

**ANALISIS BIAYA KAPASITAS DAN LABA PADA
PEDAGANG SATE DI WILAYAH KELURAHAN
KLENDER, JAKARTA TIMUR**

SKRIPSI

MUTIA ELVIRA REFIANA

1116000309



**PROGRAM STUDI STRATA-1 AKUNTANSI
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA
JAKARTA
2020**

**ANALISIS BIAYA KAPASITAS DAN LABA PADA
PEDAGANG SATE DI WILAYAH KELURAHAN
KLENDER, JAKARTA TIMUR**

SKRIPSI

MUTIA ELVIRA REFIANA

11160000309



**SKRIPSI INI DIAJUKAN UNTUK MELENGKAPI
SEBAGIAN PERSYARATAN MENJADI SARJANA
AKUNTANSI**

**PROGRAM STUDI STRATA-1 AKUNTANSI
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA
JAKARTA
2020**

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi dengan judul:

ANALISIS BIAYA KAPASITAS DAN LABA PADA PEDAGANG SATE DI WILAYAH KELIURAHAN KLENDER, JAKARTA TIMUR

yang disusun untuk melengkapi sebagian persyaratan menjadi Sarjana Akuntansi (S.AK) pada program Studi Strata-1 Akuntansi, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STEI)-Jakarta, sejauh yang saya ketahui bukan merupakan tiruan, duplikasi ataupun plagiat dari skripsi yang sudah dipublikasikan dan atau pernah dipakai untuk mendapatkan gelar kesarjanaan di lingkungan STEI dan di Perguruan Tinggi lainnya, kecuali bagian yang sumber informasinya dicantumkan sebagaimana mestinya. Jika dikemudian hari dapat dibuktikan bahwa terdapat unsur tiruan, duplikasi ataupun plagiat, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Jakarta, 10 September 2020



Mutia Elvira Refiana

11160000309

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi dengan judul :

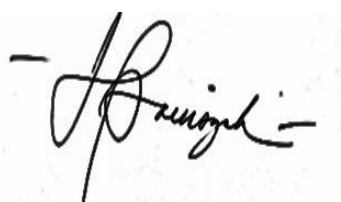
**ANALISIS BIAYA KAPASITAS DAN LABA PADA PEDAGANG SATE
DI WILAYAH KELIURAHAN KLENDER, JAKARTA TIMUR**

dibuat untuk melengkapi sebagian persyaratan menjadi Sarjana Akuntansi (SAk) di Program Studi Strata-1 Akuntansi, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia. Skripsi ini ditulis di bawah bimbingan Drs. Hamdani M. Syah, Ak, MBA, CA. dan diketahui oleh Kepala Program Studi Strata-1 Akuntansi, serta dinyatakan untuk memenuhi syarat sebagai skripsi di Program Studi Strata-1 Akuntansi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia.

Jakarta, 10 September 2020

Pembimbing,

Kepala Prodi S-1 Akuntansi



Drs. Hamdani M. Syah, Ak., MBA, CA



Siti Almurni, S.E., M.Ak., CAP, CAAT


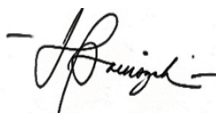


HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi dengan judul :

ANALISIS BIAYA KAPASITAS DAN LABA PADA PEDAGANG SATE DI WILAYAH KELIURAHAN KLENDER, JAKARTA TIMUR

telah diuji dalam suatu sidang skripsi yang diselenggarakan oleh Prodi S-1 Akuntansi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia pada tanggal 22 September 2020 dengan nilai **B+**

Panitia Ujian Skripsi

1.  ; Siti Almurni, S.E., .Ak, CAP, CAAT
(Kepala Prodi S-1 Akuntansi)
2. ; Drs. Hamdani M. Syah, Ak., MBA, CA
(Pembimbing)
3. ; Nelli Novyarni, SE., M.Si, Ak. CSRS, CSRA, CSP
(Anggota Penguji)
4. ; Merliyana, SE, M.Ak
(Anggota Penguji)

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur kehadirat Allah SWT atas berkah, rahmat dan Hidayah-Nya yang senantiasa dilimpahkan kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisis Biaya Kapasitas Dan Laba Pada Pedagang Sate Di Wilayah Kelurahan Klender, Jakarta Timur” dengan baik. Shalawat dan salam senantiasa tercurah kepada rasulullah SAW yang mengantarkan manusia dari zaman kegelapan ke zaman yang terang benderang ini. Penyusunan skripsi ini dimaksudkan untuk memenuhi sebagian syarat-syarat guna mencapai gelar Sarjana Akuntansi (S.Ak) di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia.

