

ANALISIS PENGUKURAN KINERJA MANAJEMEN DARI HASIL KEUNTUNGAN OPERASI PADA PEDAGANG PASAR HALAT KOTA MEDAN

Al Tasya Fitrah

Asuransi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri
Sumatera Utara Medan

korespondensi penulis: Altasya1811@gmail.com

Nadia Ulfa

Asuransi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri
Sumatera Utara Medan

E-mail: Nulfa4876@gmail.com

Lintang Dwiyana

Asuransi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri
Sumatera Utara Medan

E-mail: Lintangdwiyana2406@gmail.com

Zainarti

Asuransi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri
Sumatera Utara Medan

E-mail: Zaiartimm60@gmail.com

Abstract. *The definition of performance is the result of work done by an employee in carrying out his duties and responsibilities. Basically, the concept of performance can be interpreted in different ways. Some experts see it as the result of the process of completing work, while others see it as a necessary behavior to achieve the desired result. Performance is also described as the result of achieving the implementation of an activity in order to achieve the goals, objectives and vision of the company as outlined in the formulation of the company's strategic plan. This assessment cannot be separated from the process of transforming inputs into outputs or evaluations during the formulation of policies/programs/activities that are considered important and affect the achievement of objectives. This ratio level, high or low usually reflects the profitability of the use of capital. As a benchmark for measuring the performance of management percentage of operating profit in staple food traders, vegetable traders, and service traders (Electronics). Because in general, they calculate their capital to benefit from it in an inefficient way so that many make miscalculations and make calculations of profit results unbalanced. It is very difficult Management on effective capital is known, because high profit does not mean low capital is used effectively. This research was conducted on Halat Market Traders who sell basic necessities, vegetables, electronics, in Matsum IV City Village, Medan Area. The data used are profitability, that is, operating profit, that is, the ratio of net sales minus the cost of goods sold and minus salary, administration of sales with net sales.*

Keywords: *Performance Measurement, Profit, Trader, Effectiveness.*

Received November 07, 2022; Revised Desember 2, 2022; Desember 22, 2022

* Al Tasya Fitrah, Altasya1811@gmail.com

Abstrak. Definisi kinerja yaitu hasil kerja yang dilakukan oleh seorang pegawai dalam melaksanakan tugas dan tanggung jawabnya. Pada dasarnya, konsep kinerja dapat diinterpretasikan dalam berbagai cara. Beberapa ahli melihatnya sebagai hasil dari proses menyelesaikan pekerjaan, sementara yang lain melihatnya sebagai perilaku yang diperlukan untuk mencapai hasil yang diinginkan. Kinerja juga merupakan yang digambarkan sebagai hasil pencapaian pelaksanaan suatu kegiatan dalam rangka mencapai tujuan, sasaran dan visi perusahaan yang dituangkan dalam rumusan rencana strategis perusahaan. Penilaian ini tidak lepas dari proses transformasi input menjadi output atau evaluasi selama penyusunan kebijakan/program/kegiatan yang dianggap penting dan mempengaruhi pencapaian tujuan. Tingkat Rasio ini, tinggi atau rendah biasanya mencerminkan profitabilitas penggunaan modal. Sebagai tolak ukur pengukuran kinerja manajemen persentase laba usaha pada pedagang Sembako, pedagang Sayuran, dan Pedagang Jasa(Tukang Elektronik). Karena pada umumnya, mereka menghitung modal mereka untuk mendapatkan keuntungan darinya dengan cara tidak efisien sehingga banyak yang melakukan kesalahan perhitungan dan membuat perhitungan hasil laba tidak balance. Sangat sulit Manajemen pada modal yang efektif diketahui, karena laba tinggi tidak berarti modal rendah digunakan secara efektif. Penelitian ini dilakukan pada Pedagang Pasar Halat yang menjual sembako, sayuran, elektronik, di Kelurahan Kota Matsum IV, Medan Area . Data yang digunakan adalah profitabilitas, yaitu laba operasi, yaitu rasio penjualan bersih dikurangi harga pokok penjualan dan dikurangi gaji, administrasi penjualan dengan penjualan bersih.

