

**USAHA DAGANG SEMBAKO IBU SURIP DAN
MANFAATNYA BAGI MASYARAKAT
DESA HARJOWINANGUN TIMUR
KECAMATAN TERSONO
KABUPATEN BATANG**

KARYA TULIS

**Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat
Guna menempuh Ujian Akhir Nasional
SMA Wahid Hasyim Tersono**



Disusun Oleh :

**NAMA : I'ANATUS SAKDIYAH
KELAS : XII IPS1
NIS/NISN : 1415/9941218246
PROGRAM : Ilmu Pengetahuan Sosial (IPS)**

**LEMBAGA PENDIDIKAN MA'ARIF NU
SMA WAHID HASYIM TERSONO
TAHUN PELAJARAN 2011/2012**

IDENTITAS



Nama	: I'ANATUS SAKDIYAH
Tempat,tgl lahir	: Batang, 31 Juli 1994
Agama	: Islam
Sekolah	: SMA Wahid Hasyim Tersono
Kelas	: XII IPS1
NIS/NISN	: 1415/9941218246
Alamat	: Desa Harjowinangun Timur Kecamatan Tersono Kabupaten Batang
Judul Karya Tulis	: Usaha Dagang Sembako Ibu Surip Dan Manfaatnya Bagi Masyarakat Desa Harjowinangun Timur Kecamatan Tersono Kabupaten Batang

PENGESAHAN

Karya Tulis yang berjudul “ **USAHA DAGANG SEMBAKO IBU SURIP DAN MANFAATNYA BAGI MASYARAKAT DESA HARJOWINANGUN TIMUR KECAMATAN TERSONO KABUPATEN BATANG** “ ini telah disetujui oleh Pembimbing Karya Tulis SMA Wahid Hasyim pada :

Hari :

Tanggal :

Mengetahui
Kepala SMU Wahid Hasyim
Tersono – Batang

Pembimbing
Karya Tulis

Drs. AMINUDIN

MASRURI, S.Pd.I

MOTTO

- ❖ Keberhasilan yang paling sempurna bagi manusia adalah jika antara agama dan ilmu menyatu.
- ❖ Percaya pada diri sendiri adalah kunci menuju kesuksesan.
- ❖ Usaha adalah jalan terbaik mewujudkan cita-cita.
- ❖ Tiada usaha yang gagal karena kegagalan adalah usaha untuk mencapai suatu keberhasilan.
- ❖ Waktu adalah sangat berharga, maka janganlah kau habiskan waktu itu, kecuali untuk sesuatu yang berharga.

PERSEMBAHAN

Karya Tulis ini penulis persembahkan kepada :

1. Bapak dan Ibu tercinta yang selalu mencurahkan kasih sayangnya sejak penulis kecil sampai dewasa, dan yang telah membesarkan dengan jerih payahnya.
2. Bapak dan Ibu guru yang telah mendidik kami di SMA Wahid Hasyim Tersono – Batang.
3. Sahabat-sahabatku seperjuangan.
4. Para pembaca yang budiman.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa yang telah melimpahkan rahmat-Nya kepada penulis sehingga penulis berhasil menyelesaikan karya tulis dengan judul “ USAHA DAGANG SEMBAKO IBU SURIP DAN MANFAATNYA BAGI MASYARAKAT DESA HARJOWINANGUN TIMUR KECAMATAN TERSONO KABUPATEN BATANG “.

Dalam menyelesaikan karya tulis ini, penulis telah berusaha sebatas kemampuan yang penulis miliki. Karya tulis ini disusun guna memenuhi salah satu syarat untuk mengikuti Ujian Akhir Nasional Tahun Pembelajaran 2011/2012.

Penulis menyadari meskipun telah berusaha dengan segala kemampuan, tidaklah mungkin karya tulis ini bisa selesai tanpa ada bantuan dari semua pihak. Oleh karena itu dalam kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada :

1. Bapak Drs. Aminudin selaku Kepala Sekolah SMA Wahid Hasyim Tersono – Batang.
2. Bapak Masruri S.Pd.I selaku Pembimbing dalam penulisan karya tulis ini.
3. Bapak dan Ibu guru yang telah membantu dalam penyusunan karya tulis ini.
4. Ibu Surip yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk mengadakan penelitian usaha dagan Sembako ini.
5. Teman-teman yang telah memberikan dorongan kepada penulis hingga selesainya penyusunan karya tulis ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan karya tulis ini masih banyak kekeliruan maupun kesalahan dalam penulisan, untuk itu sumbang saran dan kritik yang membangun sangat penulis harapkan demi kesempurnaan karya tulis ini.

v

Harapan penulis mudah-mudahan karya tulis ini dapat bermanfaat bagi penulis pada khususnya, dan pembaca pada umumnya.

