

**APLIKASI *STRUCTURAL EQUATION MODELING* DALAM MENENTUKAN  
FAKTOR – FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KINERJA USAHA BERAS DI  
KOTA MAKASSAR**

**ANGGUN RAMADHANI  
G021191116**



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

**APLIKASI *STRUCTURAL EQUATION MODELING* DALAM  
MENENTUKAN FAKTOR – FAKTOR YANG MEMPENGARUHI  
KINERJA USAHA BERAS DI KOTA MAKASSAR**

**Anggun Ramadhani  
G021 19 1116**

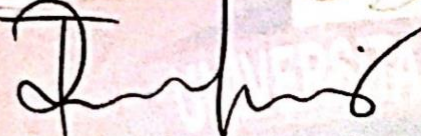
Skripsi  
Sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar  
Sarjana Pertanian  
pada  
Departemen Sosial Ekonomi Pertanian  
Fakultas Pertanian  
Universitas Hasanuddin  
Makassar

**DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN  
FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS HASANUDDIN  
MAKASSAR  
2023**

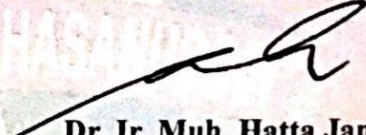
## LEMBAR PENGESAHAN

Judul Skripsi : Aplikasi *Structural Equation Modeling* dalam Menentukan Faktor –  
Faktor yang Mempengaruhi Kinerja Usaha Beras di Kota Makassar  
Nama : Anggun Ramadhani  
NIM : G021191116

Disetujui Oleh:




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



Dr. Ir. Muh. Hatta Jamil, S.P., M.Si.  
Anggota

Diketahui oleh:



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

Tanggal Lulus : 05 Juni 2023

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

---

---

**JUDUL** : ***APLIKASI STRUCTURAL EQUATION MODELING  
DALAM MENENTUKAN FAKTOR – FAKTOR  
YANG MEMPENGARUHI KINERJA USAHA  
BERAS DI KOTA MAKASSAR***

**NAMA MAHASISWA** : **ANGGUN RAMADHANI**

**NOMOR** : **G021 19 1116**

**SUSUNAN PENGUJI**

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

**Dr. Ir. Muh. Hatta Jamil, S.P., M.Si.**  
**Anggota**

**Prof. Dr. Ir. Muslim Salam, M.Ec.**  
**Anggota**

**Ayu Anisa Amir, S.P., M.Si.**  
**Anggota**

---

---

**Tanggal Ujian : 05 Juni 2023**

## DEKLARASI

Dengan ini saya menyatakan bahwa, skripsi saya berjudul "*Applikasi Structural Equation Modeling dalam Menentukan Faktor – Faktor yang Mempengaruhi Kinerja Usaha Beras di Kota Makassar*" benar adalah karya saya dengan arahan tim pembimbing, pernah diajukan atau sedang diajukan dalam bentuk jurnal kepada Jurnal SEPA. Saya menyatakan bahwa semua sumber informasi yang digunakan telah disebutkan di dalam teks dan dicantumkan dalam Daftar Pustaka.

Makassar, 05 Juni 2023



METERA  
TEMPEL  
31110AKX253294581

Anggun Ramadhani  
G021 19 1116

## ABSTRAK

### **APLIKASI *STRUCTURAL EQUATION MODELING* DALAM MENENTUKAN FAKTOR – FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KINERJA USAHA BERAS DI KOTA MAKASSAR**

**Anggun Ramadhani<sup>1\*</sup>, Andi Nixia Tenriawaru<sup>2</sup>, Muhammad Hatta Jamil<sup>3</sup>, Muslim Salam<sup>4</sup>, dan Ayu Anisa Amir<sup>5</sup>**

<sup>12345</sup>Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin  
<sup>12345</sup>Jl. Perintis Kemerdekaan No.KM.10, Kec. Tamalanrea, Kota Makassar, Sulawesi Selatan 90245

\*Corresponding Author : [anggunramadhani1010@gmail.com](mailto:anggunramadhani1010@gmail.com)

Beras merupakan salah satu komoditi pertanian yang sangat penting bagi masyarakat Indonesia karena merupakan penghasil karbohidrat terbesar. Melihat tingginya tingkat konsumsi beras, terdapat *stakeholders* yang berperan penting dalam produktivitas beras yaitu sistem agribisnis beras. Sistem agribisnis beras melibatkan sejumlah subsistem, mulai dari subsistem penyedia input sampai dengan subsistem pemasaran. Salah satu yang berperan dalam subsistem pemasaran beras yaitu pedagang besar/grosir dan pedagang pengecer. Dalam mengembangkan usaha beras dapat ditunjukkan dengan jumlah unit usaha dan pengusaha, kontribusi terhadap pendapatan nasional, dan penyediaan lapangan kerja. Berdasarkan fakta yang terjadi di beberapa kota yang ada di Indonesia termasuk Kota Makassar, pada saat ini beras mengalami kenaikan harga. Berdasarkan fakta tersebut terdapat peran yang dimiliki oleh pelaku usaha agar dapat menjaga kestabilan kinerja usaha penjualan beras ditengah fluktuasi harga beras yang terjadi. Agar dapat mengetahui seberapa besar pengaruh dari pemasaran, kualitas dan kuantitas produk, sumber daya manusia, finansial, dan kemampuan manajerial terhadap kinerja usaha maka penulis akan menggunakan analisis *structural equation modeling* (SEM) dengan bantuan aplikasi AMOS. Adapun sampel yang digunakan berjumlah 130 orang pelaku usaha beras yang tersebar di Kota Makassar. Dari hasil pengujian diperoleh bahwa pemasaran, kualitas dan kuantitas produk, SDM, dan finansial memiliki pengaruh secara langsung terhadap kemampuan manajerial. Pemasaran, Kualitas dan Kuantitas Produk, SDM, Finansial dan Kemampuan Manajerial memiliki pengaruh secara langsung terhadap kinerja usaha. Kemampuan Manajerial mampu memediasi hubungan tidak langsung antara pemasaran, SDM, dan finansial terhadap kinerja usaha beras di Kota Makassar.

**Kata kunci:** Kemampuan Manajerial, Kinerja Usaha, Pelaku Usaha.

## ABSTRACT

### ***APPLICATION OF STRUCTURAL EQUATION MODELING IN DETERMINING FACTORS AFFECTING RICE BUSINESS PERFORMANCE IN MAKASSAR CITY***

**Anggun Ramadhani<sup>1\*</sup>, Andi Nixia Tenriawari<sup>2</sup>, Muhammad Hatta Jamil<sup>3</sup>, Muslim Salam<sup>4</sup>, dan Ayu Anisa Amir<sup>5</sup>**

<sup>12345</sup> *Agribusiness Study Program, Faculty of Agriculture, Hasanuddin University*

<sup>12345</sup>Jl. Perintis Kemerdekaan No.KM.10, Kec. Tamalanrea, Kota Makassar, Sulawesi Selatan 90245

*\*Corresponding Author : [anggunramadhani1010@gmail.com](mailto:anggunramadhani1010@gmail.com)*

*Rice is one of the most important agricultural commodities for the people of Indonesia because it is the largest producer of carbohydrates. Seeing the high level of rice consumption, there are stakeholders who play an important role in rice productivity, namely the rice agribusiness system. The rice agribusiness system involves a number of subsystems, starting from the input provider subsystem to the marketing subsystem. One of those who play a role in the rice marketing subsystem are wholesalers/ wholesalers and retailers. In developing the rice business, it can be indicated by the number of business units and entrepreneurs, contribution to national income, and employment opportunities. Based on the facts that have occurred in several cities in Indonesia, including Makassar City, rice prices are currently experiencing an increase. Based on these facts, there is a role that is owned by business actors in order to maintain the stability of the performance of the rice sales business in the midst of rice price fluctuations that occur. In order to know how much influence marketing, product quality and quantity, human resources, finance, and managerial capabilities have on business performance, the authors will use structural equation modeling (SEM) analysis with the help of the AMOS application. The sample used was 130 rice business actors spread across Makassar City. From the test results, it was found that marketing, product quality and quantity, human resources, and finance had a direct influence on managerial ability. Marketing, Product Quality and Quantity, HR, Financial and Managerial Capabilities have a direct influence on business performance. Managerial ability is able to mediate the indirect relationship between marketing, HR, and finance on the performance of the rice business in Makassar City.*

**Keywords:** *Managerial Ability, Business Performance, Business Players.*

## RIWAYAT HIDUP PENULIS



**Anggun Ramadhani**, lahir di Makassar, pada tanggal 10 Desember 2001. Merupakan anak dari pasangan Bapak Drs. Hizbullah Kamaruddin dan Ibu Erma Sucihati. Anak kedua dari dua bersaudara. Adapun saudaranya yaitu Achmad Ranga Nur Pratama, S.Hut.

