

Pengaruh Orientasi Lingkungan Bisnis, Perilaku Inovatif, Pemilihan Lokasi dan Harga Bahan Baku terhadap Keberlangsungan Usaha Pedagang Kaki Lima

Syahril Wahyudi*, Nurdiana, Muhammad Hasan, M. Ihsan Said, Mustari

Universitas Negeri Makassar

*Email: syahrilwahyu25@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui lebih lanjut mengenai “Pengaruh Orientasi Lingkungan Perusahaan, Perilaku Inovatif, Pemilihan Lokasi, dan Harga Bahan Baku Terhadap Keberlanjutan Usaha Pedagang Kaki Lima di Kabupaten Bone-Bone”. Untuk memperoleh data primer penelitian ini, kuesioner dikirimkan kepada 50 pedagang kaki lima di wilayah Kabupaten Bone-Bone. Analisis regresi linier berganda yang digunakan dalam analisis penelitian ini dilakukan dengan menggunakan program SPSS. Hasil penelitian menunjukkan bahwa orientasi lingkungan perusahaan, perilaku inovasi, pilihan lokasi, dan harga bahan baku semuanya mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap kelangsungan hidup perusahaan.

Kata kunci: *Orientasi Lingkungan Bisnis, Perilaku Inovatif, Pemilihan Lokasi, Harga Bahan Baku, Keberlangsungan Usaha*

PENDAHULUAN

Instansi adalah merupakan bentuk dari sebuah organisasi dan memiliki sebuah tujuan tertentu yang harus dicapai. Visi dari sebuah perusahaan tentunya akan berdampak bagi kemajuan organisasi dan lingkungan sekitar. Sebuah organisasi didirikan dengan visi serta misi untuk dicapai oleh organisasi berdasarkan kesepakatan bersama. Dalam mewujudkan visi dan misi yang sudah sepakati tentunya ada beberapa faktor yang mempengaruhinya, salah satunya yaitu sumber daya manusianya yang terdapat dalam organisasi.

Pembangunan nasional merupakan salah satu prioritas utama dalam menjalankan operasional negara di negara berkembang mana pun, dan hal ini juga berlaku di Indonesia. Sektor perekonomian merupakan salah satu bidang pembangunan nasional di Indonesia yang memerlukan perhatian. Pemerintah daerah juga bertanggung jawab dalam mencapai pertumbuhan ekonomi nasional. Ini merupakan tambahan dari pemerintah federal. Karena pemerintah daerah mempunyai keleluasaan yang luas dalam memaksimalkan potensi daerah, maka berlakulah Undang-Undang Nomor 32 Tahun 2004. Keberadaan UKM sebagai salah satu kekuatan yang dimiliki setiap daerah. UKM sangat berpengaruh bagi kesehatan perekonomian nasional. karena selain bermain (Frank et al., 2010)

Salah satu karakteristik kompetitif yang paling penting di pasar saat ini, dimana lingkungan bisnis selalu berubah dengan cepat, adalah inovasi produk. (Dewanti et al., 2020) Oleh karena itu, agar ide-ide kreatif dapat diterapkan dengan sukses di dalam perusahaan, diperlukan perilaku inovatif. (Hurley & Hult, 1998) Perilaku inovatif merupakan mekanisme perusahaan untuk menyesuaikan diri terhadap perubahan lingkungan, oleh sebab itu bisnis harus mampu mengembangkan perspektif dan ide segar, menawarkan barang baru, dan meningkatkan kepuasan konsumen terhadap layanannya. (Avlontis & Salavou, 2007)

Selain itu, penentuan kawasan perdagangan merupakan hal yang krusial dalam mendirikan suatu perdagangan. Karena semakin vital suatu bidang perdagangan maka akan semakin besar pengaruhnya terhadap perdagangan tersebut, seperti keberlangsungan perdagangan pedagang, perluasan pelanggan, dan lain sebagainya. (Haq, 2017) Sebagai ilustrasi, area yang dekat dengan lokasi produksi bahan mentah dapat meminimalkan biaya transportasi dan memaksimalkan manfaat. Dan sebaliknya, apabila tempat perdagangan kain mentah jauh dari kawasan kain mentah, maka semakin besar pula biaya pengangkutan kain mentah yang harus ditimbulkan. (Chase et al., 2004)

Selain pemilihan lokasi, faktor bahan mentah juga mempunyai dampak besar terhadap gaji karena bahan mentah merupakan perhitungan produksi yang sangat penting. Kekurangan bahan-bahan penting yang tersedia dapat menghentikan pengendalian produksi karena kehabisan bahan mentah untuk persiapan. (Raeni Dwisanty, 2012a) Aksesibilitas material penting merupakan perhitungan penting untuk menjamin kelancaran. Memiliki persediaan bahan mentah akan membantu pengelolaan produksi dan akan berdampak pada kemajuan perdagangan. (Febriani, 2016)

Selain itu, beberapa analis berpendapat bahwa faktor alam perdagangan, perilaku kreatif, pilihan lokasi, bahan mentah dapat dimanfaatkan untuk kemajuan perdagangan. Yang dapat meningkatkan nilai tambah suatu produk dan membuat produk yang tidak terpakai bisa memberikan penanggulangan yang lebih baik untuk mengatasi kesulitan yang dirasakan pembeli. Dan dapat menjadi daya tarik kompetitif, dan dapat menjadi sarana untuk memperkuat saat menghadapi lingkungan rivalitas yang meragukan. (Syifa, 2020)

Ketika UKM mampu menerapkan pengenalan kewirausahaan, perilaku inventif, pemilihan lahan dan bahan mentah, maka mereka mampu menciptakan prosedur perdagangan sehingga dapat dimanfaatkan sebagai instrumen koherensi perdagangan. (Cravens & Piercy, 2004) Metodologi yang tepat sangat penting bagi para pelaku bisnis UKM, mengingat dalam membangun bisnisnya diperlukan kamahirandalam membedakan probabilitas dan bahaya yang terdapat dalam lingkungan bisnisnya. Sejak diperkenalkannya lingkungan perdagangan, perilaku kreatif, pilihan lokasi dan bahan mentah merupakan komponen penting yang dapat meningkatkan kelangsungan perdagangan. Pengenalan wirausaha bagi seorang wirausahawan dianggap memiliki peranan penting dalam kemenangan suatu perdagangan, agar perdagangan tersebut dapat berkinerja kuat. (Suryati, Sutopo & Hisjam, 2020)

Faktor-faktor pengenalan lingkungan perdagangan, perilaku kreatif, penentuan lokasi, harga bahan baku sangat penting untuk diketahui karena masing-masing faktor tersebut mempunyai peranan penting dalam meningkatkan daya dukung perdagangan seorang pedagang, apabila dilakukan dengan baik dan tentu saja. Hal tersebut dapat berpengaruh positif terhadap keberlangsungan suatu perdagangan, begitu pula kebiasaan buruknya sebaliknya, karena dengan demikian, sebagai seorang pedagang atau pemilik perdagangan sebaiknya Anda terlebih dahulu memikirkan keempat faktor tersebut dengan baik ketika baru saja mendirikan sebuah perdagangan. Beberapa peneliti sebelumnya menyatakan bahwa faktor pengenalan lingkungan perdagangan, perilaku kreatif, penentuan lokasi, harga bahan baku mempunyai dampak penting terhadap daya dukung pedagang dan UMKM. Berdasarkan landasan ini, sehingga peneliti terdorong untuk menjadikan rancangan judul penelitian “Pengaruh Orientasi Lingkungan Bisnis, Perilaku Inovatif, Pemilihan Lokasi dan Harga Bahan Baku terhadap Keberlangsungan Usaha Pedagang Kaki Lima di Kecamatan Bone-Bone”