Harjowinangun Timur, 27 November 2011

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN IDENTITAS	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN MOTTO	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vii
BAB I : PENDAHULUAN	1
A. Alasan Pemilihan Judul	1
B. Tujuan Pembuatan Karya Tulis	2
C. Pembatasan Masalah	2
D. Metode Pengumpulan Data	2
E. Sistematika Penulisan.....	3
BAB II : LANDASAN TEORI.....	5
A. Pengertian Usaha	5
B. Jenis-jenis Usaha	5
C. Macam-macam Sembako	6
BAB III : PEMBAHASAN	7
A. Latar Belakang	7
B. Usaha Dagang Sembako Ibu Surip.....	7
1. Persiapan.....	8
a. Pemilihan Lokasi	8
b. Persiapan Sarana Prasarana	9
c. Modal.....	10
d. Tenaga Kerja.....	11
2. Pembelian Barang.....	13
a. Toko.....	13
b. Pasar.....	13

c. Agen.....	14
3. Menghitung laba rugi.....	14
a. Biaya Penjualan	15
b. Hasil Penjualan	16
c. Perhitungan.....	17
4. Manfaat Dagang Sembako.....	18
a. Bagi Masyarakat	18
b. Bagi Ibu Surip.....	18
5. Kendala dan Solusi	18
a. Dana	19
b. Transportasi	19
c. Pedagang Keliling.....	19
BAB IV : PENUTUP.....	20
A. SIMPULAN	20
B. SARAN	20
LAMPIRAN	
DAFTAR PUSAKA	

DAFTAR PUSTAKA

Sukwiaty, dkk. 2007. *Ekonomi I SMA/ MA Kelas X*. Bogor : Yudhistira.

Setiyanto. 2009/2010. *Warung Ibu Harti dan Manfaatnya Bagi Masyarakat Harjowinangun Timur Kecamatan Tersono Kabupaten Batang* : SMA Wahid Hasyim Tersono.

BAB I

PENDAHULUAN

Sebagai negara yang agraris disamping pertanian dan peternakan, masyarakat juga banyak yang senang dengan usaha perdagangan sebagai salah satu kegiatan ekonomi penduduk. Oleh karena itu tidak ada salahnya jika melakukan usaha sendiri untuk menambah penghasilan, pendapatan, dan memperoleh keuntungan. Dalam karya tulis ini, akan di bahas mengenai pengertian perusahaan dagang. Adapun pengertian perusahaan dagang adalah badan usaha yang kegiatan utamanya melakukan pembelian dan penjualan barang dagang tanpa pengubahan bentuk barang dengan harapan laba atau keuntungan. Adapun definisi lebih luas tentang perusahaan dagang menyangkut kegiatan membeli, menyimpan, dan menjual kembali barang dagangan (merchandise) tanpa memberikan nilai tambahan atau mengubah bentuknya. Maka, jelaslah bahwa penghasilan utama perusahaan dagang berasal dari selisih antara harga penjualan barang, dan harga pembelian barang, sehingga laba atau rugi perusahaan dagang pun diperoleh dari penjualan di kurangi harga pokok.

A. Alasan Pemilihan Judul

Dalam penyusunan karya tulis ini, penulis sajikan sebuah judul “**USAHA DAGANG SEMBAKO IBU SURIP DAN MANFAATNYA BAGI MASYARAKAT DESA HARJOWINANGUN TIMUR KECAMATAN TERSONO KABUPATEN BATANG** “ karena penulis mempunyai beberapa alasan diantaranya:

1. Penulis ingin mengetahui bagaimana cara berdagang dengan baik.
 2. Mengingat beberapa pentingnya manfaat dagang bagi masyarakat.
 3. Lokasi penelitian dekat dengan penulis, sehingga mempermudah untuk memperoleh data.
- 1
4. Penulis merasa tertarik pada salah satu cara untuk mengurangi tingkat kemiskinan ekonomi dalam masyarakat, yaitu dengan cara meningkatkan perdagangan.

B. Tujuan Penulisan

Adapun tujuan penulisan karya tulis ini diantaranya:

1. Sebagai salah satu syarat untuk mengikuti Ujian Nasional (UN) SMA Wahid Hasyim Tersono Batang pada tahun 2011/2012
2. Untuk menerapkan teori yang penulis peroleh.
3. Untuk menambah wawasan dan mengetahui bagi penulis tentang segala usaha yang berhubungan dengan usaha dagang, khususnya dibidang sembako.

C. Pembatasan Masalah

Dalam penulisan ini, penulis hanya membatasi beberapa masalah diantaranya :

1. Persiapan usaha dagang sembako
2. Pembelanjaan barang
3. Manfaat penjualan
4. Kendala yang dihadapi

D. Metode Pengumpulan Data

Dalam rangka untuk memperoleh data guna menyajikan hasil-hasil dari karya tulis ini, penulis menggunakan metode antara lain:

1. Metode interview.

Metode interview yaitu penulis secara langsung menanyakan kepada pengusaha yaitu ibu Surip.