Selama hidupnya penulis telah menempuh beberapa Pendidikan formal, yaitu :

1. TK Adituka Benteng Selayar (2005 – 2007)
2. SD Negeri Benteng 1 Selayar (2007 – 2013)
3. SMP Negeri 6 Makassar (2013 – 2016)
4. SMA Negeri 17 Makassar (2016 – 2019)

Selanjutnya dinyatakan lulus melalui jalur SBMPTN menjadi mahasiswa di Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin pada tahun 2019 untuk jenjang pendidikan Strata Satu (S1). Selama menempuh Pendidikan di Universitas Hasanuddin selain mengikuti kegiatan akademik dengan sebaik – baiknya, penulis bergabung dalam organisasi diantaranya mengikuti 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 Staf Bendahara. Selain itu pengurus juga bergabung dalam organisasi HIPMI PT UNHAS (Himpunan Pengusaha Muda Indonesia Perguruan Tinggi Universitas Hasanuddin) dan menjadi pengurus pada bidang UMKM, Perbankan, dan Ekonomi Kreatif Periode 2021/2022. Penulis pernah memperoleh penghargaan juara 2 lomba BMC Bisnis Ide Millennial yang dilaksanakan oleh SP2KM Universitas Gadjah Mada pada tahun 2021. Penulis juga pernah menjadi asisten dan mentor di mata kuliah APPAS. Penulis juga aktif mengikuti seminar-seminar mulai dari tingkat regional, nasional, hingga tingkat Internasional. Untuk memperoleh pengalaman kerja, penulis mengikuti program magang di PT. BPD Sulselbar Cabang Utama Makassar, UD. Monity Jaya Bersama, dan Parabus Outbound & Experiential learning.



## KATA PENGANTAR

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, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin dengan judul *“Applikasi Structural Equation Modeling dalam Menentukan Faktor – Faktor yang Mempengaruhi Kinerja Usaha Beras di Kota Makassar”*, di bawah bimbingan Ibu Dr. A. Nixia Tenriawaru, S.P., M.Si. dan Bapak Dr. Ir. Muh. Hatta Jamil, 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 kerendahan 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 apa yang tersaji dalam skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua, Aamiin.

Makassar, 05 Juni 2023

**Penulis,  
Anggun Ramadhani**

## PERSANTUNAN

*Alhamdulillah rabbil alamiin*, segala puji bagi Allah SWT Rabb semesta alam, berkat rahmat dan kasih sayang-Nya yang selalu terlimpahkan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “*Applikasi Structural Equation Modeling dalam Menentukan Faktor – Faktor yang Mempengaruhi Kinerja Usaha Beras di Kota Makassar*”. Sholawat serta salam selalu tercurahkan kepada tauladan sepanjang masa, Nabi Muhammad SAW, beserta para keluarga, sahabat dan para pengikutnya yang senantiasa istiqomah dalam ajarannya hingga akhir zaman.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini tidak akan terselesaikan dengan baik tanpa ada bantuan dari berbagai pihak, baik bantuan moril maupun materil. Pada kesempatan ini penulis ingin menghaturkan penghargaan yang teristimewa dan setinggi-tingginya, sebagai rasa cinta penulis serta sembah sujud penulis persembahkan kepada Ayahanda tercinta **Drs. Hizbullah Kamaruddin** dan Ibunda tersayang **Erma Sucihati** dengan penuh kerendahan hati penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang tak terhingga kepada beliau yang telah membesarkan, mendidik, memberikan motivasi dengan penuh kasih sayang, kesabaran, ketulusan dan keikhlasan serta lantunan doa yang senantiasa dipanjatkan untuk anaknya selama ini hingga akhir hayatnya. Semoga tulisan ini dapat menjadi kebanggaan bagi Ayah dan Bunda. Saudaraku tersayang **Achmad Rangga Nur Pratama, S.Hut.** terima kasih atas segala perhatian, kasih sayang dan segala bantuan yang telah diberikan selama ini. Tidak sedikit kendala yang penulis hadapi dalam proses penelitian hingga penyusunan skripsi.

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

1. Ibu **Dr. A. Nixia Tenriawaru, S.P., M.Si.** selaku pembimbing utama dan Bapak **Dr. Ir. Muh. Hatta Jamil, S.P., M.Si.** selaku dosen pembimbing pendamping yang telah membimbing saya dengan sangat baik dan penuh dengan kesabaran. Penulis memohon maaf yang sebesar-besarnya atas segala kekurangan dan kesalahan selama proses bimbingan dan penyusunan skripsi ini.
2. Bapak **Prof. Dr, Ir. Muslim Salam, M.Ec.** dan Ibu **Ayu Anisa Amir, S.P., M.Si.** selaku dosen penguji yang telah memberikan ilmu, masukan, kritik serta saran yang sangat membangun demi penyempurnaan penyusunan skripsi ini.
3. Ibu **Dr. A. Nixia Tenriawaru, S.P., M.Si.**, dan bapak **Ir. Rusli M. Rukka, M.Si.**, selaku Ketua Departemen dan Sekretaris Departemen Sosial Ekonomi Pertanian yang telah banyak memberikan semangat, pengetahuan, mengayomi, dan memberikan teladan selama penulis menempuh pendidikan.
4. Bapak **Ir. Rusli M. Rukka, S.P., M.Si.** selaku panitia ujian sarjana dan Ibu **Rasyidah Bakri, S.P., M.Sc.** selaku panitia seminar proposal, terimakasih telah meluangkan waktunya dalam mengatur seminar serta telah memberikan petunjuk, saran dan masukan dalam penyempurnaan tugas akhir penulis.
5. Ibu **Dr. Ir. Saadah, M.Si.** selaku dosen pembimbing akademik (PA) yang telah memberikan waktu, arahan, serta sarannya kepada penulis selama masa perkuliahan.
6. Bapak dan Ibu dosen, khususnya pada Program Studi Agribisnis Departemen Sosial

Ekonomi Pertanian, yang telah mengajarkan banyak ilmu dan memberikan dukungan serta teladan yang baik bagi penulis selama menempuh pendidikan.

