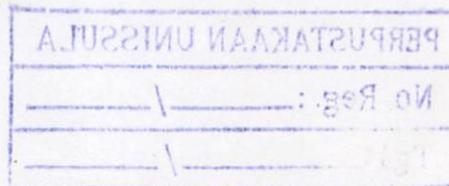


**ANALISIS PENGARUH PELAYANAN DAN LOKASI USAHA  
TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA PEDAGANG  
KAKI LIMA DI UNGARAN**

(Studi Kasus Pedagang Kaki Lima Di Jalan Gatot Subroto Ungaran)

**SKRIPSI**

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan  
Program Strata satu (S1) pada Fakultas Ekonomi  
Universitas Islam Sultan Agung



Disusun Oleh :

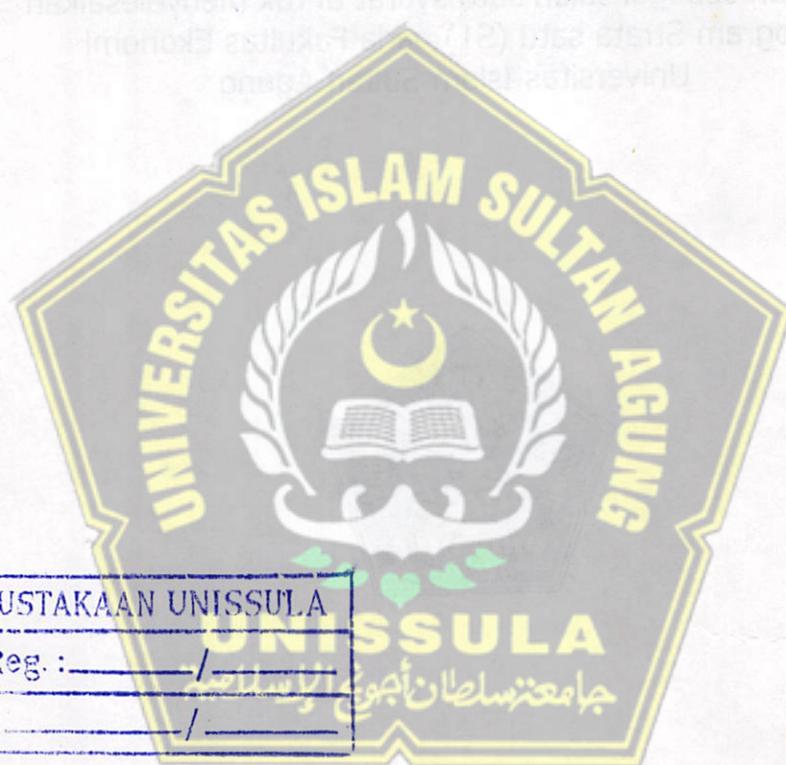
Nama : **AGUNG WIJANARKO**  
NIM : 04.96.5515 s

**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG  
SEMARANG  
2001**

ANALISIS PENGARUH PELAYANAN DAN LOKASI USAHA  
TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA PEDAGANG  
KAKI LIMA DI UNGARAN  
(Studi Kasus Pedagang Kaki Lima Di Jalan Gator Surojo Ungaran)

SKRIPSI

Ditujukan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan  
Program Sarjana S1 (S1) Jurusan Ilmu Ekonomi  
Universitas Islam Sultan Agung



PERPUSTAKAAN UNISSULA
No. Reg. : _____ / _____
Tgl : _____ / _____



F-E. UNISSULA

3672/C, 27.5.07

## HALAMAN PENGESAHAN

Judul : "ANALISIS PENGARUH PELAYANAN DAN LOKASI USAHA  
TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA PEDAGANG KAKI  
LIMA"

(Studi Kasus di Jalan Gatot Subroto Ungaran)

Nama : AGUNG WIJANARKO

NIM : 04.96.5515 s

NIRM : 96.6.101.02013.50013

Fakultas : Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung

(Unissula Semarang)

Jurusan : Manajemen

Semarang, Mei 2001

Dosen Pembimbing I

Dosen Pembimbing II

  
M. THOLIB. SE, Msi

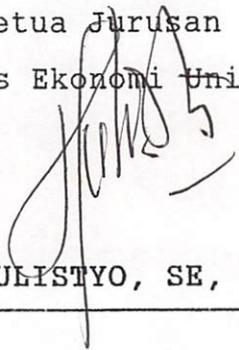
  
Drs. CHRISNA SUHENDI, MBA

Mengetahui

Ketua Jurusan

Fakultas Ekonomi Unissula



  
HERU SULISTYO, SE, Msi.

## MOTTO DAN PERSEMBAHAN

**"Hidup ini adalah perjuangan dan perjuangan butuh suatu pengorbanan".**



Dipersembahkan kepada :

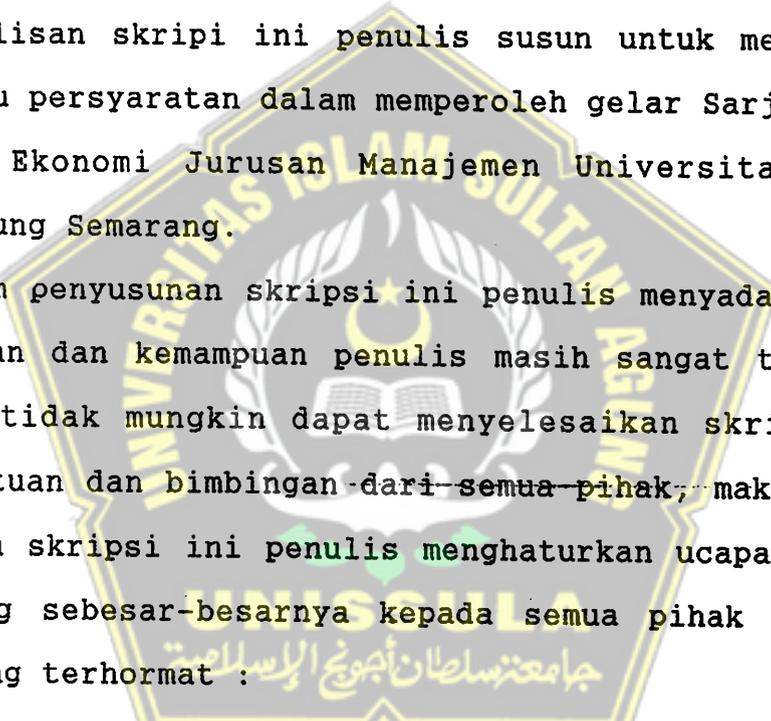
- Bapak, Ibu, dan Adikku tercinta
- Bapak dan Ibu dosen Fakultas  
Ekonomi Unissula
- Yang tersayang
- Sahabat dan kawan-kawanku tercinta

## KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dengan memanjatkan puji dan syukur kehadirat Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat, taufiq dan hidayahNya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

Penulisan skripsi ini penulis susun untuk melengkapi salah satu persyaratan dalam memperoleh gelar Sarjana pada Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen Universitas Islam Sultan Agung Semarang.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis menyadari bahwa pengetahuan dan kemampuan penulis masih sangat terbatas, sehingga tidak mungkin dapat menyelesaikan skripsi ini tanpa bantuan dan bimbingan dari semua pihak, maka dengan selesainya skripsi ini penulis menghaturkan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak terutama kepada yang terhormat : 

1. Bapak M. Tholib SE, Msi., selaku Pembimbing I yang telah memberikan bimbingan tuntutan, dorongan dan pengesahan kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
2. Bapak Drs. Chrisna Suhendi, MBA., selaku Pembimbing II yang telah memberikan bimbingan tuntunan, dorongan dan pengarahan kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

3. Bapak Drs. M. Zulfa Kamal, MM. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang yang telah memberikan ijin untuk mengadakan penelitian.
4. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang.
5. Pedagang kaki lima di Jalan Gatot Subroto Ungaran, selaku responden yang telah memberikan bantuan di dalam penelitian ini.
6. Bapak, Ibu, Kakak, adikku, yang selama ini memberikan dorongan agar terselesainya skripsi ini.
7. Para sahabat dan rekan-rekan mahasiswa yang memberikan dorongan agar terselesainya skripsi ini.

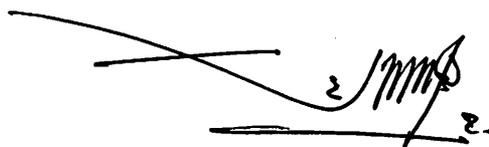
Hanya Tuhanlah yang bisa membalas budi baik mereka dalam penulisan karya tulis ini. Akhir kata penulis berharap agar skripsi ini berguna bagi pembaca.

Billahitaufiq Wal Hidayah,

Wassalamau'alaikum Wr. Wb.

Ungaran, 30 Mei 2001

Penulis,



AGUNG WIJARNARKO

## ABSTRAKSI

"Analisis Pengaruh Pelayanan Dan Lokasi Usaha Terhadap Volume Penjualan Pada Pedagang Kaki Lima (Studi Kasus Pada Pedagang Kaki Lima di Jalan Gatot Subroto Ungaran)"

oleh : Agung Wijanarko

Dewasa ini persaingan usaha dagang semakin ketat kompetisi usaha mengarah pada persaingan non harga. Salah satu faktor yang dipergunakan dalam kompetisi tersebut adalah pelayanan.

Pengaruh pelayanan yang diberikan konsumen dan pemilihan lokasi usaha merupakan hal penting dalam meningkatkan volume penjualan pada pedagang kaki lima. Oleh karena itu penulis tertarik untuk meneliti bagaimana pengaruh pelayanan dan lokasi usaha terhadap volume penjualan pada pedagang kaki lima di Jalan Gatot Subroto Ungaran Kabupaten Semarang. Dilihat dari segi faktor pelayanan dan lokasi usaha, maka perlu dipertimbangkan dan diperhatikan dengan cermat karena hal tersebut menyangkut kelangsungan hidup suatu usaha dagang yaitu akan dapat meningkatkan atau menurunkan volume penjualannya.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui berapa besar pengaruh pelayanan dan lokasi usaha secara bersama-sama terhadap volume penjualan pada pedagang kaki lima di Jalan Gatot Subroto Ungaran Kabupaten Semarang. Objek penelitian ini adalah pedagang kaki lima di Jalan Gatot Subroto Ungaran Kabupaten Semarang dengan sampel yang diambil 62 responden. Data dalam penelitian ini dikumpulkan melalui kuisisioner dan wawancara.

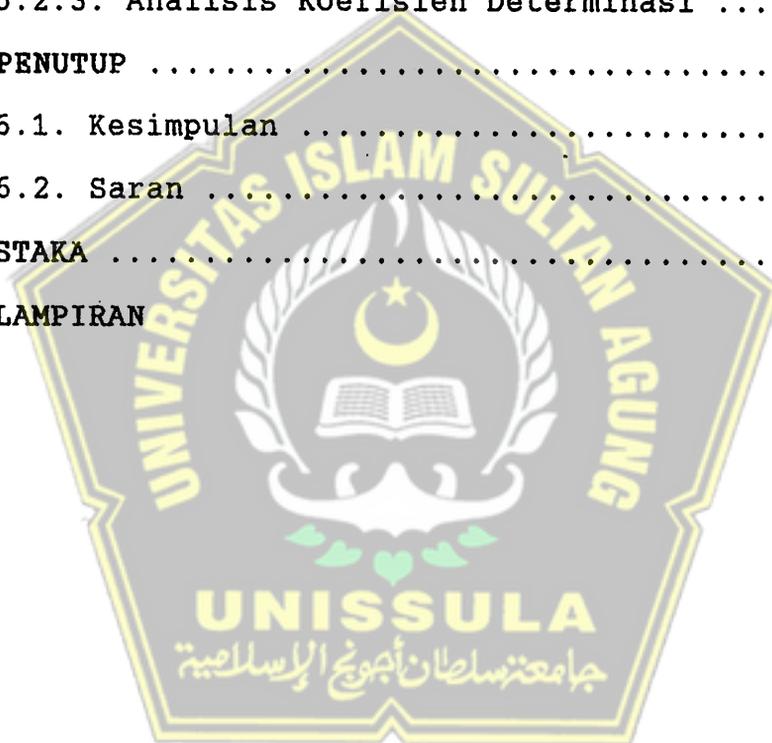
Berdasarkan hasil perhitungan regresi parsial dan regresi berganda dengan menggunakan program SPSS for Windows versi 1.0 menunjukkan bahwa pelayanan dan lokasi usaha secara parsial mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap volume penjualan dengan signifikan sebesar 0,987 dibawah tingkat kesalahan 0,05. Sedangkan dibawah tingkat signifikan 0,05 menunjukkan bahwa pelayanan berpengaruh terhadap volume penjualan signifikan 0,001, selanjutnya lokasi usaha berpengaruh terhadap volume penjualan dengan signifikan sebesar 0,048. Secara simultan dengan tingkat kesalahan 0,05 menunjukkan bahwa variabel pelayanan dan lokasi usaha berpengaruh terhadap volume penjualan dengan signifikan sebesar 0,000. Dengan demikian secara serentak variabel pelayanan dan lokasi usaha memberikan kontribusi

## DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PENGESAHAN .....	ii
MOTTO DAN PERSEMBAHAN .....	iii
KATA PENGANTAR .....	iv
ABSTRAKSI .....	vi
DAFTAR ISI .....	viii
DAFTAR TABEL .....	xi
DAFTAR GAMBAR .....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN .....	xiv
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1. Latar Belakang Masalah .....	1
1.2. Perumusan Masalah .....	3
1.3. Pembatasan Masalah .....	3
1.4. Tujuan Penelitian .....	3
1.5. Kegunaan Penelitian .....	4
1.6. Sistematika Penelitian .....	4
<b>BAB II LANDASAN TEORI .....</b>	<b>5</b>
2.1. Pengertian Sektor Informal .....	6
2.2. Pengertian Pedagang Kaki Lima .....	7
2.3. Pengertian Lokasi Usaha .....	7
2.3.1. Tipe Lokasi .....	8
2.3.2. Nilai Lokasi .....	8

2.4.	Faktor-Faktor Yang Perlu Diperhatikan	
	Dalam Memilih Lokasi .....	9
2.5.	Pengertian Pelayanan .....	11
2.6.	Pengertian Volume Penjualan .....	13
2.7.	Kerangka Pemikiran .....	14
2.8.	Hipotesa .....	15
<b>BAB III</b>	<b>METODE PENELITIAN</b> .....	<b>16</b>
3.1.	Jenis Penelitian .....	16
3.2.	Lokasi Penelitian .....	16
3.3.	Populasi dan Sampel .....	16
3.4.	Metode Pengumpulan Data .....	18
3.5.	Jenis Data .....	19
3.6.	Metode Analisis Data .....	19
3.6.1.	Analisa Data Kualitatif .....	20
3.6.2.	Analisa Data Kuantitatif .....	20
3.7.	Definisi Konsep .....	24
3.8.	Definisi Operasional .....	25
<b>BAB IV</b>	<b>GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN</b> .....	<b>27</b>
4.1.	Keadaan Geografis .....	27
4.2.	Keadaan Penduduk .....	27
4.3.	Sosial dan Budaya Penduduk .....	30
4.3.1.	Pendidikan Penduduk .....	30
4.3.2.	Agama Penduduk .....	31
4.3.3.	Mata Pencaharian Penduduk .....	32
4.3.4.	Angkutan Kerja .....	33
4.4.	Identifikasi Responden .....	34

