

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Matematika merupakan ilmu eksakta yang bersifat abstrak yang kemudian penalarannya dibawa kedalam dunia nyata. Matematika juga sebagai induk dari cabang ilmu lain khususnya dalam bidang ekonomi. Banyak aplikasi dari ilmu matematis yang dikembangkan kedalam ilmu ekonomi melalui penalarannya yang logis. Misalnya penerapan ilmu matematika mengenai fungsi linear terhadap fungsi permintaan dan fungsi penawaran dan keseimbangan pasar pada ilmu ekonomi. Permasalahan ekonomi sangat kompleks, karena hubungan antara variabel ekonomi dalam dunia nyata (Br Barus & Azzahra, 2020). Dari pernyataan di atas bahwa ilmu matematika memiliki keterkaitan dengan ilmu ekonomi. Dimana ilmu matematika sebagai induk dari ilmu ekonomi

Ilmu ekonomi dan bisnis merupakan ilmu yang bersifat semi eksakta. Untuk mempelajari ilmu ekonomi diperlukan analisis yang bersifat kualitatif dan kuantitatif. Analisis yang bersifat kuantitatif dalam ekonomi dan bisnis harus menggunakan matematika sebagai instrumen. Sehingga untuk mempelajari ekonomi dan bisnis harus memahami konsep ilmu matematika ekonomi dan bisnis. Matematika ekonomi dan bisnis merupakan terapan dari ilmu matematika murni. Matematika murni apabila diaplikasikan dengan berbagai ilmu ekonomi, bisa membentuk model perencanaan seperti pembelian, penjualan, bahkan ilmu audit untuk keuangan public (Br Barus & Azzahra, 2020). Jadi, sebelum ilmu ekonomi perlu memahami dulu ilmu

matematika dimana ilmu matematika sebagai induk dari ilmu matematika ekonomi dan bisnis.

Dalam berbisnis atau usaha yang berbasis syariah tentu adanya anjuran yang harus dilakukan. Apalagi sebagai seorang muslim, tentu kitab suci Al-Qur'an sebagai pedoman. Sebagai seorang muslim dianjurkan untuk bertakwa kepada Allah swt, sebagaimana pada surat At-Taubah ayat 119 :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَكُونُوا مَعَ الصَّادِقِينَ

Artinya :

*“Wahai orang-orang yang beriman! Bertakwalah kepada Allah swt, dan bersamalah kamu dengan orang-orang yang benar (jujur)”*(Agama RI, 2010)

Pada ayat tersebut menjelaskan dimana seorang muslim sangat dianjurkan untuk bertakwa kepada Allah swt dan berkumpul dengan orang-orang yang jujur. Berperilaku jujur ini dapat diterapkan dalam berbisnis atau usaha. Misalkan, dalam memberikan kembalian kepada pelanggan harus sesuai dengan total barang yang sudah dibeli. Selain itu, dalam memberikan harga pada barang yang dijual harus sesuai dengan harga yang sudah ditentukan. Sebagai penjual harus menyesuaikan harga dengan barang yang dijual.

Untuk meningkatkan suatu perekonomian perlu adanya peran serta masyarakat, utamanya dalam berbisnis UMKM. UMKM kepanjangan dari Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. Dari kepanjangan UMKM memiliki arti tersendiri menurut Undang-undang No.20 Pasal 1 Tahun 2008. Usaha mikro adalah usaha produktif milik perorangan atau badan usaha perorangan yang

memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam undang-undang. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi yang berdiri sendiri, yang dilakukan perorangan atau badan usaha yang bukan anak usaha perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil. Sedangkan usaha menengah yaitu usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak cabang perusahaan atau usaha cabang yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung atau tidak langsung dengan usaha kecil dan usaha besar (Suci, 2017). Jadi UMKM adalah suatu usaha yang dimiliki perorangan atau badan usaha perorangan yang tidak ada sangkut pautnya dengan perusahaan atau anak cabang perusahaan.

Dalam meningkatkan pertumbuhan ekonomi nasional perlu adanya peran serta masyarakat, utamanya dalam UMKM. Posisi UMKM dalam perekonomian nasional memiliki peran yang penting dan strategis (Nur Sarfiah dkk., 2019). Sebagian besar masyarakat Indonesia untuk menyambung kebutuhan hidupnya yaitu dengan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Pelaku UMKM ini sangat efektif untuk menanggulangi pengangguran yang ada di Indonesia (Ong & Prawihatmi, 2017). Di Indonesia ada pelaku-pelaku bisnis UMKM di pinggir jalan. Selain di pinggir jalan, banyak juga ditemui di taman hingga di ruko-ruko. Mulai berjualan makanan hingga minuman adalah usaha yang ditemui pada UMKM.