Kata kunci: Pengukuran Kinerja, Laba, Pedagang , Efektifitas.

LATAR BELAKANG

Di era globalisasi saat ini, perkembangan ekonomi dan industri harus diimbangi dengan kinerja Pedagang yang baik untuk dapat menciptakan dan mencapai tujuan yang ingin dicapai. Salah satu isu penting dalam pengelolaan sumber daya manusia (pedagang) dan pegawai dalam organisasi adalah mengukur prestasi kerja. Pengukuran kinerja dianggap penting karena pengukuran kinerja membantu untuk melihat seberapa akurat pedagang telah melakukan tugasnya. Ketelitian seorang trader dalam menjalankan tugasnya akan sangat mempengaruhi kinerja seorang trader secara keseluruhan. Selain itu, hasil pengukuran kinerja penjual akan memberikan wawasan penting tentang proses pengembangan pedagang.

Dalam sistem pengendalian manajemen yang baik dapat membantu dalam proses pengambilan keputusan dan memotivasi usaha setiap individu untuk mencapai konsep yang telah ditetapkan secara keseluruhan. Sistem pengendalian manajemen adalah suatu proses untuk memastikan bahwa sumber daya dikumpulkan dan digunakan secara efisien dan efektif untuk mencapai tujuan bisnis, dengan kata lain, pengendalian manajemen

dapat dipahami sebagai suatu proses untuk memastikan bahwa sumber daya manusia, material dan teknologi dialokasikan secara teratur untuk mencapai tujuan bersama.

Pengukuran kinerja baik kuantitatif maupun kualitatif dapat menggambarkan seberapa baik tujuan dan sasaran Bisnis yang telah tercapai, baik pada tahap perencanaan (Strategi), pada tahap pelaksanaan (ongoing).) maupun pada tahap setelah berakhirnya kegiatan. Selain itu, pengukuran kinerja juga digunakan untuk memastikan bahwa kinerja sehari-hari menunjukkan kemajuan menuju tujuan dan sasaran Bisnis yang relevan.

Namun, seringkali terjadi pengukuran yang salah. Ketidaktepatan ini dapat disebabkan oleh banyak faktor. Beberapa faktor yang menyebabkan ketidaktepatan pengukuran kinerja antara lain ketidakjelasan makna kinerja yang dilakukan, kurangnya pemahaman pegawai terhadap kinerja yang diharapkan, ketidaktepatan alat ukur kinerja dan ketidakpedulian pimpinan organisasi terhadap manajemen kinerja.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan Kualitatif deskriptif dengan Teknik pengambilan sampel jenuh pada Pasar Halat Medan Area sebagai sampel, yaitu sebanyak 3 responden. Jenis penelitian ini dilakukan oleh Penelitian deskriptif, khususnya penelitian membuat deskripsi, gambar atau desain sistematis, faktual dan tepat, menyangkut fakta, sifat dan hubungan antar fenomena penelitian dan produksi untuk analisis satu atau lebih variabel tanpa membuat membandingkan atau menghubungkan antara satu variabel dengan lainnya.

Lokasi Penelitian :

Penelitian ini dilakukan di Pasar Halat pada jalan Halat, RT/RW 030/011, Kota Matsum IV, Medan Area. Waktu penelitian Pada bulan Desember tahun 2022.

