

SKRIPSI

**ANALISIS EFISIENSI BIAYA OPERASIONAL TERHADAP
TINGKAT PENDAPATAN USAHA JUAL BELI PISANG
DI PASAR MINASA UPA KABUPATEN GOWA**

**OLEH:
SUNDARI
105720535015**



**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
MAKASSAR
2019**

SKRIPSI

**ANALISIS EFISIENSI BIAYA OPERASIONAL TERHADAP
TINGKAT PENDAPATAN USAHA JUAL BELI PISANG
DI PASAR MINASA UPA KABUPATEN GOWA**



**OLEH:
SUNDARI
105720535015**

**Diajukan sebagai salah satu syarat guna memperoleh
Gelar Sarjana pada Jurusan Manajemen
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah Makassar**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
MAKASSAR
2019**

PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan untuk kedua orang tua saya yang selalu mendoakan sehingga saya bisa menyelesaikan skripsi ini dengan baik, dan teman-teman yang selalu membantu saya dalam menyusun skripsi ini.

MOTTO

Janganlah hidupmu dipenuhi hayalan karena nyatanya hidup tak seindah hayalanmu.





UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS JURUSAN MANAJEMEN

Jl. Sultan Alauddin No.259 Gedung Iqra Lt. 7 (0411) 866 972 Makassar

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Skripsi : Analisis Efisiensi Biaya Operasional terhadap Tingkat
Pendapatan Usaha Jual Beli Pisang di Pasar Minasa Maupa
Kabupaten Gowa.
Nama : Sundari
Nim : 105720535015
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis
Jenjang Studi : Strata Satu (S1)
Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Makassar

Menyatakan bahwa skripsi ini telah diteliti, diperiksa dan diajukan di depan panitia
penguji skripsi Strata Satu (S1) pada tanggal 30 Agustus 2019 di Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

Makassar, 30 Agustus 2019

Menyetujui,
Pembimbing I Pembimbing II

Abdul Muttalib, SE., MM.
NIDN : 0901125901

Amelia Rezki Septiani Amin, SE., MM.
NIDN : 0918098001

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi & Bisnis,

Ketua Program Studi,



Ismail Rasjod, SE., MM.
NBM : 903078

Muh. Nur Rasyid SE., MM.
NBM: 1085576



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS JURUSAN MANAJEMEN

Jl. Sultan Alauddin No.259 Gedung Iqra Lt. 7 (0411) 866 972 Makassar

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

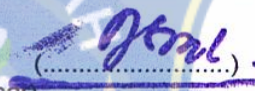

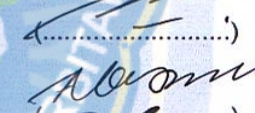
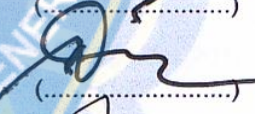

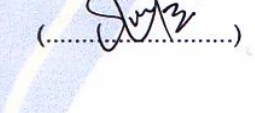

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi atas Nama Sundari, NIM : 105720535015. Di terima dan disahkan oleh panitia ujian skripsi berdasarkan Surat Keputusan Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar Nomor : 0011/SK-Y/61201/091004/2019 sebagai salah syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

29 Dzulhijjah 1440
Makassar,

30 Agustus 2019

PANITIA UJIAN

1. Pengawas Umum : Prof. Dr. H. Abd. Rahman Rahim, SE., MM. (Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar) 
2. Ketua : Ismail Rasulong, SE., MM. (Dekan Fakultas Ekonomi & Bisnis) 
3. Sekretaris : Dr. Agus Salim HR., SE., MM. (WD 1 Fakultas Ekonomi Dan Bisnis) 
4. Penguji : 1. Abdul Muttalib, SE., MM. 
2. Muh. Nur R, SE., MM. 
3. Drs. Sanusi, AM., SE., M.Si. 
4. Sitti Marhumi, SE., MM. 

Disahkan Oleh,
Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah Makassar



Ismail Rasulong, SE., MM.
NIM 903078



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS JURUSAN MANAJEMEN

Jl. Sultan Alauddin No.259 Gedung Iqra Lt. 7 (0411) 866 972 Makassar

بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Sundari
Stambuk : 105720535015
Program Studi : Manajemen
Dengan Judul : Analisis Efisiensi Biaya Operasional terhadap Tingkat
Pendapatan Usaha Jual Beli Pisang di Pasar Minasa Maupa
Kabupaten Gowa.

Dengan ini menyatakan bahwa :

*Skripsi yang saya ajukan di depan Tim Penguji adalah Asli hasil karya sendiri,
bukan hasil jiplakan dan tidak di buat oleh siapapun.*

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan saya bersedia menerima
sanksi apabila pernyataan ini tidak benar

Makassar, 30 Agustus 2019
Yang membuat pernyataan,



Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi & Bisnis,

Ketua Program Studi,



Muh. Nur Rasyid, SE., MM.
NBM : 1085576

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Syukur Alhamdulillah penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT atas segala rahmat dan hidayah yang tiada henti diberikan kepada hamba-Nya. Shalawat dan salam tak lupa penulis kirimkan kepada Rasulullah Muhammad SAW beserta para keluarga, sahabat dan para pengikutnya. Merupakan nikmat yang tiada ternilai manakala penulisan skripsi yang berjudul “Analisis Efisiensi Biaya Operasional terhadap Tingkat Pendapatan Usaha Jual Beli Pisang di Pasar Minasa Maupa Kabupaten Gowa”.

Skripsi yang penulis buat ini bertujuan untuk memenuhi syarat dalam menyelesaikan Program Sarjana (S1) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini tidak akan terwujud tanpa adanya bantuan dan dorongan dari berbagai pihak. Begitu pula penghargaan yang setinggi-tingginya dan terima kasih banyak disampaikan dengan hormat kepada :

1. Kedua Orang Tua yang senantiasa memberi semangat, perhatian, kasih sayang , motivasi, bimbingan, dukungan, dan doa tulus tanpa pamrih.
2. Bapak Prof. Dr. H. Abd. Rahman Rahim, SE., MM. Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar.
3. Bapak Ismail Rasulong, SE., MM. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Makassar.
4. Bapak Muh. Nur Rasyid, SE., MM. Ketua Program Studi Manajemen, Universitas Muhammadiyah Makassar.

5. Bapak Abdul Muttalib, SE., MM. selaku Pembimbing I, yang telah membimbing, mengarahkan, dan membantu selama penyusunan skripsi ini.
6. Ibu Amelia Rezki Septiani Amin, SE., MM. selaku pembimbing II, yang telah membimbing, mengarahkan, dan membantu selama penyusunan skripsi ini.
7. Bapak/Ibu dan asisten Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar yang tak kenal lelah banyak menuangkan ilmunya kepada penulis selama mengikuti kuliah.
8. Segenap Staf dan Karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.
9. Rekan-rekan mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis khususnya Program Studi Manajemen Angkatan 2015, kelas MAN 15 D yang tidak disebutkan namanya satu persatu yang selama ini bersama dalam suka dan duka menunjukkan kerja samanya dalam kegiatan perkuliahan maupun penulisan skripsi ini.
10. Terima kasih teruntuk semua kerabat yang tidak bisa penulis tulis satu persatu yang telah memberikan semangat, kesabaran, motivasi, dan dukungannya sehingga penulis dapat merampungkan penulisan skripsi ini.

Akhir kata, penulis sangat menyadari bahwa skripsi ini masih sangat jauh dari kesempurnaan oleh karena itu, kepada semua pihak utamanya para pembaca yang budiman, penulis senantiasa mengharapkan saran dan kritiknya demi kesempurnaan skripsi ini. Mudah-mudahan skripsi yang sederhana ini dapat bermanfaat bagi semua pihak utamanya kepada Almamater Kampus Biru Universitas Muhammadiyah Makassar.

Billahi fii Sabilil Haq, Fastabiqul Khairat, Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Makassar, 10 September 2019

Penulis



ABSTRAK

SUNDARI, tahun 2019. Analisis Efisiensi Biaya Operasional terhadap Tingkat Pendapatan Usaha Jual Beli Pisang di Pasar Minasa Maupa Kabupaten Gowa. Skripsi Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar. Dibimbing oleh pembimbing I Abdul Muttalib dan pembimbing II Amelia Rezki Septiani Amin.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui efisiensi biaya operasional terhadap tingkat pendapatan usaha jual pisang di pasar Minasa Maupa Kabupaten Gowa. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kuantitatif. Teknik pengumpulan data melalui wawancara langsung dengan narasumber dan dokumentasi berupa foto. Teknik analisis data yang digunakan yaitu menghitung dengan rumus efisiensi seperti berikut:

$$E = \frac{O}{I} \times 100\%$$

Dimana:

E = Efisiensi

O = Output (biaya yang dikeluarkan)

I = Input (masukan/pendapatan)

Hasil penelitian menunjukkan bahwa dalam periode tahun 2016 sampai 2018 usaha jual beli pisang ini sudah dikatakan efisien karena dari keseluruhan pedagang rata-rata memperoleh hasil yang efisien. Dimana dari kesepuluh pedagang, delapan diantaranya memperoleh hasil efisien dan dua pedagang lainnya memperoleh hasil sangat efisien. Hal ini dapat dilihat dari hasil perhitungan efisiensi dan kriteria pengukuran efisiensi, dimana apabila $\leq 20\%$ dikategorikan sangat efisien, 21%-85% dikategorikan efisien, dan $> 85\%$ dikategorikan tidak efisien.

Kata kunci: Efisiensi, Biaya Operasional, Pendapatan.

ABSTRACT

SUNDARI, 2019. *Analysis of Operational Cost Efficiencies on the Level of Business Sales and Purchase of Bananas in the Minasa Maupa Market, Gowa Regency. Thesis Management Study Program Faculty of Economics and Business, University of Muhammadiyah Makassar. Supervised by supervisor I Abdul Muttalib and supervisor II Amelia Rezki Septiani Amin.*

This study aims to determine the efficiency of operational costs to the level of business income selling bananas in the Minasa Maupa market, Gowa Regency. The research method used in this research is quantitative descriptive. Data collection techniques through direct interviews with resource persons and documentation in the form of photos. The data analysis technique used is to calculate the efficiency formula as follows:

$$E = \frac{O}{I} \times 100\%$$

Where:

E = Efficiency

O = Output (cost incurred)

I = Input (input / income)

The results showed that in the period of 2016 to 2018 the business of buying and selling bananas was already said to be efficient because of the overall average trader getting efficient results. Where out of the ten traders, eight of them obtained efficient results and two other traders got very efficient results. This can be seen from the results of the efficiency calculation and efficiency measurement criteria, where if $\leq 20\%$ is categorized as very efficient, $21\% - 85\%$ is categorized as efficient, and $> 85\%$ is categorized as inefficient.

Keywords: Efficiency, Operating Costs, Income.

DAFTAR ISI

SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN	iii
HALAMAN PERSETUJUAN	iv
LEMBAR PENGESAHAN	v
SURAT PERNYATAAN	vi
KATA PENGANTAR	vii
ABSTRAK BAHASA INDONESIA	x
<i>ABSTRACT</i>	xi
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	2
C. Tujuan Penelitian	3
D. Manfaat Penelitian	3
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
A. Teori Efisiensi	4
B. Biaya Operasional	6
C. Teori Pendapatan	10
D. Pasar	13

E. Tinjauan Empiris	17
F. Kerangka Konsep	27
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Metode dan Jenis Penelitian	29
B. Lokasi dan Waktu Penelitian	29
C. Definisi Operasional dan Pengukuran	30
D. Populasi dan Sampel	31
E. Teknik Pengumpulan Data	31
F. Teknik Analisis	31
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	
A. Gambaran Umum Objek Penelitian	33
B. Hasil Penelitian	36
C. Pembahasan	46
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	59
B. Saran	59
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
2.1 penelitian Terdahulu	17
4.1 Kriteria Pengukuran Efisiensi	37
4.2 Tingkat Efisiensi.....	45



DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
2.1 Kerangka Konsep	28
4.1 Struktur Organisasi	35



DAFTAR LAMPIRAN

Hasil Wawancara

Surat Izin Penelitian dari Penanaman Modal

Surat Rekomendasi Penelitian dari Kantor Bupati Gowa

Surat Keterangan Penelitian dari Pasar Minasa Maupa Kabupaten Gowa

Bukti Uji Plagiat

Dokumentasi (foto)

Riwayat Hidup



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Untuk menghadapi krisis ekonomi yang terjadi sekarang ini, sebuah perusahaan atau lembaga baik milik negara maupun swasta dituntut untuk lebih mengembangkan atau memaksimalkan kinerjanya dalam berbagai hal. Dalam melakukan hal tersebut, sebuah perusahaan atau lembaga harus menggunakan manajemen yang baik, agar semua bisa dikelola secara maksimal.

Struktur perekonomian sebelumnya didominasi oleh usaha besar yang tidak bisa bertahan lama dalam menghadapi krisis ekonomi. Hal ini disebabkan oleh tingginya persaingan antara para pengusaha dan semakin banyaknya usaha yang beroperasi pada bidang yang sama.

