FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENDAPATAN PADA TOKO BUAH CHAKA FRUIT PAREPARE DAN CHASKA FRUIT CABANG PINRANG

FACTORS AFFECTING REVENUE AT CHASKA FRUIT PAREPARE AND CHASKA FRUIT PINRANG BRANCH

Dewi intan cahyani, Bahruddin, Fitriyani Syukri
Email : dewiintancahyani673@gmail.com, bahruddin.777@gmail.com, Fitriyanisyukri19@gmail.com
Program Studi Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Parepare
Jl. Jend Ahmad Yani No.KM.6, Lapadde, Kec. Ujung, Kota Parepare, Sulawesi Selatan 91112

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui berbagai faktor yang mempengaruhi pendapatan pada toko buah Chaska fruit Parepare dan Chaska fruit cabang Pinrang. Kami menggunakan berbagai teknik pengumpulan data, termasuk observasi, wawancara, dan dokumentasi. Populasi dalam penelitian ini adalah owner dan karyawan toko buah Chaska fruit Parepare dan toko buah Chaska fruit cabang Pinrang. Sampel dalam penelitian ini ada 2 yaitu toko buah Chaska fruit Parepare dan Chaska fruit cabang Pinrang. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, penarikan kesimpulan, dan transkip data.

Pendapatan merupakan sumber penghasilan seseorang untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dan sangat penting artinya bagi kelangsungan hidup dan penghidupan seseorang secara langsung mapun tidak langsung. Modal merupakan dana yang diperlukan oleh perusahaan untuk memenuhi kebutuhan operasional perusahaan sehari-hari, seperti pembelian bahan baku, pembayaran upah pegawai, membayar hutang dan pembayaran lainnya. Harga jual yang tinggi akan meningkatkan pendapatan pedagang, tentunya didasari dengan perhitungan harga pokok. Toko buah yang berlokasi di daerah dengan kepadatan populasi yang tinggi memiliki peluang lebih besar untuk menarik pelanggan dan meningkatkan pendapatan. Kualitas toko mecakup keseluruhan berbelanja (kualitas produk, kualitas pelayanan, dan kebersihan) dan berperan penting dalam menentukan kepuasan pelanggan serta mempengaruhi reputasi dan pendapatan toko.

Berdasarkan hasil penelitian ini menunjukkan bahwa modal, harga, dan lokasi sangat berperan dalam mepengaruhi pendapatan toko buah Chaska fruit Parepare dan Chaska fruit cabang Pinrang

Kata Kunci : Pendapatan; Modal; Harga; Lokasi; Kualitas Toko

Abstract

This study aims to determine the various factors that affect revenue at Chaska Fruit Parepare and Chaska Fruit Pinrang branches. We used various data collection techniques, including observation, interviews, and documentation. The population in this study were owners and employees of Chaska Fruit Parepare fruit shop and Chaska Fruit Pinrang branch. There are 2 samples in this study, namely Chaska fruit Parepare fruit shop and Chaska fruit Pinrang branch. Data analysis techniques used in this study include data collection, data reduction, data presentation, conclusion drawing, and data transcripts.

Income is a source of income for a person to meet their daily needs and is very important for the survival and livelihood of a person directly or indirectly. Capital is the funds needed by the company to meet the company's daily operational needs, such as purchasing raw materials, paying employee wages, paying debts and other payments. A high selling price will increase the trader's income, of course, based on the calculation of the cost of goods. Fruit shops located in

areas with high population density have a greater chance of attracting customers and increasing revenue. Store quality encompasses the entire shopping experience (product quality, service quality, and cleanliness) and plays an important role in determining customer satisfaction as well as influencing store reputation and revenue.

Based on the results of this study, it shows that capital, price, and location play a significant role in influencing the income of Chaska fruit shop Parepare and Chaska fruit shop Pinrang branches.

Keywords: Income; Capital; Price; Location; Store Quality

PENDAHULUAN (Center, bold, arial 10)

Keberadaan usaha kecil menengah mempunyai peran yang cukup besar terhadap perekonomian. Hal ini memberikan dampak positif terhadap perekonomian suatu daerah khususnya dan negara pada umumnya. Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Pasal 1 Ayat 2 tentang usaha mikro, kecil, dan menengah. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil.

Negara Indonesia adalah negara yang sedang berkembang dan saat ini sedang melaksanakan pembangunan di segala bidang, baik dibidang ekonomi, sosial kebudayaan, politik maupun bidang lainnya. Keberhasilan pembangunan tidak terlepas dari partisipasi seluruh rakyat dan sikap mental, tekad dan semangat serta disiplin para penyelenggara negara. Semakin pesatnya perkembangan perekonomian di Indonesia khususnya di usaha mikro sektor jasa perlu menjadi perhatian khusus bagi pemerintah karena banyak bermunculan perusahaan mikro dengan berbagai bentuk dan jenis usaha (Hadiyanto, 2016).

Salah satu sektor usaha yang sedang berkembang adalah usaha penjualan buah yang cukup tekenal di kalangan masyarakat pecinta buah kota Parepare, Buah merupakan salah satu produk hortikultura yang kaya akan vitamin, mineral, serat dan lemak nabati. Setiap jenis buah memiliki keunikan dan daya tariknya tersendiri baik dari segi rasa, aroma, warna dan bentuk yang mengandung nilai-nilai estetika. Buah-buahan dapat dikonsumsi dalam bentuk segar maupun olahan. Buah sangat kaya dengan kandungan vitamin C yang merupakan antioksidan kuat dan pengikat radikal bebas juga meningkatkan kerja sistem imunitas sehingga mampu mencegah berbagai penyakit infeksi.(Aphrodita 2013)

Pendapatan adalah seluruh penerimaan baik berupa uang maupun berupa barang yang berasal dari pihak lain maupun hasil industri yang dinilai atas dasar sejumlah uang dari harta yang berlaku saat itu. Pendapatan merupakan sumber penghasilan seseorang untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dan sangat penting artinya bagi kelangsungan hidup dan penghidupan seseorang secara langsung mapun tidak langsung. Pendapatan terdiri atas upah, gaji, sewa, deviden, keuntungan dan merupakan suatu arus yang diukur dalam jangka waktu tertentu misanya: seminggu, sebulan, setahun atau jangka waktu yang lama. Arus pendapatan tersebut muncul sebagal akibat dari adanya jasa produktif *(Productive service)* yang mengalir ke arah yang berlawanan dengan aliran pendapatan yaitu jasa produktif yang mengalir dari masyarakat ke pihak bisnis yang berarti bahwa pendapatan harus didapatkan dari aktivitas produktif.(Saragih, M.Sc, 2017)

Toko buah merupakan bagian integral dari industri pangan, menyediakan produk segar kepada konsumen. Namun, keberhasilan toko buah tidak hanya ditentukan oleh ketersediaan produk, tetapi juga oleh berbagai faktor yang memengaruhi pendapatan dan profitabilitasnya. Studi-studi sebelumnya telah menyoroti beberapa faktor yang mempengaruhi pendapatan toko buah, seperti modal usaha, harga jual, dan lokasi toko. Toko buah merupakan salah satu jenis usaha mikro dan kecil yang memiliki peran penting dalam mendukung perekonomian lokal. Sebagai bagian dari sektor perdagangan dan pertanian, toko buah tidak hanya menyediakan produk-produk segar bagi konsumen, tetapi juga memberikan kontribusi terhadap pendapatan pedagang dan petani lokal. (Smith, J.et al. 2020)

Setiap usaha berdagang bertujuan untuk menghasilkan pendapatan. Pendapatan yang dihasilkan oleh toko buah akan digunakan untuk menambah modal usaha dan memenuhi kebutuhan. Kesejahteraan penjualan dapat diukur dari pendapatannya. Oleh karena itu untuk mengetahui besarnya pendapatan pada toko buah harus memperhatikan faktor-faktor apa saja yang dapat mempengaruhi pendapatan yang diperoleh toko buah tersebut.

