

**HUBUNGAN OMZET PENJUALAN
DENGAN LABA PENJUALAN RIMPI
DI DESA SEKAMPAR KECAMATAN KENOHAN
KABUPATEN KUTAI**

Oleh :

DIANA NURWATI

NIM : 92.12.050

NIRM : 92.11.311.401100.00740



**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI MUHAMMADIYAH
S A M A R I N D A
1998**

HALAMAN PENGESAHAN

Judul Skripsi : Hubungan Omzet Penjualan Dengan Laba
Penjualan Rimpi di Desa Sekampar
Kecamatan Kenohan Kabupaten Kutai.

Nama Mahasiswa : Diana Nurwati

NIR M : 92.11.311.401100.00740

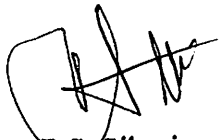
NIM : 9212050

Jurusan/Program Studi : Manajemen

Jenjang Studi : Sarjana (S 1)

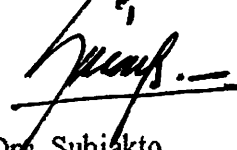
Menyetujui,

Pembimbing I,



Drs. R.S. Siburian, M.Agr

Pembimbing II,



Drs. Subiako

Mengetahui :

Ketua STIE Muhammadiyah
Samarinda

Drs. H. M. Arifin Hadi

BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

1. Nama Mahasiswa : Diana Nurwati
 2. NIRM : 92.11.311.401100.00740
 3. NIM : 9212050
 4. Jurusan/Program Studi : Manajemen
 5. Jenjang Studi : Sarjana (S1)
 6. Judul Skripsi : Hubungan Omzet Penjualan Dengan Laba Penjualan Rimpi di Desa Sekampar Kecamatan Kenohan Kabupaten Kutai.
 7. Tanggal Pengujian Skripsi :
 8. Pembimbing : 1. Drs. P.S. Siburian, M.Agr
 2. Drs. Subiako

9. Konsultasi

Tanggal	Tanda Tangan/ Paraf		Keterangan
	Pembimbing I	Pembimbing II	
10 MARET 1998			KONSUL BABUL
7 APRIL 1998			KONSULTASI
5 SEPTEMBER 1998			KONSULTASI SELESAI

10. Tanggal Selesai Menulis Skripsi :

11. Keterangan : Bimbingan Telah Selesai

16. Telah dievaluasi Dengan Nilai :

Pembimbing I

Drs. P.S. Siburian, M.Agr

Samarinda,
 Pembimbing II

Drs. Subiako

Ketua STIE Muhammadiyah
 Samarinda

Drs. H.M. Arifin Hadi

RINGKASAN

Diana Nurwati, Hubungan Omzet Penjualan Dengan Laba Penjualan Rimpi di Desa Sekampar Kecamatan Kenohan Kabupaten Kutai. (dibawah bimbingan Bapak P.S. Siburian dan Bapak Subiakto).

Penelitian ini dilaksanakan untuk mengetahui tentang omzet penjualan rimpi, laba penjualan rimpi serta hubungan antara omzet dan laba penjualan rimpi di Desa Sekampar Kecamatan Kenohan Kabupaten Kutai. Penelitian ini dilaksanakan selama dua bulan, sejak bulan Maret sampai dengan bulan April.

Penelitian ini bersifat penelitian populasi, karena dari 22 orang pengusaha rimpi di Desa Sekampar Kecamatan Kenohan Kabupaten Kutai, semuanya dijadikan responden.

Teknik pengambilan data dilakukan dengan cara pengambilan data primer dan data sekunder. Data primer dilakukan dengan cara mengadakan wawancara langsung kepada pengusaha rimpi dengan menggunakan daftar pertanyaan yang telah disusun sesuai dengan tujuan penelitian. Sedangkan data sekunder diperoleh dari aparat kelurahan di Desa Sekampar Kecamatan Kenohan Kabupaten Kutai dan studi kepustakaan.

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah korelasi product moment dengan rumus sebagai berikut

$$r_{XY} = \frac{N \sum XY - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{\{N \sum X^2 - (\sum X)^2\} \{N \sum Y^2 - (\sum Y)^2\}}}$$

Hasil-hasil yang diperoleh dalam penelitian ini antara lain sebagai berikut :

1. Omzet penjualan pengusaha rimpai di desa Sekampar Kecamatan Kenohan Kabupaten Kutai dari 22 responden tergolong tinggi yaitu sebesar Rp. 37.261.800/bulan dengan rata-rata omzet penjualan sebesar Rp. 163.718,18/bulan/responden
2. Laba penjualan pengusaha rimpai di desa Sekampar Kecamatan Kenohan Kabupaten Kutai dari 22 responden sebesar Rp. 14.212.616,83/bulan dan rata-rata Rp. 646.028,04/bulan/responden.
3. Hasil perhitungan dengan menggunakan korelasi product moment menunjukkan hasil sebesar 0,965, nilai ini bila diinterpretasikan dalam nilai r berada pada posisi 0,800 sampai dengan 1,000.

Dengan demikian terbukti bahwa ada korelasi yang tinggi antara omzet penjualan dan laba penjualan rimpai di desa Sekampar Kecamatan Kenohan Kabupaten Kutai.

KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan Puji dan syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan Rahmat dan Hidayah-Nya sehingga penulis ini dapat menyelesaikan skripsi ini. Penulisan skripsi ini merupakan salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada STIE Muhammadiyah Samarinda.

Dalam kesempatan ini penulis juga ingin menyampaikan terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Terima kasih tersebut terutama penulis haturkan kepada :

1. Bapak Drs. H. M. Arifin Hadi selaku Ketua STIE Muhammadiyah Samarinda
2. Bapak Drs. P.S. Siburian, M.Agr selaku Dosen Pembimbing I yang telah memberikan bimbingan sehingga terselesaikannya skripsi ini
3. Bapak Drs. Subiakto selaku Dosen Pembimbing II yang telah memberikan bimbingan serta arahnya sehingga terselesaikannya skripsi ini.
4. Para pengusaha rimpis di Desa Sekampar Kecamatan Kenohan Kabupaten Kutai.
5. Bapak, Ibu serta seluruh keluarga tercinta yang telah memberikan dorongan yang sangat berharga baik moril maupun materil kepada penulis.

6. Rekan-rekan mahasiswa di STIE Muhammadiyah yang turut serta memberikan bantuan berupa pemikiran dan pendapat yang sangat berguna.

Semoga segala jasa baik yang telah diberikan akan mendapatkan berkat dan balasan yang lebih besar dari Allah SWT.

Akhirnya penulis mengharapkan semoga penulisan ini bermanfaat bagi mereka yang memerlukannya. Amin.

Samarinda, Juli 1998

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
RINGKASAN	iii
RIWAYAT HIDUP	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	x
BAB I. PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Perumusan Masalah	3
C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian	3
D. Sistematika Penulisan	4
BAB II. DASAR TEORI	
A. Pemasaran	6
B. Produksi	8
C. Biaya Produksi	9
D. Proses Pembuatan Rimpang	10
E. Kebijakan Diversifikasi	10
F. Laba	12
G. Hipotesis	13
H. Definisi Konseptual	13

BAB III. METODE PENELITIAN

A. Definisi Operasional	14
B. Perincian Data Yang Diperlukan	16
C. Jangkauan Penelitian	16
D. Teknik Pengumpulan Data	17
E. Alat Analisis dan Pengujian Hipotesis	17