Dalam kegiatan perekonomian, terutama di bidang perdagangan sangat berkembang pesat. Kegiatan perekonomian bisa berkembang pesat karena disebabkan semakin banyaknya masyarakat yang memulai usaha di bidang perdagangan. Maka dari itu, dalam era persaingan sekarang ini pengusaha harus mahir dalam merancang strategi agar mampu bersaing dengan pengusaha lainnya.

Melihat semakin banyaknya sumber daya alam seperti sayuran dan buah-buahan yang dapat tumbuh subur di daerah pedesaan, membuat banyak petani menggantungkan nasib dari hasil pertanian tersebut.

Dusun Pajalesang, Kabupaten Soppeng adalah daerah dimana sebagian besar penduduknya menggantungkan nasib dari hasil pertanian, salah satu hasil pertanian yang terkenal dan banyak menguntungkan para petani adalah buah

pisang. Buah pisang yang sudah matang akan di panen kemudian di jual kepada pedagang, dimana pedagang tersebut akan membawanya ke kota untuk di jual kembali di pasar Minasa Upa yang terletak di Kabupaten Gowa. Hal inilah yang membuat banyak orang berinisiatif untuk memulai usaha perdagangan, khususnya usaha jual beli pisang.

Namun, untuk memulai sebuah usaha tidaklah gampang, setiap individu harus memiliki modal yang besar dan strategi yang tepat. Akan tetapi, dalam sebuah usaha ada namanya untung dan rugi. Setiap pengusaha pasti pernah mengalami kerugian, untuk meminimalisir hal tersebut, setiap pengusaha harus memiliki strategi yang tepat agar mampu bersaing dengan pengusaha lainnya yang beroperasi pada bidang yang sama.

Pasar Minasa Upa adalah salah satu pasar yang terletak di Kabupaten Gowa. Di pasar ini terdapat banyak pengusaha jual beli pisang dan rata-rata pengusaha di pasar ini mampu berhasil di kota, yang mana kita tahu bahwa sangat susah berhasil di daerah perkotaan mengingat tingginya angka persaingan.

Hal inilah yang membuat saya berinisiatif untuk meneliti dan mengetahui berapa modal yang di butuhkan untuk memulai sebuah usaha, khususnya usaha jual beli pisang, serta berapa biaya operasional dan keuntungan yang di peroleh dari usaha ini.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan sebelumnya, maka yang menjadi masalah pokok dalam penelitian ini adalah "Bagaimana efisiensi biaya operasional terhadap tingkat pendapatan pada usaha jual pisang di pasar Minasa Upa Kabupaten Gowa?"

C. Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui efisiensi biaya operasional terhadap tingkat pendapatan usaha jual pisang di pasar Minasa Maupa, Kabupaten Gowa.

D. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat sebagai berikut:

1. Bagi penulis, sebagai bahan masukan dan tambahan pengetahuan khususnya mengenai efisiensi biaya operasional.
2. Bagi perusahaan, sebagai bahan masukan dan informasi akan pentingnya analisis efisiensi biaya operasional.
3. Bagi akademisi, sebagai bahan referensi bagi pihak lain yang akan melakukan penelitian pada bidang yang sama.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Teori Efisiensi

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (2001: 284), efisiensi adalah ketepatan cara (usaha, kerja) dalam menjalankan sesuatu (dengan tidak membuang waktu, tenaga, biaya), kedayagunaan, ketepatangunaan, kesangkilan, serta kemampuan menjalankan tugas dengan baik dan tepat (dengan tidak membuang waktu, tenaga, biaya).

Mulyamah (2002: 3) mengartikan bahwa "Efisiensi merupakan suatu ukuran dalam membandingkan rencana penggunaan masukan dengan penggunaan yang direalisasikan atau perkataan lain penggunaan yang sebenarnya."

S. P. Hasibuan (2009) mengatakan bahwa "Efisiensi merupakan perbandingan yang terbaik antara sebuah input (masukan) dan output (hasil antara keuntungan dengan sumber-sumber yang dipergunakan), seperti halnya juga hasil optimal yang telah dicapai dengan penggunaan sumber yang terbatas.

Menurut Lubis (2000), pengertian efisiensi adalah suatu proses internal atau sumber daya yang diperlukan oleh organisasi untuk menghasilkan satu satuan output. Oleh sebab itu efisiensi dapat diukur sebagai ratio output terhadap input.

Rahardjo Adisasmita (2010) mengungkapkan bahwa efisiensi merupakan komponen-komponen input yang digunakan seperti waktu, tenaga dan biaya dapat dihitung penggunaannya dan tidak berdampak pada pemborosan atau pengeluaran yang tidak berarti.

Secara sederhana, efisiensi dapat diartikan tidak adanya pemborosan. Menurut Arif Suandi (2001), efisiensi adalah perbandingan antara keluaran (*output*) dengan tujuan, hubungan antara keluaran dan tujuan yang ingin dicapai, dan kemampuan untuk mengerjakan dengan benar.

Yotopoulos dan Nugent dalam buku *Ekonomi Managerial* karangan Aulia Tasman dan M. Hafidz Aima menyatakan bahwa efisiensi berhubungan dengan pencapaian *output* maksimum dari seperangkat sumber daya, yang terdiri dari atas dua jenis efisiensi, yaitu efisiensi harga dan teknis. Efisiensi harga berhubungan dengan pengambilan keputusan manajerial tentang alokasi dari berbagai variasi faktor produksi, yaitu input produksi yang dapat dikontrol perusahaan. Efisiensi teknis berhubungan dengan sumber daya tetap dalam perusahaan, paling kurang dalam jangka pendek, keberadaannya secara eksogen dan bagian dari lingkungan yang tersedia. Bila efisiensi harga dan efisiensi teknis secara bersama terjadi, maka terdapat kondisi yang cukup bagi efisiensi ekonomis.

Sementara Gaspersz, and Vincent. (dalam, Kisdarto, 2000), mengemukakan bahwa efisiensi merupakan ukuran yang menunjukkan bagaimana biaya sumber-sumber daya digunakan dalam proses produksi untuk menghasilkan output.

Efisiensi merupakan hasil perbandingan antara output fisik dan input fisik. Semakin tinggi rasio output terhadap input maka semakin tinggi tingkat efisiensi yang dicapai. Efisiensi juga dapat dijelaskan sebagai pencapaian output maksimum dari penggunaan sumber daya tertentu. Jika output yang dihasilkan lebih besar daripada sumber daya yang digunakan maka semakin tinggi pula efisiensi yang dicapai.

Pengukuran efisiensi dilakukan dengan membagi biaya yang dikeluarkan dengan pendapatan.

Jika efisiensi dijelaskan dengan pengertian input-output maka efisiensi merupakan rasio antara output dengan input atau dinyatakan dalam rumus sebagai berikut:

$$E = \frac{O}{I} \times 100\%$$

Dimana:

E = Efisiensi

O = Output (biaya yang dikeluarkan)

I = Input (masukan/pendapatan)

Adapun pengukuran efisiensi sebagai berikut:

1. Apabila hasilnya < 20% berarti sangat efisien.
2. Apabila hasilnya antara 21% sampai dengan 85% berarti efisien.
3. Apabila hasilnya > 85% berarti tidak efisien.

B. Biaya Operasional

Secara umum dalam menjalankan kegiatan perusahaan sangat dibutuhkan biaya yang dapat membantu dalam pengambilan keputusan operasi sehari-hari. Istilah biaya atau cost sering digunakan dengan arti yang berbeda-beda.

Biaya operasional secara harafiah terdiri dari 2 kata yaitu “biaya” dan “operasional” menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, biaya berarti uang yang dikeluarkan untuk mengadakan (mendirikan, melakukan, dan sebagainya) sesuatu, ongkos, belanja, dan pengeluaran. Sedangkan, operasional berarti secara (bersifat) operasi, berhubungan dengan operasi.

Menurut Carter dan Usry (2004:29) mendefenisikan “Biaya (Cost) sebagai nilai tukar, pengeluaran, pengorbanan untuk memperoleh manfaat, sehingga dalam akuntansi keuangan, pengeluaran atau pengorbanan pada saat akuisisi diwakili oleh penyusutan saat ini atau dimasa yang akan datang dalam bentuk kas atau aktiva lain”.

Menurut Mowen dan Handsen (2000:36) mendefenisikan “Biaya adalah nilai ekuivalen kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat saat ini atau dimasa yang akan datang bagi organisasi atau perusahaan “.

Biaya operasional adalah biaya yang berupa pengeluaran uang untuk melaksanakan kegiatan pokok. Di samping itu, biaya operasional juga bisa didefinisikan sebagai seluruh pengorbanan yang dikeluarkan pengusaha untuk mendanai kegiatan operasional usaha demi mencapai tujuan yang ditargetkan.

Menurut Jopie Jusuf (2006:33), Biaya Operasi atau biaya operasional adalah biaya-biaya yang tidak berhubungan langsung dengan produk perusahaan tetapi berkaitan dengan aktivitas operasi perusahaan sehari-hari.

Mulyadi (2000:84), mengemukakan pengertian biaya operasional sebagai biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual. Contohnya adalah biaya depresiasi mesin, biaya peralatan, biaya bahan baku, biaya bahan penolong, biaya bagi karyawan yang bekerja dalam bagian-bagian baik yang langsung maupun tidak langsung berhubungan dengan proses produksi.

Menurut Iman Firmansyah (2014), biaya yang sering dikeluarkan oleh perusahaan industri/manufaktur ditentukan atas dasar tujuan yang ingin dicapai. Berdasarkan hal tersebut, maka jenis biaya dapat digolongkan sebagai berikut:

1. Biaya Produksi

Biaya produksi adalah biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi bahan jadi. Pengertian lainnya menjelaskan bahwa biaya produksi merupakan biaya yang dibebankan dalam proses produksi selama satu periode. Biaya ini terdiri atas persediaan barang dalam proses awal, ditambah biaya pabrikan (*manufacturing cost*), kemudian dikurangi dengan persediaan barang dalam proses akhir.

Biaya produksi digolongkan menjadi biaya produksi langsung dan biaya produksi tak langsung.

- a. Biaya produksi langsung adalah biaya yang terjadi karena adanya sesuatu yang dibiayai. Biaya ini langsung diperhitungkan kedalam harga pokok produksi yang terdiri atas biaya-biaya berikut:
 - 1) Biaya bahan langsung, artinya semua bahan untuk membentuk suatu kesatuan yang tidak dapat dipisahkan dari barang jadi dan dapat langsung diperhitungkan dalam harga pokok produksi, seperti kertas pada percetakan, benang pada tekstil, dan tanah liat pada batu bata.
 - 2) Biaya tenaga kerja langsung, artinya upah untuk para pekerja yang secara langsung membuat produk dan jasanya dapat langsung diperhitungkan kedalam harga pokok produk, seperti upah tukang.
- b. Biaya produksi tak langsung adalah biaya selain biaya bahan langsung dan biaya tenaga kerja langsung yang terjadi di pabrik. Biaya ini lazim disebut biaya *overhead* pabrik (BOP), dikelompokkan menjadi biaya-biaya berikut:
 - 1) Biaya bahan penolong, bahan yang diperlukan untuk pembuatan produk dan penggunaannya relatif kecil.

- 2) Biaya tenaga kerja tak langsung, upah untuk tenaga kerja yang secara tidak langsung berhubungan dengan pembuatan produksi.
- 3) Biaya produksi tak langsung, seperti biaya penyusutan mesin, asuransi, dan perlengkapan mesin.

2. Biaya Nonproduksi

Biaya nonproduksi adalah biaya yang terjadi atau yang dikeluarkan untuk bahan pelengkap atau pembantu, seperti biaya administrasi umum dan biaya penjualan atau biaya pemasaran. Penjelasan lain menyebutkan biaya untuk bahan-bahan yang dipakai dalam proses produksi, tetapi tidak dapat diidentifikasi secara langsung dengan barang jadi yang dihasilkan. Beban administrasi, umum, dan penjualan adalah contoh biaya nonproduksi utama yang ditampilkan dalam laporan laba rugi.

Beban administrasi, umum, dan penjualan terdiri atas biaya gabungan dari operasi perusahaan yang termasuk kedalam aspek berikut:

- 1) Penjualan: beban pokok penjualan yang termasuk gaji, biaya iklan, biaya manufaktur, sewa, semua biaya dan pajak secara langsung berhubungan dengan produksi dan penjualan produk.
- 2) Umum: beban usaha umum dan pajak yang secara langsung berhubungan dengan operasi umum perusahaan, tetapi tidak berkaitan dengan dua kategori lainnya.
- 3) Administrasi: gaji eksekutif dan pendukung lainnya serta semua pajak yang berkaitan dengan administrasi perusahaan secara keseluruhan.

