Pengertian Omset Penjualan

Menurut Chaniago omset penjualan adalah keseluruhan jumlah pendapatan yang didapat dari hasil penjualan suatu barang/jasa dalam kurun waktu tertentu.²⁶ Menurut Swastha kegiatan penjualan dipengaruhi oleh beberapa faktor sebagai berikut:

- a. Kondisi dan Kemampuan Penjual
- b. Kondisi pasar
- c. Modal
- d. Kondisi Organisasi Perusahaan
- e. Faktor-faktor lain seperti: periklanan, peragaan, kampanye, pemberian hadiah, yang sering mempengaruhi penjualan.

²⁶ Dra. Retno Hidayati, MM. ., “Analisis Perbedaan Omzet Penjualan Berdasarkan Jenis Kegiatan Dan Waktu (*Studi Pada Catering Sonokembang Semarang*)”, Volume 1., No. 1., (2017), h.4

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik UIN Suska Riau
2. Faktor Yang mempengaruhi Turunnya Penjualan

Menurut Forsyth faktor-faktor yang mempengaruhi turunnya penjualan meliputi:

a. Faktor internal

Yaitu sebab yang terjadi karena perusahaan itu sendiri:

- 1) Penurunan promosi penjualan
- 2) Penurunan komisi penjualan
- 3) Turunnya kegiatan salesman
- 4) Turunnya jumlah saluran distribusi
- 5) Pengetatan terhadap piutang yang diberikan

b. Faktor Eksternal

Yaitu sebab yang terjadi karena pihak lain:

- 1) Perubahan kebijakan pemerintah
- 2) Bencana alam
- 3) Perubahan pola konsumen
- 4) Munculnya saingan baru
- 5) Munculnya pengganti

3. Indikator Omset Penjualan

Menurut Kotler indikator penjualan adalah

a. Harga jual yang mencakup²⁷:

- 1) Keterjangkauan harga
- 2) Kesesuaian harga dengan kualitas produk

²⁷ Ir. Ade Mulyati Maksudi., Msi ., “Pengaruh Penggunaan Instagram Terhadap Omzet Penjualan Produk Pakaian pada UMKM Inoy Daily Wear di Tasikmalaya”, Volume 1., No. 1., (2020), h.11.

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.

- 3) Daya saing harga
- 4) Kesesuain harga dan manfaat
- b. Produk
 - 1) Design model pakaian dan maju
 - 2) Kualitas produk baik sehingga memiliki umur ekonomi yang lama
 - 3) Penampilan produk yang menarik
 - 4) Biaya promosi

D. Harga dan Lokasi Menurut Perspektif Ekonomi Syariah

1. Harga

Dalam aturan harga Islam menganjurkan peraturan untuk berlaku adil dan tidak merugikan salah satu pihak. Seperti dalam QS. An-Nahl ayat 90:

﴿ إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُ بِالْعَدْلِ وَالْإِحْسَانِ وَإِيتَاءِ ذِي الْقُرْبَىٰ وَيَنْهَىٰ عَنِ الْفَحْشَاءِ وَالْمُنْكَرِ وَالْبَغْيِ ۚ يَعِظُكُمْ لَعَلَّكُمْ تَذَكَّرُونَ ﴾

Artinya: “Sesungguhnya Allah menyuruh (kamu) berlaku adil dan berbuat kebajikan, memberi kepada kaum kerabat, dan Allah melarang dari perbuatan keji, kemungkaran dan permusuhan. Dia memberi pengajaran kepadamu agar kamu dapat mengambil pelajaran”.²⁸

Penetapan harga ini tidak mementingkan keinginan pedagang sendiri, tapi juga harus mempertimbangkan kemampuan daya beli masyarakat. Pada ekonomi Barat, ada taktik menetapkan harga setinggi-tingginya yang disebut “skimming price”. Dalam ajaran syariah tidak dibenarkan mengambil

²⁸ Departemen Agama RI, *Al-Quran perkata Transliterasi*, (Bandung: Al-Hambra, 2014), h. 77.

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

keuntungan sebesar-besarnya, tapi harus dalam batas-batas kelayakan. Dan tidak boleh melakukan perang harga dengan niat menjatuhkan pesaing, tapi bersainglah secara benar, bikin keunggulan dengan tampil beda dalam. Kualitas dan layanan yang diberikan.²⁹

Pada dasarnya harga diserahkan pada kedua belah pihak antara penjual dan pembeli sebagaimana keterangan di awal, namun dalam keadaan tertentu penentuan harga oleh yang berwenang bisa dijalankan dalam arti sebatas “pengawasan harga”. Pengaturan harga diperlukan bila kondisi pasar tidak menjamin adanya keuntungan disalah satu pihak.

Nabi tidak menetapkan harga jual, dengan alasan bahwa dengan menetapkan harga akan mengakibatkan kezaliman, sedangkan zalim adalah haram. Karena jika harga yang ditetapkan terlalu mahal, maka akan menzalimi pembeli dan jika harga yang ditetapkan terlalu mahal, maka akan menzalimi pembeli dan jika harga yang ditetapkan terlalu rendah, maka akan menzalimi penjual.

Hukum asal yaitu tidak ada penetapan harga (*al-tas'ir*), dan ini merupakan kesepakatan para ahli fikih. Imam Hambali dan Imam Syafi'i melarang untuk menetapkan harga karena akan menyusahkan masyarakat sedangkan Imam Maliki dan Hanafi memperbolehkan penetapan harga untuk barang-barang sekunder.

Mekanisme penentuan harga dalam Islam sesuai dengan *Maqashid al-Syariah*, yaitu meralisasikan kemaslahatan dan menghindari kerusakan di

²⁹ Buchari Alma dan Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah (Edisi Revisi)*, (Bandung: Alfabeta, 2014), h. 361

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
 antara manusia. Penentuan harga menjadi suatu keharusan dengan alasan menegakkan kemaslahatan manusia dengan memerangi distorsi pasar memerangi mafsadah atau kerusakan yang terjadi di lapangan.

Dalam konsep Islam, yang paling prinsip adalah harga ditentukan oleh keseimbangan permintaan dan penawaran. Keseimbangan ini terjadi bila antara penjual dan pembeli bersikap saling merelakan. Kerelaan ini ditentukan oleh penjual dan pembeli dan pembeli dalam mempertahankan barang tersebut. Jadi, harga ditentukan oleh kemampuan penjual untuk menyediakan barang yang ditawarkan kepada pembeli, dan kemampuan pembeli untuk mendapatkan harga barang tersebut dari penjual.³⁰

Perekonomian adalah salah satu suku guru kehidupan negara. Perekonomian negara yang kokoh akan mampu menjamin kesejahteraan dan kemampuan rakyat. Salah satu penunjang perekonomian negara adalah kesehatan pasar. Kesehatan pasar tergantung pada mekanisme pasar yang mampu menciptakan harga yang seimbang yakni tingkat harga yang dihasilkan oleh interaksi antara kekuatan permintaan dan penawaran yang sehat. Dalam ekonomi bebas, permintaan dan suplay komoditi menentukan harga normal yang mengukur permintaan efektif yang di tentukan oleh tingkatan kelangkaan pemasokan dan pengadaan peningkatan permintaan suatu komoditi cenderung menaikkan harga, dan mendorong produsen memproduksi barang-barang itu lebih banyak.

³⁰ Ika Yunia Fauzia, *Prinsip Dasar Ekonomi Islam Perspektif Maqashid Al-Syariah*, (Jakarta: Kencana Prenadamedia Grup, 2014), h.201-204

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.

Masalah kenaikan harga timbul karena ketidaksesuaian antara permintaan dan supply. Ketidaksesuaian ini terutama karena adanya persaingan yang tidak sempurna di pasar. Persaingan menjadi tidak sempurna apabila jumlah penjual di batasi apabila ada perbedaan hasil produksi. Didalam ekonomi Islam, penetapan harga di sesuaikan atau di tentukan oleh kekuatan pasar. Namun mekanisme harga itu harus tunduk kepada kaidah-kaidah. Di antara kaidah tersebut adalah pemerintah berhak untuk melakukan intervensi pasar ketika terjadi tindakan sewenang-wenang dalam pasar yang dapat menimbulkan kemudharatan bagi masyarakat. Dalam hal ini, pemerintah berhak mengeluarkan pelaku tindakan itu di pasar.³¹

Dengan demikian, dalam ekonomi Islam undang-undang mempunyai peranan sebagai pemelihara dan penjamin pelaksanaan hak-hak masyarakat yang dapat meningkatkan kesejahteraan hidup mereka secara keseluruhan, bukan sebagai alat kekuasaan untuk memperoleh kekayaan secara semena-mena.