Lingkungan Usaha

Lingkungan perdagangan di sini ditekankan pada lingkungan luar (Errand Environment) dimana Lingkungan Penugasan mungkin merupakan kombinasi intuitif organisasi dengan mitra dari sub-lingkungan yang berbeda dengan alasan pengembangan dan kelangsungan hidup. Pusatkan pada pilihan, faktor, hasil, dan karakteristik umum organisasi. Misalnya, pilihan untuk melakukan desentralisasi diambil karena organisasi berada dalam lingkungan yang energik. (Ramakrishan et al., 2010)

Pada dasarnya, lingkungan perdagangan pada umumnya adalah penghargaan dari masyarakat, pendidikan, dan kekuatan-kekuatan lain yang berasal dari luar kendali perusahaan, namun perusahaan tetap dapat mengandalkannya karena dapat mempengaruhi kinerja perusahaan dan daya dukung perusahaan. (Bucktowar et al., 2015) Beberapa hal yang membentuk lingkungan perdagangan adalah pesaing, penyedia, media, kelompok klien, klien, pemerintah, kondisi periklanan, kondisi keuangan, inovasi, spekulasi, pola, dan berbagai pihak lain yang berasal dari bagian luar perusahaan (Arshad et al., 2004)

Ada tiga pengukuran terhadap lingkungan penugasan, khususnya setelahnya: Undangan Alami (Natural Altruism) adalah memberdayakan organisasi untuk berkolaborasi dengan organisasi lain dalam rangka menjamin aset, serta menjaga lingkungan yang mengundang atau liberal. (Ghodhane, 2016). Dinamisme Alamiah, yaitu hubungan antara organisasi dan lingkungan menimbulkan ketidakstabilan dan ketidaksetaraan kondisi alam bagi organisasi, sehingga perubahan dapat muncul dari hasil yang berbeda-beda tanpa perlu diperhatikan, dan sulit mengharapkan hasil, baik yang diaktualisasikan. yang mengubah dan siapa yang menanggung akibatnya. (Frank et al., 2010). Kompleksitas Alamiah (Natural Complexity) adalah kompleksitas alamiah yang merupakan perbedaan kualitas dan luasnya cakupan pelaksanaan organisasi, yang mungkin terjadi akibat desentralisasi atau pembangunan. (Wilsa et al., 2022)

Pengenalan lingkungan perdagangan terdiri dari 3 petunjuk, yaitu pengenalan klien, pengenalan pesaing dan koordinasi antar fungsi. Pengenalan klien, dalam hal ini berkaitan dengan komitmen klien, membangun harga diri klien, dan memahami kebutuhan klien. Pengenalan

pesaing, hal tersebut berkaitan terhadap respon cepat pada aktivitas pesaing, dengan fokus pada peluang keunggulan kompetitif. Koordinasi antar kapasitas, dalam hal ini berkaitan dengan pemberian data kepada klien dan pemberian kontak klien antar kapasitas. (Rhys, 2009)

Perilaku Inovatif

Perilaku inventif juga dicirikan sebagai suatu langkah yang diambil untuk membuat dan mengambil pemikiran, perenungan, atau cara-cara baru untuk dihubungkan dalam pelaksanaan dan penyelesaian pekerjaan. (Agi, Syarif Hidayat. Yana Setiawan. M, 2018)McGruirk, Lenihan dan Hart mencirikan perilaku kerja inventif sebagai penciptaan model perdagangan, administrasi, metodologi dan struktur organisasi di luar yang sudah ada. Perilaku imajinatif mengacu pada kemampuan membentuk pemikiran unik, memanfaatkan karya yang dihasilkan sebagai potensi pemikiran, dan mengaktualisasikan pemikiran modern menjadi karya yang mengasah. (Panteha, 2015).

Perilaku inventif sebagai pribadi yang berkepribadian utuh yang mengarah pada pengembangan, pengakuan, dan manfaat di seluruh organisasi. Sesuatu yang tidak terpakai meliputi kemajuan pemikiran atau kemajuan produk modern, perubahan dalam metode yang ditujukan untuk membuat kemajuan koneksi kerja atau penerapan pemikiran atau kemajuan yang tidak terpakai pada bentuk pekerjaan yang pada dasarnya meningkatkan kemahiran dan kelayakannya. (Lukas & Ferrell, 2000). Terdapat tiga dimensi pada pengukuran tindakan inovatif di tempat kerja yaitu:

Pertama, menciptakan ide (*Idea Generation*). Pekerja dapat mengetahui permasalahan yang sedang terjadi di dalam organisasi dan akhirnya dapat membuat pemikiran serta pengaturan modern yang berguna dalam segala aspek. Pemikiran ataupun pengaturan tersebut bisa bersifat unik atau disesuaikan dengan produk dan bentuk karya yang sudah ada. Misalnya, suatu permasalahan muncul dalam organisasi, perwakilan dapat menemukan pemikiran untuk memahami permasalahan tersebut. (Amo & Kolvereid, 2005).

Kedua, berbagi ide (*Idea Promotion*). Pekerja berbagi pemikiran modern atau pengaturan yang sebelumnya telah dibuat dengan rekan kerja, hingga pemikiran tersebut bisa diakui. Selain hal tersebut, kembali juga dirangkai agar pemikiran tersebut mempunyai kualitas untuk dilaksanakan dan diwujudkan dalam organisasi. Misalnya saja para pekerja telah menemukan suatu pemikiran sebagai solusi terhadap suatu permasalahan, maka para perwakilan tersebut membagikan pemikiran tersebut untuk mendorong adanya dukungan yang kemudian dapat diwujudkan dalam organisasi. (Kraus, 2011).

Ketiga, realisasi ide (*Idea Realization*). Perwakilan menciptakan model atau pertunjukan dari pemikirannya menjadi barang dan bentuk karya asli agar bisa dihubungkan padalingkup pekerjaan, kelompok bahkan organisasi secara keseluruhan sehingga bisa meningkatkan kemampuan kerja organisasi. Misalnya para pekerja telah mendapat bantuan dari rekan-rekannya atas pemikiran-pemikiran yang telah mereka buat, maka langkah selanjutnya adalah melaksanakan atau menerapkan pemikiran-pemikiran tersebut pada suatu organisasi sebagai sebuah solusi masalah. (Ahmad, 2022).

Berdasarkan sudut perilaku kerja imajinatif dapat disimpulkan bahwa sudut membuat pemikiran (era berpikir), berbagi pemikiran (pembangunan pemikiran), dan mewujudkan pemikiran (realisasi pemikiran) merupakan landasan bagi bangkitnya perilaku kerja inventif. (Afriyie & Ibn Musah, 2019).