BAB IV. HASIL PENELITIAN

A. Keadaan Umum Lokasi Penelitian	19
B. Gambaran Umum Pengolahan Rimpi	20
C. Produksi Rimpi di Desa Sekampar	21

BAB V. ANALISIS DAN PEMBAHASAN

A. Analisis	33
B. Pembahasan	37

BAB VI. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan	41
B. Saran	42

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR TABEL

Nomor	Tubuh Utama	Halaman
1.	Jumlah Penduduk Desa Sekampar Menurut Umur dan Jenis Kelamin Tahun 1997.....	20
2.	Produksi Rimpi/Bulan Di Desa Sekampar Kecamatan Kenohan Kabupaten Kutai	22
3.	Biaya Tetap Dari 22 Responden Usaha Pengolahan Rimpi/Bulan di Desa Sekampar.....	24
4.	Biaya Tidak Tetap Dari 22 Responden Usaha Pengolahan Rimpi/Bulan di Desa Sekampar.....	26
5.	Total Biaya Produksi dari 22 Responden Pengusaha Rimpi/Bulan di Desa Sekampar	30
6.	Produksi, Biaya Produksi dan Laba Dari 22 Responden Pengusaha Rimpi di Desa Sekampar.....	31
7.	Omzet dan Laba Penjualan Rimpi Dari 22 Responden Pengusaha Rimpi di Desa Sekampar Kecamatan Kenohan Kabupaten Kutai.....	34

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Setiap perusahaan, baik yang menghasilkan barang maupun jasa agar dapat berkembang (*survive*) haruslah mampu memahami aspirasi yang timbul dari konsumen, karena konsumen bersedia membeli barang atau jasa, disebabkan adanya bermacam-macam dorongan. Dorongan tersebut dapat bersifat rasional maupun emosional, baik yang menyangkut masalah harga, kualitas, layanan, meniru orang lain maupun mendesaknya kebutuhan.

Hal ini menimbulkan kewajiban bagi pengusaha dalam menjual barang atau jasa yang dihasilkan dengan memberikan kepuasan yang maksimal kepada konsumen.

Setiap perusahaan yang menjalankan aktivitasnya mempunyai tujuan yang akan dicapai. Tujuan ini antara lain adalah mendapatkan laba/keuntungan. Dengan diperolehnya laba, perusahaan akan dapat mempergunakan untuk membayar hutang-hutangnya, meningkatkan kesejahteraan karyawan maupun untuk mengembangkan perusahaan selanjutnya.

Basu Swastha DH. menyatakan bahwa marketing merupakan salah satu pokok yang dijalankan setiap perusahaan dalam usaha mempertahankan kelangsungan hidup, berkembang dan mendapatkan laba.

Omzet penjualan setiap usaha dari waktu ke waktu pada umumnya tidaklah tetap, tetapi selalu turun naik. Pada bulan-bulan tertentu mungkin ada kecenderungan naik, sedangkan pada bulan-bulan tertentu mungkin turun.

Bagi suatu perusahaan omzet penjualan bukan hanya dijadikan pedoman tetapi dicari pula sebab dari gejala turun naiknya omzet penjualan tersebut. Suatu perusahaan yang mempergunakan pedoman gejala turun naiknya omzet penjualan tanpa mengetahui sebabnya, mungkin suatu saat akan mengalami kesalahan dalam membuat ramalan penjualan.

Karena mengetahui sebab-sebab turun naiknya omzet penjualan merupakan hal yang penting dalam melakukan kegiatan suatu usaha.

Dengan demikian setiap perusahaan yang melakukan kegiatan usaha selalu menginginkan mendapatkan laba yang sebesar-besarnya. Apabila dalam suatu usaha hanya meningkatkan omzet penjualan saja, hal ini tidak begitu berarti kalau tidak diiringi dengan meningkatnya laba penjualan.

Sehubungan dengan hal di atas, di desa Sekampar Kecamatan Kenohan Kabupaten Kutai berkembang usaha pengolahan Rimpi sebagai industri kecil (rumah tangga).

Penelitian yang berkaitan dengan latar belakang yang telah dirumuskan penulis beri judul :

Hubungan omzet penjualan dengan laba penjualan Rimpi di desa Sekampar Kecamatan Kenohan Kabupaten Kutai.

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian yang penulis kemukakan, maka penulis merumuskan permasalahan dalam penelitian ini sebagai berikut :

Bagaimanakah hubungan omzet penjualan dengan laba penjualan rimpinya di desa Sekampar Kecamatan Kenohan Kabupaten Kutai?

C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

Penelitian merupakan sarana atau alat yang paling tepat untuk memecahkan permasalahan secara ilmiah. Berdasarkan pada pokok permasalahan yang dikemukakan di atas maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui omzet penjualan pengusaha rimpinya di desa Sekampar Kecamatan Kenohan Kabupaten Kutai.
2. Untuk mengetahui laba penjualan rimpinya di desa Sekampar Kecamatan Kenohan Kabupaten Kutai.
3. Untuk mengetahui hubungan antara omzet penjualan dengan laba penjualan rimpinya di desa Sekampar Kecamatan Kenohan Kabupaten Kutai.

Adapun kegunaan dari penelitian ini adalah :

- Sebagai sumbangan informasi tentang omzet penjualan dan laba penjualan serta kegiatan yang dilakukan pengusaha rimpinya dalam meningkatkan omzet penjualan rimpinya di desa Sekampar Kecamatan Kenohan Kabupaten Kutai.

Sebagai bahan informasi bagi pihak-pihak lain yang berkepentingan, khususnya yang berkenaan dengan industri rumah tangga pembuatan rimpinya.

D. Sistematika Penulisan

Agar mudah diketahui isi penelitian ini, maka secara berturut-turut penulis cantumkan sistematika penulisan. Dalam penulisan skripsi ini sistematikanya dibagi dalam enam bab yang meliputi :

Bab I Pendahuluan

Di dalam bab ini diuraikan latar belakang, perumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian dan sistematika penulisan

Bab II Dasar Teori

Di dalam bab ini dikemukakan dasar-dasar yang mendasari teori pemecahan masalah yang terdapat dalam skripsi ini. Dasar teori tersebut mencakup tentang pemasaran, produksi, biaya produksi, proses pembuatan rimp, kebijaksanaan diversifikasi, laba, hipotesis dan definisi konseptual.

Bab III Metode Pendekatan

Pada bab ini berisikan uraian cara-cara yang dipergunakan untuk meneliti dan mengumpulkan data yang mencakup antara lain : definisi operasional, rincian data yang diperlukan, teknik pengambilan data, jangkauan penelitian dan alat analisis dan pengujian hipotesis.

Bab IV Hasil Penelitian

Di dalam bab ini berisikan tentang hasil penelitian yang meliputi : keadaan umum lokasi penelitian, produksi rimp dan biaya-biaya produksi rimp.

Bab V Analisis dan Pembahasan

Pada bab ini menganalisis dan membahas hasil penelitian yang telah disajikan di dalam bab IV.

Bab VI Kesimpulan dan Saran

Di dalam bab ini isinya adalah menyimpulkan skripsi ini yaitu mulai bab I sampai pada bab V yang kemudian diberikan saran kepada pihak yang bersangkutan.

BAB II

DASAR TEORI

A. Pemasaran

Pemasaran atau tata niaga adalah salah satu kegiatan ekonomi yang berfungsi membawa atau menyampaikan barang dari produsen ke konsumen.

Manusia memerlukan suatu barang tertentu, pada tempat, waktu, bentuk dan harga tertentu.

Kalaupun antara penjual dan pembeli tidak ada kecocokan dalam salah satu syarat tersebut di atas maka transaksi jual beli tidak akan terjadi. Disinilah terletak fungsi dan peranan pemasaran atau tata niaga, yaitu mengusahakan agar pembeli memperoleh barang yang diinginkan pada tempat, waktu, bentuk dan harga yang tepat. (Mubyarto, 1986).

(William J. Stanton, 1985 : 5) berpendapat bahwa pemasaran adalah sistem keseluruhan dari kegiatan-kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromisikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang dapat memuaskan kebutuhan pembeli yang ada maupun pembeli potensial

Dengan demikian jelas bahwa kegiatan marketing atau pemasaran bukan semata-mata kegiatan untuk menjual barang atau jasa, sebab kegiatan sebelum dan sesudahnya juga merupakan sesuatu kegiatan marketing.

Titik tolak marketing adalah kebutuhan dan keinginan manusia. Manusia membutuhkan makanan, udara, air, pakaian dan perumahan untuk dapat

melangsungkan hidupnya ; marketing adalah kegiatan manusia yang diarahkan pada usaha memuaskan keinginan dan kebutuhan melalui proses pertukaran. (Radiosunu, 1983 ,2).