Sementara itu, apabila digunakan sebagai variabel dalam suatu [penelitian](#), biaya operasional bisa berpengaruh terhadap profitabilitas sebuah perusahaan. Hal tersebut dikarenakan dalam suatu perusahaan,

umumnya terdapat laporan laba rugi yang di dalamnya terdapat unsur-unsur biaya operasional yang memengaruhi laba rugi usaha suatu perusahaan.

Apabila pendapatan usaha lebih besar daripada biaya operasional yang dikeluarkan, maka akan terjadi keuntungan pada perusahaan dan laba usaha. Dan, apabila pendapatan usaha lebih kecil dari biaya operasional yang dikeluarkan, maka akan terjadi rugi atau penurunan pada laba yang akan didapatkan.

C. Teori Pendapatan

Pendapatan adalah jumlah uang yang diterima oleh suatu perusahaan dari suatu aktivitas yang dilakukannya, dan kebanyakan aktivitas tersebut adalah aktivitas penjualan produk dan atau penjualan jasa kepada konsumen.

Menurut Sukirno (2000), pendapatan merupakan unsur yang sangat penting dalam sebuah usaha perdagangan, karena dalam melakukan suatu usaha tentu ingin mengetahui nilai atau jumlah pendapatan yang diperoleh selama melakukan usaha tersebut. Dalam arti ekonomi, pendapatan merupakan balas jasa atas penggunaan faktor-faktor produksi yang dimiliki oleh sektor rumah tangga dan sektor perusahaan yang dapat berupa gaji/upah, sewa, bunga serta keuntungan/profit (Hendrik, 2011).

Menurut Munandar (2006), pengertian pendapatan adalah suatu penambahan aset yang mengakibatkan bertambahnya *owners equity*, tetapi bukan karena penambahan modal baru dari pemiliknya dan bukan pula merupakan penambahan asset yang disebabkan karena bertambahnya liabilitas. Pendapatan sangat berpengaruh bagi kelangsungan hidup perusahaan, semakin besar pendapatan yang diperoleh maka semakin besar kemampuan perusahaan

untuk membiayai segala pengeluaran dan kegiatan-kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan.

Menurut Theodurus M.Tuanakotta dalam buku "Teori Akuntansi" (2000;152). Pendapatan secara umum didefinisikan sebagai hasil dari suatu perusahaan. Pendapatan merupakan darah kehidupan dari perusahaan. Begitu pentingnya sangat sulit untuk mendefinisikan sebuah pendapatan sebagai unsur akuntansi pada diri sendiri. Pada dasarnya pendapatan merupakan kenaikan laba, seperti laba pendapatan ialah sebuah proses arus penciptaan barang dan/atau jasa oleh perusahaan selama kurun waktu tertentu. Pada umumnya, pendapatan dinyatakan dalam satuan uang (moneter).

Menurut Kusnadi dalam buku "Akuntansi Keuangan Menengah (Intermediate): Prinsip, Prosedur, dan Metode" (2000;9). Pendapatan merupakan penambahan aktiva yang dapat mengakibatkan bertambahnya modal namun bukan dikarenakan penambahan modal dari pemilik atau bukan hutang namun melainkan melalui penjualan barang dan/atau jasa terhadap pihak lain, sebab pendapatan tersebut bisa dikatakan sebagai kontra perstasi yang didapatkan atas jasa-jasa yang sudah diberikan kepada pihak lain.

Pendapatan adalah penerimaan bersih seseorang, baik berupa uang kontan maupun natura. Pendapatan atau juga disebut juga income dari seorang warga masyarakat adalah hasil penjualannya dari faktor-faktor produksi yang dimilikinya pada sektor produksi. Dan sektor produksi ini membeli faktor-faktor produksi tersebut untuk digunakan sebagai input proses produksi dengan harga yang berlaku di pasar faktor produksi. Harga faktor produksi di pasar (seperti halnya juga untuk barang-barang di pasar barang) ditentukan oleh ditarik menarik, antara penawaran dan permintaan (Poniwati Asmie, 2008).

Secara garis besar, pendapatan digolongkan menjadi tiga golongan (Suparmoko, 2000), yaitu:

1. Gaji dan upah. Imbalan yang diperoleh setelah orang tersebut melakukan pekerjaan untuk orang lain yang diberikan dalam waktu satu hari, satu minggu maupun satu bulan.
2. Pendapatan dari usaha sendiri. Merupakan nilai total dari hasil produksi yang dikurangi dengan biaya-biaya yang dibayar dan usaha ini merupakan usaha milik sendiri atau keluarga dan tenaga kerja berasal dari anggota keluarga sendiri, nilai sewa capital milik sendiri dan semua biaya ini biasanya tidak diperhitungkan.
3. Pendapatan dari usaha lain. Pendapatan yang diperoleh tanpa mencurahkan tenaga kerja, dan ini biasanya merupakan pendapatan sampingan antara lain, pendapatan dari hasil menyewakan asset yang dimiliki seperti rumah, ternak dan barang lain, bunga dari uang, sumbangan dari pihak lain, pendapatan dari pension, dan lain-lain.

Sedangkan pendapatan menurut perolehannya dibedakan menjadi:

1. Pendapatan kotor yaitu pendapatan yang diperoleh sebelum dikurangi pengeluaran dan biaya-biaya.
2. Pendapatan bersih yaitu pendapatan yang diperoleh sesudah dikurangi pengeluaran dan biaya-biaya.

Sedangkan pendapatan menurut bentuknya dibedakan menjadi:

1. Pendapatan berupa uang adalah segala penghasilan yang sifatnya regular dan yang diterima biasanya sebagai balas jasa, sumber utamanya berupa gaji, upah, bangunan, pendapatan bersih dari usaha sendiri dan pendapatan dari penjualan seperti: hasil sewa, jainan sosial, premi, dan asuransi.

2. Pendapatan berupa barang adalah segala penghasilan yang sifatnya regular dan biasanya tidak berbentuk balas jasa, dan diterima dalam bentuk barang.

D. Pasar

Pada mulanya istilah pasar dikaitkan dengan pengertian tempat pembeli dan penjual bersama-sama melakukan pertukaran. Kemudian istilah pasar ini dikaitkan dengan pengertian ekonomi yang mewujudkan pertemuan antara pembeli dan penjual. Pengertian ini berkembang menjadi pertemuan atau hubungan antara permintaan dan penawaran. Secara teoretis dalam ekonomi, pasar menggambarkan semua pembeli dan penjual yang terlibat dalam transaksi aktual atau potensial terhadap barang atau jasa yang ditawarkan. Transaksi potensial ini dapat terlaksana, apabila kondisi berikut ini terpenuhi, yaitu:

1. Terdapat paling sedikit dua pihak.
2. Masing-masing pihak memiliki sesuatu yang mungkin dapat berharga bagi pihak lain.
3. Masing-masing pihak mampu untuk berkomunikasi dan menyalurkan keinginannya.
4. Masing-masing pihak bebas untuk menerima atau menolak penawaran dari pihak lain.

Yang perlu diperhatikan dalam pengertian pasar terkandung penekanan perhatian terhadap individu maupun kelompok orang atau organisasi yang memiliki dua sifat penting, yaitu pertama adanya minat atau interest dan kedua daya beli atau purchasing power untuk produk berupa barang atau jasa tertentu.

Dari uraian di atas dapat dinyatakan bahwa pasar merupakan arena pertukaran potensial baik dalam bentuk fisik sebagai tempat berkumpul atau bertemunya para penjual dan pembeli, maupun yang tidak berbentuk fisik, yang

memungkinkan terlaksananya pertukaran, karena dipenuhinya persyaratan pertukaran, yaitu minat dan citra serta daya beli.

Terdapat beberapa istilah yang berhubungan dengan pengertian pasar, yaitu besarnya pasar (*market size*) suatu produk, lingkup pasar (*market scope*) produk itu, struktur pasar (*market structure*) yang terdapat dan share pasar (*market share*) produk perusahaan, serta kesempatan atau peluang pasar (*market space/opportunity*) suatu produk.

Besarnya pasar suatu produk ditentukan oleh besarnya permintaan dan penawaran produk tersebut. Karena besarnya permintaan dan penawaran atas suatu produk dipengaruhi oleh beberapa variable, maka besarnya pasar produk itu ditentukan juga oleh variable tersebut. Sebagai contoh, besarnya pasar batu baterai antara lain ditentukan oleh daya beli masyarakat yang tercermin dari tingkat pendapatannya, jumlah penduduk dan distribusi pendapatannya, distribusi penduduk dilihat dari geografisnya, perkembangan konsumsi barang yang menggunakan batu baterai, konsumsi listrik dan tingkat harga batu baterai serta tariff listrik.

Lingkup pasar suatu produk merupakan luasnya cakupan pasar produk tersebut, yang dapat dilihat misalnya dari luas daerah geografis, jangkauan tingkat pendidikan konsumen produk itu, luasnya cakupan tentang profesi konsumen, luasnya cakupan tingkat umur konsumen, atau jangkauan tingkat pendapatan konsumen produk tersebut. Sebagai contoh produk PT Unilever Indonesia, seperti sabun mandi Lux, Lifebuoy dan Palmolive, detergent Rinso dan pasta gigi Pepsodent, mempunyai lingkup pasar seluruh Indonesia dengan konsumen masyarakat berpendapatan menengah tinggi untuk berbagai tingkat pendidikan dan jenis profesi serta berbagai tingkat umur.

Dalam pembahasan mengenai pasar, selalu istilah struktur pasar sering tercakup. Yang dimaksud dengan struktur pasar adalah susunan kekuatan yang terdapat baik dilihat dari si penjual maupun si pembeli. Apabila si pembeli mempunyai kekuatan yang menentukan di pasar, maka pasar seperti ini disebut pasar pembeli (*buyer's market*). Sedangkan apabila si penjual yang mempunyai kekuatan yang menentukan di pasar, maka pasar seperti itu disebut pasar penjual (*seller's market*). Dilihat dari si pembeli, apabila di pasar terdapat satu pembeli sedangkan penjualnya banyak, maka struktur pasarnya disebut monopsoni. Jika di suatu pasar terdapat beberapa pembeli, sedangkan penjualnya banyak, maka struktur pasar tersebut adalah oligopsoni. Dilihat dari si penjual, apabila di pasar terdapat satu penjual, sedangkan pembelinya banyak, maka struktur pasar seperti ini dikenal sebagai monopoli. Jika di suatu pasar terdapat beberapa penjual, sedangkan pembelinya banyak, maka struktur pasar tersebut adalah oligopoli. Apabila di pasar terdapat banyak penjual dan banyak pembeli, maka struktur pasar itu disebut pasar persaingan sempurna. Masing-masing struktur pasar tersebut mempunyai ciri-ciri tertentu yang membedakan lebih lanjut antara satu dengan yang lainnya.

Bagi suatu perusahaan, pasar merupakan sasaran untuk keberhasilan dalam mencapai tujuan di bidang pemasaran. Dalam mengukur keberhasilan dalam bidang pemasaran, suatu perusahaan perlu mengetahui posisinya di pasar. Posisi perusahaan di pasar antara lain dapat diketahui dari share pasar yang dikuasai oleh perusahaan tersebut. Yang dimaksudkan dengan share pasar adalah besarnya bagian atau luasnya total pasar yang dapat dikuasai oleh perusahaan, yang biasanya dinyatakan dalam persentase. Share pasar suatu perusahaan dapat dihitung dari perbandingan antara besarnya penjualan

perusahaan itu dalam unit dengan total penjualan dari seluruh perusahaan yang sejenis atau industri itu dikali dengan 100%. Sebagai contoh, pada 1984 yang lalu penjualan detergent oleh perusahaan A adalah sebesar 150 ton, sedangkan total penjualan perusahaan dalam industri detergent pada tahun yang sama adalah sebesar 750 ton, maka *share pasar* perusahaan A untuk produk detergent ini pada tahun 1984 adalah sebesar $150 \text{ ton} / 750 \text{ ton} \times 100\% = 20\%$. Bila penjualan perusahaan A ini pada tahun 1985 tetap sebesar 150 ton, sedangkan total penjualan seluruh perusahaan dalam industri detergent ini pada tahun itu adalah meningkat menjadi 1.000 ton, maka *share pasar* perusahaan tersebut menurun menjadi 15% padatahun ini.

Disamping *share pasar*, suatu perusahaan dalam memasarkan produknya perlu pula mengetahui segmen pasar produknya. Yang dimaksudkan dengan segmen pasar adalah ruas pasar yang dilayani perusahaan dengan produknya tersebut, ruas mana dilihat dari kelompok konsumen atau pemakai produk tersebut. Masing masing segmen pasar mungkin mempunyai motif, perilaku, dan kebiasaan pembelian yang berbeda dengan yang lainnya. Sebagai contoh, segmen pasar produk sepatu Bata adalah para pelajar dan karyawan dengan tingkat pendapatan menengah.

