

## **BAB V**

### **PEMBAHASAN**

#### **A. Strategi Pemilihan Lokasi Usaha Jasa Mikro Kecil Di Wilayah Kampus IAIN Tulungagung.**

Menurut Lupiyoadi yang dikutip oleh Firman Mulyadi dkk (2014) Lokasi adalah keputusan yang dibuat perusahaan atau instansi berkaitan dengan dimana operasi dan stafnya akan ditempatkan. Berdasarkan pendapat tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud lokasi adalah suatu keputusan yang dibuat perusahaan untuk menentukan tempat usaha, aktivitas usaha atau kegiatan operasional<sup>94</sup>. Lokasi usaha adalah hal utama yang perlu dipertimbangkan ketika pengusaha akan memulai usahanya. Lokasi strategis menjadi salah satu faktor penting dan sangat menentukan keberhasilan suatu usaha. Faktor-faktor pemilihan lokasi perlu dipertimbangkan oleh pemilik bisnis dalam menentukam lokasi usahanya, karena lokasi usaha tersebut dapat dijadikan sebagai salah satu strategi bisnis.

Sementara itu fokus analisis lokasi sektor industrial adalah pada meminimalisasi biaya, maka fokus dalam sektor jasa adalah untuk memaksimalkan pendapatan. Hal ini disebabkan oleh perusahaan manufaktur menemukan bahwa biaya pada pokoknya cenderung bervariasi diantara lokasi, sementara untuk perusahaan jasa menemukan bahwa lokasi

---

<sup>94</sup> Firman Mulyadi dan Sri Zuliarni, *Analisis Faktor Pertimbangan Pemilihan Lokasi Usaha(kasus pada usaha jasa fotocopy, pemnyiapan dokumen, dan jasa khusus penunjang kantor lainnya di lingkungan kampus Universitas Riau Pekanbaru)*, Skripsi Universitas Riau, 2014. Vol 1 no.2 hlm.4

sering kali memiliki lebih banyak dampak pada pendapatan daripada biaya. Oleh karenanya, bagi perusahaan jasa, lokasi yang spesifik sering kali memengaruhi pendapatan daripada terhadap biaya. Hal ini berarti bahwa fokus lokasi bagi perusahaan jasa menjadi untuk menentukan volume konsumen dan pendapatan.

Lokasi merupakan salah satu faktor penting bagi perusahaan karena dapat mempengaruhi perkembangan dan kelangsungan hidup perusahaan. Demikian pula dengan pemilik usaha jasa yang ada di wilayah kampus IAIN Tulungagung yaitu usaha Express dan counter Indo Cell. Pasti memerlukan beberapa hal yang harus dipertimbangkan dalam pemilihan lokasi supaya usaha yang akan dijalankan dapat berkembang dengan baik. Hal-hal yang dipertimbangkan yang dijadikan strategi dalam pemilihan lokasi usaha tersebut diantaranya:

a. Strategi dengan mempertimbangkan letak pasar

Lokasi usaha yang berdekatan dengan target pasar akan memungkinkan Express yang merupakan salah satu usaha jasa *fotocopy* yang berada di wilayah kampus IAIN Tulungagung dalam pemilihan lokasi usaha mempertimbangkan letak pasar. Pemilik Express mempertimbangkan letak pasar yang dimana jenis jasa yang disediakan oleh Express termasuk jenis jasa yang memerlukan cepat pelayanan.<sup>95</sup> Hal ini selaras dengan teori yang dikemukakan oleh Jumingan<sup>96</sup> dalam

---

<sup>95</sup> Wawancara dengan Bapak Zahrul (Pemilik Express) Senin, 30 April 2018, Pukul 19.00

<sup>96</sup> Jumingan, *Studi Kelayakan Binsi*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2009), hlm.123

bukunya Studi Kelayakan Bisnis bahwa letak pasar menjadi pertimbangan utama jika produk atau jasa yang akan dihasilkan dari pendirian usaha baru itu adalah termasuk jenis barang yang harus mudah dijangkau oleh pelanggannya atau agar dapat segera dapat melayani pelanggannya. Dimana pelanggan utama dari Express yaitu mahasiswa IAIN Tulungagung sehingga pemilik memilih lokasi yang ada di wilayah tersebut karena letak pasar yang dekat. Memilih lokasi usaha yang dekat dengan target pasar merupakan salah satu strategi bisnis selain itu memudahkan konsumen dalam menggunakan jasa *fotocopy* yang diberikan. Sehingga strategi yang dilakukan oleh pemilik Express dalam pemilihan lokasi usaha yaitu dengan mempertimbangkan letak pasar .