Dalam penyusunan skripsi ini banyak hambatan serta rintangan yang penulis hadapi namun pada akhirnya dapat melaluinya berkat bimbingan dan bantuan dari berbagai pihak baik secara moral maupun spiritual. Untuk itu pada kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terimakasih kepada:

1. Bapak Drs. Hamdani M. Syah, Ak., MBA sebagai dosen yang telah membimbing dan meluangkan waktunya untuk membantu saya dalam menyelesaikan skripsi ini sangat baik.
2. Bapak Drs. Ridwan Maronrong, M.Sc, selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia
3. Ibu Siti Almurni SE, M.Ak., sebagai Kepala Program Studi S1 Akuntansi yang telah melancarkan proposal pengajuan skripsi saya.
4. Seluruh responden pedagang sate di wilayah Kelurahan Klender Jakarta Timur yang telah bersedia membantu dan meluangkan waktunya dalam proses wawancara yang sangat membantu untuk pembuatan skripsi ini.
5. Seluruh jajaran Dosen dan Staf di Sekolah Tinggi ilmu Ekonomi Indonesia yang telah banyak memberikan saran dan pengarahan selama saya kuliah dan dalam penyelesaian skripsi ini.
6. Segenap keluarga penulis tercinta Papa Adi Kriptiono dan Mama Suparni sebagai Kedua Orang Tua saya tercinta yang selalu memberikan doa, dukungan, mengayomi, dan memberikan motivasi selama saya kuliah dan

sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini, Azril Kriptiono selaku adik laki-laki saya yang sabar dan memberikan semangat kepada saya.

7. Muhammad Hardi sebagai teman khusus yang sudah meluangkan waktunya untuk mendukung saya lahir batin dalam menyelesaikan skripsi ini.
8. Kaka saya Styowati Chandra Ramadhani & Nurul yang selalu membantu saya dengan meluangkan waktunya, mengarahkan dan selalu memberikan dukungan untuk saya dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
9. Teman bimbingan saya Fairus dan Rania yang selalu mendukung dan membantu saya menyelesaikan skripsi sampai akhir
10. Sahabat-sahabatku tersayang Ria Amaliya, Tamara Saskia, Natasha Maulida Savira yang selalu ada ketika saya ada di titik manapun dalam kehidupan ini
11. Teman teman saya Kris, Oji, Hafsa, Dame, Sharon, Fero yang memberi dukungan, waktu, motivasi dalam menyelesaikan skripsi ini
12. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah membantu memberikan dukungan.

Penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun untuk kelancaran skripsi ini dari pihak pembaca. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat untuk mendorong penelitian-penelitian selanjutnya.

Jakarta, 10 September 2020



Mutia Elvira Refiana

11160000309

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI SKRIPSI UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademik Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia, saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Mutia Elvira Refiana
NPM : 11160000309
Program Studi : S-1 Akuntansi
Jenis Karya : Skripsi

demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia **Hak Bebas Royalti Noneksklusif** (*Non-exclusive Royalty-Free Right*) atas skripsi saya yang berjudul:

ANALISIS BIAYA KAPASITAS DAN LABA PADA PEDAGANG SATE DI WILAYAH KELIURAHAN KLENDER, JAKARTA TIMUR

beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia berhak menyimpan, mengalihmedia/format-kan, mengolah dalam bentuk pangkalan data (*database*) merawat, dan mempublikasikan skripsi saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Jakarta
Pada Tanggal : 10 September 2020

Yang menyatakan



Mutia Elvira Refiana

MUTIA ELVIRA REFIANA
11160000309
Program Studi S-1 Akuntansi

Dosen Pembimbing :
Drs. Hamdani M. Syah, Ak., MBA, CA

**ANALISIS BIAYA KAPASITAS DAN LABA PADA PEDAGANG SATE
DI WILAYAH KELURAHAN KLENDER, JAKARTA TIMUR**

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui, menganalisis, dan melakukan implementasi penerapan biaya kapasitas dan laba pada pedagang Sate di wilayah Kelurahan Klender, Jakarta Timur. Strategi penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah strategi deskriptif. Populasi dari penelitian ini adalah pedagang sate di wilayah Kelurahan Klender, dengan jumlah sampel sebanyak 17 pedagang sate dalam satu periode yaitu sebulan. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini berupa Analisis Biaya, Analisis Pendapatan, Analisis *Break Event Point* Multiproduk dan Analisis Target Laba.