Dalam konteks ini, penting untuk memahami faktor-faktor yang dapat mempengaruhi pendapatan pada toko buah guna meningkatkan keberlanjutan dan daya saing usaha tersebut. (Artin, N. R. et al 2019)

Salah satu faktor yang sangat penting dalam memulai usaha adalah modal. Modal adalah semua bentuk kekayaan yang dapat digunakan langsung maupun tidak langsung dalam proses produksi untuk menambah output. Bagi orang yang baru memulai usaha, modal digunakan untuk menjalankan kegiatan usaha. Sedangkan bagi pedagang yang sudah menjalankan usaha dengan waktu yang lama, modal digunakan untuk mengembangkan usaha dan memperluas pangsa pasar. (Rusmusi IMP 2018)

Modal merupakan dana yang diperlukan oleh perusahaan untuk memenuhi kebutuhan operasional perusahaan sehari-hari, seperti pembelian bahan baku, pembayaran upah pegawai, membayar hutang dan pembayaran lainnya. Modal merupakan faktor penting dalam kegiatan usaha. Semakin besar modal yang digunakan, maka semakin besar pendapatan yang akan diperoleh (Tambunan, 2009).

Secara teoritis, modal usaha mempengaruhi peningkatan jumlah barang atau produk yang diperdagangkan sehingga akan meningkatkan pendapatan. Pendapatan yang diterima oleh masing-masing individu atau kelompok masyarakat sangat bergantung dari kepemilikan faktor produksi. Semakin besar modal atau faktor produksi yang dimiliki, maka probabilitas pendapatan yang diterima akan semakin tinggi. Modal berpengaruh terhadap pendapatan pedagang. Dimana semakin besar modal yang dikeluarkan dalam berdagang, maka akan semakin meningkatkan pendapatan yang diterima oleh pedagang. (Khasan Setiaji & Husaini 2017)

Faktor berikut adalah harga, strategi harga yang efektif dapat menciptakan persepsi nilai yang tinggi di kalangan pelanggan. Harga yang sesuai dengan kualitas produk buah dapat meningkatkan kepuasan pelanggan dan membantu dalam membangun loyalitas. penggunaan diskon dan promosi harga secara cerdas dapat meningkatkan daya tarik pelanggan dan merangsang pembelian impulsif. Strategi harga ini dapat memiliki dampak langsung terhadap pendapatan toko buah. (Gupta, S. & Patel, R. 2019).

Penetapan harga yang tepat adalah salah satu faktor yang sangat penting dalam menjalankan usaha yang bertujuan untuk memperoleh laba. Harga jual yang tinggi akan meningkatkan pendapatan pedagang, tentunya didasari dengan perhitungan harga pokok. Penetapan harga juga harus bisa bersaing dipasaran dan sesuai dengan manfaat yang diterima konsumen.

Lokasi sebagai pengaruh pendapatan. Studi oleh (Johnson, et al. 2018), menemukan bahwa toko buah yang berlokasi lebih dekat dengan pusat kota cenderung memiliki volume penjualan yang lebih tinggi. Faktor ini dapat dikaitkan dengan tingginya aktivitas ekonomi di pusat kota dan aksesibilitas yang lebih baik bagi konsumen. Kepadatan populasi di sekitar toko buah juga dapat menjadi indikator penting. Penelitian oleh (Brown and Smith 2019) menunjukkan bahwa toko buah yang berlokasi di daerah dengan kepadatan populasi yang tinggi memiliki peluang lebih besar untuk menarik pelanggan dan meningkatkan pendapatan.

Adapun keterampilan layanan pelayanan yang baik termasuk kemampuan berkomunikasi dan bersikap ramah, dapat meningkatkan kepuasan pelanggan. Pelanggan yang puas cenderung kembali dan memberikan rekomendasi positif kepada orang lain. Dan mungkin pelanggan juga cenderung percaya pada toko buah yang telah beroperasi lama, yang dapat berdampak positif pada keputusan pembelian.

Menurut Artaman (2016), pemilihan letak lokasi perdagangan harus strategis agar mudah dijangkau dan dikenali oleh konsumen. Jika lokasi bisnis berdekatan dengan para pesaing yang menjual produk sejenis, maka pengusaha harus mempunyai strategi memenangkan kompetisi yaitu memilih lokasi yang strategis sebab pedagang dengan lokasi strategis, pendapatan yang diperoleh cenderung lebih tinggi dibandingkan dengan lokasi yang tidak strategi.

Salah satu aspek penting yang menjadi fokus dalam upaya meningkatkan daya saing adalah kualitas toko. Kualitas toko mencakup berbagai elemen, mulai dari tata letak, kebersihan, keramahan staf, hingga ketersediaan produk yang beragam dan berkualitas. Kualitas toko memainkan peran vital dalam membentuk persepsi konsumen dan mempengaruhi keputusan pembelian mereka. Toko yang memiliki kualitas tinggi tidak hanya mampu menarik perhatian konsumen, tetapi juga dapat meningkatkan loyalitas pelanggan. Dalam konteks ini, kualitas toko tidak hanya berkaitan dengan aspek fisik, tetapi juga dengan pelayanan yang diberikan, pengalaman berbelanja yang menyenangkan, serta kemampuan toko dalam memenuhi kebutuhan dan ekspektasi konsumen. (Zeithaml, Bitner, & Gremler, 2018).

Oleh karena itu, dalam penelitian ini akan membahas bagaimana pendapatan usaha toko buah dengan melihat beberapa faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan usaha. Ada beberapa faktor yang dapat mempengaruhi pendapatan pada suatu usaha seperti modal usaha, harga, lokasi dan mungkin masih banyak lagi.

Adapun objek yang penulis teliti adalah toko buah Chaska fruit Pare-pare dan chaska fruit cabang Pinrang yang merupakan toko buah yang cukup populer di kalangan pecinta buah , Chaska fruit adalah toko buah yang menyediakan buah lokal maupun impor (dominan) dan juga menyediakan produk olahan buah. Maka dari itu peneliti akan meneliti tentang faktor-faktor pendapatan antara ke-2(dua) toko tersebut.

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **"Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pada toko buah Chaska fruit Parepare dan Chaska fruit cabang Pinrang"**

METODE PENELITIAN

A. Jenis penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Penelitian kualitatif adalah penelitian ilmiah. Oleh karena itu, penelitian ini menggunakan metode ilmiah yang memiliki kriteria seperti: berdasarkan fakta, bebas prasangka, menggunakan prinsip analisah, dan menggunakan ukuran objektif.

Penelitian deskriptif merupakan penelitian yang mencoba memberikan gambaran keadaan masa sekarang secara mendalam dan merupakan studi pendahuluan yang dapat digunakan sebagai informasi untuk penelitian deskriptif. Penelitian deskriptif adalah salah satu jenis penelitian yang bertujuan mendeskripsifkan secara sistematis, factual dan akurat mengenai fakta dan sifat populasi tertentu atau mencoba menggambarkan fenomena secara detail.