Kebijakan penetapan harga atau yang lebih sering di kenal dengan mekanisme harga. Mekanisme harga adalah proses yang berjalan atas dasar gaya tarik menarik antara konsumen dan produsen baik dari pasar *Output* (barang) ataupun *Input* (faktor faktor produksi).³²

Adapun harga di artikan sebagai sejumlah uang yang menyatakan nilai tukar suatu unit benda tertentu. Harga yang adil adalah nilai harga dimana orang-orang menjual barang-barangnya dan diterima secara umum sebagai hal

³¹ Euis Amalia, *Sejarah Pemikiran Islam dari Masa Klasik Hingga Kontemporer*, (Jakarta: Gramata Publishing, 2010), h. 161

³² *Ibid.*, h. 205

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 sepadan dengan barang yang di jual ataupun barang-barang yang sejenis lainnya di tempat dan waktu tertentu.³³

Menurut Ibnu Taimiyah naik dan turunnya harga tidak selalu disebabkan oleh tindakan tidak adil dari sebagian orang yang terlibat transaksi. Bisa jadi penyebabnya adalah penawaran yang menurun akibat inefisiensi produksi, penurunan jumlah impor barang-barang diminta atau juga tekanan pasar. Karena itu, jika permintaan terhadap barang meningkat, sedangkan penawaran menurun, harga barang tersebut akan naik. Begitu pula sebaliknya. Kelangkaan dan melimpahnya barang mungkin disebabkan oleh tindakan yang adil atau mungkin juga tindakan yang tidak adil.³⁴

Bila seluruh transaksi sudah sesuai aturan, kenaikan harga yang terjadi merupakan kehendak Allah. Hal tersebut yang impersonal. Ibnu Taimiyah juga membedakan dua faktor penyebab pergeseran kurva permintaan dan penawaran yaitu tekanan pasar yang otomatis dan perbuatan melanggar hukum dari penjualan, misalnya penimbunan.³⁵

Konsep mekanisme pasar dalam Islam dibangun atas prinsip-prinsip sebagai berikut:

- a. Ar-Ridha, yakni segala transaksi yang dilakukan haruslah atas dasar kerelaan antara masing-masing pihak (*freedom contract*). Hal ini sesuai dengan al-Qur'an Surat An-Nisa ayat 29:

³³ Euis Amalia, *Sejarah Pemikiran Islam dari Masa Klasik Hingga Kontemporer*, (Jakarta: Gramata Publishing, 2010), h. 210

³⁴ Adiwarmanto Karim, *Ekonomi Mikro Islam Edisi Ketiga*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2011), h.144

³⁵ *Ibid.*, h. 145

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٣٦﴾

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.³⁶

- b. Berdasarkan persaingan sehat (*fair competition*). Mekanisme pasar akan terhambat bekerja jika terjadi penimbunan (*ikhtikar*) atau monopoli. Monopoli setiap barang yang penahanannya akan membahayakan konsumen atau orang banyak.
- c. Kejujuran (*honesty*), kejujuran merupakan pilar yang sangat penting dalam Islam, sebab kejujuran adalah nama lain dari kebenaran itu sendiri. Islam melarang tegas melakukan kebohongan dan penipuan dalam bentuk apapun. Sebab, nilai kebenaran ini akan berdampak langsung kepada para pihak yang melakukan transaksi dalam perdagangan dan masyarakat secara luas.
- d. Keterbukaan (*transparancy* serta keadilan (*justice*). Pelaksanaan prinsip ini adalah transaksi yang dilakukan dituntut untuk berlaku benar dalam pengungkapan kehendak dan keadaan yang sesungguhnya.

Ibnu Qadamah, Ibnu Taimiyah dan Ibnul Qayyim membagi bentuk penetapan harga tersebut kepada dua macam kategori, yaitu: penetapan harga yaitu bersifat dzalim dan penetapan harga yang bersifat adil. Penetapan harga yang bersifat dzalim adalah pematokan harga yang dilakukan pemerintah tidak

³⁶ Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an Al-Jumanatul 'Ali*(*Al-Qur'an dan Terjemah*), (Bandung : Jumanatul 'Ali-Art, 2005), h.83.

- 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.



sesuai dan tidak logis dengan kondisi mekanisme pasar akibat terbatasnya pasokan komoditas dan langkanya barang dan jasa sementara permintaan sangat banyak dan tanpa memperdulikan kemaslahatan para pedagang.

Penetapan harga yang dibolehkan dan bahkan wajib dilakukan menurut mereka adalah ketika terjadinya lonjakan harga yang cukup tajam, signifikan, masif dan fantastis menurut bukti akurat disebabkan oleh ulah para spekulan dan pedagang. Akan tetapi pematokan harga tersebut juga harus dilakukan dalam batas adil dengan memperhitungkan biaya produksi, biaya distribusi, transportasi, modal dan margin keuntungan bagi para produsen maupun pedagang. Alasan mereka adalah sebuah riwayat tentang kasus Samurah bin Jundub yang tidak mau menjual pohon kurmanya kepada seorang keluarga Anshar.

Apabila Samurah akan memetik buah atau membersihkan pohon kurmanya itu, ia harus masuk ke perkebunan keluarga Anshar ini, padahal di kebun Anshar itu sendiri banyak tanaman yang dapat terinjak oleh Samurah. Akhirnya keluarga Anshar ini melaporkan persoalan itu kepada Rasulullah SAW dan beliau meresponnya dengan menyuruh Samurah menjual pohon kurmanya yang tumbuh miring ke kebun keluarga Anshar tadi. Namun Samurah enggan menjualnya, maka Rasulullah memerintahkan kepada sahabat Anshar ini untuk menebang pohon kurma yang bermasalah tersebut, seraya berucap kepada Samurah: “*Kamu ini orang yang memberi mudharat kepada orang lain.*” (HR. Bukhari dan Muslim).³⁷

³⁷ Lukman Hakim, *Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam*, (Surakarta: Penerbit Erlangga, 2012), h. 119-170

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

2. Lokasi

Prinsip utama konsep lokasi menurut pandangan Islam ialah peningkatan dan pembagian hasil kekayaan agar sirkulasi kekayaan dapat ditingkatkan, dengan demikian kekayaan yang ada dapat melimpah secara merata dan tidak hanya beredar diantara golongan tertentu saja.

Pemilihan lokasi yang baik adalah salah satu yang harus diperhatikan oleh wirausaha atau pedagang, agar usahanya dapat terlihat strategis dalam memperoleh pelanggan, sehingga terdapat beberapa pertimbangan yang akan dipikirkan untuk menentukan lokasi yang tepat. Penentuan lokasi tersebut harus diperhatikan oleh pedagang karena tidak akan pernah lepas dari tanggungjawab dari lingkungan sekitarnya, dengan melihat bahwa tidak akan merugikan lingkungan sekitarnya, dan melakukan kerusakan. Islam merupakan agama yang mengatur semua aspek di muka bumi dan salah satunya adalah bagaimana manusia melindungi dan menjaga lingkungan, serta tidak mencoba merusaknya.³⁸

Hal ini merupakan salah satu ajaran Islam, yaitu melarang melakukan kerusakan lingkungan, seperti tertulis dalam QS. Al-A'raf (7): 56 yang berbunyi:

وَلَا تُفْسِدُوا فِي الْأَرْضِ بَعْدَ إِصْلَاحِهَا وَادْعُوهُ خَوْفًا وَطَمَعًا إِنَّ رَحْمَتَ اللَّهِ قَرِيبٌ مِّنَ الْمُحْسِنِينَ ﴿٥٦﴾

³⁸ Didin Burhanuddin Rabbani, "Analisis Pengaruh Etika Bisnis Islami, Lokasi Usaha, dan Pendidikan Terhadap Pendapatan (Studi pada Pelaku Wirausaha Barang Bekas di Pasar Cobororan Timur Kota Malang)", (Tesis: Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim, 2018), h. 7-38

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.

