

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMENGARUHI KINERJA
USAHA BERAS DI KABUPATEN SINJAI**

**RATRI
G021191136**



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2023**

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMENGARUHI KINERJA
USAHA BERAS DI KABUPATEN SINJAI**



**RATRI
G021191136**

Skripsi

Sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar
Sarjana Pertanian

Pada

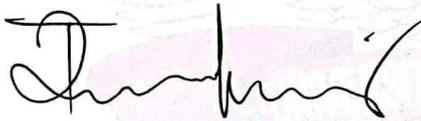
Departemen Sosial Ekonomi Pertanian
Fakultas Pertanian
Universitas Hasanuddin
Makassar

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2023**

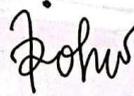
LEMBAR PENGESAHAN

Judul Skripsi : Analisis Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Kinerja Usaha Beras di Kabupaten Sinjai
Nama : Ratri
NIM : G021191136

Disetujui Oleh:



Prof. Dr. A. Nixia Tenriawaru, S.P., M.Si.
Ketua



Rasvidah Bakri, S.P., M.Sc.
Anggota

Diketahui oleh:



Prof. Dr. A. Nixia Tenriawaru, S.P., M.Si.
Ketua Departemen

Tanggal Lulus : 18 September 2023

**PANITIA UJIAN SARJANA
PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN**

JUDUL : **ANALISIS FAKTOR – FAKTOR YANG
MEMENGARUHI KINERJA USAHA
BERAS DI KABUPATEN SINJAI**

NAMA MAHASISWA : **RATRI**

NOMOR POKOK : **G021191136**

SUSUNAN PENGUJI

Prof. Dr. A. Nixia Tenriawaru, S.P., M.Si.
Ketua Sidang

Rasyidah Bakri, S.P., M.Sc.
Anggota

Prof. Dr. Ir. Didi Rukmana, M.S.
Anggota

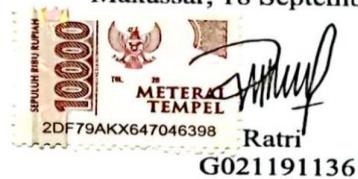
Letty Fudjaja, S.P., M.Si.
Anggota

Tanggal Ujian: 18 September 2023

DEKLARASI

Dengan ini saya menyatakan bahwa, skripsi saya berjudul “Analisis Faktor – Faktor yang Memengaruhi Kinerja Usaha Beras di Kabupaten Sinjai” benar adalah karya saya dengan arahan tim pembimbing, belum pernah diajukan atau tidak sedang diajukan dalam bentuk apa pun kepada perguruan tinggimana pun. Saya menyatakan bahwa semua sumber informasi yang digunakan telah disebutkan di dalam teks dan dicantumkan dalam Daftar Pustaka.

Makassar, 18 September 2023



ABSTRAK

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMENGARUHI KINERJA USAHA BERAS DI KABUPATEN SINJAI

Ratri^{1*}, Andi Nixia Tenriawaru¹, Rasyidah Bakri¹, Didi Rukmana¹, Letty Fudjaja¹

¹ *Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin*

**email: ardiaratri@gmail.com; Telp: 081216029622*

Tingginya tingkat konsumsi beras yang ada di Kabupaten Sinjai menjadi salah satu faktor yang paling penting untuk dimaksimalkan bagi para pelaku usaha. Berdasarkan fakta yang terjadi di Kabupaten Sinjai, kemampuan pelaku usaha dalam membuat sistem pengukuran dan kontrol kinerja masih sangat kurang, sehingga hal tersebut perlu untuk di tingkatkan agar pelaku usaha mampu menyusun strategi yang tepat untuk menghadapi persaingan yang ketat antar pelaku usaha dengan mengetahui beberapa faktor yang mampu memengaruhi kinerja usaha. Agar dapat menganalisis faktor-faktor yang memengaruhi kinerja usaha beras yang ada di Kabupaten Sinjai, maka penulis akan menggunakan analisis regresi logistik biner dengan sampel yang berjumlah 60 orang responden. Hasil pengujian menunjukkan bahwa variabel modal, pengalaman, tingkat pendidikan, persediaan, penetapan harga, profit dan keterampilan berpengaruh positif dan signifikan. Kemudian, terdapat satu variabel yang berpengaruh negatif dan signifikan terhadap kinerja usaha yaitu lokasi usaha. Sementara dua variabel lainnya yaitu promosi dan motivasi berpengaruh positif namun tidak signifikan terhadap terhadap kinerja usaha beras di Kabupaten Sinjai.

Kata kunci: Beras, Kinerja Usaha, Pelaku Usaha.

ABSTRACT

ANALYSIS OF FACTORS AFFECTING PERFORMANCE RICE BUSINESS IN SINJAI REGENCY

Ratri^{1*}, Andi Nixia Tenriawaru¹, Rasyidah Bakri¹, Didi Rukmana¹, Letty Fudjaja¹

¹ *Agribusiness Study Program, Faculty of Agriculture, Hasanuddin University*

**email: ardiaratri@gmail.com; Telp: 081216029622*

The high level of rice consumption in Sinjai Regency is one of the most important factors to be maximized for business actors. Based on the facts that occurred in Sinjai Regency, the ability of business actors to create a performance measurement and control system is still lacking, so this needs to be improved so that business actors are able to develop the right strategy to face intense competition between business actors by knowing several factors. can affect business performance. In order to be able to find out the factors that influence the performance of the rice business in Sinjai Regency, the authors will use binary logistic regression analysis with a sample of 60 respondents. The test results show that the variables capital, experience, education level, supply, pricing, profit and skills have a positive and significant effect. Then, there is one variable that has a negative and significant effect on business performance, namely business location. While the other two variables, namely promotion and motivation, have a positive but not significant effect on the performance of the rice business in Sinjai Regency.

Key words: *Business Performance, Business Players, Rice.*

BIODATA PENULIS



Ratri, lahir pada tanggal 02 Juni 2001 di Kabupaten Sinjai, merupakan anak terakhir dari empat bersaudara dari pasangan Alm. Bapak Asdar dan Ibu Ratna. Penulis telah menempuh beberapa pendidikan formal yaitu:

1. SD NEGERI 42 BIKERU (2007-2013)
2. SMP NEGERI 6 SINJAI SELATAN (2013-2016)
3. SMA NEGERI 2 SINJAI (2016-2019)

Penulis melanjutkan pendidikan di Universitas Hasanuddin melalui jalur Seleksi Nasional Masuk Perguruan Tinggi Negeri (SNMPTN) pada tahun 2019 yang terdaftar sebagai mahasiswa pada Program Studi Agribisnis, Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Universitas Hasanuddin.

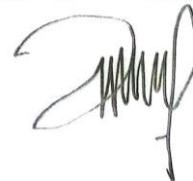
Selama menempuh pendidikan di Universitas Hasanuddin, penulis aktif mengikuti organisasi baik itu organisasi internal maupun eksternal. Organisasi internal yang diikuti oleh penulis yaitu, penulis bergabung dalam organisasi tingkat Departemen Sosial Ekonomi Pertanian yaitu MISEKTA (Mahasiswa Peminat Sosial Ekonomi Pertanian), penulis menjadi Badan Pengurus Harian (BPH) MISEKTA Periode 2021/2022 sebagai anggota Departemen Pembinaan Anggota. Penulis pun bergabung dalam Perhimpunan Organisasi Profesi Mahasiswa Sosial Ekonomi Pertanian Indonesia (POPMASEPI) dan menjabat sebagai Sekretaris umum DPP POPMASEPI Periode 2021/2023. Adapun organisasi eksternal yang diikuti penulis yaitu Ikatan Keluarga Mahasiswa Sinjai (IKMS) dan menjabat sebagai Sekretaris umum Dewan Pengurus Wilayah I (DPW-I IKMS) Periode 2022/2023 hingga saat ini menjabat sebagai Majelis Pertimbangan Wilayah I (MPW-I IKMS) Periode 2023/2024. Selain itu, penulis juga aktif mengikuti seminar-seminar mulai dari tingkat regional, nasional hingga tingkat internasional.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya sehingga skripsi ini dapat terselesaikan. Shalawat dan salam tercurahkan kepada Rasulullah Nabi Muhammad SAW, Nabi pembawa cahaya ilmu pengetahuan yang terus berkembang hingga kita merasakan nikmatnya hidup zaman ini.

Skripsi ini berjudul “**Analisis Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Kinerja Usaha Beras di Kabupaten Sinjai**” dibawah bimbingan Ibu **Dr. A. Nixia Tendriawaru, S.P.,M.Si** dan Ibu **Rasyidah Bakri,S.P.,M.Sc.** Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana pada Program Studi Agribisnis, Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin. Penulis menyadari bahwa selama penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari berbagai hambatan dan kesulitan, menyadari keterbatasan kemampuan yang penulis miliki, dengan penuh rendah hati penulis mengakui bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, segala kritik dan saran yang sifatnya membangun sangat penulis harapkan demi kesempurnaan skripsi ini. Penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua. Semoga segala amal kebaikan dan bantuan dari semua pihak yang diberikan kepada penulis mendapat balasan setimpal dan bernilai ibadah disisi Allah SWT, dan semoga apa yang tersaji dalam skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua, Aamiin.