7. Staf Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Bapak **M. Rusli** dan Ibu **Fatima, S.Pd**, yang telah membantu penulis dalam proses administrasi untuk penyelesaian tugas akhir.
8. Bapak dan ibu pelaku usaha beras di Kota Makassar yang bersedia menjadi responden, terima kasih telah menerima, membantu, serta mengarahkan penulis dalam melakukan penelitian di lapangan.
9. **Ahmad Zhafran Mampi**, seseorang yang selalu menemani, memberikan semangat, dan mendukung dalam proses pengerjaan skripsi ini. Terima kasih atas kebaikan, ketulusan, dukungan, kesabaran, kepercayaan, kasih sayang, saran dan membantu saya dalam penulisan skripsi ini. Kamu terkeren.
10. **AGRIZOO (Nana, Niken, Sabil, Jazmine, Fira, Mentari)** cinta kasihku teman dari awal perkuliahan hingga saat ini dan semoga seterusnya kita bisa berteman dengan baik. Terimakasih selalu ada buat penulis sampai saat ini selalu mendukung dan mendorong penulis agar semangat menjalankan perkuliahan ini sampai selesai, terimakasih atas segala bantuan yang kalian berikan kepada penulis yang tidak bisa penulis sebutkan satu-satu, tanpa kalian penulis hanya menjadi butiran debu di kampus. Mohon maaf jika penulis pernah melukai hati dengan perbuatan yang tidak penulis sadari. Terimakasih orang – orang baik semoga kita semua bisa sukses aamiin.
11. **Kakak NUR HIKMAH, S.P.** (kak nube), one and only senior di kampus yang sangat baik hati dan selalu membantu penulis selama masa pengkaderan dan perkuliahan mulai dari maba sampai saat ini, terima kasih banyak kak atas segala bantuan yang diberikan dan selalu mendengarkan curhatan penulis, semoga kak nube sehat selalu.
12. Teman – teman KKN terbaikku aka byefreak (**Cella, Cia, Qeis**) terima kasih telah menjadi orang baik dalam masa KKN penulis. Semoga pertemanan kita bisa langgeng dan semoga kesuksesan selalu menghampiri kita semua.
13. Teruntuk **Kia, Fathiyah, Dewa, Nurin, Riri** terimakasih sudah menjadi teman yang baik selama masa perkuliaham, atas bantuan yang diberikan mulai dari maba hingga penyusunan skripsi. Penulis sangat bersyukur bisa mengenal kalian.
14. Teman teman SMP ku yang tercinta (**Mada, Nela, Tenri, Tasya, Jija, Deitra, Intan, Kezia**) terimakasih telah menjadi teman yang baik dan menyenangkan untuk penulis dari SMP hingga saat ini. Terimakasih sudah mau mendengarkan keluh kesah penulis selama mengerjakan skripsi. Semoga kalian sehat selalu aamiin.
15. Keluarga Besar Mahasiswa Sosial Ekonomi Pertanian (**MISEKTA**) sebagai wadah komunikasiku, curahan bakat minatku dan tutunan masa depanku yang berperan dalam pembentukan karakter penulis.
16. Keluarga Besar Mahasiswa Sosial Ekonomi Pertanian angkatan 2019 "**ADH19ANA**" teman seperjuangan penulis, terimakasih atas segala bantuan, saran, motivasi yang di berikan kepada penulis serta nasihat-nasihatnya kepda penulis mulai dari pertama menginjakkan kaki di kampus bersama-sama hingga sampai saat ini.

Kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan yang tak mampu penulis sebutkan satu-persatu. Demikianlah, semoga segala pihak yang secara langsung maupun tidak langsung telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi semoga Allah SWT memberikan kebahagiaan dan kesehatan untuk kita semua.

## DAFTAR ISI

<b>LEMBAR PENGESAHAN</b> .....	iii
<b>SUSUNAN PENGUJI</b> .....	iv
<b>DEKLARASI</b> .....	v
<b>ABSTRAK</b> .....	vi
<b>ABSTRACT</b> .....	vii
<b>RIWAYAT HIDUP PENULIS</b> .....	viii
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	ix
<b>PERSANTUNAN</b> .....	x
<b>DAFTAR ISI</b> .....	xii
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	xiv
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	xv
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	xvi
<b>I. PENDAHULUAN</b> .....	1
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	2
1.3 Research Gap .....	3
1.4 Tujuan Penelitian .....	4
1.5 Kegunaan Penelitian .....	4
<b>II. TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	5
2.1 Beras .....	5
2.2 Pelaku Usaha .....	5
2.3 Kinerja Usaha .....	6
2.4 Faktor yang Mempengaruhi Kinerja Usaha .....	7
2.4.1 Kemampuan Manajerial .....	7
2.4.2 Pemasaran .....	7
2.4.3 Kualitas dan Kuantitas Produk .....	8
2.4.4 Sumber Daya Manusia .....	8
2.4.5 Finansial .....	9
2.5 Kerangka Pemikiran .....	9
<b>III. METODE PENELITIAN</b> .....	12
3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian .....	12
3.2 Metode Penelitian .....	12
3.2.1 Populasi dan Sampel .....	12
3.2.2 Jenis dan Sumber Data .....	12
3.2.3 Metode Pengumpulan Data .....	13
3.3 Metode Analisis .....	13
3.3.1 Analisis Statistik Deskriptif .....	13
3.3.2 Analisis <i>Structural Equation Modelling</i> (SEM) .....	14
3.4 Batasan Operasional .....	19
<b>IV. HASIL DAN PEMBAHASAN</b> .....	21
4.1 Identitas Responden .....	21
4.1.1 Usia .....	21

4.1.2	Jenis Kelamin.....	21
4.1.3	Jumlah Tenaga Kerja .....	22
4.2	Analisis Data Statistik Deskriptif.....	22
4.2.1	Pemasaran (X1).....	22
4.2.2	Kualitas dan Kuantitas Produk (X2) .....	23
4.2.3	SDM (X3) .....	24
4.2.4	Finansial (X4) .....	24
4.2.5	Kemampuan Manajerial (Y1) .....	25
4.2.6	Kinerja Usaha (Y2).....	25
4.3	Analisis Structural Equation Modeling (SEM).....	26
4.3.1	Evaluasi Model Pengukuran .....	26
4.3.1.1	Pengujian Validitas Konvergen ( <i>Convergent Validity</i> ) .....	26
4.3.1.2	Pengujian Reliabilitas Konstruk .....	27
4.3.2	Evaluasi Model SEM .....	28
4.3.2.1	Uji Kecocokan Model .....	28
4.3.2.2	Uji Nilai <i>R-square</i> .....	30
4.3.3	Konversi Diagram Jalur ke dalam Bentuk Persamaan.....	30
4.3.4	Pengujian Hipotesis .....	31
4.4	Faktor – Faktor yang Mempengaruhi Kinerja Usaha Beras di Kota Makassar .....	34
4.4.1	Pengaruh Pemasaran, Kualitas dan Kuantitas Produk, SDM, dan Finansial terhadap Kemampuan Manajerial .....	34
4.4.2	Pengaruh Kemampuan Manajerial terhadap Kinerja Usaha .....	35
4.4.3	Pengaruh Pemasaran, Kualitas dan Kuantitas Produk, SDM, Finansial terhadap Kinerja Usaha.....	36
<b>V.</b>	<b>KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>38</b>
5.1	Kesimpulan .....	38
5.2	Saran .....	38
	<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>39</b>
	<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>43</b>

## DAFTAR TABEL

<b>Tabel 1.</b> Kriteria Nilai TCR.....	14
<b>Tabel 2.</b> Keterangan Variabel - Variabel Diagram Jalur Analisis SEM .....	16
<b>Tabel 3.</b> Beberapa Ukuran Goodness of Fit Test (GFT) .....	19
<b>Tabel 4.</b> Identitas Responden berdasarkan Usia.....	21
<b>Tabel 5.</b> Identitas Responden berdasarkan Jenis Kelamin .....	22
<b>Tabel 6.</b> Identitas Responden berdasarkan Jumlah Tenaga Kerja.....	22
<b>Tabel 7.</b> Nilai Statistik Variabel Pemasaran.....	23
<b>Tabel 8.</b> Nilai Statistik Variabel Kualitas dan Kuantitas Produk .....	23
<b>Tabel 9.</b> Nilai Statistik Variabel SDM .....	24
<b>Tabel 10.</b> Nilai Statistik Variabel Finansial .....	24
<b>Tabel 11.</b> Nilai Statistik Variabel Kemampuan Manajerial .....	25
<b>Tabel 12.</b> Nilai Statistik Kinerja Usaha.....	25
<b>Tabel 13.</b> Uji Validitas Konstruk .....	27
<b>Tabel 14.</b> Uji Reliabilitas Konstruk.....	28
<b>Tabel 15.</b> Goodness of Fit Model.....	28
<b>Tabel 16.</b> Goodness of Fit Model setelah Modifikasi Index Covariance .....	29
<b>Tabel 17.</b> Nilai R-square .....	30
<b>Tabel 18.</b> Interpretasi Koefisien R-square.....	30
<b>Tabel 19.</b> Uji Hipotesis Pengaruh Langsung.....	32
<b>Tabel 20.</b> Uji Hipotesis Pengaruh Tidak Langsung .....	33