Artinya : Dan janganlah kamu membuat kerusakan di muka bumi, sesudah (Allah) memperbaikinya dan berdoalah kepada-Nya dengan rasa takut (tidak akan diterima) dan harapan (akan dikabulkan). Sesungguhnya rahmat Allah amat dekat kepada orang-orang yang berbuat baik.³⁹

Perusahaan memiliki saluran lokasi atau menetapkan tempat untuk kegiatan bisnis. Dalam perspektif Islam, para penyalur produk berada di bawah pengaruh produsen, atau bahkan sebaliknya para penyalur dapat melakukan tekanan-tekanan yang mengikat kaum produsen, sehingga produsen tidak bisa lepas dari ikatan penyalur.

Nabi Muhammad SAW melarang orang-orang atau perantara memotong jalur lokasi dengan melakukan pengecatan terhadap pedagang dari desa yang ingin menjual barangnya ke kota. Mereka dicegah di pinggir kota dan mengatakan bahwa harga barang bawaan mereka sekarang harganya jatuh, dan lebih baik barang itu dijual kepada mereka yang mencegah. Hal ini sangat dilarang oleh Nabi Muhammad SAW.

Tidak boleh orang kota menjadi perantara niaga bagi orang desa.

Biarkanlah orang memperoleh rizki Allah satu dari yang lainnya (HR Muslim)

Kemudian dalam hal perantara, para tengkulak yang suka menjalankan politik ijon, dan membeli buah di atas pohon, yang ditaksir berapa harganya. Hal ini dikarang Nabi Muhammad SAW tidak dibenarkan membeli buah di atas pohon, karena belum jelas jumlah hasilnya, sehingga jual beli itu meragukan.

³⁹ Kementrian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemah*, op cit., h. 157.

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

Penelitian Terdahulu

**Tabel II.1
 Penelitian Terdahulu**

No	Penelitian (Tahun)	Judul	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1	Kadek Mery Helviani (2017)	Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pemilihan Lokasi Toko Modern Di Kecamatan Bulelang	Menggunakan pendekatan kuantitatif dan dengan metode deskriptif.	Adapun hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat tujuh faktor yang mempengaruhi pemilihan lokasi yaitu aksesibilitas, visibilitas, tempat parkir, ekspansi, lingkungan, persaingan, peraturan pemerintah. Berdasarkan hasil analisis faktor aksesibilitas varian explained sebesar 8,815%, faktor tempat parkir memiliki varian explained sebesar 3,778%, faktor ekspansi memiliki varian explained sebesar 5,032%, faktor lingkungan memiliki varian explained sebesar 15,406%, faktor persaingan memiliki varian explained sebesar 8,960%, dan faktor peraturan pemerintah memiliki varian explained sebesar 22,171%. Faktor yang paling dominan mempengaruhi pemilihan lokasi toko modern di Kecamatan Bulelang adalah faktor aksesibilitas dengan varian explained sebesar 34,838%.
2	Andi Azizah Nur	Pengaruh Harga	Menggunakan	Adapun hasil 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.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diarangi 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 mengemukakan 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

	Atriah (2013)	Jual Dan Lokasi Terhadap Volume Penjualan Telur Itik Di Kota Makasar	metode penelitian kuantitatif	menunjukkan bahwa dari persamaan regresi linear berganda diperoleh nilai koefisien regresi yaitu untuk variabel harga jual (X_1) dan lokasi (X_2) terhadap volume penjualan (Y) memiliki pengaruh negatif, artinya setiap kenaikan nilai variabel harga jual dan lokasi maka akan menyebabkan penurunan volume penjualan telur itik. Maka penelitian ini adalah harga jual dan lokasi berpengaruh nyata terhadap volume penjualan telur itik di Kota Makasar dan besarnya kontribusi pengaruh variabel harga jual dan lokasi terhadap volume penjualan telur itik adalah 69,9% dan sisanya 30,15 dipengaruhi oleh faktor lain di luar model penelitian
3	Ni Made Dwi Maharani Putri (2016)	Pengaruh Modal Sendiri dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kabupaten Tabanan (Modal Pinjaman sebagai Variabel Intervening)	Menggunakan metode penelitian kuantitatif	Adapun hasil penelitian ini menunjukkan modal sendiri memiliki pengaruh positif terhadap modal pinjaman dan lokasi usaha memiliki pengaruh positif terhadap modal pinjaman. Lokasi usaha dan modal pinjaman memilikipengaruh positif terhadap pendapatan. Nilai koefisien determinasi

total yaitu sebesar 85% dijelaskan oleh model dan sisanya sebesar 15% dijelaskan oleh variabel lain di luar model

Adapun hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Brand Image (X_1) terdapat pengaruh positif dan signifikan Terhadap Keputusan Pembelian Alat-Alat Kesehatan di Tokopedia. Harga (X_2) terdapat pengaruh positif dan signifikan Terhadap Keputusan Pembelian Alat-Alat Kesehatan di Tokopedia. Kualitas Produk (X_3) terdapat pengaruh positif dan signifikan Terhadap Keputusan Pembelian Alat-Alat Kesehatan di Tokopedia. Brand Image, Kualitas produk dan harga secara bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan Terhadap Keputusan Pembelian Alat-Alat Kesehatan di Tokopedia. Kemudian dari hasil kontribusi variabel independen terhadap variabel dependen masih banyak dari variabel lain yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian, sehingga diharapkan bagi peneliti selanjutnya agar dapat meningkatkan

Menggunakan metode penelitian kuantitatif

Pengaruh Brand Image, Harga, Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Produk Kesehatan Melalui Tookopedia

Hiqrur Rafif Rifman (2023)

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diharang 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.

penelitian ini sehingga diperoleh hasil yang lebih baik lagi dari yang ada sekarang ini

Adapun hasil penelitian ini diperoleh persamaan regresi $Y = 0,260 X_1 + 0,253 X_2 + 0,239 X_3 + 0,206 X_4$. Berdasarkan analisis data statistik, indikator-indikator pada penelitian ini bersifat valid dan variabelnya bersifat reliabel. Pada pengujian asumsi klasik, model regresi bebas multikolinieritas, tidak terjadi heteroskedastisitas, dan berdistribusi normal. Urutan secara individu dari masing-masing variabel yang paling berpengaruh adalah variabel kualitas produk dengan koefisien regresi sebesar 0,253, kemudian diikuti dengan harga dengan koefisien regresi sebesar 0,239, sedangkan variabel yang berpengaruh paling rendah adalah tempat dengan koefisien regresi sebesar 0,206. Rumah Makan “Soto Angkring Mas Boed” perlu mempertahankan elemen-elemen yang sudah dinilai baik oleh pelanggan serta perlu memperbaiki hal-hal yang masih kurang.

Menggunakan metode penelitian kuantitatif

Analisis Pengaruh Kualitas Produk, Kualitas Layanan, Harga, Dan Tempat Terhadap Keputusan Pembelian (Studi pada rumah makan “Soto Angkring Mas Boed” di Semarang)

Raka Putri
Iswayanti (2010)

© Hak cipta dan milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dianggap 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.

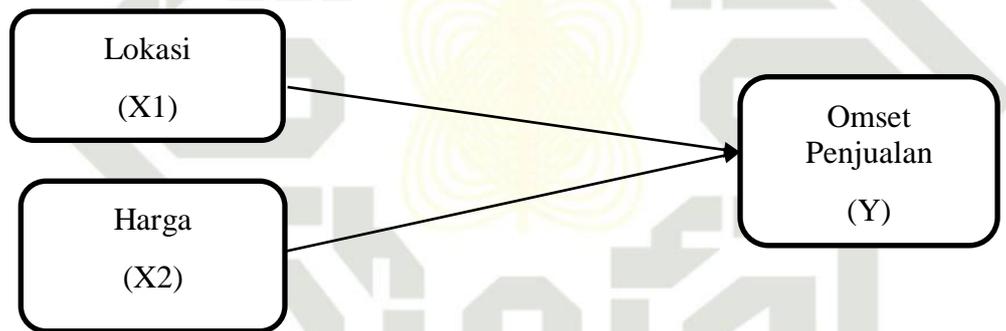
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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.

