

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMENGARUHI KINERJA USAHA
BERAS DI KOTA KENDARI**

**ANINDYA RAMADHANI SURYONO
G021 19 1131**



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

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMENGARUHI KINERJA
USAHA BERAS DI KOTA KENDARI**

**Anindya Ramadhani Suryono
G021191131**

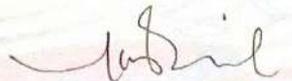
Skripsi
Sebagai salah satu syarat memperoleh gelar
Sarjana Pertanian
Pada:
Program Studi Agribisnis
Departemen Sosial Ekonomi Pertanian
Fakultas Pertanian
Universitas Hasanuddin
Makassar
2023



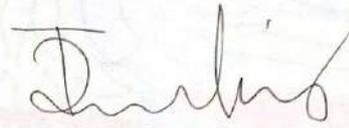
**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2023**

Judul Skripsi : Analisis Faktor-Faktor yang Memengaruhi Kinerja Usaha Beras di Kota Kendari
Nama : Anindya Ramadhani Suryono
NIM : G021191131

Disetujui oleh:



Dr. Ir. Mahvuddin, M.Si.
Ketua Sidang



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



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

Tanggal Pengesahan: 8 November 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
KOTA KENDARI**

NAMA MAHASISWA : ANINDYA RAMADHANI SURYONO

NOMOR POKOK : G021191131

SUSUNAN PENGUJI

Dr. Ir. Mahyuddin, M.Si.
Ketua Sidang

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

Prof. Dr. Ir. Rahim Darma, M. S.
Anggota

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

Tanggal Ujian: 1 November 2023

DEKLARASI

Dengan ini saya menyatakan bahwa, skripsi saya berjudul “*Analisis Faktor-Faktor yang Memengaruhi Kinerja Usaha Beras di Kota Kendari*” benar adalah karya saya dengan arahan tim pembimbing. Pernah diajukan atau sedang di ajukan dalam bentuk jurnal ke *Jurnal SOCA: Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian*. Saya menyatakan bahwa semua sumber informasi yang digunakan telah disebutkan di dalam teks dan dicantumkan dalam Daftar Pustaka.

Makassar, 1 November 2023



Anindya Ramadhani Suryono
G021 19 1131

ABSTRAK

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMENGARUHI KINERJA USAHA BERAS DI KOTA KENDARI

Anindya Ramadhani Suryono

Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin
Jl. Perintis Kemerdekaan Km. 10 Makassar 90245, Sulawesi Selatan

*Penulis korespondensi: anindyaramadhani19@gmail.com

Perkembangan usaha yang cukup pesat menghimbau para pelaku usaha agar tetap bertahan dan siap dalam menghadapi persaingan antar sesama usaha. Di Kota Kendari, usaha beras merupakan sumber unggulan dalam meningkatkan pendapatan daerah Kota Kendari. Permintaan beras pada tahun 2021 mencapai 31.686.211,35 ton dimana hal tersebut mengalami kenaikan di banding tahun 2020 sehingga hal tersebut memacu para pelaku usaha agar dapat memunculkan kreativitas, hal ini didukung dengan kinerja yang baik. Maka dari itu penelitian ini bertujuan untuk ini menganalisis pengaruh kemampuan manajerial, kualitas dan kuantitas produk, sumber daya manusia, finansial dan pemasaran terhadap kinerja usaha beras di Kota Kendari. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis *Structural Equation Modeling* (SEM) menggunakan bantuan program AMOS (*Analysis of Moment Structure*) dengan sampel yang berjumlah 130 responden. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Kemampuan Manajerial, Kualitas dan Kuantitas Produk, Sumber Daya Manusia dan Finansial berpengaruh secara tidak langsung terhadap peningkatan Kinerja Usaha beras di Kota Kendari, sedangkan Pemasaran melalui indikatornya yaitu Harga, Tempat Promosi, Pelayanan dan Bukti Fisik berpengaruh langsung dan nyata terhadap Kinerja Usaha.

Kata kunci: Beras, Kinerja Usaha, Pemasaran, Pelaku Usaha

ABSTRACT

ANALYSIS FACTORS AFFECTING RICE BUSINESS PERFORMANCE IN KENDARI CITY

Anindya Ramadhani Suryono

*Agribusiness Study Program, Faculty of Agriculture, Hasanuddin University
Jl. Perintis Kemerdekaan Km. 10 Makassar 90245, South Sulawesi*

**Author of correspondence: anindyaramadhani19@gmail.com*

Rapid business development requires entrepreneurs to survive and be ready to compete. In Kendari City, the rice business is a leading resource in raising local revenue for Kendari City. The demand for rice in 2021 has reached 31,686,211.35 tons, which increased compared to 2020, so this spurs the entrepreneurs to come up with creativity that is supported by good performance. Therefore, this study aims to analyze the effect of managerial ability, product quality and quantity, human resources, finance, and marketing on the performance of rice businesses in Kendari City. The analysis method used in this research is the Structural Equation Modeling (SEM) analysis method using the assistance of the AMOS (Analysis of Moment Structure) program with a sample of 130 respondents. The results of this study indicate that Managerial Ability, Product Quality and Quantity, Human Resources, and Finance indirectly affect the improvement of rice business performance in Kendari City. At the same time, Marketing through indicators such as Price, Place, Promotion, Service, and Physical Evidence have a direct and tangible effect on Business Performance.

Keywords: *Rice, Business Performance, Marketing, Entrepreneurs*

RIWAYAT HIDUP PENULIS



Anindya Ramadhani Suryono, lahir di Kendari, pada tanggal 19 November 2001. Merupakan anak pertama dari pasangan **Heru Suryono dan Linda Arfah**. Putri pertama dari tiga bersaudara yaitu **Muhammad Jibriel Suryono dan Ratu Alodya Suryono**. Selama hidupnya penulis telah menempuh beberapa pendidikan formal, yaitu:

1. TK Adhyaksa Kendari (2005-2006)
2. TK Kunci Pertiwi Kendari (2006-2007)
3. SD Negeri 84 Kendari (2007-2013)
4. SMP Negeri 1 Kendari (2013-2016)
5. SMA Negeri 4 Kendari (2016-2019)

Penulis dinyatakan lulus melalui jalur Seleksi Nasional Masuk Perguruan Tinggi Negeri (SNMPTN) pada tahun 2019 menjadi mahasiswa di Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin, Makassar untuk jenjang pendidikan Strata Satu (S1).

Selama menempuh pendidikan di Universitas Hasanuddin selain mengikuti kegiatan akademik dengan sebaik-baiknya, penulis bergabung dalam organisasi diantaranya menyelesaikan keseluruhan jenjang kaderisasi di tingkat Departemen Sosial Ekonomi Pertanian yaitu MISEKTA (Mahasiswa Peminat Sosial Ekonomi Pertanian) sebagai anggota penuh dan menjadi BPH (Badan Pengurus Harian) MISEKTA Periode 2021/2022 sebagai anggota Departemen Pengembangan dan Prestasi. dan UKM KOPERASI MAHASISWA. Selain itu, penulis juga aktif mengikuti kepanitiaan di himpunan MISEKTA, serta aktif mengikuti seminar-seminar mulai dari tingkat regional, nasional, hingga tingkat Internasional. Untuk memperoleh pengalaman kerja khususnya di bidang pengabdian kepada masyarakat, penulis pernah mengikuti Magang di Kantor Dinas Tanaman Pangan, Hortikultura dan Perkebunan Kabupaten Bone.

