

**ANALISIS USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM) DI  
KAMPUNG SAPALEK DISTRIK NAPUA  
KABUPATEN JAYAWIJAYA**

**SKRIPSI**

*Diajukan sebagai salah satu persyaratan akademik  
Guna mencapai gelar sarjana S.AB pada  
Program Studi Administrasi Bisnis*



Disusun oleh,

**MIRA KOGOYA**  
**NIM. 2017 – 13 – 055**

**YAYASAN PENDIDIKAN ISLAM DI TANAH PAPUA  
CABANG KABUPATEN JAYAWIJAYA  
UNIVERSITAS AMAL ILMIAH (UNAIM) YAPIS WAMENA  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
2021  
HALAMAN PERSETUJUAN**

**ANALISIS USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM) DI  
KAMPUNG SAPALEK DISTRIK NAPUA  
KABUPATEN JAYAWIJAYA**

Identitas Penulis,

NAMA : MIRA KOGOYA

NIM : 2017-13-055

PROGRAM STUDI : ADMINISTRASI BISNIS (S1)

Telah diperiksa dan disetujui

Pada Tanggal : 24 September 2021

Pembimbing I,

Pembimbing II,

**SOLTAN TAKDIR,ST.,M.Si**  
NIDN. 1214018301

**TIOMY BUTSIANTO ADI,SE.,M.Si**  
NIDN.1411057501

Mengetahui :

Ketua Program Studi

**NANANG GUNAWAN,S.Sos, M.AB**

**HALAMAN PENGESAHAN**  
**ANALISIS USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM) DI**  
**KAMPUNG SAPALEK DISTRIK NAPUA**  
**KABUPATEN JAYAWIJAYA**

Telah dipertahankan skripsi ini di depan panitia ujian skripsi

Pada hari Selasa tanggal 28 September 2021

**PANITIA UJIAN SKRIPSI**

Ketua,

Sekretaris,

**SOLTAN TAKDIR,ST.,M.Si**  
**NIDN. 1214018301**

**TIOMY BUTSIANTO ADI,SE.,M.Si**  
**NIDN. 1411057501**

Anggota

Anggota

**SITI KHIKMATUL RIZQI,S.IP.,M.Si**  
**NIDN. 1201037702**

**TUKIJAN,S.Sos.,M.Si**  
**NIDN. 1427016601**

Mengetahui,

Dekan Fakultas Bisnis dan Manajemen

**DEFRAN SISKA,SE,MM**  
**NIDN. 1417098702**

## KATA PENGANTAR

Dengan memanjatkan puji dan syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa, karena atas berkat rahmat, hidayah, petunjuk, perlindungan serta pertolongan-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

Di dalam proses penyusunan dan penulisan skripsi ini, penulis banyak menerima bimbingan, petunjuk serta bantuan dari berbagai pihak, oleh karena itu dalam kesempatan ini secara khusus penulis dengan tulus hati menyampaikan banyak terima kasih dan penghargaan kepada :

1. Bapak Dr.H.Rudihartono Ismail, M.Pd selaku Rektor Universitas Amal Ilmiah Yapis Wamena
2. Bapak Soltan Takdir,ST,M.Si dan Bapak Tiomy Butsianto,SE.,M.Si selaku pembimbing I dan Pembimbing II, yang telah membimbing penulis dengan penuh kesabaran
3. Bapak Nanang Gunawan selaku Ketua Program Studi Administrasi Bisnis (SI)
4. Bapak dan Ibu Dosen di Lingkungan Universitas Amal Ilmiah Yapis Wamena, khususnya pada program studi Administrasi Bisnis yang telah mendidik, membina dan mengabdikan ilmu kepada penulis, serta seluruh staf yang telah membantu penulis selama menekuni studi
5. Bapak S. Zakarias Yelipelek selaku Kepala kampung Sapalek yang telah memberikan ijin, rekomendasi dan bantuan kepada penulis selama melakukan penelitian
6. Seluruh rekan-rekan mahasiswa Program Studi Administrasi Bisnis Universitas Amal Ilmiah Yapis Wamena Angkatan 2017/2018 atas kebersamaannya selama penulis duduk di bangku perkuliahan
7. Kepada semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, yang dengan rela membantu penulis baik selama menekuni studi maupun dalam proses penyelesaian skripsi ini.

Sebagai manusia biasa, penulis menyadari bahwa dalam penulisan ini tidak terlepas dari kekurangan dan kesalahan, di mana masih jauh dari suatu karya ilmiah yang baik dan sempurna. Oleh karena itu atas segala

kekurangannya, maka penulis dengan senang hati menerima saran dan kritik yang sifatnya membangun dari berbagai pihak demi penyempurnaan penulisan ini.

Semoga amal bhakti yang diberikan kepada penulis kiranya dibalas oleh Tuhan Yang Maha Esa dan semoga skripsi ini juga bermanfaat di hati pembaca.

Wamena, September 2021

Penulis,

**MIRA KOGOYA**  
**NIM. 2017-13-055**

## DAFTAR ISI

HALAMAN DEPAN.....	i
--------------------	---

<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	ii
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	<b>iii</b>
KATA PENGANTAR .....	iv
DAFTAR ISI.....	vi
ABSTRAKSI .....	viii
DAFTAR TABEL.....	ix
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xii
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
A. Latar Belakang .....	1
B. Batasan Masalah.....	5
C. Rumusan Masalah .....	5
D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian.....	5
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b> .....	<b>6</b>
A. Kajian Teori.....	6
1. Pengertian Analisis .....	6
2. Usaha mikro, kecil, dan menengah.....	6
3. Ciri Bisnis UMKM .....	9
4. Peran UMKM .....	9
5. Peran dan Fungsi UMKM.....	10
6. Permasalahan UMKM .....	12
B. Penelitian Terdahulu.....	19
C. Definisi Operasional.....	20
D. Kerangka Konseptual Penelitian .....	21
<b>BAB III METODE DAN TEKNIK PENELITIAN</b> .....	<b>22</b>
A. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	22
B. Jenis Penelitian .....	22
C. Sampel sumber data.....	22
D. Instrumen Penelitian.....	23
E. Teknik Pengumpulan Data .....	24
F. Teknik Analisa Data.....	24

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	26
A. Hasil Penelitian.....	26
1. Keadaan Lokasi Penelitian.....	26
2. Keadaan informan .....	30
3. Analisa Data.....	32
B. Pembahasan .....	50
BAB V PENUTUP .....	58
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

## ABSTRAKSI

**MIRA KOGOYA-----NIM. 2017-13-055, “Analisis Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kampung Sapalek Distrik Napua**

***Kabupaten Jayawjaya*** (Pembimbing I: Soltan Takdir dan Pembimbing II :Tiomy Butsianto)

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui usaha mikro, kecil dan menengah di Kampung Sapelek dengan melihat pada indikator : modal usaha, omzet penjualan, dan keuntungan usaha

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif.

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha mikro, kecil dan menengah di Kampung Sapalek berdasarkan tiga indikator yaitu modal awal, omzet penjualan dan keuntungan usaha.

Dari indikator Modal usaha yang digunakan oleh masyarakat di Kampung Sapalek dalam membuka usaha kios pertama kali ada yang menggunakan uang pribadi dan uang pinjaman dari Bank dan Koperasi.

Dari indikator Omzet penjualan masyarakat di Kampung Sapalek rata-rata 100 ribu hingga 1 juta rupiaj dalam sehari berjualan.

Dari indikator Keuntungan rata-rata yang diperoleh masyarakat Kampung Sapalek dalam berjualan antara Rp 50.000 – Rp 200.000. dan rata-rata masyarakat tidak mengetahui cara menghitung keuntungan yang diperoleh semua berdasarkan pada insting saja

*Kata kunci : Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah*

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 1.1 daftar pemilik kios .....	3
Tabel 2.1 matrik Penelitian Terdahulu .....	19

Tabel 4.1 Keadaan informan berdasarkan jenis kelamin.....	30
Tabel 4.2 Keadaan informan berdasarkan tingkat pendidikan .....	31
Tabel 4.3 Keadaan informan berdasarkan agama.....	31
Tabel hasil wawancara indikator modal usaha .....	33
Tabel Hasil wawancara indikator omzet penjualan .....	39
Tabel Hasil wawancara indikator keuntungan usaha.....	44

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 2.1 Kerangka Konseptual Penelitian .....	21
Gambar 4.1 Struktur organisasi Kampung .....	27

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1	Hasil wawancara indikator modal usaha
Lampiran 2	Hasil wawancara indikator omzet penjualan
Lampiran 3	hasil wawancara indikator keuntungan usaha
Lampiran 4	surat pengantar penelitian dari LPPL

Lampiran 7	Surat rekomendasi dari Kepala Kampung
Lampiran 8	Biodata penulis

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang**

Pertumbuhan usaha kecil menengah di Indonesia sangat pesat. Usaha kecil menengah, salah satunya merupakan usaha seseorang untuk mencari nafkah atau sumber penghasilan. Peluang kerja yang semakin sulit menyebabkan seseorang memilih berwirausaha atau berdagang.

Usaha Kecil dan Menengah (UKM) merupakan basis ekonomi kerakyatan. Oleh karena itu sangat penting perannya dalam pembangunan ekonomi nasional karena memperluas lapangan kerja dan memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi dan berperan dalam mewujudkan stabilitas negara. Pemberdayaan UKM menjadi pilihan strategis untuk meningkatkan pendaatan kelompok masyarakat berpendapatan rendah, dalam rangka mengurangi kesenjangan pendapatan dan kemiskinan melalui peningkatan kapasitas usaha dan keterampilan pengelolaan usaha (Sumawinata, 2004:4)

Usaha kecil menengah berupa kios merupakan sarana umum yang dikenal oleh masyarakat sebagai tempat yang mudah untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari bila dibandingkan harus ke pasar, karena keberadaannya yang dekat dengan lokasi tempat tinggal.