2. Metode observasi.

Metode observasi yaitu penulis mengamati secara langsung ke lokasi usaha dagang sembako ibu Surip.

3. Metode perpustakaan

Metode perpustakaan yaitu metode pengumpulan data dengan membaca buku-buku yang ada hubungannya dengan pembahasan karya tulis ini.

E. Sistematika Karya Tulis

Untuk pembuatan karya tulis ini penulis membuat sistematika karya tulis yang terdiri bab I sampai bab IV dengan tujuan memudahkan pembaca dalam memahami sehingga dapat mengetahui garis besar karya tulis dengan lebih mudah.

Adapun sistematika karya tulis ini adalah sebagai berikut:

Bab I : Pendahuluan : memuat alasan pemilihan judul, tujuan penulisan karya tulis, pembatasan masalah, metode pengumpulan data, serta sistematika penulisan.

Bab II : Landasan Teori, menjelaskan pengertian usaha, jenis-jenis usaha dan macam-macam sembako

Bab III : Pembahasan, menyertakan latar belakang dan usaha dagang sembako ibu Surip yang meliputi:

1. Persiapan pemilihan lokasi, persiapan sarana prasarana, modal, dan tenaga kerja.
2. Pembelanjaan barang terdiri dari toko, pasar, dan agen.
3. Menghitung laba rugi baik biaya penjualan, hasil penjualan dan penghitungan.
4. Manfaat dagang sembako bagi masyarakat dan bagi ibu Surip.
5. Kendala dan solusi yang memuat dana, transportasi, serta pedagang keliling.

BAB IV : Penutup yang berisi kesimpulan dan saran.

Sebagai penutup karya tulis ini penulis sertakan daftar pustaka dan lampiran-lampiran.

BAB II

LANDASAN TEORI

Kebutuhan manusia sangat bermacam-macam dan beranekaragam, kebutuhan tersebut akan terjadi secara terus-menerus. Manusia tidak akan merasa puas karena kebutuhan manusia sangat tidak terbatas. Ketidakterbatasan barang atau alat pemuas itu didasari oleh faktor-faktor yang meliputi perkembangan penduduk, kemajuan teknologi dan faktor-faktor lainnya.

A. Pengertian Usaha

Dalam penulisan karya tulis ini, penulis sertakan beberapa pengertian usaha yaitu sebagai berikut:

1. Kegiatan dengan mengarahkan pikiran atau badan untuk mencapai sesuatu maksud.
2. Usaha merupakan alat dari perusahaan untuk mencapai tujuan yaitu mencapai keuntungan orang atau lembaga.

B. Jenis-jenis usaha

Sebelum Penulis membahas tentang jenis-jenis usaha, Penulis akan menyertakan sedikit mengenai kriteria Badan Usaha menurut hasil survey BPS dengan kementrian Negara Koperasi dan UKM.

Kriteria Badan Usaha tersebut adalah :

1. Jika usaha anda hasil penjualannya sampai dengan 1 miliar rupiah, maka usaha anda digolongkan dalam usaha kecil.
2. Jika usaha anda hasil penjualannya antara 1 sampai dengan 50 miliar, maka usaha anda digolongkan dalam usaha menengah.

Penulis akan membahas jenis-jenis usaha yang ada 3 yaitu :

1. Usaha Manufaktur (Manufacturing Business)

Yaitu usaha yang mengubah input dasar menjadi produk yang bisa dijual kepada konsumen. Contohnya adalah konveksi yang

menghasilkan pakaian atau pengrajin bambu yang menghasilkan meubel, hiasan rumah, souvenir dan sebagainya.

2. Usaha Dagang (Marchandising Business)

Adalah usaha yang menjual produk kepada konsumen. Contohnya adalah pusat jajan tradisional yang menjual segala macam jajanan tradisional atau toko kelontong yang menjual kebutuhan sehari-hari.

3. Usaha Jasa (Service Business)

Yaitu usaha yang menghasilkan jasa, bukan menghasilkan produk atau barang untuk konsumen. Contohnya adalah jasa pengiriman barang untuk konsumen. Contohnya adalah jasa pengiriman barang atau warung Internet (Warnet).

C. Macam-macam Sembako

Sembako adalah Sembilan jenis kebutuhan pokok masyarakat. Menurut Keputusan Menteri Industri dan Perdagangan nomor : 115/MPP/Kep/2/1998 tanggal 27 Februari 1998, kesembilan bahan pokok itu adalah :

1. Beras atau singkong
2. Gula pasir
3. Minyak goreng atau margarine
4. Daging sapi atau daging ayam
5. Telur ayam
6. Susu
7. Jagung atau sagu
8. Minyak tanah atau gas elpiji
9. Garam beriodium

BAB III

PEMBAHASAN

A. Latar belakang

Usaha dagang sembako ibu Surip ini didirikan kurang lebih 10 tahun yang lalu, tepatnya pada tanggal 22 Mei 2001. Ibu Surip menjalankan profesinya dibidang perdagangan ini dibantu oleh suami dan keluarganya.

