

UPAYA MENINGKATKAN OMZET PENJUALAN MELALUI PERSEPSI HARGA, KUALITAS PELAYANAN, DAN TEMPAT USAHA PADA WARUNG BRODIN

Yulian Dwi Riski¹, Samari², Hery Purnomo^{3*}

^{1,2,3*} Universitas Nusantara PGRI, Jl. K.H. Achmad Dahlan 76 Kediri Jawa Timur

^{3*} herypurnomo@unpkediri.ac.id

Abstract

The purpose of the study analyzed and found: (1) Significant price influence on sales turnover of Warung Lesehan Pak Brodin Kertosono. (2) The effect of quality on service is significant to sales turnover. (3) Significant influence of business premises on sales turnover. (4) Significant influence of price, quality of service and place of business simultaneously on sales turnover; at Warung Lesehan Pak Brodin Kertosono. This study uses quantitative approach with causality research techniques. Data collection efforts using questionnaires. Sampling as many as 40 respondents using incidental sampling techniques. Linear regression of the homepage is used in data analysis techniques. The conclusion of this study is (1) There is a significant influence among prices on sales turnover. (2) There is a significant influence among the quality of service to the sales turnover of Warung Lesehan owned by Mr. Brodin Kertosono. (3) There is a visible influence on sales turnover. (4) And also the price, quality of service, and place also affect the sales turnover; at Mr. Brodin Kertosono's Warung Lesehan.

Keywords: Price, Quality of Service, Place, and Sales Turnover

Abstrak

Tujuan penelitian menganalisis dan mengetahui: (1) Pengaruh harga yang signifikan terhadap omzet penjualan Warung Lesehan Pak Brodin Kertosono. (2) Pengaruh kualitas pada pelayanan yang signifikan terhadap omzet penjualan. (3) Pengaruh signifikan tempat usaha terhadap omzet penjualan. (4) Pengaruh signifikan harga, kualitas pelayanan dan tempat usaha secara simultan terhadap omzet penjualan; pada Warung Lesehan Pak Brodin Kertosono. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan teknik penelitian kausalitas. Upaya pengumpulan data menggunakan kuesioner. Pengambilan sampel sebanyak 40 responden dengan menggunakan teknik incidental sampling. Regresi linier beranda digunakan pada teknik analisis data. Kesimpulan dari penelitian ini adalah (1) Adanya pengaruh yang cukup signifikan di antara harga terhadap omzet penjualan. (2) Adanya pengaruh signifikan di antara kualitas pelayanan terhadap omzet penjualan Warung Lesehan milik Pak Brodin Kertosono. (3) Adanya pengaruh tempat yang terlihat terhadap omzet penjualan. (4) Dan juga harga, kualitas pelayanan, dan tempat juga mempengaruhi terhadap omzet penjualan ; pada Warung Lesehan milik Pak Brodin Kertosono.

Kata Kunci: Harga, Kualitas Pelayanan, Tempat, dan Omzet Penjualan

PENDAHULUAN

Di masa pandemi saat ini persaingan di dunia kuliner sedang melemah, kondisi ini disebabkan oleh banyaknya faktor yang mempengaruhi salah satunya adalah pengaruh dari pandemi Covid-19, hal ini menyebabkan para pebisnis di dunia kuliner dituntut untuk mengimbangi keadaan serta dituntut untuk mengikuti persaingan yang ada. Persaingan yang cukup kompetitif pada dunia bisnis saat pandemi harus memperbaiki dan memaksimalkan keunggulan dari strategi serta *marketing* yang digunakan agar dapat menarik konsumen melalui penetapan harga yang tepat sehingga mampu bersaing dengan kompetitor lainnya, selain itu memberikan layanan yang baik dapat dijadikan pertimbangan bagus dalam memuaskan para konsumen. Dalam menarik perhatian konsumen idealnya perusahaan memiliki keunikan dan karakteristik tersendiri, sehingga

keunggulan kompetitif dapat berlangsung secara berkesinambungan. (Suprianto, Harnani and Setiadi wibawa, 2020)