Usaha kios merupakan usaha perseorangan yang menyediakan kebutuhan rumah tangga seperti sembilan bahan pokok (sembako), makanan dan barang-barang keperluan rumah tangga. Usaha kios yang berdampingan dengan pemilik rumah yang tidak jauh dengan masyarakat seperti perkampungan, perumahan dan yang sering ditemui di gang.

Salah satu ciri umum yang melekat pada masyarakat ekonomi menengah dan ekonomi rendah adalah permodalan yang kurang. Padahal modal merupakan unsur yang sangat penting dalam mendukung peningkatan produksi dan taraf hidup masyarakat itu sendiri, terlebih bagi pelaku UKM. Masih banyak pelaku usaha UKM yang biasanya terdesak kebutuhan permodalan. Membuka usaha sendiri bukanlah hal yang mudah, salah satu kunci utama dalam mendirikan bisnis yaitu modal usaha.

Kampung Sapalek merupakan salah satu kampung di Distrik Napua Kabupaten Jayawijaya. Jarak dari kota ke Kampung Sapalek  $\pm$  1 km dari Kota Wamena yang dapat ditempuh dengan menggunakan kendaraan umum ojek dengan ongkos Rp 10.000.

Rata-rata mata pencaharian masyarakat Kampung Sapalek adalah bertani dan beternak, selain itu masyarakat Kampung Sapalek ada yang berprofesi sebagai tukang Ojek, dan membuka usaha kios.

Berdasarkan pada hasil wawancara dengan pemilik usaha, modal usaha mulai dari Rp 1.000.000 – Rp 25.000.000. Modal usaha tersebut ada yang merupakan uang milik pribadi dan modal pinjaman dari Bank. Modal usaha adalah uang yang dipakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang, melepas uang dan sebagainya. Modal merupakan hal yang tidak terpisahkan dalam perkembangan usaha, penanaman modal dan berbagai kegiatan lain yang bertujuan untuk memperoleh keuntungan atau penghasilan.

Di Kampung Sapalek terdapat kurang lebih sepuluh (10) kios yang dimiliki oleh rata-rata masyarakat asli dan beberapa oleh masyarakat pendatang. Berdasarkan wawancara dengan Bapak Yulianus Mosip, diperoleh bahwa kios dibangunnya pada tahun 2018 dengan modal awal kurang lebih Rp 9.000.000, pendapatan yang diperoleh selama satu hari berjualan adalah Rp 300.000 – 500.000, namun apabila sepi pembeli, maka keuntungan yang diperoleh juga berkurang. Menurutnya ia kalah bersaing dengan kios yang mempunyai barang lebih lengkap sehingga masyarakat akan mencari kios dengan isi yang bervariasi. Sehingga ia masih memerlukan penambahan modal untuk melengkapi isi kios miliknya.

Berikut adalah pemilik usaha kios di Kampung Sapalek :

Tabel 1.1  
Daftar pemilik kios di Kampung Sapalek

No.	Nama pemilik kios	Modal awal	Pendapatan/hari	Pendirian (tahun)
1	Yulianus Mosip	9.000.000	500.000 - 700.000	2018
2	Nahomi Mosip	25.000.000	300.000 – 500.000	2018
3	Jelita Sitorus	10.000.000	500.000	2020
4	Parningsih	20.000.000	600.000	2020
5	Harisa Kombo	1.000.000	200.000 – 250.000	2015
6	Arsasi	10.000.000	1.000.000	2018
7	Yuli Gwijangge	1.000.000	200.000	2020
8	Paiman Mosip	15.000.000	500.000	2017
9	Obet Kosay	7.000.000	200.000	2017
10	Yosekat Kamarigi	10.000.000	1.000.000	2019

Sumber data : wawancara dengan pemilik kios, 2021

Berdasarkan pada hasil wawancara dengan pemilik usaha, modal usaha mulai dari Rp 1.000.000 – Rp 25.000.000. Modal usaha tersebut ada yang merupakan uang milik pribadi dan modal pinjaman dari Bank. Modal usaha adalah uang yang dipakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang, melepas uang dan sebagainya. Modal merupakan hal yang tidak terpisahkan dalam perkembangan usaha, penanaman modal dan berbagai kegiatan lain yang bertujuan untuk memperoleh keuntungan atau penghasilan.

Berdasarkan pada data di atas terlihat bahwa usaha kecil yang dimiliki oleh masyarakat memperoleh omzet penjualan perhari antara Rp 200.000 –

1.000.000. pemilik kios yang mempunyai modal awal besar, maka pendapatan yang diperolehpun besar. Omzet adalah jumlah uang secara keseluruhan dari penjualan barang-barang di kios tersebut.

Sedangkan keuntungan adalah omzet dikurangi modal yang dikeluarkan untuk membeli barang-barang kios tersebut. Keuntungan yang diperoleh berdasarkan wawancara dengan pemilik kios adalah Rp 50.000 – Rp 250.000 perharinya. Berikut adalah usaha kios masyarakat di Kampung Sapalek Distrik Napua :

Gambar 1.1

### Usaha Kios Masyarakat



Wawancara dengan Ibu Nahomi Mosip, 2021

Gambar 1.2

### Usaha Kios Masyarakat



Wawancara dengan Ibu Jelita Sitorus, 2021

Berdasarkan pada wawancara awal dengan pemilik kios, Beberapa mengalami kendala dalam hal permodalan, karena menurut mereka isi kios masih perlu ditambah agar penghasilan yang diperoleh bertambah. Dengan modal yang sedikit maka keuntungan yang diperolehpun sedikit bahkan habis untuk dikonsumsi sendiri.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis mengangkat judul penelitian “Analisis Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kampung Sapalek Distrik Napua Kabupaten Jayawijaya”.

## **B. Batasan Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka penelitian ini dibatasi pada variabel usaha mikro kecil dan menengah yang dilihat dari beberapa aspek : aspek modal usaha, omzet penjualan, dan keuntungan (laba)

## **C. Rumusan Masalah**

Berdasarkan penjelasan di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah : Bagaiamanakah usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di Kampung Sapalek Distrik Napua Kabupaten Jayawijaya ?

## **D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian**

### **1. Tujuan Penelitian**

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui usaha micro kecil dan menengah (UMKM) di Kampung Sapalek Distrik Napua Kabupaten Jayawijaya.

## **2. Kegunaan Penelitian**

### **a. Kegunaan teoritis**

Dengan adanya penelitian tentang usaha mikro kecil dan menengah ini, diharapkan dapat menambah wawasan, pengetahuan, dan kemampuan dalam pengembangan ilmu pengetahuan bagi Mahasiswa/I Universitas Amal Ilmiah Yapis Wamena.

### **b. Kegunaan praktis**

Diharapkan dapat sebagai bahan masukan bagi para pemilik usaha dalam menentukan strategi yang tepat untuk mengembangkan usaha mikro kecil miliknya.

## **BAB II LANDASAN TEORI**

### **A. Kajian Teori**

#### **1. Pengertian Analisis**

Menurut Wiradi (2001:28) analisis adalah aktivitas yang terdiri dari serangkaian kegiatan seperti mengurai, membedakan, memilah sesuatu untuk dikelompokkan kembali menurut kriteria tertentu.

Menurut Komaruddin (2008:3), analisis adalah kegiatan berpikir untuk menguraikan suatu keseluruhan menjadi komponen sehingga dapat mengenal tanda-tanda komponen, hubungannya satu sama lain dan fungsi masing-masing dalam satu keseluruhan yang terpadu.

Secara umum analisis adalah aktivitas yang memuat sejumlah kegiatan seperti mengurai, membedakan, memilah sesuatu untuk digolongkan dan dikelompokkan kembali menurut kriteria tertentu kemudian dicari kaitannya dan ditafsirkan maknanya.

Analisis dapat juga diartikan sebagai kemampuan memecahkan atau menguraikan suatu materi atau informasi menjadi komponen-komponen

yang lebih kecil sehingga lebih mudah dipahami. Yaitu usaha dalam mengamati sesuatu secara mendetail dengan cara menguraikan komponen pembentuknya atau menyusun sebuah komponen untuk kemudian dikaji lebih mendalam.

## **2. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)**

UMKM adalah istilah umum dalam khazanah ekonomi yang merujuk kepada usaha ekonomi produktif yang dimiliki perorangan maupun badan usaha sesuai dengan kriteria yang ditetapkan oleh Undang-Undang No. 20 tahun 2008.

UMKM artinya bisnis yang dijalankan individu, rumah tangga atau badan usaha ukuran kecil. Penggolongan UMKM didasarkan pada batasan omzet pendapatan per tahun, jumlah kekayaan aset, serta jumlah pegawai. Sedangkan yang tidak masuk kategori UMKM atau masuk dalam hitungan usaha besar yaitu usaha ekonomi produktif yang dijalankan oleh badan usaha dengan total kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan lebih besar dari usaha menengah.

Menurut Undang-Undang No.20 Tahun 2008, usaha mikro dan usaha kecil adalah :

- a) Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perseorangan yang memiliki kriteria :
  - (1) Kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000 (lima puluh juta) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha
  - (2) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000 (tiga ratus juta)
- b) Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai. Kriteria usaha kecil :
  - (1) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000 sampai dengan paling banyak Rp 500.000.000 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha

- (2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000 sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000 (dua milyar lima ratus juta rupiah)
- c) Usaha menengah menurut Undang-Undang Indonesia Nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan anak cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar. Kriteria dari usaha menengah adalah memiliki kekayaan bersih (tidak termasuk tanah dan bangunan) lebih dari Rp 500.000.000 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 10.000.000.000 (sepuluh milyar rupiah) dan hasil penjualan tahunan (omzet/tahun) lebih dari Rp 2.500.000.000.000 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 50.000.000.000 (lima puluh milyar rupiah)

Menurut Primiana (2008) UMKM adalah kegiatan usaha berskala kecil yang mendorong pergerakan pembangunan perekonomian di Indonesia.