Pemilihan Lokasi

Kawasan perdagangan adalah hal yang paling perlu dipertimbangkan. Kawasan vital merupakan sosok yang vital dan sangat menentukan kemenangan suatu perdagangan (Rianda et al., 2020) Dalam memilih suatu kawasan perdagangan, pemilik kawasan perdagangan harus mempertimbangkan variabel-variabel pilihan kawasan, karena bidang usaha dapat mempunyai arti yang berubah-ubah dan akan mempunyai pengaruh terhadap kemenangan perdagangan itu sendiri. (Heizer & Render, 2016)

Area berkaitan terhadap di mana perdagangan seharusnya bermarkas serta menjalankan operasi ataupun latihannya. Didalamnya terdapat tiga macam kecerdasan yang berdampak pada bidang tertentu, yaitu: Pertama, Pembeli datang ke pemasok keuntungan (perdagangan): jika keadaan seperti ini maka lokasi dapat menjadi sangat berpengaruh. Pelaku usaha harus mampu

memilih tempat yang dekat dengan pembeli agar memudahkan untuk dijangkau, dengan kata lain hal tersebut merupakan kunci utama. Kedua, penyedia manfaat sampai ke pembeli: hal tersebut menjadikan lokasinya tidak cukup penting, namun tetap harus diperhatikan bahwa penyampaian manfaat harus tetap berkualitas.

Manfaat pemasok serta pembeli tidak bertemu secara spesifik: ini membuktikan bahwa manfaat pemasok serta pembeli dihubungkan melalui suatu sarana tertentu diantaranya telepon ataupun surat. Sehingga walaupun luasnya kecil asalkan komunikasi kedua pihak dapat terlaksana dengan sangat baik.(Sun et al., 2020).

Harga Bahan Baku

Bahan mentah memiliki peran yang sangat penting dalam persiapan produksi. Bahan mentah merupakan salah satu bahan yang sangat efektif digunakan dalam perusahaan pembangkitan untuk memproduksi suatu produk. (Alfian, 2017) Sependapat dengan Hanggana, bahan mentah adalah sesuatu yang dimanfaatkan untuk membuat suatu produk bungkus, bahan kainnya harus melekat dengan barang yang dibungkus.

Bahan mentah adalah: “Bahan mentah merupakan bahan nan membentuk sebagian besar barang yang dibungkus, bahan mentah nan diolah di perusahaan fabrikasi bisa diperoleh pada pembelian, impor serta persiapan klaimnya”.. Pada sebuah perusahaan, bahan mentah serta bahan penolong memiliki arti nan sangat penting dikarenakan modal dari generasi ke generasi muncul. Pengumpulan bahan mentah dan bahan pembantu bertujuan untuk mengendalikan bahan dan menurunkan biaya ke dalam biaya produksi. Pengendalian kain mengutamakan bahan-bahan yang umumnya memiliki harga tinggi, khususnya bahan mentah.(Yuppy, 2022) .

Meskipun kata bahan mentah dapat digunakan secara luas untuk mencakup semua bahan yang digunakan dalam pegangan fabrikasi, kata ini biasanya dibatasi pada bahan yang akan dimasukkan secara fisik ke dalam produk. (Elza, 2017). Menurut Skousen, bahan mentah dibagi menjadi: Pertama, bahan baku koordinat yang mana seluruh bahan mentah yang merupakan bagian dari barang dagangan terbungkus yang dibuat. Biaya yang dikeluarkan pada saat membeli bahan mentah koordinat sangat erat kaitannya dan relatif terhadap jumlah produk terbungkus yang dibuat. Kedua, Bahan mentah yang beredar, merupakan bahan yang penting untuk menunjang persiapan produksi tetapi tidak secara khusus termasuk dalam pegangan terakhir.

Keberlangsungan Usaha

Pemeliharaan perdagangan dapat berupa suatu kondisi pada suatu usaha, yang di dalamnya mencakup tata cara dalam melestarikan, menciptakan dan menjamin aset serta memenuhi syarat-syarat yang ada dalam suatu perdagangan (industri), strategi yang digunakan bersumber dari pengalaman sendiri, pengalaman orang lain, dan didasarkan pada kondisi atau keadaan perekonomian yang sedang terjadi dalam dunia perdagangan sehingga dukungan perdagangan dapat menjadi kerangka konsistensi kondisi perdagangan, dimana pemeliharaan ini adalah penanganan perdagangan secara terus menerus, memperhitungkan perkembangan, perbaikan, metodologi untuk melestarikan perdagangan koherensi dan kemajuan perdagangan. dimana semua ini mengarah pada dukungan dan kehadiran (kekuatan) perdagangan (Assadej, 2022).

Suatu perdagangan akan mencapai kemajuan positif jika merencanakan dan melaksanakan administrasi perdagangan yang telah digariskan. Perusahaan harus mampu mengendalikan perdagangannya agar mampu bertahan dalam segala situasi dan kondisi tertentu. Pemeliharaan perdagangan diperiksa dengan menyesuaikan beberapa perspektif penting dalam perdagangan, yang meliputi: modal, aset manusia, pembangkitan, dan showcase. Suatu perdagangan akan mencapai kemajuan positif jika merancang dan melaksanakan administrasi perdagangan yang telah digariskan. Perusahaan harus mampu mengendalikan perdagangannya agar dapat bertahan dalam keadaan dan kondisi tertentu. (Suryana, 2003).

Pemeliharaan perdagangan dapat berupa keadaan atau kondisi suatu usaha yang didalamnya terdapat cara untuk melestarikan, menciptakan dan mengamankan aset serta memenuhi kebutuhan yang ada dalam suatu perdagangan (industri). Strategi yang digunakan berasal dari klaim seseorang dan pengalaman orang lain, serta didasarkan pada kondisi atau keadaan keuangan yang saat ini terjadi di dunia perdagangan. (Hanum, 2017).

Pengembangan Hipotesis

Pengembangan hipotesis dalam penelitian ini dirumuskan berdasarkan tinjauan teoritis dan penelitian terdahulu.

H1: Diduga orientasi lingkungan bisnis berpengaruh signifikan terhadap keberlangsungan usaha pedagang kaki lima pada kec. bone-bone.

H2: Diduga perilaku inovatif berpengaruh signifikan terhadap keberlangsungan usaha pedagang kaki lima pada kec. bone-bone.

H3: Diduga pemilihan lokasi berpengaruh signifikan terhadap keberlangsungan usaha pedagang kaki lima pada kec. bone-bone.

H4: Diduga harga bahan baku berpengaruh signifikan terhadap keberlangsungan usaha pedagang kaki lima pada kec. bone-bone.

H5: Diduga Orientasi Lingkungan Bisnis, Perilaku Inovatif, Pemilihan Lokasi, Harga Bahan Baku, berpengaruh signifikan terhadap keberlangsungan usaha pedagang kaki lima pada kec. bone-bone.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian nan digunakan pada penelitian ini ialah pendekatan kuantitatif. Pendekatan kuantitatif adalah strategi penyelidikan logis yang tepat dengan menggunakan penyelidikan informasional, lebih tepatnya penggunaan model numerik, hipotesis atau spekulasi mengenai mukjizat, baik tentang bagian-bagiannya maupun hubungannya. Penggeledahan ini dilakukan di kalangan PKL di wilayah Bone-Bone. Dan survei yang dilaksanakan pada bulan Februari-April 2023.

Populasi adalah kumpulan umum objek/subyek yang memiliki kualitas sertakararakteristik tertentu yang diputuskan oleh analis untuk dikaji dan kemudian diambil kesimpulannya. Populasi yang dipertimbangkan meliputi seluruh pedagang kaki lima yang ada di wilayah Kabupaten Bone-Bone.