B. Waktu dan tempat penelitian

Penelitian dilakukan kurang lebih selama 2 bulan. Penelitian ini dilakukan di toko buah Chaska fruit Parepare dan Chaska fruit cabang Pinrang.

C. Informan

Menurut sugiyono 2018 menjelaskan tentang sumber informasi dalam penelitian kualitatif adalah informan atau narasumber yang berhubungan dengan permasalahan peneliti dan mampu menyampaikan informasi sesuai situasi dan kondisi latar penelitian. Informan adalah orang yang dapat memberikan suatu penjelasan yang kaya dengan detail, dan komprehensif menyangkut dengan subjek yang sedang dicari untuk prngumpulan data penelitian.

Informan dalam penelitian ini adalah owner dan karyawan toko buah Chaska fruit Parepare dan toko buah Chaska fruit cabang Pinrang.

D. Definisi operasional variabel

Dalam penelitian ini, ada empat variabel yang diukur, yaitu Modal Usaha, harga, lokasi, sebagai variabel bebas *(independent variable),* kemudian Pendapatan, sebagai variabel terikat *(dependent variable).*

1. Pendapan adalah hasil kerja (usaha dan sebagainya)

2. Modal merupakan Sesuatu yang digunakan oleh pedagang untuk mendirikan atau menjalankan suatu usaha.
3. Harga merupakan nilai tukar yang bias disamakan dengan uang atau barang lain untuk manfaat yang diperoleh dari satu barang atau jasa bagi sesorang atau kelompok pada waktu tertentu dan tempat tertentu
4. Lokasi merupakan tempat pedagang untuk bekerja.
5. Kualitas toko merupakan konsep yang mengacu pada berbagai faktor yang secara keseluruhan menciptakan pengalaman belanja yang positif bagi pelanggan.

E. Jenis dan sumber data

1. Jenis data

a. Data primer

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Data primer adalah data yang dikumpulkan melalui pihak pertama yang biasanya didapat melalui kegiatan wawancara dan lain sebagainya.

b. Data sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan oleh orang yang melakukan penelitian dari sumber-sumber yang telah ada. Data ini diperoleh dari bahan pustaka, literatur, penelitian terdahulu dan buku.

2. Sumber data

Data yang digunakan dalam penelitian ini bersumber dari hasil obaservasi, wawancara dan dokumentasi dari owner (Bpk Wirya Saputra dan karyawan toko buah Chaska fruit Parepare dan Chaska fruit cabang Pinrang.

F. Teknik pengumpulan data

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan beberapa teknik pengumpulam data berupa:

1. Observasi

Teknik observasi dilakukan untuk mengamati perilaku dan aktivitas partisipan di lokasi penelitian. Aktivitas tersebut dapat dilakukan baik secara terstruktur maupun secara tidak terstruktur. Dalam kegiatan tersebut, peneliti dapat terlibat secara langsung, baik sebagai peserta maupun sebagai pengamat murni.

2. Wawancara

Wawancara adalah kegiatan pengumpulan data dengan melakukan tanya jawab secara langsung kepada obyek yang akan diteliti. Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal lebih mendalam dari responden yang jumlahnya sedikit/kecil.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah teknik pengumpulan informasi melalui pencarian bukti yang akurat sesuai fokus masalah penelitian. Dokumentasi dalam penelitian dapat berupa dokumen kebijakan, biografi, buku harian, surat kabar, majalah atau makalah. Dokumentasi dapat dilengkapi dengan rekaman, gambar, foto dan lukisan.

G. Teknik analisis data

Setelah data diperoleh, langkah selanjutnya adalah menganalisis data menurut (sugiyono, 2018) adalah dengan menggunakan teknik:

1. Pengumpulan Data

Pengumpulan data adalah langkah awal yang dilakukan peneliti untuk memperoleh data yang di dapatkan dari obsevasi, membaca dokumen dan file yang dicatat sebelumnya.

2. Reduksi Data

Reduksi data adalah tahapan selanjutnya yang dilakukan peneliti untuk mengklasifikasikan dan mengelompokkan data yang sesuai dengan variabel. Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting. Data yang direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah penulis untuk melakukan pengumpulan data.

3. Penyajian Data

Merupakan tahapan setelah data di klasifikasikan dan dikelompokkan untuk kemudian diolah dan dianalisis untuk memperoleh kesimpulan. Data yang telah didapatkan dari hasil wawancara, dari sumber tulisan maupun dari sumber pustaka dikelompokkan, selain itu juga menyajikan hasil wawancara dari informan yaitu pemustaka yang sedang membaca di ruang perpustakaan.

4. **Penarikan kesimpulan.**

Kesimpulan yang dikemukakan dalam penelitian kualitatif harus didukung oleh bukti-buktiyang valid dan konsisten, sehingga kesimpulan yang dikemukakan merupakam temuan baru yang berifat kridibel dan dapat menjawab merupakan masalah yang ada.

5. **Transkip data**

Mentranskripsikan bahasa lisan dari sebuah wawancara ke dalam format tertulis atau diketik dikenal sebagai transkripsi wawancara. Peneliti dapat secara akurat menganalisis dan menginterpretasikan data kualitatif yang dikumpulkan dari wawancara penelitian kualitatif mereka berkat jenis transkripsi yang tepat.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil penelitian

1. Pendapatan

Pendapatan adalah hasil kerja (usaha dan sebagainya). Pendapatan juga diartikan sebagai pencarian atau penemuan tentang sesuatu yang tidak ada sebelumnya, pendapatan bagi sejumlah pelaku usaha merupakan uang yang telah diterima oleh pelanggan dari tempat usaha sebagai hasil penjualan barang, pendapatan juga diartikan sebagai jumlah peninggatan penjualan baik dari perorangan maupun dari keluarga dalam bentuk uang yang diperolehnya setiap bulan.

Menurut owner chaska fruit pendapatan perhari Chaska fruit Parepare mencapai 9-10 juta /hari, sedangkan Chaska fruit cabang Pinrang hanya 3-4 juta /hari. Pendapat tersebut diperoleh perhari yang di mulai dimulai toko di buka pada jam 08.00 sampai jam 21.00 dengan sistem shift yang terbagi menjadi 2 shift yaitu shift 1 dari jam 08.00-17.30, dan shift 2 dari jam 12.00-21.00.

Sebelumnya pada saat chaska fruit baru berjalan sekitar tahun 2019, produk yang di jual hanya buah saja dengan karyawan yang terdiri dari 2 orang yang menjadi kasir dan bagian melayani dan seorang supervisor yang merupakan orang kepercayaan owner yang memegang Chaska fruit yang sebelumnya masih menyandang nama buah segar manis Parepare. Pendapatan Chaska fruit kala itu sangat rendah untuk toko buah yang setiap minggu produknya habis terjual. Pendapatan yang di hasilkan hanya mencapai 5jt perbulan, keadaan itu terus berlanjut sampai tahun 2021 yang akhirnya ownernya sendiri turun tangan untuk meningkatkan dan menjadikan buah segar manis Parepare menjadi Chaska fruit sekarang ini.

Tabel 5.1 Pendapatan Toko Buah Chaska Fruit Perhari

Cabang	Pendapatan
Chaska fruit Parepare	9-10 jt/hari
Chaska fruit cabang Pinrang	3-4 jt/hari

Sumber : Data Diolah,2024

Dapat dilihat dari tabel di atas mengenai pendapatan Chaska fruit per-hari. Data tersebut dapat berubah kapan saja yang di sebabkan oleh pelangan maupun persaingan.