## DAFTAR GAMBAR

<b>Gambar 1.</b> Kerangka Pemikiran .....	10
<b>Gambar 2.</b> Diagram Jalur Analisis Structural Equation Modelling (SEM) .....	15
<b>Gambar 3.</b> Diagram Jalur .....	26
<b>Gambar 4.</b> Diagram Jalur Setelah Modifikasi Index Covariance.....	29

## DAFTAR LAMPIRAN

<b>Lampiran 1.</b> Kuesioner Penelitian .....	43
<b>Lampiran 2.</b> Analisis SEM (Sebelum Drop) .....	57
<b>Lampiran 3.</b> Analisis SEM (Setelah Modifikasi Index) .....	67
<b>Lampiran 4.</b> Dokumentasi Penelitian .....	77
<b>Lampiran 5.</b> Bukti Submit Jurnal .....	79



## I. PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Beras merupakan salah satu komoditi pertanian yang sangat penting bagi masyarakat Indonesia karena merupakan penghasil karbohidrat terbesar. Sebagian besar dari masyarakat Indonesia tentunya menaruh harapan agar pasokan beras stabil, tersedia sepanjang waktu serta harga yang terjangkau. Sampai saat ini konsumsi beras didominasi oleh konsumsi rumah tangga. Konsumsi beras rumah tangga di tahun 2019 mencapai 20.685.619 ton atau sekitar 77,5 kg per kapita per tahun. Provinsi Sulawesi Selatan merupakan salah satu dari 10 (sepuluh) besar provinsi yang ada di Indonesia dengan total konsumsi beras tertinggi pada tahun 2017 – 2019. Total konsumsi beras pada tahun 2017 yaitu 948,18 (ribu ton) sedangkan tahun 2019 yaitu 789,91 (ribu ton) (BPS, 2021). Salah satu daerah yang memiliki tingkat konsumsi beras tertinggi di Provinsi Sulawesi Selatan adalah Kota Makassar, dengan total konsumsi beras pada tahun 2021 sebesar 169.741,68 (ton) (BPS, 2021).

Melihat tingginya tingkat konsumsi beras, terdapat *stakeholders* yang berperan penting dalam produktivitas beras yaitu sistem agribisnis beras. Sistem agribisnis beras melibatkan sejumlah subsistem, mulai dari subsistem penyedia input sampai dengan subsistem pemasaran. Salah satu yang berperan dalam subsistem pemasaran beras yaitu pedagang besar/grosir dan pedagang pengecer. Hal ini sesuai dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Wahyuni et al (2021), bahwa sistem distribusi mulai dari petani hingga pedagang pengecer memiliki peran yang sangat penting dalam upaya menghubungkan antara produsen dengan konsumen sekaligus mengatur atau memfasilitasi agar komoditi beras dapat disalurkan dari daerah produsen/sentra produksi sampai ke lokasi dimana komoditi beras tersebut dapat dikonsumsi.

Pedagang besar/grosir dan pedagang pengecer dalam menjalankan usahanya agar tetap mendapatkan kepercayaan dari konsumen maka harus memperhatikan kinerja usaha. Kinerja usaha dapat dikatakan berjalan dengan baik jika melakukan perencanaan dan pengendalian dengan tujuan utamanya untuk mencapai visi dan misi usaha. Perencanaan ini dibuat agar dapat mempermudah dalam melakukan penilaian atau evaluasi terhadap aktivitas usaha. Sedangkan penilaian kinerja usaha sangat penting dilakukan untuk melihat sejauh mana usaha telah mencapai visi dan misi. Hal ini ditekankan oleh Amri (2018), bahwa semakin tinggi tingkat kinerja suatu perusahaan maka perusahaan tersebut berhasil menjalankan strateginya.

Dalam mengembangkan usaha beras dapat ditunjukkan dengan jumlah unit usaha dan pengusaha, kontribusi terhadap pendapatan nasional, dan penyediaan lapangan kerja. Selain itu, terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi dasar kinerja usaha, seperti pemasaran, kualitas dan kuantitas produk, sumber daya manusia, dan finansial. Pemasaran merupakan salah satu faktor terpenting dalam menjalankan usaha untuk meningkatkan dan menjaga kelangsungan usaha. Menurut Nizar (2018), Pemasaran merupakan nyawa dalam meningkatkan penjualan dan menambah nilai jual suatu produk. Kualitas dan kuantitas merupakan salah satu faktor penting yang berkaitan dengan kinerja usaha. Puasan konsumen terhadap kualitas produk yang diberikan dinilai dari kinerja produk dalam memenuhi kebutuhan dan harapan para konsumen (Vidananda & Setiawan, 2021). Sedangkan kuantitas lebih terarah pada jumlah yang dihasilkan oleh suatu produk (Andayani & Tjahyono, 2014). Kualitas Sumber daya manusia sangat berperan penting terhadap kinerja usaha. Sumber daya manusia perlu dikembangkan dengan cara mengembangkan kompetensinya untuk meningkatkan produktivitas yang didukung dengan perkembangan teknologi (Nizar, 2018).

Aspek finansial dapat memberikan gambaran kinerja perusahaan dan kondisi kesehatan usaha yang sedang dijalankan (Soejono et al., 2020).

Berdasarkan fakta yang terjadi di beberapa kota yang ada di Indonesia termasuk Kota Makassar, pada saat ini beras mengalami kenaikan harga. Menurut Musarofah et al (2022), fluktuasi harga padi atau beras cenderung mengikuti pola produksi yang tergantung pada musim. Menurut Sukiyono & Rosdiana (2018), Harga beras terlihat naik pada periode pergantian tahun atau pada awal – awal tahun (Desember, Januari, Februari, atau Maret), sementara harga beras cenderung akan turun pada bulan April atau Mei. Namun, pada beberapa tahun harga beras dapat mengalami penurunan hingga 2 kali dalam setahun, yakni pada April/Mei dan Agustus.

Berdasarkan fakta tersebut terdapat peran yang dimiliki oleh pelaku usaha agar dapat menjaga kestabilan kinerja usaha penjualan beras ditengah fluktuasi harga beras yang terjadi. Oleh karena itu, diperlukan adanya suatu kemampuan manajerial yang dapat mengelola rangkaian aktivitas usaha seperti pengelolaan terhadap aspek pemasaran, aspek sumber daya manusia, aspek produksi, dan aspek keuangan (Rachmawati et al., 2018). Pelaku usaha yang berperan sebagai manajer memiliki tanggung jawab dalam mengarahkan, menginspirasi, dan memotivasi tim kerja. Melalui pemahaman dan penerapan kemampuan manajerial yang kuat, suatu usaha dapat meningkatkan kinerja usahanya dalam merencanakan strategi bisnis baik itu jangka panjang dan jangka pendek. Dengan mengoptimalkan kemampuan manajerial, suatu perusahaan memiliki peluang yang lebih besar untuk mencapai tujuan bisnis.