Prosedur Pengambilan Data :

Analisis Rasio yang digunakan adalah rasio laba operasi (margin laba operasi) yaitu potensi pendapatan bersih menghasilkan keuntungan operasi sebelum bunga dan pajak untuk suatu periode dan dinyatakan dalam Oleh karena itu, setiap penjualan bersih dapat menghasilkan laba usaha sebesar Rp 0,00. Untuk ini, rumusnya dapat dianggap sebagai berikut :

$$\text{Laba Operasi} = \frac{S - HPP - C}{S} \times 100\%$$

Keterangan :

S = Penjualan neto

HPP = Harga pokok penjualan

C = Biaya-beaya administrasi penjualan

LANDASAN TEORI

Kinerja

Kinerja merupakan hasil kerja yang dilakukan oleh seorang pegawai dalam melaksanakan tugas dan tanggung jawabnya. Pada dasarnya, konsep kinerja dapat diinterpretasikan dalam berbagai cara. Beberapa ahli melihatnya sebagai hasil dari proses menyelesaikan pekerjaan, sementara yang lain melihatnya sebagai perilaku yang diperlukan untuk mencapai hasil yang diinginkan.

Kinerja juga dapat digambarkan sebagai derajat pencapaian pelaksanaan suatu kegiatan untuk mencapai sasaran, tujuan, misi, visi perusahaan yang termasuk dalam perumusan rencana strategis perusahaan. Penilaian ini tidak lepas dari proses transformasi input menjadi output atau evaluasi selama penyusunan kebijakan/program/kegiatan yang dianggap penting dan mempengaruhi pencapaian tujuan, tujuan, sasaran.

Berikut adalah definisi dan pengertian performance dari beberapa sumber buku :

Menurut Drucker (1999), kinerja adalah sejauh mana pencapaian aktual atau hasil kadang-kadang digunakan untuk mencapai hasil yang positif.

Menurut Mulyadi (2005), kinerja adalah penentuan secara periodik kinerja suatu organisasi, bagian-bagiannya dan karyawannya terhadap tujuan, standar dan kriteria yang telah ditetapkan sebelumnya.

Menurut Widodo (2006), kinerja terdiri dari melakukan suatu kegiatan dan menyempurnakannya sesuai dengan tanggung jawab seseorang dengan hasil yang diharapkan.

Menurut Mangkunegara (2000), prestasi kerja adalah hasil kualitatif dan kuantitatif seseorang dalam melaksanakan tugasnya sesuai dengan tanggung jawab yang dibebankan.

Menurut Prawirosentono (1999), kinerja adalah hasil kerja yang dapat dilakukan oleh seseorang atau sekelompok orang dalam suatu organisasi, sesuai dengan wewenang dan tanggung jawabnya masing-masing, guna mencapai tujuan organisasi, yang berhubungan dengan wewenang secara hukum. , tidak melanggar hukum dan menjunjung tinggi moral dan etika

Pengukuran Kinerja

Pengukuran kinerja adalah proses dimana organisasi menentukan parameter hasil yang dicapai oleh program, investasi, dan akuisisinya. Proses pengukuran kinerja seringkali memerlukan penggunaan bukti statistik untuk menentukan seberapa jauh suatu organisasi mencapai tujuannya. Tujuan dasar di balik mengambil tindakan adalah untuk meningkatkan kinerja secara umum.

Pengukuran kinerja juga merupakan hasil dari proses evaluasi yang sistematis dan didasarkan pada sekelompok indikator kinerja berupa masukan, keluaran, hasil, manfaat dan dampak. terhadap tujuan dan sasaran yang telah ditetapkan untuk mencapai visi dan misi. Pengukuran kinerja merupakan alat manajemen yang digunakan untuk meningkatkan kualitas pengambilan keputusan dan akuntabilitas. Pengukuran kinerja juga digunakan untuk menilai pencapaian tujuan dan sasaran (James Whittaker, 1993).