Pada era saat ini, bisnis yang paling banyak peminat serta berpeluang besar oleh pelaku usaha adalah bisnis atau usaha dibidang makanan. Semua orang mengetahui bahwa makanan adalah kebutuhan pokok yang selalu diminati oleh pihak konsumen dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari. Selain itu pelaku usaha apabila merintis usaha makanan tidak terlalu memerlukan modal yang besar dalam melaksanakan bisnisnya tetapi lebih kepada penyesuaian pada jenis produk atau makanan yang akan dijual, tentunya kematangan dalam perencanaannya akan mendapatkan kepercayaan dari konsumen. (Apriansyah, 2018)

Realita persaingan, memotivasi pebisnis dalam membuat usaha/produk yang sesuai dengan pemenuhan keinginan dan kebutuhan konsumen terpenuhi, memberikan pelayanan melebihi harapan konsumen, serta tempat bersaing yang strategis. Sehingga kepuasan konsumen akan terpenuhi apabila keinginan serta kebutuhan ia dapatkan . Pernyataan ini selaras dengan yang dinyatakan oleh Kotler (2016:129), hal yang paling utama dalam perusahaan untuk bisa mendominasi persaingan di bidang bisnis yaitu dapat memberikan nilai serta kepuasan kepada para konsumen.

Upaya yang tepat dapat dilakukan perusahaan untuk meningkatkan omzet penjualan salah satunya yaitu melalui ketepatan dalam memadu padakan pada berbagai faktor di pemasaran yang mana meliputi kualitas produk, penentuan harga, upaya promosi, dan distribusi (Swastha, 2012:147). Tujuan dalam menentukan harga ialah untuk mendorong penjualan di pasaran suatu barang dan jasa, dan juga dapat bersaing dalam meningkatkan keuntungan di setiap penjualan. Perusahaan harus selalu mengontrol dan mengendalikan tingkat harga yang sudah ditetapkan kompetitor, supaya setiap harga yang telah ditentukan di setiap perusahaan tidak tinggi ataupun tidak rendah juga. Menurut Swastha (2012:147), harga merupakan sejumlah nominal yang dibayarkan oleh pembeli. Penelitian (Nurchahyo and Wahyuati, 2016), menunjukkan bahwa harga mempengaruhi pada besar kecilnya penjualan pada Mc Donald's Delta Plaza Surabaya.

Kepuasan konsumen didapat apabila pelayanan yang diberikan oleh perusahaan sesuai dengan standar atau melebihi standar. Dalam kualitas pada pelayanan dijadikan tolak ukur seberapa baik tingkat pelayanan yang konsumen dapatkan dari terpenuhinya kebutuhan dan keinginan para konsumen, dan juga ketetapan penyampaian dalam mengimbangi keinginan dari konsumen, (Tjiptono, 2014:125). Pelayanan di Warung Lesehan Pak Brodin dapat dikatakan masih belum sesuai dengan yang diharapkan konsumen, pada hasil observasi didapat hasil yang menunjukkan bahwa beberapa konsumen mengeluhkan perihal waktu ketika mengantarkan makanan tidak tepat waktu. Penelitian (Valena and Akhmad, 2019) hal ini menunjukkan bahwa pelayanan dan promosi dapat mempengaruhi terhadap omzet di setiap penjualannya.

Pemilihan tempat usaha yang strategi dan tepat merupakan hal yang mempengaruhi setiap pelaku usaha. Memilih tempat usaha yang strategis serta mudah pada jangkauan calon konsumen seperti, di tempat yang ramai, memiliki fasilitas yang memadai serta tempat parkir yang layak, dapat mempengaruhi keberhasilan suatu usaha. Kebanyakan dari mereka berusaha mencari tempat makan yang mudah dijangkau dan dekat dari tempat kerja atau tempat tinggalnya. Warung Lesehan Pak Brodin memiliki tempat parkir yang tidak luas dan di sekitar tempat usaha juga terdapat banyak pesaing lain yang mendirikan usaha sejenis. Penelitian yang dilakukan oleh (Zainuddin, Suyuti and Sari, 2020) menyatakan bahwa tempat usaha dapat meningkatkan omzet penjualan pada Bebek Goyang Sulawesi Kota Kendari.