Dengan memberikan kepuasan yang optimal terhadap keinginan dan kebutuhan pembeli, maka perusahaan telah menanamkan dasar-dasar yang baik untuk perkembangan perusahaan. Langkah selanjutnya tentu berusaha meningkatkan volume penjualan, yang mana dalam hal ini harus menentukan beberapa alternatif kebijaksanaan yang terbaik.

Dalam rangka merealisasikan tujuan perusahaan, dalam hal ini yang berkaitan dengan omzet penjualan dan laba penjualan, maka diusahakan agar arus berpindahnya barang dan jasa berlangsung sesuai dengan rencana peningkatan omzet penjualan, maka cara yang dilakukan antara lain dengan melaksanakan kebijaksanaan diversifikasi produk.

Pemasaran adalah usaha menjuruskan dana dan daya milik perusahaan kearah pemberian kepuasan kepada para pembeli dengan maksud agar perusahaan dapat menjual hasil produksi, memperoleh laba dan mencapai tujuan perusahaan yang lain. (Siswanto Sutojo, 1981:1)

(Basu Swastha DH, 1980:10) menyatakan bahwa definisi pemasaran terkandung unsur-unsur penting antara lain :

1. Definisi sistem dan definisi yang bersifat manajemen.
2. Sistem business yang ada berorientasi pada pasar dan konsumen, dimana kebutuhan pembeli harus dipahami dan dilayani dengan efektif.

3. Definisi tersebut merupakan suatu proses usaha dinamis, tidak sekedar menunjukkan penggolongan lembaga dan fungsinya. Dan pemasaran merupakan hasil interaksi dari banyak kegiatan.
4. Program pemasaran bermula dari ide tentang produk dan tidak berakhir sampai kebutuhan langganan terlayani, yang kadang-kadang terjadi sesudah penjualan dilakukan.
5. Untuk mencapai sukses, pemasaran harus dapat memaksimalkan penjualan yang menguntungkan dalam jangka panjang.

B. Produksi.

Menurut Bishop dan Tousaint (1979 :112), produksi diartikan sebagai suatu proses perubahan beberapa barang dan jasa yang disebut faktor produksi (input) menjadi barang dan jasa lain yang disebut hasil produksi (output) yang secara langsung maupun tidak langsung memenuhi kebutuhan manusia.

Sedangkan menurut Partadiredja (1977:69) produksi adalah suatu proses yang menjadikan benda-benda dapat lebih sempurna memenuhi keperluan manusia atau dengan kata lain dapat diartikan bahwa produksi adalah suatu proses yang menciptakan atau menambah nilai guna atau manfaat suatu barang.

Proses pembuatan rimpis adalah suatu produksi, dimana bahan baku pisang dirubah menjadi barang jadi yaitu sale pisang, perubahan ini tentu saja menggunakan faktor-faktor produksi seperti : modal, tenaga kerja, keahlian.

Selanjutnya dikatakan oleh Ferguson (1972:12) bahwa produksi adalah suatu usaha mengkombinasikan berbagai faktor produksi untuk mendapatkan sejumlah hasil produksi.

C. Biaya Produksi.

Biaya produksi adalah semua pengeluaran yang dinyatakan dengan uang dan diperlukan untuk menghasilkan suatu produksi (Syahrani, 1981). Sedangkan menurut Anonim (1978) biaya produksi total adalah semua pengeluaran yang dinyatakan dengan uang dan diperhitungkan untuk menghasilkan suatu produksi atau dengan kata lain biaya produksi adalah besarnya nilai masukan (input) yang dinyatakan dengan uang.

Menurut Mulyadi (1983) biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang yang telah atau kemungkinan akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu. Selanjutnya dijelaskan bahwa biaya produksi adalah biaya yang terjadi dalam hubungannya dengan proses pengolahan bahan baku menjadi barang jadi. Pada dasarnya biaya produksi dapat dibagi atas biaya tetap (Fixed cost) dan biaya tidak tetap (Variabel cost).

Biaya tetap adalah biaya yang dikeluarkan, yang besar kecilnya tidak tergantung pada besar kecilnya produksi dan biaya tidak tetap adalah biaya yang dikeluarkan yang besar kecilnya tergantung pada besar kecilnya produksi.

D. Proses Pembuatan Rimpi.

Untuk membuat rimpi (sale Pisang), bahan baku yang diperlukan pisang tua atau masak, sejumlah pisang masak yang akan dibuat rimpi, kulitnya dibuang. Daging pisang yang diperoleh, permukaannya dikerok sedikit untuk membuat serat. Untuk yang berukuran besar dibelah menjadi dua atau tiga kemudian dikeringkan dengan sinar matahari atau di dalam almari pengering khusus.

Di dalam pengeringan, buah pisang diletakan di atas bambu yang berulaskan merang padi. Pengeringan ini mula-mula pada suhu 40 – 50 °C setelah beberapa jam suhu dinaikan pelan-pelan sampai suhu kahir kira-kira 70°C. Waktu yang diperlukan untuk mengeringkan pisang sampai kadar air kurang dari 15%, Diperlukan waktu kira-kira 10 sampai 12 jam. Setelah kadar air mencapai 15-12 % di anginkan, kemudian dibungkus dalam kantong plastik agar tidak terjadi kontaminasi, maka jadilah sale pisang dan siap untuk dipasarkan (Munadjim, 1994 ;21).

E. Kebijakan Diversifikasi

Dalam menghadapi persaingan terutama yang datang dari perusahaan sejenis dalam merebut pasar, maupun untuk mengintensifkan penjualan maka untuk meningkatkan penjualan secara keseluruhan kiranya perlu dilaksanakan suatu siasat produk. Siasat produk tersebut terutama ditekankan pada kebijakan diversifikasi.

Menurut Philip Kotler dan Keith Cock (1984 ; 40) Ada empat produk pertimbangan yang menentukan sebelum sesuatu perusahaan melaksanakan diversifikasi. Keempat pertimbangan ini dapat diperinci dalam pertanyaan yang harus benar-benar dipahami oleh pihak yang berkepentingan, yaitu :

1. Apakah pasarnya mempunyai potensi pertumbuhan yang cukup tinggi.
2. Apakah pasarnya sekarang dikuasai oleh perusahaan yang sangat besar dan kuat, atautkah masih terdapat peluang untuk merebut pasarnya yang memadai.
3. Sulitkah atau mudahkah pasaran dimasuki oleh pesaing.
4. Berapa tinggikah nilai tambah dari proses produksi atau sebaliknya berapa rendahnya angka (ratio) biaya bahan-bahan dan komponen yang perlu dibeli dibandingkan dengan harga penjualan barang produksi.

Dikatakan Notonegoro (1972 ;25) Bahwa pengembangan produk adalah suatu usaha yang direncanakan dan dilakukan secara sadar untuk memperbaiki produk yang dihasilkan dan dipasarkan. Selanjutnya Basu Swastha DH dan Irawan (1983 ;35) bahwa produk baru adalah :

1. Produk yang betul-betul baru, tidak ada produk substitusi.
2. Produk yang sama jenisnya dengan model baru.
3. Produk tiruan yang baru bagi perusahaan tetapi tidak baru bagi pasaran.

F. Laba.

Menurut Syamsudin Mahmud (1986 ; 163) dalam bukunya dasar-dasar ilmu ekonomi dan koperasi, yang dimaksud dengan laba pengusaha adalah bagian dari pendapatan maksimal yang diterima oleh pengusaha sebagai pemilik perusahaan.

Menurut R. Suetarno (1986 ; 715) laba pada umumnya adalah jumlah sisa setelah biaya tetap dan biaya variabel dikurangkan dari penjualan, kelebihan pendapatan diatas pengeluaran dan biaya hidup.

Laba dapat disebabkan oleh perusahaan yang kemudian lazim disebut laba perusahaan dan dapat pula bukan disebabkan perusahaan. Laba yang berakhir misalnya diperoleh dari pelekatan surat berharga.

