



**PENGARUH LOKASI, MODAL, DAN KEMAMPUAN USAHA TERHADAP  
KEBERHASILAN USAHA (STUDI KASUS : USAHA BOUQUET DI  
LINGKUNGAN UNIVERSITAS NEGERI MEDAN)**

***THE INFLUENCE OF LOCATION, CAPITAL, AND BUSINESS SKILLS ON  
BUSINESS SUCCESS (CASE STUDY: BOUQUET BUSINESS IN MEDAN  
STATE UNIVERSITY ENVIRONMENT)***

**Arma Fauziah<sup>1</sup>, Esra Silaban<sup>2</sup>, Mita Nalsalisa Br Barus<sup>3</sup>, Syukrie Hidayat<sup>4</sup>**

<sup>1,2,3,4</sup> Jurusan Pendidikan Geografi, Fakultas Ilmu Sosial, Universitas Negeri Medan

Email : [armaxyz003@gmail.com](mailto:armaxyz003@gmail.com)<sup>1</sup>, [esrasilaban2@gmail.com](mailto:esrasilaban2@gmail.com)<sup>2</sup>, [mitabarus88@gmail.com](mailto:mitabarus88@gmail.com)<sup>3</sup>,

Article history :

Received : 30-11-2024

Revised : 02-12-2024

Accepted : 04-12-2024

Published: 06-12-2024

**Abstract**

*Business Success refers to a situation where a company achieves an improvement over its previous performance. Business success means the main goal of a company where all its activities are aimed at achieving success. (Khairul Muna et al., 2021) there are several factors that influence the success of a business including capital, business skills, and location. in making a business, it is the entrepreneur who is obliged to maximize and manage his capital, abilities (skills), and choose his location properly and carefully. Capital is a key factor in choosing the success and sustainability of a company. For every small, medium and large scale business, capital is a very important factor in choosing the level of production and income. Capital is one of the factors or production inputs that can influence income, but it is not the only factor that can increase income.*

**Keywords: Location, Capital, Business**

**Abstrak**

Keberhasilan Usaha mengacu pada situasi di mana perusahaan mencapai peningkatan dibandingkan kinerja sebelumnya. Kesuksesan bisnis artinya tujuan utama suatu perusahaan dimana segala kegiatannya ditujukan buat mencapai kesuksesan. (Khairul Muna et al., 2021) terdapat beberapa factor yang mempengaruhi keberhasilan suatu usaha antara lain modal, kemampuan bisnis, dan lokasi. dalam membuat usaha, pengusaha sendirilah yang wajib memaksimalkan serta mengelola modal, kemampuan (keterampilan), dan memilih lokasinya dengan baik serta dengan seksama. Modal ialah faktor kunci dalam memilih keberhasilan serta kesinambungan sebuah perusahaan. Untuk tiap usaha baik berskala mungil, menengah juga besar, modal ialah faktor yang begitu penting dalam memilih taraf produksi serta pendapatan. Modal ialah satu diantara faktor ataupun input produksi yang bisa menjadi pengaruh dari pendapatan, tetapi bukanlah satu-satunya faktor yang bisa menaikkan pendapatan.

**Kata Kunci: Lokasi, Modal, Usaha**

**PENDAHULUAN**

Keberhasilan Usaha mengacu pada situasi di mana perusahaan mencapai peningkatan dibandingkan kinerja sebelumnya. Kesuksesan bisnis artinya tujuan utama suatu perusahaan dimana segala kegiatannya ditujukan buat mencapai kesuksesan. (Khairul Muna et al., 2021) terdapat beberapa factor yang mempengaruhi keberhasilan suatu usaha antara lain modal, kemampuan bisnis, dan lokasi. dalam membuat usaha, pengusaha sendirilah yang wajib memaksimalkan serta mengelola modal, kemampuan (keterampilan), dan memilih lokasinya dengan baik serta



dengan seksama. Modal ialah faktor kunci dalam memilih keberhasilan serta kesinambungan sebuah perusahaan. Untuk tiap usaha baik berskala mungil, menengah juga besar, modal ialah faktor yang begitu penting dalam memilih taraf produksi serta pendapatan. Modal ialah satu diantara faktor ataupun input produksi yang bisa menjadi pengaruh dari pendapatan, tetapi bukanlah satu-satunya faktor yang bisa menaikkan pendapatan. Semakin bertambahnya modal maka produktivitas serta pendapatan pula semakin tinggi. Menurut Sukirno, 2009 yang dikutip oleh (Arini et al., 2020)