Pengukuran kinerja adalah pengukuran yang tindakannya diambil terhadap berbagai aktivitas rantai nilai yang ada dalam bisnis. Hasil pengukuran tersebut kemudian digunakan sebagai umpan balik berupa tindakan yang efektif dan akan memberikan informasi apakah implementasi yang direncanakan telah tercapai dan kapan bisnis perlu menyesuaikan kegiatan perencanaan dan pengendalian. Sistem pengukuran kinerja hanyalah sebuah mekanisme yang meningkatkan kemampuan organisasi untuk mengeksekusi strateginya. Menurut Yuwono (2002), pengukuran kinerja adalah proses pencatatan dan pengukuran hasil kinerja kegiatan ke arah pencapaian misi (penyelesaian tugas) melalui hasil yang dinyatakan dalam bentuk produk, produk, jasa atau proses.

Menurut Mahmudi (2005), tujuan pengukuran kinerja adalah:

- Mengetahui sejauh mana tujuan organisasi tercapai. Tinjauan kinerja berfungsi sebagai tolok ukur untuk menunjukkan seberapa baik tujuan dicapai dan untuk menunjukkan apakah organisasi bergerak menuju atau menyimpang dari tujuan yang ditetapkan.

- Menyediakan fasilitas belajar bagi karyawan. Penilaian kinerja adalah alat untuk membimbing karyawan tentang bagaimana mereka harus bertindak dan memberikan dasar untuk mengubah perilaku, sikap, keterampilan atau pengetahuan kerja yang dibutuhkan karyawan untuk mencapai hasil terbaik di tempat kerja.
- Tingkatkan efisiensi bagian berikut. Penerapan penilaian kinerja jangka panjang bertujuan untuk membentuk budaya sukses dalam organisasi dengan menciptakan kondisi di mana setiap orang dalam organisasi diatur untuk unggul.
- Memberikan pertimbangan sistematis dalam pengambilan keputusan, atribusi dan sanksi. Organisasi berkinerja tinggi mencoba untuk menciptakan sistem penghargaan seperti kenaikan/tunjangan, promosi atau hukuman seperti penundaan promosi atau teguran, yang memiliki hubungan yang jelas dengan pengetahuan, kinerja keterampilan dan kontribusi terhadap kinerja organisasi.
- Memotivasi karyawan. Dengan penilaian kinerja yang dikaitkan dengan manajemen kompensasi, karyawan dengan kinerja tinggi atau baik menerima penghargaan. Menciptakan akuntabilitas publik. Tinjauan kinerja menunjukkan seberapa baik pencapaian manajemen, dan merupakan dasar untuk menilai akuntabilitas. Kinerja ini harus diukur dan dilaporkan dalam bentuk laporan kinerja sebagai pengukur kinerja organisasi dan bermanfaat bagi pihak-pihak di dalam maupun di luar organisasi.

HASIL PENELITIAN

Pada penelitian yang kami lakukan, kami menemukan beberapa hasil yaitu terdapat 3 kelompok pedagang, yaitu Pedagang I : Pedagang Sembako, Pedagang II: Pedagang Sayuran, Pedagang III : Pedagang Jasa (Tukang Elektronik). Dan dari hasil pengumpulan data keuangan kemudian peneliti juga membantu perhitungan laporan laba rugi menurut akuntansi Sederhana untuk mempersonalisasi data. Untuk lebih jelasnya bisa lihat di bawah ini sesuai data yang dikumpulkan :