Sedangkan menurut Adi (2011) definisi UMKM secara lebih spesifik yakni sebagai badan usaha yang memiliki profit atau keuntungan tidak lebih dari 200 juta berdasarkan perhitungan laba tahunan.

Sebuah usaha atau bisnis dapat disebut UMKM jika memenuhi kriteria usaha mikro. Menurut peraturan perundang-undangan No. 20 tahun 2008 UMKM dibedakan berdasarkan masing-masing jenis usaha yaitu usaha mikro, usaha kecil dan usaha menengah.

Menurut Wilantara dan Susilawati (2016:14) mayoritas pelaku UMKM bergerak di sector pertanian, peternakan, dan perikanan sebesar 49 %, sedangkan sector perdagangan, hotel dan restoran sebesar 29 %. Dalam menjalankan kegiatan usaha, UMKM memiliki karakteristik (Survei Bank Indonesia, 2005) antara lain :

- a) Sumber daya manusia dengan tingkat pendidikan relative rendah
- b) Kualitas produk tidak terstandar
- c) Teknologi sederhana
- d) Lingkup pemasaran di pasar lokal
- e) Modal terbatas

Menurut Siropolis (Machfoeds, 2015) memberikan gambaran bahwa yang masuk dalam kategori usaha kecil antara lain usaha yang dijalankan oleh pasangan suami istri seperti warung makan, atau toko kelontong di sekitar perumahan.

Menurut Alma (2014:99) bisnis kecil adalah suatu bisnis yang memiliki modal kecil, kegiatan usaha kecil dan memperkerjakan beberapa orang karyawan.

### **3. Ciri Bisnis UMKM**

Sebagai sebuah bisnis, usaha mikro, kecil dan menengah memiliki beberapa ciri-ciri yang dapat dicermati, yaitu sebagai berikut :

- a) Memiliki tempat usaha yang dapat berpindah jika dibutuhkan
- b) Jenis barang atau komoditi yang tidak tetap atau dapat berganti sewaktu-waktu
- c) Belum memiliki penerapan administrasi yang lengkap. Bahkan pengelolaan keuangannya juga seringkali masih dicampur aduk dengan keuangan pribadi
- d) SDM- nya belum memiliki jiwa wirausaha yang terasah sempurna
- e) Pelaku UMKM kebanyakan tidak mempunyai akses perbankan, meski sebagian sudah mempunyai akses pada lembaga non bank
- f) Sebagian besar tidak memiliki surat izin usaha ataupun legalitas lainnya seperti NPWP.

### **4. Peran Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)**

Usaha mikro dan kecil bertujuan menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi yang berkeadilan. Dapat dikatakan UMKM memiliki peran

dalam pembangunan perekonomian nasional melalui kontribusi terhadap PDB, menciptakan lapangan pekerjaan, dan penyerapan tenaga kerja.

Kemampuan UMKM dalam menghadapi krisis dan pembangunan perekonomian nasional disebabkan oleh :

- a) Sektor mikro dapat dikembangkan hampir disemua sector usaha dan tersebar di seluruh wilayah Indonesia
- b) Karena sifat penyebaran yang sangat luas (baik sector usaha dan wilayahnya) sector mikro berperan dalam pemerataan kesempatan kerja
- c) UMKM termasuk usaha-usaha anggota koperasi yang pada umumnya fleksibel. UMKM dengan skala usaha yang tidak besar, kesederhanaan spesifikasi dan teknologi yang digunakan dapat lebih mudah menyesuaikan dengan perubahan atau perkembangan yang terjadi.
- d) UMKM merupakan industri padat modal. Dalam struktur biaya produksinya, komponen tersebar adalah biaya variabel yang mudah menyesuaikan dengan perubahan atau perkembangan yang terjadi.
- e) Produk-produk yang dihasilkan sebagian besar merupakan produk yang berkaitan langsung dengan kebutuhan primer masyarakat
- f) UMKM lebih sesuai dan dekat dengan kehidupan pada tingkat bawah (*grassroot*) sehingga upaya mengentaskan masyarakat dari keterbelakangan akan lebih efektif

## **5. Peran dan Fungsi UMKM Bagi Kondisi Ekonomi**

- a) Membuka lapangan pekerjaan

Peluang pekerjaan baru pasti akan terbuka bagi masyarakat di sekitarnya. Berbeda dengan perusahaan besar, UMKM biasanya memiliki syarat lapangan kerja yang ringan dan dapat dilamar oleh masyarakat dengan tingkat pendidikan rendah maupun kualifikasi yang spesifik.

Karenanya usaha ini dapat menjadi kesempatan bagi masyarakat untuk bisa mendapatkan penghasilan tanpa harus meninggalkan kegiatan

harian yang tidak dapat ditinggalkan. Sebagai contoh, ibu rumah tangga dapat turut bergabung pada komunitas bisnis mikro maupun kecil dan menjadi pengrajin maupun pekerja di bidang kuliner.

b) Mendorong kondisi ekonomi yang lebih merata

UMKM yang maju menjadi salah satu cara bagi suatu negara untuk bisa mewujudkan kondisi perekonomian yang merata. Bahkan melalui usaha ini, kondisi ekonomi di kota kecil maupun di pedesaan juga akan ikut terdorong dan bertumbuh.

Masyarakat juga mampu mengakses beragam produk dan jasa secara langsung di area tempat tinggal, tanpa harus menuju ke pusat kota besar sebatas untuk memenuhi kebutuhan primer saja.

Saat hal ini terjadi, sudah pasti kondisi ekonomi di pedesaan jauh lebih terpuruk ketimbang masyarakat yang tinggal di tangan kota.

c) Meningkatkan devisa negara

Devisa merupakan salah satu faktor yang menunjukkan kondisi ekonomi sebuah negara. Jika nilainya tinggi, bisa dibilang negara tersebut memiliki kondisi perekonomian yang maju dan dapat dianggap sebagai bangsa yang kaya. Dengan kehadiran UMKM dan mengelolanya dengan baik, secara tidak langsung negara juga turut menumbuhkan devisa.

Contoh paling mudah adalah UMKM yang terpadu mampu memproduksi barang berkualitas sehingga menarik perhatian konsumen luar negeri. Saat sering melakukan aktivitas ekspor barang ke konsumen asing, negara akan menerima pemasukan tambahan. Terlebih dewasa ini aktivitas jual beli internasional dapat dengan mudah dilakukan melalui internet secara on line.

d) Memacu ekonomi di situasi kritis

UMKM sudah terbukti mampu membangkitkan ekonomi di saat negara mengalami krisis. Pada tahun 1997, krisis moneter yang terjadi di Indonesia berhasil diatasi berkat sector UMKM yang terus berkembang.

Alhasil, meski sedang diterpa isu krisis moneter, masyarakat Indonesia masih mampu memenuhi kebutuhan primernya dengan lebih mudah.

e) Memenuhi kebutuhan masyarakat secara akurat

Dijalankan oleh masyarakat kecil sendiri, bisnis ini pada umumnya lebih memahami kebutuhan apa yang sedang dibutuhkan oleh masyarakat sekitar. Barang yang diproduksi dan diinovasikanpun seringkali secara akurat memenuhi kebutuhan masyarakat.

Tidak hanya itu, pelaku UMKM juga pasti mendapatkan bahan baku produksi dari lingkungan sekitar dan produsen lokal. Hal ini tentu dapat menjanjikan keuntungan tambahan bagi masyarakat sekitar yang juga akan menjadi konsumen dan meningkatkan perputaran ekonomi yang lebih pesat.

## **6. Permasalahan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)**

Menurut Tambunan (2003:73) perkembangan UMKM di Indonesia tidak terlepas dari berbagai masalah. Beberapa masalah umum yang dihadapi UMKM yaitu keterbatasan modal, kesulitan bahan baku dengan harga terjangkau dan kualitas yang baik, keterbatasan teknologi, sumber daya manusia dengan kualitas yang baik, informasi pasar dan kesulitan pemasaran. Tingkat intensitas dan sifat dari masalah-maslaah tersebut bisa berbeda dan tidak hanya menurut jenis produk, atau pasar yang dilayani, tetapi juga berbeda antar lokasi atau wilayah, sector atau antar sub sector, antar jenis kegiatan dan antar unit usaha dalam kegiatan yang sama.