Tantangannya sebagian terletak pada ukuran dan karakter komunitas. Pengujian ini dilakukan untuk menanyakan apakah penelitian yang dilakukan merupakan penelitian dengan populasi besar dengan mempertimbangkan keterbatasan waktu, tenaga, dan finansial. Kesimpulan atau temuan dari tes yang dipilih dapat diterapkan pada perusahaan. Jumlah yang diuji dalam uji coba ini sebanyak 50 PKL. Protokol pengujian dapat menjadi strategi pengujian yang komprehensif, asalkan populasinya di bawah 100 orang. Hal ini sering dilakukan untuk membuat generalisasi dengan kesalahan yang sangat kecil. Pada penelitian ini alat pengumpul data yang digunakan oleh peneliti ialah observasi, wawancara serta dokumentasi.

Tabel 1. Instrumen Penelitian

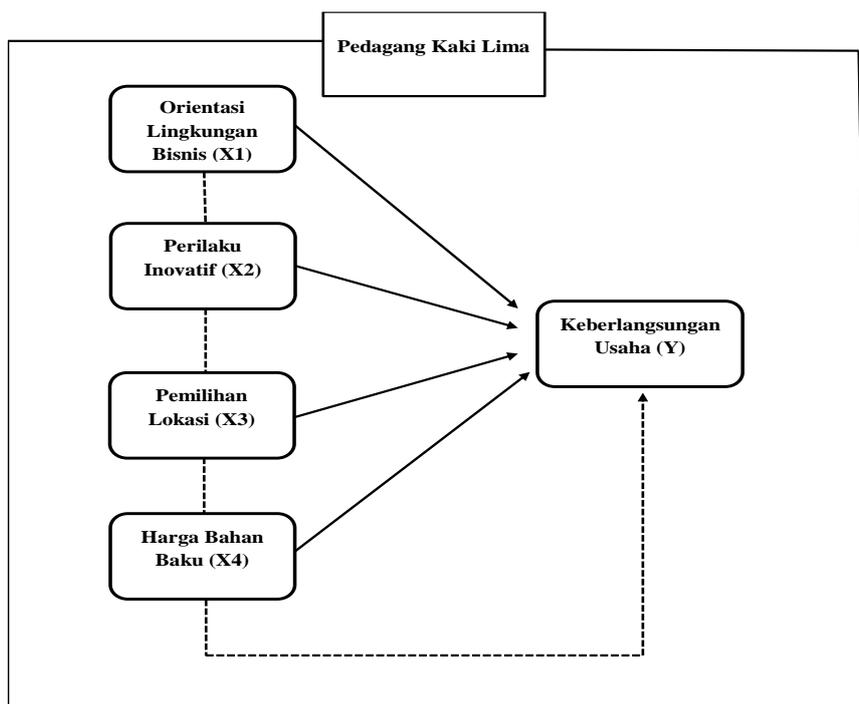
No	Variabel	Indikator	
1	Orientasi Lingkungan Bisnis (X ₁)	1. Orientasi Konsumen 2. Pesaing 3. Koordinasi antar fungsi (Abdillah & Rangkuti, 2016)	<i>Likert</i>
2	Perilaku Inovatif (X ₂)	1. <i>Idea Generation</i> (Menciptakan Ide) 2. <i>Idea Championing</i> (berbagi ide) 3. <i>Idea Implementation</i> (realisasi ide) (Agi, & Yana, 2018)	<i>Likert</i>
3	Pemilihan Lokasi (X ₃)	1. Aksesibilitas 2. Visibilitas 3. Tempat Parkir 4. Ekspansi 5. Lingkungan 6. Persaingan 7. Peraturan Pemerintah (Hanggita, 2019)	<i>Likert</i>
4	Harga Bahan Baku	1. Kualitas Bahan	<i>Likert</i>

No	Variabel	Indikator
(X4)		2. Ketersediaan Bahan Baku 3. Waktu dan Sumber Bahan Baku yang mudah di peroleh 4. Harga Bahan Baku Relatif Murah (Maliha, 2018)
5	Pendapatan (Y)	1. Strategi Promosi 2. Strategi Kepuasan Konsumen (Hanum, 2017)

Likert

Sumber: Data Sekunder

Berbagai pengujian kemunduran lurus dapat menjadi prosedur atau strategi analisis teori investigasi untuk menguji apakah ada pengaruh suatu variabel terhadap variabel lain yang diteruskan dalam kerangka suatu kondisi. Banyak pemeriksaan kemunduran yang bekerja secara langsung untuk mencari pengaruh dua atau lebih variabel independen (faktor bebas atau x) terhadap faktor bawahan (faktor bawahan atau Y). Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh penyajian sifat pertukaran, perilaku kreatif, pemilihan lokasi dan harga bahan baku terhadap daya dukung usaha pedagang jalan di wilayah Bone-Bone. Agar alamat ini dapat menjawab pertanyaan-pertanyaan besar yang terjadi, maka data yang digunakan juga harus bagus, maka dilakukan uji keaslian, uji kualitas perusahaan, uji kecurigaan klasik yang meliputi uji multikolinearitas, uji linearitas, dan uji linearitas. dilakukan uji teori yang terdiri dari uji koefisien hubungan (R). memastikan uji koefisien, uji fragmentaris, dan uji sinkron.



Gambar 1. Kerangka Pikir

Sistem pemikiran tersebut adalah Pengenalan Lingkungan Perdagangan (X1), Perilaku Inventif (X2), Penentuan Area (X3), Biaya Kain Kasar (X4) sebagai faktor otonom yang akan mempengaruhi atau menjadi penyebab dari variabel bawahan yaitu upah pedagang. (Y).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Salah satu aspek sampel penelitian dimanfaatkan untuk penelitian ini yang harus dibahas adalah karakteristik responden. Berikut ringkasan responden survey:

Tabel 2 Karakteristik Responden Berdasarkan Waktu Usaha

No	Waktu Usaha	Frekuensi	Presentase
1	< 1 Tahun	16	32%
2	1-2 Tahun	24	48%
3	> 2 Tahun	10	20%
4	Total	50	100%

Sumber: Data Primer yang diolah, 2024

Pada tabel 2 bisa dinyatakan bahwa responden yang lama berjualan < 1 tahun berjumlah 16 orang (32%), 1 - 2 tahun berjumlah 24 orang (48,0%), dan > 2 tahun sebanyak 10 orang (20%).

Tabel 3 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

No	Jenis Kelamin	Frekuensi	Presentase
1	Laki-Laki	22	44%
2	Perempuan	28	56%
3	Total	50	100%

Sumber: Data Primer yang diolah, 2024

Berdasarkan dari tabel 3 terlihat laki-laki berjumlah 22 orang (44%) serta perempuan berjumlah 28 orang (56%).