Counter Indo Cell yang merupakan salah satu usaha jasa yang ada di wilayah kampus IAIN Tulungagung dalam pemilihan lokasi nya juga mempertimbangkan letak pasar. Letak pasar merupakan faktor terpenting bagi pemilik counter tersebut. Target pasar utama nya yaitu tidak lain mahasiswa kampus IAIN Tulungagung.<sup>97</sup> lokasi dari counter tersebut tepat berada di depan gerbang utama kampus IAIN Tulungagung.

b. Strategi dengan mempertimbangkan Persaingan

---

<sup>97</sup> Wawancara dengan Bapak Ibnu (Pemilik Counter Indo Cell), Jum'at 18 Mei 2018, Pukul 08.30 WIB

Dalam pemilihan lokasi usaha, keadaan persaingan disekitar lokasi juga perlu dipertimbangkan. Persaingan yang dimaksud disini yaitu ada tidaknya usaha yang sama dengan target pasar yang sama. Pemilik Express dan pemilik Indo Cell juga mempertimbangkan keadaan persaingan di sekitar lokasi. Pemilik Express dan pemilik counter Indo Cell ketika akan membuka usahanya, di lokasi tersebut keadaan pesaing belum banyak. Dengan menyurvei sekitar lokasi yang akan dijadikan usaha dan kemudian mempertimbangkan keadaan persaingan. Dengan begitu pemilik Express membuka usaha tersebut dengan memanfaatkan potensi yang ada. Kondisi persaingan yang belum banyak pemilik Express dan pemilik counter Indo Cell menggunakan strategi persaingan ini sebagai pertimbangan pemilihan lokasi usaha.

Dari pemaparan tersebut, dapat diketahui bahwa Express dan Indo Cell dalam strategi pemilihan lokasi usaha mempertimbangkan keadaan persaingan disekitar lokasi tersebut. Hal ini sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Tjiptono<sup>98</sup> Faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan dengan cermat dalam pemilihan lokasi diantaranya:

1. Aksesibilitas, yaitu kemudahan untuk dijangkau.
2. Visibilitas, yaitu kemudahan untuk dilihat.

---

<sup>98</sup> Fandy Tjiptono, *Pemasaran Jasa*, (Yogyakarta; Andi Offset, 2014), hlm. 159

3. Lalu lintas, dalam hal ini ada dua hal yang perlu diperhatikan yaitu banyaknya orang yang lalu lalang bisa memberikan peluang yang besar terjadinya dorongan untuk membeli dan kepadatan dan kemacetan lalu lintas bisa menjadi hambatan.
4. Tempat parkir yang luas dan aman
5. Ekspansi, yaitu tersedianya tempat yang luas untuk perluasan di kemudian hari.
6. Lingkungan, yaitu daerah sekitar yang mendukung jasa/produk yang ditawarkan.
7. Persaingan, yaitu ada tidaknya pesaing sejenis di sekitar lokasi tersebut.
8. Peraturan pemerintah

Dalam teori tersebut, dijelaskan bahwa persaingan merupakan hal yang menjadi pertimbangan dalam pemilihan lokasi usaha. Dengan melihat keadaan sekitar lokasi apakah ada usaha yang sejenis dengan target pasar yang sama.

c. Strategi dengan mempertimbangkan lalu lintas (*traffic*)

Menurut Tjiptono lalu lintas (*traffic*) terdapat 2 hal yang harus dipertimbangkan, yaitu banyaknya orang yang lalu lalang bisa memberikan peluang yang besar terjadinya dorongan untuk membeli dan kepadatan dan kemacetan lalu lintas bisa menjadi hambatan<sup>99</sup>. Pada usaha Express dan Indo Cell yang berada di wilayah kampus IAIN

---

<sup>99</sup> Fandy Tjiptono, *Pemasaran Jasa.....*, hlm. 159

Tulungagung, dalam pemilihan lokasi mempertimbangkan lalu lintas dengan pertimbangan banyaknya orang yang lalu lalang di sekitar wilayah tersebut, dengan harapan akan bisa memberikan peluang untuk menggunakan jasanya.