Permasalahan umum yang biasanya terjadi pada UMKM yaitu :

a) Kesulitan pemasaran

Pemasaran sering dianggap sebagai salah satu kendala yang kritis bagi perkembangan UMKM. UMKM tidak melakukan perbaikan yang cukup di semua aspek yang terkait pemasaran seperti peningkatan kualitas produk dan kegiatan promosi, cukup sulit bagi UMKM untuk dapat turut berpartisipasi dalam era perdagangan bebas.

b) Keterbatasan finansial

Pada umumnya modal awal bersumber dari modal (tabungan) sendiri atau sumber-sumber informasi, namun sumber-sumber permodalan ini sering tidak dalam bentuk kegiatan produksi maupun investasi. Walaupun begitu banyak skim-skim kredit maupun pembiayaan dari perbankan atau lembaga keuangan lainnya, sumber pendanaan dari sector informasi masih tetap dominan dalam pembiayaan kegiatan UMKM.

c) Keterbatasan Sumber Daya Manusia (SDM)

Salah satu kendala serius bagi banyak UMKM di Indonesia adalah keterbatasan SDM dalam aspek manajemen, teknik produksi, pengembangan produl, organisasi bisnis, akuntansi data, teknik pemasaran dan lain sebagainya. Semua keahlian sangat dibutuhkan untuk mempertahankan atau memperbaiki kualitas produk, meningkatkan efisiensi dan produktivitas dalam produksi, memperluas pangsa pasar dan menembus pasar barang.

d) Masalah bahan baku

Keterbatasan bahan baku serta kesulitan dalam memperolehnya dapat menjadi salah satu kendala yang serius bagi UMKM di Indonesia. Hal ini dapat menyebabkan harga yang relative mahal. Banyak pengusaha yang terpaksa berhenti dari usaha dan berpindah profesi ke kegiatan ekonomi lainnya akibat masalah keterbatasan bahan baku.

e) Keterbatasan teknologi

UMKM di Indonesia umumnya masih menggunakan teknologi yang tradisional, seperti mesin-mesin tua atau alat-alat produksi yang bersifat manual. Hal ini membuat produksi menjadi rendah, efisiensi menjadi kurang maksimal, dan kualitas produk relative rendah.

f) Kemampuan manajemen

Keterbatasan pengusaha kecil untuk menentukan pola manajemen yang sesuai dengan kebutuhan dan tahap pengembangan usahanya membuat pengelolaan usaha menjadi terbatas.

g) Kemitraan

Kemitraan mengacu pada pengertian bekerja sama antara pengusaha dengan tingkatan yang berbeda yaitu antara pengusaha kecil dan pengusaha besar. Istilah kemitraan sendiri mengandung arti walaupun tingkatannya berbeda, hubungan yang terjadi adalah hubungan yang setara (sebagai mitra kerja).

## 7. Indikator usaha Kecil Menengah

Tolok ukur tingkat keberhasilan dan perkembangan usaha kecil dapat dilihat dari peningkatan omzet penjualan. Tolok ukur perkembangan usaha haruslah parameter yang dapat diukur sehingga tidak bersifat nisbi atau bahkan bersifat maya yang sulit untuk dapat dipertanggungjawabkan. Semakin kritis tolok ukur itu semakin mudah bagi semua pihak untuk memahami serta membenarkan atas diraihnya keberhasilan tersebut (Sholeh, 2008:25)

Para peneliti (Kim dan Choi 1994, Lee dan Miller 1996, Luo 1999, Miles at all 2000) menganjurkan peningkatan omzet penjualan, pertumbuhan pelanggan sebagai pengukuran perkembangan usaha. Adapun indikator yang digunakan dalam penelitian adalah :

a) Modal usaha

Modal usaha adalah uang yang dipakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang, melepas uang, dan sebagainya, harta benda (uang, barang dan sebagainya) yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu yang menambahkan kekayaan. Modal dalam pengertian ini dapat diinterpretasikan sebagai sejumlah uang yang digunakan dalam menjalankan kegiatan bisnis (Kamus Besar Bahasa Indonesia Online).

Menurut Ambadar (2010:15) modal terdiri dari tiga macam, yaitu :

1) Modal sendiri

Modal yang diperoleh dari pemilik usaha itu sendiri. Modal sendiri terdiri dari tabungan, sumbangan, hibah dan lain sebagainya

2) Modal asing

Modal asing atau modal pinjaman adalah modal yang biasanya diperoleh dari pihak luar perusahaan dan biasanya diperoleh dari pinjaman. Sumber dana dari modal asing yaitu pinjaman dari perbankan dan pinjaman dari lembaga keuangan non bank seperti koperasi, pegadaian atau lembaga pembiayaan.

3) Modal patungan

Selain modal sendiri atau pinjaman, juga bisa menggunakan modal usaha dengan cara berbagai kepemilikan usaha dengan orang lain. caranya dengan menggabungkan antara modal sendiri dengan modal orang lain.

b) Omzet Penjualan

Kata omzet berarti jumlah, sedangkan penjualan adalah pendapatan kegiatan menjual barang yang bertujuan mencari laba atau pendapatan. Penjualan adalah usaha yang dilakukan manusia untuk menyampaikan barang dan jasa kebutuhan yang telah dihasilkannya kepada mereka yang membutuhkan dengan imbalan uang menurut harga yang telah ditentukan sebelumnya (Sutamto, 1997:10).

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) kata omzet merupakan bentuk tidak baku dari omzet. Kata tersebut memiliki arti jumlah uang hasil penjualan barang (dagangan) tertentu selama satu masa jual.

Menurut Amelia dan Daniel B (2005) bahwa omzet adalah semua penghasilan bruto yang diterima atau didapatkan dari kegiatan usaha. Penghasilan tersebut belum dikurangi biaya untuk mendapatkan, menagih dan memelihara penghasilan. Dengan kata lain, omzet adalah pendapatan yang didapat dari hasil penjualan, baik jasa ataupun

barang. Namun pendapatan tersebut belum dikurangi harga pokok penjualan (HPP) dan biaya yang harus ditanggung oleh perusahaan.

Uang tersebut masih berupa pendapatan kotor karena belum dikurangi harga pokok penjualan, pajak dan biaya operasional (gaji pegawai, listrik, air dan lain-lain).

Sehingga omzet penjualan berarti jumlah penghasilan atau laba yang diperoleh dari hasil menjual barang atau jasa dalam kurun waktu tertentu yang dihitung berdasarkan jumlah uang yang diperoleh.

Menurut Swastha (2003:406) dalam prakteknya, kegiatan penjualan itu dipengaruhi oleh beberapa faktor, yaitu :

1) Kondisi dan kemampuan penjual

Jual beli atau pemindahan hak milik secara komersial atas barang dan jasa pada prinsipnya melibatkan dua pihak, yaitu penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Di sini, penjual harus dapat meyakinkan kepada pembelinya agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan. Untuk maksud tersebut penjual harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan, yakni :

(a) Jenis dan karakteristik barang yang ditawarkan

(b) Harga produk

(c) Syarat penjualan seperti : pembayaran, pengantaran, pelayanan sesudah penjualan, garansi dan sebagainya.

Masalah-masalah tersebut biasanya menjadi pusat perhatian pembeli sebelum melakukan pembelian. Selain itu, perlu memperhatikan jumlah serta sifat tenaga penjualan yang akan dipakai. Dengan tenaga penjualan yang baik, dapatlah dihindari timbulnya rasa kecewa pada para pembeli dalam pembeliannya.

2) Kondisi pasar

Pasar, sebagai kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan, dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualannya. Adapun faktor-faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan adalah:

- (a) Jenis pasarnya, apakah pasar konsumen, pasar industry, pasar penjual, pasar pemerintah ataukah pasar internasional
- (b) Kelompk pembeli atau segmen pasarnya
- (c) Daya belinya
- (d) Frekuensi pembeliannya
- (e) Keinginan dan kebutuhannya

3) Modal

Akan lebih sulit bagi penjual untuk menjual barangnya apabila abrang yang dijual tersebut belum dikenal oleh calon pembeli, atau apabila lokasi pembeli jauh dari tempat penjual. Dlaam keadaan seperti ini, penjual harus memperkenalkan dulu membawa barangnya ke tempat pembeli. Untuk melaksanakan maksud tersebut, diperlukan adaya saran serta usaha, seperti : alat transport, tempat peragaan baik di dalam perusahaan maupun di luar perusahaan, usaha promosi, dan sebagainya. Semua ini hanya dapat dilakukan apabila penjual memiliki sejumlah modal yang diperlukan itu.

4) Kondisi organisasi perusahaan

Pada perusahaan besar, bisanya maslaah penjualan ini dtangani oleh bagian tersendiri (bagian penjualan) yang dipegang oleh orang-orang tertentu atau ahli di bidang penjualan. Lain halnya dengan perusahaan kecil di mana masalah penjualan ditangani oleh orang yang juga melakukan fungsi- fungsi lain. hal ini disebabkan karena jumlah tenaga kerjanya lebih sedikit, sistem organisasinya lebih sederhana, masalah-masalah yang dihadapi, serta sarana yang dimilikinya juga tidak sekompleks perusahaan besar.

5) Faktor lain

Faktor-faktor lain, seperti : periklanan, peragaan, kampanye, pemberian hadiah, sering mempengaruhi penjualan. Namun untuk melaksanakannya, diperlukan sejumlah dana yang tidak sedikit. Bagi perusahaan yang bermodal kuat, kegiatan ini secara rutin

dapat dilakukan. Sedangkan bagi perusahaan kecil yang mempunyai modal relatif kecil, kegiatan ini lebih jarang dilakukan. Adapun pengusaha yang berpegang pada suatu prinsip bahwa “paling penting membuat barang yang baik”. Bilamana prinsip tersebut dilaksanakan, maka diharapkan pembeli akan kembali membeli lagi barang yang sama.

c) Keuntungan atau Laba

Secara teoritis tujuan utama perusahaan adalah untuk memanfaatkan sumber daya (alam dan manusia) guna mendapatkan manfaat (benefit) darinya, dalam pengertian komersial manfaat bisa berupa manfaat negatif yang sering diistilahkan rugi (*loss*) atau manfaat positif yang sering disebut untung (positif).

Ukuran yang seringkali digunakan untuk menilai berhasil atau tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah dengan melihat laba yang diperoleh perusahaan. Laba bersih merupakan selisih positif atas penjualan dikurangi biaya-biaya dan pajak. Pengertian laba yang dianut oleh organisasi akuntansi saat ini adalah laba akuntansi yang merupakan selisih positif antara pendapatan dan biaya.

Keuntungan adalah pendapatan bersih yang dihasilkan oleh sebuah bisnis dari penjualan produk (barang/jasa) pada periode tertentu yang sudah dikurangi dengan harga pokok penjualan dan biaya operasional.

Profit merujuk pada nilai jual suatu produk setelah dikurangi biaya modal. Beberapa komponen biaya tersebut, seperti : biaya produksi, gaji pegawai, dan biaya pemasaran. Jadi profit adalah pendapatan bersih setelah omzet dipotong biaya-biaya.