Laba dapat pula diartikan sebagai hasil yang diperoleh dengan jalan mengurangkan jumlah biaya dari jumlah pendapatan. Apabila jumlah biaya yang diperoleh dari hasil perkalian antara jumlah barang yang dijual dan jumlah per unit, sedangkan jumlah pendapatan diperoleh dari hasil perkalian jumlah barang yang dijual dengan harga jual per unit, maka untuk memperoleh laba ada tiga faktor utama di dalam perusahaan yang harus diperhatikan yaitu jumlah barang yang diproduksi , biaya per unit untuk memproduksi dan harga jual per unit produk tersebut.

Maka dapat disimpulkan bahwa laba pengusaha merupakan pendapatan sisa selisih antara hasil kotor perusahaan dikurangi dengan biaya-biaya produksi, kalau selisih ini positif berarti untung tetapi kalau negatif berarti rugi.

G. Hipotesis.

Berdasarkan rumusan masalah yang dikemukakan pada bab terdahulu maka penulis mengajukan hipotesis sebagai berikut :

Ha : Terdapat hubungan (korelasi) Cukup tinggi antara omzet penjualan dengan laba penjualan pengusaha rimpai di desa Sekampar Kecamatan Kenohan Kabupaten Kutai.

Ho : Tidak ada hubungan (korelasi) antara omzet penjualan dengan laba penjualan pengusaha rimpai di desa Sekampar Kecamatan Kenohan Kabupaten Kutai.

H. Definisi Konseptual.

Untuk memberikan gambaran yang tepat di dalam memecahkan permasalahan yang dikemukakan, dianggap perlu untuk memberikan batasan-batasan mengenai variabel-variabel tersebut adalah :

Omzet penjualan : adalah tingkat atau besar kecilnya penjualan rimpai.

Laba penjualan : jumlah keuntungan yang didapat oleh pengusaha rimpai di desa Sekampar Kecamatan Kenohan Kabupaten Kutai selama periode bulan Maret sampai dengan bulan April 1998.

BAB III

METODE PENDEKATAN

A. Definisi Operasional

Dalam definisi operasional ini adalah untuk menentukan indikator dari variabel-variabel yang ada.

Menurut Sumadi Suryabarata (1983) definisi operasional adalah definisi yang didasarkan atas sifat-sifat dan hal-hal yang didefinisikan dan dapat diamati (diobservasi).

Selanjutnya dikatakan Kontjaraningrat (1989) bahwa pemilihan indikator biasanya berdasarkan pengetahuan yang diperoleh dari pengalaman sendiri. Dalam hal ini konsep integrasi kita dalam melihat kepada dimendi normal.

Bedasarkan konsep di atas maka dalam penelitian ini perlu dibatasi secara operasional. Adapun batasan secara operasionalnya adalah sebagai berikut :

1. Omzet penjualan : adalah jumlah penjualan rimpì yang dinyatakan dalam rupiah, yang dilakukan oleh pengusaha rimpì di desa Sekampar Kecamatan Kenohan Kabupaten Kutai.

Indikatornya : 1. Jenis rimpì dengan ukuran 1 Kg yang terjual dikalikan dengan harga jual rimpì tersebut pada periode bulan Maret sampai dengan April 1998.

2. Jenis rimpì dengan ukuran 0,5 yang terjual dikalikan dengan harga jual rimpì tersebut pada periode bulan Maret sampai April 1998.

2. Laba penjualan : Keuntungan yang diperoleh dari hasil penerimaan penjualan rimpì dikurangi dengan pengeluaran-pengeluaran selama kegiatan produksi sampai dengan pemasaran rimpì di desa Sekampar Kecamatan Kenohan Kabupaten Kutai.

Indikatornya : 1. Jumlah produksi rimpì yang telah dinyatakan dalam rupiah.

2. Biaya produksi tetap yang terdiri dari :

- Dapur pengasapan
- Bilah bambu
- Waskom
- Ember
- Pisau

3. Biaya produksi tidak tetap yang terdiri dari :

- Bahan baku (pisang)
- Pembungkus (plastik)
- Bahan bakar (kayu)
- Tenaga kerja
- Pemasaran

B. Perincian Data Yang Diperlukan

Data yang diperlukan dalam penelitian ini adalah :

Populasi adalah semua individu untuk siapa kenyataan-kenyataan yang diperoleh dari sampel itu yang hendak digeneralisasikan (Sutrisno Hadi, 1980 : 70).

Populasi dapat berwujud manusia, alat-alat mengajar, manajemen, pengadministrasian, keterampilan dan lain-lain (Kartini Kartono, 1986 : 119).

Sedangkan sampel adalah bagian dari populasi. Apabila subyeknya kurang dari 100, lebih baik diambil semua sehingga penelitiannya merupakan populasi. Jika jumlahnya besar dapat diambil 15 % atau 25 % atau lebih (Suharsimi Arikunto, 1989 : 102).

Dalam penelitian ini populasinya adalah seluruh pengusaha rimp di desa Sekampar Kecamatan Kenohan Kabupaten Kutai yang berjumlah 22 orang. Dengan demikian penelitian ini merupakan populasi, karena seluruh pengusaha rimp di desa Sekampar dijadikan responden.

C. Jangkauan Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di desa Sekampar Kecamatan Kenohan Kabupaten Kutai, selama dua bulan sejak bulan Maret sampai dengan bulan April 1998.

D. Teknik Pengambilan Data

Data yang diperlukan untuk penelitian ini berupa data primer dan data sekunder.

Data primer diperoleh dengan cara mengadakan wawancara langsung kepada pengusaha rimpì dengan menggunakan daftar pertanyaan yang telah disusun sesuai dengan tujuan penelitian.

Data sekunder diperoleh dengan cara mengumpulkan data dari instansi terkait atau aparat kelurahan di desa Sekampar serta studi kepustakaan yang ada kaitannya dengan penelitian ini.

E. Alat Analisis dan Pengujian Hipotesis

Dalam pembahasan dan pengujian hipotesis maka penulis menggunakan rumus korelasi product moment. Rumus ini dipilih karena analisis bertujuan untuk mengetahui hubungan antara omzet penjualan dan laba penjualan rimpì di desa Sekampar Kecamatan Kenohan Kabupaten Kutai.

Rumus korelasi product moment tersebut adalah sebagai berikut :

$$r_{XY} = \frac{N \sum XY - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{\{N \sum X^2 - (\sum X)^2\} \{N \sum Y^2 - (\sum Y)^2\}}}$$

dimana :

X = jumlah nilai X

Y = jumlah nilai Y

N = jumlah responden

Setelah nilai X , X , Y , Y , diketahui, lalu dimasukkan ke dalam rumus maka akan diperoleh nilai r . Jika nilai r tersebut :

0,800 sampai dengan 1,00 maka interpretasinya tinggi

0,600 sampai dengan 0,800 maka interpretasinya cukup

0,400 sampai dengan 0,600 maka interpretasinya agak rendah

0,200 sampai dengan 0,400 maka interpretasinya rendah

0,000 sampai dengan 0,200 maka interpretasinya sangat rendah (tidak berkorelasi).

(Suharsimi Arikunto, 1993 : 220)

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Desa Sekampar merupakan salah satu desa yang termasuk dalam wilayah Kecamatan Kenohan Kabupaten Kutai berdasarkan data monografi desa Sekampar terletak di tepi sungai Belayan, dengan batas-batas wilayah sebagai berikut :

1. Sebelah Utara : berbatasan dengan desa Toha-toha
2. Sebelah Selatan : berbatasan dengan desa Semayang
3. Sebelah Timur : berbatasan dengan desa Muruhan
4. Sebelah Barat : berbatasan dengan desa Tebuhan

Penduduk desa Sekampar berjumlah 738 jiwa, menurut jenis kelamin penduduk terdiri dari pria 361 jiwa dan wanita 377 jiwa. Untuk lebih jelasnya komposisi penduduk menurut umur dan jenis kelamin secara terinci dapat dilihat pada tabel 1.

Mata pencarian penduduk sebagian besar adalah sebagai petani, kemudian pedagang, buruh swasta, industri kecil dan berbagai pekerjaan lainnya. Pada bidang industri kecil penduduk diantaranya mengerjakan usaha pengolahan rimpis (sale pisang).