Pemilihan lokasi suatu usaha akan mempengaruhi risiko dan keuntungan perusahaan tersebut secara keseluruhan, mengingat lokasi sangat mempengaruhi biaya tetap maupun biaya variabel, baik dalam jangka menengah maupun jangka panjang. Situasi persaingan seperti faktor lokasi dapat menjadi faktor kritis yang membuatnya menjadi sangat penting. Dalam situasi persaingan, faktor-faktor lokasi dapat menjadi faktor-faktor krusial yang membuatnya menjadi sangat penting, agar usaha yang dijalankan dapat bersaing secara efektif, lokasi usaha haruslah strategis dan mudah dijangkau. Banyak faktor yang menentukan kesuksesan suatu usaha, salah satu faktor tersebut adalah ketepatan pemilihan lokasi.

Ketepatan pemilihan lokasi merupakan salah satu faktor yang dipertimbangkan oleh pengusaha sebelum membuka bisnisnya. Hal ini terjadi karena pemilihan lokasi yang sesuai seringkali menentukan kesuksesan suatu usaha. Kesalahan memilih lokasi bisnis dapat mengakibatkan perusahaan beroperasi dengan tidak efisien dan tidak efektif. Wirausaha dilingkungan kampus khususnya di Universitas Negeri Medan (UNIMED), telah berkembang pesat dalam beberapa tahun terakhir. Salah satu bisnis yang banyak dijalankan oleh masyarakat kampus adalah Boqket. Boqket sebagai salah satu contoh usaha yang menjadi pilihan 4 bagi mahasiswa dan pengunjung kampus. Keberhasilan suatu usaha sering kali dipengaruhi oleh berbagai faktor termasuk lokasi yang strategis dan dapat meningkatkan visibilitas dan aksesibilitas, yang pada gilirannya dapat menarik lebih banyak pelanggan.

## **METODE PENELITIAN**

### **1. Lokasi & Waktu Penelitian**

Lokasi penelitian kami berada di jalan Selamat Ketaren, Kenangan Baru, Kec. Percut Sei Tuan, Kabupaten Deli Serdang, Sumatera Utara 20371. Penelitian dilakukan di area sekitar kampus Universitas Negeri Medan (UNIMED), yang mencakup kawasan usaha di sekitar kampus, seperti tempat berjualan bouquet.

### **2. Populasi dan Sampel**

#### **a. Populasi**

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pengusaha Boqket yang menjalankan bisnis di sekitar kampus UNIMED, baik mereka yang baru memulai usaha maupun yang telah lama beroperasi. Populasi ini mencakup berbagai jenis usaha Boqket yang menawarkan makanan, minuman, souvenir, atau barang khusus untuk komunitas kampus.

#### **b. Sampel**

Sampel dalam penelitian ini Mahasiswa UNIMED sebagai pelanggan untuk memperoleh perspektif tambahan terkait pentingnya lokasi usaha bagi kesuksesan bisnis.



### 3. Teknik Pengumpulan Data

Data akan dikumpulkan melalui wawancara, kuesioner, dan observasi. a. Wawancara Teknik ini akan dilaksanakan pada pedoman wawancara (Moleong, 2014: 172). Wawancara adalah proses dalam mendapatkan keterangan yang jelas tentang suatu fenomena yang dicari atau diteliti dengan cara tanya jawab sambil bertatap muka antara si penanya atau pewawancara dengan si penjawab atau responden. Teknik wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara mendalam. b. Kuesioner atau Angket Angket adalah instrumen penelitian yang berisi serangkaian pertanyaan atau pernyataan untuk menjaring data atau informasi yang harus dijawab oleh responden. C. Observasi Observasi dalam sebuah penelitian diartikan sebagai pemusatan perhatian terhadap suatu masalah.