Berdasarkan Badan Pusat Statistik pertumbuhan usaha mikro dan kecil menengah mengalami pertumbuhan sebanyak 2,64% (dari 2.812.747 menjadi

2.887.015) pada tahun 2012 – 2013. Tingkat pertumbuhan usaha mikro kecil dan menengah di Jawa Timur sangat tinggi, angka peningkatan mencapai 12% per tahun. Pertumbuhan ini dinilai tingkat pertumbuhan yang baik dan positif peningkatannya. Hal ini dapat dilihat dari lebih banyak masyarakat Jawa Timur membuka usaha di sektor usaha mikro kecil dan menengah (Prayogo, 2017).

Selain dari data statistik pertumbuhan UMKM terus meningkat, pertumbuhan UMKM mampu meningkatkan pertumbuhan ekonomi. UMKM setelah krisis ekonomi terus meningkat dari tahun ke tahun. Ini juga membuktikan bahwa UMKM mampu bertahan di tengah krisis ekonomi. UMKM juga terbukti menyerap tenaga kerja yang lebih besar dalam perekonomian nasional. Dengan banyaknya pekerja yang terserap, sector UMKM mampu meningkatkan pendapatan masyarakat (Nur Sarfiah dkk., 2019). Dari pernyataan tersebut bahwa UMKM mampu mempertahankan dan meningkatkan perekonomian Indonesia. Karena, UMKM ini dari tahun ke tahun perkembangannya terus meningkat.

Pengembangan UMKM di Indonesia merupakan salah satu prioritas dalam pengembangan perekonomian nasional. Salah satu peluang UMKM yang banyak diminati masyarakat yaitu usaha berjualan di bidang kuliner. Usaha kuliner merupakan bisnis yang tergolong tidak mudah dikarenakan membutuhkan banyak inovasi dan kreativitas dalam pengembangannya sehingga dibutuhkan strategi yang tepat. Strategi tersebut berperan penting dalam berkelanjutan dari UMKM kuliner. Dimana inovasi dan kreativitas

tersebut untuk bersaing dalam menarik perhatian di dunia UMKM (Agusetyaningrum dkk., 2016).

Dari sekian banyak yang menggeluti usaha jualan makanan Peneliti tertarik pada usaha yang didirikan oleh Bu Winarsih. Toko Bu win sayur beralamat di Jalan Raya Betet Bawang no. 116 Rt 15 Rw 06 Kelurahan Betet Kecamatan Pesanren Kota Kediri. Bu Win ini adalah salah satu pelaku usaha mikro kecil menengah yang usahanya menjual sayur mayur dan lauk pauk. Selain jualan pokok sayur mayur dan lauk pauk Bu win juga menjual jajanan gorengan. Bu win sayur ini adalah penjual sayur dan lauk yang sudah lama di Kelurahan Betet dibandingkan penjual makanan yang lainnya. Dari hasil komunikasi dengan Bu Win, mulai berjualan sayur dan lauk sejak tahun 1998. Dan masih bertahan sampai sekarang dalam berjualan sayur mayur dan lauk pauk. Jadi, toko Bu win sayur berdiri dan berjualan sayur dan lauk selama 23 tahun.

Sayur mayur yang dijual di toko sayur Bu win sangat beragam mulai sayur lodeh, sayur asem, cap cay dan sayur mayur yang lainnya. Sedangkan lauk pauk yang dijual mulai dari tahu goreng, tempe goreng, bakwan dan lauk yang lainnya. Toko sayur Bu win juga menyediakan jajanan gorengan misalnya tahu isi, ote-ote, pisang goreng dan jajanan yang lainnya. Dari sayur mayur dan lauk pauk yang dijual di toko sayur Bu win sangat beragam dan bermacam-macam. Sayur yang dijual di Toko Sayur Bu Win sudah dalam bentuk kemasan jadi pembeli tinggal memilih menu yang diinginkan. Dari pengemasan pegawainya juga cepat, jika ada sayur yang belum dikemas akan

tetapi diminati pembeli, pegawai dari Toko Sayur Bu Win langsung mengemas sayur yang diinginkan pembeli.