Makassar, 18 September 2023



Ratri

PERSANTUNAN

Alhamdulillah, segala puji dan rasa syukur penulis panjatkan hanya kepada Allah SWT atas karunia-Nya, sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi dengan baik yang berjudul “Analisis Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Kinerja Usaha Beras di Kabupaten Sinjai”. Shalawat serta salam tak lupa pula penulis curahkan kepada teladan sepanjang masa, Nabi Muhammad SAW, beserta para keluarga, sahabat dan para pengikut yang senantiasa membawa kebaikan.

Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini tidak akan terselesaikan dengan baik tanpa ada bantuan dari beberapa pihak. Tidak sedikit hambatan dan keterbatasan yang penulis temui dalam penyelesaian skripsi ini. Namun, *Alhamdulillah* berkat usaha dan kerja keras serta bimbingan, arahan kerjasama, dan bantuan dari berbagai pihak maka skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik. Olehnya itu pada kesempatan ini, dengan segala kerendahan hati penulis haturkan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya dan penghormatan yang setinggi-tingginya kepada:

1. Orang tua saya, Alm. **Bapak Asdar** dan **Ibu Ratna** yang telah menjadi sumber motivasi dan semangat bagi penulis untuk menyelesaikan penulisan skripsi ini. Atas segala cinta dan kasih yang tak terhingga, sabar dan perjuangan yang tak ada batasnya, serta doa yang terus mengalir untuk kesuksesan penulis.
2. **Asrul Sani, Abd. Muhaqqiq, Abrar Mutaza** selaku saudara kandung penulis, yang telah menjadi salah satu *support system* terhebat yang dimiliki penulis.
3. **Ibu Prof. Dr. A. Nixia Tenriawaru, S.P., M.Si.** selaku pembimbing utama dan **Ibu Rasyidah Bakri, S.P., M.Sc.** selaku pembimbing pendamping yang telah banyak meluangkan waktu dan tenaga dalam membimbing, memberi petunjuk dan motivasi dari awal penelitian hingga selesainya penulisan skripsi ini. Penulis juga memohon maaf yang sebesar-besarnya apabila selama proses bimbingan terdapat perilaku penulis yang kurang berkenang.
4. **Bapak Prof. Dr. Ir. Didi Rukmana, M.S.** dan **Ibu Letty Fudjaja, S.P., M.Si.** selaku penguji yang telah memberikan banyak pengetahuan baru, motivasi serta kritik dan saran yang membangun hingga penulis bisa sampai pada tahap ini.
5. **Bapak dan Ibu Dosen Program Studi Agribisnis** yang telah memberikan ilmu dan pengalaman kepada penulis selama perkuliahan.
6. **Staff dan Pegawai Departemen Sosial Ekonomi Pertanian** yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan segala bentuk persuratan dan administrasi.
7. **Isma Marhawiah, Arya Arianti, Mutmainnah, Annisa Nurjannah** selaku sahabat penulis sejak mahasiswa baru hingga sekarang, yang selalu ada dan terus membersamai penulis dalam suka maupun duka, selalu memberi motivasi, dan semangat. Terima kasih karena telah menjadi bagian dari kisah kasih kampus penulis yang sampai tua akan selalu disyukuri.
8. Sahabat penulis di Trio Macan(ti) **Andi Diar Trisdiana Mg** dan **Jasmianti Nur Tahir** yang selalu menjadi tempat untuk kembali, selalu menjadi obat penghilang stress bagi penulis dan selalu menjadi pendengar yang baik untuk penulis.
9. Team pecinta duta aflat yang akan menjadi calon keluarga penulis **Jurnianti** yang selalu ada dalam suka maupun duka serta dengan sepenuh hati membantu selama proses penelitian ini dan **Awalinda** yang juga selalu ada untuk penulis serta orang yang selalu memberikan apresiasi dan hadiah rutin atas segala bentuk pencapaian penulis.
10. **Salma Ismail** dan **Fathia Nisfa Ramdhanti** selaku *mood booster* penulis yang dipertemukan sejak tahun 2020, terima kasih karena telah menjadi bagian dari perjalanan penulis khususnya di IKMS.

11. Sahabat-sahabat tercinta penulis **ATOMS (Aul, Tina, Risma, Uswa, Asma, Bagas, Bahe, Edi, Alif, Asran, Makmur, Uki, Hira, Niar)** Yang selalu ada untuk penulis sejak tahun 2016 hingga sekarang, terima kasih karena telah menjadi tempat ternyaman bagi penulis, karena meskipun kaki melangkah jauh ATOMS tetap menjadi tempat terindah untuk berpulang.
12. Teman-teman seperjuangan **KKNT Kakao Bantaeng 4 Gel. 108 Marda, Chika, Dini, Dinda, Eni, Abdi, Abe, Zain, Ade,** dan **Kak Yahya** yang memberikan warna baru dan pengalaman berharga.
13. **Agribisnis Angkatan 2019 (Adh19ana)** selaku teman-teman seperjuangan yang telah menjadi bagian dari kenangan indah penulis selama masa perkuliahan.
14. **Keluarga Besar Mahasiswa Sosial Ekonomi Pertanian (MISEKTA)** sebagai wadah komunikasiku, curahan bakat minatku dan tuntunan masa depan ku yang berperan dalam perjalanan penulis sejak menjadi mahasiswa baru hingga saat ini.
15. **Keluarga Besar Perhimpunan Organisasi Profesi Mahasiswa Sosial Ekonomi Pertanian Indonesia (POPMASEPI)** yang telah menjadi tempat bagi penulis untuk memperoleh pengalaman yang begitu berharga, bertemu dengan orang-orang yang beragam dari sabang sampai merauke. Terima kasih tak terhingga kepada teman-teman seperjuangan **DPP POPMASEPI periode 2021/2023** yang selalu ada dan kebersamai setiap proses dalam jenjang kepengurusan, serta yang paling utama penulis mengucapkan terima kasih kepada **Kak Pari, Kak Eva, Liza, dan Hikmah** selaku BPH yang selalu ada untuk penulis, selalu mau direpotkan dan merepotkan, dan menjadi bagian dari perjalanan penulis untuk memperoleh pengalaman baru yang mungkin tidak akan terlupakan oleh penulis.
16. Tempat terkasih dan terhangat bagi penulis yaitu **Ikatan Keluarga Mahasiswa Sinjai (IKMS)** yang selalu menjadi rumah yang selalu dirindukan oleh penulis dengan motto "Tea Temmakkua Idi'pa Najaji". Terkhusus untuk sahabat IKMS 2020 terima kasih karena telah menjadi salah satu keluarga terhangat yang pernah penulis miliki, atas segala kisah kasih IKMS yang telah dilalui semoga menjadi kenangan indah yang tidak akan terlupakan.

DAFTAR ISI

SAMPUL

HALAMAN JUDUL	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
ABSTRAK	vi
ABSTRACT	vii
BIODATA PENULIS.....	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
PERSANTUNAN	x
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvii
I. PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 <i>Research Gap (Novelty)</i>	3
1.4 Tujuan Penelitian	5
1.5 Kegunaan Penelitian.....	5
1.6 Kerangka Pemikiran.....	5
II. TINJAUAN PUSTAKA.....	7
2.1 Beras.....	7
2.2 Kinerja Usaha.....	7
2.3 Pelaku Usaha.....	8
2.4 Faktor yang Memengaruhi Kinerja Usaha	9
III.METODE PENELITIAN	16
3.1 Waktu dan Tempat Penelitian	16
3.2 Metode Penelitian.....	16
3.2.1 Sumber Data.....	16
3.2.2 Teknik Pengumpulan Data.....	16
3.2.3 Populasi dan Sampel	17
3.3 Metode Analisis Data.....	17
3.3.1 Analisis Regresi Logistik Biner	19
3.3.2 Spesifikasi Model Penelitian.....	20

3.3.3	Estimasi Parameter.....	20
3.3.4	Uji Model Regresi Logistik.....	21
3.3.5	Uji Hipotesis Parsial.....	21
3.3.6	Interpretasi Koefisien Parameter dari Variabel Dikotomi	22
3.4	Batasan Operasional.....	22
IV.	HASIL DAN PEMBAHASAN.....	23
4.1	Gambaran Umum Lokasi Penelitian	23
4.1.1	Letak Geografis dan Iklim	23
4.1.2	Kondisi demografi.....	23
4.2	Karakteristik Responden	23
4.3	Hasil Analisis Regresi Logistik Biner.....	26
4.3.1	Uji Cox & Snell R Square dan Nagelkerke R Square.....	27
4.3.2	Uji Serentak (Uji G).....	27
4.3.3	Uji Parsial (Uji Wald)	28
4.3.4	Uji Kesesuaian Model.....	29
4.3.5	Interpretasi Odds Ratio	29
V.	KESIMPULAN.....	36
5.1	Kesimpulan	36
5.2	Saran.....	36
	DAFTAR PUSTAKA.....	37
	LAMPIRAN.....	42