Ketiga pembentuk omzet penjualan di atas belum tentu semua pelaku usaha dapat memenuhinya. Banyak sebab yang mungkin belum bisa terpenuhi sehingga dampak dari penjualan omzet disesuaikan harapan, seperti pelayanan yang diberikan kurang ramah, penyajian yang belum cukup menarik, dan juga disebabkan tempat usaha yang kurang strategis. Pada kenyataannya omzet penjualan itu harus didapatkan dan meningkat apabila penentuan strategi harga tepat pada

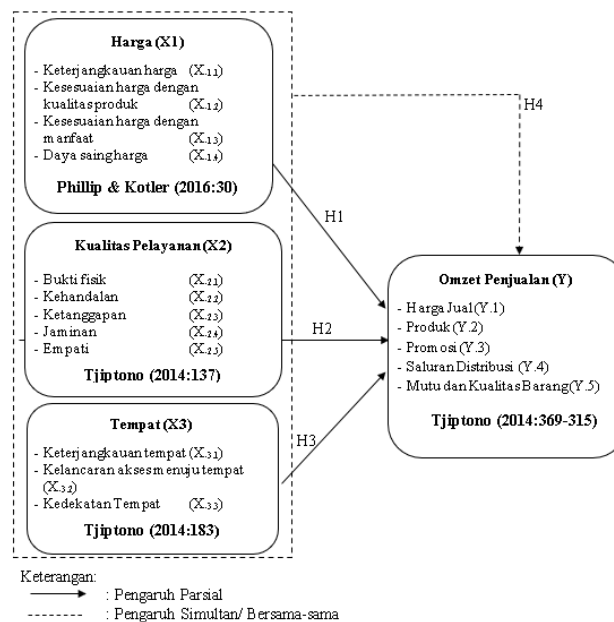
penawarannya. Berdasarkan survei dan awal wawancara dari peneliti, Kualitas pelayanan yang diberikan kurang maksimal yang dibuktikan dengan waktu pengantaran makanan cukup lama.

Beberapa cara ditempuh pengusaha, baik dalam menentukan harga, semuanya diharapkan agar konsumen puas. Rasa puas yang tepat ini yang bisa dijadikan jaminan suatu usaha mampu menarik pelanggan dan apabila pelanggan puas kemungkinan juga dapat mengajak pelanggan baru untuk membeli dan dapat meningkatkan omzet penjualan.

Berdasarkan uraian, maka perlu penelitian diperlukan untuk mencari dan mengetahui setiap faktor yang dapat mempengaruhi setiap omzet penjualan. Pada penelitian ini memilih variabel harga, kualitas pada pelayanan, dan tempat usaha yang strategi sebagai fokus utama dalam penelitian ini. Untuk itu, peneliti berharap memperoleh dan mendapatkan data secara empiris melalui penelitian. Adapun judul yang akan diteliti adalah “Upaya Meningkatkan Omzet Penjualan Melalui Persepsi Harga, Kualitas Pelayanan dan Tempat Usaha Pada Warung Lesehan Pak Brodin Kertosono Kabupaten Nganjuk”.

Ada beberapa tujuan untuk mengetahui dan menganalisis mengenai penelitian ini :1) Pengaruh harga yang ditentukan terhadap omzet pada penjualan Warung Lesehan Pak Brodin Kertosono. 2) Pengaruh terhadap kualitas pada pelayanan terhadap pendapatan omzet penjualan Warung Lesehan Pak Brodin Kertosono. 3) Pengaruh tempat usaha terhadap omzet penjualan Warung Lesehan Pak Brodin Kertosono. 4) Pengaruh terhadap harga, kualitas pada pelayanan dan tempat usaha secara simultan terhadap pendapatan omzet penjualan di Warung Lesehan Pak Brodin Kertosono.

Kerangka konseptual dalam penelitian ini yang disajikan dalam gambar berikut ini,



Gambar 1. Kerangka Konseptual

METODE

Pendekatan yang digunakan yaitu pendekatan kuantitatif. Teknik penelitian ini adalah hubungan kausal yang tujuannya mengetahui tentang seberapa besar pengaruh penentuan harga, kualitas pada pelayanan dan tempat usaha terhadap naik dan turunnya omzet penjualan di Warung Lesehan Pak Brodin Kertosono.

Populasi dalam penelitian ini para konsumen Warung Lesehan Pak Brodin Kertosono yang belum diketahui jumlahnya (tak terbatas). Variabel penelitian terdiri atas empat variabel (*independen+dependen*) dan dikalikan 10 anggota sampel (10 x 4) = 40. Jadi sampel dalam

menentukan penelitian ini sejumlah 40 responden menggunakan teknik sampling insidental. Instrumen penelitian yang digunakan adalah kuesioner.