A. Laporan Keuntungan Pedagang I (Pedagang Sembako) per bulan :

Pendapatan Per hari= Rp 8.000.000 x 1 = Rp 8.000.000

Pendapatan Per Bulan = Rp 8.000.000 x 30 = **Rp. 240.000.000**

Harga Pokok Penjualan Per hari = Rp 5.000.000

Harga Pokok Penjualan Per bulan = Rp 5.000.000 x 30 = **Rp 150.000.000**

Laba Kotor = Rp. 240.000.000 – Rp. 150.000.000 = **Rp 90.000.000**

Biaya Pengeluaran =

Gaji Karyawan Per hari = Rp 70.000

Gaji Karyawan Per bulan = Rp 70.000x 30 = Rp 2.100.000

Gaji 3 karyawan = Rp 2.100.000 x 3 orang = **Rp 6.300.000**

Bonus Karyawan 1 orang per hari = Rp 50.000

Setiap karyawan mendapatkan 4 kali lembur per bulan = 50 x 4 = Rp 200.000

Bonus 3 Karyawan Per bulan = Rp 200.000 x 3 = **Rp 600.000**

Transportasi Per hari = 100.000

Transportasi Per bulan = Rp 100.000 x 30 = **Rp 3.000.000**

Uang Pajak Per bulan = **Rp 230.000**

Uang jaga malam = Rp 2000 x 30 = **Rp 60.000**

Total Pengeluaran Per bulan = **Rp 10.190.000**

Laba Operasi = Rp 90.000.000 – Rp 10.190.000 = **Rp 79.810.000**

B. Laporan Keuntungan Pedagang II (Pedagang Sayuran) per bulan :

Pendapatan perhari = Rp 850.000

Pendapatan perbulan = Rp 850.000 x 30 = **Rp 25.500.000**

Harga Pokok Penjualan Per hari = Rp 500.000

Harga Pokok Penjualan Per bulan = Rp 500.000 x 30 = **Rp 15.000.000**

Laba Kotor = Rp 25.500.000 – Rp. 15.000.000 = **Rp 10.500.000**

Biaya Pengeluaran =

Transportasi per hari = Rp 150.000

Transportasi per bulan = Rp 150.000 x 30 = **Rp 4.500.000**

Uang Jaga malam = Rp 2.000

Uang Jaga malam per bulan = Rp 2.000 x 30 = **Rp 60.000**

Biaya Parkir per hari = Rp 5.000

Biaya Parkir per bulan = Rp 5.000 x 30 = **Rp 150.000**

Total Pengeluaran Per bulan = **Rp 4.710.000**

Laba Operasi = Rp 10.500.000 – Rp 4.710.000 = **Rp 5.790.000**

C. Laporan Keuntungan Pedagang III (Pedagang Jasa Tukang Elektronik) per bulan :

Pendapatan Per hari= Rp 250.000 x 1 = Rp 250.000

Pendapatan Per Bulan = Rp 250.000 x 30 = **Rp 7.500.000**

Harga Pokok Penjualan Per hari = Rp 0

Harga Pokok Penjualan Per bulan = **Rp 0 (Karena Jasa dan Kepandaian dijual)**

Biaya Pengeluaran =

Transportasi Per hari = Rp 50.000

Transportasi Per bulan = Rp 50.000 x 30 = **Rp 1.500.000**

Biaya Alat (Jika Ada) per bulan = **Rp 1.200.000**

Uang Pajak Per bulan = **Rp 180.000**

Uang jaga malam = Rp 2000 x 30 = **Rp 60.000**

Total Pengeluaran Per bulan = **Rp 2.940.000**

Laba Operasi = Rp 7.500.000 – Rp 2.940.000 = Rp 4.560.000

Berdasarkan laporan laba rugi dari keterangan data di atas, maka untuk lebih jelasnya bisa disajikan pada Tabel 1 di bawah ini:

Tabel 1. Penjualan bersih, harga pokok barang pendapatan, pengeluaran, dan laba kota; Pedagang I, II, III transaksi pedagang pada pasar Halat (1 bulan)

No	Keterangan	Pedagang I	Pedagang II	Pedagang III
1	Pendapatan Neto	Rp. 240.000.000	Rp. 25.500.000	Rp. 7.500.000
2	Harga Pokok Penjualan	Rp. 150.000.000	Rp. 15.000.000	Rp. 0
3	Laba Kotor	Rp. 90.000.000	Rp. 10.500.000	Rp. 0
4	Biaya Pengeluaran	Rp. 10.190.000	Rp. 4.710.000	Rp. 2.940.000
5	Laba Operasi	Rp. 79.810.000	Rp. 5.790.000	Rp. 4.560.000