Keuntungan atau laba adalah kelebihan pendapatan yang diperoleh suatu badan usaha atau perorangan dari modal awal yang dikeluarkan. Laba disebut juga profit yakni elemen yang paling menjadi perhatian karena angka laba diharapkan cukup untuk mempresentasi kinerja perusahaan secara keseluruhan.

Laba menggambarkan manfaat finansial yang diwujudkan ketika pendapatan yang dihasilkan aktivitas bisnis melebihi pengeluaran biaya lain, dan pajak yang terlibat dalam menopang aktivitas tersebut.

Setiap keuntungan yang diperoleh disalurkan kembali ke pemilik bisnis untuk mengantongi uang tunai atau menginvestasikannya kembali ke dalam bisnis. Laba dihitung sebagai pendapatan total dikurangi total biaya.

Laba adalah uang yang diambil dari bisnis setelah memperhitungkan semua biaya. Baik itu bisnis rumahan atau perusahaan multinasional yang diperdagangkan secara public, tujuan utama bisnis apapun adalah mendapatkan uang. Oleh karena itu, kinerja bisnis didasarkan pada profitabilitas dalam berbagai bentuknya.

Tiga jenis laba utama adalah laba kotor, laba operasional, dan laba bersih. Setiap jenis laba memberi analisis lebih banyak informasi tentang kinerja perusahaan untuk dibandingkan dengan pesaing dan periode waktu lainnya. Dalam menghitung laba bersih, konsep utama yang dipakai adalah laba kotor dikurangi beban usaha. Dalam menentukan nilai laba terdapat beberapa elemen yang harus diketahui yaitu laba kotor, beban usaha, pendapatan lainnya dan harga pokok penjualan.

Laba kotor diperoleh dari hasil penjualan bersih dikurangi harga pokok penjualan secara keseluruhan. Penjualan bersih diperoleh dari hasil penjualan kotor dikurangi biaya angkut, biaya penjualan, dan potongan penjualan. Setelah itu barulah laba diperoleh dari selisih antar laba kotor dan beban usaha.

## B. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu pada penelitian ini disajikan pada matriks penelitian sebagai berikut :

### **Matriks Penelitian terdahulu**

No.	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Referensi

1	Nailah Rizkia	Analisis perkembangan usaha mikro, kecil dan menengah sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan dari Bank Umum Syariah.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat perbedaan pada variabel modal usaha, omzet penjualan, keuntungan usaha sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan dari Bank Syariah. Dan untuk variabel cabang usaha tidak terdapat perbedaan cabang usaha sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan dari Bank Syariah	Jurnal ekonomi dan bisnis No.2 Vol.4 UIN Syarif Hidayatullah 2017
2	Annisa Ulfa Siregar	Analisis perkembangan usaha mikro kecil dan menengah (umkm) setelah memperoleh pembiayaan	Hasil penelitian menunjukkan bahwa perkembangan UMKM setelah memperoleh pembiayaan pada variabel modal, omzet serta	Jurnal ekonomi dan bisnis UIN Ar-Raniry Banda Aceh No.2 Vol.7 2018

		mudharabah	keuntungan mengalami peningkatan.	
--	--	------------	-----------------------------------	--

### C. Definisi Operasional

Analisis usaha kecil menengah di Kampung Sapalek adalah mendeskripsikan usaha-usaha kecil menengah yang dilakukan oleh masyarakat Kampung Sapalek dalam memperoleh dan mempertahankan usahanya. Dengan indikator yang digunakan adalah :

#### 1. Modal usaha

Modal usaha adalah sejumlah uang yang digunakan dalam membuka atau menjalankan usaha kios yang dikeluarkan oleh masyarakat Kampung Sapalek baik dari dana milik sendiri ataupun pinjaman dari pihak lain.

#### 2. Omzet penjualan

Omzet penjualan adalah sejumlah penghasilan atau laba yang diperoleh masyarakat Kampung Sapalek dari hasil menjual barang di kios miliknya.

#### 3. Keuntungan usaha

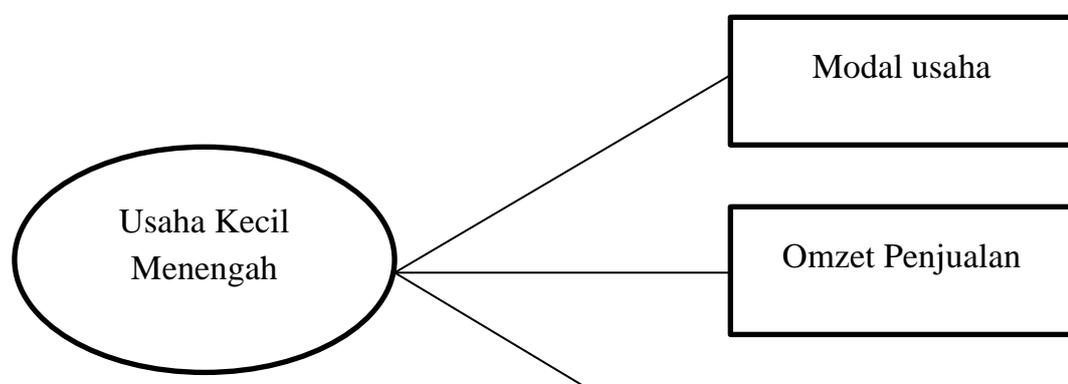
Keuntungan usaha adalah sejumlah hasil yang diperoleh dari menjual barang di kios dari total pendapatan dikurangi total biaya dalam penjualan.

### D. Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran dalam penelitian ini disajikan dalam gambar 2.1 sebagai berikut :

Gambar 2.1

Kerangka Pemikiran Penelitian



Berdasarkan pada kerangka konseptual di atas, maka peneliti menganalisa usaha kecil menengah di Kampung Sapalek dengan indikator: modal usaha, omzet penjualan dan keuntungan usaha.

### **BAB III**

#### **METODE DAN TEHNIK PENELITIAN**

#### **A. Lokasi dan Waktu Penelitian**

##### **1. Lokasi Penelitian**

Berdasarkan permasalahan yang diteliti, maka lokasi dalam penelitian dilakukan di Kampung Sapalek Distrik Napua.

##### **2. Waktu Penelitian**

Adapun waktu penelitian yang diperlukan oleh peneliti adalah  $\pm 2$  (dua) bulan.

#### **B. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif deskriptif, dengan maksud mendeskripsikan hasil penelitian dari objek yang diteliti yakni usaha kecil menengah di Kampung Sapalek. Sejalan dengan tujuan

penelitian, metode ini juga mampu mengeksplorasi objek penelitian dengan serangkaian prosedur wawancara dengan pihak-pihak terkait.

Menurut Sukmadinata (2011:73), penelitian deskriptif kualitatif ditujukan untuk mendeskripsikan dan menggambarkan fenomena-fenomena yang ada, baik bersifat alamiah maupun rekayasa manusia, yang lebih memperhatikan mengenai karakteristik, kualitas, keterkaitan antar kegiatan. Selain itu penelitian deskriptif tidak memberikan perlakuan, manipulasi atau perubahan pada variabel-variabel yang diteliti, melainkan menggambarkan suatu kondisi yang apa adanya. Satu-satunya perlakuan yang diberikan hanyalah penelitian itu sendiri, yang dilakukan melalui observasi, wawancara dan dokumentasi.

Menurut Sugiyono (2014:1), metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah (sebagai lawannya adalah eksperimen) di mana peneliti adalah sebagai instrument kunci, teknik pengumpulan data secara triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna daripada generalisasi.

### **C. Sampel Sumber Data**

Sampel bersifat representatif apabila terdiri dari unsur-unsur yang memiliki seluruh sifat-sifat populasi, dengan demikian hasil penelitian terhadap sampel yang representatif tidak akan berbeda dengan hasil penelitian yang dilakukan.

Pengambilan sampel pada penelitian ini menggunakan teknik *purposive sampling*. Menurut Sugiyono (2009:300) teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu, yaitu orang-orang yang mempunyai usaha kios kecil di Kampung Sapalek sebanyak sepuluh (10) orang.

### **D. Instrumen Penelitian**

Menurut Sugiyono ( 2008:148 ) pada prinsipnya meneliti adalah melakukan pengukuran terhadap fenomena sosial maupun alam yang diamati. Secara spesifik semua fenomena ini disebut variabel penelitian.

Instrument penelitian dalam penelitian ini adalah penulis sendiri yang merupakan kunci dalam penelitian ini. Instrument yang digunakan dalam penelitian ini adalah instrument wawancara yaitu melalui panduan wawancara secara terarah dan fleksibel.

Melalui wawancara, pengumpulan data dilakukan untuk mendapatkan keterangan-keterangan lisan dari informan yang terkait dan terlibat secara langsung serta yang mempunyai pemahaman dan pengetahuan dalam menjalankan usaha kios kecil.

Dalam melakukan penelitian, peneliti juga melakukan observasi langsung ke lapangan guna memperoleh data atau keterangan lain dari laporan-laporan maupun dokumen-dokumen yang berkaitan dengan usaha kios.

#### **E. Teknik Pengumpulan Data**

Pengumpulan data tidak lain dari suatu proses pengadaan data primer untuk keperluan penelitian. Pengumpulan data merupakan prosedur yang sistematis dan standar untuk memperoleh data yang diperlukan. Selalu ada hubungan antara pengumpulan data dengan masalah penelitian yang ingin dipecahkan. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

##### **1. Teknik Observasi**

observasi merupakan pengamatan dan pencatatan gejala-gejala yang tampak pada obyek penelitian yang pelaksanaannya langsung pada tempat atau peristiwa, keadaan atau situasi yang sedang terjadi. Dalam observasi ini peneliti terlibat dengan kegiatan sehari-hari orang yang sedang diamati atau yang digunakan sebagai sumber data.