Dengan kisi-kisi pertanyaan dalam bentuk pernyataan sebagai instrumen dari setiap variabel penelitian, tampak pada tabel 1.

Tabel 1. Instrumen Penelitian

No	Variabel	Indikator	Item Pertanyaan
1.	Harga (X1)	Keterjangkauan harga	Tarif harga yang ditentukan dapat dijangkau oleh masyarakat Sesuai dengan harga yang semestinya dimasyarakat
		Kesesuaian harga pada kualitas produk	Harga sudah sesuai dengan harga di pasaran Harga lebih murah daripada depot yang lain apabila dengan porsi yang sama
		Kesesuaian harga terhadap manfaat produk	Memberikan kesesuaian antara harga dan manfaat yang diperlukan konsumen Citra rasa makanan sebanding dengan nilai rupiah yang dikeluarkan.
		Dayasaing harga	Harga makanan sesuai dengan daya tawar Konsumen mempertimbangkan harga sebelum memutuskan pembelian.
2.	Kualitas Pelayanan (X2)	Bukti fisik	Ruangan memiliki dekorasi yang menarik Peralatan makan yang digunakan lengkap
		Keandalan	Karyawan mampu dalam mengelola dan menyajikan makanan sesuai dengan menu yang ada ke pada konsumen Perhitungan administrasi yang dilakukan oleh kasir pada saat membayar cukup akurat
		Ketanggapan	Karyawan melakukan pelayanan cepat dan tepat Semua keluhan konsumen direspons dengan baik
		Jaminan	Memberikan jaminan kepastian biaya dalam pelayanan Produk terjamin halal
		Empati	Mendahulukan kepentingan permintaan konsumen Petugas melayani dengan penuh perhatian
3.	Tempat (X3)	Keterjangkauan tempat	Warung Lesehan Pak Brodin Kertosono berlokasi pada tempat yang mudah dijangkau Tempat Warung Lesehan Pak Brodin Kertosono berada di tengah-tengah keramaian kota.
		Kelancaran akses menuju tempat	Akses menuju tempat lancar dan aman Tempat mudah dijangkau menggunakan transportasi pribadi.
		Kedekatan tempat	Tempat dekat dengan akses transportasi Tempat sudah sesuai dengan apa yang diinginkan
4.	Omzet Penjualan (Y)	Harga Jual	Warung Lesehan Pak Brodin memberikan harga jual yang menarik. Harga jual makanan kompetitif.
		Produk	Penyajian produk makanan menarik. Produk makanan bervariasi.
		Promosi	Promosi yang dilakukan menarik. Menyarakan keluarga atau teman dekat untuk membeli/berkunjung karena produknya bermanfaat.
		Saluran distribusi	Makanan disajikan secara langsung kepada konsumen. Makanan dijual langsung kepada konsumen.
		Kualitas dan Mutu	Makanan yang dijual berkualitas. Mutu makanan yang dijual baik.

Sumber : Data primer, diolah.

Pengujian validitas data bertujuan untuk mengetahui keakuratan data yang kita dapatkan. Hasil dari pengujian atas validitas terlihat pada tabel 2. Pada data tabel 2 terlihat bahwa nilai r terhitung setiap item lebih besar dari pada r tabel. Hal ini menunjukkan semua item valid pada semua variabel.

Uji pada reliabilitas bertujuan untuk mengukur keakuratan dan konsistensi suatu kuesioner, dengan kriteria nilai alpha hitung > 0,06. Sedangkan hasil uji reliabilitas dapat diamati pada tabel 3.