Tabel 4. Uji Validitas

Variabel	Indikator	r-hitung	r-tabel	Keterangan
X1	1	.819	.232	Valid
	2	.740	.232	
	3	.829	.232	
	4	.906	.232	
	5	.762	.232	
	6	.679	.232	
	7	.706	.232	
	8	.884	.232	
	9	.897	.232	
X2	1	.792	.232	
	2	.729	.232	
	3	.867	.232	
	4	.852	.232	
	5	.808	.232	
	6	.719	.232	
	7	.777	.232	
	8	.778	.232	
	9	.860	.232	
X3	1	.643	.232	
	2	.590	.232	
	3	.581	.232	
	4	.607	.232	
	5	.547	.232	
	6	.582	.232	
	7	.656	.232	
	8	.482	.232	

Variabel	Indikator	r-hitung	r-tabel	Keterangan
	9	.595	.232	
	10	.594	.232	
	11	.501	.232	
	12	.565	.232	
	13	.672	.232	
	14	.270	.232	
	15	.326	.232	
	16	.420	.232	
	17	.453	.232	
	18	.539	.232	
	19	.472	.232	
	20	.380	.232	
X4	1	0.717	.232	
	2	.522	.232	
	3	.479	.232	
	4	.617	.232	
	5	.617	.232	
	6	.492	.232	
	7	.405	.232	
	8	.582	.232	
	9	.552	.232	
	10	.556	.232	
	11	.678	.232	
Y	12	.562	.232	
	1	.821	.232	
	2	.708	.232	
	3	.822	.232	
	4	.820	.232	
	5	.792	.232	
	6	.829	.232	
7	.790	.232		

Sumber: Data diolah di SPSS tahun 2024

Terlihat dari hasil uji legitimasi dalam pertimbangan ini terlihat bahwa seluruh artikulasi untuk semua faktor dinyatakan substansial, karena nilai kritisnya lebih kecil dari 0,05 (5%) sehingga hubungan antar masing-masing skor penjelasan lebih besar. penting dibandingkan r tabel, tepatnya 0,232.

Tabel 5 Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	Cronbach Alpha	Keterangan
Orientasi Lingkungan (X1)	.929	
Perilaku Inovatif (X2)	.925	
Pemilihan Lokasi (X3)	.863	Reliabel
Harga Bahan Baku (X4)	.796	
Keberlangsungan Usaha (Y)	.904	

Sumber: Data diolah di SPSS tahun 2024

Berdasarkan Tabel 5 diatas bisa disimpulkan seluruh faktor yang digunakan pada penelitian ini reliabel karena secara umum faktor-faktor tersebut mempunyai nilai Cronbach's Alpha lebih besar dari 0,60 sehingga bisa digunakan sebagai alat ukur untuk penyelidikan instrumental pada penelitian ini. Tentang.

**Tabel 6 Uji Normalitas
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test**

		Unstandardized Residual
N		50
Uniform Parameters ^{a,b}	Minimum	-4,17665
	Maximum	6,28479
Most Extreme Differences	Absolute	,284
	Positif	,284
	Negatif	-,109
Kolmogorov-Smirnov Z		,706
Asymp. Sig. (2-tailed)		,521

Sumber: Data diolah di SPSS tahun 2024

Kemunculan tes sebenarnya Salah satu tes Kolmogrov-Smirnov dari kemunculan Sig. dengan nilai 0,521 yaitu nilai yang lebih besar dari 0,05 maka dapat disimpulkan bahwa nilai sisa umumnya tersebar atau memenuhi syarat pengujian tipikal.

**Tabel 7 Uji Multikolinieritas
Coefficients^a**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	3,887	4,492		,865	,392		
	X1	,247	,084	,350	2,952	,005	,809	1,236
	X2	,151	,068	,085	1,751	,017	,898	1,114
	X3	,229	,061	-,074	1,471	,010	,466	2,146
	X4	,332	,104	,521	3,205	,002	,432	2,317

Sumber: Data diolah di SPSS tahun 2024

Berdasarkan Tabel 7 terlihat nilai VIF seluruh faktor otonom lebih besar dari 10 dan nilai resistansi seluruh faktor independen juga mendekati 1. Berdasarkan hal tersebut dapat disimpulkan bahwa semua elemen otonomi termasuk keakraban. dengan lingkungan bisnis, perilaku imajinatif, pemilihan lokasi dan biaya material. Multikolinieritas seringkali mempunyai efek samping.

Tabel 8 Uji Linearitas

ANOVA Table							
			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Y *	Between	(Combined)	217,497	11	19,772	4,860	,280
X1	Groups	Linearity	105,356	1	105,356	25,899	,420
		Deviation from Linearity	112,140	10	11,214	2,757	,212
		Within Groups	154,583	38	4,068		
Total			372,080	49			

Sumber: Data diolah di SPSS tahun 2024

Berdasarkan tabel 8 terlihat bahwa sig. Penyimpangan dari linearitas $>$ Alpha ($0,212 > 0,05$) maka bisa ditarik kesimpulan bahwa hubungan antara keakraban terhadap sifat berdagang, perilaku imajinatif, pilihan lokasi dan biaya bahan baku dengan mempertahankan dagang adalah tidak langsung.

Tabel 9 Uji Regresi Linear Berganda

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	3,887	4,492		,865	,392
	X1	,247	,084	,350	2,952	,005
	X2	,151	,068	,085	1,751	,017
	X3	,229	,061	-,074	1,471	,010
	X4	,332	,104	,521	3,205	,002

Sumber: Data diolah di SPSS tahun 2024

Rumus yang didapatkan dari hasil pengujian tabel 6 yaitu

$$Y = 3,887 + 0,247 X1 + 0,151 X2 + 0,229 X3 + 0,332 X4 + e$$

Nilai konsisten dengan koefisien relaps dalam tabel 4.6 bisa diperjelas bahwa:

- 1) Nilai konsistensi kondisi perulangan berdasarkan perhitungan sebenarnya di atas adalah sebesar 3,887, artinya jika variabel independen bernilai 0 maka konsistensi transaksi masih berada pada angka 3,887.
- 2) Variabel identifikasi alami mempunyai koefisien positif sebesar 0,247. Terlihat bahwa untuk setiap kenaikan satu persen pada variabel identifikasi alami, dengan asumsi faktor lain tetap, maka variabel identifikasi alami menurun sebesar 0,247 atau 24,7%.
- 3) Variabel perilaku imajiner mempunyai koefisien negatif sebesar 0,151. Terlihat bahwa untuk setiap kenaikan satu persen pada variabel perilaku fantasi, sedangkan faktor lain tetap, maka perilaku fantasi meningkat sebesar 0,151 atau 15,1%.
- 4) Variabel penentu luas mempunyai koefisien positif sebesar 0,229. Terlihat bahwa setiap kenaikan satu persen pada variabel penentuan luas dengan mengharapkan faktor-faktor lain tetap sama, maka akan menurunkan penentuan luas sebesar 0,229 atau 22,9%.
- 5) Konverter torsi kasar mempunyai koefisien positif sebesar 0,332. Terlihat bahwa untuk setiap kenaikan persentase pada variabel kain mentah, dengan mengharapkan faktor lain tetap stabil, maka kain mentah akan turun sebesar 0,332 atau 33,2%.

Tabel 10 Uji Koefisien Korelasi (R)

Model Summary ^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,698 ^a	,488	,442	2,058

Sumber: Data diolah di SPSS tahun 2024

Berdasarkan tabel 10 Show Outline diatas diketahui R sebesar 0,698. Hal ini tampak adanya pengaruh langsung antara pengenalan alam perdagangan (X1), perilaku imajinatif (X2), penentuan kawasan (X3), biaya kain mentah (X4) terhadap pemeliharaan perdagangan (Y).