Kesempatan atau spasi pasar adalah besarnya pasar yang masih dapat diharapkan untuk menyerap produk perusahaan. Kesempatan atau spasi pasar ini sangat penting diketahui dalam memasarkan produk baru, atau dalam memperluas (ekspansi) kapasitas untuk menghasilkan produk tertentu. Sebagai contoh, perluasan kapasitas pabrik kabel *trankabel* masih dimungkinkan pada tahun 198x, karena sekiras 150.000 m setiap bulannya kebutuhan akan produk

kabel ini yang belum dapat dilayani atau dipenuhi pada tahun ini dan tahun-tahun berikutnya.

E. Tinjauan Empiris

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

NO.	Nama/Tahun	Judul	Metode	Hasil Penelitian
1.	Meryanti Gobel (2013)	Analisis Efisiensi Biaya Operasional Melalui Pengelolaan Tunjangan Makan Dan Jaminan Pemeliharaan Kesehatan Pada Perusahaan Jasa <i>Outsourcing</i> .	Deskriptif	PT. Meryati Bersaudara Momosat adalah perusahaan penyedia jasa tenaga kerja yang dalam kegiatannya berusaha untuk memasok tenaga kerja ahli yang berkualitas dan memiliki keterampilan sesuai dengan kebutuhan klien. Berdiri pada bulan Juni tahun 2012 dan berlokasi di Desa Bai, Kabupaten Bolaang Mongondow Timur yang merupakan kawasan

				<p>pertambangan emas di kawasan Bolaang Mongondow. Di kawasan tersebut terdapat satu perusahaan pertambangan emas yang cukup bonafit, sehingga membuka peluang untuk PT. Meryati Bersaudara Momosat untuk memasok tenaga kerja ahli yang berkualitas untuk menunjang kegiatan operasional dari perusahaan pertambangan tersebut. PT. Meryati Bersaudara Momosat berawal dari bentuk badan usaha Perseroan Komanditer (CV) ,</p>
--	--	--	--	---

				<p>yaitu CV. Meryati Bersaudara. Namun karena perkembangan perusahaan, maka perusahaan merasa perlu untuk meningkatkan status perusahaannya dari Perseroan Komanditer (CV) menjadi Perseroan Terbatas (PT). PT. Meryati Bersaudara Momosat telah memulai kegiatan operasionalnya dalam menyalurkan tenaga kerja secara aktif pada bulan September 2012. PT. Meryati Bersaudara Momosat saat ini telah menyalurkan tenaga kerja harian</p>
--	--	--	--	---

				lepas kepada kliennya sebanyak 220 orang.
2.	Nurfaidah (2012)	Analisis Efisiensi Biaya Operasional Pengelolaan Taman Wisata Tanjung Bira Terhadap Pendapatan Dinas Parawisata Daerah Kabupaten Bulukumba.	Kualitatif dan kuantitatif.	Tanjung Bira merupakan pantai pasir putih yang cukup terkenal di Sulawesi Selatan. Pantai ini termasuk pantai yang bersih, tertata rapi, dan air lautnya yang jernih. Keindahan dan kenyamanan pantai ini terkenal hingga ke mancanegara. Turis-turis asing dari berbagai negara banyak yang berkunjung ketempat ini untuk berlibur. Untuk itu, banyaknya jumlah pengunjung yang datang di pantai Tanjung bira akan

				<p>mempengaruhi Pendapatan Dinas Pariwisata Kab. Bulukumba. Pendapatan tersebut diperoleh dari retribusi pesanggerahan/villa, retribusi kendaraan roda 2 dan kendaraan roda 4, karcis tanda masuk. untuk itu bukan hanya biaya yang perlu dibuatkan anggaran tetapi pendapatn perlu untuk dibuatkan anggaran untuk mengetahui efektif atau tidaknya pendapatan bagi Dinas Pariwisata Kabupaten Bulukumba. Tujuan utama pembuatan</p>
--	--	--	--	--

				<p>anggaran dalam perusahaan adalah meningkatkan efektifitas dan efisiensi. Efektifitas adalah menciptakan strategi yang dapat membuat aktivitas perusahaan mampu menghasilkan keuntungan, sedangkan efisien adalah kemampuan menekan biaya yang dilakukan dalam aktivitas sehingga keuntungan dapat ditingkatkan.</p>
3.	Nono (2014)	Supri	<p>Analisis Kontribusi Efisiensi Biaya Produksi Terhadap Kemampulabaa n Pada Pt</p>	<p><i>survey explanatory.</i></p> <p>Dari hasil pengujian hipotesis melalui analisis regresi diperoleh temuan bahwa hipotesis yang diajukan dalam</p>

		Perkebunan Nusantara VIII Jawa Barat.		penelitian ini diterima secara empiris, yakni efisiensi biaya produksi berpengaruh positif terhadap kemampuan perusahaan sebesar 5,2% atau kontribusinya sebesar 0,069 satuan. Artinya setiap kenaikan 1 nilai pada variabel efisiensi biaya produksi perusahaan, maka tingkat kemampuan setiap unit kebun akan meningkat sebesar 6,9 satuan.
4.	1. Citra Anggraini 2. Isharijadi 3. Nik Amah	Analisis Efisiensi Biaya Dengan Menggunakan	Deskriptif kualitatif.	Hasil analisis efisiensi biaya dengan menggunakan metode lot for lot

	(2017)	Metode Lot For Lot Dalam Pengendalian Persediaan.		dalam pengendalian persediaan pada PT. INKA (Persero) Madiun menunjukkan bahwa secara umum PT. INKA (Persero) Madiun telah menerapkan pengendalian persediaan dengan baik, dapat dilihat dari jumlah bahan baku produksi yang terpenuhi atau tidak terjadi kekurangan bahan baku pada kegiatan produksinya sehingga tidak banyak bahan baku yang tersisa digudang setelah proyek selesai dikerjakan.
5.	1. Ongki Fermadi 2. Fembriarti	Analisis Efisiensi Produksi Dan	Kuantitatif.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa, 94,24 persen

	Erry Prasmatiwi	Keuntungan Usahatani		responden berada pada usia 20-75
3.	Eka Kasymir (2015)	Jagung Di Kabupaten Ogan Komering Ulu Timur Sumatera Selatan.		tahun. Pada tingkat pendidikan, 55,76 persen petani pernah menempuh pendidikan formal pada tingkat Sekolah Dasar. Sebesar 63,46 persen reponden memiliki pengalaman usahatani dibawah 10 tahun dan 36,53 persen responden diatas 10 tahun. Sebesar 71,15 persen petani menanggung 1-3 orang anggota keluarga. Luas kepemilikan lahan yaitu berkisar antara 0,25-3,00 hektar sedangkan rata-rata luas lahan yang digunakan petani

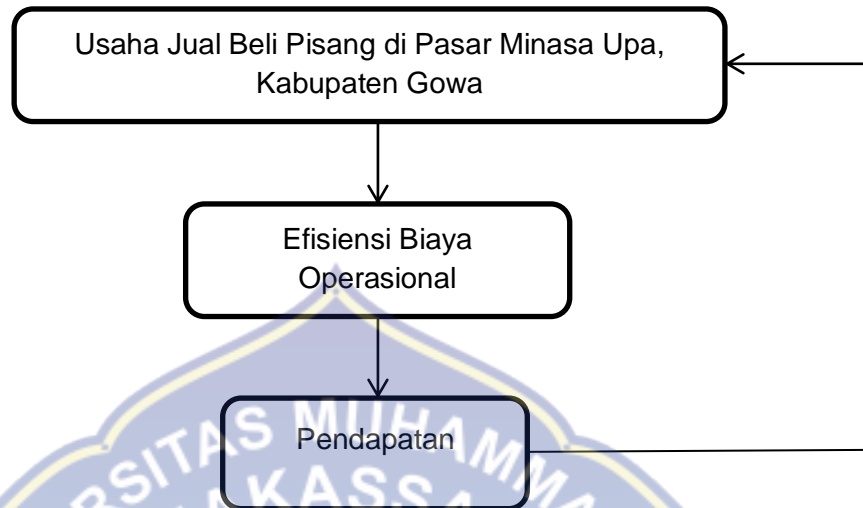
				<p>untuk menanam jagung adalah 1,18 hektar dan 28 petani menyewa lahan dari TNI AD. Umumnya seluruh petani menanam pada lahan kering dua kali musim tanam dalam setahun. Penggunaan Saprodi di lokasi penelitian masih belum mengacu pada anjuran seperti benih yang penggunaannya masih dibawah anjuran dari BPP sedangkan untuk penggunaan urea dan SP 36 melebihi anjuran BPP setempat.</p> <p>Penggunaan sarana produksi oleh petani meliputi benih, pupuk</p>
--	--	--	--	--

				<p>urea, pupuk sp-36, pestisida, tenaga kerja dan alat-alat.</p> <p>Hasil penelitian menunjukkan bahwa produksi rata-rata yang dihasilkan petani responden per musim tanam adalah 9.300,33 kg dengan luas lahan rata-rata 1,18. Produksi rata-rata untuk per hektar yaitu sebesar 7.882,00 kg/ha. Harga rata-rata jagung yang dijual petani adalah Rp2.730,77 per kg.</p>
--	--	--	--	---

F. Kerangka Konsep

Kerangka konsep adalah penjelasan sementara terhadap suatu gejala yang menjadi objek permasalahan kita. Kerangka berpikir ini disusun dengan berdasarkan pada rumusan masalah dan hasil penelitian yang relevan atau terkait. Kerangka berpikir ini merupakan suatu argumentasi kita dalam merumuskan hipotesis.

Berikut adalah gambar kerangka konsep:



Gambar 2.1 Kerangka konsep

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Metode dan Jenis Penelitian

1. Metode Kuantitatif

Metode Kuantitatif adalah jenis data yang dapat diukur atau dihitung secara langsung sebagai variable angka atau bilangan. Variable dalam ilmu statistika adalah atribut, karakteristik, atau pengukuran yang mendeskripsikan suatu kasus atau objek penelitian.

2. Jenis Penelitian

Deskriptif dapat diartikan sebagai prosedur pemecahan masalah yang diselidiki dengan menggambarkan keadaan subjek atau objek dalam penelitian dapat berupa orang, lembaga, masyarakat dan yang lainnya yang pada saat sekarang berdasarkan fakta-fakta yang tampak atau apa adanya.

Deskriptif adalah suatu metode yang digunakan untuk menggambarkan atau menganalisis suatu hasil penelitian tetapi tidak digunakan untuk membuat kesimpulan yang lebih luas.

Dapat dikatakan bahwa penelitian deskriptif merupakan penelitian yang berusaha mendeskripsikan suatu gejala, peristiwa yang terjadi pada saat sekarang atau masalah aktual.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Pasar Minasa Maupa, Kabupaten Gowa yang bergerak dalam bidang perdagangan yang berlokasi di jalan Usman Salengke, Sungguminasa, Somba Opu, Kabupaten Gowa, Sulawesi Selatan. Penelitian ini dilakukan dengan pertimbangan peneliti mudah menjangkau lokasi, sedangkan

waktu penelitian dilakukan berdasarkan lamanya penelitian dilakukan hingga perampungan hasil penelitian yang membutuhkan waktu satu bulan, yaitu mulai bulan Mei sampai Juni 2019.

C. Definisi Operasional dan Pengukuran

Untuk menjaga kesalahpahaman dan untuk menyamakan persepsi, maka perlu dikemukakan definisi operasional sebagai berikut:

1. Efisiensi Biaya Operasional

- a. Efisiensi Biaya Operasional adalah kemampuan pengusaha dalam menjalankan tugas dengan baik dan tepat, tanpa membuang waktu, tenaga, dan biaya selama kegiatan usaha.
- b. Pengukurannya yaitu menggunakan rumus efisiensi, sebagai berikut:

$$E = \frac{O}{I} \times 100\%$$

Dimana:

E = Efisiensi

O = Output (biaya yang dikeluarkan)

I = Input (masukan/pendapatan)

2. Pendapatan

- a. Pendapatan adalah balas jasa atau sejumlah uang yang diterima oleh seseorang ataupun badan usaha sebagai imbalan atas pekerjaannya.
- b. Pengukurannya yaitu menganalisis hasil perhitungan efisiensi biaya operasional.

D. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek/subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.

Objek atau sasaran dalam penelitian ini adalah para penjual pisang yang ada di Pasar Minasa Maupa Kabupaten Gowa.

2. Sampel

Sampel adalah sebagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Penelitian ini menggunakan sampel yang diambil dari populasi yaitu sepuluh penjual pisang.

E. Teknik Pengumpulan Data

1. Dokumentasi adalah aktivitas atau proses penyediaan dokumen-dokumen dengan menggunakan bukti yang akurat berdasarkan pencatatan berbagai sumber informasi.
2. Wawancara adalah teknik pengumpulan data melalui Tanya jawab langsung antara pewawancara dan narasumber.

G. Teknik Analisis

1. Menghitung dengan rumus efisiensi biaya operasional. Adapun rumus efisiensi menurut Shim (2000) dalam Karim (2006) sebagai berikut:

$$E = \frac{O}{I} \times 100\%$$

Dimana:

E = Efisiensi

O = Output (biaya yang dikeluarkan)

I = Input (masukan/pendapatan)

2. Mendeskripsikan hasil dari perhitungan efisiensi biaya operasional.



BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Awal Berdirinya Pasar Minasa Maupa Kabupaten Gowa.