Kerangka Berfikir

Penelitian ini bertujuan untuk melihat pengaruh lokasi dan harga terhadap omset penjualan di restoran plaza pekanbaru menurut perspektif ekonomi syariah. Kerangka pemikiran ini dalam penelitian ini menenjukan keterkaitan antara variabel bebas yaitu lokasi (X1) dan harga (X2) terhadap variabel terikat yaitu Omset penjualan (Y) model kerangka berfikir dapat dilihat pada gambar dibawah

Tabel II.2
Kerangka Berfikir



Menurut Taufik Hidayat,R dan Zuluarni menyatakan harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap volume penjualan karena berdasarkan tingkat kedatangan rata-rata pelanggan tingkat laba bersih perhari dan tingkat penjualan perhari dinilai sudah sesuai harapan pemilik restoran kelas kecil.⁴⁰

⁴⁰ Deisy Maulida Al Hamid”Analisis Perbandingan Pengaruh Lokasi Usaha Terhadap Penjualan Pada Pasar Kelapa Dua Dan Pasar Thumburuni FakFak”, Volume 2., No. 1., (2022), h. 23.

Menurut Muhammad Qory Azhari lokasi tidak terlalu berpengaruh signifikan terhadap peningkatan omset penjualan karena suatu keadaan tertentu.⁴¹

Hipotesis Penelitian

Hipotesis adalah jawaban sementara terhadap masalah penelitian, yang harus diuji secara empiris. Hipotesis merupakan jawaban terhadap masalah penelitian secara teoritis dianggap paling mungkin dan paling tinggi tingkat kebenarannya. Berdasarkan kerangka berfikir diatas, maka hipotesis dalam penelitian ini adalah:

1. H₀ : Tidak terdapat pengaruh Variabel Lokasi (X₁) terhadap Variabel Omset Penjualan (Y) di Restoran Plaza Senapelan Pekanbaru
H₁ : Terdapat pengaruh Variabel Lokasi (X₁) terhadap Variabel Omset Penjualan (Y) di Restoran Plaza Senapelan Pekanbaru
2. H₀ : Tidak terdapat pengaruh Variabel Harga (X₂) terhadap Variabel Omset Penjualan (Y) di Restoran Plaza Senapelan Pekanbaru
H₂ : Terdapat pengaruh Variabel Harga (X₂) terhadap Variabel Omset Penjualan (Y) di Restoran Plaza Senapelan Pekanbaru
3. H₀ : Tidak terdapat pengaruh Variabel Lokasi (X₁) dan Harga (X₂) Terhadap Omset Penjualan (Y) di Restoran Plaza Senapelan Pekanbaru
H₃ : Terdapat pengaruh Variabel Lokasi (X₁) dan Harga (X₂) Terhadap Omset Penjualan (Y) di Restoran Plaza Senapelan Pekanbaru.

⁴¹ Muhammad Qory Azhari "Analisis Strategi Lokasi Penjualan Untuk Meningkatkan Omset Penjualan Bakso Ella 2 Sekumpul Kota Martapura", Volume 1., No. 1., (2021), h. .



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 III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kuantitatif yang diartikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti populasi atau sampel tertentu, teknik pengambilan sampel pada umumnya dilakukan dengan *random sampling*, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif atau statistik dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan.⁴²

Sedangkan untuk pendekatan untuk penelitian ini menggunakan penelitian korelasional (*corelation research*) yaitu suatu tipe penelitian yang melihat seberapa ubahan dengan satu atau beberapa ubahan yang lain.⁴³

B. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian pada restoran Plaza Senapelan terletak di Jalan Teuku Umar Sialang Kelurahan Rintis Kecamatan Lima Puluh Kota Pekanbaru, Provinsi Riau. Lokasi restoran tersebut terletak di tengah-tengah kota yang ada di Kecamatan Lima Puluh. Penelitian ini memilih Restaurant Plaza sebagai lokasi penelitian karena, meskipun berada di lokasi yang kurang strategis, restoran ini menawarkan harga yang kompetitif, menciptakan fenomena bisnis unik yang menarik untuk diteliti lebih lanjut.

⁴² Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan, Op. Cit.*, h. 14

⁴³ A. Muri Yusuf, *Op. Cit.*, h 14

Subjek dan Objek Penelitian

Subjek adalah orang, tempat atau benda yang diamati dalam penelitian, sedangkan objek penelitian adalah hal yang menjadi pokok persoalan untuk kemudian diamati dan diteliti.⁴⁴

1. Subjek

Subjek penelitian adalah pengelola Restoran Plaza Senapelan di Kelurahan Rintis Kecamatan Lima Puluh, Kota Pekanbaru, Provinsi Riau.

2. Objek

Objek dalam penelitian ini adalah Harga dan Tempat Pada Usaha Restoran Plaza Senapelan di Kelurahan Rintis Kecamatan Lima Puluh, Kota Pekanbaru, Provinsi Riau

D. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek atau subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang diterapkan oleh peneliti untuk dipelajari kemudian ditarik kesimpulannya.⁴⁵ Menurut Marzuki populasi adalah keseluruhan bahan atau elemen yang diselidiki.⁴⁶

Populasi dalam penelitian ini adalah konsumen yang belanja di Restoran Plaza Senapelan Di Kelurahan Rintis Kecamatan Lima Puluh, Konsumen dalam 1 Tahun sejumlah 18.000 orang konsumen.

⁴⁴ Muh. Fitrah dan Luthfiyah, *Metodologi Penelitian; Penelitian Kualitatif, Tindakan Keas & Studi Kasus*, (Sukabumi: CV. Jejak, 2017), Cet. Ke-1, Jilid 1, h.151.

⁴⁵ Sugiyono, *Op. Cit.*,h. 115.

⁴⁶ Marzuki, *Metodologi Riset* (Yogyakarta: Fakultas Ekonomi UII, 1983), h.52.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

2. Sampel

Sampel merupakan bagian dari jumlah dan sifat-sifat yang dimiliki oleh populasi.⁴⁷ Untuk menentukan ukuran sampel, penulis memakai teori slovin yang merupakan metode teori pengambilan sampel. Hal yang paling utama dalam menentukan batas toleransi kesalahan, batas toleransi kesalahan ini dinyatakan dalam persentase. Dalam menentukan jumlah sampel, dihitung berdasarkan rumus *Slovin* sebagai berikut:⁴⁸

$$n = \frac{N}{N(d)^2 + 1}$$

Keterangan:

n = jumlah sampel yang dicari

N = jumlah populasi

d = nilai presisi (0,1)

Berdasarkan rumus yang diperoleh jumlah sampel (n) untuk beberapa banyak jumlah sampel dalam peneleitian ini sebagai berikut:

$$n = \frac{N}{N(d)^2 + 1}$$

$$n = \frac{18000}{18000(0,1)^2} = \frac{18000}{180} = 100$$

Jumlah populasi 18.000 orang diperoleh jumlah sampel dalam peneltian ini adalah 100 orang. Adapun teknik sampling yang peneliti gunakan adalah teknik *Random sampling*, setelah ditentukan jumlah sampel tersebut peneliti dapat menentukan siapa saja yang akan dijadikan responden.

⁴⁷ Sugiyono, *Op. Cit.* h. 127

⁴⁸ Suryani Hedryadi, *Metode Riset Kuantitatif*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2015) h.

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 milik UIN Suska Riau
 State Islamic University of Suftan Syarif Kasim Riau

Adapun menurut Rosche dan Sugiyono, mengatakan bahwa ukuran sampel yang layak dalam penelitian adalah 30 sampai 500. Sehingga sampel dalam penelitian ini menggunakan teknik sampling yang diambil dari jumlah populasi.

Sumber Data

Sumber data Dalam penelitian ini yang diperlukan terdiri dari:

1. Data Primer, yaitu data yang diperoleh dari Pemilik dan Konsumen Restoran Plaza Senapelan di kelurahan Rintis.
2. Data Sekunder, yaitu data yang diperoleh dari buku-buku, peraturan-peraturan yang tertulis dan dokumen yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.

F. Metode Pengumpulan Data

Adapun metode yang digunakan dalam pengumpulan data dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Observasi

Dalam hal ini peneliti memperoleh data dengan cara turun langsung kelapangan dan meninjau kepada salah satu pemilik restoran yang bertransaksi dengan konsumen restoran secara langsung.

2. Kuisisioner

Kuisisioner dilakukan dengan membuat daftar pertanyaan terhadap variabel yang diteliti dan menyebarkan ke responden dan dituangkan dalam tabulasi data.⁴⁹ Dalam penelitian ini penulis menyebar dan memberikan kuisisioner kepada konsumen restoran Plaza Senapelan.