<b>BAB V HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>39</b>
5.1. Deskripsi Variabel .....	39
5.1.1. Variabel Pelayanan .....	39
5.1.2. Variabel Lokasi Usaha .....	43
5.1.3. Variabel Volume Penjualan .....	45
5.2. Pembahasan .....	48
5.2.1. Pengujian Hipotesis Pertama .....	50
5.2.2. Pengujian Hipotesis Kedua .....	51
5.2.3. Analisis Koefisien Determinasi .....	53
<b>BAB VI PENUTUP .....</b>	<b>54</b>
6.1. Kesimpulan .....	54
6.2. Saran .....	55
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>56</b>
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b>	



## DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
4.1. Jumlah Penduduk Menurut Luas Wilayah .....	28
4.2. Banyaknya Penduduk Menurut Jenis Kelamin ....	29
4.3. Banyaknya Penduduk Menurut Tingkat Pendidikan	30
4.4. Banyaknya Penduduk Menurut Pemeluk Agama ....	31
4.5. Mata Pencaharian Penduduk .....	32
4.6. Angkatan Kerja Menurut Kelompok Usia .....	33
4.1. Pengelompokkan Responden Berdasarkan Jenis Usia .....	34
4.8. Pengelompokkan Responden Berdasarkan Jenis Kelamin .....	34
4.9. Pengelompokkan Responden Berdasarkan Status Keluarga .....	35
4.10. Pengelompokkan Responden Berdasarkan Jumlah Anggota Keluarga .....	36
4.11. Pengelompokkan Responden Berdasarkan Jenis Pendidikan .....	37
4.12. Pengelompokkan Responden Berdasarkan Pekerjaan Utama .....	37
5.1. Pendapat Responden Dalam Melayani Konsumen ..	39
5.2. Pengelompokkan Responden Tentang Waktu Yang Digunakan Untuk Kegiatan Berdagang .....	40
5.3. Pendapat Responden Tentang Kebersihan Ling- kungan Usaha .....	40

5.4.	Pendapat Tentang Ketepatan Waktu Berdagang ..	41
5.5.	Pendapat Responden Dalam Menunggu Dagangan ..	42
5.6.	Pendapat Responden Tentang Persiapan Pelayanan	42
5.7.	Pendapat Responden Tentang Penempatan Lokasi Usaha .....	43
5.8.	Pendapat Responden Tentang Kemudahan Lokasi Usaha Dijangkau oleh Konsumen .....	43
5.9.	Pendapat Responden Tentang Mendapat Pelanggan	44
5.10.	Pendapat Responden Tentang Keamanan Lokasi Usaha .....	45
5.11.	Pendapat Responden Tentang Jumlah Barang Yang Terjual Perhari Pada Saat Hari Ramai .....	45
5.12.	Pendapat Responden Tentang Jumlah Barang Yang Terjual per hari Pada Saat Hari Sepi .....	46
5.13.	Pendapat Responden Tentang Pendapatan per Hari	47
5.14.	Pendapat Responden Tentang Memenuhi Kebutuhan Keluarga dari Pendapatan Berdagang .....	47
5.15.	Hasil Perhitungan Pengaruh X1 dan X2 Terhadap Y .....	48

## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Kerangka Pikiran Pengaruh Pelayanan dan Lokasi Usaha Terhadap Volume Penjualan.	14



# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang Masalah**

Pembangunan dalam bidang perekonomian dewasa ini sedang menghadapi berbagai kendala. Kendala yang paling dominan adalah terbatasnya lapangan kerja yang tersedia yang mengakibatkan semakin membengkaknya jumlah pengangguran.

Dalam menghadapi kendala ini pemerintah, tidak mungkin mengatasi masalah angkatan kerja yang setiap tahun meningkat melainkan dibutuhkan peran serta seluruh rakyat yang diharapkan mampu untuk menciptakan lapangan kerja sendiri.

Usaha untuk menciptakan lapangan kerja sendiri dan banyak dilakukan oleh masyarakat adalah usaha dagang misalnya berjualan di pasar, membuka toko di rumah sendiri dan lain sebagainya. Usaha dagang ini mudah pelaksanaannya dan prosedur pendiriannya tidak terlalu rumit seperti juga modal yang dibutuhkan tidak terlalu banyak sehingga mudah untuk dijalankan oleh masyarakat pada umumnya. Hal yang perlu diperhatikan dan dipertimbangkan oleh pengusaha dagang agar usahanya dapat berhasil adalah faktor pelayanan dan pemilihan lokasi usaha disamping faktor-faktor lain yang mendukung. Faktor pelayanan dan pemilihan

lokasi usaha dalam usaha dagang seperti toko akan berpengaruh sekali terhadap peningkatan volume penjualan.

Dewasa ini persaingan usaha dagang semakin ketat maka kompetisi usaha mengarah pada persaingan non harga. Salah satu faktor yang dipergunakan dalam kompetisi tersebut adalah pelayanan. Faktor pelayanan memegang peranan penting dalam tujuan didirikannya suatu usaha dagang. Pelayanan yang baik dan sopan sangat penting dalam kompetisi non harga, dan untuk mengembangkan citra baik terhadap usaha dagang yang dijalankan. Pelayanan yang baik akan menentukan pula prestasi penjualan dan diharapkan dapat meningkatkan volume penjualan. Lokasi usaha merupakan faktor penting yang harus dipertimbangkan dalam mendirikan usaha dagang. Bagaimana lokasi yang dipilih agar dapat memberikan laba maksimum dengan volume penjualan yang meningkat. Hal tersebut akan tercapai apabila lokasi usaha yang dipilih strategis.

Dilihat dari segi faktor pelayanan dan lokasi usaha, maka perlu dipertimbangkan dan diperhatikan dengan cermat karena hal tersebut menyangkut kelangsungan hidup suatu usaha dagang yaitu akan dapat meningkatkan atau menurunkan volume penjualannya.

Berdasarkan uraian di atas kiranya menarik untuk dijadikan bahan penelitian guna mengetahui pengaruh pelayanan yang diberikan konsumen dan pemilihan lokasi, usaha terhadap volume penjualan pada pedagang kaki lima. Oleh sebab itu penulisan skripsi ini penulis mengambil

judul : *"Analisis Pengaruh Pelayanan Dan Lokasi Usaha Terhadap Volume Penjualan Pedagang Kaki Lima Di Kecamatan Ungaran, Kabupaten Semarang." (Studi Kasus di Jalan Gatot Subroto Ungaran, Kabupaten Semarang)*.

### 1.2. Perumusan Masalah

Masalah yang akan dibahas dalam skripsi ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana pengaruh pelayanan dan lokasi usaha secara parsial terhadap volume penjualan pedagang kaki lima di Kecamatan Ungaran Kabupaten Semarang ?
2. Bagaimana pengaruh pelayanan dan lokasi usaha secara serentak terhadap volume penjualan pedagang kaki lima di Kecamatan Ungaran Kabupaten Semarang ?

### 1.3. Pembatasan Masalah

Agar persoalan menjadi jelas, maka dalam penyusunan skripsi ini pembahasan dibatasi pada pengaruh pelayanan dan lokasi usaha terhadap volume penjualan pedagang kaki lima.

Dimana :

#### a. Pelayanan dibatasi

- keramahan pedagang dalam melayani konsumen
- waktu yang digunakan berdagang
- persiapan dalam pelayanan
- kebersihan lingkungan berdagang

b. Lokasi usaha dibatasi pada masalah

- kemudahan lokasi usaha dijangkau oleh konsumen
- keamanan lokasi usaha

c. Volume penjualan dibatasi pada masalah

- jumlah penjualan pada hari biasa
- jumlah penjualan pada hari ramai
- jumlah penjualan pada hari sepi
- jumlah pendapatan untuk mencukupi kebutuhan keluarga

Sedangkan faktor-faktor lain penulis tidak membahasnya.

#### 1.4. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan obyek yang diteliti penulis mempunyai beberapa tujuan yaitu :

1. Untuk mengetahui pengaruh pelayanan terhadap volume penjualan pedagang kaki lima di Kecamatan Ungaran, Kabupaten Semarang.
2. Untuk mengetahui pengaruh lokasi usaha terhadap volume penjualan pedagang kaki lima di Kecamatan Ungaran, Kabupaten Semarang.
3. Untuk mengetahui pengaruh pelayanan dan lokasi usaha secara bersama-sama terhadap volume penjualan pedagang kaki lima di Kecamatan Ungaran, Kabupaten Semarang.

#### 1.5. Kegunaan Penelitian

Sedangkan kegunaan dari penelitian adalah sebagai berikut :

1. Memberikan masukan bagi pedagang untuk meningkatkan volume penjualan, khususnya yang berkaitan dengan masalah pemilihan lokasi usaha dan pemberian pelayanan kepada konsumen.
2. Dapat digunakan sebagai tambahan pengetahuan bagi pihak lain yang ingin mempelajari masalah-masalah yang ada hubungannya dengan pelayanan yang diberikan pedagang kepada konsumen dan pemilihan lokasi usaha dalam meningkatkan volume penjualan.



## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **2.1. Pengertian Sektor Informal**

Konsep sektor informal pertama kalinya diperkenalkan oleh Keith Harth tahun 1971 yang selanjutnya dipopulerkan dalam suatu laporan ILO dari hasil penelitian di Kenya pada tahun 1973. Keith Harth menggambarkan sektor informal tersebut sebagai angkatan kerja perkotaan serta berada diluar pasar yang terorganisir. (*Rusli Ramli, 1992:23*).

S.V. Sethurman menyebutkan sektor informal sebagai unit berskala kecil yang terlibat dalam produksi dan distribusi barang-barang, dimasuki oleh penduduk kota terutama bertujuan untuk mencari kesempatan kerja dan pendapatan untuk memperoleh keuntungan. (*Rusli Ramli, 1992:20*).

Priyono Tjiptoharijanto pertama kali memperkenalkan pembagian ekonomi ke dalam sektor informal dan sektor formal, dikatakan istilah sektor informal merupakan bentuk pengembangan dari produsen tradisional, sedangkan sebutan formal untuk lebih sama dengan istilah modern. (*Priyono, T., 1986 : 29*).

*Drs. Hidayat (1992 : 16)* mengemukakan bahwa sektor informal adalah :

1. Sektor yang belum dapat menerima bantuan atau proteksi ekonomi dari pemerintah.
2. Sektor yang belum dapat menggunakan (karena belum punya asset) bangunan meskipun pemerintah telah menyediakannya.
3. Sektor yang telah menerima bantuan, tetapi bantuan itu belum sanggup membuat berdikari sektor itu.

## 2.2. Pengertian Pedagang Kakilima

Adapun pengertian pedagang kaki lima menurut Peraturan Daerah Kodya Tingkat II Semarang No. 3 Tahun 1986. Bab I, Pasal 1 adalah :

*"Mereka yang didalamnya melakukan usahanya menggunakan sarana dan atau perlengkapan yang mudah dibongkar pasang/dipindahkan. Serta mempergunakan bagian jalan, trotoar dan tempat-tempat untuk kepentingan umum yang bukan diperuntukkan bagi tempat lain yang miliknya".*

## 2.3. Pengertian Lokasi Usaha

Suatu jenis usaha tentu membutuhkan tempat untuk melakukan kegiatannya. Dimana besar kecilnya tempat tergantung dari jenis usaha yang mereka jalankan.

Berikut ini ada beberapa definisi mengenai lokasi usaha :

*Lokasi usaha sebagai tempat yang digunakan oleh perusahaan untuk melakukan kegiatannya sehari-hari dan melaksanakan kegiatan rutin sesuai dengan tujuan dari didirikannya perusahaan tersebut. (Musthofa Kamal, 1987 : 39).  
Lokasi usaha sebagai tempat dimana pengusaha melakukan aktivitasnya (Manulang, 1975 : 76).*

Berdasarkan definisi di atas yang dikemukakan oleh beberapa ahli tersebut dapat disimpulkan bahwa pada dasarnya lokasi usaha adalah suatu tempat yang digunakan oleh suatu jenis usaha untuk melakukan kegiatan kerjanya atau usahanya sesuai dengan tujuan utama didirikannya usaha tersebut. Seorang pengusaha akan selalu berusaha menempatkan usahanya pada lokasi yang strategis, penempatan letak yang strategis akan banyak memberikan keuntungan bagi usahanya.

### 2.3.1. Tipe Lokasi

Ada dua tipe lokasi yang disukai oleh para pedagang (Nelson, 1958:45) yaitu :

#### 1. Lokasi Generatif

Yaitu suatu lokasi yang disukai oleh konsumen atau dijadikan sebagai pos pemberhentian/tujuan perjalanan konsumen, misalnya pasar atau super market.

#### 2. Lokasi Suspicient

Yaitu suatu lokasi dimana konsumen secara impulsif dan kebetulan tertarik ketika melewati lokasi tersebut untuk suatu tujuan, selain untuk berbelanja, misalnya stand rokok di Super Market/lobby hotel.

### 2.3.2. Nilai Lokasi

Sedangkan nilai dari lokasi terdiri dari empat faktor antara lain :

1. Lokasi yang mudah untuk dijangkau, artinya waktu tempuhnya tidak terlalu lama.
2. Lokasi itu cukup luas sehingga dapat menampung orang dalam jumlah besar serta tidak mengganggu lalu lintas kendaraan serta pejalan kaki.
3. Secara fisik lokasi itu dipandang strategis dari sudut pandang kualitas tempatnya, penampilannya, ukurannya, susunan atau lingkungan sekitarnya.
4. Lokasi tersebut memiliki sejarah dan nama baik.

#### 2.4. Faktor-Faktor Yang Perlu Diperhatikan Dalam Memilih Lokasi

Dalam penentuan lokasi usaha yang tepat dapat memainkan peranan penting bagi kemajuan usaha dagang tersebut. Adapun faktor-faktor pokok dalam memilih lokasi usaha adalah sebagai berikut :

##### 1. Jenis dan sifat industri di daerah tersebut.

Ini adalah menentukan jumlah dan stabilitas calon langganan dan jenis barang yang mereka kehendaki. Pedagang yang cerdas akan memilih lokasi dimana penghasilan penduduk stabil, terjamin dan tinggi. Pada umumnya penghasilan penduduk akan lebih stabil dan terjamin didaerah dimana terdapat beraneka ragam industri dari pada hanya satu macam industri saja.

##### 2. Jumlah penduduk daerah tersebut.

Jumlah penduduk kota dan daerah sekitarnya akan menentukan jumlah calon langganan toko itu. Perlu diketahui tingkat pertumbuhan penduduk.

### 3. Kemajuan Kota

Yang sangat erat kaitannya dengan jenis industri dan jumlah penduduk adalah progresifitas daerah tersebut. Adakah kamar dagang disitu aktif dan apakah kelompok pengusahnya berusaha untuk menarik industri baru ? Adakah program pembaharuan kota ? Memadaiakah sistem persekolahan ? Adakah para pedagang setempat bekerjasama dalam mensponsori hari-hari besar tertentu? Apakah arus lalu lintas lancar ? Bagaimana fasilitas parkir di pinggir jalan ? Semua faktor itu hendaknya diperhatikan dalam meramalkan masa depan kota itu.