Tabel 2. Hasil Uji Validitas

Variabel	Nomor Item	r hitung	r tabel	Ket
Harga	1	0,770	0,632	Valid
	2	0,825	0,632	Valid
	3	0,642	0,632	Valid
	4	0,846	0,632	Valid
	5	0,666	0,632	Valid
	6	0,635	0,632	Valid
	7	0,635	0,632	Valid
	8	0,715	0,632	Valid
Kualitas Pelayanan	1	0,823	0,632	Valid
	2	0,939	0,632	Valid
	3	0,718	0,632	Valid
	4	0,783	0,632	Valid
	5	0,827	0,632	Valid
	6	0,735	0,632	Valid
	7	0,802	0,632	Valid
	8	0,902	0,632	Valid
	9	0,728	0,632	Valid
	10	0,799	0,632	Valid
Tempat	1	0,863	0,632	Valid
	2	0,704	0,632	Valid
	3	0,812	0,632	Valid
	4	0,699	0,632	Valid
	5	0,677	0,632	Valid
	6	0,851	0,632	Valid
Omzet Penjualan	1	0,671	0,632	Valid
	2	0,908	0,632	Valid
	3	0,851	0,632	Valid
	4	0,768	0,632	Valid
	5	0,792	0,632	Valid
	6	0,794	0,632	Valid
	7	0,851	0,632	Valid
	8	0,768	0,632	Valid
	9	0,798	0,632	Valid
	10	0,742	0,632	Valid

Sumber: Data primer, diolah

Tabel 3. Hasil Uji Reliabilitas

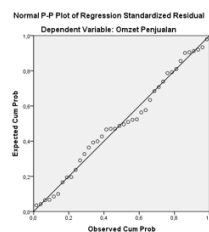
No.	Variabel	N item	Nilai r alpha hitung	Keterangan
1	Harga	8	0,856	Reliabel
2	Kualitas Pelayanan	10	0,933	Reliabel
3	Tempat	6	0,842	Reliabel
4.	Omzet Penjualan	10	0,927	Reliabel

Sumber: Data primer, diolah

Pada tabel 3 dapat dilihat bahwa setiap variabel (harga produk, kualitas pada pelayanan, tempat usaha dan omzet penjualan) memiliki nilai aplha hitung (Cronbach's Alpha) lebih besar pada 1 alpha tabel. Sehingga, hasil uji terhadap reliabilitas semua variabel yang ada adalah reliabel. Setelah data yang digunakan valid dan reliabel maka kuesioner tersebut dapat digunakan sebagai alat penelitian yang kemudian di analisis menggunakan analisis regresi linier berganda.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil uji normal *probability plots* dapat diketahui hasil data menyebar ditandai dengan titik-titik yang berimpit di antara garis diagonal dan mengikuti setiap arah pada garis diagonal, sehingga model regresi ini memenuhi asumsi normalitas.



Sumber: data primer, diolah

Gambar 2. Hasil Uji Normal Probability Plots

Tabel 4. Hasil Uji Multikolinieritas

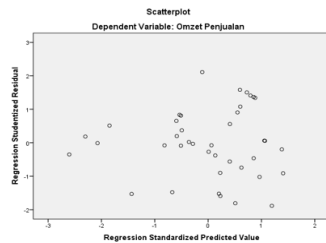
Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
(Constant)		
Harga	.973	1.027
Kualitas pada pelayanan	.825	1.212
Tempat	.846	1.182

Dependent Variabel : Omzet penjualan

Sumber: data yang, diolah

Pada uji multikolinieritas menghasilkan nilai pada VIF pada setiap variabel yaitu pada variabel harga sebesar 1.027, variabel kualitas pada pelayanan sebesar 1,212 dan variabel tempat sebesar 1,182 dari tiga nilai pada variabel yang didapatkan nilai VIF lebih kecil dari 10, sehingga pada model regresi tersebut tidak terjadi multikolinieritas antar variabel independen.

Pada Uji Heteroskedastisitas menggunakan sebuah grafik Scatterplots yang dapat dilihat bahwa setiap titik yang ada tersebar secara tidak beraturan dan tidak merujuk pada pola tertentu, baik sebaran atas maupun sebaran bagian bawah 0 pada sumbu Y. Sehingga dapat terlihat dimodel regresi tersebut tidak ada heteroskedastisitas.



Sumber: data primer, diolah

Gambar 3. Hasil Uji Heteroskedastisitas Grafik Scatterplots

Tabel 5. Hasil Analisis Regresi Linier Berganda

Model	Coefficient ^a	
	Unstandardized Coefficients	
	B	Std. Error
1 (Constant)	,139	9,477
Harga	,487	,229
Kualitas pada Pelayanan	,393	,182
Tempat	,383	,181

Sumber: data primer diolah

Dapat diketahui pengaruh sebuah variabel independen dengan variabel dependen sehingga menggunakan model regresi linier yang ganda. Pada isi tabel 4 terlihat bahwa persamaan pada regresi linier berganda ialah $Y = 0,139 + 0,487 X_1 + 0,393 X_2 + 0,383 X_3 + e$

Persamaan pada regresi di atas memiliki beberapa arti sebagai berikut:
 Konstanta = 0,139. Nilai ini menunjukkan apabila variabel harga (X1), kualitas pelayanan (X2) dan tempat usaha (X3) adalah 0, maka nilai omzet (Y) adalah 0,139.