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan cahaya ilmunya, rahmat dan ridahnya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini sebagai tugas akhir pada Program Studi Agribisnis, Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin dengan judul "***Analisis Faktor-Faktor yang Memengaruhi Kinerja Usaha Beras di Kota Kendari***" di bawah bimbingan **Bapak Dr. Ir. Mahyuddin, M.Si.**, dan **Ibu Prof. Dr. A. Nixia Tenriawaru, S.P., M.Si.** 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. Semoga hasil penelitian ini dapat bermanfaat bagi semua pihak.

Makassar, 1 November 2023



Penulis,
Anindya Ramadhani Suryono

PERSANTUNAN

Bismillahirrahmanirrahim

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Alhamdulillah, puji syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT karena berkat rahmat dan hidayah-Nyalah, penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi yang berjudul “***Analisis Faktor-Faktor yang Memengaruhi Kinerja Usaha Beras di Kota Kendari***”. Sholawat serta salam semoga tetap tercurahkan kepada junjungan Nabi Besar Muhammad SAW, keluarga, sahabat, serta umat muslim yang mengikuti ajaran hingga akhir zaman.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis menyadari sepenuhnya bahwa banyak mengalami hambatan, namun berkat bantuan dari berbagai pihak, baik bantuan moril maupun materil akhirnya skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik. Pada kesempatan ini, penulis ini mengucapkan syukur yang sebesar-besarnya sebagai rasa cinta penulis dan kasih sayang yang sebesar-besarnya karena telah dibesarkan oleh orang tua yang hebat yaitu kepada Ayah **Heru Suryono, S.E.**, dan Mami **Linda Arfah, S.E.** dengan penuh kerendahan hati penulis mengucapkan banyak terima kasih yang tak terhingga karena telah mendoakan, membesarkan, mendidik, memberikan motivasi dengan penuh cinta dan kasih sayang serta mengizinkan untuk melanjutkan kuliah di Universitas Hasanuddin hingga selesai. Semoga tulisan ini dapat menjadi suatu kebanggaan Ayah dan Mami. Tak lupa pula kepada saudaraku **Jibriel dan Ratu** atas segala semangat dan doa yang diberikan semoga kita bisa menggapai mimpi masing-masing dan membanggakan Ayah dan Mami.

Namun, dengan tekad yang kuat serta bantuan berbagai pihak, maka kendala tersebut dapat terselesaikan dengan baik. Dengan tidak mengurangi rasa hormat dan empati kepada mereka yang tidak dapat disebutkan satu-persatu, melalui kesempatan ini penulis menyampaikan banyak terima kasih terdalam dan setinggi-tingginya kepada:

1. Bapak **Dr. Ir. Mahyuddin, M.Si.**, selaku pembimbing utama atas waktu, ilmu, dan saran mengenai berbagai hal terkait penelitian penulis. Meski di tengah kesibukan senantiasa meluangkan waktunya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Penulis memohon maaf yang sebesar-besarnya atas segala kekurangan yang membuat kecewa, baik saat perkuliahan maupun selama proses bimbingan dan penyusunan skripsi ini. Penulis berharap semoga Bapak senantiasa diberkahi dan selalu dalam lindungan Allah SWT.
2. Ibu **Prof. Dr. A. Nixia Tenriawaru, S.P., M.Si.**, selaku Ketua Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, pembimbing kedua, dan penasehat akademik yang telah banyak memberikan semangat, pengetahuan, waktu, arahan serta sarannya selama proses perkuliahan hingga penyusunan skripsi ini. Penulis memohon maaf yang sebesar-besarnya atas segala kekurangan yang membuat kecewa, baik saat perkuliahan maupun selama proses bimbingan dan penyusunan skripsi ini. Penulis berharap semoga Ibu senantiasa diberkahi dan selalu dalam lindungan Allah SWT.

3. Bapak **Prof. Dr. Ir. Rahim Darma, M. S.**, dan **Rasyidah Bakri, S.P., M.Sc.**, selaku penguji yang telah memberikan ilmu, masukan, kritik serta saran yang sangat membangun dan bermanfaat demi penyempurnaan penyusunan skripsi ini. Penulis berharap semoga Bapak dan Ibu senantiasa diberkahi dan selalu dalam lindungan Allah SWT.
4. Bapak **Ir. Rusli M. Rukka, S. P., M.Si.** selaku panitia ujian sarjana dan Ibu **Pipi Diansari, S.E., M.Si, Ph. D.** selaku panitia seminar proposal, terimakasih telah meluangkan waktunya dalam mengatur seminar serta telah memberikan petunjuk, saran dan masukan dalam menyusul tugas akhir penulis.
5. **Bapak dan Ibu Dosen**, khususnya **Program Studi Agribisnis Departemen Sosial Ekonomi Pertanian**, yang telah memberikan dan mengajarkan banyak ilmu serta dukungan yang baik bagi penulis selama menempuh pendidikan.
6. **Staf Departemen Sosial Ekonomi Pertanian**, Bapak **M. Rusli** dan Ibu **Fatima, S.Pd.** yang telah membantu penulis dalam proses administrasi untuk penyelesaian tugas akhir ini.
7. Bapak dan Ibu pelaku usaha beras di Kota Kendari yang bersedia menjadi responden, terima kasih telah menerima, membantu serta mengarahkan penulis dalam melakukan penelitian di lapangan.
8. **TEMAN PERANTAUAN (Cake, Ica, Lulu, Qila, Salsa, Arinda, Ikki, Adin, Reny, Yudeha, Isky, Rindang, Pandawa, Hendra dan Saka)** yang telah kebersamai, membantu, memberi semangat, motivasi, penulis selama perkuliahan. Khususnya untuk Saudari (**Sarmaini, Shirin, Hikmah, Tatin, Mai dan Bundil**) terima kasih telah membantu perkuliahan penulis ketika sakit. Terimakasih telah menjadi penyemangat untuk menyelesaikan perkuliahan di Universitas Hasanuddin. Mohon maaf jika penulis selama ini melakukan perbuatan yang menyinggung perasaan kalian tanpa penulis sadari. Penulis berharap kita semua menjadi orang-orang yang sukses.
9. **WAQIQI (Yeyen, Inbal, Aunu, Galang, Boim, Tima, Zul, Ike, Dini dan Bocil)** yang telah membantu penulis mengelilingi Kota Kendari mencari responden dan memberi motivasi dan semangat dalam menjalani kehidupan. Semangat mencapai tujuan masing-masing.
10. **Teman dari SD hingga Kuliah di Universitas Hasanuddin (Nadya dan Ais)** terimakasih telah kebersamai, menghibur serta memberikan semangat untuk menyelesaikan skripsi ini. Semoga kita pulang di Kendari membawa gelar **“S.P.”, “S.IP.”, dan “S.H.”. SEMANGAT!**
11. Keluarga Besar **Mahasiswa Agribisnis Angkatan 2019 (ADH19ANA)** Terima kasih telah menjadi saudara dan keluarga baru. Terima kasih atas cerita, ilmu, pengalaman, tawa, dan tangis yang telah terukir. Kebersamaan yang tidak akan penulis lupakan, semoga kita semua mencapai keberhasilan kita masing-masing dengan cara yang indah dan semoga persaudaraan ini akan tetap terjalin walaupun jarak telah menjadi pemisah diantara kita. Mari berjuang bersama meraih gelar **“S.P.”**

12. Keluarga Besar **MISEKTA UNHAS** dan **BPH MISEKTA PERIODE 2021/2022** sebagai wadah komunikasiku, curahan bakat minatku dan tuntunan masa depanku yang berperan dalam kehidupan sosial penulis dalam perkuliahan.