Adapun menurut bapak Wirya Saputra selaku owner dari toko buah Chaska fruit mengatakan perbandingan pendapatan toko dari tahun ke tahun menunjukkan peningkatan yang cukup baik. Bahkan jika terjadi kenaikan pendapatan yang berakibat dari inisiatif promosi ataupun penawaran diskon misalnya, akan meningkatkan pendapatan harian dan bertambahnya pelanggan tetap kami.

Berikut adalah data peningkatan pendapatan Chaska fruit Parepare:

Tabel 5.2 Pendapatan Chaska fruit Parepare
Tahun 2019-2024

NO.	TAHUN	PENDAPATAN
1	2019	5jt/ bulan
2	2020	5jt/ bulan
3	2021	5jt/ bulan
4	2022	4-5jt/ hari
5	2023	6-7jt/ hari
6	2024	9-10jt/ hari

Sumber : Data Diolah,2024

Dapat dilihat dari tabel di atas, pada tahun 2019-2021 Chaska fruit yang sebelum itu memiliki nama buah segar manis Parepare hanya memiliki pendapatan sebesar 5jt/bulan, karena terjadi kecurangan yang cukup merugikan owner, akhirnya pada tahun 2022 owner sendiri yang turun tangan untuk menghadle Chaska fruit dan dapat mejadikan Chaska fruit lebih baik. Dari situ pendapatan chaska terus meningkat sampai pada saat ini pada tahun 2024.

Adapun data peningkatan pendapatan Chaska fruit cabang Pinrang yaitu :

Tabel 5.3 Pendapatan Chaska fruit cabang Pinrang
tahun 2023-2024

No	TAHUN	PENDAPATAN
1	2023	1-2jt/ hari
2	2024	3-4jt/ hari

Sumber : Data Diolah,2024

Setelah tahun 2022 yang menjadikan Chaska fruit Parepare lebih baik, melihat banyaknya pengunjung dari berbagai penjuru kota, akhirnya owner Chaska fruit memutuskan untuk membuka cabang baru di kabupaten pinrang tepatnya pada tahun 2023 dan Alhamdulillah bertahan sampai sekarang.

Chaska fruit juga melakukan promosi melalui social media yang sangan berpenaruh dalam meningkatkan pendapatan toko buah Chaska fruit, dan juga beberapa penawaran khusus seperti diskon maupun bonus untuk pelanggan setia. Update buah yang ready dan produk baru yang kami tawarkan semua melalui promosi social media. Oleh karena itu, seiring berjalannya waktu Chaska fruit mulai

di kenal oleh kalangan masyarakat kota Parepare yang sedikit banyak telah mengerti tentang cara hidup sehat dengan rajin mengosumsi buah buahan.

2. Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan

a. ***Modal***

Untuk memulai atau mengoperasikan suatu bisnis atau kegiatan ekonomi. Ini bisa berupa uang tunai, peralatan, inventaris, properti, atau aset lainnya yang digunakan dalam proses produksi atau pemasaran barang atau jasa.

Modal awal yang di siapkan owner Chaska fruit untuk pembangunan Chaska fruit cabang Parepare adalah sebesar Rp.100,000,000,00. Semua modal itu di gunakan untuk semua keperluan untuk membuka toko buah, seperti menyewa ruko pertahun yaitu sebesar Rp. 25.000.000.00 pertahun, merenovasi sedikit ruko yang telah lama kosong, dan beberapa digunakan untuk membeli alat seperti:

Tabel 5. 4 Biaya yang di keluarkan untuk membeli alat perlengkapan toko Chaska fruit Parepare tahun 2019

NO	ALAT	HARGA ALAT
1	Komputer (mouse dan keyboard)	Rp.5.667.000.00
2	Showcase (kulkas 3 pintu)	Rp.17.000.000.00
3	Rak buah besi (2 unit)	Rp.8.500.000.00
4	Meja kasir	Rp.1.350.000.00
5	Ac	Rp.5.119.000.00
6	Rak buah	Rp.4.500.000.00
7	Mesin wrapping	Rp.750.000.00
Total		Rp.42.886.000.00

Sumber : Data Diolah,2024

Selebihnya modal di atas dipakai untuk membayar listrik dan air yang biasanya mencapai sebesar Rp.700.000.00- Rp.1.000.000.00 tergantung dari pemakaian. dan juga membeli beberapa perintilan seperti plastik wrap, kantong plastik, talenan,pisau dan keranjang buah dan keranjang parcel, dan juga di pakai untuk membeli buah yang akan dijual.

Peningkatan modal juga sangat penting yang dapat secara langsung mempengaruhi pendapatan toko buah dikarenakan penambahan modal tersebut akan akan menambah persedian barang di toko dan dengan tersedianya barang yang lebih banyak, maka akan meningkatkan omset penjualan dan akan berpengaruh pada pendapatan toko buah.

Peningkatan modal secara langsung mempengaruhi pendapatan toko. Namun, pendapatan toko tidak seketika naik karena butuhnya proses dalam mengelola modal yang ditingkatkan.

Adapun modal untuk *rebranding* chaska fruit, seperti megubah dan menambah beberapa alat toko pada tahun 2022, dan dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 5. 5 Biaya yang di keluarkan untuk memperbaiki dan menambah alat perlengkapan toko tahun 2022

NO	ALAT	HARGA ALAT
1	Rak buah (5 unit)	Rp.26.500.000.00
2	Showcase kulkas 3 pintu (1 unit)	Rp.18.000.000.00
3	Showcase freezer	Rp.9.500.000.00
4	Meja kasir	Rp.5.000.000.00
5	Oven	Rp.8.500.000.00
6	Meja	Rp.1.000.000.00
Total		Rp.68.000.000.00

Sumber : Data Diolah,2024

Berikut adalah biaya-biaya yang dikeluarkan untuk renovasi toko Chakda fruit Parepare pada tahun 2023. Dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 5. 6Biaya yang di keluarkan chaska fruit unutk renovasi dan penambahan alat Tahun 2023

No	RENOVASI DAN PENAMBAHAN ALAT	HARGA
1	Renovasi	Rp.10.000.000.00
2	Showcase 1 pintu (1 unit)	Rp.4.700.000.00
3	Showcase penghangat makanan	Rp.2.500.000.00
Total		Rp.17.200.000.00

Sumber : Data Diolah,2024

Sedangkan modal untuk mendirikan chaska fruit cabang Pinrang sebesar Rp.150.000.000.00, adapun modal yang di gunakan adalah modal sendiri. Modal tersebut digunakan untuk membiayai keperluan toko seperti:

Tabel 5. 7 Biaya yang di keluarkan untuk keperluan toko Chaska fruit cabang Pinrang Tahun 2023

NO	ALAT	HARGA
1	Sewa ruko + renovasi	Rp.37.000.000.00
2	Showcase kulkas 3 pintu (1 unit)	Rp.18.420.000.00
3	Komputer (mouse dan keyboard)	Rp.6.000.000.00
4	Rak buah (2 unit)	Rp.5.000.000.00
5	Ac (1 unit)	Rp.5.500.000.00
6	Showcase freezer (1 unit)	Rp.10.000.000.00
7	Mesin wrapping	Rp.850.000.00
8	Meja kasir	Rp.200.000.00
Total		Rp.82.970.000.00

Sumber : Data Diolah,2024

Selebihnya modal di atas juga dipakai untuk membeli keperluan toko lainnya.