Tabel 1. Jumlah Penduduk Desa Sekampar Menurut Umur dan Jenis Kelamin Tahun 1997.

Kelamin	Umur (orang)					Jumlah
	0 - 4	5 -14	15 - 24	25 - 54	55 ke atas	
Laki-laki	60	87	79	112	23	361
Perempuan	69	101	67	109	31	377
Jumlah	129	188	146	221	54	738

Sumber data : Kantor Desa Sekampar.

B. Gambaran Umum Pengolahan Rimpi

Rimpi merupakan salah satu komoditi (mata dagangan) yang mempunyai peluang pasar cukup baik, hal ini dikarenakan rimpi sebagai makanan ringan, komoditi ini harganya dapat dijangkau oleh masyarakat golongan masyarakat ekonomi lemah, maka wajarlah jika permintaan konsumen akan komoditi ini semakin meningkat.

Jumlah pengusaha rimpi di desa Sekampar Kecamatan Kenohan Kabupaten Kutai sebanyak 22 kepala keluarga. Kiranya cukup beralasan bila usaha rimpi dapat berkembang di desa ini dikarenakan desa Sekampar merupakan daerah penghasil tanaman pisang yang jaraknya dengan rumah penduduk cukup dekat, sehingga pengolahan rimpi mendapatkan bahan baku pisang cukup dari petani pisang yang menjajakan pisangnya ke tempat pengolahan rimpi. Adapun pisang yang digunakan

untuk membuat rimpi/sale pisang ini adalah pisang awa, pisang emas, pisang raja dan pisang ambon.

C. Produksi Rimpi di Desa Sekampar

Dari hasil penelitian terdapat 22 kepala keluarga pengusaha rimpi (responden) di desa Sekampar Kecamatan Kenohan Kabupaten Kutai diperoleh data produksi rimpi seperti pada tabel 2.

Tabel 2. Produksi Rimpit/Bulan Di Desa Sekampar Kecamatan Kenohan Kabupaten Kutai

No.	Bahan Baku (sisir)	Produksi (Bks)		Harga Produksi		Total Produksi (Rupiah)		Jumlah (Rp)
		0,5 Kg	1 Kg	0,5 Kg	1 Kg	0,5 Kg	1 Kg	
1.	2.960	992	600	800	1.500	793.600	900.000	1.693.600
2.	2.876	1.065	560	800	1.500	852.000	840.000	1.692.000
3.	2.740	630	700	800	1.500	504.000	1.050.000	1.554.000
4.	2.650	1.042	460	800	1.500	833.600	690.000	1.523.600
5.	3.254	718	846	800	1.500	574.400	1.269.000	1.843.400
6.	3.170	852	748	800	1.500	681.600	1.122.000	1.803.600
7.	2.484	608	616	800	1.500	486.400	924.000	1.410.400
8.	2.664	666	654	800	1.500	532.800	981.000	1.513.800
9.	3.554	806	913	800	1.500	644.800	1.369.500	2.014.300
10.	3.218	568	908	800	1.500	454.400	1.362.000	1.816.400
11.	3.671	874	923	800	1.500	699.200	1.384.500	2.083.700
12.	2.542	664	609	800	1.500	531.200	913.500	1.444.700
13.	2.684	760	614	800	1.500	608.000	921.000	1.529.000
14.	2.947	730	726	800	1.500	584.000	1.089.000	1.673.000
15.	3.148	940	696	800	1.500	752.000	1.044.000	1.796.000
16.	3.668	878	920	800	1.500	702.400	1.380.000	2.082.400
17.	2.877	776	678	800	1.500	620.800	1.017.000	1.637.800
18.	2.769	660	696	800	1.500	528.000	1.044.000	1.572.000
19.	2.652	646	659	800	1.500	516.800	988.500	1.505.300
20.	3.186	904	728	800	1.500	723.200	1.092.000	1.815.200
21.	2.960	868	662	800	1.500	694.400	993.000	1.687.400
22.	2.896	564	746	800	1.500	451.200	1.119.000	1.570.200
Σ X	65.570	17.246	15.662			13.768.800	23.493.000	37.261.800
X	2980,45	783,90	711,91			625854,55	1067863,64	1693718,18

Sumber data : Analisis data primer

Untuk memproduksi satu bungkus rimpì berukuran 1 kg diperlukan bahan baku pisang sebanyak lebih kurang 3 sisir. Dari 65.570 sisir pisang perbulan yang digunakan oleh 22 responden dengan rata-rata sebesar 2.980,45 sisir/bulan, diperoleh produksi fisik rimpì dengan ukuran 0,5 kg sebesar 17.246/bulan dengan rata-rata 783,90/bulan/responden sedang yang berukuran 1 kg diperoleh produksi fisik sebesar 15.662/bulan dengan rata-rata sebesar 711,91/bulan/responden.

Dari 22 responden memproduksi rimpì dengan 2 macam ukuran yaitu 0,5 kg dan 1 kg, dengan harga produksi sebesar Rp. 800,- untuk ukuran 0,5 kg dan Rp. 1.500,- untuk ukuran 1 kg.

Produksi fisik di desa Sekampar Kecamatan Kenohan Kabupaten Kutai bila dinilai dengan uang diperoleh penerimaan sebesar Rp. 37.261.800,- perbulan dengan rata-rata Rp. 1.693.718,18/bulan.

Sedangkan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi rimpì di desa Sekampar Kecamatan Kenohan Kabupaten Kutai meliputi biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya tidak tetap (*variabel cost*).

a. Biaya tetap (fixed cost)

Biaya tetap yaitu biaya yang besar kecilnya tidak tergantung pada jumlah produksi. Dari hasil penelitian, diketahui biaya tetap untuk 22 kepala keluarga (responden) pengusaha rimpì di desa Sekampar seperti terlihat pada tabel 3.

Tabel 3. Biaya Tetap Dari 22 Responden Usaha Pengolahan Rimp/Bulan di Desa Sekampar.

Nomor	Biaya Penyusutan							Jumlah (Rp)
	Dapur (Rp)	Bambu (Rp)	Waskom (Rp)	Ember (Rp)	Pisau (Rp)			
1.	1.000	1.500	833,33	833,33	375		4.541,66	
2.	1.083,33	1.500	833,33	833,33	375		4.624,99	
3.	1.000	1.200	833,33	416,66	375		3.824,99	
4.	833,33	1.200	833,33	416,66	375		3.658,32	
5.	1.250	1.500	1.250	833,33	375		5.208,33	
6.	1.250	1.500	1.250	833,33	375		5.208,33	
7.	833,33	1.200	833,33	416,66	375		3.658,32	
8.	833,33	1.500	833,33	833,33	375		4.374,99	
9.	1.250	1.500	1.250	833,33	375		5.208,32	
10.	1.250	1.500	1.250	833,33	375		5.208,33	
11.	1.250	1.500	1.250	833,33	375		5.208,33	
12.	1.000	1.200	833,33	416,66	375		3.824,99	
13.	1.083,33	1.350	833,33	416,66	375		4.058,33	
14.	1.250	1.500	833,33	833,33	375		4.791,66	
15.	1.250	1.500	1.250	416,66	375		4.791,66	
16.	1.250	1.500	1.250	833,33	375		5.208,33	
17.	1.250	1.350	833,33	833,33	375		4.461,66	
18.	833,33	1.200	833,33	416,66	375		3.658,32	
19.	833,33	1.500	833,33	416,66	375		3.658,32	
20.	1.250	1.500	1.250	833,33	375		5.208,33	
21.	1.250	1.500	833,33	833,33	375		4.791,66	
22.	1.083,33	1.200	833,33	833,33	375		4.324,99	
Σ X	24.166,64	30.600	21.666,62	14.999,90	8.250		99.683,17	
X	1.098,48	1.390,90	984,85	681,81	375		4.531,05	

Sumber data : Analisis data primer

Biaya tetap yang dikeluarkan untuk usaha pengolahan rimpang meliputi :

- 1. Biaya penyusutan dapur pengasapan**
- 2. Biaya penyusutan bilah bambu**
- 3. Biaya penyusutan pisau**
- 4. Biaya penyusutan waskom**
- 5. Biaya penyusutan ember**

Dari hasil penelitian biaya penyusutan dapur dari 22 responden sebesar Rp. 24.166,64 dengan rata-rata sebesar Rp. 1.098,48 perbulan/responden. Untuk biaya penyusutan bilah bambu dari 22 responden sebesar Rp. 30.600,-/bulan dengan rata-rata sebesar Rp. 1.390,90 perbulan/responden untuk biaya waskom dari 22 responden sebesar Rp. 21.666,62 perbulan/responden dan biaya ember dari 22 sampel sebesar Rp. 375,-/bulan/responden. Dan jumlah keseluruhan biaya tetap dari 22 responden sebesar Rp. 99.683,17/bulan dengan rata-rata sebesar Rp. 4.531,05/bulan/responden.

b. Biaya tidak tetap (variabel cost)

Biaya variabel adalah biaya yang besar kecilnya tergantung pada besar kecilnya produksi. Biaya produksi variabel dari 22 responden dapat dilihat pada tabel 4.