⁴⁹ M. Iqbal Hasan, *Pokok-pokok Materi Metodologi Peneletian dan Aplikasinya*, (Jakarta: Ghelja Indonesia, 2002), h. 83

3. Dokumentasi

Metode ini merupakan suatu cara pengumpulan data yang menghasilkan catatan-catatan penting yang berhubungan dengan masalah yang diteliti di Restoran Plaza Senapelan Pekanbaru. Metode ini digunakan untuk mengumpulkan data yang sudah tersedia dalam catatan dokumen yang berfungsi sebagai data pendukung dan pelengkap bagi data primer yang diperoleh melalui observasi dan angket atau kuisisioner.

G. Teknik Analisis Data

Dalam penelitian ini penulis menggunakan analisis deskriptif dan kuantitatif artinya data yang diperoleh dideskripsikan dalam bentuk uraian-uraian terhadap subjek yang diamati. Selanjutnya pembahasan disimpulkan secara deduktif yaitu menarik kesimpulan dari pertanyaan yang bersifat umum menuju ke pernyataan yang bersifat khusus.

Ferdinand menyatakan bahwa analisis deskriptif digunakan untuk memberikan gambaran tentang suatu data, seperti rata-rata (*mean*), jumlah (*sum*), simpangan baku (*standard deviation*), varian (*variance*), rentang (*range*), nilai maksimum dan nilai minimum dan sebagainya. Menganalisis secara deskriptif juga menggunakan kuantitatif dari persepsi dari para responden tentang harga, persepsi kualitas, *green product*, serta keputusan pembelian melalui kuesioner. Dalam penelitian ini kuesioner menggunakan skala likert yang terdiri dari sangat setuju, setuju, netral, tidak setuju dan sangat tidak setuju.⁵⁰

⁵⁰ Augusty, Ferdinand., *Metode Penelitian Manajemen*. (Semarang: Badan. Penerbit Universitas Diponegoro, 2013)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak Cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Disamping secara deskriptif juga menggunakan analisis data secara kuantitatif, yaitu analisis dengan cara mengumpulkan, mengelompokkan dan mentabulasi data. Data diperoleh dari hasil penyebaran kuesioner dalam bentuk tabel kemudian menghubungkannya dengan teori-teori yang relevan dengan penelitian ini. Selanjutnya penulis menarik kesimpulan. Untuk menganalisis data secara kuantitatif maka penulis akan menggunakan teknik analisis data secara statistik menggunakan SPSS (*Statistical Program For Social Science*) 23.00.

1. Pengujian Instrumen

a. Uji Validitas

Ghozali mengatakan bahwa uji validitas digunakan untuk menguji sah atau valid tidaknya suatu kuesioner. Suatu kuesioner dikatakan valid jika pernyataan pada kuesioner mampu untuk mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuesioner tersebut. Pengujian validitas dilakukan dengan teknik korelasi *Product Moment Person*, yaitu cara melakukan korelasi antar skor masing-masing variabel dengan skor totalnya. Suatu variabel atau pernyataan dikatakan valid jika koefisien korelasi atau r hitung $> r$ tabel.⁵¹

b. Uji Reliabilitas

Reliabilitas adalah derajat ketepatan, ketelitian atau keakuratan yang ditunjukkan oleh instrumen pengukuran. Uji reliabilitas dimaksudkan untuk menunjukkan sejauh mana suatu pengukuran dapat dipercaya atau diandalkan. Uji reliabilitas didasarkan pada nilai Cronbach Alpha, bila

⁵¹ Ghozali., *Aplikasi analisis Multivariate dengan Program SPSS*, (Badan Penerbit: UIN DIP, 2014), h. 145.

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.

Cronbach Alpha lebih besar dari 0,60, maka hal ini menunjukkan instrumen tersebut dapat dikatakan reliabel.

2. Uji Asumsi Klasik

Sebelum dilakukan analisis regresi, terlebih dulu dilakukan uji asumsi klasik yang meliputi:

a. Uji Normalitas

Uji normalitas digunakan untuk menguji apakah data dalam model regresi variabel dependen dan variabel independennya mempunyai distribusi normal atau tidak. Model regresi yang baik jika memiliki distribusi data normal atau mendekati normal. Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel pengganggu atau residual mempunyai distribusi normal. Pengujian ini dilakukan dengan melihat penyebaran data (titik) pada sumbu diagonal dari grafik atau dengan melihat histogram dari residualnya.

Ghozali lebih lanjut menyatakan pengujian normalitas dengan multivariat dengan melihat nilai kritis z-score kemencengan (Skeweness-Kurtosis) sebaran data setiap variabel. Bila rasio Skeweness-Kurtosis berada diantara -2 s/d +2, maka data dapat dikatakan normal. Pengambilan keputusan yang dapat dilakukan adalah.⁵²

Jika data (titik) menyebar disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal atau grafik histogramnya menunjukkan pola distribusi normal, maka model regresi memenuhi asumsi normalitas.

⁵² *Ibid*, h. 149.



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.

- 1) Jika data (titik) menyebar jauh dari garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal atau tidak mengikuti arah garis diagonal atau grafik histogramnya tidak menunjukkan pola distribusi normal, maka model regresi tidak memenuhi asumsi normalitas.
- 2) Bila rasio skewness-kurtosis belum berada diantara -2 s/d +2, maka terjadi outlier (Ghozali, 2008) dan data outlier harus dikeluarkan. Untuk melihat terjadi outlier dapat diketahui melalui *casewise diagnostic* atau *chart observed value- unstandardized residual*.

Untuk mengetahui apakah suatu model regresi memiliki permasalahan normalitas dapat juga dilakukan dengan cara: analisis grafik, yaitu penarikan kesimpulan berdasarkan analisis terhadap histogram dan *normal probability plot*. Analisis grafik memiliki banyak kelemahan karena penarikan kesimpulannya hanya berdasarkan pada pengamatan semata. Analisis ini bermanfaat pada awal analisis saja, kemudian untuk lebih detailnya ditinjaulanjuti oleh analisis lain yang lebih terukur.

Selain itu juga bisa dengan menggunakan teknik kolmogorov smirnov. Kaidah yang digunakan untuk menguji normalitas yaitu skor Sig, yang ada pada hasil penghitungan kolmogorov-smirnov. Apabila angka Sig. lebih besar atau sama dengan 0,05 maka data tersebut berdistribusi normal akan tetapi apabila kurang dari 0,05 maka data tersebut tidak berdistribusi normal.



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. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan *variance* dari *residual* satu pengamatan kepengamatan yang lain. Jika *variance* dan *residual* satu pengamatan kepengamatan lain tetap, maka disebut homoskedastisitas dan jika berbeda disebut heteroskedastisitas. Untuk mendeteksi ada atau tidaknya heteroskedastisitas dapat dengan melihat grafik plot antara nilai prediksi variabel terikat (ZPRED) dengan residualnya (SRESID). Jika tidak ada pola yang jelas, serta titik-titik menyebar diatas dan dibawah angka 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas.⁵³

c. Uji Multikolinearitas

Uji ini bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas (Independen). Model regresi yang baik seharusnya bebas multikolinieritas atau tidak terjadi korelasi diantara variabel independen. Uji multikolinieritas dapat dilihat dari (1) nilai *tolerance* dan lawannya, (2) *Variance Inflation Factor* (VIF). Jika nilai *tolerance* lebih besar dari 0,1 atau nilai VIF lebih kecil dari 10, maka dapat disimpulkan tidak terjadi multikolinieritas pada data yang akan diolah.

3. Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis regresi dilakukan untuk mengetahui bagaimana variabel terikat dapat diprediksi melalui variabel-variabel bebas secara individual,

⁵³ Ghozali, Imam, *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS Edisi Kedua*, (Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro, 2006), h. 69.

sehingga dapat diputuskan apakah naik turunnya variabel terikat dapat dilakukan melalui menaikkan atau menurunkan variabel-variabel bebas.

Regresi Linear Berganda (*Multiple Linear Regression*) merupakan metode statistic yang digunakan untuk menganalisa hubungan antara satu variabel terikat (*dependen*) dengan beberapa variabel bebas (*independen*). Variabel bebas adalah variabel-variabel yang tidak dipengaruhi variabel-variabel lainnya, sedangkan variabel terikat adalah variabel yang dipengaruhi oleh variabel bebas.

Digunakan regresi linear berganda ini ditujukan untuk:

- Memprediksikan (*Prediction*)
- Menjelaskan (*Explanation*)
- Mengspesifikasikan hubungan statistic
- Menentukan variabel-variabel bebas dan terikat

Setelah menganalisis ketiga variabel, maka jawaban responden untuk variabel-variabel dalam kelompok factor dijumlahkan dan dihitung nilai rata-ratanya. Selanjutnya nilai rata-rata tersebut akan dijadikan data-data untuk variabel-variabel bebas dan variabel terikat, untuk pengolahan regresi linear.