Demikianlah dari penulis, mohon maaf dan terima kasih kepada semua pihak yang secara langsung maupun tidak langsung telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Semoga Allah Subhanahu Wa Ta'ala membalas kebaikan kalian semua dan semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua. Amin.

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN	<i>Error! Bookmark not defined.</i>
SUSUNAN PENGUJI	iv
DEKLARASI	v
ABSTRAK	vi
ABSTRACT	ix
RIWAYAT HIDUP PENULIS	x
KATA PENGANTAR	xi
PERSANTUNAN	xii
DAFTAR ISI	xv
DAFTAR TABEL	xvii
DAFTAR GAMBAR	xvii
DAFTAR LAMPIRAN	xviii
1. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Research Gap.....	3
1.4 Tujuan Penelitian.....	5
1.5 Kegunaan Penelitian.....	5
2. TINJAUAN PUSTAKA	6
2.1 Beras	6
2.2 Pelaku Usaha	6
2.3 Kinerja Usaha	7
2.4 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kinerja Usaha.....	8
2.4.1 Pemasaran	8
2.4.2 Kemampuan Manajerial.....	9
2.4.3 Kualitas dan Kuantitas Produk	9
2.4.4 Sumber Daya Manusia.....	10
2.4.5 Finansial.....	10
2.5 Kerangka Pemikiran	11
3. METODE	13
3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian.....	13
3.2 Metode Penelitian.....	13

3.2.1	Populasi dan Sampel.....	13
3.2.2	Jenis dan Sumber Data.....	14
3.2.3	Metode Pengumpulan Data.....	14
3.3	Metode Analisis.....	14
3.3.1	Analisis Statistik Deskriptif.....	15
3.3.2	Structural Equation Modelling (SEM).....	15
3.4	Batasan Operasional	19
4.	HASIL DAN PEMBAHASAN	22
4.1	Identitas Responden.....	22
4.1.1	Usia	22
4.1.2	Jenis Kelamin.....	22
4.1.3	Jumlah Tenaga Kerja	23
4.2	Analisis Data Statistik Deskriptif	24
4.2.1	Kemampuan Manajerial (X1).....	24
4.2.2	Kualitas dan Kuantitas Produk (X2).....	25
4.2.3	SDM (X3)	27
4.2.4	Finansial (X4)	28
4.2.5	Pemasaran (Y1).....	30
4.2.6	Kinerja Usaha	32
4.3	Analisis Structural Equation Modelling (SEM)	33
4.3.1	Evaluasi Model Pengukuran	33
4.3.2	Evaluasi Model Sem	38
4.3.3	Konversi Diagram Jalur ke dalam Bentuk Persamaan.....	41
4.3.4	Pengujian Hipotesis	42
4.4	Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kinerja Usaha Beras di Kota Kendari	44
4.4.1	Pengaruh Kemampuan Manajerial, Kualitas dan Kuantitas Produk, SDM, dan Finansial terhadap Pemasaran	44
4.4.2	Pengaruh Pemasaran terhadap Kinerja Usaha	46
4.4.3	Pengaruh Kemampuan Manajerial, Kualitas dan Kuantitas Produk, SDM, dan Finansial terhadap Kinerja Usaha.....	47
5.	KESIMPULAN.....	49
5.1	Kesimpulan.....	49
5.2	Saran	49
	DAFTAR PUSTAKA	50
	LAMPIRAN.....	55

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Konsumsi Beras Di Sulawesi Tenggara Menurut Kabupaten/Kota.....	2
Tabel 2. Kriteria Nilai TCR	15
Tabel 3. Keterangan Variabel - Variabel Diagram Jalur Analisis SEM	18
Tabel 4. Goodness of Fit	19
Tabel 5. Identitas Responden berdasarkan Usia	22
Tabel 6. Identitas Responden berdasarkan Jenis Kelamin	23
Tabel 7. Identitas Responden berdasarkan Jumlah Tenaga Kerja	23
Tabel 8. Nilai Statistik Variabel Kemampuan Manajerial berdasarkan TCR.....	24
Tabel 9. Nilai statistik variabel kemampuan manajerial berdasarkan skala	25
Tabel 10. Nilai Statistik Variabel Kualitas dan Kuantitas Produk berdasarkan TCR.....	26
Tabel 11. Nilai statistik variabel kualitas dan kuantitas produk berdasarkan skala.....	26
Tabel 12. Nilai Statistik Variabel SDM berdasarkan TCR.....	27
Tabel 13. Nilai statistik variabel SDM produk berdasarkan skala.....	28
Tabel 14. Nilai Statistik Variabel Finansial berdasarkan TCR.....	29
Tabel 15. Nilai statistik variabel finansial produk berdasarkan skala.....	29
Tabel 16. Nilai Statistik Variabel Pemasaran berdasarkan TCR	30
Tabel 17. Nilai statistik variabel pemasaran berdasarkan skala.....	31
Tabel 18. Nilai Statistik Variabel Kinerja Usaha.....	32
Tabel 19. Nilai statistik variabel kinerja usaha produk berdasarkan skala	32
Tabel 20. Uji Validitas Konstruk	35
Tabel 21. Uji Validitas Konstruk Setelah Drop.....	37
Tabel 22. Uji Reliabilitas Konstruk	38
Tabel 23. Goodness of Fit Model.....	38
Tabel 24. Goodness Of Fit Model Setelah Modifikasi Indeks Covariance	39
Tabel 25. Nilai R-square	40
Tabel 26. Interpretasi Koefisien R-square	40
Tabel 27. Uji Hipotesis Pengaruh Langsung	42
Tabel 28. Uji Hipotesis Pengaruh Tidak Langsung	44

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Kerangka Pemikiran.....	12
Gambar 2. Diagram jalur yang telah dikonversi	17
Gambar 3. Diagram Jalur	34
Gambar 4. Diagram Jalur	36
Gambar 5. Diagram Jalur Setelah Modifikasi Indeks Covariance.....	39

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Kuesioner Penelitian.....	55
Lampiran 2. Analisis SEM (Sebelum Drop Indikator)	75
Lampiran 3. Analisis SEM (Setelah Drop Indikator).....	80
Lampiran 4. Analisis SEM (Setelah Modifikasi Index).....	88
Lampiran 5. Dokumentasi Penelitian	99
Lampiran 6. Bukti Submit Jurnal.....	100

1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Komoditas tanaman pangan merupakan salah satu sub sektor yang berperan penting untuk menjaga ketahanan pangan di Indonesia. Indonesia yang terdiri dari beragam suku dan bangsa yang memiliki komoditi yang bervariasi antara lain padi, jagung, golongan umbi-umbian seperti ubi kayu, ubi jalar dan kedelai. Tetapi diantara banyaknya variasi dari tanaman pangan yang merupakan komoditas yang berperan penting adalah padi khususnya bagi kehidupan rakyat Indonesia, hal tersebut dikarenakan padi merupakan sumber makanan utama bagi masyarakat Indonesia sehingga sangat perlu diberikan perhatian yang serius oleh pemerintah dalam penanganan untuk pengembangan komoditas tanaman tersebut (Purba et al., 2012). Sejalan dengan ini, Aji et al. (2014) berpendapat bahwa komoditas padi sudah lama menjadi indikator perekonomian Indonesia. Hal tersebut berarti bahwa harga beras merupakan cerminan suatu negara dalam mengelola ekonominya. Manajemen produksi komoditi padi sungguh memiliki pengaruh terhadap pengelolaan konsumsi dan berdampak pada sektor lain. Beras adalah salah satu dari Sembilan bahan pokok makanan yang terpenting di dunia. Khususnya di negara Asia. Posisi beras belum dapat tergantikan karena beras merupakan sumber kalori utama (Suoth, 2017).