Tabel 4. Biaya Tidak Tetap Dari 22 Responden Usaha Pengolahan Rimpi/Bulan di Desa Sekampar.

Nomor	Pisang (Rp)	Plastik (Rp)	Bahan Bakar (Rp)	Tenaga Kerja (Rp)	Pemasaran (Rp)	Jumlah (Rp)
1.	888.000	12.000	27.000	65.000	45.000	1.037.500
2.	862.800	11.000	26.000	65.000	45.000	1.009.800
3.	822.000	10.500	24.000	50.000	35.000	941.500
4.	795.000	9.500	20.000	60.000	30.000	914.500
5.	976.200	18.000	33.000	90.000	45.000	1.162.200
6.	651.000	14.000	30.000	90.000	45.000	1.130.000
7.	745.200	8.000	18.000	45.000	30.000	846.200
8.	799.200	10.000	20.000	50.000	40.000	919.200
9.	1.066.200	21.000	35.000	90.000	45.000	1.257.200
10.	965.400	15.500	30.000	90.000	45.000	1.145.900
11.	1.101.300	24.000	35.000	90.000	45.000	1.295.800
12.	762.600	9.000	18.000	45.000	30.000	864.600
13.	805.200	10.000	24.000	50.000	35.000	924.200
14.	884.100	12.000	28.500	65.000	40.000	1.029.600
15.	944.400	14.500	30.000	90.000	45.000	1.123.900
16.	1.100.400	24.000	35.000	90.000	45.000	1.294.400
17.	863.100	11.000	26.000	65.000	40.000	1.005.100
18.	830.700	10.000	25.000	50.000	40.000	955.700
19.	795.600	9.500	25.000	40.000	40.000	910.100
20.	955.800	15.000	33.000	90.000	45.000	1.138.800
21.	888.000	12.000	27.000	65.000	40.000	1.032.000
22.	868.800	11.000	27.000	65.000	40.000	1.011.800
Σ X	19 671.000	291.500	597.000	1.500.000	900.000	22.949.500
X	394.136,36	13.250	27.136,36	68.181,82	40.909,09	1.043.159,09

Sumber data : Analisis data primer

Dari hasil penelitian biaya tidak tetap yang dikeluarkan untuk usaha pengolahan rimpì meliputi :

1. Rimpì pembelian pisang
2. Biaya untuk pembelian bahan bakar
3. Biaya alat pembungkus (plastik)
4. Biaya tenaga kerja
5. Biaya pemasaran

Seperti dijelaskan didepan bahwasannya pengusaha rimpì mudah mendapatkan bahan baku pisang, yaitu dengan cara diantarkan langsung ke tempat pengolahan rimpì. Dengan demikian maka harga pisang otomatis menjadi lebih murah. Dari tabel 4 diketahui biaya yang dikeluarkan untuk pembelian pisang sebesar Rp. 19.671.000,-/bulan dengan rata-rata sebesar Rp. 894.136,36/bulan/responden. Dengan jumlah produksi yang menghabiskan bahan baku pisang sebanyak 65.570 sisir perbulan maka rata-rata harga pisang Rp.300,-/sisir.

Untuk biaya penggunaan plastik dari 22 responden sebesar Rp. 29.500/bulan atau rata-rata sebesar Rp. 13.250,-/bulan/responden. Sedangkan bahan bakar yang digunakan oleh 22 responden adalah kayu dan minyak sebagai penyulut. Hal ini dipandang lebih murah jika dibandingkan dengan menggunakan kompor minyak sebagai pengasapannya, karena harga kayu sebagai bahan bakar sangat murah didaerah penelitian

Kemudian biaya tenaga kerja seperti terlihat pada tabel 4 sangat bervariasi. Hal ini berhubungan dengan penggunaan tenaga kerja, sistem pengupahannya dan kebijaksanaan responden.

Berdasarkan pengamatan penulis di daerah penelitian, didapati tenaga kerja bukan hanya dari luar anggota keluarga responden, tetapi juga berasal dari anggota keluarga sendiri. Hal ini berpengaruh pada sistem pengupahan pada tenaga kerja ini.

Dari hasil penelitian diketahui adanya sistem pengupahan yang menggunakan cara borongan berdasarkan jumlah bungkus yang dihasilkan dan menggunakan cara digaji perbulan. Dari 22 responden pengusaha rimpis di desa Sekampar Kecamatan Kenohan Kabupaten Kutai diketahui sebanyak 8 responden yang menggunakan sistem gaji perbulan, yaitu responden yang mengeluarkan rata-rata biaya tenaga kerja sebesar Rp. 90.000/bulan seperti terlihat pada tabel.

Bagi responden yang menggunakan sistem borongan mereka juga memperlakukan pemberian uang tambahan atau uang kebijaksanaan sesuai dengan kebijaksanaan responden kepada tenaga kerja. Sistem borongan yang diperlakukan di sini rata-rata responden membayar Rp. 25,- per bungkus baik untuk 0,5 kg atau pun 1 kg.

Sistem upah dan kebijaksanaan ini diperlakukan oleh 14 responden pengusaha rimpis, dengan sistem kerja 4 kali masa produksi dalam sebulan. Sedangkan 1 kali masa produksinya responden mempekerjakan mereka antara 3 sampai 5 hari.

Biaya tenaga kerja dari 22 responden pengusaha rimpini ini sebesar Rp. 1.500.000,-/bulan atau rata-rata sebesar Rp. 68.181,82/bulan/responden.

Biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh responden diketahui sebesar Rp. 900.000,-/bulan dengan rata-rata sebesar Rp. 40.909,09/bulan/responden.

C. Total Biaya (Total Cost)

Total biaya adalah keseluruhan biaya yang dikeluarkan oleh pengusaha rimpini untuk memproduksi rimpini sampai pada pemasaran. Keseluruhan biaya tersebut terdiri dari biaya tetap dan biaya tidak tetap.

Dari hasil penelitian diperoleh data untuk biaya tetap dan biaya tidak tetap dari 22 responden pengusaha rimpini di desa Sekampar Kecamatan Kenohan Kabupaten Kutai. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 5. Total Biaya Produksi dari 22 Responden Pengusaha Rimpi/Bulan di Desa Sekampar.

No.	Biaya Tetap (Rp)	Biaya Tidak Tetap (Rp)	Total Biaya (Rp)
1.	4.541,66	1.037.500	1.042.041,66
2.	4.624,99	1.009.800	1.014.424,99
3.	3.824,99	941.500	945.324,99
4.	3.658,32	914.500	918.158,32
5.	5.208,33	1.162.200	1.167.408,33
6.	5.208,33	1.130.000	1.135.208,33
7.	3.658,32	846.200	849.858,32
8.	4.374,99	919.200	923.574,99
9.	5.208,32	1.257.200	1.262.408,33
10.	5.208,33	1.145.900	1.51.108,33
11.	5.208,33	1.295.800	1.300.508,33
12.	3.824,99	864.600	868.424,99
13.	4.058,33	924.200	928.258,33
14.	4.791,66	1.029.600	1.034.091,66
15.	4.791,66	1.123.900	1.128.691,66
16.	5.208,33	1.294.400	1.299.608,33
17.	4.461,66	1.005.100	1.009.741,66
18.	3.658,32	955.700	959.358,32
19.	3.658,32	910.100	913.758,32
20.	5.208,33	1.138.800	1.144.008,33
21.	4.791,66	1.032.000	1.036.791,66
22.	4.324,99	1.011.800	1.016.124,99
ΣX	99.683,17	22.949.500	23.049.183,17
X	4.531,05	1.043.159,09	1.047.690,14

Sumber data : Analisis data primer

Dari keseluruhan biaya tersebut diperoleh data untuk biaya tetap sebesar Rp. 99.683,17/bulan dengan biaya rata-rata sebesar Rp. 4.531,05/bulan/responden. Kemudian untuk biaya tidak tetap rata-rata sebesar Rp. 22.949.500,-/bulan/responden dengan biaya tetap rata-rata sebesar Rp. 1.043.159,09/bulan/responden. Maka total biaya yang dikeluarkan sebesar Rp.