Toko Bu win sayur ini setiap hari ada pembeli yang datang ke kiosnya untuk membeli sayur mayur dan lauk pauknya. Konsumen dari toko sayur Bu win mulai warga Kelurahan Betet sendiri hingga warga dari luar Kelurahan Betet pun ada. Misalnya dari warga Kelurahan Ngronggo dan Kelurahan Blabak juga ada yang beli di Toko Sayur Bu Win. Dengan adanya konsumen dari luar daerah Kelurahan Betet, toko sayur Bu win sudah di kenal di luar daerah. Dari ramainya konsumen yang ada di toko sayur Bu win kemungkinan memperoleh keuntungan cukup besar.

Peneliti tertarik untuk menganalisis untung dan rugi yang didapat Toko Sayur Bu Win. Kemudian memprediksi keuntungan bersih di hari yang akan datang berdasarkan pemodelan matematika yang diperoleh. Ketika ekonomi tumbuh dengan pendapatan *agregate* meningkat maka pendapatan ikut meningkat. Sebaliknya, jika ekonomi tumbuh dengan pendapatan *agregate* semakin menurun maka pendapatan ikut menurun (Dharmayanti, 2018). Yang dimaksudkan *agregate* disini adalah total keseluruhan pendapatan yang didapat. Jadi, jika total keseluruhan pendapatan tumbuh meningkat maka pendapatan ikut meningkat.

Perkembangan dunia bisnis saat ini menunjukkan perkembangan yang sangat pesat seiring dengan perkembangan teknologi. Sehingga persaingan antar dunia usaha pun dirasakan semakin tajam yang menyebabkan pelaku usaha harus mampu mengelola bidang usahanya dengan baik, salah satu cara yang ditempuh adalah membuat perencanaan produksi dengan tepat. Setiap

pelaku usaha bertujuan untuk mencari keuntungan yang maksimal dalam melakukan usahanya (Indah & Sari, 2019). Dimana keuntungan yang didapat ini akan diprediksi peneliti untuk hari yang akan datang dengan menggunakan teori pemodelan matematika.

Pemodelan matematika adalah salah satu metode untuk menganalisis dari segi ekonomi ke segi matematis. Pemodelan matematika bisa digunakan untuk menyelesaikan suatu permasalahan ke dalam ilmu matematika. Selain itu, pemodelan matematika bisa digunakan untuk menyelesaikan permasalahan dunia nyata. Pemodelan matematika merupakan bidang matematika yang menjelaskan suatu masalah pada dunia nyata dalam pernyataan matematika. Model matematika dapat digunakan dalam banyak ilmu dan bidang studi yang berbeda. Model matematika bisa digunakan di bidang-bidang seperti fisika, ilmu biologi dan kedokteran, teknik, ilmu sosial dan politik, ekonomi, bisnis dan keuangan dan juga problem-problem jaringan computer (Widowati & Sutimin, 2007).

Dengan adanya untung dan rugi yang didapat toko sayur Bu win Peneliti tertarik untuk memodelkan ke dalam pernyataan matematika. Oleh karena itu, peneliti memilih judul sebagai berikut :

### **Pemodelan Masalah Untung – Rugi Pada Toko Sayur Bu Win**

#### **B. Rumusan Masalah**

1. Bagaimana pemodelan masalah untung – rugi yang ada pada Toko Sayur Bu win?
2. Bagaimana uji kecocokan model regresi untung-rugi dari Toko Sayur Bu win?

3. Berapa prediksi keuntungan bersih yang didapat Toko Sayur Bu Win di hari yang akan datang?

### **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah yang disusun peneliti maka tujuan penelitiannya sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui pemodelan masalah untung – rugi yang ada di Toko Bu Win Sayur.
2. Untuk mengetahui uji kecocokan model regresi untung - rugi yang didapat dari Toko Sayur Bu Win.
3. Untuk mengetahui prediksi keuntungan bersih yan didapat Toko Sayur Bu Win di hari yang akan dating.

### **D. Manfaat Penelitian**

1. Secara Teoritis

Pada penelitian ini dimaksudkan untuk menambah pandangan atau wawasan tentang penggunaan ilmu matematika dalam kehidupan sehari-hari, salah satunya adalah pemodelan matematika untung - rugi penjualan.