### 4. Kebutuhan berbelanja penduduk

Memilih lokasi hendaklah diperhatikan pula kebiasaan berbelanja penduduk. Misalnya apakah mereka berbelanja dipusat pertokoan, jenis toko yang mereka pilih untuk berbelanja, pelayanan yang mereka kehendaki dan pengaruh kelompok usia terhadap pembelian produk.

### 5. Daya beli penduduk

Faktor-faktor penunjuk mengenai daya beli penduduk antara lain jumlah penduduk yang bekerja, total gaji mereka pada perusahaan-perusahaan disitu dan rata-rata gaji mereka dan pembayaran tunjangan sosial kepada pensiunan.

### 6. Persaingan

Menentukan lokasi seharusnya diperhatikan jumlah jenis barang dan lokasi dari toko saingan dibandingkan dengan kebutuhan masyarakat dan akan jenis toko semacam itu.

## 7. Peraturan Pemerintah

Menyangkut peraturan pemerintah pusat dan daerah yang antara lain mengenai pajak dan perijinan.

## 8. Faktor-faktor lain

Faktor-faktor lain yang mempengaruhi pemilihan lokasi adalah adanya fasilitas perbankan, perlindungan keamanan dari Kepolisian, pemadam kebakaran, serta fasilitas jalan raya dan transportasi umum.

Bagi toko kecil faktor-faktor tersebut di atas kurang diperhatikan sedangkan bagi toko besar faktor-faktor tersebut justru sangat diperhatikan dan dijadikan sebagai faktor utama.

Adapun pemilihan lokasi untuk usaha toko kecil adalah :

(*Basu Swasta DH, 1984 : 319*).

- a. Dekat dengan pasar
- b. Kemungkinan perluasan
- c. Dekat dengan rumah pembeli
- d. Mudah dicapai dengan alat transportasi
- e. Dekat dimana pembeli bekerja.

## 2.5. Pengertian Pelayanan

Membahas mengenai pelayanan, hal pertama yang harus kita bahas adalah masalah tentang pelayanan. Berikut adalah definisi mengenai pelayanan :

Pelayanan sebagai tempat barang berkualitas baik dengan harga tetap kejujuran 100% terhadap pembeli disamping itu sebuah organisasi toko dan tehnik-teknik

penjualan yang ditentukan ke arah sasaran "Pembantu Publik" menyenangkan dan memenuhi keinginan pembeli, meniadakan kesulitan-kesulitan pembeli dan memberikan sebanyak mungkin jasa-jasa pribadi kepadanya. (Winardi, 1973:80).

*"Pelayanan merupakan suatu kegiatan dimana penjual memberikan service kepada pembeli sehubungan jual beli barang dan jasa sehingga dapat menimbulkan kepuasan bagi konsumen".*

Adapula perusahaan atau pengusaha yang menggunakan cara lain yaitu dengan memberikan suatu pelayanan yang memuaskan bagi para pelanggan agar mempunyai loyalitas tinggi.

Terhadap pelanggan baru dapat berbentuk discount, atau yang lainnya. Pelayanan yang terpenting adalah penyediaan berbagai macam barang yang diinginkan langganan dan menawarkan pada harga yang pantas, ditempat menarik, menyenangkan dan mudah dicapai. Pelayanan ini biasanya diberikan dengan harga pokok atau dibawah harga pokok tujuannya adalah untuk merangsang daya beli pelanggan. (Hasyimi, 1979 :29).

Tetapi itu saja belum cukup langganan mungkin menghendaki berbagai pelayanan yang lain seperti pembungkusan yang rapi dan mengantar barang ke rumah serta jaminan bahwa barang yang dibeli itu memuaskan.

Pelayanan yang kompeten, segera dan sopan sangat penting dalam persaingan non harga dan merupakan suatu

unsur penting untuk mengembangkan citra baik terhadap pedagang.

## 2.6. Pengertian Volume Penjualan

*"Penjualan adalah usaha yang dilakukan manusia untuk menyampaikan kepada mereka kebutuhan yang telah dihasilkannya kepada mereka yang memerlukannya dengan imbalan uang menurut harga yang ditentukan, atas persetujuan bersama (Sutamto, 1986 : 9)".*

Pengertian volume penjualan tidak dapat terlepas dari tujuan perusahaan. Ada beberapa definisi mengenai volume penjualan. Volume adalah kuantitas atau banyaknya sesuatu yang menunjukkan isi. (Poewodarminto, 1976 : 97).

*Penjualan adalah proses dimana penjual memastikan mengaktifasikan memuaskan kebutuhan serta keinginan pembeli agar dapat mencapai manfaat yang sebesar-besarnya. (Winardi, 1991:4). Volume penjualan sebagai hasil penjualan yang dinyatakan dalam bentuk kuantitatif, fisik atau volume. (Winardi, 1991 : 380).*

Berdasarkan definisi-definisi tersebut di atas maka dapat dikatakan bahwa volume penjualan adalah banyaknya barang atau jasa yang terjual untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan pembeli selama periode tertentu.

Dalam praktek penjualan ada dua pihak yang berkepentingan yaitu pihak yang menawarkan barang dan pihak yang meminta barang itu. Masalah penjualan, khususnya bagi pengusaha pedagang pakaian dapat dilakukan dengan cara-cara sebagai berikut : (Sutamto, 1986 : 11)

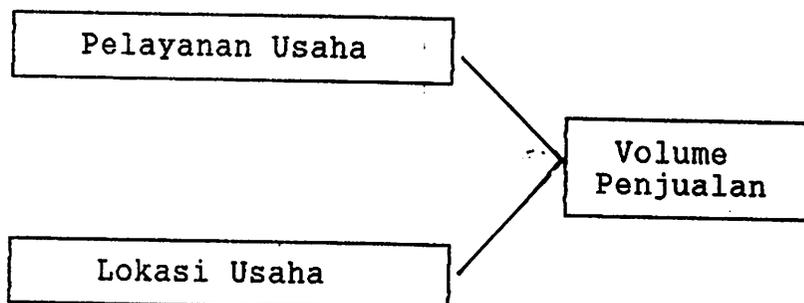
- a. Menjual barang ditempat umum seperti pasar, toko dan sebagainya.

- b. Dapat dilakukan dengan menjajakan barang itu ketempat orang yang membutuhkan.
- c. Ada juga yang melayani penjualan ini dengan jasa kantor pos atau badan-badan lain yang melayani cara penjualan seperti itu.

## 2.7. Kerangka Pemikiran

Pelayanan dan pemilihan lokasi merupakan faktor utama di dalam mendirikan suatu usaha dagang. Pelayanan yang baik dan memuaskan serta pemilihan lokasi usaha yang strategis akan dapat menarik minat konsumen untuk membeli. Tujuan utama dari usaha dagang adalah mencapai laba maksimum dengan cara menarik minat konsumen sebanyak mungkin.

Dilihat dari segi faktor pelayanan dan lokasi usaha maka perlu dipertimbangkan dan diperhatikan dengan cermat karena kedua faktor tersebut menyangkut kelangsungan hidup suatu usaha dagang yaitu akan dapat meningkatkan atau menurunkan volume penjualan.



Gambar 2.1 : Pengaruh pelayanan dan lokasi usaha terhadap volume penjualan

## 2.8. Hipotesis

Hipotesis merupakan hal yang sangat penting dalam penelitian. Hipotesis adalah jawaban sementara terhadap masalah penelitian yang telah dirumuskan dimana kebenarannya masih harus diuji secara empiris atau dengan kata lain hipotesis adalah pernyataan yang bersifat terkaan dari hubungan antara dua atau lebih variabel (Karlinger, 1973:68).

Hipotesis dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut :

1. Diduga ada pengaruh pelayanan terhadap volume penjualan pedagang kaki lima di Kecamatan Ungaran Kabupaten Semarang.
2. Diduga ada pengaruh lokasi usaha terhadap volume penjualan pedagang kaki lima di Kecamatan Ungaran Kabupaten Semarang.
3. Diduga ada pengaruh pelayanan dan lokasi usaha secara bersama-sama terhadap volume penjualan pedagang kaki lima di Kecamatan Ungaran Kabupaten Semarang.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian "*Explanatory atau penelitian penjelasan*". Penjelasan ini menurut *Masri Singarimbun (1981 : 5)* : "Menyoroti hubungan antara variabel-variabel penelitian dan menguji hipotesa yang telah dirumuskan sebelumnya". Oleh karenanya ini dinamakan juga penelitian pengujian hipotesa atau "*testing research*". Walaupun uraiannya juga mengandung deskripsi, tetapi sebagai penelitian relasional fokusnya terletak pada penjelasan hubungan-hubungan antar variabel.

#### **3.2. Lokasi Penelitian**

Lokasi penelitian sangat penting karena lokasi memungkinkan penelitian memperoleh data yang dibutuhkan. Pada lokasi penelitian itulah data tersedia sehingga dapat diolah menjadi informasi. Dalam hal ini penulis mengambil lokasi penelitian di Jalan Gatot Subroto Ungaran Kabupaten Semarang.

#### **3.3. Populasi dan Sampel**

Populasi adalah jumlah dari keseluruhan obyek (satuan-satuan/individu-individu) yang karakteristiknya hendak diduga (*Djarwanto Ps. Dkk, 1996:95*).

Sebagai obyek dalam penelitian ini, populasi yang diambil adalah seluruh pedagang kaki lima di Jalan Gatot Subroto Ungaran.

Dari jumlah sampel yang ada tersebut diambil berdasarkan pertimbangan bahwa sifat populasi relatif homogen artinya populasi disini kesemuanya adalah pedagang kaki lima yang berjualan barang secara eceran dan jumlah tersebut sudah cukup representatif. Adapun pengertian sampel adalah populasi yang karakteristiknya hendak diduga (Djarwanto Ps, 1996 : 180).

Pengambilan sampel dalam penelitian ini dilakukan dengan cara *simple random sampling*. Artinya bahwa semua individu baik secara sendiri-sendiri atau bersama mempunyai kesempatan yang sama untuk dipilih menjadi anggota sampel (Sutrisno Hadi, 1987 : 75).

Dalam penelitian ini mengambil sampel sejumlah 62 responden. Besarnya ukuran sampel sebanyak 62 responden dihitung dengan rumus : (Djarwanto dan Pangestu, 1993:154)

$$n = \left( \frac{Z_{\alpha/2}}{E} \right)^2$$

$$= \left( \frac{1,96}{0,25} \right)^2 = 61,47 \text{ dibulatkan } 62 \text{ responden}$$

Dimana :

n = ukuran sampel

$Z_{\alpha/2}$  = nilai standart (diperoleh dari daftar luas kurva normal standar)

E = tingkat ketetapan yang diinginkan dengan mengemukakan besarnya Error maksimum 25% (tingkat kesalahan)

Dari perhitungan di atas dapat diketahui sampelnya sebanyak 61 responden, dalam penelitian ini peneliti membulatkan sampel menjadi 62 responden.

### 3.4. Metode Pengumpulan Data

*Suharsimi Arikunto (1998:140)* mengemukakan teknik pengumpulan data sebagai berikut :

#### 1. Wawancara

Yaitu menggunakan tanya jawab secara langsung dengan obyek-obyek yang berhubungan dengan masalah yang diteliti. Dalam hal ini tanya jawab dilakukan dengan pedagang kaki lima.

#### 2. Kuisisioner

Yaitu menggunakan daftar pertanyaan yang berbentuk kombinasi antara pertanyaan-pertanyaan terbuka dengan pertanyaan tertutup.

Pertanyaan terbuka adalah pertanyaan dimana responden bebas dalam mengemukakan pendapat.

Pertanyaan tertutup adalah suatu pertanyaan disertai dengan jawaban untuk dipilih. Pertanyaan tertutup meliputi : nama, umur, alamat, status perkawinan, pekerjaan pokok dan pendapatan perbulan.

### 3. Observasi

Yaitu dengan menggunakan pengamatan dilapangan meliputi menghitung jumlah lokasi usaha yang dibangun permanen dengan yang ditempati pedagang ataupun pedagang yang berjualan tidak secara permanen.

#### 3.5. Jenis Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini ada dua (Nawawi, 1987 : hal 30). yaitu :

##### a. Data Primer

Adalah suatu data yang dikumpulkan dan diolah sendiri langsung dari responden. Dimana data tersebut meliputi :

- Identitas responden : nama, alamat, umur, jenis kelamin, status dalam keluarga dan sebagainya.
- Kegiatan usaha : waktu yang digunakan untuk melakukan usaha berdagang setiap harinya, motivasi dalam berdagang, pengeluaran-pengeluaran yang berkaitan dengan usahanya maupun untuk ijin usahanya.

##### b. Data Sekunder

Adalah suatu data yang telah diolah dan disajikan oleh pihak lain. Data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dari :

- Peraturan Daerah Kotamadya Semarang, tentang Pengaturan Tempat Usaha.

- Dari literatur serta buku-buku yang ada kaitannya dengan penentuan lokasi berdagang dengan tingkat pendapatan pedagang kaki lima.

### 3.6. Metode Analisis Data

Dalam penelitian ini dilakukan dengan teknik analisis yaitu analisis data kualitatif dan analisa data kuantitatif.

#### 3.6.1. Analisis Data Kualitatif

Merupakan analisa yang digunakan untuk data yang tidak dapat diukur. Untuk dapat menghasilkan data ini menggunakan tabel-tabel kemudian dijabarkan.

#### 3.6.2. Analisis Data Kuantitatif

Analisis ini dilakukan terhadap data-data yang diperoleh dari pertanyaan yang diberikan kepada responden.

Untuk analisis data kuantitatif ini meliputi 4 tahap yaitu :

##### a. Editing

Adalah proses yang dilakukan setelah data terkumpul untuk melihat apakah jawaban pada pertanyaan telah terisi lengkap atau belum.

##### b. Koding

Adalah proses pemberian kode tertentu terhadap aneka ragam jawaban dari kuesioner untuk dikelompokkan ke dalam kategori yang sama.

c. Skorsing

Adalah kegiatan yang berupa pemberian nilai atau harga yang berupa angka jawaban pertanyaan untuk memperoleh data kuantitatif yang diperlukan dalam pengujian hipotesis.

d. Tabulasi

Adalah pengelompokan atas jawaban dengan teliti dan teratur kemudian dihitung dan dijumlahkan sampai terwujud dalam bentuk tabel.

Adapun alat analisis kuantitatif yang digunakan adalah :

1. Analisis Regresi Linier Berganda

Digunakan untuk mengetahui pengaruh variabel bebas secara bersama-sama terhadap variabel terikat, rumus yang digunakan yaitu :

$$Y = a + b_1 x_1 + b_2 x_2$$

Untuk mendapatkan nilai  $a$ ,  $b_1$  dan  $b_2$  dapat digunakan tiga persamaan normal yaitu :

$$\Sigma Y = a n + b_1 \Sigma x_1 + b_2 \cdot \Sigma x_2$$

$$\Sigma x_1 Y = a \Sigma x_1 + b_1 \Sigma x_1^2 + b_2 \cdot \Sigma x_1 \cdot x_2$$

$$\Sigma x_2 Y = a \Sigma x_2 + b_1 \cdot \Sigma x_1 \cdot x_2 + b_2 \cdot \Sigma x_2^2$$

Keterangan :

$Y$  = volume penjualan

$a$  = konstanta

$n$  = banyaknya data

$x_1$  = pelayanan

$x_2$  = lokasi usaha

## 2. Koefisien Determinasi

Digunakan untuk menunjukkan sejauh mana pengaruh dari pelayanan dan lokasi usaha terhadap volume penjualan. Untuk mencari koefisien determinasi dapat digunakan dalam prosentase  $R^2 = r \times 100\%$ .