Pada awalnya usaha dagang sembako ibu Surip ini sangat kecil. Usaha dagang sembako ini dulunya hanya menyediakan makanan ringan dan jajan untuk anak-anak kecil seperti roti, permen dan makanan kecil lainnya. Setelah berjalan beberapa bulan ibu Surip menjalani usaha dagangnya, ibu Surip mengalami perkembangan yang sangat baik. Atas permintaan masyarakat, akhirnya ibu Surip melengkapi usahanya hal ini dilakukan agar ibu Surip juga memperoleh laba yang besar. Seiring waktu ibu Surip menambah dagangannya dengan menyediakan sembako dan keperluan masyarakat lainnya.

B. Usaha Dagang Sembako Ibu Surip

Dalam melakukan suatu kegiatan produksi, menentukan jenis usaha, akan sangat mempengaruhi pendapatan seseorang setiap harinya. Dalam hal ini ibu Surip mempunyai kemampuan soal hitung-menghitung. Sembako atau Sembilan bahan pokok digunakan sebagai kebutuhan primer, sehingga kebutuhan ini harus dipenuhi. Oleh karena itulah ibu Surip mendirikan sebuah toko yang menjual berbagai bahan pokok.

Selain menyediakan barang dagangan, untuk mendapatkan hasil yang lebih optimal ibu Surip harus mempunyai beberapa faktor untuk hasil yang lebih baik diantaranya : persiapan, belanja barang, menghitung laba rugi, manfaat dagang sembako, kendala dan solusi.

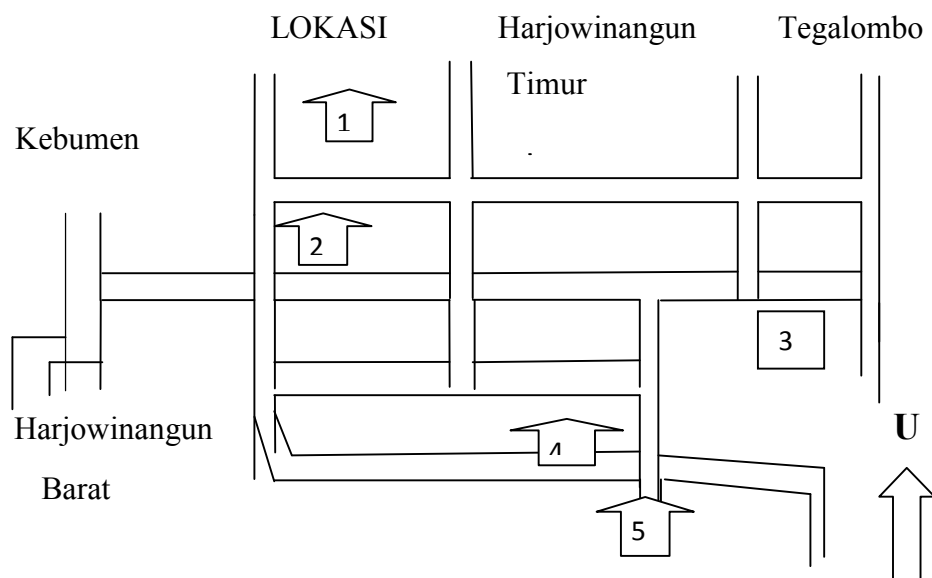
1. Persiapan

Melakukan suatu usaha apapun, seseorang harus mempunyai persiapan. Hal ini dilakukan agar usaha dapat berjalan dengan baik. Persiapan-persiapan suatu usaha bukan hanya untuk usaha yang sangat besar, tetapi usaha dagang ibu Surip juga mempunyai persiapan-persiapan sebagai berikut.

a. Pemilihan lokasi

Lokasi dagang ibu Surip cukup strategis, karena terletak dipinggir jalan yang biasa dilalui warga Desa Harjowinangun Timur. Letak toko menyatu dengan ruang keluarga dan tanpa sekat ruangan dirumah ibu Surip sendiri yang terletak di RT 05 RW 01. Luas bangunan yang digunakan untuk berjualan yang dimulai sejak Mei 2001 tersebut hanya sekitar 4 X 6 meter. Toko ibu Surip ini dibuka dari pukul 06.00 pagi sampai 22.00 malam.

Berikut ini denah lokasi took sekaligus rumah ibu Surip



Keterangan Denah Lokasi :

- 1) Lokasi Toko sekaligus rumah ibu Surip
- 2) Sekolah Dasar Negeri Harjowinangun 01
- 3) Pemakaman Umum

- 4) Masjid Ussisa Alattaqwa
- 5) Balai desa Harjowinangun Timur

b. Persiapan Sarana dan Prasarana.