Dengan rumus :

Model 1 :

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

Keterangan:

Y = Omset Penjualan

a = Konstanta

b_1, b_2, b_3 = Koefesien regresi

X_1 = Lokasi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

- 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.
- 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

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

$$X_2 = \text{Harga}$$

$$e = \text{Error}$$

4. Pengujian Hipotesis

a. Uji t (Parsial)

Menurut Ghozali uji statistik t pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel independen secara individual dalam menerangkan variabel dependen. Pengujian dilakukan dengan menggunakan pengujian 2 sisi yaitu membandingkan antara t hitung dengan tingkat t tabel, sehingga H_a akan diterima apabila nilai $t_{\text{hitung}} > t_{\text{tabel}}$ dengan *significance level* 0,05 ($\alpha = 5\%$). Penerimaan atau penolakan hipotesis dilakukan dengan kriteria sebagai berikut:

- 1) Jika nilai signifikan $> 0,05$ maka hipotesis ditolak (koefisien regresi tidak signifikan). Ini berarti bahwa secara parsial variabel independen tersebut tidak mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen.
- 2) Jika nilai signifikan $< 0,05$ maka hipotesis diterima (koefisien regresi signifikan). Ini berarti secara parsial variabel independen tersebut mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen.

b. Uji F (Simultan)

Menurut Ghozali uji statistik F pada dasarnya menunjukkan apakah semua variabel bebas yang dimaksudkan dalam model mempunyai pengaruh secara simultan terhadap variabel dependen. Pengujian dilakukan dengan menggunakan *significance level* 0,05 ($\alpha = 5\%$).

Ketentuan penerimaan atau penolakan hipotesis sebagai berikut:

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.

- 1) Jika nilai signifikans $> 0,05$ maka hipotesis diterima (koefisien regresi tidak signifikan). Ini berarti bahwa secara simultan ketiga variabel independen tersebut mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen.
- 2) Jika nilai signifikan $< 0,05$ maka hipotesis ditolak (koefisien regresi signifikan). Ini berarti secara simultan ketiga variabel independen tersebut mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen.

Ketentuan penerimaan atau penolakan hipotesis dapat juga dilakukan dengan cara melihat F_{hitung} dan F_{tabel} maka H_a diterima. Hal ini berarti variabel independen secara simultan berpengaruh terhadap variabel dependen. Sebaliknya apabila $F_{hitung} < F_{tabel}$ maka H_a ditolak. Hal ini berarti variabel independen secara simultan tidak berpengaruh terhadap variabel dependen.

Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen. Nilai koefisien determinasi berada di antara 0 dan 1. Nilai koefisien yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel independen dalam menjelaskan variabel dependen amat terbatas. Nilai yang mendekati 1 berarti variabel-variabel memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel dependen.

H. Metode Penulisan

Metode penulisan yang digunakan adalah:

1. Induktif, yaitu menggabungkan data-data yang bersifat khusus yang berkaitan dengan masalah yang diteliti, kemudian dianalisa dan ditarik kesimpulan yang bersifat umum.
2. Deduktif, yaitu mengemukakan data-data yang bersifat umum yang berkaitan dengan masalah yang diteliti, kemudian dianalisa dan ditarik kesimpulan yang bersifat khusus.

I. Gambaran Umum Restoran Plaza Pekanbaru

1. Sejarah Singkat Restoran Plaza Pekanbaru

Senapelan dahulunya merupakan nama awal kota Pekanbaru, yang pada saat itu di pimpin seorang kepala suku yang disebut Batin. Kemudian perkampungan Senapelan ini pindah ke pemukiman baru yang kemudian disebut Dusun Payung Sekaki. Dusun Payung Sekaki ini terletak di tepi muara sungai Siak. Namun nama Senapelan lebih dikenal ketimbang Payung Sekaki pada saat itu. Lalu berdasarkan musyawarah datuk-datuk empat suku (Pesisir, Lima Puluh, Tanah Datar dan Kampar) pada tanggal 23 Juni 1784 M, nama Senapelan kemudian diganti menjadi “Pekan Baharu” dan semenjak saat itu pula sebutan Senapelan sudah mulai ditinggalkan dan mulai lah populer sebutan Pekan Baharu yang dalam bahasa kesehariannya disebut Pekanbaru.

Untuk tidak meninggalkan nama Senapelan itu sendiri, maka Balai

Kota Pekanbaru pada saat itulah yang kini menjadi Plaza Pekanbaru, yang pada awalnya terkenal dengan Plaza Suzuya Pekanbaru yang merupakan Plaza pertama di Pekanbaru ini sekaligus menjadi Plaza tertua sampai saat ini.

Plaza Senapelan resmi berdiri pada tahun 1990n, terletak berseberangan den Mall Pekanbaru yang terletak di persimpangan jalan Sudirman dan Teuku Umar ini sering dan telah memberikan berbagai event spesial. Plaza Senapelan sering disebut juga sebagai Plaza yang memelopori dan membuka berbagai pembangunan pusat pembelanjaan di Pekanbaru.

2. Profil Restoran Plaza Pekanbaru

Restoran Plaza Pekanbaru pertama kali didirikan pada tahun 1992. Restoran Plaza merupakan restoran yang lokasinya berada di Provinsi Riau yang tepatnya di daerah Pekanbaru. Restoran ini menjual berbagai jenis makanan/minuman seperti: Sate yang cocok disantap dengan teman atau sahabat. Restoran Plaza ini menawarkan berbagai menu masakan yang enak dan lezat. Harganya masih bisa dijangkau mulai dari 15.000-44.000.

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 V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Kesimpulan dari hasil penelitian tentang **Pengaruh Lokasi dan Harga terhadap Omset Penjualan Restoran Plaza Senapelan Pekanbaru Menurut Perspektif Ekonomi Syariah** adalah sebagai berikut:

1. Lokasi tidak memiliki pengaruh terhadap Omset Penjualan yaitu pengujian regresi berganda secara parsial dengan hasil diperoleh nilai T_{hitung} sebesar $(0,109) < \text{nilai } T_{tabel} ((1,6605)$ dan nilai signifikan $0,913 > 0,05$ maka H_0 diterima dan H_a ditolak. Harga memiliki pengaruh terhadap Omset Penjualan yaitu pengujian regresi berganda secara parsial dengan hasil diperoleh nilai uji t diketahui $t_{hitung} (2,101) > t_{tabel} (1,6605)$ dengan tingkat signifikansi $0,038 < 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima
2. Lokasi dan Harga terhadap Omset Penjualan memiliki nilai sig F $(0,041) < \alpha 0.05$ dan F Hitung $(3,309) > F Tabel (3,098)$ sehingga variabel Lokasi dan Harga memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Omset Penjualan Restoran Plaza Senapelan Pekanbaru. Berdasarkan nilai *Adjusted R square* diketahui bahwa variabel Lokasi dan Harga memberikan pengaruh atau kontribusi terhadap Omset Penjualan sebesar $0,064 (6,4\%)$ dan sisanya dipengaruhi oleh variabel-variabel lain yang tidak dibahas dalam penelitian ini. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa Lokasi dan Harga merupakan faktor yang cukup penting dalam peningkatan Omset Penjualan di Restoran Plaza Senapelan Pekanbaru.



Menurut Perspektif Ekonomi Syariah, Penentuan lokasi usaha harus mempertimbangkan dampaknya terhadap lingkungan sekitar dan harus sesuai dengan prinsip-prinsip Islam yang mengajarkan untuk melindungi dan menjaga lingkungan. Dalam Al-Qur'an, surah Al-A'raf ayat 56 menyatakan pentingnya manusia untuk tidak merusak bumi. Oleh karena itu, pedagang harus memilih lokasi yang tidak hanya menguntungkan bisnisnya, tetapi juga memperhatikan dampaknya terhadap lingkungan dan masyarakat sekitar. Dalam Islam penentuan harga yang adil dan tidak merugikan salah satu pihak dapat membantu meningkatkan omset penjualan. Sebagai contoh, dalam QS. An-Nahl ayat 90, Allah memerintahkan untuk berlaku adil dan berbuat baik kepada sesama serta melarang perbuatan keji, munkar, dan kezaliman. Harga yang terlalu tinggi dapat mengurangi jumlah penjualan, sedangkan harga yang terlalu rendah dapat mengurangi keuntungan. Lokasi dan harga berinteraksi dalam menentukan omset penjualan. Misalnya, usaha yang berlokasi di area premium mungkin dapat menetapkan harga lebih tinggi dibandingkan dengan usaha yang berlokasi di area lain. Sebaliknya, usaha yang berlokasi di area dengan persaingan ketat mungkin perlu menetapkan harga yang lebih kompetitif untuk menarik pelanggan.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka dapat diberikan beberapa saran antara lain sebagai berikut:

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.