### 4. Teknik Analisis Data

Data yang terkumpul akan dianalisis menggunakan teknik analisis deskriptif dan inferensial. Instrumen yang digunakan akan disesuaikan dengan kebutuhan penelitian. Teknik analisis deskriptif adalah metode analisis yang digunakan untuk menggambarkan atau merangkum data secara sistematis tanpa membuat kesimpulan yang lebih mendalam atau generalisasi. Ini adalah langkah awal dalam analisis data yang bertujuan untuk memberikan gambaran umum tentang karakteristik data yang dikumpulkan.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan wawancara yang dilakukan dengan pemilik usaha Boqket yang berlokasi di sekitar Universitas Negeri Medan (UNIMED), diperoleh hasil sebagai berikut:

### Faktor Lokasi

Pemilik usaha memutuskan untuk membuka usahanya di dekat kampus UNIMED karena daerah ini dianggap memiliki jumlah peminat yang tinggi, terutama dari kalangan mahasiswa. Ia menjelaskan bahwa lokasi tersebut dinilai sangat strategis sebab memiliki akses yang mudah dan dekat dengan sejumlah kampus lain di sekitarnya. Faktor lingkungan yang didominasi oleh mahasiswa memberikan kontribusi besar dalam meningkatkan angka penjualan. Selain itu, pemilik usaha menuturkan bahwa sejauh ini belum ada rencana untuk berpindah lokasi, kecuali pada momen-momen tertentu seperti ketika ada acara wisuda di kampus lain. Pada saat seperti itu, ia membuka lapak sementara di lokasi acara untuk memanfaatkan peluang pasar yang ada.

### Faktor Modal

Modal awal yang digunakan untuk memulai usaha Boqket adalah sebesar Rp 800.000, yang seluruhnya diperoleh dari tabungan pribadi pemilik usaha. Modal tersebut terus diputar dan digunakan kembali tanpa mengandalkan pinjaman atau bantuan dari pihak bank maupun investor luar. Pemilik menjelaskan bahwa keuntungan yang dihasilkan dari penjualan selalu dimanfaatkan untuk membeli bahan baku baru serta untuk menutupi berbagai kebutuhan operasional usaha. Dengan cara ini, usaha tetap berjalan secara berkesinambungan dan stabil meskipun tanpa dukungan tambahan modal eksternal dari pihak lain.

### Faktor Kemampuan

Usaha Dalam menjalankan bisnis Boqket, keterampilan yang dianggap paling utama adalah kreativitas, ketelitian, serta kemampuan dalam menyusun rangkaian buket bunga. Pemilik usaha



juga secara aktif melatih para karyawan agar mereka memiliki kemampuan yang setara, sehingga kualitas produk dapat tetap terjaga dengan konsisten. Ia sangat menekankan bahwa ketekunan serta 12 kesabaran adalah kunci utama yang diperlukan untuk mempertahankan keberlangsungan usaha ini. Kedua hal tersebut menjadi pendorong kesuksesan bisnis yang telah mampu bertahan dan berkembang selama enam tahun terakhir sejak didirikan.

### **Pengaruh Lokasi Terhadap Kesuksesan Usaha**

Pemilihan lokasi usaha di kawasan sekitar UNIMED menjadi langkah strategis yang diambil oleh pemilik Boqket. Area kampus ini dipilih karena merupakan pusat keramaian, di mana mahasiswa beraktivitas setiap hari. Dengan membuka usaha di lingkungan yang aktif seperti ini, Boqket dapat langsung menjangkau konsumen yang menjadi sasaran utamanya, yaitu mahasiswa yang sering membutuhkan hadiah atau souvenir, terutama pada momen spesial seperti wisuda, ulang tahun teman, atau acara organisasi kampus.

Keberadaan Boqket yang berdekatan dengan kampus memberikan keunggulan dari sisi aksesibilitas, di mana mahasiswa tidak perlu pergi jauh untuk membeli buket bunga atau buket snack. Faktor ini sangat penting karena banyak transaksi dilakukan secara mendadak atau impulsif, seperti ketika mahasiswa membutuhkan hadiah dengan cepat untuk merayakan kelulusan teman atau kerabat mereka. Dengan lokasi yang strategis, usaha ini mampu menarik pelanggan tanpa harus mengeluarkan banyak biaya untuk pemasaran, karena sebagian besar konsumen dapat dengan mudah menemukan toko berkat posisinya yang terlihat jelas.