2. Teknik Studi Pustaka, teknik ini dipilih dengan maksud untuk menunjang kelengkapan data dan untuk memperdalam pengertian konsep-konsep dalam penelitian ini.

3. Pedoman wawancara adalah teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara menyebar/ membagi daftar pertanyaan tertutup yang telah disusun sedemikian rupa kepada sumber data (informan)

## F. Teknik Analisa Data

Metode analisis dalam penelitian ini menggunakan teknik deskriptif kualitatif. Menurut Miles dan Huberman dalam Sugiyono (2009:294) dilakukan secara reduksi data, penyajian data dan verifikasi.

Dalam data kualitatif, data dikumpulkan dan diproses melalui pencatatan, pengetikan, penyuntingan, alih-tulis dengan menggunakan kata-kata yang disusun dalam bentuk teks yang sederhana dan diperluas sehingga mudah dibaca dan diinterpretasikan. Proses analisis data ini dilakukan untuk menghasilkan data deskriptif, di mana apayang dinyatakan oleh informan baik secara tertulis maupun lisan untuk selanjutnya dicermati dan dipelajari sebagai sesuatu yang utuh. Penafsiran terhadap data yang ada, setelah data terkumpul, dianalisa, diinterpretasi dan kemudian disajikan dalam bentuk matriks, grafik, atau jaringan dan bagan sesuai dengan indikator strategi pemasaran.

Menurut **Miles dan Huberman** (1992:16-19), mengatakan dalam penelitian kualitatif, analisis data dilakukan melalui kegiatan reduksi data, penyajian data dan verifikasi atau penarikan kesimpulan, dengan ulasan-ulasannya sebagai berikut :

### 1. Kegiatan reduksi data

Berupa proses pemilihan, pemusatan perhatian dan penyederhanaan, pengabstrakan dan transparansi data kasar dari catatan-catatan tertulis di lapangan. Reduksi data merupakan suatu bentuk analisis yang menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, membuang yang tidak perlu dan mengorganisasi data dengan cara sedemikian rupa sehingga kesimpulan finalnya dapat ditarik dan diverifikasi.

### 2. Penyajian data

berupa penyusunan sekelompok informasi yang memberi kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Penyajian data diberikan dalam bentuk teks naratif, juga matriks, grafik, atau jaringan dan bagan.

### 3. Penarikan kesimpulan atau verifikasi

Dilakukan dengan cara mencari arti atas data, mencatat keteraturan, pola-pola, penjelasan, konfigurasi yang mungkin, alur sebab akibat dan proposisi untuk membangun wawasan umum.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Hasil Penelitian**

##### **1. Keadaan Lokasi Penelitian**

Kampung Sapalek merupakan pemekaran dari Kampung Napua. Kampung ini dimekarkan pada tahun 2009. Kampung Sapalek mempunyai batas-batas wilayah sebagai berikut :

- a) Bagian selatan berbatasan dengan Kali Uwe
- b) Bagian utara berbatasan dengan Kali Uam Kampung Lani Matuan
- c) Bagian barat berbatasan dengan Kampung Healekma
- d) Bagian timur berbatasan dengan Kuburan Umum Sinakma

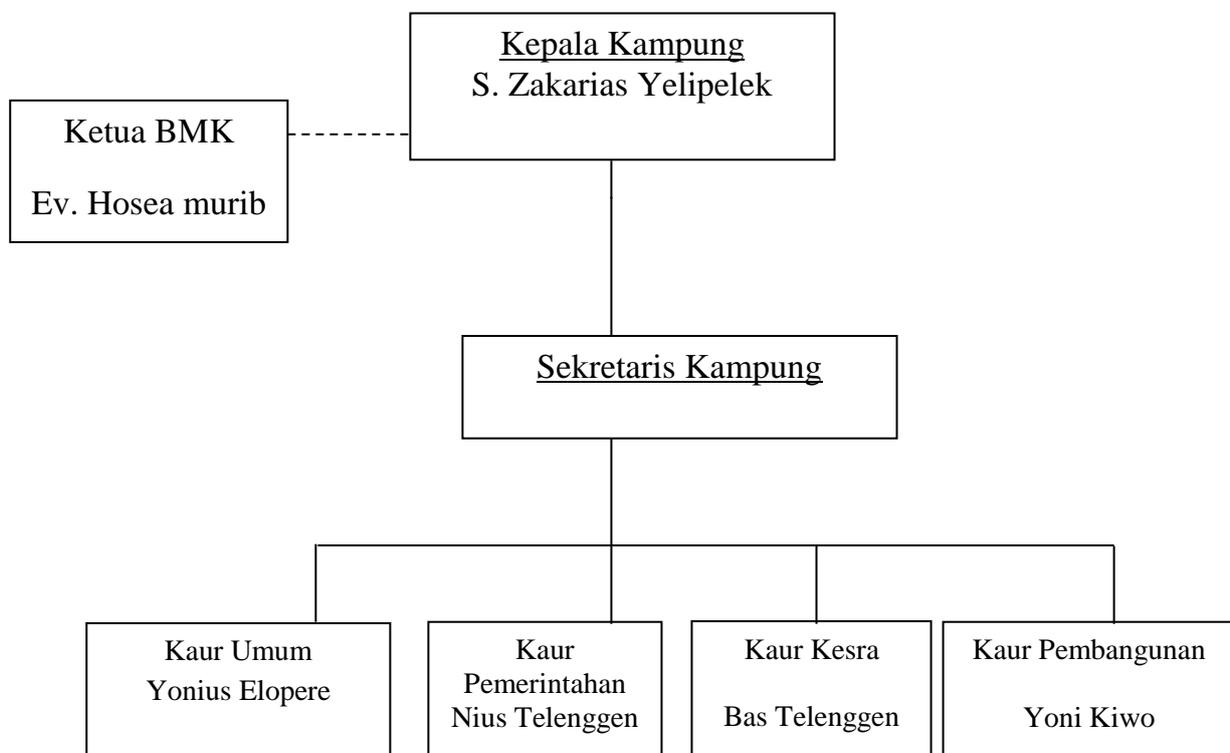
Kampung Sapalek terdiri dari empat (4) Kelurahan. Kampung Sapalek mempunyai luas wilayah  $\pm 6.093 \text{ m}^2$ . jumlah penduduk

Kampung Sapalek sebanyak 1.710 jiwa dengan 449 KK. Masyarakat Kampung Sapalek mayoritas beragam Kristen Protestan dan 10 % beragama Katholik. Dengan mata pencaharian adalah bertani.

Struktur organisasi pada Kampung Sapalek dapat dilihat pada gambar 4.1 sebagai berikut :

Gambar 4.1

Struktur Organisasi Kampung Sapalek



Keterangan :      ————— garis komando  
                           ----- garis koordinasi

Sumber data : Kantor Kampung Sapalek, 2021

a. Tugas dan Fungsi Aparat Kampung Sapalek

Kepala Kampung mempunyai tugas menyelenggarakan urusan pemerintahan, pembangunan, dan kemasyarakatan. Dalam melaksanakan tugasnya, kepala kampung mempunyai wewenang (sumber data : Peraturan Daerah Kabupaten Jayawijaya tahun 2008)

- a) Memimpin penyelenggaraan pemerintahan kampung berdasarkan kebijakan yang ditetapkan bersama BMK
- b) Mengajukan rancangan peraturan kampung
- c) Menetapkan peraturann kampung yang telah mendapat persetujuan bersama BMK
- d) Menyusun dan mengajukan rancangan peraturan kampung mengenai APB kampung untuk dibahas dan ditetapkan bersama BMK
- e) Membina kehidupan masyarakat kampung
- f) Membina perekonomian kampung
- g) Mengkoordinasikan pembangunan kampung secara partisipatif
- h) Mewakili kampungnya di dalam dan di luar pengadilan dan dapat menunjuk kuasa hukum untuk mewakilinya sesuai dengan peraturan perundang-undangan
- i) Melaksanakan wewenang lain sesuai dengan peraturan perundang-undangan

Kewajiban kepala kampung, adalah sebagai berikut :

- a) Memegang teguh dan mengamalkan Pancasila, melaksanakan Undang-undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945, serta mempertahankan dan memelihara keutuhan Negara Republik Indonesia
- b) Meningkatkan kesejahteraan masyarakat
- c) Memelihara ketentraman dan ketertiban masyarakat

- d) Melaksanakan kehidupan demokrasi
- e) Melaksanakan prinsip tata pemerintahan kampung yang bersih dan bebas dari kolusi, korupsi dan nepotisme
- f) Menjalin hubungan kerja dengan seluruh mitra kerja pemerintahan kampung
- g) Menaati dan menegakkan seluruh peraturan perundang-undangan
- h) Menyelenggarakan administrasi pemerintahan kampung yang baik
- i) Melaksanakan dan mempertanggungjawabkan pengelolaan keuangan kampung
- j) Melaksanakan urusan yang menjadi kewenangan kampung
- k) Mendamaikan perselisihan masyarakat di kampung
- l) Mengembangkan pendapatan masyarakat di kampung
- m) Membina, mengayomi dan melestarikan nilai-nilai sosial budaya dan adat istiadat
- n) Memberdayakan masyarakat dan kelembagaan di kampung
- o) Mengembangkan potensi sumber daya alam dan melestarikan lingkungan hidup

Selain itu, kewajiban kepala kampung untuk memberikan laporan penyelenggaraan pemerintahan kampung kepada Bupati/walikota, memberikan laporan keterangan pertanggungjawaban kepada BMK, serta menginformasikan laporan penyelenggaraan pemerintahan kampung kepada masyarakat.