DAFTAR TABEL

No	Keterangan	Hal
Tabel 1.	Konsumsi Beras Tahun 2019-2021 di Kabupaten Sinjai	2
Tabel 2.	Produksi Beras Tahun 2019-2021 di Kabupaten Sinjai	2
Tabel 3.	Rata-Rata Harga Beras di Kabupaten Sinjai Tahun 2022	12
Tabel 4.	Jenis Variabel, Nama Variabel, Kategori, Skala Pengukuran Data, dan Kriteria	18
Tabel 5.	Jumlah Penduduk Menurut Jenis Kelamin di kabupaten Sinjai	23
Tabel 6.	Karakteristik Responden Berdasarkan Umur Pelaku Usaha Beras	24
Tabel 7.	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin Pelaku Usaha Beras	24
Tabel 8.	Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan Pelaku Usaha Beras	25
Tabel 9.	Karakteristik Responden Berdasarkan Jumlah Tanggungan Keluarga	25
Tabel 10.	Karakteristik Responden Berdasarkan Pengalaman Pelaku Usaha Beras	26
Tabel 11.	Kinerja Usaha Beras di Kabupaten Sinjai	26
Tabel 12.	Hasil Uji Cox & Snell R Square dan Nagelkerke R Square F	27
Tabel 13.	Hasil Uji Serentak (Uji G)	27
Tabel 14.	Hasil Uji Parsial (uji wald)	28
Tabel 15.	Hasil Uji Kesesuaian Model	29
Tabel 16.	Hasil Nilai Odds Ratio	29

DAFTAR GAMBAR

No	Keterangan	Hal
	Gambar 1. Kerangka Pemikiran	7

DAFTAR LAMPIRAN

No	Keterangan	Hal
Lampiran 1.	Hasil Olah Data SPSS Uji Koefisien Determinasi	42
Lampiran 2.	Hasil Olah Data SPSS Uji Serentak	42
Lampiran 3.	Hasil Olah Data SPSS Uji Parsial.....	42
Lampiran 4.	Hasil Olah Data SPSS Uji Kesesuaian Model.....	43
Lampiran 5.	Hasil Olah Data SPSS Uji Interpretasi Odds Ratio	43
Lampiran 6.	Kuesioner Penelitian.....	44
Lampiran 7.	Rekapitulasi Data Variabel.....	55
Lampiran 8.	Data Penjualan Beras di Kabupaten Sinjai	57
Lampiran 9.	Karakteristik Responden.....	61
Lampiran 10.	Dokumentasi wawancara dengan Responden.....	60

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pangan merupakan kebutuhan dasar manusia yang harus dipenuhi. Kebutuhan untuk konsumsi diperlukan untuk memenuhi kebutuhan gizi dan hidup sehat (Garini, 2020). Beras merupakan pangan sumber karbohidrat utama dan menjadi makanan pokok masyarakat Indonesia, komoditas ini dikatakan sebagai komoditas yang strategis karena dapat Memengaruhi seluruh kebijakan dalam suatu negara yang menjadikan beras sebagai sumber pangan pokok (Rahmasuciana *et al.*, 2016). Beras menjadi persoalan yang sangat penting dan pokok bagi masyarakat untuk dapat mempertahankan dan melestarikan kehidupan di dunia ini, apabila masyarakat dapat menikmati kecukupan pangan khususnya beras secara berkesinambungan, maka kecukupan ini dapat menjadi landasan yang kuat bagi pengembangan sisi kehidupannya. Beras sangat penting dalam aspek gizi, ekonomi, sosial dan politik sehingga ketersediaannya harus dijaga. Hal tersebutlah yang menyebabkan usaha beras ada dan terus berkembang.

Usaha beras merupakan salah satu kegiatan usaha yang dapat menunjang pertumbuhan ekonomi dan meningkatkan perekonomian Indonesia, peran usaha ini sangatlah penting di setiap negara termasuk di Indonesia yang memerlukan jenis usaha baru untuk meningkatkan pendapatan negara dan menyerap tenaga kerja baru yang akan mengurangi angka pengangguran (Faozy *et al.*, 2020). Menurut Ratnawati & Hikmah (2012), usaha beras dilihat sebagai salah satu prioritas dalam pembangunan ekonomi Indonesia, hal itu karena usaha ini menjadi salah satu pelaku usaha yang memegang peran penting dalam kebijakan perekonomian negara. Secara sosial politis, fungsi sektor ini juga sangat penting terutama dalam penyerapan tenaga kerja serta upaya pemberantasan kemiskinan. Melihat peran dan potensinya yang demikian besar, maka usaha ini perlu untuk dikembangkan dengan semaksimal mungkin guna meningkatkan kesejahteraan masyarakat sekaligus mendukung perekonomian daerah. Potensi permintaan akan beras yang tinggi tidak hanya menjadi perhatian para produsen beras untuk memenuhi permintaan tersebut, namun juga bagi para pelaku usaha beras yang diharapkan mampu untuk mendistribusikan beras secara efektif dan efisien sehingga tidak ada daerah yang mengalami kekurangan pasokan beras, Pemenuhan kebutuhan beras merupakan aspek yang sangat penting untuk dijaga sementara itu peningkatan produktivitas dan produksi beras harus terus dilakukan sehingga dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan konsumen yang terus berkembang (Yusuf, 2018).

Kabupaten Sinjai adalah salah satu dari 24 Kabupaten/Kota dalam wilayah Provinsi Sulawesi Selatan yang terletak di Pantai Timur bagian Selatan Jazirah Sulawesi Selatan yang berjarak kurang lebih 223 Km dari Kota Makassar. Kabupaten Sinjai memiliki luas 819.96 km^2 , terdiri dari 9 kecamatan definitif dengan jumlah Desa sebanyak 67 dari 13 kelurahan. Dari data Dinas Perdagangan Perindustrian Energi dan Sumber Daya Manusia Kabupaten Sinjai, Jumlah usaha dalam berbagai aspek yang ada di Sinjai terus meningkat. Salah satu usaha yang berkontribusi besar di Kabupaten Sinjai yaitu usaha beras, hal tersebut karena usaha ini termasuk dalam sektor pertanian yang merupakan salah satu sektor unggulan atau sektor utama penggerak ekonomi masyarakat sinjai (Ainina, 2018).

Tabel 1. Konsumsi Beras Tahun 2019-2021 di Kabupaten Sinjai

Bulan	Konsumsi Beras Kabupaten Sinjai (Ton)		
	2019	2020	2021
Januari	2.200	2.247	2.275
Februari	1.987	2.102	2.055
Maret	2.200	2.247	2.275
April	2.129	2.175	2.202
Mei	2.200	2.247	2.275
Juni	2.129	2.175	2.202
Juli	2.200	2.247	2.275
Agustus	2.200	2.247	2.275
September	2.129	2.175	2.202
Oktober	2.200	2.247	2.275
November	2.129	2.175	2.202
Desember	2.200	2.247	2.275
Jumlah	25.903	26.531	26.787

Sumber: BPS Kabupaten Sinjai (2022)

Berdasarkan Tabel 1. dapat diketahui tingkat konsumsi beras di Kabupaten Sinjai dari tahun 2019-2021 terus meningkat. Ini membuktikan bahwa permintaan beras yang ada di Kabupaten Sinjai juga terus meningkat, sehingga usaha beras yang ada cukup menjanjikan adanya kesejahteraan bagi masyarakat tani (Nabir & Normiati, 2019). Namun dibalik adanya peningkatan konsumsi beras, nyatanya hal tersebut masih belum sesuai dengan tingkat produksi beras di Kabupaten Sinjai. Hal tersebut sesuai dengan tabel dibawah ini:

Tabel 2. Produksi Beras Tahun 2019-2021 di Kabupaten Sinjai

Bulan	Produksi Beras Kabupaten Sinjai (Ton)		
	2019	2020	2021
Januari	0	596	0
Februari	137	0	0
Maret	2.346	85	7.779
April	14.651	4.051	13.480
Mei	7.065	13.774	4.545
Juni	2.265	3.100	1.239
Juli	844	3.381	1.786
Agustus	19.566	11.541	15.576
September	5.584	11.141	8.554
Oktober	5.008	950	1.707
November	2.459	4349	4.496
Desember	7.070	989	82
Jumlah	66.995	53.957	59.245

Sumber: BPS Kabupaten Sinjai (2022)

Berdasarkan Tabel 1. dan Tabel 2. menunjukkan bahwa selisih antara jumlah produksi beras dengan tingkat konsumsi beras yang ada di Kabupaten Sinjai untuk tahun 2019- 2021 masih jauh berbeda berkisar 33.858 ton. Hal tersebut menandakan bahwa masih banyaknya jumlah stok beras yang belum dimaksimalkan oleh pelaku usaha. Dalam rangka meningkatkan jumlah konsumsi dan penjualan beras yang ada di Kabupaten Sinjai, maka kunci keberhasilannya terletak pada pelaku usaha beras itu sendiri. Jika pelaku usaha memiliki kinerja yang baik, maka hal tersebut akan meningkatkan penjualan dan secara tidak langsung tingkat konsumsi beras juga meningkat.

Menurut Nuryati & Suwarni (2017) kinerja merupakan hasil keluaran yang dihasilkan pada fungsi atau aktivitas kerja tertentu selama periode tertentu. Kinerja adalah serangkaian dari berbagai manajemen yang memberikan gambaran tentang sejauh mana hasil kegiatan yang sudah dicapai dalam menjalankan tugas dan tanggung jawabnya dalam akuntabilitas publik baik berupa kemajuan, keberhasilan maupun kekurangan yang terjadi (Siagian *et al.*, 2019). Maka dalam rangka meningkatkan kinerja usaha, penting untuk mengetahui potensi dan aspek-aspek yang perlu diperbaiki sehingga dapat menjadi acuan dalam pengambilan keputusan dan strategi bisnis dengan mengetahui faktor-faktor yang Memengaruhi kinerja usaha. Maka dari itu penelitian tentang analisis faktor-faktor yang Memengaruhi kinerja usaha beras di Kabupaten Sinjai perlu dilakukan.