2. Secara Praktis

Secara praktis manfaat penelitian ini sebagai berikut :

- a. Pemilik Usaha

Dengan adanya penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan evaluasi Toko Bu Win Sayur tentang sistem penjualannya. Dan



diharapkan Toko Bu Win Sayur akan mengalami kemajuan dan peningkatan yang lebih baik.

b. Pembaca

Penelitian ini dapat memberikan informasi dan pengetahuan bahwa ilmu matematika adalah ilmu yang bisa digunakan dalam kehidupan sehari-hari. Sehingga dapat memotivasi pembaca untuk belajar matematika.

c. Peneliti

Penelitian ini digunakan untuk bahan penambah wawasan tentang penerapan ilmu matematika yang didapat dari bangku sekolah hingga perguruan tinggi, sehingga akan menjadi bekal saat di dunia masyarakat.

d. Bagi Peneliti Lain

Hasil penelitian diharapkan dapat digunakan sebagai bahan acuan dan pengembangan penelitian yang sejenis.

**E. Penelitian Terdahulu**

- 1) Rukmono Budi Utomo dengan judul Model Regresi Persentase Keuntungan Perusahaan Manufaktur Ditinjau Dari Faktor Rasio Keuangan Berdasarkan Data ICDM. Persamaan dengan penelitian ini adalah sama-sama menggunakan regresi linear sebagai pemodelan matematikanya. Dan fokus penelitiannya adalah fokus pada keuntungan. Yang menjadi pembeda adalah pada variabel penelitian dan tempat penelitian, pada

penelitian Rukmono Budi Utomo menggunakan variabel PER, PBV, ICR, DE, LR, GPM, OPM, NPM, ITO, TAT dan ROI, sedangkan variabel yang digunakan peneliti adalah omset harian dan keuntungan bersih. Tempat penelitian yang digunakan Rukmono Budi Utomo adalah Perusahaan Manufaktur, sedangkan tempat penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah Toko Bu Win Sayur. Dari penelitian Rukmono Budi Utomo menghasilkan model regresi sebagai berikut :

$$Y = 1,002 - 0,019PER - 0,85LR + 0,932GPM + 0,007ITO - 0,038ROI$$

Model tersebut digunakan dan dianggap dapat menjelaskan pengaruh rasio keuangan terhadap persentase keuangan dari perusahaan-perusahaan manufaktur yang tercatat di BEI. Model regresi tersebut yang menjelaskan rasio keuntungan yang dipengaruhi oleh rasio keuangan PER, LR, GPM, ITO, dan ROI. Tingkat keakuratan model ini untuk memprediksi persentase keuntungan perusahaan-perusahaan manufaktur yang tercatat di BEI pada tahun-tahun mendatang adalah sebesar 60,8 persen dan sisanya dipengaruhi factor lain yang tidak dibahas dalam penelitian ini (Budi Utomo, 2017).

- 2) Tiara Noviana Pratiwi dengan judul Pemodelan Matematika Terhadap Keuntungan Harian Pada Penjualan Jajanan Pasar. Persamaan dengan penelitian ini adalah sama-sama menggunakan regresi linear sebagai pemodelan matematikanya. Dan fokus penelitiannya adalah fokus pada keuntungan. Yang menjadi pembeda adalah pada variabel penelitian dan tempat penelitian, pada penelitian Tiara Noviana Pratiwi menggunakan

variabel Omset hari senin, omset hari selasa, omset hari rabu, omset hari kamis, omset hari jum'at, omset hari sabtu dan keuntungan bersih, sedangkan variabel yang digunakan peneliti adalah omset harian dan keuntungan bersih. Tempat penelitian yang digunakan Tiara Noviana Pratiwi adalah Toko pia di Pasar Perumnas Way Halim, sedangkan tempat penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah Toko Bu Win Sayur. Berdasarkan penelitian dari Tiara Noviana Pratiwi menghasilkan model regresi sebagai berikut :