Pasar modern Minasa Maupa di Kelurahan Sungguminasa, Kecamatan Somba Opu, Kabupaten Gowa, Sulawesi Selatan di mulai bangun pada tahun 2009.

Meski sudah lama, namun pasar ini belum rampung dalam pembangunannya. Bangunan fisik baru rampung sekitar 90 persen. Namun, dinas terkait yang menangani pasar menjadi ikon daerah berjuluk Butta Bersejarah itu hingga kini belum merampungkan pembangunannya dengan alasan keterbatasan anggaran.

Padahal, pembangunan pasar bertahap lima itu sudah menelan anggaran sekira Rp89 miliar, dengan rincian pada 2010 lalu Pemkab Gowa menganggarkan sebesar Rp3 miliar, 2011 sebesar Rp6 miliar, 2012 sebesar Rp7 miliar. Adapun dalam 2013 mendatang Pemkab kembali mengusulkan tambahan anggaran sebesar Rp16 miliar.

Sekertaris Komisi III DPRD Gowa Abd Razak Lewa mengatakan, dua Instansi di Lingkup Pemkab harus bertanggung jawab proses perampungan pembangunan pasar tersebut.

"Lambatnya penyelesaian pembangunan pasar tersebut membuat ratusan pedagang di Gowa menempati sejumlah ruas jalan di Kabupaten berjuluk Gowa Berserah," katanya, di Gowa, Sulawesi Selatan, Senin (21/5/2012).

Abdul Razak mengatakan, walaupun Pemkab beralasan tidak mempunyai anggaran untuk merampungkan proyek tersebut itu harus diketahui masyarakat, Karena pembangunan pasar ini sudah dilakukan sejak empat tahun lalu hingga kini belum difungsikan.

"Pasar ini merupakan urat nadi pedagang sehingga pasar ini segera dirampungkan sesegera mungkin," katanya.

Habisnya anggaran pembangunan tersebut disebabkan adanya kesalahan teknis yang terjadi pada sejumlah bangunan fisik, sehingga jika dilanjutkan maka dapat berdampak pada keselamatan pedagang dan konsumen jika tidak segera dibenahi.

Adanya kesalahan teknis ini otomatis CCO juga berubah, sehingga anggaran yang sudah disiapkan membengkak, makanya pembangunan ditarget 3 September 2010, molor hingga sekarang," ungkap Abd Razak.

Dia menambahkan, untuk merampungkan pasar yang dianggap terbengkalai tersebut Pemkab kembali mengusulkan tambahan anggaran sebesar 16 miliar, sehingga total anggaran mencapai Rp89 miliar.

"Dari anggaran tersebut diharapkan pasar berlantai tiga yang dibangun dengan pola pengelolaan tradisional modern segera ditempati ratusan pedagang," katanya.

Kepala Dinas PU Gowa Amin Yakub sebelumnya mengatakan, proyek pembangunan Pasar Induk Minasamaupa tidak pernah terhenti, pekerjaan perampungan pembangunan pasar itu terus dilakukan. Namun, perlu diketahui, pembangunan pasar ini dibagi dalam dua tahap. Tahap pertama sudah dilakukan, tinggal tahap kedua sementara berjalan.

2. Visi dan Misi pasar

a. Visi

Menciptakan pasar tradisional sebagai pusat perbelanjaan dan sumber pendapatan asli daerah pada tahun 2020.

b. Misi

- 1) Menciptakan pasar yang bersih dan indah agar nyaman ditempati oleh setiap pedagang.
- 2) Menciptakan pelayanan secara terpadu agar konsumen merasa senang saat berbelanja.
- 3) Menciptakan pasar sebagai pusat perbelanjaan dan pendapatan asli masyarakat daerah.

3. Struktur Organisasi dan *Job Description*

a. Struktur Organisasi



Gambar 4.1 Struktur Organisasi

b. *Job Description*

1) Kepala Pasar

Kepala pasar bertugas sebagai pimpinan pasar yang bertanggung jawab atas segala sesuatu yang ada di pasar. Dalam menjalankan tugasnya kepala pasar dibantu oleh beberapa karyawan yang bertugas menangani bagian umum, keamanan dan parkir, keuangan dan administrasi, serta pemeliharaan.

2) Bagian Umum

Bagian Umum bertugas menangani ketertiban, keamanan dan kebersihan pasar.

3) Keamanan dan Parkir

Keamanan dan parkir bertugas menangani keamanan dan menertibkan parkir mobil serta motor pada saat parkir.

4) Keuangan dan Administrasi

Bagian Keuangan dan Administrasi menangani tata usaha serta administrasi umum.

5) Pemeliharaan

Bagian Pemeliharaan menangani perawatan dan perbaikan mesin maupun bangunan apabila terjadi kerusakan.

B. Hasil Penelitian

Kegiatan penelitian ini pada dasarnya dilakukan untuk mendapatkan data yang objektif dan valid. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer, dengan menggunakan teknik analisis deskriptif kuantitatif.

Teknik analisis data merupakan salah satu kegiatan penelitian berupa proses penyusunan dan pengelolaan data guna menafsir data yang diperoleh dari kegiatan wawancara.

Efisiensi biaya operasional dihitung dengan membagi antara biaya yang dikeluarkan dengan pendapatan. Adapun rumus efisiensi menurut Shim (2000) dalam Karim (2006):

$$E = \frac{O}{I} \times 100\%$$

Dimana:

E = Efisiensi

O = Output (biaya yang dikeluarkan)

I = Input (masukan/pendapatan)

Tabel 4.1
Kriteria Pengukuran Efisiensi

Rasio Efisiensi	Kriteria
< 20%	Sangat efisien
21% sampai 85%	Efisien
85%	Tidak efisien

Sumber : Imanuel Pankey dan Sherly Pinatik, 2015

Dalam penelitian ini, peneliti melakukan pengelolaan data dengan menghitung efisiensi penggunaan biaya dari tahun 2016-2018 adalah sebagai berikut:

1. Jumriati, S.Pd.

Rumus:

$$E = \frac{O}{I} \times 100\%$$

a. Efisiensi tahun 2016

Output = Rp 14.500.000

Input = Rp 70.000.000

$$\text{Penyelesaian: } E = \frac{14.500.000}{70.000.000} \times 100\% = 21\%$$

b. Efisiensi tahun 2017

Output = Rp 17.500.000

Input = Rp 85.000.000

$$\text{Penyelesaian: } E = \frac{17.500.000}{85.000.000} \times 100\% = 20\%$$

c. Efisiensi tahun 2018

Output = Rp 19.000.000

Input = Rp 90.500.000

$$\text{Penyelesaian: } E = \frac{19.000.000}{90.500.000} \times 100\% = 20\%$$

2. Anto

Rumus:

$$E = \frac{O}{I} \times 100\%$$

a. Efisiensi tahun 2016

Output = Rp 17.500.000

Input = Rp 60.000.000

$$\text{Penyelesaian: } E = \frac{17.500.000}{60.000.000} \times 100\% = 29\%$$

b. Efisiensi tahun 2017

Output = Rp 19.500.000

Input = Rp 67.000.000

$$\text{Penyelesaian: } E = \frac{19.500.000}{67.000.000} \times 100\% = 28\%$$

c. Efisiensi tahun 2018

Output = Rp 22.000.000

Input = Rp 75.000.000

$$\text{Penyelesaian: } E = \frac{22.000.000}{75.000.000} \times 100\% = 29\%$$

3. Wana

Rumus:

$$E = \frac{O}{I} \times 100\%$$

a. Efisiensi tahun 2016

Output = Rp 10.000.000

Input = Rp 42.400.000

$$\text{Penyelesaian: } E = \frac{10.000.000}{42.400.000} \times 100\% = 23\%$$

b. Efisiensi tahun 2017

Output = Rp 10.500.000

Input = Rp 45.150.000

$$\text{Penyelesaian: } E = \frac{10.500.000}{45.150.000} \times 100\% = 23\%$$

c. Efisiensi tahun 2018

Output = Rp 11.000.000

Input = Rp 48.000.000

$$\text{Penyelesaian: } E = \frac{11.000.000}{48.000.000} \times 100\% = 22\%$$

4. Hikmah Sari

Rumus:

$$E = \frac{O}{I} \times 100\%$$

a. Efisiensi tahun 2016

Output = Rp 15.000.000

Input = Rp 45.000.000

$$\text{Penyelesaian: } E = \frac{15.000.000}{45.000.000} \times 100\% = 33\%$$

b. Efisiensi tahun 2017

Output = Rp 16.500.000

Input = Rp 60.000.000

$$\text{Penyelesaian: } E = \frac{16.500.000}{60.000.000} \times 100\% = 27\%$$

c. Efisiensi tahun 2018

Output = Rp 17.500.000

Input = Rp 70.500.000

$$\text{Penyelesaian: } E = \frac{17.500.000}{70.500.000} \times 100\% = 24\%$$

5. Suci Ramadhani

Rumus:

$$E = \frac{O}{I} \times 100\%$$

a. Efisiensi tahun 2016

Output = Rp 10.000.000

Input = Rp 45.000.000

$$\text{Penyelesaian: } E = \frac{10.000.000}{45.000.000} \times 100\% = 22\%$$

b. Efisiensi tahun 2017

Output = Rp 12.000.000

Input = Rp 55.000.000

$$\text{Penyelesaian: } E = \frac{12.000.000}{55.000.000} \times 100\% = 22\%$$

c. Efisiensi tahun 2018

Output = Rp 14.000.000

Input = Rp 60.500.000

$$\text{Penyelesaian: } E = \frac{14.000.000}{60.500.000} \times 100\% = 23\%$$

6. Arafah

Rumus:

$$E = \frac{O}{I} \times 100\%$$

a. Efisiensi tahun 2016

Output = Rp 13.500.000

Input = Rp 50.700.000

$$\text{Penyelesaian: } E = \frac{13.500.000}{50.700.000} \times 100\% = 26\%$$

b. Efisiensi tahun 2017

Output = Rp 15.000.000

Input = Rp 62.000.000

$$\text{Penyelesaian: } E = \frac{15.000.000}{62.000.000} \times 100\% = 24\%$$

c. Efisiensi tahun 2018

Output = Rp 16.500.000

Input = Rp 64.500.000

$$\text{Penyelesaian: } E = \frac{16.500.000}{64.500.000} \times 100\% = 25\%$$

7. Asrianti

Rumus:

$$E = \frac{O}{I} \times 100\%$$

a. Efisiensi tahun 2016

Output = Rp 15.000.000

Input = Rp 68.000.000

$$\text{Penyelesaian: } E = \frac{15.000.000}{68.000.000} \times 100\% = 22\%$$

b. Efisiensi tahun 2017

Output = Rp 16.500.000

Input = Rp 70.300.000

$$\text{Penyelesaian: } E = \frac{16.500.000}{70.300.000} \times 100\% = 23\%$$

c. Efisiensi tahun 2018

Output = Rp 17.000.000

Input = Rp 80.000.000

$$\text{Penyelesaian: } E = \frac{17.000.000}{80.000.000} \times 100\% = 21\%$$

8. Sumarni

Rumus:

$$E = \frac{O}{I} \times 100\%$$

a. Efisiensi tahun 2016

Output = Rp 8.000.000

Input = Rp 35.000.000

$$\text{Penyelesaian: } E = \frac{8.000.000}{35.000.000} \times 100\% = 22\%$$

b. Efisiensi tahun

Output = Rp 10.000.000

Input = Rp 43.500.000

$$\text{Penyelesaian: } E = \frac{10.000.000}{43.500.000} \times 100\% = 22\%$$

c. Efisiensi tahun 2018

Output = Rp 11.000.000

Input = Rp 50.200.000

$$\text{Penyelesaian: } E = \frac{11.000.000}{50.200.000} \times 100\% = 21\%$$

9. Vera

Rumus:

$$E = \frac{O}{I} \times 100\%$$

a. Efisiensi tahun 2016

Output = Rp 7.500.000

Input = Rp 30.800.000

$$\text{Penyelesaian: } E = \frac{7.500.000}{30.800.000} \times 100\% = 24\%$$

b. Efisiensi tahun 2017

Output = Rp 8.000.000

Input = Rp 32.900.000

$$\text{Penyelesaian: } E = \frac{8.000.000}{32.900.000} \times 100\% = 24\%$$

c. Efisiensi tahun 2018

Output = Rp 9.000.000

Input = Rp 35.300.000

$$\text{Penyelesaian: } E = \frac{9.000.000}{35.300.000} \times 100\% = 25\%$$

10. Asdar

Rumus:

$$E = \frac{O}{I} \times 100\%$$

a. Efisiensi tahun 2016

Output = Rp 10.000.000

Input = Rp 47.800.000

$$\text{Penyelesaian: } E = \frac{10.000.000}{47.800.000} \times 100\% = 20\%$$

b. Efisiensi tahun 2017

Output = Rp 10.500.000

Input = Rp 50.500.000

$$\text{Penyelesaian: } E = \frac{10.500.000}{50.500.000} \times 100\% = 20\%$$

c. Efisiensi tahun 2018

Output = Rp 11.000.000

Input = Rp 53.200.000

$$\text{Penyelesaian: } E = \frac{11.000.000}{53.200.000} \times 100\% = 20\%$$

Tabel 4.2

**Tingkat Efisiensi Pendapatan Usaha Jual Beli Pisang di
Pasar Minasa Maupa Kabupaten Gowa**

No.	Nama	Tahun	Modal	Pendapatan	Tingkat efisiensi	keterangan
1.	Jumrianti, S.Pd.	2016	14.500.000	70.000.000	20%	Sangat efisien
		2017	17.500.000	85.000.000	20%	Sangat efisien
		2018	19.000.000	90.500.000	20%	Sangat efisien
2.	Anto	2016	17.500.000	60.000.000	29%	Efisien
		2017	19.000.000	67.000.000	28%	Efisien
		2018	22.000.000	75.000.000	29%	Efisien
3.	Wana	2016	10.000.000	42.400.000	23%	Efisien
		2017	10.500.000	45.150.000	23%	Efisien
		2018	11.000.000	48.000.000	22%	Efisien
4.	Hikmah Sari	2016	15.000.000	45.000.000	33%	Efisien
		2017	16.500.000	60.000.000	27%	Efisien
		2018	17.500.000	70.500.000	24%	Efisien
5.	Suci Ramadhani	2016	10.000.000	45.000.000	22%	Efisien
		2017	12.500.000	55.000.000	22%	Efisien
		2018	14.000.000	60.500.000	23%	Efisien
6.	Arafah	2016	13.500.000	50.700.000	26%	Efisien
		2017	15.000.000	55.000.000	24%	Efisien
		2018	16.500.000	60.500.000	25%	Efisien
7.	Anti	2016	15.000.000	68.000.000	22%	Efisien
		2017	16.500.000	70.300.000	23%	Efisien

		2018	17.000.000	80.000.000	21%	Efisien
8.	Sumarni	2016	8.000.000	35.000.000	22%	Efisien
		2017	10.000.000	43.500.000	22%	Efisien
		2018	12.000.000	50.200.000	21%	Efisien
9.	Vera	2016	7.500.000	30.800.000	24%	Efisien
		2017	8.000.000	32.900.000	24%	Efisien
		2018	9.000.000	35.300.000	25%	Efisien
10.	Asdar	2016	10.000.000	47.800.000	20%	Sangat efisien
		2017	10.500.000	50.500.000	20%	Sangat efisien
		2018	11.000.000	53.200.000	20%	Sangat efisien

C. Pembahasan

Jenis barang yang diperjual belikan di Pasar Minasa Maupa kabupaten Gowa ini adalah buah pisang. Dalam penelitian ini penulis melakukan perhitungan efisiensi biaya dengan melakukan wawancara langsung kepada pedagang.

Dari hasil perhitungan efisiensi usaha jual beli pisang di Pasar Minasa Maupa Kabupaten Gowa dari tahun 2016 sampai 2018 masing-masing pedagang memperoleh hasil yang berbeda, dimana:

1. Pedagang pertama (Jumrianti, S.Pd.)
 - a. Tahun 2016 tingkat efisiensi 20% (Sangat efisien).

Dikatakan sangat efisien karena pendapatan lebih tinggi di banding pengeluaran. Hal ini terjadi karena barang dagangan yang selalu terjual habis, terutama saat bulan Ramadhan barang akan semakin laku karena tingkat kebutuhan konsumen akan barang tersebut semakin tinggi serta harga jual yang

relatif tinggi sehingga pendapatan juga semakin tinggi. Hal ini juga di pengaruhi oleh kualitas barang yang baik sehingga di minati oleh banyak konsumen, pedagang yang membeli langsung barang dikampung sehingga lebih menghemat biaya. Pedagang juga memiliki manajemen yang baik sehingga tidak membuang waktu, tenaga, dan biaya.

b. Tahun 2017 tingkat efisiensi 20% (Sangat efisien).

Dikatakan sangat efisien karena pendapatan lebih tinggi di banding pengeluaran. Hal ini terjadi karena barang dagangan yang selalu terjual habis, terutama saat bulan Ramadhan barang akan semakin laku karena tingkat kebutuhan konsumen akan barang tersebut semakin tinggi serta harga jual yang relatif tinggi sehingga pendapatan juga semakin tinggi. Hal ini juga di pengaruhi oleh kualitas barang yang baik sehingga di minati oleh banyak konsumen, pedagang yang membeli langsung barang dikampung sehingga lebih menghemat biaya. Pedagang juga memiliki manajemen yang baik sehingga tidak membuang waktu, tenaga, dan biaya.

c. Tahun 2018 tingkat efisiensi 20% (Sangat efisien).

Dikatakan sangat efisien karena pendapatan lebih tinggi di banding pengeluaran. Hal ini terjadi karena barang dagangan yang selalu terjual habis, terutama saat bulan Ramadhan barang akan semakin laku karena tingkat kebutuhan konsumen akan barang tersebut semakin tinggi serta harga jual yang relatif tinggi sehingga pendapatan juga semakin tinggi. Hal ini juga di pengaruhi oleh kualitas barang yang baik sehingga di minati oleh banyak konsumen, pedagang yang membeli langsung barang dikampung sehingga lebih menghemat biaya. Pedagang juga memiliki manajemen yang baik sehingga tidak membuang waktu, tenaga, dan biaya.

2. Pedagang kedua (Anto)

a. Tahun 2016 tingkat efisiensi 29% (Efisien).

Dikatakan sangat efisien karena pendapatan lebih tinggi di banding pengeluaran. Hal ini terjadi karena barang dagangan yang selalu terjual habis, adanya pembeli (*Reseller*) yang langsung membeli banyak barang. Saat bulan Ramadhan barang akan semakin laku karena tingkat kebutuhan konsumen akan barang tersebut semakin tinggi serta harga jual yang relatif tinggi sehingga pendapatan juga semakin tinggi. Hal ini juga di pengaruhi oleh kualitas barang yang baik sehingga di minati oleh banyak konsumen, pedagang yang membeli langsung barang dikampung sehingga lebih menghemat biaya. Pedagang juga memiliki manajemen yang baik sehingga tidak membuang waktu, tenaga, dan biaya.

b. Tahun 2017 tingkat efisiensi 28% (Efisien).

Dikatakan sangat efisien karena pendapatan lebih tinggi di banding pengeluaran. Hal ini terjadi karena barang dagangan yang selalu terjual habis, adanya pembeli (*Reseller*) yang langsung membeli banyak barang. Saat bulan Ramadhan barang akan semakin laku karena tingkat kebutuhan konsumen akan barang tersebut semakin tinggi serta harga jual yang relatif tinggi sehingga pendapatan juga semakin tinggi. Hal ini juga di pengaruhi oleh kualitas barang yang baik sehingga di minati oleh banyak konsumen, pedagang yang membeli langsung barang dikampung sehingga lebih menghemat biaya. Pedagang juga memiliki manajemen yang baik sehingga tidak membuang waktu, tenaga, dan biaya.

c. Tahun 2018 tingkat efisiensi 29% (Efisien).

Dikatakan sangat efisien karena pendapatan lebih tinggi di banding pengeluaran. Hal ini terjadi karena barang dagangan yang selalu terjual habis, adanya pembeli (*Reseller*) yang langsung membeli banyak barang. Saat bulan Ramadhan barang akan semakin laku karena tingkat kebutuhan konsumen akan barang tersebut semakin tinggi serta harga jual yang relatif tinggi sehingga pendapatan juga semakin tinggi. Hal ini juga di pengaruhi oleh kualitas barang yang baik sehingga di minati oleh banyak konsumen, pedagang yang membeli langsung barang dikampung sehingga lebih menghemat biaya. Pedagang juga memiliki manajemen yang baik sehingga tidak membuang waktu, tenaga, dan biaya.

3. Pedagang ketiga (Wana)

a. Tahun 2016 tingkat efisiensi 23% (Efisien).

Dikatakan sangat efisien karena pendapatan lebih tinggi di banding pengeluaran. Hal ini terjadi karena barang dagangan yang selalu terjual habis, terutama saat bulan Ramadhan barang akan semakin laku karena tingkat kebutuhan konsumen akan barang tersebut semakin tinggi serta harga jual yang relatif tinggi sehingga pendapatan juga semakin tinggi. Hal ini juga di pengaruhi oleh kualitas barang yang baik sehingga di minati oleh banyak konsumen. Pedagang juga memiliki manajemen yang baik sehingga tidak membuang waktu, tenaga, dan biaya.

b. Tahun 2017 tingkat efisiensi 23% (Efisien).

Dikatakan sangat efisien karena pendapatan lebih tinggi di banding pengeluaran. Hal ini terjadi karena barang dagangan yang selalu terjual habis, terutama saat bulan Ramadhan barang akan semakin laku karena tingkat

kebutuhan konsumen akan barang tersebut semakin tinggi serta harga jual yang relatif tinggi sehingga pendapatan juga semakin tinggi. Hal ini juga di pengaruhi oleh kualitas barang yang baik sehingga di minati oleh banyak konsumen. Pedagang juga memiliki manajemen yang baik sehingga tidak membuang waktu, tenaga, dan biaya.

c. Tahun 2018 tingkat efisiensi 22% (Efisien).

Dikatakan sangat efisien karena pendapatan lebih tinggi di banding pengeluaran. Hal ini terjadi karena barang dagangan yang selalu terjual habis, terutama saat bulan Ramadhan barang akan semakin laku karena tingkat kebutuhan konsumen akan barang tersebut semakin tinggi serta harga jual yang relatif tinggi sehingga pendapatan juga semakin tinggi. Hal ini juga di pengaruhi oleh kualitas barang yang baik sehingga di minati oleh banyak konsumen. Pedagang juga memiliki manajemen yang baik sehingga tidak membuang waktu, tenaga, dan biaya.

4. Pedagang keempat (Hikmah Sari).

a. Tahun 2016 tingkat efisiensi 33% (Efisien).

Dikatakan sangat efisien karena pendapatan lebih tinggi di banding pengeluaran. Hal ini terjadi karena barang dagangan yang selalu terjual habis, terutama saat bulan Ramadhan barang akan semakin laku karena tingkat kebutuhan konsumen akan barang tersebut semakin tinggi serta harga jual yang relatif tinggi sehingga pendapatan juga semakin tinggi. Hal ini juga di pengaruhi oleh kualitas barang yang baik sehingga di minati oleh banyak konsumen. Pedagang juga memiliki manajemen yang baik sehingga tidak membuang waktu, tenaga, dan biaya.

b. Tahun 2017 tingkat efisiensi 27% (Efisien).

Dikatakan sangat efisien karena pendapatan lebih tinggi di banding pengeluaran. Hal ini terjadi karena barang dagangan yang selalu terjual habis, terutama saat bulan Ramadhan barang akan semakin laku karena tingkat kebutuhan konsumen akan barang tersebut semakin tinggi serta harga jual yang relatif tinggi sehingga pendapatan juga semakin tinggi. Hal ini juga di pengaruhi oleh kualitas barang yang baik sehingga di minati oleh banyak konsumen. Pedagang juga memiliki manajemen yang baik sehingga tidak membuang waktu, tenaga, dan biaya.

c. Tahun 2018 tingkat efisiensi 24% (Efisien).

Dikatakan sangat efisien karena pendapatan lebih tinggi di banding pengeluaran. Hal ini terjadi karena barang dagangan yang selalu terjual habis, terutama saat bulan Ramadhan barang akan semakin laku karena tingkat kebutuhan konsumen akan barang tersebut semakin tinggi serta harga jual yang relatif tinggi sehingga pendapatan juga semakin tinggi. Hal ini juga di pengaruhi oleh kualitas barang yang baik sehingga di minati oleh banyak konsumen. Pedagang juga memiliki manajemen yang baik sehingga tidak membuang waktu, tenaga, dan biaya.

5. Pedagang kelima (Suci Ramadhani).

a. Tahun 2016 tingkat efisiensi 22% (Efisien).

Dikatakan sangat efisien karena pendapatan lebih tinggi di banding pengeluaran. Hal ini terjadi karena barang dagangan yang selalu terjual habis, terutama saat bulan Ramadhan barang akan semakin laku karena tingkat kebutuhan konsumen akan barang tersebut semakin tinggi serta harga jual yang relatif tinggi sehingga pendapatan juga semakin tinggi. Hal ini juga di pengaruhi

oleh kualitas barang yang baik sehingga di minati oleh banyak konsumen. Pedagang juga memiliki manajemen yang baik sehingga tidak membuang waktu, tenaga, dan biaya.

b. Tahun 2017 tingkat efisiensi 22% (Efisien).