Tabel. 1

Sumber data primer yang akan diproses Dari Tabel 3, kinerja dapat diukur manajemennya dengan tingkat pengembalian operasi internal tahun. Untuk lebih jelasnya bisa dilihat sebagai berikut

Tabel 3. Perhitungan Rasio Pendapatan Operasional

Pedagang	Penjualan Neto	Laba Operasi	Rasio Laba Operasi (%)
I	Rp. 240.000.000	Rp. 79. 810.000	33,25%
II	Rp. 25.000.000	Rp. 5.790.000	22,70%
III	Rp. 7.500.000	Rp. 4.560.000	60,8%

Tabel. 3

Interpretasi data

Berdasarkan analisis data, dimungkinkan untuk dipahami sebagai berikut:

1. Margin Laba Operasi Pedagang I bekerja karena itu di atas standarnya adalah 33,25% yang artinya masing-masing Rp 1,-, yang digunakan akan menghasilkan keuntungan operasi sebesar Rp.0,33 atau Rp 0,34,-.
2. Rasio Pendapatan Operasi Pedagang II bekerja karena itu di atas standarnya adalah 22,70%, artinya masing-masing Rp 1,-, yang digunakan akan menghasilkan keuntungan pengoperasian sebesar Rp.0,22 atau Rp 0,23,-.
3. Margin laba operasi Pedagang III bekerja karena itu di atas standar adalah 60,8%, yang berarti masing-masing Rp 1,-, yang digunakan akan menghasilkan keuntungan aktivitas Rp. 0,6 atau Rp.0,7
4. Dengan demikian berdasarkan hasil nisbah keuntungan kegiatan usaha dibandingkan tiga kelompok pedagang dari pasar Medan Halat berbicara secara efektif.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan kita dapat menyimpulkan bahwa Mengukur efisiensi manajemen dalam hal rasio laba operasi Pedagang Pada Pasar Halat Kota Medan itu efektif karena lebih tinggi dari suku bunga standar Suku bunga deposito bank BRI sebesar 4,25%. Itu adalah :

- a. Pedagang I, rasio pendapatan operasional adalah 33,35% atau 33,50%.
- b. Pedagang II, rasio pendapatan operasional adalah 22,70% atau 23%.
- c. Pedagang III, rasio pendapatan operasional adalah 60,8% atau 61%.

Jurnal Publikasi Sistem Informasi dan Manajemen Bisnis (JUPSIM)

Vol.2, No.1 Januari 2023

e-ISSN: 2808-8980; p-ISSN: 2808-9383, Hal 120-129

DAFTAR PUSTAKA

- Gusti Ayu Oka Netrawati, dkk, Jurnal Pengukuran Kinerja Manajemen Dari Sisi Rasio Laba Operasi Pada Pedagang Kangkung Dilingkungan Pesongoran Kel. Pagutan Barat Mataram, ISSN 1978-3787(Cetak), Vol.13 No. 12 Juli 2019
- Yuli Orniati, Jurnal Laporan Keuangan Sebagai Alat Untuk Menilai Kinerja Keuangan, ISSN 0853-7283, No. 3, 2009
- Erick Samapakang, Joubert B.Maramis, Jurnal Evaluasi Kinerja Rantai Pasokan Komoditi Pala Pada Desa Treman Kab Minahasa Utara, ISSN 2330-1174, Vol. 8 No. 1, 2020
- Arlinda Miranti, Dyah lituhayu, Jurnal Evaluasi Program Penataan Pedagang Kaki Lima Di Kab Tegal, 2006
- Chairul Furqon, Jurnal Analisis Manajemen dan Kinerja Rantai Pasokan Agribisnis Buah Stroberi di Kab Bandung, Vol. III No. 2 , 2014
- Yayat Hidayat Fatahilah, dkk, Jurnal Analisis Kinerja Rantai Pasok Agribisnis Sapi Potong Studi Kasus Pada PT Kariyana Gita Utama, Jakarta, Vol. 20(3), ISSN 193-205, 2011