Berdasarkan penjelasan diatas peneliti pun melakukan wawancara dengan bapak Wirya Saputra selaku owner dari toko buah Chaska fruit yang mengatakan bahwa menggunakan modal sendiri dalam perputaran usaha sangat efektif dalam meningkatkan pendapatan toko dan meningkatkan skala usaha dengan perputaran modal sendiri tersebut. Dengan catatan bahwa keuntungan yang di dapatkan dari putaran usaha tidak semuanya di konsumsi untuk keperluan pribadi, namun menambah modal usaha untuk menambah skala perputaran usaha, sehingga semakin lama modal sendiri semakin besar, sehingga tidak membutuhkan tambahan modal dari tempat lain.

Adapun menurut karyawan Chakska fruit penggunaan modal untuk perputaran usaha idealnya harus efektif dalam penggunaanya, dimana semua modal harus digunakan baik untuk penambahan persediaan buah ataupun penambahan peralatan usaha yang dapat meningkatkan pendapatan usaha seperti penambahan kulkas ataupun freezer.

Penggunaan modal untuk meningkatkan pendapatan toko, dapat digunaan dengan cara menjual buah yang paling diminati pelanggan, menjual buah yang menarik dan langka, dan membuat produk tersendiri dari toko agar banyak yang tertarik.

b. Harga

Harga dapat digunakan sebagai alat strategis untuk mencapai tujuan bisnis tertentu, seperti meningkatkan pangsa pasar, meningkatkan keuntungan, atau menciptakan persepsi nilai yang lebih tinggi di antara konsumen. Oleh karena itu, pengelolaan harga merupakan bagian integral dari strategi pemasaran dan pengembangan bisnis suatu perusahaan.

Adapun untuk penentuan harga menurut owner dan karyawan Chaska fruit yaitu, dengan menyesuaikan harga pasaran yang ada dan sesuai dengan kemampuan harga pasar kota Parepare dan harga pasar kabupaten Pinrang.

Berdasarkan penjelasan diatas peneliti pun melakukan wawancara lebih lanjut dengan bapak Wirya Saputra selaku owner dari toko buah Chaska fruit yang mengatakan pertimbangan utama dalam menentukan harga untuk produk-produk yang ada di Chaska fruit yaitu dengan menyesuaikan dengan harga pembelian buah pada supplier Chaka fruit, dikarenakan harga buah selalu berubah sehingga harga kami juga menyesuaikan dengan hal tersebut.

Selanjutnya harga yang kami tawarkan kepada pelanggan cenderung sama dengan harga pasaran buah yang ada di kota Parepare dan kabupaten Pinrang.

Menurut karyawan Chaska fruit untuk strategi penetapan harga yang efektif, kami mematok harga standar. Yang tidak menguras dompet pelanggan, agar pelanggan nyaman dan dapat berbelanja di toko.

Untuk menentukan harga produk di toko, kami menyesuaikan dengan harga pasaran yang ada dan sesuai dengan kemampuan harga pasar kota Parepare dan kabupaten Pinrang.

Adapun faktor-faktor yang menjadi pertimbangan saat menetapkan harga untuk produk buah di toko Chaska fruit yaitu menetapkan harga sesuai dengan HPP-nya kami dan juga menyesuaikan harga dengan usaha jenis, yaitu toko buah lain dan juga harga pada alfamidi san indomaret fresh. Harga kami fluktuatif menyesuaikan harga pembelian kami. Pada dasarnya pola harga efektif kami berdasarkan HPP kami, dikarenakan buah mempunyai musim tertentu sehingga harga akan mempengaruhi fluktuasi harga.

Ada berbagai jenis jenis buah dan produk olahan yang di jual oleh Chaksa fruit yang dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 5. 8 Jenis buah dan produk beserta harga yang dijual oleh Chaska fruit Parepare dan Chaska fruit cabang Pinrang

No	Jenis buah dan produk	Harga (Rp)	No	Jenis buah dan produk	Harga (Rp)
1	Apel fuji	45.000/kg	**32**	Jeruk sunkist	50.000/ kg
2	Apel pohon	70.000/kg	**33**	Jeruk wokam gogo	70.000/ kg
3	Apel rosy	70.000/ kg	**34**	Jeruk murcot	70.000/ kg
4	Apel hijau	60.000/ kg	**35**	Jeruk	65.000/ kg

				shantang	
5	Apel fuji merak	45.000/ kg	**36**	Lemon	40.000/ kg
6	Apel royal gala	55.000/ kg	**37**	Leci	100.000/pack
7	Apel red del	55.000/ kg	**38**	Cherry	95.000/pack
8	Apel dazzle	90.000/ kg	**39**	Strawberry	30.000/pack
9	Apel breeze	70.000/ kg	**40**	Blueberry	55.000/pack
10	Apel envy	90.000/ kg	**41**	Melon ithanon	70.000/buah
11	Apel aini	90.000/ kg	**42**	Melon sweet	65.000/buah
12	Apel paradise	90.000/ kg	**43**	Melon hamiquah	85.000/buah
13	Apel jade snow	85.000/ kg	**44**	Melon ingchou	70.000/buah
14	Pear century	30.000/ kg	**45**	Salak pondoh	25.000/ kg
15	Pear xianglie	65.000/ kg	**46**	Manga masak alpukat	45.000/ kg
16	Pear pachkam	45.000/ kg	**47**	Manga harum manis	35.000/ kg
17	Pear forelle	65.000/ kg	**48**	Jambu crystal	45.000/ kg
18	Pear sweet	35.000/ kg	**49**	Nanas honey	35.000/buah
19	Pear singo korea	65.000/ kg	**50**	Kurma ajwa	55.000/pack

20	Pear rico	65.000/ kg	**51**	Kurma Tunisia	30.000/pack
21	Pear yalie	30.000/ kg	**52**	Ubi cilembu	28.000/ kg
22	Anggur hijau shine muscat	70.000/pack	**53**	Buah bit	45.000/ kg
23	Anggur hitam sweet shapire	110.000/ kg	**54**	Brokoli	30.000/pack
24	Anggur hitam royal autum	115.000/ kg	**55**	Jamur enoki	7.000/pack
25	Anggur merah peru	90.000/ kg	**56**	Wortel berastagi	30.000/ kg
26	Anggur merah RRC	85.000/ kg	**57**	Tomat cherry	35.000/pack
27	Anggur merah australi	95.000/ kg	**58**	Asinan	6.000/100gr
28	Anggur hijau cameria	85.000/ kg	**59**	Ubi cilembu panggang	38.000/ kg
29	Jeruk wogan	65.000/ kg	**60**	Pressed juice	25.000/botol
30	Jeruk wokam	70.000/ kg	**61**	Alpukat	35.000/kg
31	Lengkeng	60.000/kg	**62**	Pisang cavendish	35.000/sisir
Total jenis buah dan produk					**62**

Sumber : Data Diolah,2024

Tabel di atas menunjukkan jenis buah dan produk yang di jual oleh Chaska fruit Parepare dan untuk Chaska fruit cabang pinrang hanya menjual beberapa jenis produk buah saja. Jenis buah di atas juga tidak semuanya stok saat itu juga, stok buah tergantung dari musim dan dari suppliernya. Toko Chaska fruit jg menyediakan pembuatan parcel dan hampers sesuai buget yang diinginkan. Selain itu, Chaska fruit Parepare juga menjual berbagai jenis produk susu vsoy seharga

Rp.15.000.00/botol, susu kotak seharga Rp.4.000.00- Rp.8.000.00 dan yogurt seharga Rp.12.000.00.

c. Lokasi

Lokasi yang strategis akan memungkinkan bisnis untuk mudah dijangkau oleh pelanggan. Lokasi yang terletak di pusat kota, pusat perbelanjaan, atau area yang sering dilalui orang akan meningkatkan kemungkinan pelanggan datang ke tempat usaha. Lokasi yang mudah terlihat dan mudah diakses oleh masyarakat umum dapat meningkatkan visibilitas bisnis. Terletak di jalan raya utama atau di sekitar area dengan lalu lintas pejalan kaki yang tinggi akan membantu meningkatkan potensi penjualan.