Dikatakan sangat efisien karena pendapatan lebih tinggi di banding pengeluaran. Hal ini terjadi karena barang dagangan yang selalu terjual habis, terutama saat bulan Ramadhan barang akan semakin laku karena tingkat kebutuhan konsumen akan barang tersebut semakin tinggi serta harga jual yang relatif tinggi sehingga pendapatan juga semakin tinggi. Hal ini juga di pengaruhi oleh kualitas barang yang baik sehingga di minati oleh banyak konsumen. Pedagang juga memiliki manajemen yang baik sehingga tidak membuang waktu, tenaga, dan biaya.

c. Tahun 2018 tingkat efisiensi 23% (Efisien).

Dikatakan sangat efisien karena pendapatan lebih tinggi di banding pengeluaran. Hal ini terjadi karena barang dagangan yang selalu terjual habis, terutama saat bulan Ramadhan barang akan semakin laku karena tingkat kebutuhan konsumen akan barang tersebut semakin tinggi serta harga jual yang relatif tinggi sehingga pendapatan juga semakin tinggi. Hal ini juga di pengaruhi oleh kualitas barang yang baik sehingga di minati oleh banyak konsumen. Pedagang juga memiliki manajemen yang baik sehingga tidak membuang waktu, tenaga, dan biaya.

6. Pedagang keenam (Arafah).

a. Tahun 2016 tingkat efisiensi 26% (Efisien).

Dikatakan sangat efisien karena pendapatan lebih tinggi di banding pengeluaran. Hal ini terjadi karena barang dagangan yang selalu terjual habis,

adanya pembeli (*Reseller*) yang langsung membeli banyak barang. Saat bulan Ramadhan barang akan semakin laku karena tingkat kebutuhan konsumen akan barang tersebut semakin tinggi serta harga jual yang relatif tinggi sehingga pendapatan juga semakin tinggi. Hal ini juga di pengaruhi oleh kualitas barang yang baik sehingga di minati oleh banyak konsumen, pedagang yang membeli langsung barang dikampung sehingga lebih menghemat biaya. Pedagang juga memiliki manajemen yang baik sehingga tidak membuang waktu, tenaga, dan biaya.

b. Tahun 2017 tingkat efisiensi 24% (Efisien).

Dikatakan sangat efisien karena pendapatan lebih tinggi di banding pengeluaran. Hal ini terjadi karena barang dagangan yang selalu terjual habis, adanya pembeli (*Reseller*) yang langsung membeli banyak barang. Saat bulan Ramadhan barang akan semakin laku karena tingkat kebutuhan konsumen akan barang tersebut semakin tinggi serta harga jual yang relatif tinggi sehingga pendapatan juga semakin tinggi. Hal ini juga di pengaruhi oleh kualitas barang yang baik sehingga di minati oleh banyak konsumen, pedagang yang membeli langsung barang dikampung sehingga lebih menghemat biaya. Pedagang juga memiliki manajemen yang baik sehingga tidak membuang waktu, tenaga, dan biaya.

c. Tahun 2018 tingkat efisiensi 25% (Efisien).

Dikatakan sangat efisien karena pendapatan lebih tinggi di banding pengeluaran. Hal ini terjadi karena barang dagangan yang selalu terjual habis, adanya pembeli (*Reseller*) yang langsung membeli banyak barang. Saat bulan Ramadhan barang akan semakin laku karena tingkat kebutuhan konsumen akan barang tersebut semakin tinggi serta harga jual yang relatif tinggi sehingga

pendapatan juga semakin tinggi. Hal ini juga di pengaruhi oleh kualitas barang yang baik sehingga di minati oleh banyak konsumen, pedagang yang membeli langsung barang dikampung sehingga lebih menghemat biaya. Pedagang juga memiliki manajemen yang baik sehingga tidak membuang waktu, tenaga, dan biaya.

7. Pedagang ketujuh (Anti).

a. Tahun 2016 tingkat efisiensi 22% (Efisien).

Dikatakan sangat efisien karena pendapatan lebih tinggi di banding pengeluaran. Hal ini terjadi karena barang dagangan yang selalu terjual habis, terutama saat bulan Ramadhan barang akan semakin laku karena tingkat kebutuhan konsumen akan barang tersebut semakin tinggi serta harga jual yang relatif tinggi sehingga pendapatan juga semakin tinggi. Hal ini juga di pengaruhi oleh kualitas barang yang baik sehingga di minati oleh banyak konsumen. Pedagang juga memiliki manajemen yang baik sehingga tidak membuang waktu, tenaga, dan biaya.

b. Tahun 2017 tingkat efisiensi 23% (Efisien).

Dikatakan sangat efisien karena pendapatan lebih tinggi di banding pengeluaran. Hal ini terjadi karena barang dagangan yang selalu terjual habis, terutama saat bulan Ramadhan barang akan semakin laku karena tingkat kebutuhan konsumen akan barang tersebut semakin tinggi serta harga jual yang relatif tinggi sehingga pendapatan juga semakin tinggi. Hal ini juga di pengaruhi oleh kualitas barang yang baik sehingga di minati oleh banyak konsumen. Pedagang juga memiliki manajemen yang baik sehingga tidak membuang waktu, tenaga, dan biaya.

c. Tahun 2018 tingkat efisiensi 21% (Efisien).

Dikatakan sangat efisien karena pendapatan lebih tinggi di banding pengeluaran. Hal ini terjadi karena barang dagangan yang selalu terjual habis, terutama saat bulan Ramadhan barang akan semakin laku karena tingkat kebutuhan konsumen akan barang tersebut semakin tinggi serta harga jual yang relatif tinggi sehingga pendapatan juga semakin tinggi. Hal ini juga di pengaruhi oleh kualitas barang yang baik sehingga di minati oleh banyak konsumen. Pedagang juga memiliki manajemen yang baik sehingga tidak membuang waktu, tenaga, dan biaya.

8. Pedagang kedelapan (Sumarni).

a. Tahun 2016 tingkat efisiensi 22% (Efisien).

Dikatakan sangat efisien karena pendapatan lebih tinggi di banding pengeluaran. Hal ini terjadi karena barang dagangan yang selalu terjual habis, terutama saat bulan Ramadhan barang akan semakin laku karena tingkat kebutuhan konsumen akan barang tersebut semakin tinggi serta harga jual yang relatif tinggi sehingga pendapatan juga semakin tinggi. Hal ini juga di pengaruhi oleh kualitas barang yang baik sehingga di minati oleh banyak konsumen. Pedagang juga memiliki manajemen yang baik sehingga tidak membuang waktu, tenaga, dan biaya.

b. Tahun 2017 tingkat efisiensi 22% (Efisien).

Dikatakan sangat efisien karena pendapatan lebih tinggi di banding pengeluaran. Hal ini terjadi karena barang dagangan yang selalu terjual habis, terutama saat bulan Ramadhan barang akan semakin laku karena tingkat kebutuhan konsumen akan barang tersebut semakin tinggi serta harga jual yang relatif tinggi sehingga pendapatan juga semakin tinggi. Hal ini juga di pengaruhi

oleh kualitas barang yang baik sehingga di minati oleh banyak konsumen. Pedagang juga memiliki manajemen yang baik sehingga tidak membuang waktu, tenaga, dan biaya.

c. Tahun 2018 tingkat efisiensi 21% (Efisien).

Dikatakan sangat efisien karena pendapatan lebih tinggi di banding pengeluaran. Hal ini terjadi karena barang dagangan yang selalu terjual habis, terutama saat bulan Ramadhan barang akan semakin laku karena tingkat kebutuhan konsumen akan barang tersebut semakin tinggi serta harga jual yang relatif tinggi sehingga pendapatan juga semakin tinggi. Hal ini juga di pengaruhi oleh kualitas barang yang baik sehingga di minati oleh banyak konsumen. Pedagang juga memiliki manajemen yang baik sehingga tidak membuang waktu, tenaga, dan biaya.

9. Pedagang kesembilan (Vera).

a. Tahun 2016 tingkat efisiensi 24% (Efisien).

Dikatakan sangat efisien karena pendapatan lebih tinggi di banding pengeluaran. Hal ini terjadi karena barang dagangan yang selalu terjual habis, terutama saat bulan Ramadhan barang akan semakin laku karena tingkat kebutuhan konsumen akan barang tersebut semakin tinggi serta harga jual yang relatif tinggi sehingga pendapatan juga semakin tinggi. Hal ini juga di pengaruhi oleh kualitas barang yang baik sehingga di minati oleh banyak konsumen. Pedagang juga memiliki manajemen yang baik sehingga tidak membuang waktu, tenaga, dan biaya.

b. Tahun 2017 tingkat efisiensi 24% (Efisien).

Dikatakan sangat efisien karena pendapatan lebih tinggi di banding pengeluaran. Hal ini terjadi karena barang dagangan yang selalu terjual habis,

terutama saat bulan Ramadhan barang akan semakin laku karena tingkat kebutuhan konsumen akan barang tersebut semakin tinggi serta harga jual yang relatif tinggi sehingga pendapatan juga semakin tinggi. Hal ini juga di pengaruhi oleh kualitas barang yang baik sehingga di minati oleh banyak konsumen. Pedagang juga memiliki manajemen yang baik sehingga tidak membuang waktu, tenaga, dan biaya.

c. Tahun 2018 tingkat efisiensi 25% (Efisien).

Dikatakan sangat efisien karena pendapatan lebih tinggi di banding pengeluaran. Hal ini terjadi karena barang dagangan yang selalu terjual habis, terutama saat bulan Ramadhan barang akan semakin laku karena tingkat kebutuhan konsumen akan barang tersebut semakin tinggi serta harga jual yang relatif tinggi sehingga pendapatan juga semakin tinggi. Hal ini juga di pengaruhi oleh kualitas barang yang baik sehingga di minati oleh banyak konsumen. Pedagang juga memiliki manajemen yang baik sehingga tidak membuang waktu, tenaga, dan biaya.

10. Pedagang kesepuluh (Asdar).

a. Tahun 2016 tingkat efisiensi 20% (Sangat efisien).

Tahun 2018 tingkat efisien 20% (Sangat efisien). Dikatakan sangat efisien karena pendapatan lebih tinggi di banding pengeluaran. Hal ini terjadi karena barang dagangan yang selalu terjual habis, terutama saat bulan Ramadhan barang akan semakin laku karena tingkat kebutuhan konsumen akan barang tersebut semakin tinggi serta harga jual yang relatif tinggi sehingga pendapatan juga semakin tinggi. Hal ini juga di pengaruhi oleh kualitas barang yang baik sehingga di minati oleh banyak konsumen, pedagang yang membeli langsung

barang dikampung sehingga lebih menghemat biaya. Pedagang juga memiliki manajemen yang baik sehingga tidak membuang waktu, tenaga, dan biaya.

b. Tahun 2017 tingkat efisiensi 20% (Sangat efisien).

Tahun 2018 tingkat efisien 20% (Sangat efisien). Dikatakan sangat efisien karena pendapatan lebih tinggi di banding pengeluaran. Hal ini terjadi karena barang dagangan yang selalu terjual habis, terutama saat bulan Ramadhan barang akan semakin laku karena tingkat kebutuhan konsumen akan barang tersebut semakin tinggi serta harga jual yang relatif tinggi sehingga pendapatan juga semakin tinggi. Hal ini juga di pengaruhi oleh kualitas barang yang baik sehingga di minati oleh banyak konsumen, pedagang yang membeli langsung barang dikampung sehingga lebih menghemat biaya. Pedagang juga memiliki manajemen yang baik sehingga tidak membuang waktu, tenaga, dan biaya.

c. Tahun 2018 tingkat efisiensi 20% (Sangat efisien).

Dikatakan sangat efisien karena pendapatan lebih tinggi di banding pengeluaran. Hal ini terjadi karena barang dagangan yang selalu terjual habis, terutama saat bulan Ramadhan barang akan semakin laku karena tingkat kebutuhan konsumen akan barang tersebut semakin tinggi serta harga jual yang relatif tinggi sehingga pendapatan juga semakin tinggi. Hal ini juga di pengaruhi oleh kualitas barang yang baik sehingga di minati oleh banyak konsumen, pedagang yang membeli langsung barang dikampung sehingga lebih menghemat biaya. Pedagang juga memiliki manajemen yang baik sehingga tidak membuang waktu, tenaga, dan biaya.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa dalam periode tahun 2016 sampai 2018 usaha jual beli pisang ini sudah dikatakan efisien karena dari keseluruhan pedagang rata-rata memperoleh hasil yang efisien. Dimana dari kesepuluh pedagang, delapan diantaranya memperoleh hasil efisien dan dua pedagang lainnya memperoleh hasil sangat efisien. Hal ini dikarenakan pedagang memiliki cara tersendiri dalam menjalankan usahanya. Diantaranya, ada yang membeli langsung barang dikampung dan ada yang hanya membeli barang dari pedagang lain,. Hal ini juga membuktikan bahwa salah satu alasan yang menjadi motivasi untuk menjalankan usaha jual pisang ini karena pendapatan yang relatif tinggi, rendahnya resiko kerugian, dan kemudahan dalam menjalankan usaha.