Sekretaris berkedudukan sebagai pembantu dan berada di bawah kepala kampung. Sekretaris kampung mempunyai tugas membantu kepala kampung dibidang pembinaan dan pelayanan teknis administrasi. Sekretaris kampung mempunyai tugas :

- a) Melakukan koordinasi terhadap kegiatan yang dilakukan oleh unsur teknis dan wilayah
- b) Melaksanakan pembinaan dan pelayanan teknis administrasi pemerintah kampung dan kemasyarakatan

- c) Melaksanakan urusan keuangan, perlengkapan, rumah tangga kampung, surat-menyurat dan kearsipan
- d) Mengumpulkan, mengevaluasi dan merumuskan data dan program untuk pembinaan dan pelayanan masyarakat
- e) Menyusun laporan pemerintah kampung
- f) Melaksanakan tugas lain yang diberikan oleh kepala kampung
- g) Dalam melaksanakan tugasnya, sekretaris kampung dibantu 2 orang staf, yaitu staf umum dan staf keuangan

Unsur teknis, berada di bawah kepala kampung dan bertanggung jawab kepada kepala kampung. Unsur teknis dipimpin oleh seorang Kepala Urusan (KAUR). Unsur teknis terdiri dari :

- 1) Urusan pembangunan
- 2) Urusan kesejahteraan rakyat
- 3) Urusan pemerintahan

## 2. Keadaan Informan

Keadaan informan pada penelitian ini terlihat pada tabel-tabel berikut ini :

### a. Keadaan informan berdasarkan jenis kelamin

Keadaan informan berdasarkan jenis kelamin disajikan pada tabel 4.1 sebagai berikut :

Tabel 4.1  
Keadaan Informan berdasarkan jenis Kelamin

No.	Jenis kelamin	Frekuensi	Persentase
1	Laki-laki	4	40
2	Perempuan	6	60
Jumlah		10	100

Sumber data : data primer diolah, 2021

Berdasarkan data pada tabel 4.1 di atas, terlihat bahwa informan berjenis kelamin laki-laki sebanyak 4 orang (40 %) dan perempuan dengan jumlah terbanyak 6 orang (60 %).

### b. Keadaan informan berdasarkan tingkat pendidikan

Keadaan informan berdasarkan tingkat pendidikan disajikan pada tabel 4.2 sebagai berikut :

Tabel 4.2  
Keadaan Informan berdasarkan tingkat pendidikan

No.	Tingkat pendidikan	Frekuensi	Persentase
1	SMA	4	40
2	SMP	1	10
3	SD	3	30
4	Tidak sekolah	2	20
Jumlah		10	100

Sumber data : data primer diolah, 2021

Berdasarkan data pada tabel 4.2 di atas, terlihat informan dengan tingkat pendidikan SMA sebanyak 4 orang (40%), SMP sebanyak 1 orang (10%), SD sebanyak 3 orang (30 %) dan informan yang tidak bersekolah sebanyak 2 orang (20%).

c. Keadaan informan berdasarkan agama

Keadaan informan berdasarkan agama disajikan pada tabel 4.3 sebagai berikut :

Tabel 4.3  
Keadaan Informan berdasarkan Agama

No.	Agama	Frekuensi	Persentase
1	Kristen Protestan	8	80
2	Katholik	2	20
3	Islam	0	0
4	Budha	0	0
5	Hindu	0	
Jumlah		10	100

Sumber data : data primer diolah, 2021

Berdasarkan data pada tabel 4.3 di atas, terlihat informan dengan agama Kristen Protestan dengan jumlah terbanyak 8 orang (80 %) dan Katholik 2 orang (20%).

### **3. Analisa Data**

Dalam proses pengambilan data, wawancara dilakukan kepada sepuluh (10) orang informan di Kampung Sapalek sebagai berikut :

- 1) Informan 1 dengan Bapak Yulianus Mosip pada hari Rabu tanggal 1 September 2021 selama kurang lebih 1 jam yaitu dari jam 09.00 sampai 10.00 Wit
- 2) Informan 2 dengan Ibu Nahomi Mosip pada hari Rabu tanggal 1 September 2021 selama kurang lebih 1 jam yaitu dari jam 10.00 Wit
- 3) Informan 3 dengan Ibu Jelita Sitorus hari Rabu tanggal 1 September 2021 selama kurang lebih 1 jam yaitu dari jam 10.00 sampai 11.00 Wit
- 4) Informan 4 dengan Ibu Parningsih hari Rabu tanggal 1 September 2021 selama kurang lebih 1 jam yaitu dari jam 11.00 sampai 12.00 Wit
- 5) Informan 5 dengan Ibu Harisa Kombo hari Rabu tanggal 1 September 2021 selama kurang lebih 1 jam yaitu dari jam 14.00 – 15.00 Wit
- 6) Informan 6 dengan Ibu Arsasi pada hari Kamis tanggal 2 September selama kurang lebih 1 jam yaitu dari jam 10.00 sampai 11.00 Wit
- 7) Informan 7 dengan Ibu Yuli Gwijangge pada hari Kamis tanggal 2 September selama kurang lebih 1 jam yaitu dari jam 11.00 – 12.00 Wit

- 8) Informan 8 dengan Bapak Paiman Mosip pada hari Kamis tanggal 2 September selama kurang lebih 1 jam yaitu dari jam 13.00 sampai 14.00 Wit
- 9) Informan 9 dengan Bapak Obet Kossay pada hari Kamis tanggal 2 September selama kurang lebih 1 jam yaitu dari jam 14.00 sampai 15.00 Wit
- 10) Informan 10 dengan Bapak Yosekat Kamarigi pada hari Kamis tanggal 2 September selama kurang lebih 1 jam yaitu dari jam 15.00 sampai 16.00 Wit

Berdasarkan pada wawancara terhadap informan di Kampung Sapalek tentang Usaha kecil dan Mikro Menengah (UMKM) diuraikan ke dalam tabel 4.1 sebagai berikut :

1. Hasil wawancara Indikator Modal Usaha

Pertanyaan	Hasil Wawancara
1. Apakah bapak/Ibu membangun usaha menggunakan uang pribadi atau meminjam dari orang lain ?	<p>Informan 1 :</p> <p>Dalam membangun kios, menggunakan uang pribadi yang dikumpulkan, dengan modal awal kurang lebih Rp 9.000.000</p> <p>Informan 2 :</p> <p>Modal awal yang digunakan untuk membuka kios adalah Rp 25.000.000. Modal tersebut merupakan pinjaman dari Bank</p> <p>Informan 3 :</p> <p>Dalam membuka kios di Kampung Sapalek, dirinya menggunakan uang pribadi berupa tabungan miliknya sebesar Rp 10.000.000</p>

	<p>Informan 4 :</p> <p>Membuka kios pertama kali menggunakan uang pribadi dari hasil menabung selama beberapa tahun</p> <p>Informan 5 :</p> <p>Modal awal membuka kios menggunakan uang saya sendiri</p> <p>Informan 6 :</p> <p>Dalam membuka kios, tentu dibutuhkan modal, uang tersebut saya peroleh dari uang pribadi saya ditambah milik suami</p> <p>Informan 7 :</p> <p>Saya membuka kios, modal awal saya pinjam dari koperasi sebesar Rp 1.000.000</p> <p>Informan 8 :</p> <p>Modal awal saya gunakan uang sebesar Rp 15.000.000 yang berasal dari tabungan saya dan istri</p> <p>Informan 9 :</p> <p>Pertama kali jualan saya menggunakan uang pribadi dalam membuka kios</p>
--	--

	<p>Informan 10 :</p> <p>Modal awal membuka kios, saya menggunakan uang pribadi</p>
<p>2. Apakah modal tersebut cukup untuk membangun usaha kios?</p>	<p>Informan 1 :</p> <p>Modal saya membuka kios pertama kali Rp 9.000.000, cukup untuk buat isi kios arena saya mengutamakan barang sembako lebih dulu, kemudian sedikit-sedikit membeli barang pelengkap lainnya</p> <p>Informan 2:</p> <p>Membuka kios, modal awal saya adalah Rp 25.000.000, sangat cukup untuk buat isi kios</p> <p>Informan 3 :</p> <p>Modal awal Rp 10.000.000, luamyanlah modal segitu untuk membuka kios pertama kali</p> <p>Informan 4 :</p> <p>Dengan modal awal Rp 20.000.000, saya mengisi kios, agar barang-barang lengkap</p> <p>Informan 5 :</p> <p>Modal awal saya membuka kios Rp 1.000.000, sangatlah tidak cukup,</p>

	<p>namun puji Tuhan, saya dapat bertahan hingga saat ini dengan modal awal yang kecil</p> <p>Informan 6 : Modal yang digunakan sebesar Rp 10.000.000, cukup untuk modal awal membuka kios</p> <p>Informan 7 : Modal yang saya gunakan untuk buka kios, sangat kecil hanya sebesar Rp 1.000.000, sangat tidak cukup, tetapi dengan modal itu saya membeli pinang dulu, karena putarannya cepat, ditambah barang kios sedikit-sedikit</p> <p>Informan 8 : Modal pertama saya Rp 15.000.000, sangat cukup untuk mengisi kios</p> <p>Informan 9 : Saya membuka kios dengan modal awal Rp 7.000.000, cukup bagi saya untuk mengisi kios</p> <p>Informan 10 : Modal awal Rp 10.000.000, cukup untuk mengisi kios</p>
--	--

<p>3. Apakah modal tersebut dapat mengisi seluruh barang kios bapak/ibu?</p>	<p>Informan 1: Iya, lumayan untuk mengisi kios</p> <p>Informan 2 : Modal awal saya lumayan besar, jadi saya lengkapi semua isi kios</p> <p>Informan 3 : Modal awal saya, cukup untuk mengisi kios</p> <p>Informan 4 : Saya pertama kali membuka kios modal Rp 20.000.000, dengan uang itu saya bisa membeli barang kios, mulai dari sembako hingga kebutuhan rumah tangga seperti baskom, panci, saya beli untuk mengisi kios</p> <p>Informan 5 : Terus terang modal awal yang kecil, tentu hasilnya juga kecil, dengan modal yang kecil barang yang dibeli juga terbatas</p> <p>Informan 6 : Modal Rp 10.000.000, itu saya belikan sembako karena itu yang paling dibutuhkan, dan modal awal tersebut, cukup untuk mengisi kios</p>
--	--