Agar dapat mengetahui seberapa besar pengaruh dari pemasaran, kualitas dan kuantitas produk, sumber daya manusia, finansial, dan kemampuan manajerial terhadap kinerja usaha maka penulis akan menggunakan *Structural Equation Modeling* (SEM) dengan software AMOS sebagai metode untuk mendapatkan hasil dari faktor – faktor yang mempengaruhi kinerja usaha. SEM merupakan teknik analisis multivariate yang memungkinkan peneliti untuk menguji hubungan antara variabel yang kompleks dan memperoleh gambaran menyeluruh mengenai suatu model (Ramadiani, 2016). Berdasarkan latar belakang di atas penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Aplikasi *Structural Equation Modeling* dalam Menentukan Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Usaha Beras Di Kota Makassar”.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Tingkat konsumsi beras di Kota Makassar pada tahun 2021 sebesar 169.741,68 (ton). Kota Makassar menjadi daerah dengan tingkat konsumsi beras tertinggi di Provinsi Sulawesi Selatan (BPS, 2021). Dengan tingginya tingkat konsumsi beras, tentunya peran pelaku usaha beras sangat penting dalam keberlangsungan hidup masyarakat di Kota Makassar, dikarenakan beras merupakan kebutuhan pokok pada masyarakat.

Dalam mengembangkan usaha beras, para pelaku usaha tentunya harus mengetahui kinerja usaha untuk mendapatkan gambaran mengenai tingkat pencapaian pelaksanaan suatu kegiatan pada usahanya sehingga mengetahui tujuan atau target tertentu yang akan dicapai. Peran pelaku usaha dibutuhkan dalam melakukan pengambilan keputusan saat membuat perencanaan dan pengendalian terkait usahanya. Kemampuan manajerial sangat dibutuhkan bagi pelaku usaha agar mereka dapat mengelola rangkaian kegiatan atau aktivitas usaha mengambil langkah – langkah persiapan, pengorganisasian, pengaplikasian dan pengawasan

Oleh karena itu, pelaku usaha beras harus memiliki acuan terhadap berbagai faktor yang dapat memengaruhi peningkatan kinerja usaha. Hal ini dikarenakan harga beras yang

mengalami kenaikan pada saat ini sehingga pelaku usaha sebagai manajer harus memikirkan strategi apa yang harus diterapkan dan agar kinerja usahanya tidak mengalami penurunan. Sesuai dengan hasil penelitian (Adawiyah, 2013), yang mengatakan bahwa terdapat beberapa hal yang menyebabkan terkendala dalam pengembangan usahanya seperti terbatasnya kemampuan dalam mengakses informasi untuk mempromosikan produk. Selain itu, pelaku usaha yang masih terbatas dalam kemampuan manajemen usaha, kualitas SDM yang masih terbatas, dan lemahnya akses ke lembaga keuangan. Berdasarkan uraian di atas, maka fokus dari permasalahan penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut :

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

### **1.3 Research Gap**

Dalam *research gap (novelty)*, peneliti akan mencantumkan beberapa penelitian terdahulu. Penelitian mengenai pengaruh faktor – faktor yang mempengaruhi kinerja usaha sudah beberapa kali dilakukan di Indonesia. Adapun hasil dari penelitian terdahulu merupakan suatu informasi tambahan untuk mendukung serta memberikan gambaran yang lebih jelas untuk penelitian selanjutnya yang akan dilakukan. Secara singkat beberapa penelitian terdahulu diuraikan sebagai berikut :

Penelitian yang dilakukan (Purwaningsih & Kusuma, 2015) dengan judul Analisis Faktor – Faktor yang Mempengaruhi Kinerja Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dengan Metode *Structural Equation Modeling* (Studi Kasus UKM berbasis Industri Kreatif Kota Semarang). Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi faktor eksternal dan internal yang mempengaruhi kinerja UKM di Kota Semarang serta menguraikan hubungan keterkaitan antara faktor eksternal, faktor internal terhadap kinerja UKM. Variabel penelitian yang digunakan penelitian ini adalah segala aspek yang berasal dari faktor eksternal (X) meliputi aspek kebijakan pemerintah(X1), aspek sosial budaya dan ekonomi(X2), aspek peranan lembaga terkait (X3) dan faktor internal (Y) yang meliputi aspek SDM (Y1), aspek keuangan (Y2), aspek teknis produksi dan operasi (Y3), aspek pasar dan pemasaran (Y4) dan Kinerja UKM (Z) yang meliputi pertumbuhan penjualan (Z1), pertumbuhan modal (Z2), pertumbuhan tenaga kerja (Z3), pertumbuhan pasar (Z4), dan pertumbuhan laba (Z5). Metode penelitian yang digunakan adalah *partial least square – structural equation modelling* (PLS – SEM). Adapun hasil dari penelitian ini menunjukkan faktor internal dan eksternal memberi pengaruh terhadap kinerja UKM. Pengaruh faktor eksternal terhadap kinerja UKM lebih besar disbanding faktor internal.

Selanjutnya penelitian yang dilakukan oleh (Fibriyani & Mufidah, 2018) dengan judul Pengaruh Faktor Eksternal dan Internal Terhadap Kinerja Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kota Pasuruan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pengaruh faktor eksternal terhadap faktor internal dan kinerja usaha mikro kecil dan menengah di Kota Pasuruan. Variabel penelitian yang digunakan penelitian ini adalah segala aspek yang berasal dari faktor eksternal meliputi aspek kebijakan pemerintah, aspek sosial ekonomi, dan aspek peranan lembaga terkait. Faktor internal yang meliputi aspek sdm, aspek keuangan, aspek produksi dan operasional, dan aspek pemasaran. Kinerja usaha yang meliputi peningkatan

kuantitas produk, peningkatan laba, peningkatan modal, peningkatan pelanggan, kesesuaian tujuan dan target, dan perkembangan usaha. Metode Penelitian yang digunakan adalah *Structural Equation Modelling* (SEM). Adapun hasil penelitian ini adalah faktor eksternal yang meliputi aspek kebijakan pemerintah, aspek sosial dan ekonomi serta aspek peranan lembaga terkait tidak mempunyai pengaruh signifikan terhadap faktor internal dan kinerja usaha mikro kecil dan menengah di Kota Pasuruan. Faktor internal yang meliputi aspek sumber daya manusia, aspek keuangan, aspek produksi dan operasional serta aspek pemasaran mempunyai pengaruh signifikan terhadap kinerja usaha mikro kecil dan menengah di Kota Pasuruan dengan kontribusi sebesar 62.8%.

Adapun yang menjadi pembeda antara beberapa penelitian terdahulu yang telah diuraikan dengan rencana penelitian ini yaitu belum terdapat penelitian mengenai faktor – faktor yang mempengaruhi kinerja usaha beras pada subjek penelitian yang dilakukan. Subjek penelitian yaitu orang, tempat, atau benda yang akan diamati. Dalam hal ini subjek penelitiannya yaitu pelaku usaha beras di Kota Makassar. Oleh karena itu, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan tujuan untuk mengetahui faktor apa saja yang mempengaruhi kinerja usaha beras di Kota Makassar.

#### **1.4 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk :

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

#### **1.5 Kegunaan Penelitian**

Adapun kegunaan dari penelitian ini yaitu sebagai berikut :

1. Hasil penelitian dapat bermanfaat sebagai bahan informasi dan acuan untuk pemerintah dan lembaga terkait dalam melakukan pendampingan serta penetapan kebijakan terhadap usaha beras di Kota Makassar
2. Hasil penelitian dapat bermanfaat bagi para pelaku usaha beras di Kota Makassar sebagai bahan informasi dan dasar dalam pengambilan keputusan terkait faktor apa saja yang dapat memengaruhi peningkatan kinerja usaha.
3. Hasil penelitian dapat digunakan sebagai sumber informasi dan dapat menjadi referensi untuk penelitian selanjutnya.