## 3. Uji Hipotesis

a. Dengan menggunakan uji-t yang digunakan untuk menguji pengaruh pelayanan dan lokasi usaha terhadap volume penjualan secara parsial.

Rumus yang digunakan adalah sebagai berikut :

$$F = \frac{bj}{sbj}$$

Keterangan :

$S_b$  = koefisien regresi parsial

$S_{bj}$  = standar error

Cara pengujiannya adalah sebagai berikut :

-  $H_0$  :  $\beta = 0$  tidak ada pengaruh antara  $x_i$  dengan  $y$

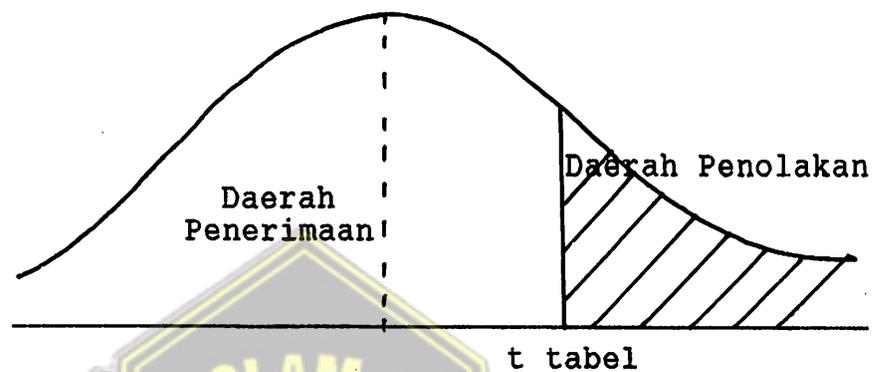
-  $H_a$  :  $\beta > 0$  ada pengaruh antara  $x_j$  dengan  $y$

Dengan kriteria

1) Tingkat kepercayaan 95% = 0,05

2) Derajat kebebasan (n-k)

3) Uji pihak kanan



Apabila :

$t \text{ hitung} > t \text{ tabel}$  maka  $H_a$  diterima dan  $H_0$  ditolak

$t \text{ hitung} < t \text{ tabel}$  maka  $H_a$  ditolak dan  $H_0$  diterima

- b. Dengan menggunakan uji F yang digunakan untuk menguji pengaruh pelayanan dan lokasi usaha secara bersama-sama terhadap volume penjualan.

Rumus yang digunakan adalah sebagai berikut :

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

Keterangan :

$R^2$  = koefisien determinasi

$K$  = banyaknya variabel bebas

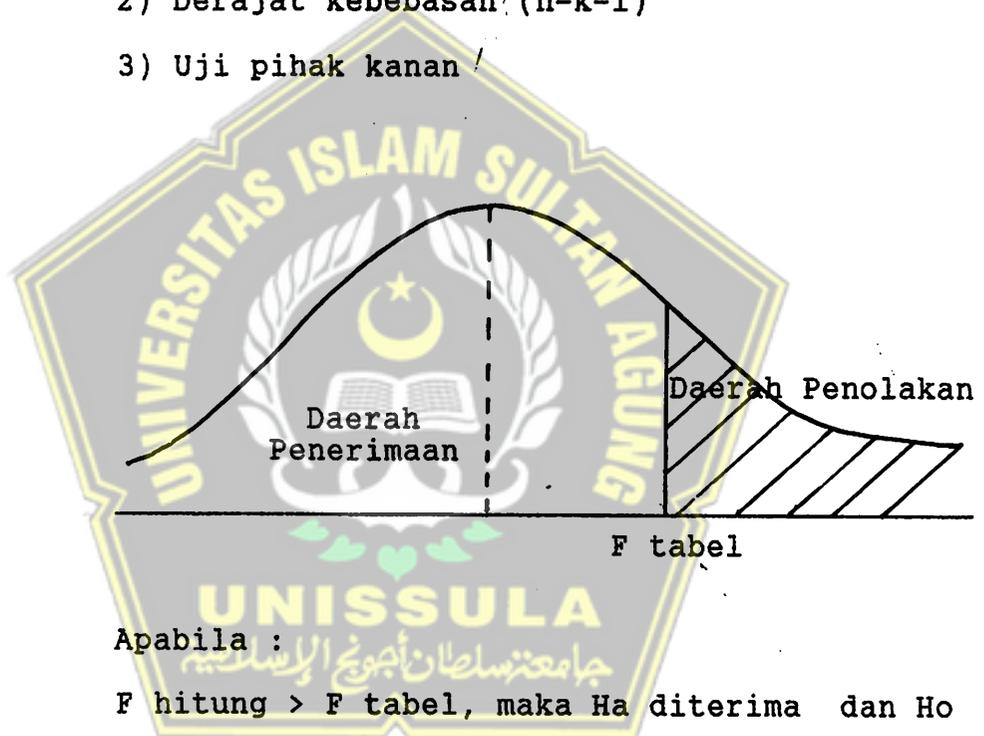
$N$  = banyaknya sampel

Cara pengujiannya adalah sebagai berikut :

- $H_0 : \beta = 0$  tidak ada pengaruh antara  $x_1$  dan  $x_2$  dengan  $Y$ .
- $H_a : \beta > 0$  ada pengaruh antara  $x_1$  dan  $x_2$  dengan  $Y$ .

Dengan kriteria :

- 1) Tingkat kepercayaan  $95\% = 0,05$
- 2) Derajat kebebasan  $(n-k-1)$
- 3) Uji pihak kanan



Apabila :

$F_{\text{hitung}} > F_{\text{tabel}}$ , maka  $H_a$  diterima dan  $H_0$  ditolak

$F_{\text{hitung}} < F_{\text{tabel}}$ , maka  $H_a$  ditolak dan  $H_0$  diterima

4. Dalam penulisan penelitian ini peneliti mengolah data menggunakan metode perhitungan program SPSS.

### 3.7. Definisi Konsep

Definisi konsep dari masing-masing variabel dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

#### a. Pelayanan

Merupakan kegiatan dimana penjual memberikan service kepada pembeli sehubungan jual beli barang atau jasa, sehingga dapat menimbulkan kepuasan bagi konsumen.

#### b. Lokasi Usaha

Merupakan suatu tempat dimana suatu kegiatan usaha itu didirikan dan digunakan untuk melakukan aktivitas usaha setiap hari.

#### c. Volume penjualan

Merupakan banyaknya barang dan jasa yang terjual untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan pembeli selama periode tertentu.

#### d. Tingkat Pendapatan

Dalam konsep pemasaran pendapatan dikategorikan sebagai volume penjualan dengan sejumlah perolehan laba, atau dapat diartikan sebagai perbandingan antara penghasilan dengan biaya yang layak.

### 3.8. Definisi Operasional

Merupakan suatu definisi yang ingin menguraikan dan menerangkan dari masing-masing unsur setiap variabel yang ada. Operasional dalam penelitian ini meliputi indikator indikator sebagai berikut :

#### a. Variabel Pelayanan

Pelayanan merupakan suatu kegiatan dimana penjual memberikan service kepada pembeli.

Adapun indikator dari pelayanan sebagai berikut :

- keramahan pedagang dalam melayani konsumen
- waktu yang digunakan untuk berdagang
- persiapan dalam pelayanan
- kebersihan lingkungan berdagang

#### b. Variabel Lokasi Usaha

Lokasi usaha merupakan tempat yang digunakan pedagang untuk melakukan kegiatan sehari-hari dan melaksanakan kegiatan sesuai dengan tujuan didirikannya usaha tersebut.

Adapun indikator dari lokasi usaha sebagai berikut :

- Kemudahan lokasi dijangkau oleh konsumen
- Keamanan lokasi usaha

#### c. Variabel Volume Penjualan

Volume penjualan merupakan banyaknya hasil penjualan yang dilakukan pedagang untuk menunjukkan suatu produk dan untuk menghasilkan suatu keuntungan. Kualitas atau banyaknya sesuatu yang menunjukkan proses dimana penjual memastikan, mengaktivitaskan, memuaskan kebutuhan serta mencapai kepuasan pembeli.

Adapun indikator dari volume penjualan sebagai berikut :

- Jumlah penjualan pada hari biasa
- Jumlah penjualan pada hari ramai
- Jumlah penjualan pada hari sepi
- Jumlah pendapatn untuk mencukupi kebutuhan keluarga

## **BAB IV**

### **GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN**

#### **4.1. Keadaan Geografis**

Penelitian ini dilakukan di wilayah Kecamatan Ungaran Kabupaten Semarang. Wilayah di Kecamatan Ungaran dibatasi oleh daerah :

1. Sebelah Utara : berbatasan dengan Kecamatan Banyumanik
2. Sebelah Selatan : berbatasan dengan Kecamatan Klepu
3. Sebelah Barat : berbatasan dengan Kecamatan Gunungpati
4. Sebelah Timur : berbatasan dengan Kecamatan Mranggen

Secara keseluruhan luas wilayah di Kecamatan Ungaran merupakan tanah basah yang meliputi tanah pekarangan dan pertanian atau tanah untuk bangunan dan halaman sekitarnya seluas 7.080,519 ha dan tanah basah lainnya seluas 313,435 ha.

#### **4.2. Keadaan Penduduk**

Secara administrasi penduduk di Kecamatan Ungaran terdiri dari 21 Desa/Kelurahan. Dari 21 Kelurahan tersebut berdasarkan registrasi penduduk akhir tahun 2000 berjumlah 114.839 jiwa. Untuk mengetahui jumlah penduduk secara terperinci dibawah ini tabel jumlah penduduk menurut luas wilayah. Jumlah penduduk jiwa dan kepadatan penduduk tipa km<sup>2</sup> di Kecamatan Ungaran yang diambil tahun 2000 dari Biro Pusat Statistik Kabupaten Semarang.

**Tabel 4.1**  
**Jumlah Penduduk Menurut Luas Wilayah**  
**Jumlah Penduduk, Kepadatan Penduduk**  
**di Kecamatan Ungaran Tahun 2000**

No.	Desa/Kelurahan	Luas Wilayah	Jumlah Penduduk	Kepadatan Penduduk tiap km <sup>2</sup>
1.	Gogik	1,49	2.884	1.935
2.	Langensari	1,67	7.026	4.207
3.	Beji	2,17	7.014	3.232
4.	Leyangan	2,03	3.445	1.697
5.	Kalongan	8,68	7.107	818
6.	Kawengen	7,48	5.754	769
7.	Kalikayen	3,23	3.049	943
8.	Mluweh	4,25	3.459	813
9.	Susukan	3,03	5.830	1.924
10.	Kalirejo	3,04	3.069	1.009
11.	Sidomulyo	1,17	3.147	2.689
12.	Gedanganak	2,90	11.761	4.055
13.	Candirejo	2,12	2.259	1.065
14.	Nyatnyono	4,25	5.543	1.304
15.	Genuk	1,58	6.077	3.846
16.	Ungaran	1,66	11.295	6,804
17.	Bandarjo	2,25	9.026	4.011
18.	Lerep	6,82	8.351	1.224
19.	Keji	1,83	1.820	994
20.	Kalisidi	7,96	4.481	562
21.	Branjang	4,33	2.442	563
	Jumlah	73,94	114.839	1.553

*Sumber : Kantor Kecamatan Ungaran, Tahun 2001*

Tabel 4.1. dapat dilihat bahwa Kelurahan yang jumlah penduduk terbesar adalah penduduk Kelurahan Gedanganak sebanyak 11.761 jiwa dengan tingkat kepadatan tiap km<sup>2</sup> adalah 4.055 jiwa/km<sup>2</sup>. Sedangkan kelurahan yang jumlah penduduknya terkecil adalah pada Kelurahan Keji sebesar 1.820 jiwa dengan tingkat kepadatan adalah 994 jiwa/km<sup>2</sup>.

Dari jumlah penduduk sebesar 114.839 jiwa tersebut 56.192 jiwa diantaranya berjenis kelamin laki-laki dan 58.647 jiwa berjenis kelamin perempuan. Untuk mengetahui jumlah penduduk secara lebih terperinci dibawah ini tabel jumlah penduduk menurut jenis kelamin di Kecamatan Ungaran tahun 2000 dari Biro Pusat Statistik Kabupaten Semarang.

**Tabel 4.2**  
**Banyaknya Penduduk Menurut Jenis Kelamin**  
**Di Kecamatan Ungaran Tahun 2000**

No.	Desa/Kelurahan	Banyaknya Penduduk		Jumlah
		Laki-laki	Perempuan	
1.	Gogik	1.455	1.429	2.884
2.	Langensari	3.515	3.511	7.026
3.	Beji	3.469	3.545	7.014
4.	Leyangan	1.703	1.742	3.445
5.	Kalongan	3.533	3.574	7.107
6.	Kawengen	2.889	2.865	5.754
7.	Kalikayen	1.501	1.548	3.049
8.	Mluweh	1.749	1.710	3.459
9.	Susukan	2.901	2.929	5.830
10.	Kalirejo	1.490	1.579	3.069
11.	Sidomulyo	1.567	1.580	3.147
12.	Gedanganak	5.325	6.436	11.761
13.	Candirejo	1.128	1.131	2.259
14.	Nyatnyono	2.753	2.790	5.543
15.	Genuk	2.865	3.212	6.077
16.	Ungaran	5.311	5.984	11.295
17.	Bandarjo	2.206	4.373	4.653
18.	Lerep	4.193	4.158	8.351
19.	Keji	914	906	1.820
20.	Kalisidi	2.346	2.135	4.481
21.	Branjang	1.212	1.230	2.442
	<b>Total</b>	<b>56.192</b>	<b>58.647</b>	<b>114.839</b>

Sumber : Kantor Kecamatan Ungaran, Tahun 2001

Tabel 4.2. dapat dilihat bahwa jenis kelamin perempuan merupakan jumlah terbanyak yaitu 58.647 jiwa atau 51 % dari keseluruhan jumlah penduduk di Kecamatan Ungaran. Sedangkan jenis kelamin laki-laki sebesar 56.192 jiwa atau 48 %.

#### 4.3. Sosial dan Budaya Penduduk

##### 4.3.1. Pendidikan Penduduk

Untuk mengentaskan kemiskinan salah cara yang ditempuh oleh pemerintah adalah melalui program pendidikan atau wajib belajar 9 tahun. Untuk lebih jelasnya mengenai pendidikan penduduk di lokasi penelitian berikut ini tabel yang menunjukkan banyaknya penduduk menurut tingkat pendidikan.