Hasil penelitian membuktikan bahwa : Pertama, karakteristik pedagang sate terdiri dari tingkat pendidikan hingga jumlah tanggungan keluarga. Pedagang sate juga sudah memahami biaya yang harus dikeluarkan, sampai pada pelayanan, lokasi usaha hingga suasana tempat yang nyaman. Penelitian membuktikan jika laba tertinggi berada di lokasi yang sangat strategis sebesar Rp 36.150.423,19. Lalu suasana tempat yang nyaman menghasilkan laba Rp 142.011.237,14 dan tingkat pelayanan sangat memuaskan Rp 142.011.237,14. Sedangkan, laba terendah berada pada lokasi usaha yang strategis Rp Rp 15.013.926,29, suasana tempat nyaman Rp 10.529.509,78, dan tingkat pelayanan tidak memuaskan Rp 10.277.373,55. Dan secara keseluruhan untuk pedagang sate di ruko rata-rata mendapatkan laba lebih tinggi sebesar Rp 49.646.899,32 dari pedagang sate di pinggir jalan. Sehingga laba yang dihasilkan semakin tinggi, jika pelayanan memuaskan, lokasi usaha strategis, dan disertai oleh suasana tempat yang nyaman. Kedua, dari hasil implementasi analisa biaya kapasitas dan laba dengan analisa CVP menggunakan titik impas (BEP) menggambarkan bahwa rata-rata pedagang sate sudah melakukan penjualan (unit) yang melewati titik impas (BEP). Sehingga pedagang sate mendapatkan laba per bulannya. Untuk target laba yaitu sebesar 25% dari penjualan (unit) bulan sebelumnya. Rata-rata peningkatan laba bulan berikutnya pada 9 orang pedagang sate di pinggir jalan sebesar 29,56%. Dan rata-rata peningkatan laba bulan selanjutnya pada 8 orang pedagang sate di ruko sebesar 24.88%. peningkatan laba juga sudah melewati UMR DKI Jakarta dan dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan keluarga dan simpanan (*Saving*).

Kata Kunci : Penjualan, Biaya, Laba, Break Even Point Multiproduk, dan Target Laba

MUTIA ELVIRA REFIANA

Dosen Pembimbing :

11160000309

Drs. Hamdani M. Syah, Ak., MBA, CA

Program Studi S-1 Akuntansi

**ANALYSIS OF CAPACITY COSTS AND INCOME ON SATAY TRADERS
IN KLENDER VILLAGE, EAST JAKARTA.**

ABSTRACT

This purpose of this research is to view, analyze, and implement data and profits on traders in Klender Village, East Jakarta. The research strategy used in this research is a descriptive strategy. The population of this study were traders in the Klender Village area, with a total sample of 17 traders in one period, namely a month. The data used in this study are primary data and secondary data. The data analysis techniques used in this research are Cost Analysis, Income Analysis, Multiproduct Break Event Point Analysis and Profit Target Analysis.

The results of the study prove that: First, the characteristics of the satay traders consist of the level of education to the number of family dependents. Satay traders also understand the costs that must be incurred, to the service, business location to the comfortable atmosphere of the place. Research proves that the highest profit is in a very strategic location of IDR 36,150,423.19. Then the comfortable atmosphere of the place generates a profit of IDR 142,011,237.14 and a very satisfying service level of IDR 142,011,237.14. Meanwhile, the lowest profit was in a strategic business location of IDR 15,013,926.29, a comfortable atmosphere of IDR 10,529,509.78, and an unsatisfactory service level of IDR 10,277,373.55. And overall for the satay traders in the shop houses, on average, they get a higher profit of Rp. 49,646,899.32 than the satay traders on the roadside. So that the resulting profit is higher, if the service is satisfactory, the location of the business is strategic, and is accompanied by a comfortable atmosphere. Second, from the results of the implementation of the cost capacity and profit analysis with CVP analysis using the breakeven point (BEP), it shows that on average satay traders have made sales (units) that have passed the break-even point (BEP). So that the satay traders get profit per month. The profit target is 25% of the previous month's sales (units). The average increase in profit in the following month for 9 satay traders on the roadside was 29.56%. And the average increase in profit in the next month at 8 satay traders at the shop was 24.88%. the increase in profit has also passed the UMR DKI Jakarta and can be used to meet family needs and savings (saving).