## II. TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1 Beras

Beras merupakan salah satu komoditas penting dalam kehidupan masyarakat Indonesia. Produksi beras tersebar di berbagai wilayah yang ada di Indonesia serta terdapat beberapa sentra produksi beras yang menghasilkan tingkat produksi yang tinggi, seperti Sumatera Utara, Sumatera Selatan, Jawa Barat, Jawa Tengah, Jawa Timur dan Sulawesi Selatan. Melihat populasi masyarakat Indonesia yang cukup tinggi sehingga hal ini menuntut agar dapat terpenuhinya kebutuhan pangan masyarakat. Hal tersebut yang membuat produksi beras selalu diupayakan agar dapat memenuhi kebutuhan hidup masyarakat sehari – hari. Tingginya konsumsi masyarakat Indonesia terhadap beras menjadikan komoditas tersebut memiliki dampak yang sangat tinggi (baik langsung maupun tidak langsung) terhadap kondisi perekonomian, sosial, keamanan dan politik, budaya, dll (Kementerian Perdagangan, 2017).

Beras adalah kebutuhan utama, dimana semua lapisan masyarakat strata rendah yang lazim disebut keluarga lapisan masyarakat prasejarah, sampai dengan lapisan masyarakat berpenghasilan menengah ke atas, semuanya mengkonsumsi beras, yang membedakannya adalah kuantitas dan kualitas beras yang di konsumsi. Dapat pula dikatakan bahwa beras tidak bisa digantikan oleh jenis komoditas lain. Beras menjadi sumber energi terbesar bagi pertumbuhan tubuh karena mengandung sumber kalori dan protein yang utama. Selain itu, beras memiliki peran dalam ketahanan pangan, ketahanan ekonomi, dan stabilitas politik nasional. Oleh karena itu, pemerintah memiliki harapan yang besar dan bertekad agar dapat mencapai swasembada beras dengan tingkat harga yang dapat terjangkau oleh masyarakat Indonesia. Sejalan dengan hal tersebut, pemerintah membuat berbagai kebijakan seperti pembelian gabah petani saat panen raya dan penetapan harga dasar gabah serta pengendalian harga di tingkat konsumen merupakan salah satu upaya agar masyarakat dapat mengkonsumsi beras dengan layak dan penyaluran beras bagi keluarga tidak mampu atau biasa dikenal dengan program RASKIN/RASTRA (BPS, 2021).

### 2.2 Pelaku Usaha

Berdasarkan Peraturan Pemerintah Republik Indonesia (2001), 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. Dalam penjelasan dari peraturan pemerintah tersebut menyatakan bahwa pelaku usaha yang dimaksud yaitu perusahaan, koperasi, BUMN, korporasi, importer, pedagang, distributor, dan lain – lain.

Definisi pedagang menurut Sondakh et al (2016), merupakan salah satu perseorangan yang melaksanakan kegiatan ekonomi dan memiliki tugas yaitu melakukan perdagangan, memperjual belikan barang yang bertujuan untuk memperoleh surplus. Adapun beberapa jenis pedagang yang dimaksud yaitu :

- a. Eksportir adalah pedagang yang melakukan kegiatan dengan menjual barang ke luar negeri
- b. Importir adalah pedagang yang melakukan kegiatan membeli atau mendatangkan barang dari luar negeri dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan dalam negeri

- c. Agen tunggal atau pedagang besar (distributor) adalah pedagang yang melakukan penjualan kepada pedagang menengah atau grosir dengan memperoleh barang secara langsung dan melakukan pembelian dari produsen
- d. Pedagang menengah atau grosir adalah pedagang yang membeli barang secara langsung pada agen tunggal atau distributor, perusahaan yang bersangkutan dan melakukan penjualan ke pedagang kecil atau pedagang pengecer seperti toko, warung, dan pasar swalayan.
- e. Pedagang eceran atau retailer adalah pedagang yang membeli barang dari pedagang menengah atau grosir dan kemudian menjual kepada konsumen. Pedagang eceran ini berhubungan langsung dengan konsumen akhir.

### 2.3 Kinerja Usaha

Kinerja merupakan suatu rangkaian kegiatan manajemen yang berisi gambaran mengenai hasil yang telah dicapai dalam menjalankan tugas dan tanggung jawab. Hasil yang dicapai dapat dilihat berupa kemajuan, keberhasilan, dan kekurangan yang terjadi dalam menjalankan rangkaian tersebut (Sudiarta et al., 2014). Menurut Sulistyowati & Lestari (2016), Kinerja merupakan suatu acuan yang terjadi berupa tingkat dalam capaian prestasi yang terjadi di perusahaan dalam jangka waktu yang telah ditentukan. Kinerja dalam hal ini dapat dilihat mulai dari tingkat penjualan perusahaan, tingkat margin, tingkat pengendalian modal, tingkat *turn over* dan pangsa pasar yang dirai dalam periode waktu tertentu.

Kinerja dapat berisi gambaran dalam capaian pelaksanaan program kegiatan dalam mewujudkan sasaran, tujuan, visi dan misi perusahaan/organisasi yang dituangkan melalui perencanaan strategis. Kinerja dapat diukur dan diketahui jika suatu perusahaan mengetahui kelemahan yang dimiliki dan menetapkan tingkat keberhasilan yang ingin dicapai. Adanya kontribusi yang dilakukan oleh sumberdaya perusahaan dalam mencapai visi misi perusahaan/organisasi maka hal ini akan selalu dikaitkan dengan kinerja dari perusahaan/organisasi (S. W. K. Dewi et al., 2015).

Menurut S. P. Dewi (2012), kinerja merupakan suatu pencapaian kerja yang dilakukan oleh seseorang ataupun badan usaha/organisasi yang sesuai dengan kewajiban dan tanggung jawab mereka dalam mencapai visi misi dan tujuan usaha. Badan usaha/organisasi tersebut tentunya diharuskan agar tidak melupakan berbagai kaidah hukum yang berlaku sesuai dengan moral dan etika. Dalam mengukur suatu kinerja dapat dilihat dari pendapatan yang diperoleh badan usaha/organisasi, sedangkan besarnya pendapatan yang diperoleh dilihat dari pusat laba.

Menurut Rapih (2015), kinerja suatu perusahaan dilihat melalui pemilik perusahaan yang telah melakukan penanaman modal dalam mencapai visi misi usahanya. UMKM yang memiliki kinerja yang baik maka akan semakin kokoh untuk menjadi tulang punggung pada perekonomian dan semakin memiliki peran penting dalam perekonomian nasional. Dalam mengukur kinerja suatu UMKM dapat dilihat dari beberapa faktor yang mempengaruhi hal tersebut, antara lain :

1. Pertumbuhan penjualan, artinya volume penjualan akan semakin meningkat. Dengan meningkatnya volume penjualan maka dapat meningkatkan pendapatan yang menjadi sumber penerimaan utama suatu perusahaan. Dengan pendapatan yang meningkat maka asumsi biaya konstan, hal ini berarti asset perusahaan dapat bertambah.

2. Pertumbuhan pelanggan, artinya pelanggan yang merupakan pihak dalam menentukan jumlah produk yang terjual. Dengan jumlah pelanggan yang bertambah maka dapat bertambahnya segmen pasar yang dapat meningkatkan jumlah penjualan.
3. Pertumbuhan keuntungan, artinya dengan meningkatnya laba maka menunjukkan suatu perusahaan dapat mengelolah keuangan dengan baik dan efektif.

## **2.4 Faktor yang Mempengaruhi Kinerja Usaha**

### **2.4.1 Kemampuan Manajerial**

Kemampuan manajerial merupakan rangkaian pekerjaan kegiatan atau aktivitas yang dilakukan oleh manajer seperti mengambil langkah – langkah persiapan, pengorganisasian, pengaplikasian dan pengawasan serta memiliki keterampilan manajerial diantaranya kekuatan intelektual, keterampilan emosional, kualitas fisik, energi spiritual, dan keterampilan teknologi terapan untuk mencapai target yang ditentukan (Gumilar & Fitria, 2019).