Beras adalah salah satu sumber makanan pokok yang biasa dikonsumsi masyarakat, khususnya masyarakat Indonesia. Beras sebagaimana bulir sereal lain bagian terbesar beras didominasi oleh pati (sekitar 80-85%). Beras juga mengandung protein, vitamin (terutama pada bagian aleuron), mineral, air, dan karbohidrat (Hidayati, 2014). Beras adalah salah satu jenis padi-padian yang penting untuk konsumsi manusia sehingga beras merupakan kebutuhan penting manusia yang harus dipenuhi. Indonesia merupakan negara yang tingkat konsumsi berasnya sangat tinggi yang mengakibatkan banyak perusahaan yang bergerak di bidang serupa dengan mengeluarkan produk sejenis (Narundana et al., 2021).

Dalam perdagangan beras semua pihak yang terlibat mengharapkan keuntungan maksimal, baik petani sebagai produsen dan pelaku usaha sebagai penyalur yang sampai ke tangan konsumen akhir. Karena banyaknya pelaku usaha agribisnis beras hal ini menyebabkan tingginya tingkat persaingan untuk mendapatkan beras dari petani (Hidayat, 2016). Permintaan beras pada tahun 2021 mencapai 31.686.211,35 ton dimana hal tersebut mengalami kenaikan di banding tahun 2020 yang permintaannya hanya mencapai 31.334.496,99 ton sehingga hal tersebut membuat para pelaku usaha terus bersaing dan meningkatkan kinerja usahanya (BPS, 2021).

Perkembangan usaha di Indonesia yang cukup pesat menghimbau para pelaku usaha agar tetap bertahan dan siap dalam menghadapi persaingan antar sesama usaha. Hal tersebut memacu para pelaku usaha agar dapat memunculkan ide-ide yang terbaru dan tentunya berbeda-beda, hal ini didukung dengan kinerja yang baik. Kinerja merupakan suatu ukuran keberhasilan suatu usaha dalam

mencapai tujuannya. Kinerja juga dapat dikatakan sebagai hasil pekerjaan yang memiliki hubungan kuat dengan tujuan organisasi, kepuasan konsumen dan memberi kontribusi terhadap ekonomi. Dengan demikian, kinerja adalah tentang melakukan pekerjaan, hasil yang dicapai dari pekerjaan tersebut dan tentang apa yang dikerjakan serta bagaimana cara mengerjakannya (Wahyudiati et al., 2018).

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Subroto *et. al.* (2016), menyatakan bahwa ada beberapa aspek yang mempengaruhi perkembangan usaha, aspek tersebut yaitu aspek sumber daya manusia, aspek keuangan, aspek produksi, aspek dan aspek pemasaran. Aspek sumber daya manusia khususnya di Indonesia sebagian pekerjaan dilakukan oleh masyarakat yang hanya memiliki pendidikan seadanya, sehingga SDM mempengaruhi perkembangan usaha. Aspek keuangan juga mempengaruhi perkembangan usaha karena pengeolaan yang masih tradisional dan keterbatasan permodalan. Aspek produksi yaitu terkait penguasaan teknologi, penyediaan peralatan untuk mengembangkan usaha. Dan terakhir aspek pemasaran mempengaruhi perkembangan usaha karena pemilihan saluran pemasaran yang tepat sangat berguna terhadap keberlangsungan perkembangan usaha.

Kota Kendari sebagai Ibukota Provinsi Sulawesi Tenggara mendapatkan pasokan beras dari daerah sentra produksi beras yang terbagi dari beberapa kabupaten yang terbagi dari beberapa kabupaten di Provinsi Sulawesi Tenggara. Oleh karena itu, Kota Kendari merupakan pusat dilakukannya penjualan beras oleh pelaku usaha, dapat dilihat pada data konsumsi beras di Sulawesi Tenggara menurut Kabupaten/Kota pada tabel berikut:

Tabel 1. Konsumsi Beras Di Sulawesi Tenggara Menurut Kabupaten/Kota

Wilayah	Konsumsi Beras di Sulawesi Tenggara Menurut Kabupaten/Kota (Ton Beras) (Ton)		
	2019	2020	2021
Buton	11.609	11.552	11.468
Muna	25.329	25.346	25.311
Konawe	27.901	27.970	27.985
Kolaka	29.662	30.001	30.296
Konawe Selatan	35.543	35.730	35.853
Bombana	20.149	20.421	20.666
Kolaka Utara	17.102	17.283	17.437
Kolaka Timur	15.346	15.547	15.728
Kota Kendari	43.552	44.320	45.042
Kota Baubau	18.946	19.106	19.236
Sulawesi Tenggara	303.745	305.847	307.438

Sumber: BPS (2021)

Pada tabel 1, dapat dilihat bahwa Kota Kendari merupakan wilayah dengan konsumsi terbanyak di Provinsi Sulawesi Tenggara sehingga menjadikan usaha beras di Kota Kendari sebagai sumber unggulan dalam meningkatkan pendapatan

daerah Kota Kendari. Hal tersebut dikarenakan beras merupakan suatu kebutuhan manusia ataupun masyarakat Kota Kendari. Hal tersebut sejalan dengan penelitian Syahrir et al., (2015) yang menyatakan bahwa Kota Kendari, Ibu Kota Provinsi Sulawesi Tenggara, menjadi salah satu sasaran pemasaran beras berlabel. Ketersediaan dalam kebutuhan beras di daerah perkotaan khususnya Kota Kendari lebih tinggi daripada pedesaan hal tersebut berpengaruh terhadap kinerja usaha yang ada di perkotaan (Rusyaid et al., 2018). Berdasarkan latar belakang di atas penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Analisis Faktor-Faktor yang Memengaruhi Kinerja Usaha Beras di Kota Kendari”.

1.2 Rumusan Masalah

Tingkat konsumsi beras di Kota Kendari pada tahun 2021 meningkat di banding tahun sebelumnya, Adapun tingkat konsumsi beras di Kota Kendari pada tahun 2021 adalah 45.042,97 (ton). Kota Kendari menjadi daerah tingkat konsumsi beras tertinggi di Sulawesi Tenggara (BPS, 2021). Dengan tingginya konsumsi beras di Kota Kendari maka peran pelaku usaha sangat diperlukan untuk mendukung keberlangsungan hidup masyarakat Kota Kendari. Usaha sebagai sebuah organisasi untuk mendukung kegiatan bertransaksi khususnya dalam penjualan beras harus mempunyai kinerja yang cukup baik. Hal ini dikarenakan banyaknya tuntutan masyarakat terhadap kebutuhan dan pelayanan yang bermutu tinggi. Mutu tidak terpisahkan dari standar, karena kinerja diukur berdasarkan standar. Maka dari itu perlu untuk mengetahui faktor-faktor yang dapat mempengaruhi sebuah kinerja usaha terkhusus usaha beras. Berdasarkan uraian di atas, maka fokus dari permasalahan penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana kemampuan manajerial, kualitas dan kuantitas produk, sumber daya manusia, dan finansial terhadap pemasaran dalam mengelola usaha beras di Kota Kendari?
2. Bagaimana pengaruh kemampuan manajerial, kualitas dan kuantitas produk, sumber daya manusia, finansial, dan pemasaran terhadap kinerja usaha beras di Kota Kendari?