Keywordi : Sales, Costs, Profits, Multiproduct Break Even Points, and Profit Targets

DAFTAR ISI

| | Halaman |
|--|----------------|
| HALAMAN JUDUL..... | i |
| HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI | ii |
| PERSETUJUAN PEMBIMBING..... | iii |
| HALAMAN PENGESAHAN..... | iv |
| KATA PENGANTAR | v |
| HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI SKRIPSI..... | vii |
| ABSTRAK | viii |
| DAFTAR ISI..... | x |
| DAFTAR GAMBAR | xii |
| DAFTAR TABEL..... | xiii |
| LAMPIRAN..... | xiv |
| | |
| BAB 1 PENDAHULUAN | 1 |
| 1.1.Latar Belakang Penelitian | 1 |
| 1.2.Perumusan Masalah | 6 |
| 1.3.Tujuan Penelitian | 6 |
| 1.4.Manfaat Penelitian | 7 |
| | |
| BAB 2 KAJIAN PUSTAKA | 8 |
| 2.1. Review Hasil Penelitian Terdahulu..... | 8 |
| 2.2. Landasan Teori..... | 12 |
| 2.2.1. Biaya..... | 12 |
| 2.2.2. Penjualan | 12 |
| 2.2.3. Laba | 14 |
| 2.2.4.Biaya Produksi..... | 15 |
| 2.2.5. Pendapatan..... | 15 |

| | |
|--|-----------|
| 2.2.6. Penghasilan Dibandingkan dengan Kebutuhan per bulan | 16 |
| 2.2.7. Volume Penjualan..... | 17 |
| 2.2.8. Harga Jual | 17 |
| 2.2.9. Harga Pokok Produksi | 18 |
| 2.2.10. Multiproduk | 19 |
| 2.2.11. Margin Kontribusi | 19 |
| 2.2.12. Pengertian Break Even Point..... | 20 |
| 2.2.13. Target Laba..... | 21 |
| 2.2.14. Analisis Biaya-Volume-Laba(CVP Analysis)..... | 22 |
| 2.2.15. Usaha Mikro Kecil Dan Menengah | 24 |
| 2.3. Kerangka Konseptual Penelitian | 24 |
| BAB 3 METODA PENELITIAN..... | 25 |
| 3.1. Strategi Penelitian | 25 |
| 3.2. Populasi dan Sampel Penelitian | 26 |
| 3.2.1 Populasi Penelitian | 26 |
| 3.2.2.Sampel Data..... | 26 |
| 3.3. Data dan Metoda Pengumpulan Data..... | 28 |
| 3.4. Metoda Analisis Data | 28 |
| 3.4.1 Analisis Pendapatan..... | 29 |
| 3.4.2.Analisis Biaya..... | 29 |
| 3.4.3 Analisis Break Even Point (BEP)..... | 30 |
| 3.4.4.Analisis Target Laba..... | 31 |
| 3.4.5.Analisis Multiproduk..... | 31 |
| BAB 4 ANALISIS DATA DAN HASIL PENELITIAN | 32 |
| 4.1. Karakteristik Responden | 32 |
| 4.2. Deskripsi Sate Ayam & Sate Kambing..... | 45 |
| 4.3.Tingkat Pelayanan Pedagang Sate di Kelurahan Klender..... | 46 |
| 4.4. Kondisi Lokasi Usaha Sate di Klender | 48 |
| 4.5.Suasana Tempat Usaha Pedagang Sate | 49 |
| 4.6. Penjualan, Harga Pokok Produksi,&Laba per Bulan..... | 51 |
| 4.7. Pengaruh Indikator Kondisi Lokasi Dagang Terhadap Perolehan Laba | 54 |