Keterampilan manajerial merupakan suatu keterampilan yang sangat diperlukan untuk usaha, khususnya pada usaha kecil dan menengah. Hal ini dikarenakan dengan keterampilan manajerial pelaku usaha dapat mengelola kegiatan usahanya mulai dari aspek pemasaran, aspek sumber daya manusia, aspek produksi dan aspek keuangan. Pelaku usaha harus memperhatikan strategi pasar seperti bagaimana menjalankan pemasaran yang lebih efektif dengan melakukan segmenting, targetting, dan positioning. Tentunya dengan memperhatikan aspek pasar para manajer akan lebih melakukan pendekatan pasar sehingga mengetahui bauran pemasaran yang diminati oleh konsumen dalam memasarkan produknya (Rachmawati et al., 2018).

Selain itu, sebagai manajer tentunya harus memperhatikan sumber daya manusia yang dimiliki. Sumber daya manusia yang dimiliki akan diberikan pencerahui mengenai pentingnya menggali potensi diri, sikap dan perilaku dalam menjalankan kegiatan usaha. Pada aspek manajemen keuangan, para manajer tentunya harus mengetahui mengenai pentingnya pengelolaan keuangan dengan memisahkan keuangan pribadi dengan keuangan usaha (Rachmawati et al., 2018).

Keberlangsungan suatu bisnis didorong oleh beberapa aspek yang kuat dalam keberlangsungan hidup suatu usaha. Aspek tersebut yaitu rencana bisnis yang tersusun, pemutakhiran aktivitas bisnis secara teratur, analisis competitor, mudah merambah ke bisnis baru, dan kemampuan untuk menghitung atau mengkalkulasi risiko. Selain aspek yang telah disebutkan, para manajer sebagai pemimpin suatu usaha tentunya harus memiliki keterampilan berkomunikasi dengan orang lain. Dengan memiliki kemampuan berkomunikasi maka manajer dapat menyampaikan seluruh informasi yang berguna dan relevan, mampu mendelegasikan orang lain terhadap tugas dan kewajibannya, dan mendorong orang lain untuk berambisi dalam hal positif (Rusyida, 2023).

### **2.4.2 Pemasaran**

Pemasaran merupakan salah satu faktor terpenting dalam menjalankan usaha untuk meningkatkan dan menjaga kelangsungan usaha. Menurut Nizar (2018), Pemasaran merupakan nyawa dalam meningkatkan penjualan dan menambah nilai jual suatu produk. Dalam pemasaran ada yang disebut dengan bauran pemasaran (*marketing mix*) yang merupakan strategi yang diterapkan oleh para pelaku usaha agar produk mereka selalu mendapat perhatian pelanggan. Strategi – strategi tersebut muncul dari kombinasi bauran pemasaran yaitu produk, harga, distribusi, dan promosi. Pengelolaan bauran pemasaran dapat menjadi keunggulan tersendiri bagi perusahaan (Amanah, 2015).

Menurut Kotler (2012), terdapat 4 (empat) komponen yang tercakup dalam bauran pemasaran yang bisa disebut 4P, antara lain :

1. Produk (*product*) merupakan kombinasi penawaran barang dan jasa perusahaan kepada pasar yang mencakup kualitas, rancangan, bentuk, merek, dan kemasan produk.
2. Harga (*price*) adalah sejumlah uang yang harus pelanggan bayar untuk produk tertentu
3. Distribusi/Tempat (*place*) merupakan aktivitas yang dilakukan perusahaan untuk membuat produk agar dapat diperoleh dan tersedia bagi pelanggan sasaran.
4. Promosi (*promotion*) merupakan aktifitas yang dilakukan perusahaan untuk mengkomunikasikan keunggulan produk dan membujuk pelanggan sasaran untuk membelinya,

Kualitas pelayanan merupakan salah satu hal terpenting yang harus diperhatikan dalam melakukan pemasaran. Hal ini dilakukan agar mampu memberikan kepuasan bagi pelanggan yang terkait dengan hasil perilaku dari mulut ke mulut seperti keluhan, rekomendasi, dan pertukaran produk. Kualitas pelayanan sebagai usaha untuk mewujudkan kenyamanan bagi pelanggan agar mereka merasa mendapatkan nilai yang lebih dari yang diharapkan oleh para pelanggan. Harapan dari para pelanggan merupakan hal yang penting, kualitas layanan yang lebih dekat untuk kepuasan pelanggan akan memberikan harapan lebih begitupun sebaliknya (Sulistiyawati et al., 2015).

Bukti fisik merupakan suatu hal yang secara nyata dan turut mempengaruhi keputusan konsumen untuk membeli dan menggunakan produk yang ditawarkan. Untuk yang termasuk dalam bukti fisik antara lain lingkungan fisik, dalam hal ini bangunan fisik, peralatan perlengkapan, logo, warna, dan barang – barang lainnya dimana perusahaan dan konsumen melakukan interaksi.(Khairina, 2016).

### **2.4.3 Kualitas dan Kuantitas Produk**

Kualitas merupakan salah satu faktor penting yang berkaitan dengan kinerja usaha. Kualitas diartikan sebagai kesesuaian antar produk (barang dan jasa) dan spesifikasi kebutuhan konsumen. Konsumen membutuhkan produk yang mampu memberi performa terbaik. Semakin tinggi kesesuaian dengan spesifikasinya, maka akan semakin tinggi kualitas produk tersebut. Kualitas yang tinggi dapat memberikan kontribusi besar terhadap kepuasan pelanggan serta dapat memberikan keunggulan bersaing perusahaan yang nantinya akan memberi pengaruh terhadap kinerja usaha. Puas tidaknya konsumen terhadap kualitas produk yang diberikan dinilai dari kinerja produk dalam memenuhi kebutuhan dan harapan para konsumen (Vidananda & Setiawan, 2021).

Jika terdapat sebuah perusahaan yang menghasilkan produk buruk, maka kualitas dari produk yang dihasilkan oleh perusahaan itu ialah buruk. Hal tersebut merupakan standart yang ditentukan oleh apa yang dinamakan oleh kualitas. Kuantitas sendiri merupakan banyaknya atau jumlah. Berbeda halnya dengan kualitas yang memiliki suatu standart ukuran dengan baik atau buruknya suatu produk. Sedangkan kuantitas lebih terarah pada jumlah yang dihasilkan oleh suatu produk. Jika sebuah perusahaan mampu untuk menghasilkan produk yang banyak, maka hal tersebut dinamakan kuantitas (Andayani & Tjahyono, 2014).

### **2.4.4 Sumber Daya Manusia**

Kualitas Sumber daya manusia sangat berperan penting terhadap kinerja usaha, sebagian besar usaha kecil dan menengah tumbuh secara tradisional dan merupakan usaha yang turun temurun. Keterbatasan kualitas sumber daya manusia dari segi pendidikan, pengetahuan



dan keterampilannya sangat berpengaruh terhadap manajemen usahanya. Sumber daya manusia perlu dikembangkan dengan cara mengembangkan kompetensinya untuk meningkatkan produktifitas yang didukung dengan perkembangan teknologi (Nizar, 2018). Terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi sumber daya manusia dalam perusahaan seperti kemauan mereka, motivasi, dukungan yang diterima, keberadaan pekerjaan yang mereka lakukan, hubungan dengan orang lain, kemampuan, keterampilan, dan pengalaman kerja (Nugroho & Paradifa, 2020).

Sumber daya manusia meliputi prestasi, keinginan, daya pikir, daya fisik dan perilaku yang dimiliki oleh manusia yang saling terkait satu dengan lainnya dan untuk mengelola dan merespon lingkungan kerja dalam meningkatkan produktivitas perusahaan atau organisasi. Kinerja dan SDM saling berkaitan karena dalam mencapai tujuan diperlukan ukuran dalam bentuk penilaian kualitatif dan kuantitatif atau tugas yang telah dilaksanakan. Terdapat hal yang dijadikan ukuran kinerja dari SDM yaitu kemampuan kerja yang diperoleh dari pendidikan, pelatihan maupun pengalaman kerja. Kedua merupakan kemampuan eksekutif dalam memberikan motivasi kerja yang dapat mendorong individu bekerja sesuai dengan tuntutan organisasi, lembaga atau masyarakat (Siregar, 2022).