1.2 Rumusan Masalah

Salah satu permasalahan yang ada yaitu selisih antara jumlah produksi beras dengan tingkat konsumsi beras yang ada di Kabupaten Sinjai masih jauh berbeda, hal tersebut menandakan bahwa masih banyaknya jumlah stok beras yang belum dimaksimalkan oleh pelaku usaha beras. Jika pelaku usaha memiliki kinerja yang baik, maka hal tersebut akan meningkatkan penjualan dan secara tidak langsung tingkat konsumsi beras juga meningkat, namun sebaliknya jika kinerja usaha rendah maka penjualan pasti akan menurun. Rendahnya kinerja usaha disebabkan karena kurangnya kemampuan dalam membuat sistem pengukuran dan kontrol kinerja. Terdapat beberapa faktor yang dapat Memengaruhi kinerja usaha diantaranya pengaruh faktor motivasi, pengalaman, persediaan, dll. Berdasarkan hal tersebut, rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu bagaimana faktor yang Memengaruhi kinerja usaha beras di Kabupaten Sinjai?

1.3 Research Gap (Novelty)

Penelitian yang dilakukan oleh Tony (2016), berjudul “Pengaruh Keterampilan Wirausaha dan Spiritualitas Terhadap Kinerja Organisasi UKM Sektor Kuliner di Kota Surabaya”. Tujuan penelitian ini untuk Mendeskripsikan dan menganalisis secara parsial dan simultan pengaruh keterampilan wirausaha dan spiritualitas terhadap kinerja organisasi UKM di sektor kuliner di Kota Surabaya. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Variabel spiritualitas yang dimiliki oleh pelaku usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja organisasi UKM. Spiritualitas secara nyata sulit dijelaskan, tetapi merupakan faktor internal dari individu pelaku usaha yang menjadi keyakinan dalam menjalankan usaha. Keyakinan tersebut dapat menjadi pendorong dalam menciptakan semangat dalam menjalankan usaha. Variabel keterampilan wirausaha dan spiritualitas secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap kinerja organisasi UKM. Hal tersebut menggambarkan bahwa keterampilan atau skill dalam menjalankan usaha serta keyakinan merupakan faktor penggerak utama dalam menjalankan usaha.

“Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja UKM” merupakan penelitian yang dilakukan oleh Ratnawati & Hikmah (2012), penelitian ini untuk mengetahui faktor-faktor apa yang Mempengaruhi kinerja UKM. Pengambilan sampel dilaksanakan dengan metode *purposive sampling*. Berdasarkan hasil pengujian analisis regresi secara parsial dapat diketahui bahwa kebutuhan akan prestasi Mempengaruhi kinerja secara parsial signifikan dan positif. Hal ini berarti bahwa semakin terpenuhi kebutuhan akan prestasi semakin tinggi kinerja. Kebutuhan akan otonomi Mempengaruhi kinerja secara signifikan dan negatif. Hal ini berarti bahwa semakin tinggi kebutuhan akan otonomi semakin rendah kinerjanya. Pemasaran, teknologi, akses kepada modal, dan kesiapan berwirausaha Mempengaruhi kinerja secara parsial signifikan dan positif. Hal ini berarti bahwa semakin baik pemasaran, teknologi, akses kepada modal, dan kesiapan berwirausaha semakin tinggi kinerjanya. Sedangkan hasil pengujian analisis regresi secara berganda dapat disimpulkan bahwa kebutuhan akan prestasi, kebutuhan akan afiliasi, dan kebutuhan akan otonomi secara simultan dan signifikan berpengaruh terhadap kinerja. Akhirnya, pemasaran, teknologi, akses kepada modal, pengaruh akses kepada informasi, jaringan sosial, legalitas, rencana bisnis, kesiapan berwirausaha, dukungan pemerintah secara simultan dan signifikan berpengaruh terhadap kinerja.

Awaluddin (2013), melakukan penelitian dengan judul “Kajian Faktor Penentu Kinerja Usaha Kecil di Kota Makassar”. Penelitian ini ditujukan untuk mengetahui signifikansi pengaruh kepribadian wirausaha, akses informasi dan leadership terhadap kinerja bisnis usaha kecil melalui inovasi produk. Adapun Hasil dari penelitian ini yaitu kepribadian wirausaha, akses informasi dan Inovasi berpengaruh langsung, positif dan signifikan terhadap kinerja bisnis usaha kecil. Ini mengindikasikan bahwa saat kepribadian wirausaha membaik, akses informasi membaik serta terjadi perbaikan inovasi akan diikuti oleh peningkatan kinerja bisnis usaha kecil. Dan Kepribadian wirausaha dan akses informasi berpengaruh tidak langsung terhadap kinerja usaha kecil melalui Inovasi. Ini mengindikasikan bahwa saat kepribadian wirausaha dan akses informasi membaik akan memperbaiki inovasi dan secara langsung meningkatkan kinerja bisnis usaha kecil.

Alex Sandra & Purwanto (2015), melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh Faktor-faktor Eksternal dan Internal Terhadap Kinerja Usaha Kecil dan Menengah di Jakarta”. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis (1) pengaruh faktor-faktor eksternal terhadap faktor-faktor internal, (2) pengaruh faktor-faktor eksternal terhadap kinerja usaha kecil dan menengah (UKM) di Jakarta dan (3) pengaruh faktor-faktor internal terhadap kinerja usaha kecil dan menengah (UKM) di Jakarta. Hasil penelitian menunjukkan (1) faktor-faktor eksternal yang terdiri dari aspek kebijakan pemerintah, aspek sosial budaya dan ekonomi, dan aspek peranan lembaga terkait memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap faktor-faktor internal UKM (2) faktor eksternal memiliki pengaruh yang positif namun tidak signifikan terhadap kinerja UKM (3) faktor-faktor internal yang terdiri dari aspek SDM, aspek keuangan, aspek teknis dan operasional, serta aspek pasar dan pemasaran memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap kinerja UKM.

Riyanto (2018), melakukan penelitian dengan judul Analisis Pengaruh Lingkungan Internal dan Eksternal Terhadap Keunggulan Bersaing dan Kinerja Usaha Kecil Menengah (UKM) di Madiun. Tujuan penelitian ini yaitu untuk menganalisis dan membuktikan: 1). Pengaruh lingkungan internal terhadap keunggulan bersaing Usaha Kecil Menengah

(UKM) di Madiun, 2) Pengaruh lingkungan eksternal terhadap keunggulan bersaing Usaha Kecil Menengah (UKM) di Madiun, 3) Pengaruh lingkungan internal terhadap kinerja Usaha Kecil Menengah (UKM) di Madiun, 4) Pengaruh lingkungan eksternal terhadap kinerja Usaha Kecil Menengah (UKM) di Madiun, 5) Pengaruh keunggulan bersaing Usaha Kecil Menengah (UKM) terhadap kinerja Usaha Kecil Menengah (UKM) di Madiun. Hasil penelitian ini yaitu Lingkungan internal mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keunggulan bersaing Usaha Kecil Menengah (UKM) di Madiun. Lingkungan eksternal mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keunggulan bersaing Usaha Kecil Menengah (UKM) di Madiun. Lingkungan internal mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap kinerja Usaha Kecil Menengah (UKM) di Madiun. Lingkungan eksternal mempunyai pengaruh yang berpengaruh signifikan terhadap kinerja Usaha Kecil Menengah (UKM) di Madiun. Keunggulan bersaing mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap Kinerja Usaha Kecil Menengah (UKM) di Madiun.

Penulis memilih judul “Analisis Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Kinerja Usaha Beras di Kabupaten Sinjai” sebagai adopsi dari penelitian-penelitian terdahulu. Secara keseluruhan terdapat beberapa persamaan dalam mengidentifikasi faktor-faktor yang Memengaruhi kinerja usaha beras, serta pengaruhnya. Namun yang menjadi pembeda antara beberapa penelitian terdahulu dengan rencana penelitian ini yaitu masih belum adanya penelitian yang fokus membahas subjek penelitian Usaha Beras khususnya di Kabupaten Sinjai. Oleh karena itu, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan tujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang Memengaruhi kinerja usaha beras khususnya di Kabupaten Sinjai, serta pengaruh dari faktor-faktor tersebut.

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah tersebut, tujuan penelitian ini adalah menganalisis faktor - faktor yang Memengaruhi kinerja usaha beras di Kabupaten Sinjai.