Tabel 11 Uji Koefisien Determinasi (R²)

Model Summary ^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,698 ^a	,488	,442	2,058

Sumber: Data diolah di SPSS tahun 2024

Berdasarkan Tabel 11, koefisien jaminan yang muncul dari Balanced R Square sebesar 0,488 menunjukkan pengaruh faktor otonomi meliputi keakraban dengan lingkungan bisnis, perilaku kreatif, determinasi wilayah, biaya bahan baku terhadap variabel dependen sebanyak 48,8. % dan sisanya 51,0,2% dipengaruhi darifaktor lain yang tidak dipertimbangkan pada tinjauan yang diuji. Tampaknya masih banyak faktor lain yang memiliki pengaruh berlanjut atau tidaknya suatu transaksi.

Tabel 12 Uji T

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	3,887	4,492		,865	,392
	X1	,247	,084	,350	2,952	,005
	X2	,151	,068	,085	1,751	,017
	X3	,229	,061	-,074	1,471	,010
	X4	,332	,104	,521	3,205	,002

Sumber: Data diolah di SPSS tahun 2024

Pada Tabel 12 tampak pengujian terjadi antara variabel bebas dan variabel bawahan secara independen (sebagian besar) sebagai berikut:

1. Spekulasi utama menyatakan bahwa pengenalan lingkungan bisnis mempunyai dampak penting terhadap daya dukung perdagangan. Uji tersebut menghasilkan kemungkinan sebanyak $0,005 < 0,05$ dan t hitung sebanyak $2,952 > t$ tabel $1,676$. Tampaknya pengenalan alami perdagangan mempunyai dampak penting terhadap daya dukung perdagangan.
2. Spekulasi saat ini menyatakan bahwa perilaku inventif memiliki dampak penting terhadap keberlanjutan bisnis. Uji yang terjadi mempunyai kemungkinan sebanyak $0,017 < 0,05$ dan nilai t hitung sebanyak $1,751 > t$ tabel $1,676$. Tampaknya perilaku imajinatif memiliki dampak penting terhadap pemeliharaan perdagangan.
3. Teori ketiga menyatakan bahwa pilihan lokasi mempunyai dampak penting terhadap pemeliharaan perdagangan. Uji tersebut menghasilkan kemungkinan sebanyak $0,010 > 0,05$ dan t hitung sebanyak $1,471 > t$ tabel $1,676$. Tampaknya pilihan wilayah mempunyai dampak yang signifikan terhadap dukungan perdagangan.
4. Spekulasi keempat menyatakan bahwa harga bahan mentah mempunyai dampak penting terhadap dukungan perdagangan. Uji tersebut menghasilkan kemungkinan sebanyak $0,002 < 0,05$ dan t hitung sebanyak $3,205 > t$ tabel $1,676$. Tampaknya biaya bahan baku mempunyai dampak penting terhadap dukungan perdagangan.

Tabel 13 Hasil Uji F

		ANOVA ^a				
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	181,425	4	45,356	10,705	,000 ^b
	Residual	190,655	45	4,237		
	Total	372,080	49			

Sumber: Data diolah di SPSS tahun 2024

Berdasarkan pengujian yang dilakukan, diperoleh nilai F-hitung sebanyak 10,705 dengan tingkat kepentingan sebanyak 0,000 karena F-hitung lebih besar dari F-tabel ($10,705 > 2,56$), sehingga teori tersebut diterima. Dengan cara ini, dapat disimpulkan bahwa pengenalan perdagangan secara alami, perilaku inventif, pemilihan area, dan biaya bahan mentah bersama-sama berdampak pada pemeliharaan perdagangan.

Pembahasan Hasil Penelitian

1. Pengaruh Orientasi Lingkungan Bisnis Terhadap Keberlangsungan Usaha Pedagang Kaki Lima di Kecamatan Bone-Bone

UMKM sebagai sebuah perusahaan masih sangat murung dan tidak berdaya terhadap unsur-unsur lingkungan perdagangan yang dipertanyakan. (AS et al., 2018) Kondisi ini berdampak pada efisiensi moo dan keberadaan perdagangan yang melemah. Biasanya disebabkan oleh lambatnya penyesuaian dan daya tanggap UMKM dalam menghadapi tantangan lingkungan perdagangan luar, karena terbatasnya kemampuan dalam.

Kehadiran UMKM dalam menjalankan usahanya tidak bisa dilepaskan dari lingkungan sekitar, baik skala besar maupun mikro. Untuk itu harus ada bagian dari kedua belah pihak, baik dari pelaku UMKM itu sendiri maupun dari Lingkungan Skala Kecil (Lingkungan Mekanik), khususnya memperdagangkan karakter-karakter di layar yang secara khusus terkait dan berdampak pada perusahaan sehubungan dengan perusahaan. pelaksanaan latihan operasionalnya. Lingkungan berskala lebih kecil terdiri dari: klien, pembeli, penyedia, pesaing, lingkungan terbuka (masyarakat), lingkungan yang berkaitan dengan selera orang terbuka (masyarakat). Sementara itu, lingkungan berskala besar mempunyai dampak buruk terhadap UMKM. Lingkungan tersebut terdiri dari lingkungan promosi, lingkungan keuangan, lingkungan karakteristik, lingkungan inovatif, lingkungan sosial.

Berdasarkan penelusuran diperoleh hasil thitung = $2,952 > T_{tabel} 1,676$ dan signifikansinya sebanyak 0,005, dimana nilai signifikansinya lebih kecil dari 0,05. Tampaknya pengenalan alam perdagangan mempunyai dampak positif dan penting terhadap daya dukung perdagangan. Hal ini berarti jika introduksi alam perdagangan diperluas maka daya dukung perdagangan juga akan meningkat, sebaliknya jika introduksi alam perdagangan berkurang maka daya dukung perdagangan juga akan berkurang.

Hal ini menunjukkan bahwa pengenalan lingkungan perdagangan yang baik juga dapat berdampak besar pada pemeliharaan perdagangan atau sebaliknya kebiasaan buruk.

2. Pengaruh Perilaku Inovatif Terhadap Keberlangsungan Usaha Pedagang Kaki Lima di Kecamatan Bone-Bone

Kemampuan untuk mengambil keputusan dengan keberanian untuk menghadapi risiko, menjadi imajinatif, dan terus bergerak secara kreatif dan proaktif menuju perubahan benar-benar menentukan daya dukung suatu industri. Bagaimanapun, bisnis memerlukan peningkatan kemampuan pengorganisasian. Menampilkan kemampuan terjadi melalui integrasi informasi pameran bisnis dan kemampuan perwakilan. Kemampuan pengaturan promosi juga merupakan seperangkat kemampuan dan informasi yang dikumpulkan serta kemampuan untuk memfasilitasi latihan pemameran yang dibuat menjadi sumber daya perdagangan yang memiliki tujuh pengukuran, yaitu 4P (item, cost, put & development) serta 3P (individu, menangani & ilmu material).

Menampilkan kemampuan organisasi juga mencakup kemampuan bisnis untuk menghadapi masalah promosi dan pelaksanaan. Ketatnya persaingan dalam dunia perdagangan menuntut para pelaku usaha untuk mampu menunjukkan daya adaptasi dan kemampuan beradaptasi yang lebih menonjol dalam menghadapi pesaing dan mendekati klien. Kegiatan pemasaran sangatlah penting karena para seniman perdagangan harus mengambil risiko untuk membawa perdagangan mereka ke tingkat yang lebih baik dan lebih bermanfaat. (Raeni, 2012) Selain itu, menampilkan kemampuan pengaturan adalah persiapan koordinat yang direncanakan untuk menerapkan informasi, bakat dan aset perdagangan untuk memenuhi kebutuhan klien, memberikan penghargaan dan untuk memenuhi kebutuhan kompetitif.