Tabel 4.3  
Banyaknya Penduduk Menurut Tingkat Pendidikan  
di Kecamatan Ungaran Tahun 2000

No.	Jenis Pendidikan	Jumlah	Persentase
1.	Perguruan Tinggi	1.501	1,81 %
2.	Akademi	1.048	1,26 %
3.	SLTA	12.154	14,61 %
4.	SLTP	13.612	16,36 %
5.	Sekolah Dasar	24.541	29,50 %
6.	Tidak Tamat SD	22.622	27,20 %
7.	Tidak sekolah	7.706	9,26 %

Sumber : Kantor Kecamatan Ungaran, Tahun 2001.

Tabel 4.3 dapat disimpulkan bahwa penduduk di Kecamatan Ungaran yang lulus perguruan tinggi dan akademi sebanyak 2.549 jiwa atau 3,07 %. Sedangkan penduduk yang lulus Sekolah Dasar merupakan jumlah terbanyak yaitu sebesar 24.541 jiwa atau 29,50 %.

#### 4.3.2. Agama Penduduk

Walaupun penduduk di lokasi penelitian sebagian besar beragama Islam, namun mereka tetap memelihara kerukunan antar umat beragama. Berikut ini tabel yang memperlihatkan jumlah pemeluk agama di Kecamatan Ungaran.

Tabel 4.4  
Banyaknya Penduduk Menurut Pemeluk Agama  
di Kecamatan Ungaran Tahun 2000

No.	Agama	Jumlah	Persentase
1.	Islam	78.846	89,00 %
2.	Kristen	4.816	5,44 %
3.	Katholik	4.692	5,30 %
4.	Hindu	81	0,09 %
5.	Budha	59	0,17 %

Sumber : Kantor Kecamatan Ungaran, Tahun 2001

Tabel 4.4 dapat disimpulkan bahwa pemeluk agama Islam merupakan jumlah terbanyak yaitu 78.846 jiwa atau 89,00 % dari seluruh jumlah penduduk yang menganut agama. Agama Kristen sebanyak 4.816 jiwa atau 5,44 %, agama Katholik sebanyak 4,692 jiwa atau 5,30 %. Agama Hindu sebanyak 81

jiwa atau 0,09 %, dan agama Budha sebanyak 59 jiwa atau 0,17 %.

#### 4.3.3. Mata Pencaharian Penduduk

Masalah tenaga kerja merupakan persoalan yang rumit, tingginya pertambahan penduduk dan terbatasnya lapangan kerja yang tersedia menyebabkan semakin besarnya tingkat pengangguran setiap tahunnya. Berikut ini tabel yang menunjukkan mata pencaharian penduduk di Kecamatan Ungaran.

**Tabel 4.5**  
**Mata Pencaharian Penduduk**  
**di Kecamatan Ungaran Tahun 2000**

No.	Mata Pencaharian	Jumlah	Persentase
1.	Buruh tani	6.594	12,41 %
2.	Nelayan	-	-
3.	Pengusaha	731	1,38 %
4.	Buruh industri	14.357	27,03 %
5.	Buruh bangunan	6.112	11,51 %
6.	Pedagang	6.313	11,89 %
7.	Angkutan	1.839	3,46 %
8.	Pegawai negeri/ABRI	6.135	11,55 %
9.	Pensiunan	1.589	2,99 %
10.	Jasa-jasa lainnya	9.446	17,78 %

*Sumber : Kantor Kecamatan Ungaran, Tahun 2001*

Tabel 4.5 disebutkan bahwa mata pencaharian dibidang Buruh Industri merupakan jumlah yang paling besar yaitu sebanyak 14,357 jiwa atau 27,03 %. Sedangkan mata

pencapaian pengusaha merupakan jumlah yang paling kecil yaitu sebesar 731 atau 1,38 %.

#### 4.3.4. Angkutan Kerja

Penjelasan mengenai banyaknya angkatan kerja menurut kelompok usia dapat dijelaskan dalam tabel berikut :

**Tabel 4.6**  
**Banyaknya Angkatan Kerja Menurut Kelompok Usia**  
**Di Kecamatan Ungaran Tahun 2000**

No.	Kelompok Usia	Jumlah	Persentase
1.	10 - 14	6.960	9,36 %
2.	15 - 19	6.444	8,66 %
3.	20 - 24	11.642	15,65 %
4.	25 - 29	13.398	18,00 %
5.	30 - 34	12.457	16,74 %
6.	35 - 39	9.921	13,34 %
7.	40 - 44	7.905	10,62 %
8.	45 - 49	3.445	4,63 %
9.	50 ke atas	2.229	3,00 %

Sumber : Kantor Kecamatan Ungaran, Tahun 2001

Tabel 4.6 disebutkan bahwa banyaknya angkatan kerja terbanyak terdapat pada kelompok usia 25 - 29 tahun sebesar 13,398 jiwa atau 18,00 %. Sedangkan banyaknya angkatan kerja yang paling sedikit terdapat pada kelompok usia 50 tahun ke atas dengan jumlah 2.229 jiwa atau 3,00 %.

Dari banyaknya angkatan kerja tersebut yang sudah bekerja sebanyak 51.527 jiwa atau 69,25 % dari yang tidak bekerja sebanyak 22.874 jiwa atau 30,74 % dari seluruh angkatan kerja menurut kelompok usia.

#### 4.4. Identifikasi Responden

##### a. Kelompok Usia

**Tabel 4.7.**  
Pengelompokan Responden Berdasarkan Jenis Usia

No.	Jenis Usia	Jumlah	Persentase
1.	kurang dari 20	5	8,06 %
2.	25 - 29	18	29,03 %
3.	30 - 34	20	32,26 %
4.	35 ke atas	19	30,65 %
	Jumlah	62	100,00 %

Sumber : Data Primer yang diolah, Tahun 2001

Dari tabel usia responden dapat dilihat bahwa usia 30 - 34 tahun merupakan jumlah terbanyak yaitu 20 responden atau 32,26%. Sedangkan usia kurang dari 20 tahun merupakan jumlah paling sedikit yaitu sebanyak 5 responden atau 8,06 %.

##### b. Jenis Kelamin

**Tabel 4.8.**

Pengelompokan Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

No.	Jenis Kelamin	Jumlah	Persentase
1.	Laki-laki	26	41,94 %
2.	Perempuan	36	58,06 %
	Jumlah	62	100,00 %

Sumber : Data Primer yang diolah, Tahun 2001.

Dalam pengelompokan jenis kelamin, pedagang kaki lima kelompok perempuan lebih banyak dari pada kelompok laki-laki. Kelompok perempuan berjumlah 36 responden atau 58,06% dan kelompok laki-laki berjumlah 26 responden atau 41,94 %.

### c. Status Keluarga

Tabel 4.9.  
Pengelompokan Responden Berdasar Status Keluarga

No.	Status Keluarga	Jumlah	Persentase
1.	Ayah	15	24,19 %
2.	I b u	30	48,39 %
3.	Anak	10	16,13 %
4.	Anggota keluarga lain	7	11,29 %
	Jumlah	62	100,00 %

Sumber : Data Primer yang diolah, Tahun 2001

Dalam pengelompokan status keluarga, pedagang kaki lima yang berstatus sebagai ayah sebanyak 15 responden atau 24,19%. Yang berstatus sebagai ibu sebanyak 30 responden atau 48,39%, berstatus sebagai anak sebanyak 10 responden atau 16,13% dan sebagai anggota keluarga lain sebanyak 7 responden atau 11,29%.

## d. Jumlah Anggota Keluarga

**Tabel 4.10.**  
**Pengelompokkan Responden Berdasar**  
**Jumlah Anggota Keluarga**

No.	Jumlah Anggota Keluarga	Jumlah	Persentase
1.	Kurang dari 3 orang	34	54,84 %
2.	Antara 4 - 6 orang	26	41,94 %
3.	Antara 6 - 8 orang	2	3,33 %
4.	Lebih 8 orang		
	Jumlah	62	100,00 %

*Sumber : Data Primer yang diolah, Tahun 2001.*

Dalam pengelompokkan jumlah anggota keluarga, responden jumlah kurang dari 3 orang sebanyak 34 responden atau 54,84%. Antara 4 - 6 orang sebanyak 26 responden atau 41,94%. Sedangkan antara 6 - 8 orang sebanyak 2 responden atau 3,22%.

## e. Tingkat Pendidikan

**Tabel 4.11.**  
**Pengelompokkan Responden Berdasarkan Jenis Pendidikan**

No.	Jenis Pendidikan	Jumlah	Persentase
1.	Tidak tamat SD	--	--
2.	Tamat SD	15	24,19 %
3.	Tamat SMP	30	59,39 %
4.	Tamat SMU	17	27,42 %
5.	Tamat Perguruan Tinggi	-	-
	Jumlah	62	100,00 %

*Sumber : Data Primer yang diolah, Tahun 2001.*

Dalam pengelompokkan tingkat pendidikan responden kelompok tamatan SMP merupakan jumlah terbanyak yaitu sebanyak 30 responden atau 48,39%. Sedangkan jumlah terkecil adalah pada kelompok pendidikan tamatan SD sebanyak 15 responden atau 24,19 %.

## f. Jenis Pekerjaan Utama

**Tabel 5.6.**  
**Pengelompokkan Responden Berdasarkan Pekerjaan Utama**

No.	Jenis Kelamin	Jumlah	Persentase
1.	Pedagang	45	72,58 %
2.	Pegawai Negeri	5	8,06 %
3.	Pensiunan	10	16,13 %
4.	Karyawan swasta	-	-
	Jumlah	62	100,00 %

*Sumber : Data Primer yang diolah, Tahun 2001.*

Dalam pengelompokan jenis pekerjaan utama responden kelompok pedagang merupakan jumlah terbanyak yaitu sebanyak 45 responden atau 72,58 %. Sedangkan jumlah terkecil adalah pada kelompok pegawai negeri sebanyak 5 responden atau 8,06 %.



**BAB V**  
**HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

5.1. Deskripsi Variabel

5.1.1. Variabel Pelayanan

**Tabel 5.1.**  
**Pendapat Responden Dalam Melayani Konsumen**  
**Pada Pedagang Kaki Lima di Jl. Gatot Subroto Ungaran**  
**Tahun 2001**

No.	Sikap Responden	Jumlah	Persentase
1.	Selalu Ramah	40	64,52 %
2.	Ramah	22	35,48 %
3.	Kadang-kadang Ramah	-	-
4.	Tidak Ramah	-	-
	Jumlah	62	100,00 %

*Sumber. : Data Primer yang diolah, tahun 2001*

Dalam tabel 5.1 menunjukkan bahwa sikap selalu ramah dalam melayani konsumen sebanyak 40 responden atau 64,52% dan sikap ramah sebanyak 22 responden atau 35,48%.

**Tabel 5.2**  
**Pengelompokkan Responden tentang Waktu Yang Digunakan**  
**Untuk Kegiatan Berdagang**  
**Pada Pedagang Kaki Lima di Jl. Gatot Subroto Ungaran**  
**Tahun 2001**

No.	W a k t u	Jumlah	Persentase
1.	Kurang dari 4 jam	15	24,19 %
2.	Antara 5 - 6 jam	20	32,26 %
3.	Antara 7 - 10 jam	7	11,29 %
4.	Lebih dari 10 jam	20	32,26 %
	Jumlah	62	100,00 %

*Sumber : Data Primer yang diolah, Tahun 2001*

Berdasarkan tabel di atas diperoleh gambaran bahwa responden yang menggunakan waktu kurang dari 4 jam sebanyak 15 responden atau 24,19%. antara 5 - 6 jam sebanyak 20 responden atau 32,26%. antara 7 - 10 jam sebanyak 7 responden atau 11,29 %. Sedangkan lebih dari 10 jam sebanyak 20 responden atau 32,26%.

**Tabel 5.3.**  
**Pendapat Responden Tentang Kebersihan Lingkungan Usaha**  
**Pada Pedagang Kaki Lima di Jl. Gatot Subroto Ungaran**  
**Tahun 2001**

No.	Kebersihan Lingkungan	Jumlah	Persentase
1.	Sangat penting	50	80,65 %
2.	Cukup penting	12	19,35 %
3.	Kurang penting	-	-
4.	Tidak penting	-	-
	Jumlah	62	100,00 %

*Sumber : Data Primer yang diolah, Tahun 2001.*

Dari tabel 5.3 menunjukkan bahwa sebagian besar dari responden menyatakan sangat penting dalam kebersihan lingkungan yaitu sebanyak 50 responden atau 80,65 %. Sedangkan pendapat cukup penting sebanyak 12. Responden atau 19,35%.

**Tabel 5.4**  
**Pendapat Tentang Ketepatan Waktu Berdagang**  
**Pada Pedagang Kaki Lima di Jl. Gatot Subroto Ungaran**  
**Tahun 2001**

No.	Ketepatan Waktu	Jumlah	Persentase
1.	Selalu tepat	10	16,14 %
2.	Tepat	26	41,93 %
3.	Kadang-kadang tepat	26	41,93 %
4.	Tidak tepat	-	-
	Jumlah	62	100,00 %

*Sumber : Data Primer yang diolah, Tahun 2001.*

Berdasarkan tabel 5.4 diperoleh gambaran bahwa responden yang menyatakan selalu tepat sebanyak 10 responden atau 16,14% yang menyatakan tepat sebanyak 26 responden atau 41,93%, dan yang menyatakan kadang-kadang sebanyak 26 responden atau 41,93%.

**Tabel 5.5**  
**Pendapat Responden Dalam Menunggu Dagangan**  
**Pada Pedagang Kaki Lima di Jl. Gatot Subroto Ungaran**  
**Tahun 2001**

No.	Pendapat Responden	Jumlah	Persentase
1.	Selalu ditunggu	51	82,26 %
2.	Ditunggu	11	17,74 %
3.	Kadang-kadang ditunggu	-	-
4.	Tidak ditunggu	-	-
	Jumlah	62	100,00 %

*Sumber : Data Primer yang diolah, Tahun 2001.*

Dari tabel 5.5 menunjukkan bahwa sebagian besar dari responden menyatakan selalu ditunggu sebanyak 51 responden atau 82,26%. Sedangkan yang menyatakan ditunggu sebanyak 11 responden atau 17,74 %.

**Tabel 5.6**  
**Pendapat Responden tentang Persiapan Pelayanan**  
**Pada Pedagang Kaki Lima di Jl. Gatot Subroto Ungaran**  
**Tahun 2001**

No.	Persiapan Pelayanan	Jumlah	Persentase
1.	Sangat Penting	43	69,35 %
2.	Penting	19	30,65 %
3.	Kurang Penting	-	-
4.	Tidak Penting	-	-
	Jumlah	62	100,00 %

*Sumber : Data Primer yang diolah, Tahun 2001.*

Dari tabel 5.6 menunjukkan bahwa sebagian dari responden yang menyatakan sangat penting sebanyak 43 responden atau 69,35%. Sedangkan yang menyatakan penting sebanyak 19 responden atau 30,65%.

#### 5.1.2. Variabel Lokasi Usaha

**Tabel 5.7**  
Pendapat Responden Tentang Penempatan Lokasi Usaha Pada Pedagang Kaki Lima di Jl. Gatot Subroto Ungaran Tahun 2001

No.	Penempatan Lokasi Usaha	Jumlah	Persentase
1.	Sangat tepat	47	75,81 %
2.	Tepat	15	24,19 %
3.	Kurang Tepat	-	-
4.	Tidak Tepat	-	-
	Jumlah	62	100,00 %

Sumber : Data Primer yang diolah, Tahun 2001.