B. Saran

Saran yang dapat diberikan kepada para pedagang yaitu untuk lebih meningkatkan lagi kualitasnya, meskipun memperoleh pendapatan yang tinggi tapi ini bukan alasan untuk bermalas-malasan dalam bekerja, justru karena pendapatan yang tinggi para pedagang harus lebih semangat lagi dalam bekerja agar bisa memperoleh pendapatan yang lebih tinggi dibanding pendapatan sebelumnya.

Bagi pihak pasar yaitu agar kepala pasar lebih meningkatkan lagi pengawasan di area pasar, khususnya bagian kebersihan, karena area pasar yang terlihat kotor oleh banyaknya sampah yang berserakan dan banyak barang-barang sisa jualan yang di buang sembarang oleh pedagang, tempat jualan pedagang yang belum tertata rapi, area parkir yang belum diatur dengan baik,

serta kurangnya kesadaran para pedagang dan konsumen akan pentingnya kebersihan.



DAFTAR PUSTAKA

- Adisasmita, Rahardjo. 2010. *Pembangunan Kota Optimun, Efisiensi, dan Mandiri*. Graha Ilmu.
- Assauri, Sofyan. 2015. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.
- Departemen Pendidikan Indonesia (2001). *kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka.
- Firmansyah, Iman. 2014. *Akuntansi Biaya Gampang*. Jakarta: Dunia Cerdas.
- Gaspersz, and Vincent. (2000). *Manajemen Produktivitas Total*. Cetakan Kedua. Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama. (penerjemah: kisdarto).
- Hansen, D. R dan M. M. Mowen. 2006. *Management Accounting*, Penerjemah Dewi Fitriasari dan Deny Arnos Kwary, Edisi-7, Buku-2. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.
- Hasibuan, Malayu S. P. 2009. *Manajemen Dasar, Pengertian dan Masalah*. Jakarta: Penerbit Gunung Agung.
- Hedrik. 2011. *Analisis Pendapatan dan Tingkat Kesejahteraan Masyarakat Nelayan Danau Pulau Besar dan Danau Bawah di Kecamatan Dayun Kabupaten Slak Provinsi Riau*. *Jurnal Perikanan dan Kelautan* 16,1 (2011):21-32.
- Jusuf, Jopie. 2006. *Pengaruh Biaya Operasional terhadap Rentabilitas pada Sektor Perbankan*. *Fakultas Ekonomi Universitas Komputer Indonesia*.
- Kusnadi. 2000. *Akuntansi Keuangan Menengah (Intermediate): Prinsip, Prosedur, dan Metode*. Bandung Humaniora Utama Press.
- Lubis, S. N. 2000. *Adopsi Teknologi dan Faktor-Faktor yang Mempengaruhinya*. *USU reaa*. Medan.
- M. Munandar. 2006. *Pokok-pokok Intermadiate Accounting*. Gajah Mada University Press. Yogyakarta.
- M.Tuanakotta, Theodurus. 2000. *Teori Akuntansi*. Lembaga Penerbit FE Universitas Indonesia.
- Mulyadi. 2000. *Akuntansi Biaya, Penentuan Harga Pokok dan Pengendalian Harga*. Yogyakarta: Universitas Gajah Mada. BPFE.
- Mulyamah. 2002. *Manajemen Perusahaan*. Jakarta: Yulistira.

- Pangkey, Immanuel dan Pinatik, Sherly. 2015. Analisis Efektivitas dan Efisiensi Anggaran Belanja pada Dinas Kebudayaan dan Pariwisata Provinsi Sulawesi Utara.
- Poniwati, Asmie. 2008. *Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Tingkat Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional di Yogyakarta*. Yogyakarta: Universitas Gajah Mada.
- Riatama, M. Findo. 2017. Analisis Efisiensi Biaya Operasional terhadap Profitabilitas pada Perusahaan Sektor Makanan dan Minuman yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (Bei) Periode 2011-2014.
- Samuelson, Paul, A. dan William D, Nordhaus. 2000. *Ilmu Makroekonomi*. Edisi Ketujuh Belas. Jakarta: PT Media Global Edukasi.
- Sarjadi Lukman. 2013. *Akuntansi Biaya: Dasar-Dasar Perhitungan Harga Pokok*. Cetakan 1. Jakarta Barat.
- Shim, (2000). Dalam Karim (2006). *Analisis varians*.
- Suandi, Arif. 2001. *Sistem Pengendalian Manajemen*. Edisi satu. Yogyakarta: BPFE.
- Suparmoko. 2000. *Keuangan Negara, Teori, dan Praktek*. BPFE-Yogyakarta. Hal. 4, 44-45.
- Tasman, Aulia dan Aima, M. Hafidz. 2013. *Ekonomi Managerial dengan Pendekatan Matematis*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Usry. Carter .2004. *Akuntansi Biaya*, Edisi ke-13 Buku Satu, Penerjemah Krista. Jakarta: Salemba Empat.

L

A

M

P

I

R

A

N



HASIL WAWANCARA

1. Jumriati, S, Pd.

Peneliti : Berapa biaya yang dikeluarkan untuk menjalankan usaha jual pisang pasa tahun 2016, 2017, dan 2018?

Narasumber : Biaya yang saya keluarkan pada tahun 2016 yaitu Rp 15.000.000, tahun 2017 sejumlah Rp 17.500.000, dan pada tahun 2018 Rp 19.000.000.

Peneliti : Berapa pendapatan yang diperoleh pada tahun 2016, 2017, dan 2018?

Narasumber : pendapatan yang saya peroleh pada tahun 2016 sejumlah Rp 70.000.000, tahun 2017 Rp 85.000.000, dan pada tahun 2018 sejumlah Rp 90.500.000.



HASIL WAWANCARA

2. Anto

Peneliti : Berapa biaya yang dikeluarkan untuk menjalankan usaha jual pisang pasa tahun 2016, 2017, dan 2018?

Narasumber : Biaya yang saya keluarkan pada tahun 2016 yaitu Rp 17.500.000, tahun 2017 sejumlah Rp 19.000.000, dan pada tahun 2018 Rp 22.000.000.

Peneliti : Berapa pendapatan yang diperoleh pada tahun 2016, 2017, dan 2018?

Narasumber : pendapatan yang saya peroleh pada tahun 2016 sejumlah Rp 60.000.000, tahun 2017 Rp 67.000.000, dan pada tahun 2018 sejumlah Rp 75.000.000.



HASIL WAWANCARA

3. Wana

Peneliti : Berapa biaya yang dikeluarkan untuk menjalankan usaha jual pisang pasa tahun 2016, 2017, dan 2018?

Narasumber : Biaya yang saya keluarkan pada tahun 2016 yaitu Rp 10.000.000, tahun 2017 sejumlah Rp 10.500.000, dan pada tahun 2018 Rp 11.000.000.

Peneliti : Berapa pendapatan yang diperoleh pada tahun 2016, 2017, dan 2018?

Narasumber : pendapatan yang saya peroleh pada tahun 2016 sejumlah Rp 42.400.000, tahun 2017 Rp 45.150.000, dan pada tahun 2018 sejumlah Rp 48.000.000.



HASIL WAWANCARA

4. Hikmah Sari

Peneliti : Berapa biaya yang dikeluarkan untuk menjalankan usaha jual pisang pasa tahun 2016, 2017, dan 2018?

Narasumber : Biaya yang saya keluarkan pada tahun 2016 yaitu Rp 15.000.000, tahun 2017 sejumlah Rp 16.500.000, dan pada tahun 2018 Rp 17.500.000.

Peneliti : Berapa pendapatan yang diperoleh pada tahun 2016, 2017, dan 2018?

Narasumber : pendapatan yang saya peroleh pada tahun 2016 sejumlah Rp 45.000.000, tahun 2017 Rp 60.000.000, dan pada tahun 2018 sejumlah Rp 70.500.000.



HASIL WAWANCARA

5. Jumriati, S, Pd.

Peneliti : Berapa biaya yang dikeluarkan untuk menjalankan usaha jual pisang pasa tahun 2016, 2017, dan 2018?

Narasumber : Biaya yang saya keluarkan pada tahun 2016 yaitu Rp 10.000.000, tahun 2017 sejumlah Rp 12.500.000, dan pada tahun 2018 Rp 14.000.000.

Peneliti : Berapa pendapatan yang diperoleh pada tahun 2016, 2017, dan 2018?

Narasumber : pendapatan yang saya peroleh pada tahun 2016 sejumlah Rp 45.000.000, tahun 2017 Rp 55.000.000, dan pada tahun 2018 sejumlah Rp 60.500.000.



HASIL WAWANCARA

6. Arafah

Peneliti : Berapa biaya yang dikeluarkan untuk menjalankan usaha jual pisang pasa tahun 2016, 2017, dan 2018?

Narasumber : Biaya yang saya keluarkan pada tahun 2016 yaitu Rp 13.500.000, tahun 2017 sejumlah Rp 15.000.000, dan pada tahun 2018 Rp 16.500.000.

Peneliti : Berapa pendapatan yang diperoleh pada tahun 2016, 2017, dan 2018?

Narasumber : pendapatan yang saya peroleh pada tahun 2016 sejumlah Rp 50.700.000, tahun 2017 Rp 62.000.000, dan pada tahun 2018 sejumlah Rp 64.500.000.



HASIL WAWANCARA

7. Anti

Peneliti : Berapa biaya yang dikeluarkan untuk menjalankan usaha jual pisang pasa tahun 2016, 2017, dan 2018?

Narasumber : Biaya yang saya keluarkan pada tahun 2016 yaitu Rp 15.000.000, tahun 2017 sejumlah Rp 16.500.000, dan pada tahun 2018 Rp 17.000.000.

Peneliti : Berapa pendapatan yang diperoleh pada tahun 2016, 2017, dan 2018?

Narasumber : pendapatan yang saya peroleh pada tahun 2016 sejumlah Rp 68.000.000, tahun 2017 Rp 70.300.000, dan pada tahun 2018 sejumlah 80.000.000.



HASIL WAWANCARA

8. Sumarni

Peneliti : Berapa biaya yang dikeluarkan untuk menjalankan usaha jual pisang pasa tahun 2016, 2017, dan 2018?

Narasumber : Biaya yang saya keluarkan pada tahun 2016 yaitu Rp 8.000.000, tahun 2017 sejumlah Rp 10.000.000, dan pada tahun 2018 Rp 11.000.000.

Peneliti : Berapa pendapatan yang diperoleh pada tahun 2016, 2017, dan 2018?

Narasumber : pendapatan yang saya peroleh pada tahun 2016 sejumlah Rp 35.000.000, tahun 2017 Rp 43.500.000, dan pada tahun 2018 sejumlah Rp 50.200.000.



HASIL WAWANCARA

9. Vera

Peneliti : Berapa biaya yang dikeluarkan untuk menjalankan usaha jual pisang pasa tahun 2016, 2017, dan 2018?

Narasumber : Biaya yang saya keluarkan pada tahun 2016 yaitu Rp 7.500.000, tahun 2017 sejumlah Rp 8.000.000, dan pada tahun 2018 Rp 9.000.000.

Peneliti : Berapa pendapatan yang diperoleh pada tahun 2016, 2017, dan 2018?

Narasumber : pendapatan yang saya peroleh pada tahun 2016 sejumlah Rp 30.800.000, tahun 2017 Rp 32.900.000, dan pada tahun 2018 sejumlah Rp 35.300.000.



HASIL WAWANCARA

10. Asdar

Peneliti : Berapa biaya yang dikeluarkan untuk menjalankan usaha jual pisang pasa tahun 2016, 2017, dan 2018?

Narasumber : Biaya yang saya keluarkan pada tahun 2016 yaitu Rp 10.000.000, tahun 2017 sejumlah Rp 10.500.000, dan pada tahun 2018 Rp 11.000.000.

Peneliti : Berapa pendapatan yang diperoleh pada tahun 2016, 2017, dan 2018?

Narasumber : pendapatan yang saya peroleh pada tahun 2016 sejumlah Rp 45.000.000, tahun 2017 Rp 50.500.000, dan pada tahun 2018 sejumlah Rp 53.200.000.









RIWAYAT HIDUP



SUNDARI lahir di Pajalesang, Kecamatan Marioriwawo, Kabupaten Soppeng pada tanggal 9 Agustus 1996, anak dari pasangan SUDIRMAN dan SADARNI. Jenjang pendidikan, sekolah dasar dari tahun 2003-2009 di SDN 157 Pajalesang Kabupaten soppeng, melanjutkan di SMP Negeri 4 Liriaja Kabupaten Soppeng dari tahun 2009-2012, selanjutnya di SMA Negeri 1 Liriaja Kabupaten Soppeng dari tahun 2012-2015. Pada tahun 2015 penulis melanjutkan pendidikan program Strata Satu (S1) di Universitas Muhammadiyah Makassar pada fakultas Ekonomi dan Bisnis mengambil jurusan Manajemen.