Sarana dan prasarana mutlak dibutuhkan dalam bidang usaha, khususnya dalam bidang penjualan yang didirikan oleh ibu Surip ini. Sarana adalah sesuatu yang dapat dipakai sebagai alat dalam mencapai maksud dan tujuan. Sedangkan prasarana adalah segala sesuatu yang merupakan penunjang utama terselenggarakannya suatu proses.

Adapun sarana dan prasarana yang dipersiapkan oleh ibu Surip antara lain :

1. Ruangan untuk toko, yaitu sebagai tempat barang dagangan dan juga sarana dan prasarana lainnya.
2. Rak, yaitu tempat untuk menempatkan permen, jajanan anak kecil, roti dan makanan kecil seperti gorengan, mie instan, dan lainnya. Dan di toko milik ibu Surip ini terdapat 3 buah rak berukuran sedang.
3. Almari, kegunaannya untuk meletakkan rokok, parfum, sabun, shampo, dan barang-barang lainnya. Terdapat dua buah lemari, satu berukuran tinggi dan satu berukuran sedang.
4. Toples kecil, untuk menaruh hasil penjualan
5. Kendaraan sebagai sarana untuk membeli barang yang akan dijual supaya lebih mudah dalam proses pengangkutan atau transportasi barang dagang ibu Surip.

c. Modal

Modal merupakan konsep yang pengertiannya berbeda-beda tergantung dari konteks dan penggunaan dan aliran pemikiran yang dianut secara historis. Konsep modal mengalami perubahan perkembangan. Dan pengertian modal adalah barang atau uang yang

bersama-sama, faktor produksi tanah dan tenaga kerja menghasilkan barang-barang baru.

Syarat mutlak yang harus dimiliki seseorang ketika akan memulai usahanya adalah modal. Tanpa modal, suatu usaha tidak pernah bisa dicapai, apalagi berhasil. Modal bisa berupa materi dan non materi. Modal materi meliputi uang, gedung, peralatan, perlengkapan, dan sebagainya. Sedangkan modal non-materi meliputi niat, kemauan, pengetahuan, serta pengalaman seseorang dalam suatu usaha yang dilakukan oleh ibu Surip. Walaupun ibu Surip hanya lulusan SD, tetapi ibu Surip memiliki pengetahuan dan pengalaman dalam bidang penjualan/perdagangan. Sebelum membuka usaha dagang sembako ini, ibu Surip sudah pernah berjualan keliling dari satu desa ke desa lain dari tahun 1995 sampai tahun 2001, hingga akhirnya membuka usaha dagang.

Modal tentu saja patut diperhitungkan sedemikian rupa dalam rangka mengontrol keuangan dalam sebuah bisnis atau usaha dalam periode waktu yang sudah terencana secara keseluruhan.

Modal usaha terbagi atas 3 macam yaitu :

1. Modal Investasi awal

Yang dimaksud dengan modal investasi awal adalah jenis modal usaha yang harus dikeluarkan diawal dan biasanya dipakai untuk jangka panjang.

Contohnya jika usaha yang akan dilakukan adalah toko, maka modal investasi awalnya adalah rak, meja, bahkan mungkin mesin kasir, dll. Jika usaha dagang sembako ibu Surip ini, maka investasi awalnya adalah bangunan, meja, almari, kotak uang, dan kendaraan yang dipakai untuk jangka panjang.

2. Modal kerja

Maksud dari modal ini adalah modal usaha yang harus dikeluarkan untuk membeli atau membuat barang dagangan. Modal kerja ini bisa dikeluarkan setiap bulan atau pada waktu-waktu

tertentu ketika terdapat pesanan terhadap barang yang mau dijual. Salah satu contohnya adalah restoran, maka modal kerja yang harus dibutuhkan adalah modal untuk membeli bahan makanan.

3. Modal operasional

Modal operasional adalah modal usaha yang harus dikeluarkan untuk membayar biaya operasi bulanan dari usahanya yang di lakukan, contoh pembayaran PLN, air dan lain-lain yang ada di dalam usaha dagang sembako ibu Surip ini. Dan modal operasional ini biasanya di bayar secara bulanan.

Modal yang dimiliki ibu Surip ketika memulai usahanya yakni berupa uang sejumlah Rp 2.500.000, dan modal dalam bentuk barang berupa rak, meja kecil, dan juga sebuah sepeda motor. ibu Surip menggunakan modal awal berupa uang sebesar Rp 2.500.000, untuk membeli barang dagangan awal, meliputi sembako, rokok, sabun, jajanan untuk anak kecil, dan yang lainnya.

d. Tenaga kerja

Tenaga kerja adalah setiap orang baik laki-laki maupun perempuan yang sedang dalam atau akan melakukan pekerjaan. Pekerjaan tersebut berada, baik di dalam maupun diluar hubungan kerja guna menghasilkan barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan masyarakat.