1.5 Kegunaan Penelitian

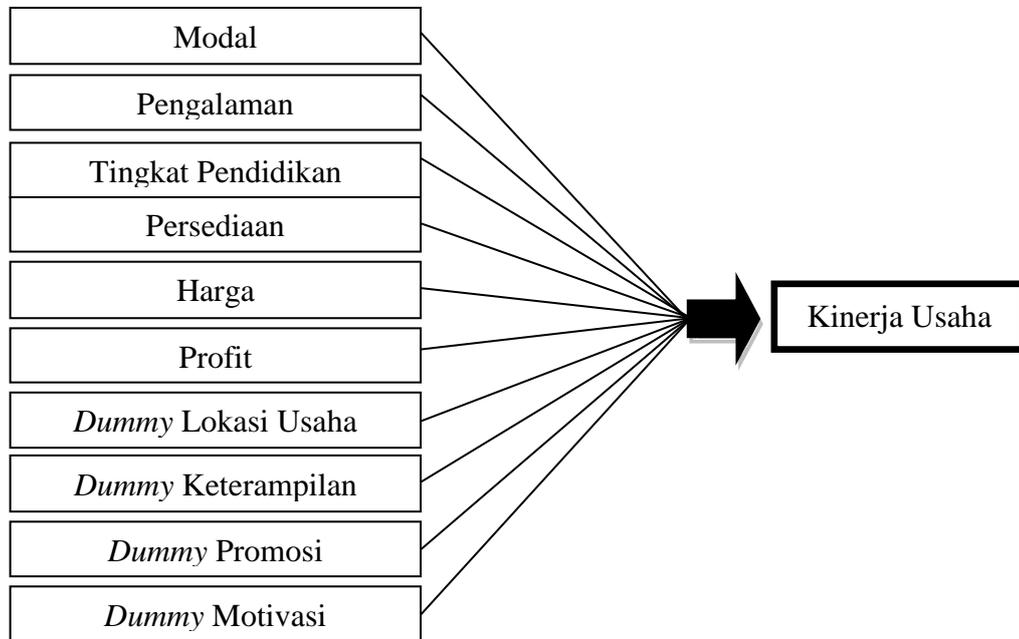
Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat:

1. Bagi peneliti, dapat menjadi pengalaman dan pengetahuan baru khususnya dalam menganalisis faktor -faktor yang Memengaruhi kinerja usaha beras.
2. Bagi pembaca, dapat dijadikan masukan atau referensi dalam upaya peningkatan kinerja usaha.
3. Bagi pelaku usaha, dapat dijadikan bahan dalam melakukan evaluasi kinerja usaha.
4. Bagi pemerintah setempat, dapat dijadikan sumber informasi dalam mengatasi masalah terkait kinerja usaha beras yang ada di Kabupaten Sinjai, sehingga hal tersebut mampu membantu menyelesaikan persoalan yang dihadapi pelaku usaha.

1.6 Kerangka Pemikiran

Usaha beras adalah salah satu jenis usaha yang cocok dikembangkan di Indonesia khususnya di Kabupaten Sinjai. Usaha beras juga merupakan sektor yang cukup penting di Kabupaten Sinjai, karena mampu memberikan dampak terhadap lapangan pekerjaan. Jumlah usaha beras di Kabupaten Sinjai terus mengalami perkembangan karena usaha beras memiliki potensi yang cukup bagus. Sejalan dengan hal tersebut kinerja usaha beras perlu untuk terus ditingkatkan agar eksistensi dan perkembangannya terus meningkat. Maka dari itu acuan mengenai faktor-faktor yang Memengaruhi kinerja usaha penting untuk diketahui.

Untuk mengetahui faktor-faktor yang Memengaruhi kinerja usaha beras di Kabupaten Sinjai, diperlukan adanya suatu analisis. Dalam penelitian ini, digunakan analisis Regresi Logistik Biner. Berdasarkan alat analisis tersebut, diharapkan untuk bisa endapatkan iformasi serta rekomendasi dari pelaku usaha beras yang ada di Kabupaten Sinjai. Untuk lebih jelasnya, secara skematis dapat diuraikan pada Gambar 1:



Gambar 1. Kerangka Pemikiran Analisis Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Kinerja Usaha Beras di Kabupaten Sinjai

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Beras

Menurut Rahmasuciana *et al* (2016), beras merupakan makanan pokok masyarakat Indonesia, komoditas ini dikatakan komoditas yang strategis karena dapat Memengaruhi seluruh kebijakan dalam suatu negara yang pangan pokoknya adalah beras. Beras juga merupakan ukuran ketahanan pangan suatu bangsa. Oleh karena itu, beras menjadi komoditas yang penting untuk diteliti dan terus diupayakan guna mencukupi kebutuhannya dengan produksi dalam negeri. Konsumsi beras yang ada di Indonesia harus diimbangi dengan produksi beras sehingga mencukupi kebutuhan nasional. Maka dari itu pemerintah Indonesia harus mampu menjaga agar petani beras bisa menghasilkan beras yang berkualitas melalui berbagai kebijakan produksi yang berkaitan dengan pertanian.

Kebutuhan beras pada penduduk harus dapat terpenuhi agar dapat menjaga stabilitas ekonomi, sosial dan politik (Garini, 2020). Nilai beras secara politik bermakna bahwa apabila terjadi gejolak pada beras yang berkaitan dengan ketersediaan pasokan maupun lompatan harganya, maka akan berdampak bagi stabilitas politik. Dari aspek ekonomi, kelangkaan beras akan menyebabkan inflasi pada bahan pangan lain. Hal tersebut terjadi karena permintaan beras akan cenderung tetap walaupun terjadi kenaikan harga. Salah satu strategi yang dilakukan pemerintah untuk memastikan ketersediaan beras wilayah adalah dengan melakukan impor beras, akan tetapi, hal tersebut memiliki dampak sosial dimana permintaan beras domestik akan berkurang dan kesejahteraan petani dalam negeri akan menurun.

Menurut Nugraha *et.*, (2017) Jenis beras yang dikenal oleh masyarakat Indonesia terdiri dari tiga jenis, yaitu:

a) Beras putih

Beras putih merupakan beras yang paling dikenal dan banyak dikonsumsi masyarakat Indonesia, yang berwarna putih agak transparan karena hanya memiliki sedikit aleuron dan kandungan amilosa umumnya sekitar 20%. Beras putih merupakan salah satu jenis beras yang ditanak menjadi nasi untuk dikonsumsi secara rutin

b) Beras merah

Di antara berbagai jenis beras yang ada di Indonesia, beras yang berwarna merah atau beras merah diyakini memiliki khasiat sebagai obat, dalam beras merah tersimpan beragam zat antikanker, di antaranya serat, selenium, dan senyawa fitokimia seperti fenolat dan lignan.

c) Beras hitam

Beras hitam merupakan beras yang langka di Indonesia yang mengandung antioksidan lainnya dalam bentuk flavonoid yang kandungannya lima kali lipat lebih tinggi dibanding flavonoid dalam beras putih biasa. Beras hitam ini biasa juga disebut dengan beras ketan yang merupakan jenis beras yang tidak dikonsumsi secara rutin, dan biasanya beras ketan ini dijadikan sebagai bahan pembuat kue.

2.2 Kinerja Usaha

Menurut Bayu (2020), kinerja (*performance*) adalah hasil pekerjaan yang dicapai seseorang berdasarkan persyaratan-persyaratan pekerjaan (*job requirement*) atau dapat dikatakan bahwa kinerja merupakan hasil yang dicapai oleh karyawan berdasarkan tanggung jawab dalam suatu organisasi untuk mencapai suatu tujuan yang diinginkan. Seseorang karyawan dikatakan berhasil melaksanakan pekerjaannya atau memiliki kinerja baik, apabila

hasil kerja yang diperoleh lebih tinggi dari standar kinerja. Untuk mengetahuinya perlu dilakukan penilaian kinerja setiap karyawan dalam perusahaan. Kinerja terkandung arti bahwa kinerja merupakan hasil kerja dan perilaku kerja seseorang dalam suatu periode, biasanya 1 tahun. Kemudian kinerja dapat diukur dari kemampuannya menyelesaikan tugas-tugas dan tanggung jawab yang diberikan Gibson mengatakan kinerja individu adalah dasar kinerja organisasi yang sangat dipengaruhi oleh karakteristik individual, motivasi individu, pengharapan, dan penilaian yang dilakukan oleh manajemen terhadap pencapaian hasil kerja.

Kinerja usaha juga dapat dilihat pemilik usaha yang telah menanamkan modalnya pada suatu perusahaan memusatkan diri pada dua kriteria untuk mengukur kinerja perusahaan yaitu imbalan atas investasi modalnya dan risiko dari investasi modal mereka. Karena strategi bisnis yang harus dilaksanakan oleh manajer harus ditujukan untuk memuaskan pemilik bisnis. Pengukuran terhadap pengembalian investasi, pertumbuhan, volume penjualan, *Profit* dan tenaga kerja yang ada pada perusahaan umumnya dilakukan untuk mengetahui kinerja perusahaan.