Koefisien X1 = 0,487. Harga variabel X1 berpengaruh positif terhadap Y (perputaran penjualan) dengan koefisien regresi sebesar 0,487 satuan yang artinya jika ada kenaikan variabel X1 (harga) sebesar 1 satuan, maka Y (omzet penjualan) akan meningkat sebesar 0,487 unit dengan asumsi variabel posisi dan kualitas pada pelayanan konstan atau tetap.

Koefisien X2 = 0,393. Variabel kualitas pelayanan X2 berpengaruh positif pada Y (omzet penjualan) dengan koefisien regresi sebesar 0,393 satuan, artinya apabila peningkatan variabel X2 (kualitas pada pelayanan) sebesar 1 satuan, maka Y (perputaran penjualan) meningkat sebesar 0,393 dengan asumsi bahwa variabel harga dan posisi adalah tetap atau konstan.

Koefisien X3 = 0,383. Variabel X3 tempat berpengaruh positif terhadap Y (omzet penjualan) dengan koefisien regresi sebesar 0,383 yang artinya apabila ini dapat kenaikan variabel X3 (tempat) sebesar 1 satuan, maka Y (omzet penjualan) akan meningkat sebesar 0,383 satuan dengan asumsi bahwa harga dan kualitas variabel layanan tetap atau konstan.

Dari hasil analisis pada nilai regresi linier yang ganda dapat disimpulkan apabila variabel yang memiliki pengaruh yang mendominasi ialah variabel harga yang mempunyai koefisien B (beta) tertinggi sebesar 0,487. Hasil uji pada Koefisien Determinasi (*adjusted R²*) Berdasarkan tabel 5 dapat dilihat bahwa nilai R² terkoreksi sebesar 0,327. Hasil ini menunjukkan bahwa variabel independen harga, kualitas pada pelayanan dan lokasi mampu menjabarkan variabel terikat (perputaran penjualan) sebesar 32,7% dan sisanya 67,3% dijabarkan dari variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Tabel 6. Hasil Adjusted R²

Model Summary ^a			
Model	R	R Square	Adjusted R Square
1	,616a	,379	,327

Predictors: (constant), harga, kualitas pada pelayanan, dan tempat
 Dependent variable: Omzet penjualan

Sumber: data primer, diolah

Pengujian Hipotesis

Pengujian yang dilakukan secara parsial menggunakan Uji t yang nilainya akan dibandingkan dengan signifikansi 0,05 dapat dilihat pada tabel 7.

Tabel 7. Hasil Uji-t (Parsial)

Coefficients ^a		
Model	T	Sig.
1 (Constant)	,015	,988
Harga	2,123	,041
Kualitas Pelayanan	2,155	,038
Tempat	2,120	,041

Dependen variabel: Omzet Penjualan
 Sumber: data primer diolah

Tabel 8. Hasil Uji-F (Simultan)

ANOVA			
Model		F	Sig.
1	Regression	7,322	,001b
	Residual		
Total			

Predictors: (constant), harga, kualitas pada pelayanan, dan tempat
 Dependent variable: Omzet Penjualan
 Sumber: data primer diolah

Pada hasil uji-t, dari hasil di setiap perhitungan pada tabel 7. memperoleh nilai yang cukup signifikan pada variabel harga sebesar 0,041 nilai tersebut < 5%, dari hasil pada pengujian harga secara parsial berpengaruh cukup signifikan terhadap omzet penjualan. Variabel kualitas pada pelayanan sebesar 0,038 dan nilai tersebut < 5%, hasil uji kualitas pengaruh pada pelayanan secara parsial terlihat cukup signifikan terhadap omzet penjualan. Variabel tempat sebesar 0,041, nilai tersebut < 5%, maknanya berdasarkan hasil uji pada tempat usaha secara parsial mempengaruhi secara signifikan terhadap omzet penjualan.