Bagi pemilik Restoran, kami menyarankan untuk memperhatikan lokasi strategis yang tetap menjaga integritas nilai-nilai syariah, serta menetapkan harga yang adil dan kompetitif untuk meningkatkan omset penjualan secara berkelanjutan.

Bagi konsumen, kami mengharapkan restoran menyediakan pilihan makanan yang halal dan sehat dengan harga yang sesuai, serta memilih lokasi yang aman dan nyaman untuk dinikmati bersama keluarga.

Bagi penelitian selanjutnya, disarankan untuk lebih mendalam memahami preferensi konsumen terhadap makanan halal dan sehat, serta bagaimana lokasi dan harga berpengaruh pada keputusan pembelian mereka dalam konteks ekonomi syariah di Plaza Senapelan Pekanbaru.

© 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.



DAFTAR PUSTAKA

Al-Qur'an

Departemen Agama RI, *Al-Quran perkata Transliterasi*, (Bandung: Al-Hambra, 2014), h. 277.

Buku

Achwarman Karim, *Ekonomi Mikro Islam Edisi Ketiga*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2011), h.144

Buchari Alma dan Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah (Edisi Revisi)*, (Bandung: Alfabeta, 2014), h. 361

Danang, *Manajemen Pemasaran Teori dan Implementasi*, (Yogyakarta: Andi, 2016), h. 39.

Danang, *Manajemen Pemasaran Teori dan Implementasi*, (Yogyakarta: Andi, 2016), h. 39.

Danang, *Manajemen Pemasaran Teori dan Implementasi*, (Yogyakarta: Andi, 2016), h. 39.

Dr. Suryana, M.Si. , *Kewirausahaan*,(Jakarta: CV. Salemba Empat, 2006), Cet. Ke-3,Jilid 1,h. 146-147

Drs. H. Sonny Sumarsono, 2007. *Ekonomi Mikro*,(Jember: PT. Graha ilmu,) Cet. Ke-1,Jilid 1

Fidur Rafif Rifman, 2023 “Pengaruh Brand Image,Harga, Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Produk Kesehatan Melalui Tokopedia”, (Jurnal: Universitas Telkom,

Ika Putri Iswayanti. 2010. “Analisis Pengaruh Kualitas Produk, Kualitas Layanan, Harga, Dan Tempat Terhadap Keputusan Pembelian”, (Skripsi: Universitas Diponegoro),

Ika Yunia Fauzia, *Prinsip Dasar Ekonomi Islam Perspektif Maqashid Al-Syariah*, (Jakarta: Kencana Prenadamedia Grup, 2014), h.201-204

Kadek Mery Chelviani, et.al., “Analisis Faktor-Faktor Yang mempengaruhi Pemilihan Lokasi Toko Modern Di kecamatan Buleleng”, Volume 9., No. 2., (2017

Kadek Mery Chelviani, et.al., 2017 “Analisis Faktor-Faktor Yang mempengaruhi Pemilihan Lokasi Toko Modern Di kecamatan Buleleng”, Volume 9., No. 2., (

- 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

- Kasim, S.E., M.M., *Kewirausahaan*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2007), Cet. Ke-1, Jilid 2
- Leonardus Saiman *Kewirausahaan*,(Jakarta: CV. Salemba Empat, 2011), Cet. Ke-1, Jilid 1, h.136 .
- Lukman Hakim, *Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam*, (Surakarta: Penerbit Erlangga, 2012), h.169-170
- M. Iqbal Hasan, *Pokok-pokok Materi Metodologi Peneletian dan Aplikasinya*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2002), h. 83
- Marzuki, *Metodologi Riset* (Yogyakarta: Fakultas Ekonomi UII, 1983), h.52.
- NI Made Dwi Maharini Putri I Made Jember. 2016. “Pengaruh Modal Sendiri dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kabupaten Tabanan (Modal Pinjaman sebagai Variabel Intervening), Volume 9.,No. 2.,
- Novia Sari, “Pengaruh Modal, Lokasi Dan Jam Kerja Terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang Di Wisata Pantai Selatbaru Kecamatan Bantan Dalam Perspektif Ekonomi Islam”, Volume 1.,(2020), h.18.
- Sudaryono, *Kewirausahaan*,(Yogyakarta: CV. Andi Offset, 2011), Cet. Ke-1, Jilid 1, h.241.

Sugiyono, 2016, *Metode Penelitian Manajemen*. Bandung: Alfabeta,

Suryani Hedryadi, *Metode Riset Kuantitatif*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2015) h. 189

Website/ Link

<http://repository.umy.ac.id/bitstream/handle/123456789/16182/f.%20bab%20ii.pdf?sequence=6>, Diakses pada tanggal 29 Desember 2023

Onset Penjualan - Landasan Teori - LANDASAN TEORI (123dok.com), Diakses pada tanggal 29 Desember 2023

Tjoto "Analisis pengaruh kualitas produk, kualitas layanan, harga, dan tempat terhadap keputusan pembelian"

Skripsi, Thesis, Disertasi

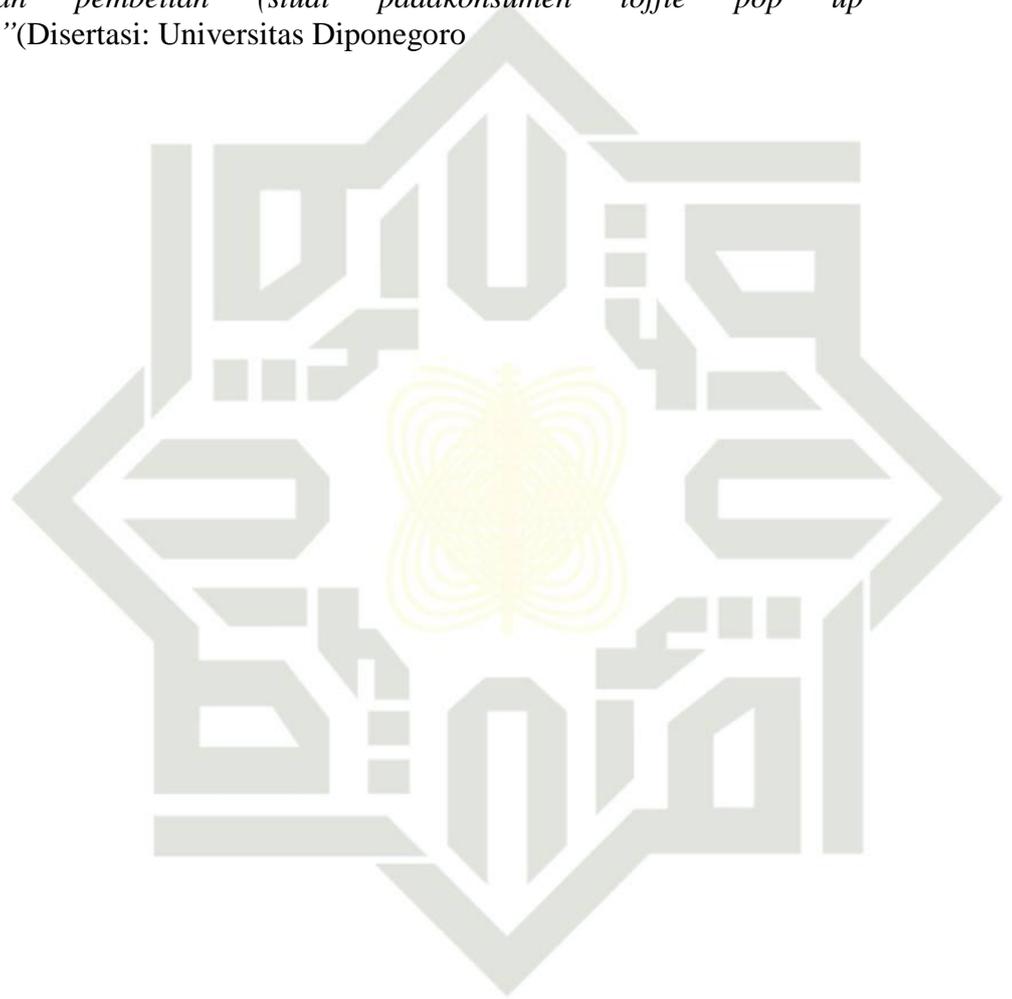
Andi Azizah Nur Fitriah. 2013. “Pengaruh Harga Jual Dan Lokasi Terhadap Volume Penjualan Telur Itik Di Kota Makassar”. Skripsi: Universitas Hasanuddin

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.