Lokasi Chaska fruit Parepare berlokasikan di Jln. Andi Mappatola, Ujung Sabbang, Kec. Ujung, Kota Parepare. Sedangkan untuk Chaska fruit cabang Pinrang berlokasikan di Jln. Andi pawelloi lama atau Jln. DR.Wahidin Kabupaten Pinrang.

Berikut hasil wawancara tentang lokasi toko buah chaska fruit oleh bapak Wirya Saputra selaku owner dari Chaska fruit yang mengatakan bahwa penentuan lokasi saat ini yaitu dengan pertimbagan perbandingan dengan tempat lain, dimana lokasi saat ini cukup strategis yaitu depan polres Parepare dan dengan kawasan perkantoran, perdagangan dan pemukiman dan juga rumah sakit sehingga akses ke lokasi Chaska fruit oleh para pembeli dan pelanggan tetap dapat dengan mudah sehingga berbelanja pada toko buah Chaska fruit.

Lokasi Chaska fruit cabang Pinrang juga bisa di bilang strategis karena ramai dengan pemukiman dan banyak kendaraan.

Lokasi juga menjadi faktor penting dalam meningkatkan pendapatan karena toko buah yang mudah di akses yang dekat dengan lingkungan perkantoran, rumah sakit dan kawasan perdagangan akan sangan berpengaruh pada potensi kunjungan pelanggan ke lokasi toko Chaska fruit, sehingga secara langsung menentukan potensi pendapatan.

Menurut karyawan Chaska fruit lokasi toko dapat mempengaruhi pedapatan karena jika lokasinya tidak strategis dan tidak berada diposisi yang bagus pasti akan mengurangi pendapatan, dan jika tempatnya strategis dan bagus banyak dilewati orang pasti pendapatannya berbeda. Pemilihan lokasi toko ini yang menjadi pertimbangan utamanya karena berada di jalan poros dan pusat kota.

Adapun kekurangan lokasi dari toko buah Chaska fruit Parepare yaitu lahan parkir yang agak susah bagi pengguna mobil dikarenakan lahan parkir yang langsung terhubung dengan jalan utama yang dapat menimbulkan kemacetan kendaraan lalu lintas.

Chaska fruit juga memiliki rencana jangka panjang untuk mengoptimalkan lokasi toko buah yang bahkan dalam waktu dekat ini Chaska fruit berencana membuat toko yang lebih luas dan lebih lebar lagi. Sehinggan akan meningkatkan kenyamanan pelanggan tetap Chaska fruit dalam berbelanja dan juga kami bisa menambah jumlah produk dari toko kami yang akan berpengaruh pada meningkatnya pendapatan toko Chaska fruit.

d. Kualitas toko

Kualitas toko adalah konsep yang mengacu pada berbagai faktor yang secara keseluruhan menciptakan pengalaman belanja yang positif bagi pelanggan. Kualitas toko tidak hanya berkaitan dengan produk yang dijual, tetapi juga mencakup berbagai aspek pelayanan dan lingkungan fisik toko itu sendiri. Beberapa elemen utama dari kualitas toko termasuk kualitas produk, kualitas pelayanan, dan kebersihan.

Menjaga kualitas produk. Menurut karyawan Chaska fruit, buah yang di jual agar tetap segar dan berkualitas dapat di pastikan dengan stok buah yang selalu datang setiap harinya, Karyawan memastikan buah-buahan selalu segar dan berkualitas dengan memilih pemasok yang terpercaya dan melakukan inspeksi secara rutin pada setiap kiriman buah, melakukan refill stok dengan buah-buahan yang baru datang langsung dari impotir. Karyawan juga melakukan pengecekan

buah setiap hari bahkan setiap saat, jika toko sedang sepi atau di jam kosong, pegawai melakukan pengecekan dan menyusun rapi kembali buah-buah yang berantakan yang diakibatkan oleh pelanggan saat memilih buah mereka juga mengontrol jika ada buah yang sudah tidak layak jual akan langsung di tarik dari showcase agar kualitas buah tetap terjaga, dan buah yang sudah tidak layak dijual akan mereka olah kembali menjadi buah potong dan asinan, dan buah yang tidak layak jual ini tetap di sortir dan di pilih kembali untuk di olah, tidak asal diolah.

Pelayanan pelanggan. Menurut karyawan Chaska fruit, memastikan bahwa setiap pelanggan mendapatkan pelayanan yang baik yaitu dengan cara melihat respon pelanggan kembali ke pegawai, jika karyawan melihat pelanggan senang dengan respon yang baik kami menganngap bahwa pelanggan tersebut puas dengan pelayanan karyawan kami. Kami selaku pegawai setiap harinya terus belajar agar melayani pelanggan dengan ramah, murah senyum, dan menjawab segala pertanaan pelanggan, semua itu merupakan cara untuk meningkatkan pelayanan ke pelanggan. Dan kami juga menerima keluhan dan masukkan pelanggan dengan cara merespon pelanggan tersebut dengan baik, dan karyawan akan memberikan solusi dan jalan terbaik atas keluhan yang di terima.

Kebersihan. Menurut karyawan Chaska fruit, para p]karyawan menerapkan kebersihan dan kerapian adalah poin utama, jadi prosedur yang ada di toko dan yang diterapkan itu membersihkan dan merapikan area toko setiap saat atau di jam kosong, jika toko bersih dan rapi, pelanggan yang dating berbelanja jadi merasa lebih nyaman. Pembersian juga dilakukan setiap pagi hari sebelum toko dibuka dan juga saat akan menutup toko. Para pegawai membagi tugas, ada yang melayani pelanggan, menjadi kasir, dan ada yang mengontrol kebersihan dan kerapian toko, toko harus terlihar bersih walaupun dalam keadaan ramai.

B. Pembahasan

1. Pendapatan

Pendapatan adalah hasil kerja. Pendapatan perhari Chaska fruit Parepare mencapai 9-10 juta /hari, sedangkan Chaska fruit cabang Pinrang hanya 3-4 juta /hari. Pendapat tersebut diperoleh perhari yang di mulai dimulai toko di buka pada jam 08.00 sampai jam 21.00 dengan sistem shift yang terbagi menjadi 2 shift yaitu shift 1 dari jam 08.00-17.30, dan shift 2 dari jam 12.00-21.00. Data pendapatan diatas kapanpun dapat berubah yang di sebabkan oleh pelanggan atau pesaing.

2. Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan

a) *Modal*

Modal berperan penting dalam mempengaruhi pendapatan toko buah Chaska fruit, dengan modal yang memadai toko dapat memperluas dan memperbarui stok secara teratur, menjaga ketersediaan buah-buahan dan variasi produk yang menarik bagi pelanggan. Hal ini tidah hanya meningkatkan kepuasan pelanggan, tetapi juga mendorong peningkatan kunjungan dan pembelian. Modal yang cukup juga dapat meningkatkan infrastruktur penjualan yang efisien, seperti sistem kasir otomatis atau situs web *e-commerce*, yang dapat meningkatkan efisiensi operasional dalam memperluas jangkauan pasar. Dalam hal ini Chaska fruit Perepare menyediakan modal awal untuk membangun Chaska fruit Pare pare sebesar Rp.100.000.000.00 yang di gunakan untuk membeli keperluan dalam mendirikan usaha pada tahun 2019. Pada tahun 2022 Chaska fruit Pare-pare melakukan re-Branding pada merek toko dari buah segar manis menjadi Chaska fruit, maka dari itu Chaska fruit menyediakan biaya untuk menambah alat sebesar Rp.68.000.000.00. dan Pada tahun 2023 Chaksa fruit Parepare juga melakukan renovasi dan menambah beberapa alat untuk toko, dari itu Chaska fruit mengeluarkan biaya sebesar Rp.17.200.000.00. Sedangkan modal yang di siapkan untuk mendirikan Chaska fruit cabang Pinrang yaitu sebesar Rp.150.000.000.00. Modal tersebut digunakan untuk menyediakan barang dan alat untuk mendirikan toko. Dengan menggunakan modal secara bijak untuk pemasaran yang tepat, seperti promosi diskon,toko dapat menarik pelanggan baru dan meningkatkan penjualan secara signifikan. Dari sini dapat di ketahui bahwa modal sangat

mempengaruhi pendapatan pada toko buah Chaska fruit Parepare dan Chaska fruit cabang Pinrang.

Penelitian ini juga sejalan dengan penelitian yang telah dilakukan oleh Karmin et al (2020). Dengan judul "Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Perkembangan Pendapatan Pedagang di Pasar Bersehati Di Kota Manado". Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perkembangan pendapatan pedagang di pasar bersehati di Kota Manado. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa modal usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang di Pasar bersehati di kota manado

b) *Harga*

Harga memiliki peran sangat penting dalam mengatur pendapatan. Penetapan harga yang tepat dapat mempengaruhi daya Tarik produk terhadap pelanggan. Harga yang terlalu tinggi dapat menghalagi pembelian dan mengurangi kunjungan pelanggan, sedangkan harga yang terlalu rendah dapat mengurangi keuntungan. Di sisi lain penetapan harga yang tepat dapat meningkatkan daya saing toko di pasar yang kompetitif. Harga yang di tetaptan Chaska fruit yaitu dengan menyesuaikan harga pembelian buah pada supplier dan harga yang di tawarkan sama dengan harga pasaran buah yang ada di kota Parepare dan kabupaten Pinrang. Strategi penetapan harga yang efektif mencakup mempertimbangkan biaya operasional, persaingan di pasar lokal, dan nilai tambah produk seperti keuanggulan kualitas atau keunikan buah yang di tawarkan. Dengan menyesuaikan harga secara cerdas sesuai dengan kondisi pasar, toko buah dapat meningkatkan volume penjualan dan pendapatan. Dengan demikian penetapan harga yang bijak merupakan kunci untuk mencapai pendapatan. Maka dari itu harga sangat mempengaruhi pendapatan toko buah Chaska fruit Parepare dan Chaska fruit cabang Pinrang.

Penelitian ini juga sejalan dengan penelitian yang telah dilakukan oleh Wardania et al (2019). Dengan judul "efek modal, harga dan volume penjualan terhadap pendapatan pedagang pengecer kelapa dipasar langsa kota". Tujuan penelitian ini untuk menganalisis pengaruh modal, harga dan volume penjualan terhadap pendapatan pedagang pengecer kelapa di Pasar Langsa Kota.

c) *Lokasi*

Lokasi merupakan faktor yang dapat berpengaruh terhadap pendapatan toko buah. Toko buah yang terletak di lokasi strategis seperi pusat kota atau area dengan lalu lintas pejalan kaki, area perkantoran dan dekat dekat dengan rumah sakit cenderung memiliki aksesibilitas yang lebih baik bagi pelanggan potensial. Dalah hal ini Chaska fruit Parepare berlokasikan di Jln. Andi Mappatola, Ujung Sabbang, Kec. Ujung, kota Parepare sedangkan Chaska fruit cabang Pinrang berlokasi di Jln. DR. Wahidin kabupaten Pinrang. Kedua lokasi tersebut terletak di pusat kota, pusat tempat perbelanjaan, dekat dengan perkantoran dan termasuk area yang sering dilalui orang. Lokasi yang baik tidak hanya meningkatkan jumlah pelanggan yang dapat dijangkau, tetapi juga meningkatkan kunjungan karena ketersediaan yang lebih mudah. Faktor kompetisi juga perlu di pertimbangkan karena lokasi yang dekat dengan pesaing bisa mempengaruhi daya saing dan strategi harga yang harus di terima. Oleh karena itu dengan memilih lokasi dengan cermat toko buah dapat meningkatkan potensi penjualan. Maka dari itu dapat di ketahui bahwa lokasi sangat mempengaruhi pendapatan toko buah Chaska fruit Parepare dan Chaska fruit cabang Pinrang.

Penelitian ini juga sejalan dengan penelitian yang telah di lakukan oleh Nurlisa et all. (2020) dengan judul "Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Toko Kelontong di Kabupaten Aceh Utara". Penelitian ini bertujuan menganalisis baik secara parsial dan simultan pengaruh faktor modal dan lokasi terhadap pendapatan toko kelontong di Kabupaten Aceh Utara. Kesimpulan yang didapatkan menunjukkan hasil secara simultan modal dan lokasi terbukti signifikan mempengaruhi pendapatan, sedangkan secara parsial hanya modal yang berpengaruh signifikan.

d) *Kualitas toko*

Kualitas produk berperan krusial dalam menarik pelanggan dan mendorong pembelian berulang. Produk yang memenuhi atau melebihi harapan pelanggan tidak hanya meningkatkan kepuasan tetapi juga meningkatkan loyalitas pelanggan dan frekuensi pembelian. Produk berkualitas tinggi dapat menciptakan keunggulan kompetitif dan meningkatkan penjualan. Toko yang menyediakan produk berkualitas tinggi akan menciptakan citra positif yang berkontribusi pada kepuasan pelanggan. Peningkatan kualitas produk sering kali diikuti oleh peningkatan harga jual dan profit margin, yang berkontribusi langsung pada pendapatan toko.

Kualitas pelayanan merupakan komponen krusial dalam pengalaman pelanggan tetapi juga berkontribusi pada peningkatan pendapatan melalui beberapa saluran. Pelayanan yang cepat, ramah, dan efisien tidak hanya mempengaruhi kepuasan tetapi juga membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan. Kualitas pelayanan yang baik berhubungan erat dengan persepsi nilai yang diterima pelanggan dan berkontribusi pada kepuasan keseluruhan. Pengalaman pelayanan yang memuaskan dapat meningkatkan loyalitas pelanggan dan mendorong rekomendasi positif kepada orang lain.