Tenaga kerja dapat di golongan sebagai berikut:

1. Tenaga kerja yang mengutamakan pikiran, adalah tenaga kerja yang lebih mengutamakan kemampuan berfikir dalam proses produksi.
2. Tenaga kerja yang mengutamakan fisik, adalah tenaga kerja yang lebih mengutamakan kekuatan fisik dalam proses produksi.

Masalah ketenagaan kerja di Negara berkembang, khususnya Indonesia yang memiliki banyak penduduk sangat besar dan kompleks.

Besar karena menyangkut jutaan orang dan kompleks karena masalahnya mempengaruhi sekaligus dipengaruhi oleh banyak faktor yang saling berinteraksi mengikuti pola yang tidak selalu mudah untuk di pahami.

Masalah ketenagakerjaan di Indonesia di pengaruhi oleh beberapa faktor. Faktor pertama adalah masih sulitnya arus masuk modal asing. Kedua, perilaku proteksionis Negara maju dalam menerima ekspor Negara berkembang. Ketiga, iklim investasi yang kurang baik, keempat, pasar global. Kelima, berbagai perilaku birokrasi dan regulasi yang tidak kondusif bagi pengembangan usaha. Dan keenam, tekanan kenaikan upah.

Karena usaha yang dilakukan oleh ibu Surip tidak terlalu besar dan ibu Surip mampu melayani para pembeli dengan di bantu oleh suaminya, keluarganya atau anak-anaknya. Maka ibu Surip tidak membutuhkan tenaga kerja dari orang luar atau karyawan. Sehingga ibu Surip tidak mengeluarkan biaya atau gaji yang di berikan kepada tenaga kerja karena tenaga kerja yang ada hanya dari pihak keluarga ibu Surip itu sendiri.

2. Pembelanjaan barang

Agar para pelanggan atau pembeli ketika ingin belanja di toko ibu Surip tidak kecewa, ibu Surip melengkapinya dengan berbelanja barang-barang atau jajanan yang sudah habis dan melengkapi barang-barang atau jajanan yang sudah habis dan melengkapi barang-barang yang tinggal sedikit. Tempat ibu Surip untuk membeli barang dagangannya di pasar Tersono yaitu setiap Pon dan Kliwon (kalender Jawa) dengan menggunakan sepeda motor milik sendiri.

Pembelanjaan barang dagangan meliputi 3 jenis yaitu :

a. Toko

Toko adalah tempat dijualnya barang-barang tertentu, biasanya yang dijual sesuai namanya, misalnya toko sepatu, sudah pasti yang dijual sepatu, taserba (toko serba ada) menjual aneka macam barang.

Ibu Surip berbelanja di toko untuk mendapatkan barang-barang hasil produksi pabrik atau produk kemasan. Seperti rokok, sabun, bedak, parfum, jajan untuk anak kecil dan sebagainya. Ibu Surip biasanya membeli dalam jumlah besar supaya tidak menambah biaya dan harganya relatif murah.

b. Pasar

Pasar adalah tempat terjadinya transaksi jual beli (penjualan dan pembelian) yang dilakukan oleh penjual, dan pembelian yang terjadi pada waktu dan tempat tertentu, pada dasarnya suatu transaksi jual beli melibatkan produk atau barang atau jasa dengan uang sebagai alat transaksi pembayaran yang sah dan disetujui oleh kedua belah pihak yang bertransaksi. Di dalam lingkungan pasar mengandung unsur-unsur permintaan, penawaran, dan harga. Permintaan adalah sejumlah barang yang di beli atau di minta pada suatu harga dan waktu tertentu,

penawaran merupakan sejumlah barang yang di tawarkan pada tingkat harga tertentu dan waktu tertentu, harga adalah salah satu bagian yang sangat penting dalam pemasaran suatu produk karena hanya ada 1 dari 4 penawaran (4p = produk, price, place, promotion atau produk, harga, distribusi, promosi) harga adalah suatu nilai yang dinyatakan dalam satuan moneter.

Pon dan Kliwon merupakan hari-hari pasaran di pasar Tersono. Jika barang-barang ibu Surip berkurang maka pada hari itu ibu Surip pergi kepasar dengan di antar oleh anaknya untuk berbelanja, berangkat sekitar dari pukul 08.00 sampai pukul 11.00 barang-barang yang dibeli

di pasar antara lain sayur-sayur, buah-buahan, roti, jajanan atau makanan ringan dan sebagainya.

c. Agen

Agen merupakan pihak yang menyalurkan barang dari pihak produsen ke pihak konsumen. Jika agen tersebut telah memiliki pelanggan, biasanya ia akan mendatangi pelanggan tersebut pada hari atau tanggal yang telah ditentukan secara rutin untuk menyalurkan barang-barangnya.

Ada sekitar 7 agen yang biasanya menawarkan dan menstok barang langganan ke warung/toko ibu Surip. Agen-agen tersebut menawarkan barang dagangan seperti roti, kerupuk, tempe, sayuran dan makanan ringan seperti gorengan, es, dan lain sebagainya.