Menurut Purwaningsih & Kusuma Damar (2015), pengaruh dari kinerja usaha dapat dilihat dari: Pertumbuhan penjualan, Pertumbuhan Modal, Pertumbuhan tenaga kerja, Pertumbuhan pasar, dan Pertumbuhan Laba. Dalam penelitian ini pengukuran kinerja usaha dapat dilihat dari pertumbuhan penjualan. Pertumbuhan penjualan artinya adanya peningkatan penjualan sekarang dibandingkan penjualan sebelumnya, kenaikan penjualan tersebutlah yang dapat Memengaruhi kinerja usaha yang ada. Standar pertumbuhan penjualan yang ideal atau bernilai positif yaitu mengalami kenaikan berkisar 10% dari penjualan biasanya (Alifatul Laili Fajiriah *et.al.*, 2022)

Dalam penelitian ini kinerja usaha diukur dari pertumbuhan penjualan (*Sales Growth*) usaha beras periode satu bulan, dengan menghitung selisih penjualan bulan berjalan dan penjualan di bulan sebelumnya, yang dinyatakan dalam bentuk persentase. Menurut Puspita & Febrianti (2018) rumus untuk menghitung pertumbuhan penjualan (*Sales Growth*) yaitu sebagai berikut:

$$Sales\ Growth = \frac{Penjualan\ Akhir\ Periode - Penjualan\ Awal\ Periode}{Penjualan\ Awal\ Periode} \times 100\% \quad (1)$$

2.3 Pelaku usaha

Menurut UUPK mengartikan bahwa pelaku usaha merupakan setiap orang perorangan atau badan usaha, baik yang berbentuk badan hukum maupun bukan badan hukum yang didirikan dan berkedudukan atau melakukan kegiatan dalam wilayah hukum Republik Indonesia, baik sendiri maupun bersama-sama melalui perjanjian menyelenggarakan kegiatan usaha dalam berbagai bidang ekonomi. Adapun pelaku usaha yang termasuk dalam pengertian tersebut yaitu perusahaan, BUMN, koperasi, importer, distributor, pedagang dll (Kuahaty *et al.*, 2021). Pedagang adalah orang yang memperjual belikan produk atau barang kepada konsumen baik secara langsung maupun tidak langsung. Menurut (B. Firmansyah, 2018) pedagang dapat dikelompokkan sebagai berikut:

a. Pedagang Besar (Distributor)

Distributor merupakan pedagang yang membeli atau mendapatkan produk barang dagangan dari tangan pertama atau produsen secara langsung dan biasanya diberikan hak wewenang wilayah atau daerah tertentu dari produsen.

b. Pedagang Menengah (Agen)

Agen adalah pedagang yang membeli atau mendapatkan barang dagangan dari distributor atau agen tunggal yang biasanya akan diberi daerah kekuasaan penjual atau pedagang tertentu yang lebih kecil dari kekuasaan distributor. Seperti pedagang grosir beras.

c. Pedagang Eceran (Peritel)

Pedagang eceran adalah pedagang yang menjual barang yang dijualnya langsung ke tangan pemakai akhir atau konsumen dengan jumlah satuan atau eceran.

d. Pengimpor (Importir)

Importir adalah perusahaan yang memiliki fungsi menyalurkan barang dari luar negeri ke dalam negeri.

e. Pengekspor (Eksportir)

Eksportir adalah perusahaan yang memiliki fungsi menyalurkan barang dari dalam negeri ke luar negeri.

2.4 Faktor yang Memengaruhi Kinerja Usaha

Salah satu faktor yang dapat Memengaruhi kinerja usaha yaitu faktor internal. Faktor internal merupakan dasar untuk membangun tujuan dan strategi untuk menciptakan kekuatan dan mengatasi kelemahan organisasi (Bimo Sentiago & Amir Hidayatulloh, 2019). Menurut Martauli (2019), Faktor internal merepresentasikan bidang sumber daya manusia, produksi, pemasaran dan pengembangan produk yang memberikan gambaran terhadap keadaan usaha.

Analisis terhadap faktor-faktor tersebut bertujuan untuk mengidentifikasi sejumlah kekuatan dan kelemahan yang terdapat pada sumber daya dan proses bisnis yang dimiliki perusahaan. Sumber daya dan proses bisnis internal dikatakan memiliki kekuatan apabila sumber daya dan proses bisnis internal tersebut memiliki kemampuan (*capability*) yang akan menciptakan *distinctive competencies* sehingga perusahaan akan memperoleh keunggulan kompetitif (Susanthi, 2017). Dimensi-dimensi faktor tersebut meliputi: modal, pengalaman, tingkat pendidikan, persediaan, penetapan harga, *Profit*, laba usaha, keterampilan, promosi, dan motivasi.

2.4.1 Modal

Menurut Prihatminingtyas (2019), Modal dapat diinterpretasikan sebagai sejumlah uang yang digunakan dalam menjalankan kegiatan bisnis. Banyak kalangan yang memandang bahwa modal uang bukanlah segala-galanya dalam sebuah bisnis. Namun perlu dipahami bahwa uang dalam sebuah usaha sangat diperlukan, hanya saja perlu diperhatikan pula pengelolaan modal secara optimal sehingga bisnis yang dijalankan dapat berjalan lancar. Modal kerja juga dapat diartikan sebagai investasi yang ditanamkan dalam aktiva lancar atau aktiva jangka pendek seperti kas, surat-surat berharga, piutang, persediaan dan aktiva lancar lainnya. Sumber modal antara lain: modal sendiri, yang merupakan modal yang diperoleh dari si pemilik usaha tersebut, berasal dari tabungan, saudara, hibah, sumbangan dan lain sebagainya. Modal pinjaman atau modal asing merupakan modal yang berasal dari pinjaman perbankan atau lembaga keuangan lainnya. Adapun keuntungan dari modal pinjaman ini adalah jumlahnya yang tidak terbatas, artinya tersedia dalam jumlah yang banyak. Menurut Yovita & Jurusan (2014), Kondisi pasar untuk komoditas pertanian dan perikanan waktunya terbatas dan cepat busuk sehingga tidak diperlukan modal yang besar dan cukup dengan modal sendiri.

Berdasarkan penelitian Ernia & Rine (2016), Modal merupakan variabel yang diukur dimana modal digunakan untuk membeli kembali barang, yang diperoleh dari hasil pendapatan sebelumnya. Melihat keadaan pedagang dalam menghadapi pengaruh besar kecilnya modal yang dimiliki terhadap pendapatan kinerja usaha (Rp/Bulan). Dalam penelitian ini, modal diukur dari sejumlah dana yang telah digunakan oleh seorang pelaku usaha untuk membangun usaha beras.

2.4.2 Pengalaman

Menurut Aristanti (2018) dalam (Suparyanto dan Rosad, 2020), pengalaman kerja adalah ukuran tentang lama waktu atau masa kerja yang telah ditempuh seseorang dapat memahami tugas-tugas suatu pekerjaan dan telah melaksanakan dengan baik. Pengalaman kerja juga dapat diartikan sebagai tingkat penguasaan pengetahuan dan keterampilan yang dimiliki karyawan dalam bekerja yang dapat diukur dari masa kerja dan jenis pekerjaan yang pernah dikerjakan selama periode waktu tertentu. Pengalaman kerja menjadi salah satu unsur yang sangat penting dalam menjalankan usaha suatu dengan memperoleh pengalaman kerja, maka tugas yang dibebankan dapat dikerjakan dengan baik. Serta pengalaman kerja sangat Memengaruhi kinerja pelaku usaha karena dengan mempunyai pengalaman kerja, maka akan meningkatkan kualitas kinerja.

Dalam penelitian ini variabel pengalaman, dapat diukur dari indikator lama pedagang dalam menjalankan usahanya. Pengalaman akan membentuk pengetahuan dan keterampilan serta sikap yang lebih dulu menyatu pada diri seseorang, apabila bidang pekerjaan yang ditangani selama masih bekerja merupakan bidang yang sejenis yang pada akhirnya akan membentuk spesialisasi pengalaman yang diperoleh selama seseorang membuka usaha, banyak sedikitnya pengalaman kerja seorang pelaku usaha akan menentukan atau menunjukkan bagaimana kualitas dan produktivitas seseorang dalam bekerja, artinya mudah sukarnya atau cepat lambatnya seseorang dalam mengerjakan suatu pekerjaan akan dipengaruhi oleh seberapa banyak orang tersebut telah memiliki pengalaman kerja dalam melaksanakan suatu pekerjaan. Lamanya suatu usaha dapat menimbulkan pengalaman dalam berusaha, karena pengalaman dapat Memengaruhi tingkat pengamatan seseorang dalam bertingkah laku. Selain itu, semakin lama seorang pelaku usaha menekuni bidang usahanya maka akan semakin meningkatkan pengetahuan mengenai perilaku konsumen dan perilaku pasar. Menurut Prihatminingtyas (2019), pengalaman diukur dari lama bekerja atau menjalankan usaha terdiri dari 6 bulan berjalan, 1 tahun dan di atas 1 tahun.

2.4.3 Tingkat Pendidikan

Menurut Suparyanto dan Rosad (2020), tingkat pendidikan adalah tahapan pendidikan yang ditetapkan berdasarkan tingkat perkembangan peserta didik, tujuan yang akan dicapai dan kemauan yang dikembangkan. Tingkat pendidikan berpengaruh terhadap perubahan sikap. Tingkat pendidikan yang lebih tinggi akan memudahkan seseorang atau masyarakat untuk menyerap informasi dan mengimplementasikannya dalam perilaku dan gaya hidup sehari-hari. Pendidikan diartikan sebagai usaha manusia untuk menumbuhkan dan mengembangkan potensi yang ada baik jasmani maupun rohani sesuai dengan nilai-nilai yang ada dalam masyarakat dan kebudayaan, selain itu, pendidikan juga bisa diartikan sebagai segala pengalaman dan situasi hidup yang dapat Memengaruhi pertumbuhan individu.

Suatu usaha akan memiliki kinerja perusahaan yang optimal apabila mampu memanfaatkan sumber daya yang dimiliki, dalam hal ini sumber daya dikendalikan dinyatakan berupa aset, kemampuan dari seseorang, pengetahuan teknologi maupun proses organisasi. Ini sangat berkaitan dengan tingkat pendidikan terakhir seorang pelaku usaha. Memengaruhi pengetahuan, pengalaman, wawasan serta keterampilan yang dimiliki oleh wirausahawan untuk dapat mengembangkan usahanya. Semakin tinggi tingkat pendidikan seseorang maka semakin banyak pula pengetahuan, pengalaman, wawasan serta keterampilan yang diperoleh, begitupun sebaliknya.

