

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI  
TINGKAT PENDAPATAN USAHA PONSEL  
DI KOTA PASIR PENGARAIAN  
HELMIATI, SE.Ak<sup>1</sup>, AYU LESTARI**

Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Pasir Pengaraian  
Jln. Tuanku Tambusai-Kumu, Desa Rambah, Kec. Rambah Hilir

---

**Abstrak**

Penelitian ini bertujuan ingin mengetahui besarnya tingkat pendapatan pengusaha ponsel, apakah mencukupi kebutuhan minimum dan faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi besar kecilnya pendapatan. Sampel dalam penelitian ini adalah data penjualan dari ketiga sampel pengusaha ponsel di Pasir Pengaraian. Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara langsung terhadap pengusaha ponsel tersebut. Pendapatan yang diterima pengusaha ponsel ini berkisar Rp (87.891.670) sampai Rp (694.260.000). Dapat mencukupi kebutuhannya dari pendapatan yang diterima oleh pengusaha ponsel, saat ini jumlah pengusaha ponsel di Kota Pasir Pengaraian yang terdaftar kurang lebih ada sekitar 35 ponsel dan penulis jadikan sampel 3.

**Kata Kunci : Pendapatan Ponsel, Wawancara, Data penjualan, Pengumpulan data.**

## **1. Pendahuluan**

### **1.1 Latar Belakang**

Usaha Ponsel adalah salah satu jenis usaha yang termasuk mata pencaharian bagi pengusaha ponsel yang ada di Pasir Pengaraian., sampai saat ini usaha ponsel masih menjadi mata pencaharian bagi sebagian orang.

Usaha ponsel yang di Kota Pasir Pengaraian ini sudah membantu pemerintah dalam mengembangkan usaha dan pemerataan pembangunan melihat potensi Kota Pasir Pengaraian ini yang sangat luas. Adapun potensi yang sangat besar ini harus diperluas agar tingkat pendapatan usaha ponsel di Kota Pasir Pengaraian ini ditingkatkan.

Konsumen pada saat ini lebih selektif dalam memilih produk yang akan digunakan karena banyaknya produk yang ditawarkan dan memiliki kelebihan yang berbeda satu sama lain. Bagi konsumen, kualitas produk sering menjadi perhatian utama. Produk yang dikatakan berkualitas jika seluruh fungsinya dapat dijalankan dengan baik dan bermanfaat.

### **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang diatas didapat suatu rumusan masalah yaitu berapakah besarnya pendapatan bersih rata-rata yang diperoleh pemilik usaha ponsel rata-rata perbulan dan Faktor-faktor apakah yang menyebabkan besar kecilnya pendapatan pemilik usaha ponsel di Kota Pasir Pengaraian.

### **1.3 Batasan Masalah**

Untuk mengatasi permasalahan yang ada diatas, maka cakupan masalah akan dibatasi, yaitu sebagai berikut :

1. Pada penelitian ini pengusaha ponsel harus lebih siap dalam menghadapi persaingan dalam penjualan usaha ponsel.
2. Pada penelitian ini pengusaha ponsel berlomba-lomba dalam memberikan produk-produk yang unggul dan pelayanan yang baik.
3. Data yang diolah dalam penelitian ini adalah data penjualan pengusaha ponsel.

### **1.4 Tujuan Penelitian**

Tujuan yang ingin penulis dari Tugas Akhir ini adalah Mengetahui besarnya pendapatan bersih rata-rata perbulan yang mereka peroleh. Mengetahui Faktor-faktor apakah yang menyebabkan besar kecilnya pendapatan pemilik usaha ponsel di Kota Pasir Pengaraian.

## **2. Landasan Teori**

### **2.1 Pengertian Penjualan**

Menurut M. Narafin (2006), bahwa : “Penjualan adalah proses menjual, padahal yang dimaksud penjualan dalam laporan laba rugi adalah hasil menjual atau hasil penjualan (seles) atau jualan” Penjualan adalah suatu usaha yang terpadu untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli, guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba. Penjualan merupakan sumber hidup suatu pengusaha, karena dari penjualan dapat diperoleh laba serta suatu

usaha memikat konsumen yang diusahakan untuk mengetahui daya tarik mereka sehingga dapat mengetahui hasil produk yang dihasilkan.

## 2.2 Pengertian Pendapatan

Berbicara mengenai tentang pendapatan, maka pendapatan dapat dilihat dari ruang lingkup yang luas dan sempit, dimana dalam ruang lingkup yang luas dikenal dengan pendapatan nasional sedangkan dalam ruang lingkup yang sempit dikenal dengan pendapatan pribadi yaitu pendapatan yang diperoleh atau dibayarkan pada individu.

Untuk lebih jelasnya kita lihat beberapa pendapat para ahli mengenai pendapatan, diantaranya :

1. Pendapatan menurut Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (2004) menyatakan bahwa "Pendapatan harus diukur dengan nilai wajar imbalan yang diterima atau dapat diterima".
2. Pengertian pendapatan menurut Ikatan Akuntansi Indonesia, "Pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama satu periode bila arus masuk itu mengakibatkan kenaikan aktivitas yang tak berdasar dari kontribusi dari penanaman modal".