Eu. Amalia, *Sejarah Pemikiran Islam dari Masa Klasik Hingga Kontemporer*, (Jakarta: Gramata Publishing, 2010), h. 161

Kotler Philip. 2008, "Pengaruh harga, kualitas produk dan word of mouth terhadap keputusan pembelian (studi padakonsumen loffe pop up dessert)" (Disertasi: Universitas Diponegoro)

Sutisna. 2003. "Pengaruh harga, kualitas produk dan word of mouth terhadap keputusan pembelian (studi padakonsumen loffe pop up dessert)" (Disertasi: Universitas Diponegoro)



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 Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip, menyalin 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

skripsi dengan judul : **PENGARUH LOKASI DAN HARGA TERHADAP OMSET PENJUALAN DI RESTORAN PLAZA PEKANBARU MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH**

ditulis oleh:

Nama : **Muhammad Hafizh Taufikurrahman**

Nim : **12020515146**

Program Studi : **Ekonomi Syariah**

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

Pekanbaru, 1 Juli 2024
TIM PENGUJI MUNAQASYAH

Ketua
 Muhammad Nurwahid, M.Ag

Sekretaris
 Misnawati SE., M.Ak

Penguji I
 D. Zuraidah, M.Ag

Penguji II
 Darmawan Tia Indrajaya, M.Ag

Mengetahui
 Wakil Dekan I Bagian Akademik
 Dan Pengembangan Lembaga

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



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU
FAKULTAS SYARIAH & HUKUM

كلية الشريعة و القانون

FACULTY OF SHARIAH AND LAW

Jl. H. R. Soebrantas No. 155 KM. 15 Tuahmadani - Pekanbaru 28293 PO. Box. 1004 Telp / Fax. 0761-562052
Web. www.fasih.uin-suska.ac.id Email : fasih@uin-suska.ac.id

Pekanbaru, 10 Januari 2024

Un.04/F.I/PP.01.1/216/2024

Penting

Pembimbing Skripsi

Kepada Yth.

1. Dr. Nurnasrina SE. M.Si (Pemb I Materi)
2. Dr. Jenita, MM (Pemb II Metodologi)

Dosen Fakultas Syariah dan Hukum
UIN Sultan Syarif Kasim Riau
Pekanbaru

السَّلَامُ عَلَيْكُمْ وَرَحْمَةُ اللَّهِ وَبَرَكَاتُهُ

Dengan Hormat,

Pimpinan Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau menunjuk saudara sebagai Pembimbing Skripsi sebagai berikut :

Nama	MUHAMMAD HAFIZH TAUFIKUR RAHMAN
NIM	12020515146
Jurusan	Ekonomi Syariah S1
Judul Skripsi	Pengaruh Lokasi Dan Harga Terhadap Omset Penjualan di Restoran Plaza Pekanbaru Menurut Perspektif Ekonomi Syariah
Lama Membimbing	Maksimal 6 bulan (10 Januari 2024 – 10 Juli 2024)
Ketentuan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pembimbing diharuskan menerima surat penunjukan sebelum bimbingan dimulai. 2. Bimbingan dilaksanakan minimal 5 kali sesuai jumlah kolom kartu kontrol bimbingan skripsi. 3. Evaluasi akan dilakukan bila bimbingan tidak sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan.

Demikian disampaikan atas kerjasama Saudara, terima kasih.

a.n. Dekan

Plt. Wakil Dekan I

Dr. Hj. Sofia Hardani, M.Ag

NIP. 19630530 199303 2 001



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

Tembusan:

Dekan Fakultas Syariah dan Hukum

© Hak cipta milik UIN Suska Riau



Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

REKOMENDASI

Nomor : 503/DPMPSTP/NON IZIN-RISET/64382
 TENTANG



PELAKSANAAN KEGIATAN RISET/PRA RISET DAN PENGUMPULAN DATA UNTUK BAHAN SKRIPSI

1.04.02.01

Dipala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Provinsi Riau, setelah membaca Surat permohonan Riset dari : **Dekan Fakultas Syariah dan Hukum UIN Suska Riau, Nomor : 504/PP/PP.0029/3657/2024 Tanggal 22 Maret 2024**, dengan ini memberikan rekomendasi kepada:

- | | |
|----------------------|---|
| 1. Nama | : MUHAMMAD HAFIZH TAUFIKUR RAHMAN |
| 2. NIM / KTP | : 12020515146 |
| 3. Program Studi | : EKONOMI SYARIAH |
| 4. Jurusan | : S1 |
| 5. Alamat | : PEKANBARU |
| 6. Judul Penelitian | : PENGARUH LOKASI DAN HARGA TERHADAP OMSET PENJUALAN DI RESTORAN PLAZA PEKANBARU MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH |
| 7. Lokasi Penelitian | : RESTORAN PLAZA PEKANBARU |

Dengan ketentuan sebagai berikut:

- 1. Tidak melakukan kegiatan yang menyimpang dari ketentuan yang telah ditetapkan.
- 2. Pelaksanaan Kegiatan Penelitian dan Pengumpulan Data ini berlangsung selama 6 (enam) bulan terhitung mulai tanggal rekomendasi ini diterbitkan.
- 3. Kepada pihak yang terkait diharapkan dapat memberikan kemudahan serta membantu kelancaran kegiatan penelitian dan Pengumpulan Data dimaksud.

Demikian rekomendasi ini dibuat untuk dipergunakan seperlunya.

Dibuat di : Pekanbaru
 Pada Tanggal : 27 Maret 2024



Ditandatangani Secara Elektronik Melalui :
 Sistem Informasi Manajemen Pelayanan (SIMPEL)

**DINAS PENANAMAN MODAL DAN
 PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
 PROVINSI RIAU**

UIN SUSKA RIAU

Lampiran :
 Disampaikan Kepada Yth :
 Kepala Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Provinsi Riau di Pekanbaru
 Walikota Pekanbaru
 Up. Kaban, Kesbangpol dan Linmas di Pekanbaru
 Dekan Fakultas Syariah dan Hukum UIN Suska Riau di Pekanbaru
 Yang Bersangkutan

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

a. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa menyebutkan sumber.
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.



Hak Cipta Diindungi 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.

RIWAYAT PENULIS



Nama lengkap **Muhammad Hafiz Taufikurrahman**, lahir pada tanggal 01 November 2001, di Pekanbaru, Kecamatan Pekanbaru Kota, Kota Pekanbaru. Penulis merupakan anak ke 1 dari 3 bersaudara. Putra dari pasangan ayahanda Wendra Firman dan ibunda Rini Yulianti. Pendidikan formal yang ditempuh oleh penulis yaitu SDN 163 pekanbaru, Kecamatan Tampan, Kota Pekanbaru, dan lulus pada tahun 2013. Selanjutnya, penulis melanjutkan pendidikan di SMP 20 Pekanbaru, Jl. Abadi, Kecamatan Tampan, Pekanbaru, dan lulus pada tahun 2016. Kemudian melanjutkan pendidikan di SMAN 9 Pekanbaru Jl. Semeru, Kecamatan Lima Puluh, Riau, dan lulus pada tahun 2020.

Pada tahun 2020 penulis diterima menjadi mahasiswa pada program studi Ekonomi Syariah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau. Penulis melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di Bank BTN Syariah. Pada bulan Juli sampai Agustus 2023 penulis mengikuti program Kuliah Kerja Nyata (KKN) yang berlokasi di Desa Sungai Piring, Kecamatan Bang Tuaka, Kabupaten Indagiri Hilir.

Selanjutnya, penulis melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh Lokasi dan Harga Terhadap Omset Penjualan di Restoran Plaza Pekanbaru Menurut Perspektif Ekonomi Syariah”

Motto Hidup kejarlah karimu hingga tetangga julid