Dari tabel 5.7 dapat diperoleh gambaran bahwa responden yang menyatakan sangat tepat sebanyak 47 responden atau 75,81 %. Sedangkan yang menyatakan tepat sebanyak 15 responden atau 24,19 %.

**Tabel 5.8**  
**Pendapat Responden Tentang Kemudahan Lokasi Usaha**  
**Dijangkau oleh Konsumen**  
**Pada Pedagang Kaki Lima di Jl. Gatot Subroto Ungaran**  
**Tahun 2001**

No.	Jangkauan Lokasi	Jumlah	Persentase
1.	Sangat mudah	53	85,48 %
2.	Mudah	9	14,52 %
3.	Kurang mudah	-	-
4.	Tidak mudah	-	-
	Jumlah	62	100,00 %

*Sumber : Data Primer yang diolah, Tahun 2001.*

Dari hasil tabel 5.8 menunjukkan bahwa responden yang menyatakan sangat mudah sebanyak 53 responden atau 85,48%. Sedangkan pendapat mudah sebanyak 9 responden atau 14,52 %.

**Tabel 5.9**  
**Pendapat Responden Tentang Mendapat Pelanggan**  
**Pada Pedagang Kaki Lima di Jl. Gatot Subroto Ungaran**  
**Tahun 2001**

No.	Mendapat Pelanggan	Jumlah	Persentase
1.	Sangat Mudah	36	58,06 %
2.	Mudah	20	32,26 %
3.	Cukup Mudah	6	9,68 %
4.	Tidak Mudah	-	-
	Jumlah	62	100,00 %

*Sumber : Data Primer yang diolah, Tahun 2001.*

Dari tabel 5.15 di atas dapat dilihat bahwa sebagian dari responden yang menyatakan mendapat pelanggan sangat mudah sebanyak 36 responden atau 58,06%. Sedangkan yang menyatakan mudah sebanyak 20 responden atau 32,26% dan yang menyatakan cukup mudah sebanyak 6 responden atau 9,68%.

**Tabel 5.10**  
**Pendapat Responden Tentang Keamanan Lokasi Usaha**  
**Pada Pedagang Kaki Lima di Jl. Gatot Subroto Ungaran**  
**Tahun 2001**

No.	Keamanan Lokasi Usaha	Jumlah	Persentase
1.	Sangat aman	14	22,58 %
2.	A m a n	48	77,42 %
3.	Kurang Aman	-	-
4.	Tidak Aman	-	-
	Jumlah	62	100,00 %

*Sumber : Data Primer yang diolah, Tahun 2001.*

Dari tabel 5.10 menunjukkan bahwa responden yang menyatakan sangat aman sebanyak 14 responden atau 22,58% dan yang menyatakan aman sebanyak 48 responden atau 77,42%.

## 5.1.3. Variabel Volume Penjualan

**Tabel 5.11**  
**Pendapat Responden tentang Jumlah barang yang**  
**terjual per hari pada saat hari ramai**  
**Pada Pedagang Kaki Lima di Jl. Gatot Subroto Ungaran**  
**Tahun 2001**

No.	Jumlah barang terjual	Jumlah	Persentase
1.	Lebih dari 100 unit	45	72,58 %
2.	Antara 50 sampai 100 unit	5	8,06 %
3.	Antara 25 sampai 49 unit	10	16,13 %
4.	Kurang dari 25 unit	-	-
	Jumlah	62	100,00 %

*Sumber : Data Primer yang diolah, Tahun 2001.*

Dari tabel 5.11 dapat disimpulkan bahwa responden yang jumlah barang yang terjual lebih dari 100 unit terjual sebanyak 45 responden atau 64,52%, yang terjual antara 50 sampai 100 unit barang sebanyak 5 responden atau 24,19%. Sedangkan yang terjual antara 25 sampai 49 unit barang sebanyak 10 responden atau 11,29%.

**Tabel 5.12**  
**Pendapat Responden tentang Jumlah barang yang**  
**terjual per hari pada saat hari sepi**  
**Pada Pedagang Kaki Lima di Jl. Gatot Subroto Ungaran**  
**Tahun 2001**

No.	Jumlah barang terjual	Jumlah	Persentase
1.	Lebih dari 100 unit	-	-
2.	Antara 50 sampai 100 unit	51	82,26 %
3.	Antara 25 sampai 49 unit	11	17,74 %
4.	Kurang dari 25 unit	-	-
	Jumlah	62	100,00 %

*Sumber : Data Primer yang diolah, Tahun 2001.*

Dari tabel 5.12 menunjukkan bahwa responden yang jumlah barang yang terjual antara 50 sampai 100 unit sebanyak 51 responden atau 82,26%. Sedangkan yang terjual antara 25 sampai 49 unit barang sebanyak 11 responden atau 17,74%.

**Tabel 5.13**  
**Pendapat Responden Tentang Pendapatan Per hari**  
**Pada Pedagang Kaki Lima di Jl. Gatot Subroto Ungaran**  
**Tahun 2001**

No.	Pengeluaran per hari	Jumlah	Persentase
1.	Lebih dari Rp. 75.000,-	26	41,94 %
2.	Rp. 50.000 s/d Rp. 75.000,-	-	-
3.	Rp. 25.000 s/d Rp. 50.000,-	36	58,06 %
4.	Kurang dari Rp. 25.000,-	-	-
	Jumlah	62	100,00 %

*Sumber : Data Primer yang diolah, Tahun 2001.*

Dari tabel 5.13 menunjukkan bahwa responden yang pendapatan per harinya lebih dari Rp. 75.000 sebanyak 26 responden atau 41,94 %. Sedangkan yang pendapatan per harinya antara Rp.25.000.- s/d Rp. 50.000,- sebanyak 36 responden atau 58,06%.

**Tabel 5.14**  
**Pendapat Responden tentang Memenuhi Kebutuhan**  
**Keluarga dari Pendapatan Berdagang**  
**Pada Pedagang Kaki Lima di Jl. Gatot Subroto Ungaran**  
**Tahun 2001**

No.	Kebutuhan Keluarga	Jumlah	Persentase
1.	Lebih dari cukup	6	9,68 %
2.	Cukup	51	90,32 %
3.	Kurang Cukup	-	-
4.	Tidak Cukup	-	-
	Jumlah	62	100,00 %

*Sumber : Data Primer yang diolah, Tahun 2001.*

Dari tabel 5.14 menunjukkan bahwa responden yang menyatakan lebih dari cukup sebanyak 6 responden atau 9,68%. Sedangkan yang berpendapat cukup sebanyak 56 responden atau 90,32 %.

## 5.2. Pembahasan

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui besar pengaruh yang signifikan antara pelayanan dan lokasi usaha terhadap volume penjualan pedagang kaki lima.

Hasil persamaan dari perhitungan dengan alat analisa dapat diketahui sebagai berikut :

**Tabel 5.15**  
**Hasil Perhitungan Pengaruh X1 dan X2 terhadap Y**  
**Pada Pedagang Kaki Lima di Jl. Gatot Subroto Ungaran**  
**Tahun 2001**

No	Variabel	Signifikan	t
1.	Pelayanan (X <sub>1</sub> )	0,001	3,638
2.	Lokasi usaha (X <sub>2</sub> )	0,048	2,015
F = 13,771 Sig = 0,000 R <sup>2</sup> = 31,8%			

Sumber : Lampiran 3.

Dari tabel di atas dapat diketahui pelayanan dan lokasi usaha memberikan pengaruh yang signifikan terhadap volume penjualan.

Dimana :

$$Y = 0,030 + 0,270 X_1 + 0,257 X_2$$

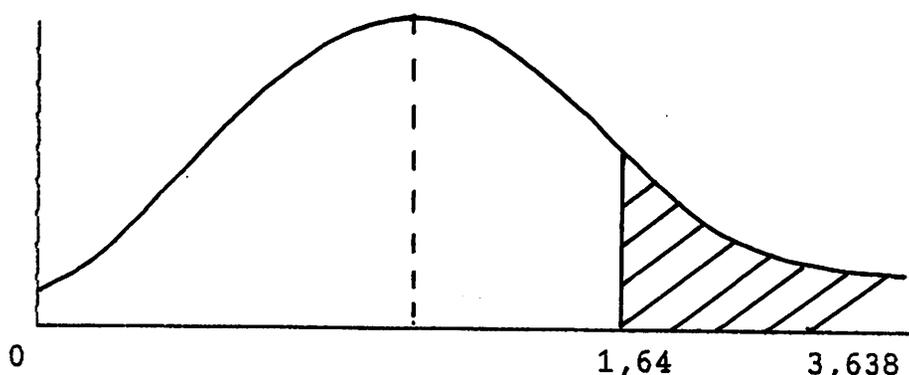
Dari hasil perhitungan regresi berganda di atas diperoleh angka konstanta 0,030 yang artinya jika X<sub>1</sub> dan X<sub>2</sub> tetap atau sama dengan 0 (nol) maka volume penjualan sebesar 0,030. Sedangkan pengaruh antara pelayanan (X<sub>1</sub>) terlihat sebesar 0,270 dengan probabilitas 0,001 (lampiran 4). Variabel bebas lainnya yaitu lokasi usaha

( $X_2$ ) pengaruhnya terhadap volume penjualan ( $Y$ ) sebesar 0,257 dengan probabilitas 0,048.

### 5.2.1. Pengujian Hipotesis Pertama

Untuk mengetahui signifikan atau tidaknya pengaruh pelayanan dan lokasi usaha terhadap volume penjualan secara parsial digunakan uji t dengan hasil perhitungan sebagai berikut :

- a. Pengaruh antara pelayanan ( $X_1$ ) terhadap volume penjualan ( $Y$ )  $H_0 = B = 0$ , artinya tidak ada pengaruh antara  $X_1$  terhadap  $Y$ ,  $H_a = B > 0$ , artinya ada pengaruh antara  $X_1$  terhadap  $Y$ . Pengujian pada taraf nyata ( $\alpha$ ) = 0,05 atau pada derajat 95% dan dengan derajat kebebasan ( $n-k$ ) maka diperoleh hasil t hitung 3,638 (lampiran 4) dan probabilitasnya 0,001 dan t tabel = 1,64 (lampiran 5). Hal ini menunjukkan adanya pengaruh yang nyata antara pelayanan terhadap volume penjualan. Karena t hitung  $>$  t tabel maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima, sehingga bisa diartikan pelayanan mempunyai pengaruh yang positif terhadap volume penjualan pedagang kaki lima.

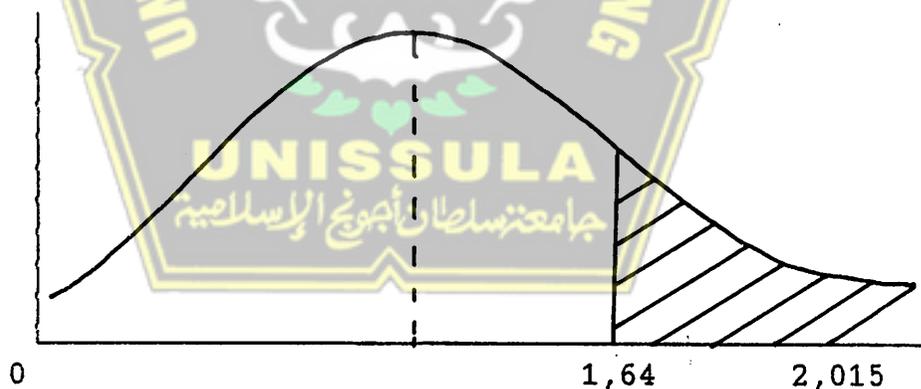


b. Pengaruh antara lokasi usaha (X2) terhadap volume penjualan (Y).

$H_0 = \beta = 0$ , artinya tidak ada pengaruh antara X2 terhadap Y.

$H_a = \beta > 0$ , artinya ada pengaruh antara X2 terhadap Y.

Pengujian pada taraf nyata ( $\alpha$ ) = 0,05 atau pada derajat kebebasan (n-k) maka diperoleh t hitung = 2,015 (lampiran 4) dengan probabilitas 0,048 dan t tabel = 1,64 (lampiran 5). Hal ini menunjukkan adanya pengaruh yang nyata antara lokasi usaha terhadap volume penjualan karena t hitung > t tabel maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima, dengan demikian dapat diartikan bahwa lokasi usaha mempunyai pengaruh yang positif terhadap volume penjualan pedagang kaki lima.



### 5.2.2. Pengujian Hipotesis Kedua

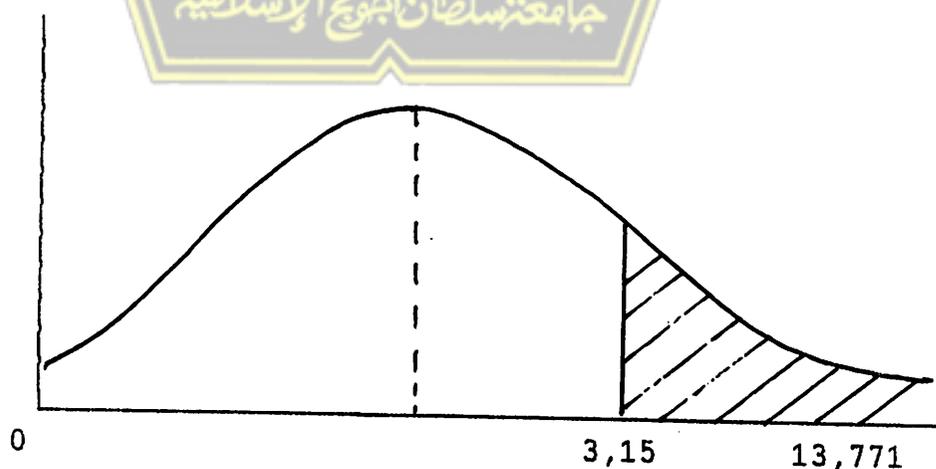
Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh pelayanan (X1), lokasi usaha (X2) secara bersama-sama terhadap volume penjualan (Y) maka dapat dilakukan dengan uji F sebagai berikut :

$H_0 : \beta = 0$ , artinya tidak ada pengaruh  $X_1$  dan  $X_2$  terhadap  $Y$

$H_a : \beta > 0$ , artinya ada pengaruh  $X_1$  dan  $X_2$  terhadap  $Y$ .

Pengujian pada taraf nyata ( $\alpha$ ) = 0,05 dengan derajat kepercayaan 95% dan derajat kebebasan ( $n-k-1$ ) dan uji pihak kanan diperoleh  $F$  hitung 13,771 (lampiran 4) dan  $F$  tabel sebesar 3,15 (lampiran 6). Hal ini menunjukkan adanya pengaruh yang nyata antara pelayanan dan lokasi usaha terhadap volume penjualan ( $Y$ ). Nilai  $F$  hitung  $>$   $F$  tabel maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima dengan demikian dapat diartikan bahwa pelayanan dan lokasi usaha mempunyai pengaruh yang positif terhadap volume penjualan.