1.3 Research Gap

Terdapat beberapa penelitian yang telah dilakukan sebelumnya yang membahas mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja usaha. Salah satunya pada penelitian yang dilakukan oleh Fibriyani et al. (2018) yang berjudul “Pengaruh Faktor Eksternal dan Internal Terhadap Kinerja UMKM di Kota Pasuruan” Adapun teknik dari analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi liner berganda dengan metode *stepwise*. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kinerja UMKM di Kota Pasuruan dipengaruhi oleh aspek pemasaran dan keuangan dari faktor internal serta kebijakan pemerintah dari faktor eksternal. Kinerja UMKM Kota Pasuruan dapat dijelaskan oleh ketiga hal tersebut sebesar 18,1% sedangkan 81,9% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak dilibatkan dalam model. Aspek keuangan merupakan pengaruh dominan dengan nilai

signifikansi sebesar 0.003 dan koefisien regresi sebesar 0.239 sedangkan aspek kebijakan pemerintah mempunyai nilai signifikansi sebesar 0.003 dengan koefisien regresi sebesar 0.232. Untuk aspek pemasaran berpengaruh terhadap kinerja UMKM Kota Pasuruan dengan nilai signifikansi sebesar 0.018 dan koefisien regresi sebesar 0.190. Variabel dalam penelitian ini yaitu faktor-faktor internal yang termasuk adalah aspek SDM, aspek keuangan, aspek operasional dan aspek pemasaran dan faktor-faktor eksternal yang termasuk adalah aspek kebijakan pemerintah, aspek sosial ekonomi, dan aspek peranan lembaga terkait.

Pada Penelitian yang dilakukan oleh Sentiago & Hidayatulloh (2019), dengan judul “Analisis Faktor Eksternal terhadap Faktor internal dan Dampaknya terhadap Kinerja UKM Daerah Istimewa Yogyakarta” Pengujian hipotesis dalam penelitian ini menggunakan bantuan alat SMART PLS. Penelitian ini memperoleh hasil bahwa kinerja UKM dipengaruhi oleh faktor eksternal, namun tidak dipengaruhi oleh faktor internal. Sehingga, keterlibatan dinas pemerintahan maupun Lembaga-lembaga yang memfasilitasi bantuan peralatan media yang memproses secara keseluruhan dari sebagai bahan baku, proses produksi dan proses pemasaran meningkatkan kinerja UKM. Sehingga, pelaku UKM dapat menghasilkan produk unggulan dan berkualitas. Variabel dalam penelitian ini yaitu faktor-faktor internal yang termasuk adalah aspek SDM, aspek keuangan, aspek teknis & operasional, dan aspek pasar & pemasaran dan faktor-faktor eksternal yang termasuk adalah aspek kebijakan pemerintah, aspek sosial, budaya & ekonomi dan aspek peranan lembaga terkait.

Pada Penelitian yang dilakukan oleh Purwaningsih & Kusuma (2015), dengan judul “Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kinerja Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dengan Metode *Structural Equation Modelling* (Studi Kasus UKM berbasis Industri Kreatif Semarang)” metode ini menggunakan metode untuk mengetahui hubungan antar faktor tersebut menggunakan *partial least square-structural equation modelling* (PLS-SEM) dengan *software smartPLS 2.0*. Hasil pengolahan data menunjukkan bahwa faktor internal dan eksternal memberi pengaruh terhadap kinerja UKM. Faktor eksternal terdiri dari kebijakan pemerintah, kondisi sosial ekonomi dan budaya, peranan lembaga terkait memberi pengaruh yang signifikan pada kondisi faktor internal yang terdiri dari aspek sumber daya manusia, keuangan teknis produksi, dan pemasaran. Pada UKM berbasis industri kreatif ini faktor internal berupa teknologi memberi pengaruh kecil karena teknologi proses produksi masih sederhana, sebagian besar produksi merupakan kerajinan buatan tangan. Variabel dalam penelitian ini yaitu faktor-faktor internal yang termasuk adalah aspek SDM, aspek keuangan, aspek teknis & operasional, dan aspek pasar & pemasaran dan faktor-faktor eksternal yang termasuk adalah aspek kebijakan pemerintah, aspek sosial, budaya & ekonomi dan aspek peranan lembaga terkait.

Penulis memilih judul tentang “Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kinerja Usaha Beras di Kota Kendari” meskipun terdapat penelitian yang sejenis, namun belum terdapat penelitian yang menggunakan analisis data dengan metode SEM-AMOS dan juga belum terdapat penelitian mengenai hal tersebut dengan objek pertanian khususnya tanaman pangan yaitu beras dan belum ada penelitian sejenis yang dilakukan di Kota Kendari. Maka hal ini diharapkan dapat menjadi pembanding faktor-faktor yang memengaruhi kinerja usaha dengan penelitian lainnya yang serupa.

1.4 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk:

1. Menganalisis pengaruh kemampuan manajerial, kualitas dan kuantitas produk, sumber daya manusia, dan finansial terhadap pemasaran dalam mengelola usaha beras di Kota Kendari.
2. Menganalisis pengaruh kemampuan manajerial, kualitas dan kuantitas produk, sumber daya manusia, finansial dan pemasaran terhadap kinerja usaha beras di Kota Kendari.

1.5 Kegunaan Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian di atas, maka hasil penelitian ini diharapkan dapat:

1. Bagi Pelaku Usaha, sebagai bahan evaluasi untuk berinovasi guna meningkatkan pertumbuhan usaha yang telah dirintisnya
2. Bagi Instansi, sebagai bahan informasi dan kajian dalam mengambil kebijakan serta lebih memperhatikan pertumbuhan usaha yang ada di Indonesia khususnya Kota Kendari.
3. Bagi Peneliti, sebagai bahan tinjauan dan referensi untuk penelitian selanjutnya

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Beras

Makanan (pangan) merupakan kebutuhan pokok manusia, agar kelangsungan hidupnya dapat terjamin. Salah satu makanan pokok yang dikonsumsi oleh sebagian besar penduduk Indonesia adalah beras. Beras merupakan bahan makanan pokok bangsa Indonesia. Tanaman pangan ini memiliki nilai yang sangat penting, peran ini tidak dapat digantikan oleh subsektor pertanian lainnya, ketahanan pangan merupakan ketahanan politik dan ketahanan ekonomi, apalagi dihubungkan dengan perekonomian global maupun nasional yang tidak stabil. Ketahanan pangan yang paling efisien dapat dicapai dengan swasembada pangan dimana Langkah paling tepat guna meningkatkan produksi nasional (Annizami, 2014).