Dalam penelitian ini tingkat pendidikan dapat diukur dari pendidikan yang telah ditempuh seorang pelaku usaha, yang terdiri dari jenjang pendidikan dan kesesuaian jurusan. Menurut Istinganah (2019), jenjang pendidikan ini terdiri dari pendidikan dasar selama 6 tahun yaitu tingkat pendidikan awal yang diperoleh dari sekolah dasar (SD). Kemudian jenjang pendidikan menengah yang terdiri dari tingkat sekolah menengah pertama (SMP) selama 3 tahun dan tingkat sekolah menengah atas (SMA) selama 3 tahun. Jenjang pendidikan selanjutnya adalah pendidikan tinggi yang mencakup program sarjana, magister, doktor dan spesialis yang diselenggarakan oleh perguruan tinggi negeri maupun swasta.

2.4.4 Persediaan

Persediaan merupakan unsur dari aktiva lancar yang merupakan unsur yang aktif dalam operasi perusahaan yang secara terus-menerus diperoleh, diubah, dan kemudian dijual kepada konsumen (Setiawati & Hana, 2021). Persediaan barang dagang merupakan kunci utama dalam jenis usaha dagang dan manufaktur. Jika diibaratkan, persediaan merupakan kebutuhan primer dalam jenis usaha dagang. Dapat dikatakan demikian, karena ketika terjadi masalah dalam persediaan, maka akan terganggu pula semua kegiatan operasional usaha.

Dalam kegiatan operasional perusahaan, persediaan memiliki peranan yang penting karena secara langsung dapat memengaruhi kuantitas penjualan perusahaan itu sendiri dan menjadi penunjang jalannya perdagangan (Siti Zulaekha, 2018). Ketersediaan dari produk yang ditawarkan kepada konsumen merupakan bentuk jaminan pengusaha dalam rangka memenuhi permintaan pasar (Diki Jandri, 2022). Menurut Gondowijoyo & Sondak (2017), Dalam perusahaan hal yang penting dalam operasional adalah melakukan pengendalian persediaan, pemenuhan pengadaan persediaan barang yang dijual secara optimal dapat membantu perusahaan dalam menghindari terjadinya kerugian akibat tidak terpenuhinya permintaan pasar, tanpa manajemen kontrol manajemen terhadap ketersediaan stok barang perusahaan maka semakin tinggi juga resiko lambatnya perputaran dana usaha. Resiko ini dapat terjadi apabila perusahaan seringkali kehilangan kesempatan untuk dapat menjual produk yang seharusnya dapat memberikan keuntungan untuk perusahaan karena bagaimanapun persediaan merupakan bagian utama dari modal kerja yang juga merupakan bagian aktiva penting yang mengalami fluktuasi setiap saatnya.

Kesulitan dalam menentukan jumlah produk yang harus disediakan agar sesuai dengan persediaan merupakan salah satu dari faktor sering terjadinya kelebihan stok maupun kekurangan stok dari perusahaan karena permintaan pasar pada umumnya selalu berubah-ubah, naik turunnya volume penjualan dapat terjadi akibat beberapa faktor yang mempengaruhinya (Sri Dewi Anggadini, 2019). Ketika stok barang terlalu sedikit dan tidak dapat memenuhi permintaan konsumen ketika barang tersebut dapat berdampak pada perusahaan yang akan kehilangan konsumen sehingga bisa saja konsumen tersebut beralih ke

pesaing sejenis perusahaan karena semakin banyak perusahaan yang berdiri maka semakin ketat persaingan yang terjadi di antara pelaku industri (Habibi, 2019). Perusahaan memiliki kewajiban untuk mendapatkan pelanggan baru akan tetapi untuk mempertahankan pelanggan yang sudah dimiliki merupakan tantangan yang lebih besar (Sugiharto, 2015). Selain itu, stok barang yang terlalu banyak dari persediaan dapat berakibat kerugian apabila barang tersebut rusak karena terlalu lama disimpan. Oleh karena itu, persediaan tidak boleh terlalu banyak ataupun terlalu sedikit karena memiliki pengaruh langsung terhadap biaya yang dikeluarkan untuk persediaan tersebut. Dalam penelitian ini persediaan diukur dari jumlah kuantitas persediaan/stok beras yang disiapkan oleh pelaku usaha setiap bulan.

2.4.5 Harga

Salah satu komponen dari bauran pemasaran adalah harga. Harga adalah sejumlah uang yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari produk dan pelayanannya. Harga menjadi faktor utama yang dapat memengaruhi pilihan seorang pembeli, harga cukup berperan dalam menentukan pembelian konsumen, untuk itu sebelum menetapkan suatu harga, sebaiknya perusahaan melihat beberapa referensi harga suatu produk yang dinilai cukup tinggi dalam penjualan untuk dijadikan bahan pertimbangan dalam penetapan harga.

Selain itu harga juga menjadi penting oleh karena harga akan menjadi patokan bagi konsumen untuk membeli produk dan sekaligus pada saat yang sama untuk menentukan berapa besar keuntungan perusahaan. Menurut Secapramana (2017) ada empat jenis tujuan harga, yaitu: tujuan berorientasi pada laba, berorientasi pada volume, berorientasi pada citra, dan tujuan stabilisasi harga. Harga merupakan salah satu variabel yang memiliki keterkaitan yang erat terhadap permintaan, dimana hukum permintaan berbunyi: “Ketika harga suatu barang naik, jumlah barang yang diminta berkurang. Sebaliknya, ketika harga suatu barang turun, jumlah permintaan meningkat. Dalam penelitian ini harga diukur dari harga beras yang ditawarkan oleh pelaku usaha beras kepada konsumen. Rata-rata harga beras untuk tahun 2022 di Kabupaten Sinjai sebesar Rp. 10.020.79, sesuai dengan tabel dibawah ini:

Tabel 3. Rata-Rata Harga Beras di Kabupaten Sinjai Tahun 2022

No	Bulan	Harga/kg
1.	Januari	Rp. 9.824.23
2.	Februari	Rp. 9.826.88
3.	Maret	Rp. 9.886.63
4.	April	Rp. 9.876.75
5.	Mei	Rp. 9.928.57
6.	Juni	Rp. 9.928.15
7.	Juli	Rp. 10.252.31
8.	Agustus	Rp. 10.252.31
9.	September	Rp. 10.252.31
10.	Oktober	Rp. 10.402.23
11.	November	Rp. 10.511.71
12.	Desember	Rp. 10.954.01
Rata-Rata		Rp. 10.020.79

Sumber: Dinas Perdagangan Perindustrian Energi dan SDM Kabupaten Sinjai (2022)

2.4.6 Profit

Profit adalah salah satu cara untuk melihat bagaimana kinerja manajemen di suatu perusahaan apakah perusahaan tersebut sukses atau tidak dalam mengelola manajemennya dalam waktu atau periode tertentu. *Profit* atau keuntungan merupakan suatu perolehan usaha yang didapatkan setelah melakukan penjualan yang kemudian dikurangi dengan total biaya pemasaran. Semakin besar biaya pemasaran yang dikeluarkan, maka akan semakin kecil keuntungan yang diperoleh pedagang beras. Oleh karena itu, pedagang beras harus berupaya untuk memperkecil biaya – biaya pemasaran apabila ingin memperoleh keuntungan yang maksimal. Karena tujuan sebuah usaha dalam menjalankan usaha tentunya memperoleh keuntungan maksimum. Keuntungan maksimum ini dapat dicapai ketika memperoleh penjualan tertinggi, sehingga dari penjualan terbesar yang telah dicapai, maka keuntungan yang didapatkan juga akan semakin besar. Ini menandakan bahwa kenaikan penjualan akan menyebabkan kenaikan pada keuntungan yang akan diperoleh oleh seorang pelaku usaha. *Profit* tersebut menjadi tolak ukur prestasi atau kinerja manajemen perusahaan dan dapat digunakan oleh investor atau kreditor untuk memprediksi aliran kas. *Profit* juga sebagai pengukur kinerja dan bagian dari laporan keuangan perusahaan yang merefleksikan telah terjadinya proses peningkatan atau penurunan ekuitas dari berbagai sumber transaksi.

Dalam penelitian ini, *profit* dijadikan sebagai ukuran kinerja dari suatu usaha, karena keuntungan merupakan tujuan yang kritis dan menjadi ukuran keberhasilan dari suatu usaha yang dijalankan termasuk usaha beras. Tingkat pendapatan digolongkan menjadi 4, yaitu: (1) Tingkat pendapatan sangat tinggi (>Rp3.500.000 per bulan), (2) Tingkat pendapatan tinggi (Rp2.500.000 – Rp3.500.000 per bulan), (3) Tingkat pendapatan sedang (Rp1.500.000 – Rp2.500.000 per bulan), dan (4) Tingkat pendapatan rendah (< Rp1.500.000 per bulan). Tolak ukur profit dalam penelitian ini dilihat dari total profit yang diperoleh pelaku usaha/bulan.