3. Menghitung Laba-rugi

Setiap usaha yang dilakukan oleh seseorang pasti akan mendapat keuntungan (laba) atau kerugian, baik usaha kecil-kecilan ataupun usaha besar. Jika usaha yang dilakukan usaha besar seperti perusahaan perseroan, pertambangan dan usaha-usaha besar lainnya jika mengalami suatu kerugian kemungkinan besar akan terjadi kerugian yang besar.

Untuk menilai apakah suatu usaha berhasil atau tidak biasanya dilakukan dengan melihat keuntungan dengan menghitung laba-rugi.

Rumus perhitungan laba-rugi adalah :

$$q = TR - TC$$

$$TR = P \times Q$$

Keterangan :

q = Profit (Laba)

TR = Total Revenua (Penerimaan Total)

TC = Total Cost (Biaya Total)

P = Price (Harga)

Q = Quantity (Jumlah barang yang terjual)

Suatu usaha bisa dikatakan untung atau mendapatkan laba jika hasil yang didapat melebihi biaya yang dikeluarkan. Sebaliknya jika usaha yang didapat lebih kecil dari biaya yang dikeluarkan, maka usaha tersebut rugi. Laba dan rugi merupakan hal yang pasti terjadi dalam suatu usaha.

a. Biaya Penjualan

Biaya penjualan merupakan biaya yang dikeluarkan untuk membeli barang dagangan. Dalam 4 hari sekali ibu Surip mengeluarkan biaya sekitar Rp. 1.200.000,- Untuk membeli barang dagangan, dengan rincian sebagai berikut :

- Rokok 5 Pack	Rp. 650.000,-
- Minyak goreng 1 kg	Rp. 150.000,-
- Gula putih 10 kg	Rp. 110.000,-
- Gula merah 5 kg	Rp. 45.000,-
- Mie instan 1 kardus	Rp. 45.000,-
- Lain-lain	Rp. 200.000,-
Jumlah	Rp.1.200.000,- (+)

Rumus untuk mencari Profit (keuntungan) adalah sebagai berikut :

- Hasil penjualan	Rp. 9.450.000,-
- Pembelian	Rp. 8.400.000,-
- Biaya angkut (transportasi)	Rp. 70.000,-
- Insentif	Rp. 140.000,-
Profit keuntungan	Rp. 840.000,- (-)

Jadi keuntungan/laba yang diperoleh ibu Surip tiap bulannya adalah sebesar :

Rp 840.000,-

b. Hasil Penjualan

Hasil Penjualan merupakan pendapatan yang diperoleh setelah melakukan suatu usaha atau memperdagangkan barang-barang dagangannya.

Hasil penjualan yang diperoleh ibu Surip ini tidak selalu konstan, terkadang hasil yang diperoleh sangat jauh melebihi biaya penjualan yang dikeluarkan, tetapi terkadang bahkan lebih sedikit dari jumlah biaya penjualan. Walaupun begitu ibu Surip lebih sering mendapatkan laba dari pada kerugian.

Jika mengalami kerugian, beliau pantang menyerah, bahkan menjadikannya lebih berhati-hati dan mengoreksi diri dalam menjalankan usahanya. Begitu pula bila mendapatkan laba yang cukup banyak, beliau tidak langsung membelanjakan semua uang dengan seenaknya, tetapi sebagian disisihkan untuk biaya penjualan berikutnya dan untuk biaya keperluan tak terduga di masa mendatang.

Dari biaya yang dikeluarkan ibu Surip tiap kali belanja yaitu sebesar Rp.1.200.000,-, yang kemudian dijual kepada masyarakat sebelum beliau berbelanja kembali dan belum dikurangi biaya lain, beliau mendapatkan hasil sebesar Rp. 1.350.000,-

c. Perhitungan

Perhitungan laba-rugi dalam usaha toko ibu Surip ini dihitung dari biaya yang dikeluarkan untuk membeli barang dagangan dan hasilnya dari penjualan yang didapat. Penjualan akan mengalami laba (profit) jika pendapatan yang diperoleh lebih besar dari biaya yang dikeluarkan sebelumnya. Jika yang terjadi adalah sebaliknya maka usaha tersebut mengalami kerugian.

Dari uraian diatas, hasil yang diperoleh ibu Surip dalam usahanya adalah Rp. 1.350.000,- Hasil tersebut dikurangi biaya produksi dengan rincian sebagai berikut :

- Pembelian : Rp. 1.200.000,- X 7 = Rp. 8.400.000,-
- Hasil penjualan : Rp. 1.350.000,- X 7 = Rp. 9.450.000,-
- Biaya transportasi : Rp. 10.000,- X 7 = Rp. 70.000,-
- Insentif : Rp. 20.000,- X 7 = Rp. 140.000,-

Data-data tersebut dikalikan 7 karena ibu Surip dalam 1 bulan melakukan pembelian barang dagangan sebanyak 7 kali (tiap 4 hari sekali).