Beras merupakan makanan pokok masyarakat Indonesia, hal tersebut menjadikan beras sebagai obyek perdagangan. Beras adalah komoditas strategis dan merupakan pangan pokok bangsa Indonesia. Konsumsi beras setiap tahun selalu meningkat seiring dengan laju penambahan jumlah penduduk. Beras merupakan komoditi utama di negara Indonesia. Indonesia berada pada 5 besar negara produsen padi terbesar dan menempati posisi pertama Negara ASEAN (Endang dan Febriaty, 2019). Beras adalah padi yang terkelupas kulitnya, yang menjadi nasi setelah ditanak. Beras merupakan hasil tumbukan (gilingan) padi dan telah bersih dari sekam yang akan dimasak untuk menjadi nasi. Beras merupakan bahan makanan pokok sebagian penduduk Indonesia. Seiring dengan bertambahnya jumlah penduduk maka kebutuhan beraspun meningkat. Hal tersebut mendorong pemerintah untuk mengurangi kerawanan pangan (Hariyanto, 2020).

2.2 Pelaku Usaha

Berdasarkan (Undang-Undang Republik Indonesia, 1999) menyatakan bahwa Pelaku usaha adalah setiap orang perseorangan atau badan usaha, baik yang berbentuk badan hukum maupun bukan badan hukum yang didirikan dan berkedudukan atau melakukan kegiatan dalam wilayah hukum negara Republik Indonesia, baik sendiri maupun bersama-sama melalui perjanjian menyelenggarakan kegiatan usaha dalam berbagai bidang ekonomi.

Selanjutnya, pada pasal 6 dan 7 tertera hak dan kewajiban pelaku usaha, sebagai berikut:

Hak pelaku usaha adalah:

- a. Hak untuk menerima pembayaran yang sesuai dengan kesepakatan mengenai kondisi dan nilai tukar barang dan/atau jasa yang di perdagangkan;
- b. Hak untuk mendapat perlindungan hukum dari tindakan konsumen yang beritikad tidak baik;
- c. Hak untuk melakukan pembelaan diri sepatutnya didalam penyelesaian hukum sengketa konsumen;

- d. Hak untuk rehabilitasi nama baik apabila terbukti secara hukum bahwa kerugian konsumen tidak diakibatkan oleh barang dan/atau jasa yang diperdagangkan;
- e. Hak-hak yang diatur dalam ketentuan peraturan perundang-undangan lainnya
Kewajiban pelaku usaha adalah:
 - a. Beritikad baik dalam melakukan kegiatan usahanya;
 - b. Memberikan informasi yang benar, jelas dan jujur mengenai kondisi dan jaminan barang dan/atau jasa serta member penjelasan penggunaan, perbaikan dan pemeliharaan;
 - c. Memperlakukan atau melayani konsumen secara benar dan jujur serta tidak diskriminatif;
 - d. Menjamin mutu barang dan/atau jasa yang diproduksi dan/atau diperdagangkan berdasarkan ketentuan standar mutu barang dan/atau jasa yang berlaku;
 - e. Memberi kesempatan kepada konsumen untuk menguji, dan/atau mencoba barang dan/atau jasa tertentu serta memberi jaminan dan/atau jasa tertentu serta memberi jaminan dan/atau garansi atas barang yang dibuat dan/atau yang diperdagangkan;
 - f. Memberi kompensasi, ganti rugi dan/atau penggantian atas kerugian akibat penggunaan, pemakaian dan pemanfaatan barang dan/atau jasa yang diperdagangkan; Memberi kompensasi, ganti rugi dan/atau penggantian apabila tidak sesuai dengan perjanjian.

2.3 Kinerja Usaha

Kinerja usaha merupakan hasil yang dapat dicapai oleh seseorang karyawan dalam kurun waktu tertentu sesuai dengan tugasnya yang mengarah pada suatu tujuan organisasi. Untuk mengukur kinerja karyawan dapat digunakan beberapa dimensi kinerja antara lain: (1) Kuantitas, merupakan produksi yang dihasilkan dapat ditunjukkan dalam satuan mata uang atau jumlah suatu siklus yang diselesaikan, (2) Kualitas, merupakan tingkatan dimana proses atau hasil dari penyelesaian suatu kegiatan mendekati sempurna, (3) Ketepatan Waktu, merupakan dimana kegiatan tersebut dapat diselesaikan, atau suatu hasil produksi dapat dicapai, pada permulaan waktu yang ditetapkan bersmaan koordinasi dengan hasil produk yang lain dan memaksimalkan waktu yang tersedia untuk kegiatan-kegiatan lain, (4) Efektivitas Biaya, merupakan tingkatan dimana sumber daya organisasi dimaksimalkan untuk memperoleh keuntungan yang tinggi, (5) Hubungan Antar Perseorangan, merupakan tingkatan seorang karyawan mengembangkan perasaan saling menghargai, niat baik dan Kerjasama antara karyawan yang satu dengan karyawan lainnya (Setiawan, 2015). Menurut Siagian et al. (2019), dalam kinerja usaha beberapa faktor yang mempengaruhi adalah pertumbuhan penjualan, pertumbuhan modal, pertumbuhan tenaga kerja, pertumbuhan pasar dan pertumbuhan laba.

Aribawa (2016) menyatakan bahwa kinerja usaha merupakan hasil kerja

yang di capai oleh seorang individu dan dapat diselesaikan dengan tugas individu tersebut didalam perusahaan dan pada suatu periode tertentu yang akan dihubungkan dengan ukuran nilai atau standar dari perusahaan yang individu bekerja. Kinerja disini diperoleh seseorang maupun perusahaan yang akan mencapai suatu tujuan tertentu. Menurut Aribawa (2016), kinerja merupakan keberhasilan suatu organisasi yang mewujudkan sasaran yang strategis dan telah ditetapkan sebelumnya dengan perilaku yang akan diharapkan oleh suatu organisasi tersebut. Menurut Siswanti (2020), usaha yang memiliki kinerja yang dihasilkan baik maka akan semakin kokoh untuk menjadu tulang punggung pada perekonomian Nasional.

Sumber daya manusia pada usaha berkontribusi dalam kegiatan operasional untuk mencapai tujuan. Kualitas SDM yang kompeten diharap mampu meningkatkan kinerja sebuah usaha. Kompetensi meruoakan berbagai macam tingkatan dari level bawah hingga level atas yang berupa keahlian yang dibawa ke dalam suatu pekerjaan di perusahaan. Kinerja pegawai merupakan dorongan atau motivasi dan kemampuan bagi pegawai yang saling berinteraksi, hal demikian sangat penting untuk mencapai tujuan (Febrian et al., 2020).

2.4 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kinerja Usaha

2.4.1 Pemasaran

Pemasaran adalah sebuah proses manajerial yang melibatkan individu maupun kelompok yang bertujuan mendapatkan apa yang mereka butuhkan atau inginkan yaitu dengan cara menciptakan, menawarkan dan mempertukarkan produk-produk yang mempunyai nilai jual kepada pihak lain atau yang membutuhkan produk tersebut. Manajemen pemasaran mempunyai tujuan agar perusahaan dapat menghasilkan laba sebanyak-banyaknya dengan cara melayani konsumen dengan cara menyediakan produk yang dibutuhkan (Ariyanto, 2023).