$$Y = -0,360 + 0,215X_1 + 0,122X_2 + 0,088X_4 + 0,109X_5 + 0,107X_6$$

Model regresi linear berganda yang diperoleh nilai konstanta sebesar  $-0.360$  artinya jika variabel independen yang terjadi hari senin ( $X_1$ ), Hari selasa ( $X_2$ ), hari kamis ( $X_4$ ), hari jumat ( $X_5$ ), dan hari sabtu ( $X_6$ ) dianggap 0 (nol) maka keuntungan bersih pada toko Via sebesar  $-0,360$ . Koefisien regresi hari senin ( $X_1$ ) sebesar  $0,215$  artinya jika harga meningkat 1 skala maka akan meningkatkan keuntungan bersih pada toko Via sebesar  $0,215$  satuan. Koefisien regresi hari selasa ( $X_2$ ) sebesar  $0,122$  artinya jika harga meningkat sebesar 1 skala maka akan meningkatkan keuntungan bersih pada toko Via sebesar  $0,122$  satuan. Koefisien regresi hari kamis ( $X_4$ ) sebesar  $0,088$  artinya jika harga meningkat sebesar 1 skala, maka akan meningkatkan keuntungan bersih pada toko Via sebesar  $0,088$  satuan. Koefisien regresi hari jumat ( $X_5$ ) sebesar  $0,109$  artinya jika harga meningkat sebesar 1 skala, maka akan meningkatkan keuntungan bersih pada toko Via sebesar  $0,109$  satuan. Koefisien regresi hari sabtu ( $X_6$ ) sebesar  $0,084$  artinya jika harga

meningkat sebesar I skala maka akan meningkatkan keuntungan bersih pada toko Via sebesar 0,084 satuan. Dari hasil tersebut dapat dilihat bahwa variable yang paling dominan memengaruhi peningkatan keuntungan bersih adalah hari senin ( $X_1$ ), karena mempunyai kontribusi yang lebih besar dari pada hari – hari yang lain. (Noviana Pratiwi, 2018).

- 3) Ulfa Farida dengan judul Pemodelan Matematika Untuk Minat Beli Pelanggan Terhadap Produk (Studi Kasus pada UKM Fahmi Mandiri Lampung Selatan). Persamaan dengan penelitian ini adalah sama-sama menggunakan regresi linear sebagai penmodelan matematikanya. Dan fokus penelitiannya adalah fokus pada keuntungan. Yang menjadi pembeda adalah pada variabel penelitian dan tempat penelitian, pada penelitian Ulfa Farida menggunakan variabel Harga, Kualitas Produk, Merek dan Minat Beli, sedangkan variabel yang digunakan peneliti adalah omset harian dan keuntungan bersih. Tempat penelitian yang digunakan Ulfa Farida adalah UKM Fahmi Mandiri Lampung Selatan, sedangkan tempat penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah Toko Bu Win Sayur. Berdasarakan penelitian dari Ulfa Frida menghasilkan mode regresi sebagai berikut :

$$Y = 10,581 + 0,601X_1 + 0,317X_3$$

Model regresi linear berganda yang diperoleh merupakan bentuk model matematika yang menerangkan bahwa nilai konstanta sebesar 10,581 artinya jika variabel independen yang terdiri harga ( $X_1$ ) dan Merek ( $X_3$ ) diangka 0 (nol) atau tidak diterapkan maka Minat Beli Pelanggan pada UKM Fahmi Mandiri Lampung Selatan sebesar I skala, maka akan

meningkatkan minat beli pelanggan pada UKM Fahmi Mandiri Lampung Selatan sebesar 0,601. Koefisien regresi Merek ( $X_3$ ) sebesar 0,317 artinya jika merek meningkat sebesar 1 skala, maka akan meningkatkan minat beli pelanggan pada UKM Fahmi Mandiri Lampung Selatan sebesar 0,317. Dengan demikian dapat dilihat bahwa variable yang paling dominan memengaruhi peningkatan minat beli pelanggan adalah Harga ( $X_1$ ), karena mempunyai kontribusi yang lebih besar dari pada Merek (Farida, 2017).