Dari penjelasan-penjelasan tersebut maka penelitian yang bertujuan untuk mengetahui pengaruh dari pelayanan dan lokasi usaha terhadap volume penjualan pada pedagang kaki lima di Jalan Gatot Subroto Ungaran terbukti. Dalam artian bahwa memang volume penjualan pedagang kaki lima di Jalan Gatot Subroto Ungaran antara lain dipengaruhi dua faktor tersebut yaitu pelayanan dan lokasi usaha.



### 5.2.3. Analisis Koefisien Determinasi

Analisis ini digunakan untuk mengetahui seberapa kontribusi antara variabel independent terhadap variabel dependent.

$$\begin{aligned} R^2 &= (0,318) \times (100\%) \\ &= 31,8 \text{ \%} \end{aligned}$$

Dengan menggunakan perhitungan koefisien determinasi ternyata kontribusi atau sumbangan variabel pelayanan dan variabel lokasi usaha terhadap volume penjualan sebesar 31,8% dan sisanya sebesar 68,2% disebabkan oleh faktor-faktor lain.



## BAB VI

### P E N U T U P

#### 6.1. Kesimpulan

Dari hasil analisa data pada pedagang kaki lima di Jalan Gatot Subroto Ungaran dapat dibuat kesimpulan berdasarkan persamaan analisa regresi adalah sebagai berikut :

1. Bila dilihat dari koefisien regresinya, pelayanan memberikan pengaruh sebesar 27% terhadap volume penjualan pedagang kaki lima sehingga bisa dikatakan berpengaruh. Sedangkan lokasi usaha memberikan pengaruh sebesar 25,7% terhadap volume penjualan pedagang kaki lima, sehingga bisa dikatakan cukup berpengaruh selain itu apabila pelayanan dan lokasi usaha digabungkan secara bersama-sama akan memberikan pengaruh pada volume penjualan pedagang kaki lima sebesar 31,8%. Sehingga bisa dikatakan bila pelayanan dan lokasi usaha digabungkan akan berpengaruh terhadap volume penjualan pedagang kaki lima.
2. Terdapat pengaruh yang signifikan antara pelayanan terhadap volume penjualan hal ini terlihat  $t$  hitung  $3,638 > t$  tabel = 1,64.
3. Terdapat pengaruh yang signifikan antara lokasi usaha terhadap volume penjualan pedagang kaki lima hal ini terlihat  $t$  hitung = 2.015  $> t$  tabel = 1,64.

4. Terdapat pengaruh yang signifikan antara pelayanan dan lokasi usaha terhadap volume penjualan pedagang kaki lima, hal ini terlihat  $F$  hitung = 13,771 >  $F$  tabel = 3,15.
5. Dengan menggunakan perhitungan koefisien determinasi ternyata kontribusi atau sumbangan variabel pelayanan dan variabel lokasi usaha terhadap volume penjualan sebesar 31,8% dan sisanya sebesar 68,2% disebabkan oleh faktor-faktor lain.

## 6.2. Saran

Saran-saran yang ada coba peneliti berikan yaitu sebagai berikut :

1. Pelayanan yang memuaskan terhadap konsumen terbukti mampu mempengaruhi dalam peningkatan volume penjualan maka, pedagang seharusnya memperhatikan bentuk-bentuk pelayanan yang bagaimana yang cocok bagi konsumen, karena pelayanan antara konsumen yang satu dengan yang lain itu berbeda seperti konsumen akan merasa lebih senang jika barang-barang pembeliannya dibungkus rapi, kelengkapan barang-barang yang dijual ditempat serta mutu barang yang dijual kepada konsumen.
2. Untuk meningkatkan volume penjualan disamping pelayanan yang memuaskan harus juga diperhatikan faktor yang lainnya yaitu lokasi usaha yang dipilih.

Untuk lokasi usaha yang tidak strategis pedagang dapat memasang tanda-tanda panah penunjuk yang jelas dan terarah. Sehingga akan memudahkan konsumen mencari barang yang dicari.

## DAFTAR PUSTAKA

- Boediono. Dr., *Ekonomi Mikro*, penerbit BPFE, Yogyakarta, Tahun 1982.
- Hidayat, *Prisma Departemen Pendidikan dan Kebudayaan*, Jakarta 1987.
- Hasyimi, *Manajemen Toko Eceran - Duncan Philip Helander*, Bala Aksara, Jakarta, 1979.
- J. Supranto, *Statistik Teori dan Aplikasi*, Erlangga, 1989.
- L. Richard, Nelson, *The Selection Of Retail Location*, Dodge Cooperation, New York, Tahun 1958.
- Manulang, *Pengantar Ekonomi Perusahaan*, Ghalia Indonesia, Medan, 1975.
- Peraturan Daerah No. 3 Tahun 1986, *Tentang Pengaturan Tempat Usaha Serta Pembinaan Pedagang Kakilima*.
- Peraturan Daerah No. 5 Tahun 1981, *Tentang Rencana Kota Semarang Tahun 1975 sampai Tahun 2000 (Rencana Induk Kota Semarang)*.
- Sidney Sigel, *Statistik Non Parametrik Untuk Ilmu-Ilmu Sosial*, Penerbit Gramedia Pustaka Utama, Tahun 1993.
- Swasta, Basu, DH., Drs., MBA., *Asas-Asas Marketing*, Liberty, Yogyakarta, 1984.
- Swasta, Basu, DH., *Manajemen Penjualan*, BPFE, Yogyakarta, 1989.
- Sutamto, *Tehnik Menjual Barang*, Balai Aksara, Jakarta, 1986.
- Winardi, Drs., *Asas-Asas Ekonomi Modern*, Edisi III, Penerbit Alumni Bandung, Tahun 1982.
- Winardi, Drs., *Pengantar Manajemen Penjualan*, Citra Aditya Bhakti, Bandung, 1991.

# LAMPIRAN - LAMPIRAN



## DAFTAR PERTANYAAN

### I. IDENTITAS RESPONDEN

N a m a : .....

Alamat : .....

U m u r : .....

Jenis Kelamin : .....

#### Petunjuk :

Pilihlah jawaban yang paling tepat diantara nomor a, b, c atau d dengan memberikan tanda silang (X) !

1. Apakah status saudara dalam keluarga ?
  - a. ayah
  - b. ibu
  - c. anak
  - d. anggota keluarga lain
2. Berapakah jumlah anggota keluarga saudara ?
  - a. Kurang dari 3 orang
  - b. Antara 4 - 6 orang
  - c. Antara 6 - 8 orang
  - d. lebih 8 orang
3. Pendidikan formal yang pernah saudara peroleh ?
  - a. tidak tamat SD
  - b. tamat SMP
  - c. tamat SMU
  - d. tamat SD
  - e. tamat Perguruan Tinggi
4. Apakah pekerjaan utama yang responden lakukan sekarang
  - a. pedagang
  - b. pegawai negeri
  - c. pensiunan
  - d. karyawan swasta

Jika responden menjawab soal no. 5 sebagai pedagang, sejak kapan saudara melakukan usaha tersebut ? Sejak tahun .....

## II. PELAYANAN

5. Bagaimana menurut Anda dalam melayani konsumen ?
  - a. selalu ramah
  - b. ramah
  - c. kadang-kadang
  - d. tidak ramah
6. Berapa lama waktu yang saudara gunakan untuk melakukan kegiatan berdagang per harinya ?
  - a. kurang dari 4 jam
  - b. Antara 5 - 6 jam
  - c. Antara 7 - 10 jam
  - d. lebih dari 10 jam
7. Bagaimana menurut Anda tentang kebersihan lingkungan usaha ?
  - a. sangat penting
  - b. cukup penting
  - c. kurang penting
  - d. tidak penting
8. Bagaimana menurut saudara tentang ketepatan waktu berdagang ?
  - a. selalu tepat
  - b. tepat
  - c. kadang-kadang tepat
  - d. tidak tepat
9. Bagaimana pendapat saudara tentang menunggu barang dagangan ?
  - a. selalu ditunggu
  - b. ditunggu
  - c. kadang-kadang ditunggu
  - d. tidak ditunggu
10. Bagaimana menurut Anda tentang persiapan pelayanan berdagang ?
  - a. sangat penting
  - b. penting
  - c. kurang penting
  - d. tidak penting

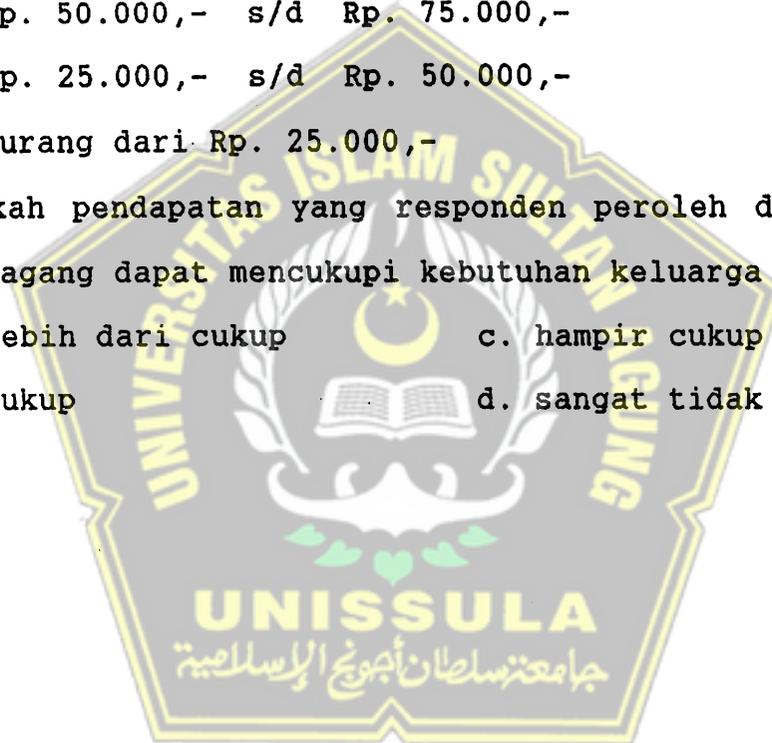
### III. LOKASI USAHA

11. Bagaimana menurut saudara penempatan lokasi berdagang saudara ?
- a. sangat tepat
  - b. cukup tepat
  - c. kurang tepat
  - d. belum tepat
12. Apakah letak atau lokasi usaha anda mudah dijangkau konsumen ?
- a. sangat mudah
  - b. mudah
  - c. cukup mudah
  - d. tidak mudah
13. Apakah mudah bagi saudara untuk memperoleh pelanggan anda ?
- a. sangat mudah
  - b. mudah
  - c. cukup mudah
  - d. tidak mudah
14. Bagaimana menurut saudara dengan keamanan dilokasi usaha tempat usaha anda didirikan ?
- a. sangat aman
  - b. cukup aman
  - c. kurang aman
  - d. tidak aman

### IV. VOLUME PENJUALAN

15. Berapa jumlah barang yang terjual per hari pada saat hari sepi ?
- a. lebih dari 100 unit barang
  - b. antara 50 sampai 100 unit barang
  - c. antara 25 sampai 49 unit barang
  - d. kurang dari 25 unit barang
16. Berapa jumlah barang yang terjual per hari pada saat hari ramai ?

- a. lebih dari 100 unit barang
  - b. antara 50 sampai 100 unit barang
  - c. antara 25 sampai 49 unit barang
  - d. kurang dari 25 unit barang
17. Berapakah pendapatan saudara per hari dalam melakukan usaha berdagang ?
- a. lebih dari Rp. 75.000,-
  - b. Rp. 50.000,- s/d Rp. 75.000,-
  - c. Rp. 25.000,- s/d Rp. 50.000,-
  - d. kurang dari Rp. 25.000,-
18. Apakah pendapatan yang responden peroleh dari usaha berdagang dapat mencukupi kebutuhan keluarga ?
- a. lebih dari cukup
  - b. cukup
  - c. hampir cukup
  - d. sangat tidak cukup



Lampiran 2

No. resp	Pelayanan (X1)						Jml	Lokasi Usaha (X2)				Jml	Volume Penjualan (Y)				Jml
	1	2	3	4	5	6		1	2	3	4		1	2	3	4	
1	4	3	4	2	4	3	21	4	4	3	3	14	3	3	1	3	10
2	4	1	4	2	4	3	18	3	4	2	3	12	2	2	1	4	9
3	4	4	4	2	4	3	21	4	4	4	3	15	3	3	2	4	12
4	3	1	4	4	4	4	20	4	4	4	3	15	4	3	1	4	11
5	4	1	4	4	4	4	21	4	4	4	4	16	3	2	1	4	10
6	4	4	4	4	4	4	24	4	4	4	3	15	4	3	1	4	12
7	4	4	4	4	4	4	24	4	4	3	3	14	3	2	2	4	11
8	3	4	3	2	4	3	19	3	4	4	3	14	2	2	1	3	8
9	4	1	4	3	4	3	19	4	4	4	3	15	4	2	2	3	11
10	4	2	4	3	4	3	20	4	4	4	4	16	3	2	2	3	10
11	4	2	4	2	4	4	20	4	4	4	3	15	3	2	1	3	8
12	4	3	4	4	4	4	23	4	3	4	3	14	2	2	1	3	8
13	3	2	3	2	4	4	18	4	3	2	3	12	3	2	1	3	9
14	4	1	4	2	4	3	18	4	4	4	3	15	3	2	2	3	10
15	4	1	4	2	4	4	19	4	4	3	3	14	2	2	2	3	9
16	3	2	3	3	3	3	17	4	3	3	4	15	3	2	1	3	9
17	4	2	4	3	4	4	21	3	4	4	3	14	3	2	1	3	9
18	3	4	4	2	3	4	20	4	3	4	3	14	2	2	1	3	8
19	4	4	4	4	4	4	24	4	4	4	3	15	2	2	1	3	8
20	4	1	4	3	4	4	20	4	4	3	3	14	3	3	1	3	10
21	4	2	4	4	4	4	22	3	4	4	4	15	4	3	2	3	12
22	3	2	3	3	3	3	17	4	3	2	3	12	2	2	1	3	8
23	4	2	4	2	4	4	20	4	4	3	3	14	2	2	1	3	8
24	4	4	4	3	4	4	23	4	4	3	3	14	4	2	2	3	11
25	4	2	4	4	4	4	22	4	4	4	3	15	2	3	2	3	10
26	3	1	3	2	4	4	17	4	3	3	3	13	2	2	1	3	8
27	3	1	4	2	4	4	18	4	4	4	3	15	2	2	1	3	8
28	4	4	4	3	4	3	22	3	4	4	3	14	2	2	2	3	9
29	4	1	3	3	4	4	19	4	4	4	3	15	2	2	2	3	9
30	4	2	4	2	4	4	20	4	4	4	3	15	2	2	2	3	9
31	3	3	3	3	4	4	20	3	4	2	3	12	2	2	1	3	8
32	3	2	4	2	4	4	19	4	4	4	3	15	2	2	2	3	9
33	4	1	3	2	4	3	17	4	4	2	3	13	2	2	2	3	9
34	4	1	4	2	4	4	19	4	4	3	3	14	2	2	2	3	9
35	3	3	4	3	4	4	21	4	4	4	3	15	2	2	1	3	8
36	4	4	4	3	4	3	22	3	4	3	4	14	3	2	1	3	9
37	3	3	4	2	3	4	19	4	4	4	3	15	2	2	2	3	9
38	4	3	4	3	3	4	21	4	4	4	3	15	2	2	2	3	9
39	4	4	4	2	3	3	20	3	4	4	3	14	2	2	1	3	8
40	4	4	4	3	4	4	23	4	4	4	4	16	4	2	1	3	10
41	4	4	4	3	4	4	23	4	4	4	4	16	3	3	2	3	11
42	4	1	4	2	4	4	19	3	3	4	3	13	2	2	1	3	8
43	3	2	3	3	4	4	19	3	4	3	3	13	2	2	1	3	8
44	4	2	4	2	4	4	20	4	4	4	3	15	2	2	2	3	9
45	4	2	4	2	4	3	19	4	4	4	3	15	2	2	1	3	8
46	4	2	3	2	4	4	19	4	4	3	3	14	2	2	1	3	8
47	3	1	4	3	4	4	19	4	4	4	4	16	2	2	1	3	8
48	3	4	4	3	4	4	22	3	4	3	4	14	3	2	2	3	10
49	3	3	4	2	3	4	19	4	4	4	3	15	2	2	1	3	8
50	4	2	4	3	3	3	19	3	3	3	3	12	2	2	1	3	8
51	4	3	4	3	4	4	22	4	4	3	3	14	3	3	1	3	10
52	3	2	4	4	3	3	19	3	3	4	4	14	2	2	1	3	8
53	3	2	4	3	3	3	16	4	4	2	3	13	2	2	1	3	8
54	4	2	4	4	4	4	22	4	4	3	3	14	2	2	1	4	9
55	4	2	4	3	4	4	21	4	4	3	3	14	2	2	2	3	9
56	4	4	4	3	4	4	23	4	4	4	3	15	2	3	2	3	10
57	3	4	3	2	4	4	20	4	4	4	3	15	2	2	2	3	9
58	4	1	4	2	4	3	19	3	4	3	4	14	2	2	1	3	8
59	4	4	4	3	4	3	22	4	4	4	4	16	4	3	1	3	11
60	3	4	4	3	4	4	2	4	4	4	4	16	3	2	2	3	10
61	3	4	3	2	4	3	1	4	4	3	3	14	2	2	2	3	9