| | |
|--|-----------|
| 4.7.1. Kurang Strategis | 54 |
| 4.7.2.Strategis | 54 |
| 4.7.3.Sangat Strategis | 55 |
| 4.8. Pengaruh Indikator Suasana Tempat Terhadap Perolehan Laba | 56 |
| 4.8.1. Tidak Nyaman | 56 |
| 4.8.2.Kurang Nyaman..... | 57 |
| 4.8.3.Nyaman..... | 57 |
| 4.8.4.Sangat Nyaman..... | 58 |
| 4.9. Pengaruh Indikator Tingkat Pelayanan Terhadap Perolehan Laba . | 59 |
| 4.9.1. Tidak Memuaskan | 59 |
| 4.9.2.Kurang Memuaskan..... | 60 |
| 4.9.3.Memuaskan..... | 61 |
| 4.9.4.Sangat Memuaskan..... | 61 |
| 4.10. Analisis Break Even Point (BEP) Unit dan Rupiah Pedagang Sate..... | 63 |
| 4.11. Target Laba Perbulan (25%) Pada Pedagang Sate Kelurahan Klender..... | 66 |
| 4.12. Perbandingan Rata-rata Laba dengan Upah Minimum Regional Daerah Khusus Ibukota Jakarta (UMR DKI Jakarta) 2020 dan Kebutuhan per Bulan..... | 69 |
| BAB 5 SIMPULAN | 73 |
| 5.1. Simpulan | 73 |
| 5.2. Saran..... | 73 |
| 5.3. Keterbatasan Penelitian..... | 74 |
| DAFTAR REFERENSI | 66 |

DAFTAR TABEL

| | Halaman |
|---|----------------|
| Tabel 3.1. Jumlah Populasi Umum Pedagang Sate | 26 |
| Tabel 3.2. Daftar Nama Pedagang & Jenis Dagang Penjual Sate Pinggir Jalan | 27 |
| Tabel 3.3. Daftar Nama Pedagang & Jenis Dagang Penjual Sate Ruko | 27 |
| Tabel 4.1.1. Persentase Sebaran Responden berdasarkan Tingkat Pendidikan. | 33 |
| Tabel 4.1.2. Persentase Sebaran Responden berdasarkan Usia..... | 34 |
| Tabel 4.1.3. Persentase Sebaran Responden berdasarkan Pengalaman Berjualan | 35 |
| Tabel 4.1.4. Persentase Sebaran Responden berdasarkan Durasi Dagang / Hari..... | 36 |
| Tabel 4.1.5. Persentase Sebaran Responden berdasarkan Belajar Membuat Sate..... | 37 |
| Tabel 4.1.6. Persentase Sebaran Responden berdasarkan Jenis Kelamin | 38 |
| Tabel 4.1.7. Persentase Sebaran Responden berdasarkan Pemilihan Usaha... | 39 |
| Tabel 4.1.8. Sebaran Responden berdasarkan Jumlah Tanggungan Keluarga | 40 |
| Tabel 4.1.9. Karakteristik Responden Pedagang Sate di Kelurahan Klender .. | 44 |
| Tabel 4.2.1. Informasi Nilai Gizi yang terkandung dalam Sate Ayam per 100 Gr | 45 |
| Tabel 4.2.1. Informasi Nilai Gizi yang terkandung dalam Sate Kambing per 100 Gr | 46 |
| Tabel 4.3. Keterangan Indikator Pelayanan Pedagang..... | 47 |
| Tabel 4.4. Keterangan Indikator Kondisi Lokasi Usaha Pedagang..... | 49 |
| Tabel 4.5.1. Keterangan Indikator Suasana Tempat Usaha Pedagang | 49 |
| Tabel 4.5.2. Tingkat Pelayanan, Keadaan Lokasi Usaha, Serta Suasana Tempat Usaha Pedagang Sate di Kelurahan Klender | 50 |
| Tabel 4.6.1. Penjualan, Harga Pokok Produksi, dan Laba per Bulan | 52 |
| Tabel 4.6.2. Rata-rata Laba Pedagang Pinggir Jalan di Kelurahan Klender ... | 53 |
| Tabel 4.6.3. Rata-rata Laba Pedagang Ruko di Kelurahan Klender | 53 |
| Tabel 4.7.1. Pengaruh Lokasi Dagang Kurang Strategis Terhadap Laba | 54 |