Selain itu, pemilik usaha juga menerapkan strategi fleksibel dengan membuka lapak sementara di kampus lain ketika berlangsung acara wisuda. Strategi ini menunjukkan kemampuan pemilik dalam memanfaatkan momen spesifik yang dapat meningkatkan penjualan dengan cepat. Contohnya, saat acara wisuda di universitas lain, membuka lapak di lokasi tersebut memungkinkan Boqket menjangkau pasar baru tanpa harus melakukan ekspansi permanen yang memerlukan biaya besar. Ini mencerminkan strategi bisnis yang adaptif, di mana usaha dapat berpindah-pindah sesuai dengan perubahan kebutuhan pasar.

Tak hanya itu, berada di lingkungan yang mayoritas dihuni oleh mahasiswa memberikan keuntungan tambahan melalui promosi dari mulut ke mulut. Pelanggan yang puas dengan produk Boqket sering kali merekomendasikan kepada teman-teman mereka, sehingga bisnis ini memperoleh pelanggan baru tanpa perlu mengeluarkan biaya tambahan untuk iklan. Efek berantai ini terjadi ketika lokasi usaha sudah tepat berada di pusat komunitas yang menjadi target pasarnya.

### **Peran Modal dalam Keberlangsungan Usaha**

Menariknya, pemilik Boqket memulai bisnis ini dengan modal yang relatif kecil, yaitu Rp 800.000, yang berasal dari tabungan pribadinya. Ini membuktikan bahwa meskipun dengan modal terbatas, usaha tetap bisa berkembang jika dikelola dengan cermat dan bijaksana. Pemilik memilih untuk tidak mengandalkan pendanaan eksternal seperti pinjaman bank atau dukungan investor. Sebaliknya, ia lebih fokus pada pemanfaatan hasil penjualan yang terus diputar kembali untuk membiayai operasional serta membeli bahan baku. Pendekatan ini sangat bijak untuk usaha kecil karena tanpa adanya beban utang, bisnis menjadi lebih fleksibel dalam menghadapi ketidakpastian, seperti fluktuasi permintaan pasar atau perubahan kondisi ekonomi.



Ketika usaha tidak terbebani bunga pinjaman atau kewajiban cicilan, arus kas yang ada dapat sepenuhnya difokuskan pada pengembangan usaha. Strategi ini juga memungkinkan Boqket untuk fokus pada efisiensi biaya. Dengan modal yang terbatas, pemilik perlu bijak dalam memilih bahan baku, mengelola persediaan, serta memastikan bahwa setiap pembelian langsung berkontribusi pada peningkatan penjualan. Selain itu, dengan tidak adanya keterlibatan investor, pemilik tetap memiliki kontrol penuh atas arah serta strategi bisnis yang dijalankan. Ini memberikan kebebasan bagi pemilik untuk berinovasi serta bereksperimen tanpa adanya tekanan dari pihak eksternal. Pengelolaan modal yang diterapkan juga mencakup kedisiplinan dalam penggunaan keuntungan. Alih-alih mengambil keuntungan untuk kebutuhan pribadi, pemilik lebih memilih untuk menginvestasikan kembali keuntungan ke dalam usaha. Pendekatan ini menciptakan siklus perputaran modal yang berkelanjutan, di mana setiap keuntungan diinvestasikan kembali untuk memperluas skala usaha, menambah variasi produk, atau meningkatkan kualitas bahan baku.

### **Kemampuan Usaha dan Kreativitas Sebagai Faktor Keberhasilan**

Selain faktor lokasi dan modal, keberhasilan Boqket juga sangat bergantung pada kemampuan usaha yang mencakup keterampilan teknis, kreativitas, dan pengelolaan yang efektif. Pemilik usaha menyadari bahwa dalam pasar yang kompetitif, menjual produk yang biasa saja tidak cukup untuk menarik perhatian konsumen. Karena itu, Boqket fokus pada kreativitas dalam menyusun buket yang tidak hanya indah, tetapi juga unik dan personal. Keterampilan merangkai buket bunga dan snack dengan estetika yang menarik menjadi salah satu keunggulan yang dimiliki Boqket. Produk-produk yang unik dan kreatif ini sangat diminati oleh mahasiswa yang sering mencari hadiah yang berbeda dari yang biasa tersedia di pasaran. Kreativitas ini tidak hanya terbatas pada produk, tetapi juga pada cara penyajian dan pengemasan yang menarik, sehingga meninggalkan kesan positif bagi pelanggan.