Lampiran 3

Regression

Variables Entered/Removed<sup>b</sup>

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Lokasi Usaha, Pelayanan <sup>a</sup>		Enter

- a. All requested variables entered.  
 b. Dependent Variable: Volume Penjualan

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.564 <sup>a</sup>	.318	.295	.98

- a. Predictors: (Constant), Lokasi Usaha, Pelayanan

ANOVA<sup>b</sup>

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	26.220	2	13.110	13.771	.000 <sup>a</sup>
	Residual	56.167	59	.952		
	Total	82.387	61			

- a. Predictors: (Constant), Lokasi Usaha, Pelayanan  
 b. Dependent Variable: Volume Penjualan

Coefficients<sup>a</sup>

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.030	1.847		.016	.987
	Pelayanan	.270	.074	.427	3.638	.001
	Lokasi Usaha	.257	.128	.236	2.015	.048

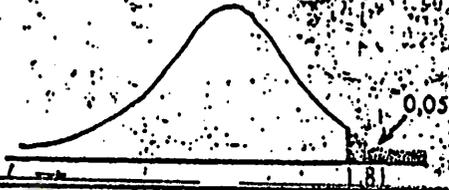
- a. Dependent Variable: Volume Penjualan

Lampiran 4

TABEL VII  
DISTRIBUSI STUDENT

Contoh :

Jika luas ekor 0.05 dan  
 $v = 10$ , maka  $t_{0.05, 10} = 1.81$



Distribusi Student t

derajat bebas v	Luas ekor					
	0.25	0.10	0.05	0.025	0.01	0.005
1	1.00	3.08	6.31	12.71	31.82	63.66
2	0.82	1.89	2.92	4.30	6.96	9.92
3	0.76	1.64	2.35	3.18	4.54	5.84
4	0.74	1.53	2.13	2.78	3.75	4.60
5	0.73	1.48	2.02	2.57	3.36	4.03
6	0.72	1.44	1.94	2.45	3.14	3.71
7	0.71	1.41	1.89	2.36	3.00	3.50
8	0.71	1.40	1.86	2.31	2.90	3.36
9	0.70	1.38	1.83	2.26	2.82	3.25
10	0.70	1.37	1.81	2.23	2.76	3.17
11	0.70	1.36	1.80	2.20	2.72	3.11
12	0.70	1.36	1.78	2.18	2.68	3.05
13	0.69	1.35	1.77	2.16	2.65	3.01
14	0.69	1.35	1.76	2.14	2.62	2.98
15	0.69	1.34	1.75	2.13	2.60	2.95
16	0.69	1.34	1.75	2.12	2.58	2.92
17	0.69	1.33	1.74	2.11	2.57	2.90
18	0.69	1.33	1.73	2.10	2.55	2.88
19	0.69	1.33	1.73	2.09	2.54	2.86
20	0.69	1.33	1.72	2.09	2.53	2.85
21	0.69	1.32	1.72	2.08	2.52	2.83
22	0.69	1.32	1.72	2.07	2.51	2.82
23	0.69	1.32	1.71	2.07	2.50	2.81
24	0.68	1.32	1.71	2.06	2.49	2.80
25	0.68	1.32	1.71	2.06	2.49	2.79
26	0.68	1.31	1.71	2.06	2.48	2.78
27	0.68	1.31	1.70	2.05	2.47	2.77
28	0.68	1.31	1.70	2.05	2.47	2.77
29	0.68	1.31	1.70	2.05	2.47	2.76
30	0.68	1.31	1.70	2.04	2.46	2.75
40	0.68	1.30	1.68	2.02	2.42	2.70
60	0.68	1.30	1.67	2.00	2.39	2.66
∞	0.67	1.28	1.64	1.96	2.33	2.58

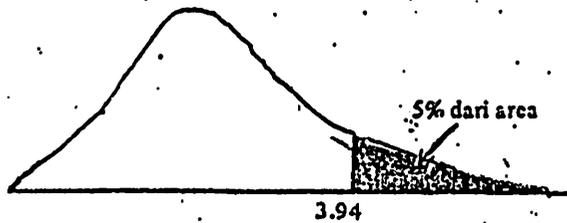
Lamp 5

Lampiran 5

TABEL VIII  
DISTRIBUSI F

Contoh:

Jika luas ekor adalah 0,05  
 $\alpha = 1,5$  dan  $\nu_2 = 6$ , maka  
 $F_{0,05, 1,5, 6} = 3,94$



Nilai F untuk luas ekor kanan sebesar 0,05

derajat bebas pembilang

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	12	15	20	24	30	40	60	120	
1	161	200	216	225	230	234	237	239	241	242	244	246	248	249	250	251	252	253	254
2	18.5	19.0	19.2	19.2	19.3	19.3	19.4	19.4	19.4	19.4	19.4	19.4	19.4	19.5	19.5	19.5	19.5	19.5	19.5
3	10.1	9.55	9.28	9.12	9.01	8.94	8.89	8.85	8.81	8.79	8.74	8.70	8.66	8.64	8.62	8.59	8.57	8.55	8.53
4	7.71	7.04	6.59	6.39	6.26	6.16	6.09	6.04	6.00	5.96	5.91	5.86	5.80	5.77	5.75	5.72	5.69	5.66	5.63
5	6.61	5.79	5.41	5.19	5.05	4.95	4.88	4.82	4.77	4.74	4.68	4.62	4.56	4.53	4.50	4.46	4.43	4.40	4.37
6	5.99	5.14	4.76	4.53	4.39	4.28	4.21	4.15	4.10	4.06	4.00	3.94	3.87	3.84	3.81	3.77	3.74	3.70	3.67
7	5.59	4.74	4.35	4.12	3.97	3.87	3.79	3.73	3.68	3.64	3.57	3.51	3.44	3.41	3.38	3.34	3.30	3.27	3.23
8	5.33	4.46	4.07	3.84	3.69	3.58	3.50	3.44	3.39	3.35	3.28	3.22	3.15	3.12	3.08	3.04	3.01	2.97	2.93
9	5.13	4.26	3.86	3.63	3.48	3.37	3.29	3.23	3.18	3.14	3.07	3.01	2.94	2.90	2.86	2.82	2.79	2.75	2.71
10	4.96	4.10	3.71	3.48	3.33	3.22	3.14	3.07	3.02	2.98	2.91	2.85	2.77	2.74	2.70	2.66	2.62	2.58	2.54
11	4.84	3.98	3.59	3.36	3.20	3.09	3.01	2.95	2.90	2.85	2.79	2.72	2.65	2.61	2.57	2.53	2.49	2.45	2.40
12	4.75	3.89	3.49	3.26	3.11	3.00	2.91	2.85	2.80	2.75	2.69	2.62	2.54	2.51	2.47	2.43	2.38	2.34	2.30
13	4.67	3.81	3.41	3.18	3.03	2.92	2.83	2.77	2.71	2.67	2.60	2.53	2.46	2.42	2.38	2.34	2.30	2.25	2.21
14	4.60	3.74	3.34	3.11	2.96	2.85	2.76	2.70	2.65	2.60	2.53	2.46	2.39	2.35	2.31	2.27	2.22	2.18	2.13
15	4.54	3.68	3.29	3.06	2.90	2.79	2.71	2.64	2.59	2.54	2.48	2.40	2.33	2.29	2.25	2.20	2.16	2.11	2.07
16	4.49	3.63	3.24	3.01	2.85	2.74	2.66	2.59	2.54	2.49	2.42	2.35	2.28	2.24	2.19	2.15	2.11	2.06	2.01
17	4.45	3.59	3.20	2.96	2.81	2.70	2.61	2.55	2.49	2.45	2.38	2.31	2.23	2.19	2.15	2.10	2.06	2.01	1.96
18	4.41	3.55	3.16	2.93	2.77	2.66	2.58	2.51	2.46	2.41	2.34	2.27	2.19	2.15	2.11	2.06	2.02	1.97	1.92
19	4.38	3.52	3.13	2.90	2.74	2.63	2.54	2.48	2.42	2.38	2.31	2.23	2.16	2.11	2.07	2.03	1.98	1.93	1.88
20	4.35	3.49	3.10	2.87	2.71	2.60	2.51	2.45	2.39	2.35	2.28	2.20	2.12	2.08	2.04	1.99	1.95	1.90	1.85
21	4.32	3.47	3.07	2.84	2.68	2.57	2.49	2.42	2.37	2.32	2.25	2.18	2.10	2.05	2.01	1.96	1.92	1.87	1.81
22	4.30	3.44	3.05	2.82	2.66	2.55	2.46	2.40	2.34	2.30	2.23	2.15	2.07	2.02	1.98	1.94	1.89	1.84	1.78
23	4.28	3.42	3.03	2.80	2.64	2.53	2.44	2.37	2.32	2.27	2.20	2.13	2.05	2.01	1.96	1.91	1.86	1.81	1.76
24	4.26	3.40	3.01	2.78	2.62	2.51	2.42	2.36	2.30	2.25	2.18	2.11	2.03	1.98	1.94	1.89	1.84	1.79	1.73
25	4.24	3.39	2.99	2.76	2.60	2.49	2.40	2.34	2.28	2.24	2.16	2.09	2.01	1.96	1.92	1.87	1.82	1.77	1.71
30	4.17	3.32	2.92	2.69	2.53	2.42	2.33	2.27	2.21	2.16	2.09	2.01	1.93	1.89	1.84	1.79	1.74	1.68	1.62
40	4.08	3.23	2.84	2.61	2.45	2.34	2.25	2.18	2.12	2.08	2.00	1.92	1.84	1.79	1.74	1.69	1.64	1.58	1.51
60	4.00	3.15	2.76	2.53	2.37	2.25	2.17	2.10	2.04	1.99	1.92	1.84	1.75	1.70	1.65	1.59	1.53	1.47	1.39
120	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.83	1.75	1.66	1.61	1.55	1.50	1.43	1.35	1.25
∞	3.84	3.00	2.60	2.37	2.21	2.10	2.01	1.94	1.88	1.83	1.75	1.67	1.57	1.52	1.46	1.39	1.32	1.22	1.00

Sumber: M. Merrington dan C.M. Thompson, *Biometrika*, Vol. 33 (1943)

Lampiran 6  
Lampiran 6



PEMERINTAH PROPINSI JAWA TENGAH  
BADAN PERENCANAAN PEMBANGUNAN DAERAH

Jl Pemuda No. 127 - 131 Telp. 515591 - 515592 Fax. 548802  
Kode Pos 50132 e-mail: bp.djng@indosat.net.id  
Semarang

SURAT REKOMENDASI RESEARCH / SURVEY

Nomor : R/464/P/11/2001

- I. DASAR : Surat Gubernur Propinsi Jawa Tengah tanggal 15 Agustus 1972 Nomor : Bappenda/345/VIII/72.
- II. MENARIK : 1. Surat Kadit Sospol Pemerintah Propinsi Jawa Tengah  
tgl. .... 5. Februari. 2001..... no. 070 / .499/II/2001.....  
2. Surat dari Dekan FE. UNISSILA SEMARANG.....  
tgl. .... 5. FEBRUARI. 2001..... nomor ..005/B.1/SA-E/I/2001.....
- III. Yang bertanda-tanda di bawah ini Ketua Badan Perencanaan Pembangunan Daerah (BAPPEDA) Propinsi Jawa Tengah, bertindak atas nama Gubernur Jawa Tengah, menyatakan TIDAK KEBERATAN atas pelaksanaan research / survey dalam wilayah Propinsi Jawa Tengah yang dilaksanakan oleh :
1. Nama : AGUNG WIJANARKO
  2. Pekerjaan : MHS.
  3. Alamat : JL. PARASAIYA TEIGANI 61 UNGARAN
  4. Penanggungjawab : Dra. HJ. TATIEK NURHAYATI H, MM
  5. Maksud tujuan : Untuk Skripsi dengan judul :  
research/survey " ANALISIS PENGARUH PELAYANAN DAN LOKASI USAHA TERHADAP  
VOLUME PEJUALAN PADA PEDAGANG KAKI LIMA ".
  6. Lokasi : Kab. Semarang

dengan ketentuan-ketentuan sebagai berikut :

- a. Pelaksanaan research / survey tidak disalagunakan untuk tujuan tertentu yang dapat mengganggu kestabilan Pemerintah.
  - b. Sebelum melaksanakan research / survey langsung kepada responden, harus terlebih dahulu melaporkan kepada Penguasa Daerah setempat.
  - c. Setelah research / survey selesai supaya menyerahkan hasilnya kepada BAPPEDA Jawa Tengah.
- IV. Surat Rekomendasi Research / Survey ini berlaku dari :  
..... 6 FEB S.D. 6 MEI 2001 .....

Dikeluarkan di : S E M A R A N G  
Pada tanggal : 5 Februari 2001  
A.n. GUBERNUR JAWA TENGAH  
KETUA BAPPEDA

TEMBUSAN :

1. Bakorstanasda Jateng / DIY.
2. Kapolda Jateng.
3. Kadit Sospol Pemerintah Prop. Jawa Tengah
4. Walikotamadia .....  
..... SEMARANG .....
5. Arsip.