4. Manfaat Penjualan

Sebuah badan usaha pasti mempunyai manfaat, baik untuk pemiliknya maupun untuk orang atau masyarakat disekitarnya. Demikian juga usaha dagang yang dilakukan ibu Surip, manfaatnya tidak hanya dirasakan oleh ibu Surip sendiri tetapi juga dirasakan oleh masyarakat sekitar.

a. Bagi Masyarakat

Ada beberapa manfaat dari usaha dagang yang dilakukan oleh ibu Surip buat masyarakat sekitarnya, diantaranya adalah :

- Dapat memperoleh barang dengan murah
- Tidak harus pergi ke pasar
- Tidak mengeluarkan biaya transportasi, karena lokasi dekat dengan rumah mereka
- Mudah dijangkau
- Lebih mudah dalam memenuhi suatu kebutuhan

b. Bagi ibu Surip

Adapun manfaat penjualan bagi ibu Surip adalah sebagai berikut :

- Mendapat keuntungan
- Terjualnya barang hasil produksi
- Berkurangnya barang-barang lama

- Tersedianya barang-barang baru

5. Kendala dan Solusi

Setiap usaha pasti akan mengalami kesulitan. Kesulitan itulah yang disebut dengan kendala atau penghalang yang bisa menyebabkan usaha tidak mencapai hasil yang maksimal.

Kesulitan yang dialami oleh ibu Surip dalam menjalankan usahanya membuka toko Sembako antara lain : dana, transportasi, dan adanya para pedagang keliling.

a. Dana

Dana memang sangat berperan penting dalam sebuah usaha. Dalam hal ini ibu Surip harus bisa mengatur dana atau keuangan hasil penjualannya agar tokonya tetap eksis dan dapat memperoleh untung yang memuaskan. Ibu Surip harus tetap berhemat dan pandai mengelola dananya agar dapat digunakan untuk belanja kembali barang dagangan yang telah habis, dan juga untuk keperluan sehari-hari dan kebutuhan yang sifatnya mendadak.

Dana hasil penjualan barang dagangan ibu Surip terkadang kurang jika untuk membeli barang dagangan lagi, sehingga terkadang beliau meminjam uang hasil pertanian/panen dari suaminya (sebagai hibah).

b. Transportasi

Transportasi sangat penting perannya dalam usaha dagang ibu Surip, terutama untuk digunakan mengangkut barang dagangan saat berbelanja. Kendala yang ibu Surip alami mengenai transportasi adalah terkadang terjadinya ban bocor pada motornya, sehingga dapat memperlambat beliau untuk berbelanja, untuk mengatasi kendala tersebut ibu Surip memilih untuk mengojek.

c. Pedagang keliling

Pedagang keliling yang menjajakan dagangannya ke setiap desa sebenarnya cukup menghambat dalam usaha yang dilakukan oleh ibu

Surip, karena para pembelinya terkadang sering lebih terpicat oleh promosi para pedagang keliling, akan tetapi ibu Surip tidak terlalu memperdulikan, karena beliau juga berfikir bahwa para pedagang keliling tersebut juga sama-sama mencari uang untuk menghidupi keluarganya.

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari semua uraian diatas maka penulis dapat menyimpulkan sebagai berikut :

1. Usaha yang dilakukan ibu Surip yaitu usaha dagang Sembako dan manfaatnya bagi masyarakat desa Harjowinangun Timur ini sangat membantu ibu-ibu rumah tangga, khususnya dalam hal memenuhi kebutuhan dapur dan kebutuhan masyarakat yang lain pada umumnya.
2. Dengan adanya usaha ini dapat memberikan motivasi dan dorongan kepada masyarakat untuk melaksanakan pekerjaan sesuai dengan ketrampilan dan kemampuan diri sendiri.
3. Sedikit banyaknya usaha tersebut didalam melaksanakan proses jual-beli telah ikut andil didalam membantu kegiatan ibu-ibu untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari.

B. Saran

Setelah penulis menguraikan tentang usaha dagang Sembako yang dimiliki ibu Surip, penulis ingin mengungkapkan beberapa saran atau pendapat yang mungkin dapat bermanfaat bagi kemajuan usaha dagang Sembako ini.

Aapun saran-saran yang akan penulis sampaikan diantaranya sebagai berikut :

1. Pemilik toko hendaknya menjaga mutu dan kualitas dari barang-barang yang dijualnya dengan lebih teliti, dan hati-hati dalam melakukan kegiatan jual-beli.
2. Pemilik toko hendaknya memberi pelayanan yang memuaskan kepada semua pembeli, agar pembeli tidak pindah ke toko yang lain.
3. Pemilik toko hendaknya menambah modal atau mencari pinjaman lainnya untuk lebih memperbesar usaha dagang sembakonya.