#### **2.4.5 Finansial**

Para pelaku usaha dapat mengetahui usahanya mengalami kenaikan atau penurunan serta memutuskan layak atau tidaknya usaha mendapatkan bantuan modal dari pihak lain dilihat dari aspek finansial usaha tersebut. Aspek finansial dapat memberikan gambaran kinerja perusahaan dan kondisi kesehatan usaha yang sedang dijalankan. Aspek finansial yang berisi profit penjualan, modal sendiri, dan kewajiban. Aspek finansial sangat penting diperhatikan oleh pelaku usaha dikarenakan hal ini memberikan informasi jelas tentang kondisi keuangan perusahaan sehingga calon investor atau pemberi modal mendapatkan gambaran kinerja usaha dan para investor juga dapat memperhitungkan jumlah keuntungan yang dapat diperoleh jika melakukan investasi ke dalam perusahaan. Jika kondisi keuangan suatu usaha stabil dapat diartikan perusahaan aman (Soejono et al., 2020).

Profit suatu perusahaan adalah kemampuan yang dimiliki perusahaan dalam memperoleh keuntungan. Perhitungan dari profit ini diperoleh dari pendapatan dikurangi semua biaya. Apabila hasil penjualan yang diperoleh dikurangi dengan biaya – biaya tersebut nilainya adalah positif maka diperoleh keuntungan. Tujuan akhir dari suatu usaha adalah mendapatkan laba atau keuntungan dan tingkat keuntungan yang berhasil diraih bisa dijadikan ukuran keberhasilan suatu perusahaan (Nugrahayu & Retnani, 2015).

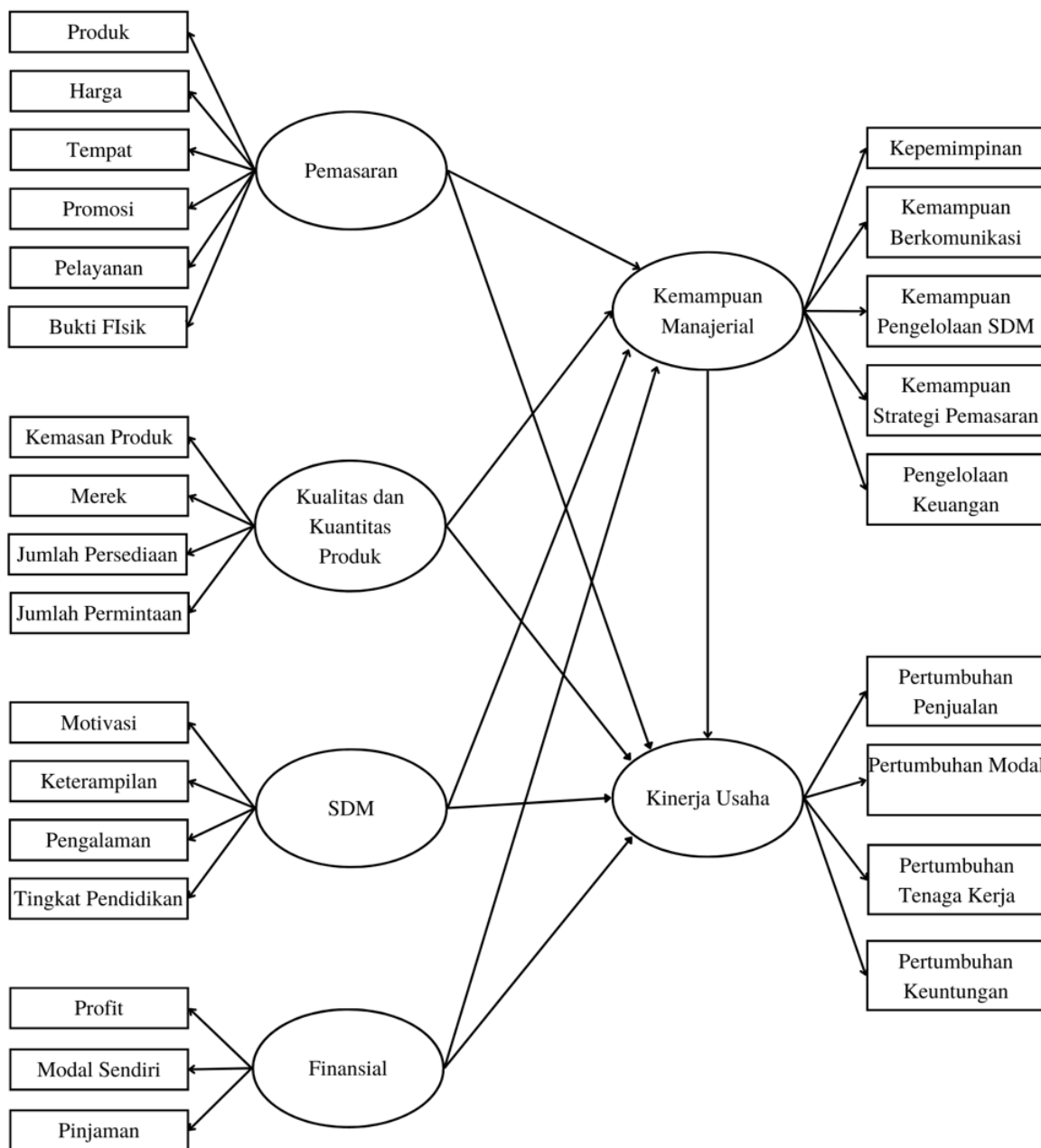
Modal merupakan sejumlah yang digunakan untuk membeli fasilitas dan alat – alat produksi yang dipergunakan dalam menjalankan usaha. Modal dapat diartikan secara fisik dan bukan fisik. Secara fisik diartikan sebagai segala hal yang melekat pada faktor produksi, kendaraan serta bangunan. Sedangkan non fisik berupa dana untuk membeli segala input variabel untuk digunakan dalam proses produksi guna menghasilkan output. Berdasarkan sumbernya, modal dibedakan menjadi modal sendiri dan asing. Modal sendiri adalah modal yang berasal dari dalam perusahaan sendiri sedangkan modal asing yang bersumber dari luar perusahaan misalnya berupa pinjaman bank (Safanah, 2018).

#### **2.5 Kerangka Pemikiran**

Dalam menjalankan usahanya, para pelaku usaha tentu harus memiliki acuan terhadap berbagai faktor yang akan memengaruhi kinerja usaha. Faktor – faktor tersebut yaitu

pemasaran, kualitas dan kuantitas produk, SDM, dan finansial. Pemasaran yang meliputi produk, harga, tempat, promosi, pelayanan, dan bukti fisik. Kualitas dan kuantitas produk yang meliputi kemasan produk, merek, jumlah persediaan, dan jumlah permintaan. Sumber daya manusia (SDM) yang meliputi motivasi, keterampilan, pengalaman, dan tingkat Pendidikan. Finansial yang meliputi profit, modal sendiri, dan pinjaman.

Selain itu, sebagai pelaku usaha pentingnya untuk memiliki keterampilan manajerial yang mumpuni agar para pelaku usaha dapat mengelola usahanya dalam mengambil langkah – langkah persiapan, pengorganisasian, pengaplikasian dan pengawasan yang terjadi dalam aktivitas usaha. Berdasarkan tinjauan pustaka yang telah dipaparkan sebelumnya, maka dibangunlah sebuah kerangka pikir yang akan diuji mengenai faktor – faktor yang mempengaruhi kinerja usaha beras di Kota Makassar. Adapun model yang dikonstruksi sebagai kerangka pemikiran dalam penelitian ini disajikan pada Gambar 1.



**Gambar 1.** Kerangka Pemikiran

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

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