2.4.7 Lokasi Usaha

Menurut Pahlefi (2022) lokasi merupakan saluran distribusi yaitu jalur yang dipakai untuk perpindahan produk dari produsen ke konsumen, dimana komponen yang menyangkut lokasi meliputi perbedaan lokasi yang strategis (mudah dijangkau), di daerah sekitar pusat perbelanjaan, mudah untuk dilihat, mudah dikunjungi, dekat pemukiman penduduk, aman, dan nyaman bagi pelanggan, dan adanya fasilitas yang mendukung seperti adanya lahan parkir. Dalam kegiatan usaha peran lokasi usaha menjadi salah satu bagian yang harus diperhatikan sebagai tempat menjalankan aktivitas usaha untuk melayani konsumen, penyimpanan bahan baku dan proses produksi. Secara umum tempat usaha dapat diartikan sebagai tempat untuk memajangkan barang-barang dagangannya.

Di dalam usaha kecil lokasi usaha juga berperan untuk memberikan peran kepada konsumen untuk membeli sekaligus menikmati produk yang dijual dan diproduksi secara langsung. Dengan demikian lokasi usaha harus dapat memberikan kenyamanan kepada konsumen agar mudah untuk membeli dan berinteraksi secara langsung terhadap produk yang ditawarkan (Subagia, 2021).

Dalam memilih lokasi usaha seharusnya yang berada di pusat kota atau pusat perniagaan, karena daerah tersebut yang memiliki kepadatan penduduk yang besar sehingga memiliki banyak kesempatan untuk mendapatkan perhatian konsumen untuk menarik minat mereka untuk melihat dan akhirnya timbul keinginan untuk membeli. Adapun beberapa pertimbangan atau indikator untuk mengukur lokasi usaha yaitu yang pertama akses, misalnya

lokasi yang mudah dilalui atau mudah dijangkau sarana transportasi, kemudian visibilitas seperti lokasi yang dapat dilihat dengan jelas dari tepi jalan. Selain itu, indikator untuk mengukur variabel lokasi usaha terdiri dari jarak terhadap pemukiman dan jarak terhadap pusat keramaian (Hidayat, 2014). Dalam penelitian ini, jarak rumah konsumen dengan lokasi penjualan beras diukur dalam meter. Menurut Ferawati (2019), bahwa jarak rumah dari lokasi penelitian (lokasi penjualan beras) dapat dikategorikan strategis jika ($< 4 \text{ km}$) dan tidak strategis jika ($\geq 4 \text{ km}$).

2.4.8 Keterampilan

Faktor internal pelaku usaha seperti keterampilan menjadi salah satu faktor yang penting. Keterampilan yang dimaksud disini lebih mengarah pada keterampilan wirausaha yang merupakan kompetensi yang harus dimiliki oleh seorang pelaku usaha dalam menjalankan usaha. Keterampilan wirausaha tidak dapat terlepas dari kemampuan seorang pengusaha dalam mengelola kegiatan bisnis. Keterampilan wirausaha adalah kompetensi yang harus dimiliki pelaku usaha dalam menjalankan usaha, yang terdiri dari keterampilan kepemimpinan, keterampilan komunikasi, keterampilan hubungan manusia, keterampilan teknis dan pembawaan (Tony Susilo Wibowo, 2016).

Keterampilan sangat berperan penting di dalam melaksanakan tugas maupun pekerjaan dimana dengan adanya keterampilan maka seorang pegawai dapat melaksanakan tugas maupun pekerjaan dengan lancar dan dapat menghindarkan kesalahan-kesalahan yang terjadi pada proses pelaksanaan pekerjaan atau tugas yang pada akhirnya mampu mendorong produktivitas kerja pelaku usaha itu sendiri. Dalam hal ini keterampilan seorang pelaku usaha diperlukan karena dapat mendukung tingkat sikap mental serta kesehatan pegawai mempunyai pengaruh terhadap peningkatan produktivitas kerja pegawai.

Dalam penelitian ini, variabel keterampilan dapat diukur dari kemampuan pelaku usaha beras untuk memberi pengaruh kepada orang lain dalam membeli produk beras dilihat dari banyaknya konsumen yang membeli beras setiap minggu dan loyal terhadap produk beras yang ditawarkan tersebut. Adapun untuk loyalitas konsumen terhadap produk yang ditawarkan merupakan suatu kegiatan pembelian yang dilakukan lebih dari satu kali.

2.4.9 Promosi

Salah satu faktor yang penting dalam menentukan keberhasilan suatu perusahaan adalah kegiatan promosi. Promosi merupakan kegiatan untuk menyampaikan suatu pesan tertentu tentang produk baik barang atau jasa kepada konsumen sehingga dapat membantu pemasaran dalam meningkatkan penjualan. Sebaik apapun produk yang dibuat tapi konsumen belum mengenal produk tersebut, maka konsumen tak akan dibeli, maka diperlukan promosi untuk mengenalkan produk terhadap konsumen sehingga konsumen berminat untuk membeli.

Di dalam dunia pemasaran, promosi merupakan salah satu cara yang digunakan oleh perusahaan untuk Memengaruhi konsumen agar dapat membeli produk yang ditawarkan. Ada berbagai macam cara yang bisa dilakukan dalam kegiatan promosi, seperti penyebaran brosur, membuat iklan di media sosial ataupun dengan berinteraksi secara langsung dengan calon konsumen. Akan tetapi kegiatan promosi yang dilakukan oleh pedagang tradisional cenderung lebih sederhana dibandingkan dengan kegiatan promosi yang dilakukan oleh perusahaan besar. Ada beberapa tujuan dari dilakukannya promosi (Arisandy, 2018) :

- a. Promosi bersifat informasi, bertujuan untuk memberikan informasi kepada pasar yang dituju tentang pemasaran perusahaan, mengenai produk tersebut berkaitan dengan harga, kualitas, syarat pembeli, kegunaan, keistimewaan, dan lain sebagainya.
- b. Peromosi bersifat membujuk, bertujuan untuk membujuk konsumen sehingga mampu memberi pengaruh dalam waktu yang lama terhadap perilaku konsumen. Promosi yang bersifat membujuk ini akan menjadi dominan jika produksi yang bersangkutan mulai memasuki tahap pertumbuhan dalam siklus kehidupan produk tersebut.
- c. Promosi bersifat mengingatkan, bertujuan untuk mempertahankan merek produk di hati masyarakat dan dilakukan selama tahap kedewasaan dalam siklus kehidupan produk. Ini berarti perusahaan berusaha memperhatikan untuk mempertahankan pembeli yang ada, sebab pembeli tidak hanya sekali saja melakukan transaksi, melainkan harus berlangsung secara terus-menerus

Berdasarkan hasil penelitian dari Sari (2021), Promosi yang diterapkan di pasar tradisional terbilang sangat sederhana, tidak menggunakan iklan, atau selebaran yang biasanya digunakan untuk promosi. Promosi yang dilakukan para pelaku usaha adalah dengan cara berinteraksi secara langsung dengan calon pembeli, seperti dengan cara memanggil-manggil pembeli yang melewati kios, setelah pembeli mampir barulah menjelaskan tentang produk yang mereka jual, kegiatan promosi ini rutin dilakukan setiap hari ketika menjual. Selain itu khususnya untuk pelaku usaha beras kegiatan promosi ini tidak terlalu intensif untuk dilakukan karena beras sudah menjadi bahan pokok sehari-hari dan sudah dikenal oleh masyarakat luas. Dalam penelitian ini promosi dapat diukur dari rutinitas pelaku usaha dalam melakukan promosi baik secara langsung maupun dengan menggunakan media sosial.

2.4.10 Motivasi

Motivasi adalah kekuatan yang berasal dari dalam diri seseorang yang mendorong untuk melakukan sesuatu yang akan dicapai. Menurut Mahardika *et al.*, (2020), motivasi merupakan kondisi atau energi yang menggerakkan diri karyawan yang terarah atau tertuju untuk mencapai tujuan organisasi perusahaan. Sikap mental yang positif terhadap situasi kerja itulah yang memperkuat motivasi kerja untuk mencapai kinerja yang maksimal. Tiga unsur yang merupakan kunci dari motivasi, yaitu upaya, tujuan organisasi, dan kebutuhan. Jadi motivasi dalam hal ini sebenarnya merupakan respons dari suatu aksi. Motivasi dapat dikatakan sebagai daya penggerak dari dalam dan di dalam subjek untuk melakukan aktifitas-aktifitas tertentu demi mencapai suatu tujuan. Sehingga motivasi kerja yang tinggi akan memberikan kekuatan bagi usahanya dalam meningkatkan kinerja.

Dalam mengukur variabel motivasi, indikator yang digunakan berasal dari George dan Jones (2015) dalam (Antaka, 2018), mengemukakan bahwa indikator motivasi kerja dibagi menjadi tiga, yaitu arah perilaku, tingkat usaha, dan tingkat kegigihan. Salah satu dari indikator tersebut yaitu tingkat kegigihan seorang pelaku usaha dapat diukur dari jam kerja, dimana jam kerja merupakan lama waktu yang digunakan untuk menjalankan usaha, dimulai dari persiapan sampai usaha tutup. Dalam penelitian yang dilakukan Maulina & Syafitri (2019), mengemukakan bahwa lamanya seseorang bekerja dengan baik dalam sehari pada umumnya 6-10 jam dan sisanya 14-18 jam dipergunakan untuk kehidupan dalam keluarga dan masyarakat, istirahat, tidur dan lain-lain.