Dari penelitian tersebut terlihat bahwa hasil thitung = 1,751 < Ttabel 1,676 dan tidak signifikan 0,017, dimana nilai kelayakannya kurang dari 0,05. Tampaknya perilaku inventif memiliki dampak positif dan penting terhadap dukungan perdagangan. Artinya jika perilaku kreatif diperluas maka daya dukung perdagangan juga akan meningkat, sebaliknya jika pengenalan alam perdagangan berkurang maka daya dukung perdagangan juga akan berkurang.

Hal ini menunjukkan bahwa perilaku imajinatif yang hebat juga dapat berdampak besar pada pemeliharaan perdagangan atau sebaliknya kebiasaan buruk.

3. Pengaruh Pemilihan Lokasi Terhadap Keberlangsungan Usaha Pedagang Kaki Lima di Kecamatan Bone-Bone

Menurut hipotesis yang dikemukakan Tjiptono (2007), terdapat pengaruh antara pilihan wilayah terhadap retensi perdagangan. Secara spesifik, penentuan wilayah merupakan variabel yang sangat penting dalam pengembangan usaha yang seharusnya dipertimbangkan secara matang oleh pemilik usaha pada saat memilih bidang usahanya. (Utomo et al., 2023) pemilihan wilayah mempengaruhi daya dukung perdagangan karena operasional sehari-hari suatu organisasi/usaha tidak dapat dipisahkan dari lingkungan sekitarnya. Hal ini mencakup hubungannya dengan pembeli, bisnis lain, pesaing, dan pemasok. Hubungan dengan kondisi alam ini dapat berdampak pada terpeliharanya pertukaran.

Jika hubungan antara pengusaha dan kondisi lingkungan baik, maka kesuksesan komersial akan segera datang. Berdasarkan hasil penelitian diperoleh thitung = 1,471 > Ttabel 1,676 dan tidak kritis sebanyak 0,010 yang nilai sentralnya kurang dari 0,05. Tampaknya penentuan lokasi mempunyai dampak positif dan signifikan terhadap keberlanjutan komersial. Artinya jika penetapan wilayah diperbesar maka pemeliharaan perdagangan juga mampu meningkat serta sebaliknya jika penetapan wilayah diperkecil sehingga pemeliharaan perdagangan juga akan menurun.

Hal ini menunjukkan bahwa memilih area yang baik dapat berdampak besar pada kemajuan perdagangan atau sebaliknya pada kebiasaan buruk.

4. Pengaruh Harga Bahan Baku Terhadap Keberlangsungan Usaha Pedagang Kaki Lima di Kecamatan Bone-Bone

Bahan mentah adalah bahan dasar yang digunakan untuk menghasilkan sesuatu. Bahan mentah merupakan bagian penting dari barang yang dibuat oleh perusahaan. Kegiatan pembangkitan akan terhenti jika bahan mentah tidak dapat diakses atau harga bahan mentah meningkat, yang dapat berdampak pada kesepakatan yang akan diperoleh. Namun di sini bahan mentah mempunyai dampak yang nyata terhadap koherensi perdagangan karena bahan mentah masih dapat diperoleh oleh suatu industri dan mempunyai partisipasi dengan pelaku usaha lain yang bahan bakunya sesuai dengan kebutuhan, maka bahan mentah itu sendiri terus dibeli. setiap harinya sehingga para pedagang jalanan selalu mempunyai persediaan kain mentah. Hal ini terjadi pada bahan mentah yang mempengaruhi koherensi perdagangan.

Berdasarkan hasil penelitian diperoleh hasil thitung = 3,205 > Ttabel 1,676 dan sentralitas sebanyak 0,002 dimana nilai kepentingannya lebih kecil dari 0,05. Tampaknya biaya bahan mentah mempunyai dampak positif dan penting terhadap dukungan perdagangan. Artinya jika harga bahan mentah meningkat maka daya dukung perdagangan juga akan meningkat, namun jika harga bahan mentah turun maka daya dukung perdagangan juga akan berkurang. Hal ini menunjukkan bahwa harga bahan mentah yang tinggi juga dapat berdampak besar pada perkembangan perdagangan atau sebaliknya.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian mengenai pengaruh pengenalan perdagangan, perilaku imajinatif, penentuan lokasi, dan biaya bahan baku terhadap kapasitas angkut perdagangan, sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa nilai t-hitung = 2,952 > Ttabel 1,676 dan nilai thitung sebanyak 0,005, dimana nilai pentingnya kurang dari 0,05. Tampaknya pengenalan alam perdagangan memiliki dampak positif dan penting terhadap dukungan perdagangan dan hasil thitung = 1,751 > Ttabel 1,676 dan kepentingannya sebanyak 0,017, dimana nilai kepentingannya lebih kecil dari 0,05. Tampaknya pengenalan alami perdagangan memiliki dampak positif dan penting terhadap dukungan perdagangan

Selanjutnya, hasil thitung = 1,471 < Ttabel 1,676 dan tidak signifikan sebanyak 0,010, dimana nilai kelayakannya kurang dari 0,05. Tampaknya penentuan wilayah mempunyai dampak positif dan penting terhadap kelestarian perdagangan. Hasil nilai t-hitung = 3,205 > T-tabel 1,676 serta tidak patut diperhatikan sebanyak 0,002, dimana nilai sentralitas lebih besar dari 0,05. Tampaknya pilihan wilayah mempunyai dampak positif dan penting terhadap kelestarian perdagangan.

Penulis menyarankan agar penelitian ini dapat menjadi acuan bagi penelitian selanjutnya yang mengangkat topik maupun tema serupa. Selain menggunakan kuesioner tertulis, wawancara juga dapat dilakukan. Selain itu, diharapkan para peneliti di masa depan akan melakukan penelitian yang melibatkan spektrum partisipan yang lebih luas untuk memastikan penerapan temuan penelitian dalam konteks yang berbeda. Selain itu, penyertaan variabel penelitian tambahan oleh peneliti selanjutnya juga didorong untuk mengungkap lebih lanjut faktor-faktor yang berdampak pada keberlanjutan usaha.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdillah, R. M. F., & Rangkuti, Z. (2016). Analisis Orientasi Pasar, Lingkungan Bisnis, dan Budaya Organisasi terhadap Kinerja Pemasaran dengan Inovasi sebagai Variabel Moderating Intervening. *Jurnal Pendidikan*, 2(No. 2).
- Afriyie, S., Du, J., & Ibn Musah, A.-A. (2019). Innovation and marketing performance of SME in an emerging economy: the moderating effect of transformational leadership. *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 9(40), 1–25. <https://doi.org/10.1186/s40497-019-0165-3>
- Agi, Syarif Hidayat. Yana Setiawan. M, A. (2018). Peran Perilaku Inovatif sebagai Variabel Intervening antara Knowledge Creation dan Keunggulan Bersaing. *Ecodemia*, 2(No. 2).
- Ahmad, F. & S. (2022). Relationship Between Innovation Work Behavior, Competitive Advantage and Business Performnce. *Jurnal Manajemen San Sains.*, 7 (2). DOI 10.33087/jmas.v7i2.982
- Alfian Wahid O.P, Dheasey Amboningtyas., SE., M.M. Adji Seputro., S.E., M. . (2017). *The Influence Of The Quality Of Raw Materials And Production Processes On Product Quality Based On Financial Reports With Repurchase Interest As An Intervening Variable (Case study on CV. Mandiri Sarana Teknik For The Period 2013-2017)*.
- Amo, B. W., & Kolvereid, L. (2005). Organizational strategy, individual personality and innovative behaviour. *Journal of Enterprising Culture*, 13, 7–20.
- Arshad, A. S., Rasli, A., Arshad, A. A., & Zain, Z. M. (2004). The Impact of Entrepreneurial Orientation on Business Performance: A Study of Technologybased SMEs in Malaysia. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 130. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2014.04.006>
- AS, I., TM, Atolagne J, O., MA, O., OA, Oke, A. A., TT, B., & D., O. (2018). Moderating Effect of Entrepreneurial Orientation on Entrepreneurial Competencies and Performance Agro-Based SMEs. *International Journal of Entrepreneurship*, 22(1), 1–9.
- Assadej, V. (2022). The Influences of Organizational Contexts on Business Continuity Management. *Business Process Management Journal*, 29(1), 100–115.
- Avlontis, G. J., & Salavou, H. E. (2007). Entrepreneurial orientation of SMEs, product innovativeness, and performance. *Journal of Business Research*, 60(5). <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2007.01.001>