Terlihat dari hasil uji-F pada tabel 8 memperoleh nilai yang signifikan sebesar 0,001. Nilai tersebut < 5%, maknanya pada hasil pengujian ketentuan harga, kualitas pada pelayanan, dan tempat secara simultan berpengaruh cukup signifikan terhadap omzet penjualan.

Pembahasan

Pengaruh harga jual terhadap omzet. Merujuk pada hasil uji-t pada Tabel 6, nilai probabilitas variabel harga berada di bawah taraf yang terlihat signifikan, yaitu 0,041 < 0,05. Dan dapat kesimpulan bahwa pada harga memiliki pengaruh yang cukup signifikan terhadap omzet penjualan. Jadi, semakin baik harga yang ditawarkan Warung Lesehan Pak Brodin, maka kemungkinan akan terjadi peningkatan omzet. Seperti respons masing-masing responden, banyak respons positif yang menjawab sepakat dengan ketentuan harga di warung lesehan Pak Brodin. Pernyataan ini selaras dengan hasil penelitian oleh (Purnomo and Ratnanto, 2020).

Pengaruh kualitas pada pelayanan pada omzet. Merujuk pada hasil uji-t pada Tabel 6, nilai probabilitas variabel kualitas pada pelayanan berada di bawah taraf yang terlihat signifikan, yaitu 0,038 < 0,05. Sehingga diambil kesimpulan bahwa kualitas setiap pelayanan yang diberikan berpengaruh signifikan terhadap omzet penjualan. Artinya dengan meningkatkan kualitas setiap pelayanan yang diberikan oleh Warung Lesehan Pak Brodin dapat meningkatkan omzet. Sesuai dengan tanggapan responden, banyak tanggapan positif yang menyatakan setuju dengan kualitas setiap kualitas pada pelayanan yang diberikan oleh Warung Lesehan Pak Brodin. Dan simpulan ini selaras dengan penelitian yang dilakukan oleh (Valena and Akhmad, 2019), penelitian secara parsial mendapatkan hasil bahwa variabel kualitas pada pelayanan berpengaruh cukup signifikan pada pendapatan omzet penjualan.

Pengaruh Tempat usaha terhadap Omzet Penjualan. Dari hasil uji-t pada Tabel 6, nilai probabilitas variabel tempat berada di bawah taraf signifikan, yaitu 0,041 < 0,05. Sehingga, dapat disimpulkan bahwa tempat usaha berdiri mempengaruhi cukup signifikan terhadap omzet penjualan. Sehingga, apabila penentuan tempat lokasi, kesediaan lahan parkir yang luas serta penunjang fasilitas lainnya mendukung pada Warung Lesehan Pak Brodin maka semakin meningkat pula omzet penjualannya. Dan jika dikaitkan dengan respons dari responden, mereka

menunjukkan bahwa tempat yang ada pada Warung Lesehan Pak Brodin tidak perlu dipermasalahkan, bisa dikatakan bahwa mereka nyaman dengan tempat tersebut. Hal ini berarti setiap peningkatan dan penurunan omzet penjualan Warung Lesehan Pak Brodin dipengaruhi oleh tempat. Sehingga pemilihan tempat usaha di setiap perusahaan dapat menyentuh dan menarik konsumen dan omzet penjualan akan ada peningkatan. Secara statistik hasil ini mendukung penelitian telah dilaksanakan oleh (Zainuddin, Suyuti and Sari, 2020), menyatakan bahwa tempat usaha dapat meningkatkan omzet penjualan pada Bebek Goyang Sulawesi Kota Kendari.

Pengaruh ketentuan Harga, Kualitas pada Pelayanan dan Tempat usaha terhadap pendapatan Omzet Penjualan. Merujuk pada hasil uji-F pada tabel 7 menunjukkan nilai probabilitas variabel pada harga, kualitas pelayanan dan tempat lebih kecil dari taraf signifikan yaitu $0,001 < 0,05$. Dapat disimpulkan pada penentuan harga, kualitas pada pelayanan dan tempat secara simultan berpengaruh cukup signifikan pada pendapatan omzet penjualan. Sebagaimana yang telah dilakukan penelitian oleh (Valena and Akhmad, 2019), (Zainuddin, Suyuti and Sari, 2020), dan (Purnomo and Ratnanto, 2020) mendapatkan hasil bahwa harga, kualitas pelayanan dan tempat berpengaruh cukup signifikan terhadap omzet dan volume penjualan. Pada nilai koefisien determinasi *Adjusted R2* sebesar 32,7% maknanya omzet penjualan dapat dijabarkan oleh ketiga variabel independen dan sisanya 67,3% dijabarkan oleh sebab lainnya yang belum dilakukan pengkajian pada penelitian ini.