## 2.3 Pengertian Tentang Usaha Ponsel

Dengan adanya Usaha Ponsel sangat membantu untuk memenuhi kebutuhan manusia dalam berkomunikasi dengan jarak jauh

untuk mempermudah masyarakat tanpa harus berjumpa langsung dan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Menurut Agus Ahyari 2008, " bahwa untuk meningkatkan pengembangan produksi adalah penelitian terhadap produk yang telah ada untuk dikembangkan lebih lanjut agar mempunyai kegunaan yang lebih tinggi dan lebih disukai konsumen. "

Sedangkan menurut Lalu Sumayang bahwa, " Produk adalah hasil dari kegiatan produksi yang berwujud barang dan jasa. Barang adalah sesuatu yang nyata, sehingga dapat disimpan, dipindahkan dan diubah kebentuk lain. "

Yang dimaksud dengan usaha ponsel dalam penelitian ini adalah suatu usaha yang dilakukan oleh pengusaha ponsel yang untuk mempermudah masyarakat dalam membutuhkan alat dan fungsi untuk berkomunikasi secara langsung dan siap untuk dipasarkan.

## 3. Hasil Analisis Data

Hasil penelitian ini memberi gambaran yang akan dibahas sebagai berikut yaitu : menyangkut dengan penjualan barang grosir, *service handphone*, penjualan barang eceran, penjualan pulsa dan *voucher*, penjualan *handphone*, gaji karyawan teknisi, gaji karyawan, beban listrik, dan pengeluaran lain-lain. Dan pada bagian akhir dibahas tentang pendapatan yang diperoleh pengusaha ponsel, apakah penghasilan yang mereka peroleh dapat memenuhi kebutuhan hidupnya.

## 4. Kesimpulan Dan Saran

### 4.1 Kesimpulan

Dari uraian yang penulis kemukakan dalam bab terdahulu maka dapatlah ditarik kesimpulan yaitu :

1. Pendapatan yang diperoleh pengusaha ponsel cukup besar, hal ini disebabkan oleh tingginya tingkat pengembangan usaha dipasir pengaraian, hal inilah yang menyebabkan pendapatan pengusaha ponsel ini maju dan meningkat, sehingga taraf kebutuhan para pengusaha ponsel menampakkan peningkatan.
2. Pendapatan yang diterima oleh pengusaha ponsel dari hasil usahanya sebagai pengusaha ponsel sudah dapat memenuhi kebutuhan hidupnya.
3. Faktor-faktor yang harus dilakukan untuk menunjang pengembangan usaha ponsel di Kota Pasir Pengaraian agar pengetahuan dalam pengembangan usaha ponsel semakin meningkat, sehingga bisa menambah devisa pendapatan daerah setempat.

### 3.2 Saran

Berdasarkan uraian terdahulu maka saran-saran yang penulis berikan adalah :

1. Agar penghasilan pengusaha ponsel ini selalu meningkat, upaya pengembangan usaha harus dilakukan, terutama inovasi-inovasi baru harus diperkenalkan, agar pengetahuan dan

pengembangan usaha ponsel ini lebih mengarah pada kemajuan untuk perkembangan usaha ponsel terutama bagi generasi mendatang.

2. Untuk menghasilkan pendapatan pengusaha ponsel diperlukan usaha peningkatan pengetahuan dalam teknik pengembangan usaha ponsel yang baik agar penghasilan semakin besar.
3. Agar pendapatan yang diperoleh dapat memenuhi kebutuhan keluarga mereka, maka upaya peningkatan pendapatan dari sektor lain harus dilakukan untuk menopang kebutuhan keluarga karena semakin banyak tanggungan keluarga semakin banyak kebutuhan yang harus dipenuhi.
4. Diharapkan adanya bimbingan dan pembinaan, baik melalui penyuluhan dari perindustrian ataupun melalui kursus perdagangan sehingga dengan demikian sipengusaha dapat mengusahakan usaha ponselnya dengan lebih intensif lagi.
5. Perlunya kerja sama antara sesama pengusaha ponsel untuk mendirikan koperasi dagang, dimana harga ponsel yang tidak terkoordinir secara baik maka koperasi bisa menampung usaha ponsel supaya harga yang merata dapat dinikmati oleh semua pihak, baik itu pihak produsen dan juga pihak konsumen.

### **Daftar Pustaka :**

Adisaputro, Gunawan dan Marwan Asri. 2003. Anggaran Perusahaan. BPFE : Yogyakarta.

Husein Umar. 2003. Strategic Management in Action. PT. Gramedia Pustaka Utama : Jakarta.

Husein Umar. 2005 Studi Kelayakan Bisnis Teknik Menganalisis Kelayakan Rencana Bisnis Secara Komprehensif. Edisi Ketiga. PT. Gramedia Pustaka Utama.

Husnan, Suad dan Enny Pudjiastuti. 2004. Dasar-Dasar manajemen Keuangan. UPP AMP YPKN : Yogyakarta.

Sukirno, Sadono, 2006. Pengantar Teori Ekonomi Makro. Edisi Ketiga. PT. Raja Grafindo :, Jakarta.