- Bucktowar, R., Kocak, A., & Padachi, K. (2015). Entrepreneurial Orientation, Market Orientation and Networking: Impact on Innovation and Firm Performance. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 20(4).
- Chase, R. B., Aquila no, N. J., & Jacobs, F. . (2004). *Operations Management for Competitive Advantage*.
- Cravens, D. W., & Piercy, N. F. (2004). *Strategic Marketing*.
- Dewanti, Susi, I., Habsji, T. Al, Arifin, Z., & Kholid, M. (2020). The Role of Innovation in Improving Small Medium Enterprise (SME) Eerformance. *International Journal of Innovation, Creativity and Change*, 13(10), 232.
- Elza, B. (2017). Materials and Sustainability Indicators. *SpringBriefs in Applied Sciences and Technology*.
- Febriani, S. R. (2016). *The Impact Analysis Of Raw Material Price On Firm Survival*. 5(2), 150–151. <https://journal.uinjkt.ac.id/index.php/signifikan>
- Frank, H., Kessler, A., & Fink, M. (2010). Entrepreneurial Orientation and Business Performance – A Replication Study. *Schmalenbach Business Review*, 62(2), 175–198.
- Ghodhane, A. dan A. H. (2016). Mediating Role Of Entrepreneurial Orientation On The Relationship Between Relational Network And Competitive Advantages Of Tunisian Contractors. *Dalam Springer Science+business Media. Tunisia: University of Sfa*
- Hanggita, A. . (2019). Analisis Faktor Pemilihan Lokasi Usaha Jasa pada UMKM di Kecamatan Paciran. *Journal of Chemical Information and Modeling*, 2(No. 2).
- Hanum, N. (2017). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kota Kuala Simpang. *Samudra Ekonomika*, 1(No. 1).
- Haq, A. C. A. (2017). Analysis of Determining Location Industry Sugar Factory in the District Blitar. *Agricultural Socio-Economics Journal*, 17(3), 112–118.
- Heizer, J., & Render, B. (2016). *Operations Management: Sustainability and Supply Chain Management* (Edisi Kedu).
- Huhtala, J. P., Sihvonen, A., Frösén, J., Jaakkola, M., & Tikkanen, H. (2014). The Influence of Product Innovation on Customer Satisfaction in the Pharmaceutical Sector in Jordan. *International Journal of Applied Research on Public Health Management*, 406(1), 134–152. <https://doi.org/10.1108/BJM-03-2013-0044>
- Hurley, R. F., & Hult, G. T. M. (1998). Innovation , Learning : An Organizational and Empirical Integration Examination. *Journal of Marketing*, 62(3), 42–54.
- Jaworski, BJ. Kohli, A. (1993). Market Orientation: Antecedents and Consequences. *Journal of Marketing*, 57, 53–70.
- Kraus, S. (2011). Entrepreneurial orientation and the business performance of SMEs: A quantitative study from the Netherlands. *Springerlink.Com Netherland: USE*.
- Lukas, B. ., & Ferrell, O. C. (2000). The Effect of Market Orientation on Product Innovation. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 28(2). DOI 10.1177/0092070300282005
- Maliha, A. (2018). *Pengaruh Modal, Tenaga Kerja, dan Bahan Baku Terhadap Tingkat Pendapatan Industri Kue Dalam Perspektif Ekonomi Islam*.
- Panteha, K. (2015). The Relationship Between Innovation Behavior and Sustainable Development. *Euopean Journal of Business and Management*, 7(23).
- Raeni Dwisanty. (2012a). *Entrepreneurial Competencies, Market Orientation And Its Effect On Business (Survey Of Small And Medium Enterprises (Smes) Of Cibaduyut Shoes Bandung, West java*.
- Raeni Dwisanty. (2012b). *The Effects Of Creativity And Innovation To Business Performance (Survey On The SmesTrusmi Batik Center, Cirebon)*.
- Ramakrishan, R., Black, A., Nath, P., & Muiyldermars, L. (2010). No Title. *Management Decision*,

- 48(4), 1493–1513.
- Rhys, A. (2009). Organizational Task Environments and Performance An Emprirical Analysis. *International Public Management Journal*.
- Rianda, D., Kuncorisidi, K., & Sopiawadi, M. (2020). *Descriptive Analysis of Factors that Influence Location Determination of PT Yakult Factory Seremban Malaysia. DIMENSIA (Diskursus Ilmu Manajemen STIESA)*. 17(1).
- Sun, W. H., James, J. H. ., William, T., & Gwo, H. T. (2020). Selection of a Manufacturing Facility form the Perspective of Supply Chain Sustainability. *National Taipei University of Technology*, 12(9).
- Suryana. (2003). *Kewirausahaan: Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Salemba Empat.
- Suryati, Sutopo, W., & Hisjam, M. (2020). Optimization Model Supply Chain Network Design Determine Location-Allocation of the Terminal Cathode Factory. In Proceedings of the 2021. *International Conference on Engineering and Information Technology for Sustainable Industry*, 1–6.
- Syifa, F. L. (2020). *Pengaruh Orientasi Kewirausahaan, Orientasi Pasar Dan Inovasi Produk Terhadap Keunggulan Bersaing Umkm Di Revolusi Industri 4.0 Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Umkm Di Kabupaten Tulang Bawang Barat)*.
- Utomo, R., Dzune, D., & Yudhistira, S. A. (2023). THE DESCRIPTIVE ANALYSIS OF LOCATION DETERMINATION FACTORS IN PROBIOTIC DRINK FACTORY. *Journal of Digital Business and Innovation Management*, 2(1), 49–60. <https://ejournal.unesa.ac.id/index.php/jdbim/article/view/53372>
- Wilsa, T., Rhenald, K., Tengku, E. ., & Lily, S. (2022). The Effets of Task Environment and Organizaiona Aglity on Perceived Managerial Discretion and Strategy Implementation in A Pharmaceutical Company. *Journal International of Pharmac Eutical and Healthcare Marketing*, 16(2), 204–221.
- Yuppy, T. (2022). No TitleThe Influence of Raw Materials and Direct Labor Costs on Profit Margin Ratio in UMKN Agan Cibinong, Bogor Regency. *Journal of Finance and Business Digital*, 1(4)