23.049.183,17/bulan dengan rata-rata biaya sebesar Rp.

1.047.690,14/bulan/responden.

Dengan demikian maka produksi rimpinya dan biaya produksinya dari 22 responden pengusaha rimpinya di desa Sekampar seperti terlihat dibawah ini.

Tabel 6. Produksi, Biaya Produksi dan Laba Dari 22 Responden Pengusaha Rimpinya di Desa Sekampar.

No.	Jumlah Produksi (Rp)	Biaya Produksi (Rp)	Laba (Rp)
1.	1.693.600	1.042.041,66	651.558,34
2.	1.692.000	1.014.424,99	677.575,01
3.	1.554.000	945.324,99	608.675,01
4.	1.523.600	918.158,32	605.441,68
5.	1.843.400	1.167.408,33	675.991,67
6.	1.803.600	1.135.208,33	668.391,67
7.	1.410.400	849.858,32	560.541,68
8.	1.513.800	923.574,99	590.225,01
9.	2.014.300	1.262.408,33	751.891,67
10.	1.816.400	1.51.108,33	665.291,67
11.	2.083.700	1.300.508,33	783.191,67
12.	1.444.700	868.424,99	576.275,01
13.	1.529.000	928.258,33	600.741,67
14.	1.673.000	1.034.091,66	638.608,34
15.	1.796.000	1.128.691,66	667.308,34
16.	2.082.400	1.299.608,33	782.791,67
17.	1.637.800	1.009.741,66	628.058,34
18.	1.572.000	959.358,32	612.641,68
19.	1.505.300	913.758,32	591.541,68
20.	1.815.200	1.144.008,33	671.191,67
21.	1.687.400	1.036.791,66	650.608,34
22.	1.570.200	1.016.124,99	554.075,01
ΣX	37.261.800	23.049.183,17	14.212.616,83
X	1693718,18	1.047.690,14	646.028,04

Sumber data : Analisis data primer

Dari tabel 6, diketahui produksi rimpinya tertinggi terjadi pada responden no.

11 yaitu sebesar Rp. 2.083.700,- dan produksi terendah sebesar Rp. 1.410.400,-

terjadi pada responden no. 7 sedangkan laba tertinggi terjadi pada responden no. 11 yaitu sebesar Rp. 783.191,67 dan laba terendah terjadi pada responden no. 22 yaitu sebesar Rp. 554.075,01.

Laba terendah terjadi pada responden no. 22 yang menggunakan bahan baku sebanyak 2.896 sisr pisang dengan biaya produksi Rp. 1.016.124,99 dan laba produksi sebesar Rp. 554.075,01. Laba ini jika dibandingkan dengan responden no. 7 yaitu yang menggunakan bahan baku dan jumlah produksi lebih rendah dari responden no. 22 namun mendapatkan laba yang besarnya hampir sama dengan responden no. 7. Hal ini disebabkan karena responden no. 22 lebih cenderung memproduksi rimpis dengan ukuran 1 kg dari pada ukuran 0,5 kg, disamping itu juga pada responden no. 22 adanya biaya produksi yang lebih besar yaitu sebesar Rp. 1.016.124,99.

BAB V

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

A. Analisis

Untuk mengetahui interpretasi/hubungan antara omzet penjualan dan laba penjualan rimpai di desa Sekampar Kecamatan Kenohan Kabupaten Kutai meka perlu dilakukan analisis data terlebih dahulu.

Adapun yang penulis lakukan adalah dengan melihat omzet penjualan dan laba penjualan rimpai seperti tertera pada tabel 7.

Kemudian untuk mengetahui signifikansi interpretasi (hubungan) antara omzet penjualan dan laba penjualan di desa Sekampar Kecamatan Kenohan Kabupaten Kutai, data pada tabel ini diolah dengan rumus Korelasi Product Moment. Rumusnya adalah :

$$r_{XY} = \frac{N \sum XY - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{\{N \sum X^2 - (\sum X)^2\} \{N \sum Y - (\sum Y)^2\}}}$$

dimana :

X = jumlah nilai X

Y = jumlah nilai Y

N = jumlah responden

Tabel 7. Omzet dan Laba Penjualan Rimpi Dari 22 Responden Pengusaha Rimpi di Desa Sekampar Kecamatan Kenohan Kabupaten Kutai.

Nomor	Omzet Penjualan (X) (Rp)	Laba Penjualan (Y) (Rp)
1.	1.693.600	651.558,34
2.	1.692.000	677.575,01
3.	1.554.000	608.675,01
4.	1.523.600	605.441,68
5.	1.843.400	675.991,67
6.	1.803.600	668.391,67
7.	1.410.400	560.541,68
8.	1.513.800	590.225,01
9.	2.014.300	751.891,67
10.	1.816.400	665.291,67
11.	2.083.700	783.191,67
12.	1.444.700	576.275,01
13.	1.529.000	600.741,67
14.	1.673.000	638.608,34
15.	1.796.000	667.308,34
16.	2.082.400	782.791,67
17.	1.637.800	628.058,34
18.	1.572.000	612.641,68
19.	1.505.300	591.541,68
20.	1.815.200	671.191,67
21.	1.687.400	650.608,34
22.	1.570.200	554.075,01
ΣX	37.261.800	14.212.616,83
X	1693718,18	646.028,04

Dengan menggunakan kalkulator statistik, maka diketahui :

1. ΣX : 37.261.800
2. ΣY : 14.212.616,83
3. ΣX^2 : 6,39110848 (10)¹³
4. ΣY^2 : 9,267673566(10)¹²
5. $\Sigma (X)^2$: 1,388441739 (10)¹⁵
6. $\Sigma (Y)^2$: 2.019984772 (10)¹⁴
7. ΣXY : 2.432526855 (10)¹³
8. N : 22

Selanjutnya data tersebut diolah dengan menggunakan rumus korelasi product moment. Dan akan didapat nilai r seperti terlihat pada halaman berikut ini :

$$r_{XY} = \frac{N \sum XY - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{\{N \sum X^2 - (\sum X)^2\} \{N \sum Y^2 - (\sum Y)^2\}}}$$

$$r_{XY} = \frac{22 \times 2.432526855 (10)^{13} - (37.261.800) (14.212.616,83)}{\sqrt{\{22 \times 6,39110848 (10)^{13} - (1,388441739 (10)^{15})\} \{22 \times 9,267673566 (10)^{12} - 2.019984772 (10)^{14}\}}}$$

$$r_{XY} = \frac{5,351559081 (10)^{14} - 5.295876857 (10)^{14}}{\sqrt{\{1,406043866 (10)^{15} - 1,388441739 (10)^{15}\} \{2,038888185 (10)^{14} - 2.019984772 (10)^{14}\}}}$$

$$r_{XY} = \frac{5,5682223 (10)^{12}}{\sqrt{(1,7602127 (10)^{13}) - (1,8903413 (10)^{12})}}$$

$$r_{XY} = \frac{5,5682223 (10)^{12}}{\sqrt{3,327402764 (10)^{25}}}$$

$$r_{XY} = \frac{5,5682223 (10)^{12}}{5,768364381 (10)^{12}}$$

$$r_{XY} = 0,965$$

Kemudian setelah didapat nilai r maka selanjutnya dikonsultasikan pada tabel interpretasi nilai r sebagai berikut :

Besarnya Nilai r	Interpretasi
Antara 0,800 sampai dengan 1,000	Tinggi
Antara 0,600 sampai dengan 0,800	Cukup
Antara 0,400 sampai dengan 0,600	Agak rendah
Antara 0,200 sampai dengan 0,400	Rendah
Antara 0,000 sampai dengan 0,200	Sangat rendah

Ternyata setelah dikonsultasikan pada tabel nilai r maka 0,965 terletak pada titik antara 0,800 sampai dengan 1,000 dengan demikian interpretasinya tinggi.

B. Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian di lapangan terhadap 22 kk pengusaha rimping sebagai responden diperoleh data bahwa hasil produksi rimping sebesar Rp. 37.261.800,- perbulan dengan rata-rata produksi sebesar Rp. 1.693.718,18/bulan/responden. Total biaya produksi rimping sebesar Rp. 23.049.183,17/ bulan dengan jumlah biaya rata-rata sebesar Rp. 1.047.690,14/bulan/responden. Maka laba yang diperoleh sebesar Rp. 14.212.616,83/bulan dengan laba rata-rata sebesar Rp. 646.028,04/bulan/responden.

Hal ini menunjukkan bahwa laba/keuntungan yang diperoleh pengusaha rimping di desa Sekampar Kecamatan Kenohan Kabupaten Kutai tergolong besar

karena biaya-biaya yang mereka keluarkan selama produksi sampai dengan pemasaran tergolong rendah. Hal ini disebabkan antara lain :

1. Mudahnya memperoleh bahan baku yang dibutuhkan untuk memproduksi rimpi sehingga biaya yang mereka keluarkan untuk membeli bahan baku cukup murah.
2. Mudahnya untuk memperoleh bahan bakar, bilah bambu dan dapur pengasapan yang harganya juga sangat murah
3. Untuk biaya pemasaran mereka langsung membeli di lokasi produksi.

Dari hasil penelitian terhadap 22 orang responden pengusaha rimpi di desa Sekampar Kecamatan Kenohan Kabupaten Kutai dapat pula diketahui untuk laba tertinggi sebesar Rp. 783.191,67 dengan omzet penjualan sebesar Rp. 2.083.700,- . Termasuk dalam laba sedang diketahui sebesar Rp, 650.608,34 dengan omzet penjualan sebesar Rp. 1.687.400,-. Dan laba terendah diketahui sebesar Rp. 554.075,01 dengan omzet penjualan sebesar Rp. 1.570.200,-.

Kemudian laba penjualan rimpi tersebut dapat dikelompokkan sehingga dapat diketahui prosentase laba dari omzet penjualannya sebagai berikut :

Prosentase laba penjualan rimpi :

$$= \frac{\text{Laba}}{\text{Omzet}} \times 100 \%$$

a. Laba penjualan tertinggi (3 responden)

$$= \frac{2.317.875,01}{6.180.400} \times 100 \% = 37,504 \%$$

b. Laba penjualan sedang (5 responden)

$$= \frac{5.327.916,59}{9.074.600} \times 100 \% = 58,712 \%$$

c. Laba penjualan rendah (14 responden)

$$= \frac{8.546.566,8}{22.006.800} \times 100 \% = 38,816 \%$$

Untuk prosentase laba penjualan diketahui ada 3 responden dengan laba penjualan sebesar = 37,504 % kemudian yang termasuk dalam laba penjualan sedang diketahui ada 5 responden dengan laba penjualan sebesar = 58,712 %. Dan 14 responden untuk kategori laba penjualan rendah dengan laba penjualan sebesar = 38,836 %. Dengan demikian maka pada keseluruhan katagori laba yang termasuk dalam katagori sedang yang memperoleh laba tertinggi.

Selanjutnya seperti telah dikemukakan sebelumnya bahwa untuk menguji apakah hipotesis (H_a) diterima atau ditolak digunakan perhitungan korelasi product moment (r), selanjutnya menginterpretasikan dengan tabel interpretasi nilai r .

Berdasarkan perhitungan dengan menggunakan rumus korelasi product moment diperoleh nilai r sebesar 0,965 sedang interpretasi nilai r menyebutkan bahwa antara 0,800 sampai dengan 1,000 interpretasinya tinggi.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa hipotesis yang menyatakan "*diduga terdapat hubungan yang cukup tinggi antara omzet penjualan dengan*

laba penjualan rimp di desa Sekampar Kecamatan Kenohan Kabupaten Kutai” diterima. Sebaliknya H_0 yang menyatakan tidak ada hubungan (korelasi) antara omzet penjualan dengan laba penjualan rimp di desa Sekampar Kecamatan Kenohan Kabupaten Kutai ditolak.

Kemudian rumusan masalah yang berbunyi bagaimanakah hubungan omzet penjualan dengan laba penjualan rimp di desa Sekampar Kecamatan Kenohan Kabupaten Kutai ternyata didapat interpretasi (hubungan) yang tinggi.

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian dan pembahasan dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Omzet penjualan pengusaha rimpi di desa Sekampar Kecamatan Kenohan Kabupaten Kutai dari 22 responden tergolong tinggi yaitu sebesar Rp. 37.261.800/bulan dengan rata-rata omzet penjualan sebesar Rp. 163.718,18/bulan/responden
 - a. Penggunaan bahan bakupisang dari 22 responden diketahui sebesar 65,570 sisir/bulan dengan rata-rata 2.980/sisir/bulan/responden
 - b. Produksi rimpi di desa Sekampar sebanyak 17.246 bungkus untuk katagori 0,5 kg dan 15.662 bungkus untuk katagori 1 kg.
2. Laba penjualan pengusaha rimpi di desa Sekampar Kecamatan Kenohan Kabupaten Kutai dari 22 responden sebesar Rp. 14.212.616,83/bulan dan rata-rata Rp. 646.028,04/bulan/responden.
3. Hasil perhitungan dengan menggunakan korelasi product moment menunjukkan hasil sebesar 0,965, nilai ini bila diinterpretasikan dalam nilai r berada pada posisi 0,800 sampai dengan 1,000 yang berarti interpretasinya tinggi.

B. Saran-saran

Adapun saran-saran yang dapat dikemukakan adalah sebagai berikut

1. Para pengusaha rimpì hendaknya lebih meningkatkan perhatian terhadap usaha peningkatan omzet penjualan agar laba penjualan juga meningkat.
2. Bagi pengusaha rimpì yang mempunyai laba rendah hendaknya dapat mencontoh kepada pengusaha rimpì yang mendapatkan laba tinggi, agar laba pengusaha yang rendah juga dapat meningkat.
3. Dalam melakukan kegiatan produksi rimpì diharapkan adanya penerapan teknologi yang tepat guna agar produksi rimpì mendapatkan hasil yang lebih baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Anonim, 1978. *Manjaemen Usaha Tani dan Tata Buku I*, Yasaguna, Jakarta.
- Basu Swastha DH. 1982. *Azas-azas Marketing*, Edisi Kedua (Revisi), Liberty, Yogyakarta.
- Basu Swastha DH dan Irawan, 1983. *Manajemen Pemasaran Modern*, Liberty, Yogyakarta.
- Kontjaraningrat, 1989. *Metode-metode Penelitian Masyarakat*, Gramedia, Jakarta.
- Mulyadi, 1983. *Akuntansi Biaya Penentu Harga Pokok dan Pengambilan Biaya*, Fekon UGM, Yogyakarta.
- Philip Kotler, dan Keith Cock, 1984, *Management dan Strategi Pemasaran*, Disadur oleh Taufiq Salim, Erlangga, Jakarta.
- Radiosunu, 1983, *Manajemen Pemasaran Suatu Pendekatan Analisis*, Fekon UGM, Yogyakarta.
- Suharsimi Arikunto, 1993. *Prosedur Penelitian*, Edisi Kedua (Revisi), Rineka Cipta, Jakarta.
- William J. Stanton, 1981, *Manajemen Barang Dalam Pemasaran*, Fekon UGM, Yogyakarta.