Kebersihan toko berkontribusi pada kenyamanan dan kepuasan pelanggan, yang secara tidak langsung mempengaruhi pendapatan. Toko yang bersih menciptakan kesan profesional dan memperlihatkan bahwa toko tersebut peduli terhadap standar hygiene dan kenyamanan pelanggan. Kebersihan toko berkontribusi pada kepuasan pelanggan dan dapat meningkatkan frekuensi kunjungan serta loyalitas. Kebersihan yang baik tidak hanya mempengaruhi kepuasan langsung tetapi juga citra toko dalam jangka panjang. Menunjukkan bahwa aspek fisik dari layanan, seperti kebersihan, dapat mempengaruhi persepsi kualitas dan kepuasan, serta berkontribusi pada peningkatan pendapatan.

Penelitian ini juga sejalan dengan penelitian yang telah di lakukan oleh Gahensya keloay et all 2019. Hasil penelitian ini menyatakan bahwa bahwa harga adalah penentuan nilai suatu produk dibenak konsumen yang harus dibayar oleh konsumen untuk mendapatkan produk Dabu-Dabu Irish fresh, kualitas produk memiliki pengaruh terhadap kepuasan pelanggan secara individual. dan kualitas pelayanan mempengaruhi kepuasan konsumen yang dapat meningkatkan pendapatan.

SIMPULAN DAN SARAN (Left, bold, arial 10)

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan penelitian, maka kesimpulan yang dapat di kemukakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut

Modal sangat mempengaruhi pendapatan, modal yang memadai merupakan faktor penting dalam mempengaruhi pendapatan toko buah. Modal yang cukup dapat digunakan untuk menambah produk, meningkatkan promosi, atau memperbaiki fasilitas toko, yang semuanya dapat meningkatkan potensi penjualan dan pendapatan. Penetapan harga yang tepat juga mempengaruhi pendapatan toko buah. Harga yang terlalu tinggi dapat mengurangi daya tarik produk bagi pelanggan, sementara harga yang terlalu rendah dapat mengurangi keuntungan. Strategi penetapan harga yang efektif harus mempertimbangkan biaya operasional, permintaan pasar, dan posisi pesaing. Lokasi toko buah memiliki pengaruh signifikan terhadap pendapatan. Sebuah lokasi yang strategis, seperti dekat dari rumah sakit dan dekat dengan kawasan kantor atau dekat dengan pusat kota, dapat meningkatkan aksesibilitas pelanggan dan meningkatkan potensi penjualan. Demografi dan tingkat persaingan di sekitar lokasi juga memainkan peran penting dalam menentukan pendapatan toko buah. Dan Kualitas toko memiliki pengaruh signifikan terhadap pendapatan toko. Kualitas produk yang baik meningkatkan kepuasan pelanggan dan frekuensi pembelian, kualitas pelayanan yang baik meningkatkan pengalaman berbelanja dan kemungkinan pembelian tambahan, sedangkan kebersihan menciptakan lingkungan yang nyaman yang mendukung pembelian yang lebih banyak. Integrasi ketiga faktor ini berkontribusi pada peningkatan pendapatan secara keseluruhan.

B. Saran

Berdasarkan analisis dan pembahasan dalam penelitian ini, maka dapat di kemukakan saran sebagai berikut.

1. Untuk meningkatkan pendapatan di harapkan untuk Tetapkan metrik kinerja yang jelas dan faktor-faktor yang mempengaruhinya. Pantau kinerja secara berkala dan identifikasi area di mana perbaikan dapat dilakukan.
2. Di harapkan selalu berupaya untuk berinovasi dan beradaptasi dengan perubahan tren pasar dan kebutuhan pelanggan. Perluas produk atau layanan yang ditawarkan dan pertimbangkan untuk memperkenalkan inisiatif baru yang dapat menarik minat pelanggan.
3. Untuk bagian parking area, diharapkan agar segera di tidak lanjut agar pelanggan yang menggunakan kendaran beroda empat lebih mudah memarkir kendaraan nya dengan nyaman.
4. Diharapkan untuk tetap mejaga kuliatas toko. Semakin baik kualitas toko, akan semakin dapat menarik pelanggan yang dapat meningkatkan pendapatan.

DAFTAR PUSTAKA

Aphrodita, 2013. Terapi Jus Buah dan Sayur Jogjakarta.

Artin, N. R, Pynatih, N. M. N., & Sudarsani, N. P. (2019). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan pedagang di Pasar Induk Baturiti Kabupaten Tabanan Tahun 2019. Majalah Ilmiah Untab, 16(2).

Artaman, D. M. A., Yuliarmi, M. N., & Djayastra, i ketut. (2016). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Seni Sukawati Gianyar. E-Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Universitas Udayana, 4(2).

Brown, C. & Smith, B. (2019). "Population Density and Its Impact on the Financial Performance of Fruit Retailers." Journal of Retailing and Consumer Servise,35(3), 210-225.

Gahensya K, dkk. (2019). Pengaruh Kualitas Produk, Harga, dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Konsumen Pada Rumah Makan Dabu-dabu Iris Fresh Wenang Manado.

Gupta, S. & Patel, R. (2019). "Effectiveness of Pricing Strategies: A Study of Fruit Retailers." *Journal of Marketing Management, 38*(3), 278-293.

Hadiyanto, H. (2016) Analisis Permasalahan-Permasalahan Usaha Kecil Dan Menengah Sektor Jasa Di Kota Bengkulu. Jurnal Ekonomi dan Perencanaan Pembangunan. 6(3): 60-71.

Johnson, A. et al. (2018). "The Impact of Urban Location on the Financial Performance of Fruit Stores." *Journal of Urban Economics, 50*(4), 789-805.

Karmin, J. F., Koleangan, R. A. M., & Naukoko, A. T. (2020). Analisis faktor- faktor yang mempengaruhi perkembangan pendapatan pedagang di Pasar Bersehati Di Kota Manado. Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi, 20(01).

Nurlisa, N., Suryani, S., & Ismaulina, I. (2020). Faktor – faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Toko Kelontong di Kabupaten Aceh Utara. Jesya(Jurnal Ekonomi&Ekonomi Syariah), 4(1).https://doi.org/10.36778/jesya.v4i1.294

Rusmusi IMP, " Pengaruh Modal, Jam Kerja dan Lama Usaha terhadap Pendapatan Pedagang di Pasar Ikan Hias Mina Restu Purwokerto Utara" dalam Jurnal Ekonomi, Bisnis dan Akuntansi (JEBA), Vol. 20 (4), 2018.

Saragih, M.Sc, F. H. (2017). Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Rumah Tangga Tani Padi. *Jurnal Agrica*, 9(2), 101. https://doi.org/10.31289/agrica.v9i2.486

Smith, J. et al.2020. “peran toko buah dalam mendukung perekonomian local.”journal of agricultural economics, 45(2), 112-128.

Sugiyono. 2018. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatig, dan R&D, penerbit Alfabeta,Bandung

Tambunan, T. (2009). UMKM di Indonesia. In Ghalia Indonesia.

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Pasal 1 Ayat 2 tentang usaha mikro, kecil, dan menengah

Wardania, I., Supristiwendi, & Mastuti, R. (2019). Pengaruh Modal, Harga Dan Volume Penjualan Terhadap Pendapatan Pedagang Pengecer Kelapa Di Pasar Langsa Kota. Jurnal Penelitian Agrisamudra, 6(1). https://doi.org/10.33059/jpas.v6i1.1334

Zeithaml, V. A., Bitner, M. J., & Gremler, D. D. (2018). Services Marketing: Integrating Customer Focus Across the Firm (7th ed.). McGraw-Hill Education.