| | |
|--|----|
| Tabel 4.7.2. Pengaruh Lokasi Dagang Strategis Terhadap Laba | 54 |
| Tabel 4.7.3. Pengaruh Lokasi Dagang Sangat Strategis Terhadap Laba..... | 55 |
| Tabel 4.8.1. Pengaruh Suasana Tempat Tidak Nyaman Terhadap Laba..... | 56 |
| Tabel 4.8.2. Pengaruh Suasana Tempat Kurang Nyaman Terhadap Laba | 57 |
| Tabel 4.8.3. Pengaruh Suasana Tempat Nyaman Terhadap Laba | 57 |
| Tabel 4.8.4. Pengaruh Suasana Tempat Sangat Nyaman Terhadap Laba | 58 |
| Tabel 4.9.1. Pengaruh Tingkat Pelayanan Tidak Memuaskan Terhadap Laba | 59 |
| Tabel 4.9.2. Pengaruh Tingkat Pelayanan Kurang Memuaskan Terhadap Laba..... | 60 |
| Tabel 4.9.3. Pengaruh Tingkat Pelayanan Memuaskan Terhadap Laba | 61 |
| Tabel 4.9.4. Pengaruh Tingkat Pelayanan Sangat Memuaskan Terhadap Laba..... | 61 |
| Tabel 4.10.1. Rata-rata Penjualan Per Bulan..... | 63 |
| Tabel 4.10.2. BEP Unit | 64 |
| Tabel 4.10.3. BEP Rupiah | 65 |
| Tabel 4.11. Peningkatan Penjualan Perbulan Pedagang Sate Pinggir Jalan..... | 67 |
| Tabel 4.11. Peningkatan Penjualan Perbulan Pedagang Sate Ruko | 68 |
| Tabel 4.11. Target Laba Perbulan Yang Akan Dicapai..... | 69 |
| Tabel 4.12. Perbandingan Laba, UMR DKI Jakarta , dan Kebutuhan Pedagang Sate Setiap Bulan..... | 69 |

DAFTAR GAMBAR

| | Halaman |
|--|----------------|
| Gambar 4.1.1. Sebaran Responden berdasarkan Tingkat Pendidikan | 32 |
| Gambar 4.1.2. Sebaran Responden berdasarkan Usia | 33 |
| Gambar 4.1.3. Sebaran Responden berdasarkan Pengalaman Berjualan Sate | 34 |
| Gambar 4.1.4. Sebaran Responden berdasarkan Durasi Dagang/Hari | 35 |
| Gambar 4.1.5. Sebaran Responden berdasarkan Tempat Usaha | 36 |
| Gambar 4.1.6. Sebaran Responden berdasarkan Belajar Membuat Sate | 37 |
| Gambar 4.1.7. Sebaran Responden berdasarkan Jenis Kelamin..... | 38 |
| Gambar 4.1.8. Sebaran Responden berdasarkan Pemilihan Usaha | 39 |
| Gambar 4.1.9. Sebaran Responden berdasarkan Jumlah Tanggungan Keluarga | 40 |
| Gambar 4.3. Tingkat Pelayanan Pedagang Sate | 47 |
| Gambar 4.4. Kondisi Lokasi Usaha Sate di Klender | 49 |
| Gambar 4.5. Suasana Tempat Usaha Sate | 50 |
| Gambar 4.7. Pengaruh Indikator Lokasi Dagang Terhadap Laba Pedagang Sate | 56 |
| Gambar 4.8. Pengaruh Indikator Suasana Tempat Terhadap Laba Pedagang Sate | 59 |
| Gambar 4.9. Pengaruh Indikator Tingkat Pelayanan Terhadap Laba Pedagang Sate | 62 |

DAFTAR LAMPIRAN

| | Halaman |
|---|----------------|
| Lampiran 1. Pertanyaan Kuisisioner | 75 |
| Lampiran 2. Hasil Data Kuisisioner..... | 80 |
| Lampiran 3. Rata-rata Penjualan,Harga Pokok Produksi, dan Laba per Bulan..... | 115 |
| Lampiran 4. Surat Keterangan Penelitian | 130 |
| Lampiran 5. Daftar Riwayat Hidup | 132 |