Wilayah IAIN Tulungagung terdapat jalan raya yang ramai dilalui kendaraan-kendaraan setiap hari. Dengan adanya jalan raya tersebut bisa menjadi peluang bagi pemilik Express dan Indo Cell untuk membuka usaha sesuai di bidang nya masing-masing. Hal ini selaras dengan pendapat Schmenner yang dikutip oleh Eko Nur Fu'ad dalam penelitiannya bahwa kedekatan dengan jalan merupakan salah satu pertimbangan yang harus dipertimbangkan dalam pemilihan lokasi<sup>100</sup>. Dan itu bisa dijadikan sebagai salah satu strategi dalam memilih lokasi usaha.

## **B. Kendala Dalam Pemilihan Lokasi Usaha Mikro Kecil Di Wilayah Kampus IAIN Tulungagung**

Dalam pemilihan lokasi usaha, pencarian lokasi yang tepat merupakan hal yang sangat penting. Sebuah bisnis usaha *fotocopy* dan *counter* membutuhkan pelanggan yang akan sering memanfaatkan usaha jasa ini, misalnya daerah yang padat penduduk ataupun mahasiswa. Seperti halnya usaha yang ada di wilayah kampus IAIN Tulungagung yaitu Express

---

<sup>100</sup> Eko Nur Fu'ad, *Pengaruh Pemilihan Lokasi Terhadap Kesuksesan Usaha Berskala Mikro Kecil Di Kompleks Shopping Centre Jepara*, Skripsi Universitas Islam Nahdatul Ulama Jepara, 2015 Vol.30 No. , hlm.60

dan *counter* Indo Cell. Dalam pemilihan lokasi sebuah usaha tentu akan menimbulkan kendala-kendala yang harus dihadapi oleh pengusaha, demi menyukseskan usahanya. Begitupun dengan usaha *fotocopy* Express dan usaha *counter* Indo Cell yang berada di wilayah kampus IAIN Tulungagung. Berikut kendala-kendala yang akan dihadapi oleh pengusaha dalam mendirikan sebuah perusahaan baru yang di ungkapkan oleh Tantri Abdullah<sup>101</sup>:

#### 1. Kendala Hukum

Setiap pengusaha yang ingin mendirikan usaha harus melakukan Analisis Mengenai Dampak Lingkungan (AMDAL) yang dapat diperoleh dari BAPEDAL atau Pemda. Berhubungan dengan perizinan usaha secara resmi, meskipun usaha fotocopy Express dan counter Indo Cell termasuk usaha kecil menengah perizinan usaha sangat perlu dibutuhkan untuk menghindari hal-hal hukum yang tidak diinginkan. Pada usaha Express mengalami kendala pada perizinan karena usaha yang masih kecil<sup>102</sup>. Sama halnya dengan counter Indo Cell juga mengalami kesulitan dalam perizinan.<sup>103</sup>

#### 2. Kendala Modal

Dalam pendirian usaha apapun para pengusaha pasti membutuhkan modal usaha untuk memulai usahanya. Usaha *fotocopy* Express dan

---

<sup>101</sup> Tantri Abdullah, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Rajawali Pres, 2014), hlm.96

<sup>102</sup> Wawancara dengan Bapak Zahrul (Pemilik Express) Senin, 30 April 2018, Pukul 19.00

<sup>103</sup> Wawancara dengan Bapak Ibnu (Pemilik Counter Indo Cell), Jum'at 18 Mei 2018, Pukul 08.30 WIB

*counter* Indo Cell termasuk usaha kecil menengah, namun kendala modal menjadi hal yang perlu mendapat perhatian khusus bagi para pengusaha. Pada usaha Express terdapat kendala pada kurangnya modal yang berakibat pada pemilihan lokasi.

Pemilik Express kesulitan mencari lokasi yang pas dan yang tepat berada di depan gerbang kampus IAIN Tulungaung. Dengan menggunakan modal yang ada, pemilik Express akhirnya memilih lokasi yang tidak sesuai dengan expektasi.<sup>104</sup> Begitu juga dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Elsi Yuliansari dijelaskan bahwa<sup>105</sup> kendala dalam pemilihan lokasi yang tepat yaitu kendala pada modal.