Persaingan bisnis saat ini semakin ketat khususnya dalam mengeluarkan inovasi-inovasi yang membuat bisnis tersebut semakin berkembang. Sebagai konsumen tentu akan mencari produk yang paling sesuai dengan apa yang diharapkan guna untuk memenuhi ekspektasinya, sehingga perusahaan dituntut untuk memenuhi permintaan konsumen. Konsumen dalam mengambil keputusan untuk membeli suatu produk yang ditawarkan banyak dipengaruhi oleh persepsinya terhadap bauran pemasaran yang meliputi produk, harga, promosi dan tempat. Harga merupakan salah satu faktor yang perlu dipertimbangkan, karena semakin tinggi harga maka keputusan pembeli semakin rendah, begitupun sebaliknya. Promosi adalah salah satu strategi yang dirancang dengan baik oleh perusahaan agar dapat memenangkan persaingan antar bisnis. Tempat merupakan sarana distribusi dan pengelolaan produk agar dapat dijangkau oleh konsumen (Winasis *et. al.*, 2022).

Faktor lainnya yang dapat mempengaruhi konsumen untuk melakukan keputusan pembelian adalah kualitas pelayanan. Kualitas pelayanan adalah tindakan yang ditawarkan oleh satu pihak kepada pihak lain yang pada dasarnya

tidak berwujud dan menyebabkan keoemilikan sesuatu. Dalam hal ini, konsumen cenderung memilih perusahaan yang memberikan kualitas pelayanan yang baik (Cesariana *et. al.*, 2022). Selanjutnya yaitu bukti fisik, bukti fisik merupakan suatu hal yang berpengaruh dalam proses pemasaran/keputusan pembelian konsumen. Utami (2016), mendefinisikan bukti fisik adalah lingkungan fisik tempat jasa yang diciptakan untuk berinteraksi langsung dengan konsumen.

2.4.2 Kemampuan Manajerial

Kemampuan manajerial merupakan suatu kemampuan seorang pelaku usaha dalam mengelola usahanya, perusahaan apabila dikelola dengan pelaku usaha yang mempunyai kemampuan fungsi manajemen yang baik dan teratur dapat dipastikan perusahaan tersebut akan berkembang dan dikatakan berhasil. Kemampuan manajerial yang biasa dilakukan oleh pelaku usaha adalah pada perencanaan bisnis seperti memperluas jangkauan pasar, selalu berkoordinir dengan bawahan terkait produk yang dijual, dan melakukan pengawasan terkait dengan proses produksi hingga barang sampai pada tangan konsumen sehingga produk yang diperjualbelikan sesuai permintaan dan selesai tepat waktu (Ekaputri *et. al.*, 2018).

Keterampilan manajerial yang utama menentukan keberhasilan bisnis yang dijalankan. Oleh karena itu, pelaku usaha perlu meningkat dalam meningkatkan usahanya. Faktor lain yang berpengaruh terhadap keberhasilan suatu usaha adalah sikap pelaku usaha yang selalu berdedikasi untuk bekerja hingga berhasil. Ketika pemimpin bisnis menunjukkan perilaku kewirausahaan yang dapat dijunjung tinggi, hal tersebut juga membuat kesuksesan bisnis yang tinggi. Manajemen adalah faktor internal terpenting yang mempengaruhi kesuksesan suatu bisnis. Bisnis dapat dikatakan berhasil apabila mendapatkan laba dimana untuk mendapatkan laba ada beberapa aspek yang perlu diperhatikan oleh pelaku usaha yaitu aspek pemasaran, aspek kualitas dan kuantitas produk, aspek sumber daya manusia dan aspek keuangan/finansial (Iqbal dan Nurohman, 2022).

Konsep *knowledge management* mendukung faktor-faktor kompetensi manajerial. Hal tersebut membutuhkan manajemen pengetahuan (*knowledge management*), sebagai upaya dalam mengidentifikasi, mengorganisasi, mengembangkan serta mengimplementasikan pengetahuan. Terlebih lagi dengan semakin meningkatnya persaingan bisnis, perkembangan teknologi, serta perkembangan kebutuhan konsumen, kesuksesan pelaku usaha yang akan datang sangat ditentukan bagaimana usaha tersebut dapat mengembangkan dirinya untuk dapat menghasilkan inovasi dalam usahanya serta pengembangan kompetensi manajerial (Aufar dan Adman, 2016).

2.4.3 Kualitas dan Kuantitas Produk

Perusahaan-perusahaan saat ini bersaing dalam memberikan kualitas yang terbaik bagi konsumen karena kualitas yang baik maka loyalitas konsumen terhadap perusahaan akan meningkat. Produk berkualitas adalah produk yang sesuai dengan keinginan konsumen dan menjadi hal prioritas bagi suatu perusahaan dalam memasarkan produk maupun jasa. Jika perusahaan memiliki produk yang

berkualitas maka perusahaan tersebut membuat reputasi yang baik dihadapan konsumen dan mampu menentukan harga yang premium sesuai dengan harga yang ditawarkan. Dalam perdagangan, apabila perusahaan memiliki kualitas produk yang memadai maka masalah yang akan diterima lebih minim seperti komplain yang lebih sedikit dari konsumen sehingga memperoleh kepercayaan dari konsumen (Sihombing dan Sumartini, 2017).

Kuantitas merupakan kemampuan suatu perusahaan dalam memberikan identitas atau ciri pada setiap produk yang dipasarkan sehingga konsumen dapat mengenali produk tersebut. Setiap perusahaan harus mampu memperlihatkan kuantitas dan kualitas produk barang yang dijual sehingga memberikan kepuasan bagi para konsumen (Mudana *et. al.*, 2018). Menurut Damayanti dan Fajar (2021), Kuantitas persediaan adalah jumlah persediaan yang dapat dihasilkan dalam suatu periode tertentu. Kuantitas dipertimbangkan dan disesuaikan dengan banyaknya permintaan tetapi perlu diperhatikan produk yang tergolong tidak tahan lama maka tidak perlu di stok dalam jumlah banyak dan apabila produk tergolong tahan lama maka tidak ada salahnya perusahaan menyimpannya dalam jumlah besar.

2.4.4 Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia adalah salah satu faktor yang berperan penting bahkan tidak dapat dilepaskan dalam sebuah organisasi baik institusi maupun perusahaan. Sumber daya manusia juga merupakan sebuah kunci yang menentukan perkembangan perusahaan. Pada hakikatnya, SDM berupa manusia yang dipekerjakan disebuah organisasi atau lembaga sebagai penggerak untuk mencapai tujuan organisasi. Sumber daya manusia adalah potensi yang merupakan aset dan berfungsi sebagai modal (*non material/non financial*) di dalam organisasi bisnis, yang dapat diwujudkan menjadi potensi nyata secara fisik maupun non fisik dalam mewujudkan eksistensi organisasi (Rahman, 2020).

Faktor-faktor yang mempengaruhi sumber daya manusia dalam sebuah perusahaan adalah kemauan mereka sendiri, motivasi, kemampuan, keterampilan, pengalaman kerja, dan hubungan dengan orang lain (Nugroho dan Paradifa, 2020). Selain itu, menurut Rahman (2020), pembinaan dan pengembangan sangat diperlukan bagi SDM perusahaan yang bertujuan mengembangkan kompetensi dan kemampuan sehingga dapat memberikan kontribusi sebaik-baiknya dalam perusahaan. Zainal (2019), berpendapat bahwa adanya hubungan timbal baik antara tingkat pendidikan yang diperoleh dan pengalaman kerja terhadap kinerja karyawan. Tingkat pendidikan menghasilkan pengetahuan sedangkan pengalaman kerja menghasilkan keterampilan.