- 4) Nina Fadilah dengan judul Pemodelan Matematika Terhadap Keuntungan Harian Pejualan Produk di Toko Kholidi. Persamaan dengan penelitian ini adalah sama – sama menggunakan regresi linear sebagai pemodelan matematikanya. Dan fokus penelitiannya pada keuntungan. Variable yang digunakan juga sama – sama menggunakan variable hari. Yang menjadi pembeda adalah tempat penelitian dan hasil penelitian. Tempat penelitian Nina Fadilah adalah Toko Kholidi, sedangkan tempat penelitian ini adalah Toko Sayur Bu Win. Hasil dari penelitian Nina Fadilah adalah tingkat kenaikan keuntungan tinggi, sedangkan pada penelitian ini adalah prediksi keuntungan yang didapat Toko Sayur Bu Win. Dari penelitian Nina Fadilah menghasilkan model regresi dari tujuh variable hari sebagai berikut :

$$Y = -127967590,4 + 28813,561X_1 + 23635,851X_3 + 14401,656X_4 + 11488X_5 + 20348,700X_7$$

Nilai konstanta diperoleh adalah  $-127967590,4$ , maka keuntungan yang diperoleh Toko Kholidi adalah  $-127967590,4$ . Koefisien regresi omset hari senin  $X_1$  sebesar 28813,561, artinya jika harga meningkat sebesar 1 maka akan menaikkan keuntungan bersih

sebesar 28813,561. Koefisien regresi omset hari rabu  $X_3$  sebesar 23635,851, artinya jika harga naik sebesar 1 maka akan menaikkan keuntungan bersih sebesar 23635,851. Koefisien regresi omset hari kamis  $X_4$  sebesar 14401,656, maksudnya adalah jika harga naik sebesar 1 maka menaikkan keuntungan bersih sebesar 14401,656. Koefisien regresi omset hari jumat  $X_5$  sebesar 11488,771, artinya jika harga naik sebesar 1 maka akan menaikkan keuntungan bersih sebesar 11488,771. Dan koefisien regresi omset hari minggu  $X_7$  sebesar 20348,700, maka artinya jika harga naik sebesar 1 maka akan menaikkan keuntungan bersih sebesar 20348,700. Dengan demikian dari persamaan model regresi bias dilihat nilai koefisien yang tersebar adalah nilai koefisien regresi untuk variable independen omset hari senin karena memiliki kontribusi terbesar mempengaruhi keuntungan harian bersih dari Toko Kholidi yaitu sebesar 28813,561 (Fadilah, 2020).

## **F. Definisi Operasional**

### **1. Pemodelan Statistik**

Statistika adalah sekumpulan konsep dan metode yang digunakan untuk mengumpulkan, menyajikan, menganalisis dan menginterpretasikan data kuantitatif suatu fakta tentang bidang kegiatan tertentu. Penyajian data yang berupa angka-angka dan analisis data tersebut merupakan salah satu fungsi statistika. Misalnya data kependudukan, data perekonomian, data pendidikan dan data yang lain sebagainya. Untuk lebih lanjut bahwa dalam metodologi dan teori statistika modern, statistika mempunyai fungsi lebih luas, tidak hanya sekedar penyajian grafik atau tabel.

## 2. Untung dan Rugi

Tujuan dari suatu usaha adalah mendapat keuntungan secara maksimal. Dengan kata lain, semua pelaku usaha harus mendapat keuntungan dalam berjualan. Keuntungan itu sendiri sama halnya dengan laba. Jadi, laba adalah selisih dari pendapatan di atas biaya-biaya dalam jangka waktu tertentu. Laba adalah perbedaan antara pendapatan dengan beban jika pendapatan melebihi beban maka hasilnya adalah laba bersih. Laba merupakan selisih pendapatan dan keuntungan dikurangi beban dan kerugian.

Dalam berusaha para pelaku usaha tidak selalu mendapatkan keuntungan, baik keuntungan ekonomi maupun keuntungan normal. Adakalanya perusahaan ataupun produsen mengalami rugi. Kerugian akan dialami apabila biaya rata-rata sudah berada di atas harga pasar. Namun demikian dalam kondisi seperti ini produsen akan berusaha agar mengalami rugi seminim mungkin. Produsen akan rugi apabila penerimaan marginal sama dengan biaya marginal tercapai. Atau harga lebih rendah dari biaya rata-rata produsen akan mengalami kerugian.

## 3. Toko Sayur

Toko atau kios adalah bangunan yang dibangun untuk usaha atau berjualan berupa barang (makanan, minuman, kebutuhan pokok dan lain-lain). Toko dibangun secara permanen untuk usaha berjualan oleh pemiliknya. Sedangkan toko sayur adalah bangunan yang dibangun secara permanen untuk usaha berjualan dan yang dijual sayur. Jadi, toko sayur

adalah barang dagangan yang dijual makanan dan lebih khusus ke sayur  
matang.