### 3. Kendala pesaing

Dalam pemilihan lokasi yang harus diperhatikan yaitu keadaan pesaing disekitar lokasi usaha yang akan didirikan. Menurut Tjiptono<sup>106</sup> faktor yang perlu dipertimbangkan dengan cermat dalam pemilihan lokasi salah satunya persiangan, yaitu ada tidaknya pesaing sejenis disekitar lokasi tersebut. Pada usaha Express, ketika awal memilih lokasi usaha nya, pesaing yang sejenis belum terlalu banyak, tetapi ketika usaha sudah mulai berjalan, pesaing baru mulai bermunculan dengan jenis usaha yang sama.<sup>107</sup> Pada counter Indo Cell, kendala

---

<sup>104</sup> Wawancara dengan Bapak Zahrul (Pemilik Express) Senin, 30 April 2018, Pukul 19.00

<sup>105</sup> Elsi Yuliansari, Strategi Pemilihan Lokasi terhadap kesuksesan Usaha Jasa Mikro-kecil di Kecamatan Jekan Raya, Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Palangka Raya, 2016.

<sup>106</sup> Fandy Tjiptono, *Pemasaran Jasa*, (Yogyakarta; Andi Offset, 2014), hlm. 159.

<sup>107</sup> Wawancara dengan Bapak Zahrul (Pemilik Express) Senin, 30 April 2018, Pukul 19.00



pesaing sangat sedikit. Karena ketika membuka usaha counter, pesaing yang ada hanya ada 2 dan lokasi nya tidak terlalu dekat.<sup>108</sup>

Pada penelitian yang dilakukan oleh Firman dkk, bahwa<sup>109</sup> persaingan merupakan hal yang perlu dipertimbangkan dalam pemilihan lokasi usaha. Yang harus dilakukan pengusaha jasa bagaimana pengusaha memaksimalkan potensi yang ada dari lokasi usaha yang telah dipilih. Padahal apabila pengusaha bisa memenangkan persaingan ini, maka konsumen akan berdatangan ke lokasi usaha dan akan menjadi pelanggan.

Pemilik Express dan pemilik *counter* Indo Cell juga memaksimalkan dalam pelayanannya ketika melayani konsumen supaya konsumen tersebut menjadi nyaman dan akan menjadi pelanggan. Hal tersebut merupakan salah satu cara dalam mengatasi lokasi usaha yang terdapat banyak pesaing.

#### 4. Kendala Infrastruktur bangunan yang kurang memadai

Pada penelitian yang telah dilakukan, bahwa pada *counter* Indo Cell terdapat kendala infrastruktur bangunan yang kurang memadai. Tempat parkir yang disediakan kurang luas. Karena dengan tanah yang ada tersebut sekaligus juga dibuat bangunan rumah oleh pemilik<sup>110</sup>. Hal itu

---

<sup>108</sup> Wawancara dengan Bapak Ibnu (Pemilik Counter Indo Cell), Jum'at 18 Mei 2018, Pukul 08.30 WIB

<sup>109</sup> Firman Mulyadi dan Sri Zuliarni, *Analisis Faktor Pertimbangan Pemilihan Lokasi Usaha(kasus pada usaha jasa fotocopy, pemnyiapan dokumen, dan jasa khusus penunjang kantor lainnya di lingkungan kampus Universitas Riau Pekanbaru)*, Skripsi Universitas Riau, 2014. Vol 1 no.2

<sup>110</sup> Wawancara dengan Bapak Ibnu (Pemilik Counter Indo Cell), Jum'at 18 Mei 2018, Pukul 08.30 WIB

dikarenakan tanah yang tersedia tidak begitu luas. Dengan adanya tempat parkir yang kurang luas, konsumen akan merasa tidak nyaman dan tidak aman ketika berada di tempat usaha tersebut. Kendala tersebut akan dapat mengurangi berlangsungnya usaha dalam kedepannya.

Begitu juga penelitian yang dilakukan oleh Elsi Yuliansari, disitu dijelaskan bahwa salah satu kendala yang dihadapi oleh pengusaha jasa dalam pemilihan lokasi usaha yang ada di kecamatan Jekan Raya yaitu kendala pada bangunan yang kurang memadai dan lahan parkir yang sempit. Hal tersebut akan dapat membuat konsumen tidak nyaman.