Selain itu, pemilik usaha sangat menekankan pada peningkatan keterampilan karyawan. Melalui pelatihan yang dilakukan secara konsisten, karyawan dilatih agar memiliki keterampilan yang sama dalam merangkai buket, sehingga kualitas produk tetap terjaga meskipun terjadi peningkatan volume pesanan. Hal ini menjadi krusial terutama pada saat ada lonjakan permintaan, seperti di musim wisuda atau acara khusus lainnya. Pemilik juga menunjukkan ketekunan, kedisiplinan, dan kesabaran yang tinggi dalam mengelola usaha. Dalam menghadapi berbagai tantangan, ia selalu berusaha menjaga kualitas produk dan memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen. Sikap yang konsisten ini berperan penting dalam membangun loyalitas pelanggan, di mana pelanggan yang puas cenderung kembali berbelanja di masa depan. Kemampuan untuk merespons tren pasar serta memahami kebutuhan pelanggan menjadi keunggulan lain yang dimiliki Boqket. Dengan selalu mendengarkan umpan balik dari pelanggan dan menyesuaikan produk sesuai kebutuhan pasar, usaha ini dapat terus relevan dan menarik di mata konsumen. Kemampuan untuk berinovasi serta beradaptasi dengan cepat menjadi faktor kunci yang membantu usaha ini tetap tumbuh di tengah persaingan yang ketat.

### **KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, dapat disimpulkan bahwa kesuksesan usaha Boqket sangat dipengaruhi oleh lokasi strategis di dekat kampus UNIMED yang memudahkan akses bagi konsumen, terutama mahasiswa. Faktor lokasi yang tepat ini memungkinkan bisnis untuk



menjangkau pelanggan secara langsung tanpa perlu biaya pemasaran yang besar. Selain itu, pengelolaan modal yang bijaksana dengan memanfaatkan tabungan pribadi serta tidak bergantung pada pinjaman eksternal membantu usaha ini tetap stabil dan mandiri. Kreativitas dalam merangkai buket, pelatihan berkelanjutan bagi karyawan, serta kemampuan beradaptasi terhadap kebutuhan pasar menjadi keunggulan kompetitif yang mendukung keberhasilan usaha ini, sehingga Boqket dapat berkembang secara konsisten meski beroperasi di pasar yang kompetitif.

## DAFTAR PUSTAKA

- April, V. N., & Mutianisa, R. (2024). Pemilihan Lokasi Usaha Terhadap Kesuksesan Usaha.
- Astriyani, R. (2024). Pengaruh Lokasi , Modal dan Kemampuan Usaha terhadap Keberhasilan Usaha. 2(2), 59–69.
- Fitriyani, S., Murni, T., & Warsono, S. (2019). Pemilihan Lokasi Usaha Dan Pengaruhnya Terhadap Keberhasilan Usaha Jasa Berskala Mikro Dan Kecil. *Managment Insight: Jurnal Ilmiah Manajemen*, 13(1), 47-58.
- Kecil, M. D. A. N. (n.d.). Pemilihan lokasi usaha dan pengaruhnya terhadap keberhasilan usaha jasa berskala mikro dan kecil. 13(1), 47–58.
- Rondonuwu, G., & Tamengkel, L. F. (2016). *JURNAL ADMINISTRASI BISNIS* 2016. 1–8.
- Suhardi, Y., Pratama, B., Darmawan, A., & Akhmadi, A. (2024). Pengaruh Word of Mouth, Lokasi, dan Kualitas Produk terhadap Keputusan Pembelian pada Bakso Enak Rawamangun. *Journal of Accounting, Management, Economics, and Business (ANALYSIS)*, 2(3), 265-276.
- Yani, W. K., & Bengkulu, U. M. (2021). 1) 2) 1) 2). 2(2), 251–257.