2.4.5 Finansial

Aspek finansial adalah aspek yang digunakan untuk menilai keuangan perusahaan secara keseluruhan. Finansial merupakan aspek penting yang melekat dalam kehidupan masyarakat luas. Pengetahuan keuangan yang dimiliki dapat membantu tiap individu maupun perusahaan dalam mengambil keputusan untuk melangkah kedepannya yang dapat mengoptimalkan finansialnya (Margaretha dan

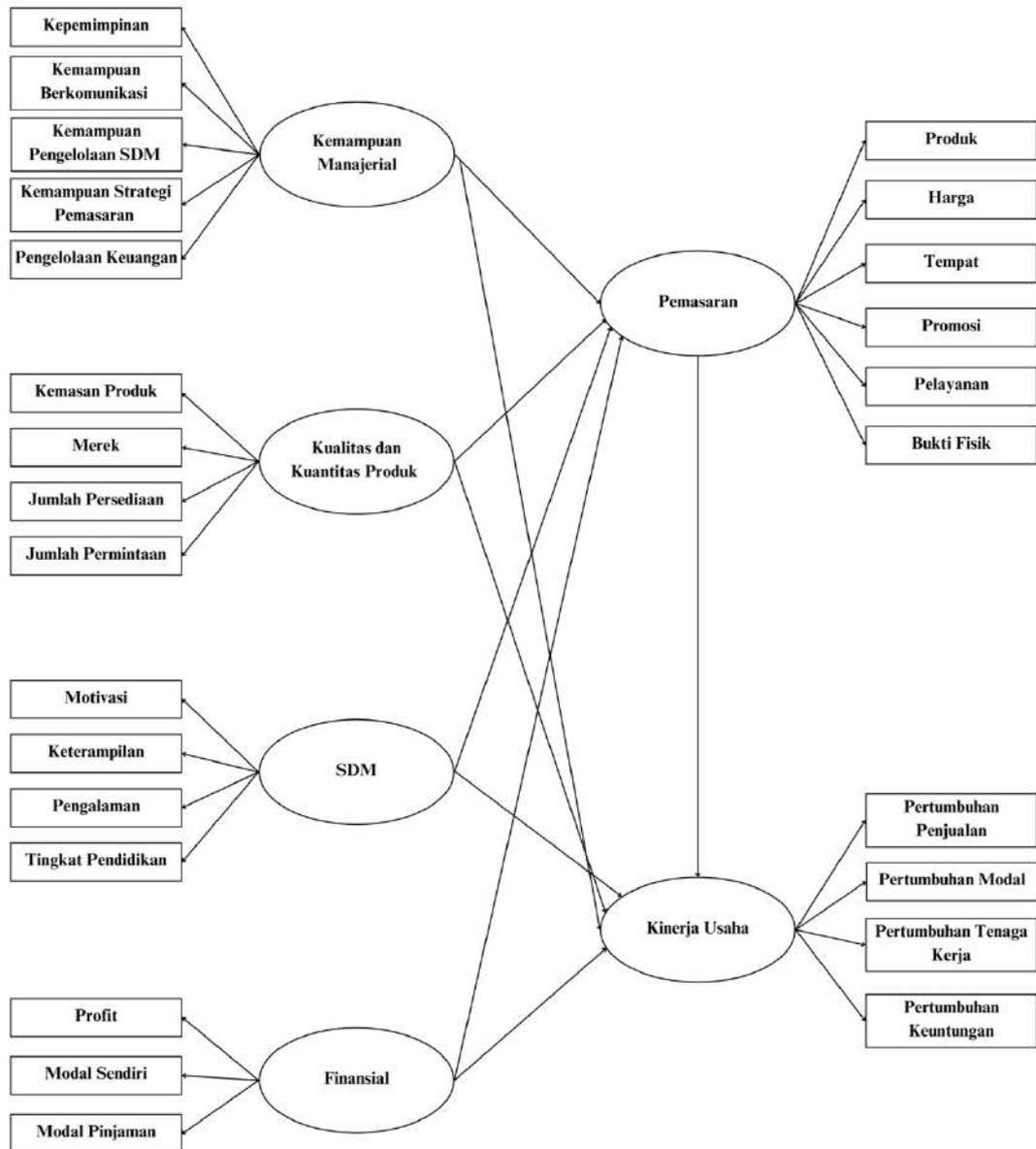
Pambudhi, 2015). Menurut Setiajatnika dan Gunadi (2020), aspek finansial merupakan aspek yang berkaitan dengan kondisi keuangan suatu usaha baik dari investasi awal usaha dan keuntungan yang diperoleh dari hasil penjualan. Aspek finansial bersifat kuantitatif dan digunakan untuk menganalisis dana yang dibutuhkan dalam menjalankan suatu usaha.

Tujuan dari bisnis adalah melakukan sebuah usaha demi keuntungan yang bermacam-macam. Profit atau laba merupakan variabel dalam sebuah bisnis. Sektor yang memiliki keuangan yang bagus tentu dapat menghasilkan profit kepada organisasinya (Astuti *et. al.*, 2022). Dalam menjalankan bisnis pelaku usaha tidak hanya berfokus pada karakteristik usahanya, akan tetapi modal usaha juga sangat penting dalam mengembangkan usaha, misalnya konsumen lebih tertarik dengan berbagai macam variasi produk sehingga fenomena tersebut membuat pelaku usaha harus memiliki modal yang besar agar dapat memberikan kepuasan konsumen dalam bertransaksi, maka dari itu besar kecilnya usaha tergantung modal yang dimiliki oleh pelaku usaha tersebut (Safitri dan Setiaji, 2018).

2.5 Kerangka Pemikiran

Berdasarkan latar belakang dan tinjauan pustaka, pelaku usaha tentu harus mempunyai acuan terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja usahanya. Faktor-faktor tersebut antara lain pemasaran, kualitas dan kuantitas produk, sumber daya manusia (SDM), dan finansial. Pemasaran sendiri meliputi produk, harga, tempat, promosi, pelayanan dan bukti fisik. Kualitas dan kuantitas produk yang meliputi kemasan produk, merek, jumlah perseediaan dan jumlah permintaan. Sumber daya manusia (SDM) yang meliputi keterampilan, pengalaman, tingkat pendidikan dan motivasi. Finansial sendiri meliputi profit, modal sendiri dan pinjaman.

Selain itu, pelaku usaha juga sangat penting memiliki keterampilan manajerial yang mumpuni agar pelaku usaha dapat mengelola usahanya dalam mengambil keputusan untuk usahanya kedepan. Berikut adalah kerangka pikir yang akan diuji mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja usaha beras di Kota Kendari disajikan pada Gambar 1.



Gambar 1. Kerangka Pemikiran

Hubungan variabel – variabel tersebut dapat dijelaskan secara ringkas sebagai berikut :

1. Diduga variabel kemampuan manajerial (X1), kualitas dan kuantitas produk (X2), SDM (X3), finansial (X4) memiliki hubungan signifikan dan memberikan pengaruh secara langsung terhadap pemasaran (Y1).
2. Diduga variabel kemampuan manajerial (X1), kualitas dan kuantitas produk (X2), SDM (X3), finansial (X4) memiliki hubungan signifikan dan memberikan pengaruh secara tidak langsung namun diduga mempengaruhi variabel kinerja usaha (Y2).
3. Diduga variabel pemasaran (Y1) memiliki hubungan signifikan terhadap variabel kinerja usaha (Y2)