KESIMPULAN

Berdasarkan masalah yang diambil dapat dirumuskan bahwa analisis data yang dilakukan serta pembahasan yang dijabarkan pada bab sebelumnya dapat diambil beberapa simpulan yaitu: Terdapat pengaruh yang cukup signifikan pada penentuan harga terhadap omzet Warung Lesehan Pak Brodin Kertosono Lesehan Pak Brodin Kertosono, Terdapat pengaruh yang signifikan terhadap Omzet Warung Lesehan Pak Brodin Kertosono antara harga, kualitas pada pelayanan dan tempat usaha terhadap Omzet Warung Lesehan Pak Brodin Kertosono.

Saran penelitian dalam penelitian ini didasarkan pada hasil pencarian pada variabel lokus yang memiliki nilai paling rendah relatif terhadap variabel lainnya. Dari hasil tersebut maka tempat yang ada di Warung Lesehan Pak Brodin perlu diperbaiki dan ditingkatkan lagi, agar omzet Warung Lesehan Pak Brodin meningkat. Hasil dari penelitian dapat dijadikan sebagai pegangan pada penelitian selanjutnya, khususnya penelitian itu sendiri. Pada penelitian selanjutnya diperlukan variabel yang lebih luas pencariannya sehingga dapat menghasilkan pencarian yang lebih baik. Hal ini karena diduga bahwa setiap variabel harga, kualitas pada pelayanan serta penentuan tempat usaha terbukti memiliki pengaruh sebesar 32,7% terhadap omzet penjualan, dan sisanya sebesar 67,3% masih terpengaruh dari faktor lain yang belum ada pada penelitian ini..

DAFTAR RUJUKAN

- [1] Apriansyah, R. (2018) 'PENGARUH KUALITAS PELAYANAN DAN PROMOSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA PT. PRIORITAS RENGAT', *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 7(2), pp. 37–45. doi: 10.34006/jmbi.v7i2.48.
- [2] Kotler, P. & G. A. (2016) *Prinsip-prinsip Pemasaran*. Edisi 13. Jakarta: Erlangga.
- [3] Nurcahyo, F. and Wahyuati, A. (2016) 'Pengaruh bauran pemasaran terhadap volume penjualan pada restoran McDonald's Delta Plaza Surabaya', *Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen (JIRM)*, 5(4).
- [4] Purnomo, H. and Ratnanto, S. (2020) 'Substansial Kepuasan Konsumen Rumah Makan "Soto Dok Lamongan" Nganjuk', *Seminar Nasional Manajemen, Ekonomi dan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis UNP Kediri*, pp. 542–540.
- [5] Suprianto, A. R., Harnani, N. and Setiadiwibawa, L. (2020) 'Peningkatan Volume Penjualan Pada Umkm Industri Kreatif Makanan, Minuman Melalui E-Commerce Di Kota

- Bandung', *Sosiohumaniora*, 22(2), pp. 172–180. Available at: file:///D:/MILO/jurnal penelitian terdahulu/jurnal 2.pdf.
- [6] Swastha, B. D. dan I. (2012) *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberty.
- [7] Tjiptono, F. (2014) *Pemasaran Jasa*. Yogyakarta: Andi Offset.
- [8] Valena, V. and Akhmad, J. (2019) 'ANALISIS PENGARUH KUALITAS PRODUK DAN KUALITAS PELAYANAN TERHADAP PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN MELALUI KEPUASAN PELANGGAN SEBAGAI VARIABEL INTERVENING (Studi Kasus Pada Outlet Capcuzz Taman Siswa Yogyakarta)'. STIE Widya Wiwaha.
- [9] Zainuddin, M. Z., Suyuti, H. M. and Sari, A. A. (2020) 'PENGARUH BAURAN PEMASARAN TERHADAP PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN DI BEGOS (BEBEK GOYANG SULAWESI) KOTA KENDARI', *Sultra Journal of Economic and Business*, (1), pp.1–11.