	<p>Informan 7 :</p> <p>Modal awal saya hanya sejuta, tentu tidak cukup untuk mengisi kios, hanya beberapa barang saja yang dapat dibeli</p> <p>Informan 8 :</p> <p>Dengan modal Rp 15.000.000, lumayan pada waktu itu untuk mengisi kios, sudah lengkap barangnya</p> <p>Informan 9 :</p> <p>Modal saya Rp 7.000.000, terbilang cukup pada waktu itu untuk mengisi kios</p> <p>Informan 10 :</p> <p>Saya buka kios, modal awal Rp 10.000.000, sangat cukup untuk mengisi kios</p>
--	---

## 2. Hasil wawancara indikator omzet penjualan

Pertanyaan	Hasil wawancara
<p>1. Berapa penghasilan yang diperoleh dalam 1 hari jualan ?</p>	<p>Informan 1 :</p> <p>Dalam 1 hari saya bisa mendapatkan penghasilan Rp 500.000 hingga Rp 700.000</p> <p>Informan 2 :</p>

	<p>1 hari jualan saya bisa dapat Rp 300.000 – 500.000</p> <p>Informan 3 : Buka kios, dari pagi hingga malam, biasanya saya dapat pembeli Rp 500.000, bisa lebih kalau lagi ramai</p> <p>Informan 4 : Penghasilan dalam 1 hari, tidak menentu ya, kadang ramai, kadang sepi, tapi kalau rata-rata kurang lebih Rp 500.000 hingga Rp 600.000</p> <p>Informan 5 : Dalam satu hari jualan, saya bisa dapat Rp 100 ribu sampai 200 ribu, kalau ramai ya pembeli</p> <p>Informan 6 : Saya bisa dapat pembeli di atas Rp 500.000 sampai 1 juta dalam sehari</p> <p>Informan 7 : Karena barang saya, kurang lengkap, maka dalam 1 hari jualan paling dapat 100 ribu atau 200 ribu paling banyak</p>
--	---

	<p>Informan 8 :</p> <p>1 hari jualan, saya bisa peroleh penghasilan sebesar 500 ribu</p> <p>Informan 9 :</p> <p>Penghasilan dalam 1 hari itu, kurang Rp 200.000 sampai 500.000</p> <p>Informan 10 :</p> <p>Satu hari jualan, saya bisa dapat sekitar 500.000 hingga 1 juta rupiah</p>
<p>2. <i>Apakah penghasilan yang diperoleh dapat membuat usaha berkembang?</i></p>	<p>Informan 1 :</p> <p>Dengan penghasilan saya, uang tersebut saya putar lagi untuk membeli barang kios</p> <p>Informan 2 :</p> <p>Ya, lumayan, bisa dibelikan barang lagi dan barang saya lengkapi sedikit-demi sedikit</p> <p>Informan 3 :</p> <p>Usaha sekarang sudah lumayan berkembang, dan barang kios lumayan lengkap</p> <p>Informan 4 :</p> <p>Usaha sekarang sudah berkembang, kios sudah lengkap isinya</p>

	<p>Informan 5 :</p> <p>Usaha saya hanya berjalan di tempat, karena dipakai untuk makan juga, yang penting jalanlah usaha</p> <p>Informan 6 :</p> <p>Usaha kios saya sudah berkembang isinya sudah banyak, sehingga apa yang dicari masyarakat saya ada jual</p> <p>Informan 7 :</p> <p>Usaha saya ya begitu-begitu saja, tidak maju tidak mundur juga, yang penting jualan saja</p> <p>Informan 8 :</p> <p>Usaha sekarang sudah mulai maju, pembeli lumayan</p> <p>Informan 9 :</p> <p>Usaha saya sekarang, lumayan berkembang</p> <p>Informan 10 :</p> <p>Kios saya mulai berkembang, dengan isi yang semakin lengkap, maka pembeli tidak perlu ke mana-</p>
--	---

	mana
3. Apakah penghasilan yang diperoleh dapat menjamin keberlangsungan usaha?	<p>Informan 1:</p> <p>Dengan penghasilan yang diperoleh, usaha masih berlangsung hingga sekarang</p> <p>Informan 2 :</p> <p>Usaha saya masih berlangsung, dan penghasilan yang diperoleh termasuk lumayan</p> <p>Informan 3 :</p> <p>Penghasilan yang didapat membuat usaha masih berlangsung hingga sekarang ini</p> <p>Informan 4 :</p> <p>Usaha saya sudah berjalan kurang lebih 3 tahun, dan masih berlangsung sampai sekarang</p> <p>Informan 5 :</p> <p>Usaha saya, kadang buka kadang tidak, tetapi masih ada sampai saat ini</p> <p>Informan 6 :</p> <p>Dengan penghasilan yang diperoleh, usaha saya masih berdiri</p> <p>Informan 7 :</p>

	<p>Usaha saya masih ada sampai sekarang, tapi tidak terlalu ramai</p> <p>Informan 8 :</p> <p>Iya, dengan penghasilan tersebut, saya masih berjualan hingga saat ini</p> <p>Informan 9 :</p> <p>Saya bersyukur, usaha saya masih berjalan, yang penting ada buat hidup hari-hari</p> <p>Informan 10 :</p> <p>Penghasilan dalam sehari di atas 500 ribu, kios saya masih berjalan sampai saat ini</p>
--	---

### 3. Hasil wawancara indikator keuntungan usaha

Pertanyaan	Hasil wawancara
<p>1. Apakah usaha yang bapak/Ibu jalankan dapat memberikan keuntungan?</p>	<p>Informan 1 :</p> <p>Iya, usaha yang saya jalankan dapat memberikan keuntungan buat saya</p> <p>Informan 2 :</p> <p>Dengan usaha kios, dapat mencukupi kebutuhan keluarga, buat makan, sekolah dan lain-lain</p>

	<p>Informan 3 :</p> <p>Iy, memberi keuntungan</p> <p>Informan 4 :</p> <p>keuntungan dari berjualan ada, digunakan untuk kebutuhan keluarga</p> <p>Informan 5 :</p> <p>Keuntungan saya ada, walaupun sedikit</p> <p>Informan 6 :</p> <p>Yang penting barang lengkap, setiap orang Tanya ada, maka keuntungan juga banyak</p> <p>Informan 7 :</p> <p>Keuntungan yang saya peroleh setiap hari tidak terlalu besar</p> <p>Informan 8 :</p> <p>Dengan usaha ini, dapat keuntungan, tapi tidak rata setiap harinya, bisa banyak bisa sedikit</p> <p>Informan 9 :</p> <p>Keuntungan dari berjualan, lumayan bisa buat makan keluarga</p>
--	--

	<p>Informan 10 :</p> <p>Keuntungan dari membuka kios, lumayan, kalau barang yang dijual banyak</p>
<p>2. <i>Berapa keuntungan yang diperoleh dalam sehari ?</i></p>	<p>Informan 1 :</p> <p>Dalam sehari berjualan keuntungan yang diperoleh antara 100 ribu hingga 150 ribu</p> <p>Informan 2 :</p> <p>Keuntungan saya dalam sehari setelah disimpan untuk modal kembali memberi barang kurang lebih 100 ribu – 150 ribu</p> <p>Informan 3 :</p> <p>Keuntungan memang tidak terlalu besar, antara 100 ribu sampai 200 ribu</p> <p>Informan 4 :</p> <p>Dalam sehari membuka kios, keuntungan saya bisa dapat antara 100 ribu sampai 200 ribu ada</p> <p>informan 5 :</p> <p>karena dikios, saya jualan pinang dan minuman pop ice,</p>

	<p>maka keuntungan dari jualan tersebut antara 50 ribu sampai 100 ribu</p> <p>informan 6 : karena barang kios lengkap, keuntungan yang diperoleh 1 hari itu antara 100 ribu sampai 200 ribu</p> <p>informan 7 : dari berjualan pinang di kios, saya bisa dapat 50 ribu dalam 1 harinya</p> <p>informan 8 : setelah buka kios 1 hari, saya hitung-hitung, keuntungan itu bisa 100 ribu hingga 200 ribu</p> <p>informan 9 : keuntungan saya kurang lebih di atas 100 ribu ya</p> <p>informan 10: buka kios dari pagi hingga malam, saya hitung kira-kira keuntungan sekitar 100 ribu sampai 200 ribu</p>
3. Apakah bapak/ibu dapat	Informan 1 :

<p><i>menghitung keuntungan yang diperoleh?</i></p>	<p>Ya, dengan cara kira-kira saja, hari ini dapat pembeli 500 ribu, berarti keuntungan saya 100 ribu ada</p> <p>Informan 2 :</p> <p>Kalau menghitung keuntungan setiap barang yang dijual satu-satu, tidak bisa ya, kira-kira saja, kalau 1 hari dapat pembeli 300 ribu atau 500 ribu berarti bisa simpa keuntungan 100 – 150 ribu</p> <p>Informan 3 :</p> <p>Saya tidak terlalu tahu cara menghitung keuntungan, jadi saya kira-kira saja, dapat pembeli 300 ribu berarti keuntungan 50 ribu</p> <p>Informan 4 :</p> <p>menghitung keuntungan setiap barang yang laku dijual, saya hitung keuntungan dari modal awal membeli barang tersebut berapa, dijual berapa, jadi dalam sehari keuntungan kurang lebih di atas 100 ribu ya</p> <p>Informan 5 :</p>
---	--

	<p>Dengan jualan pinang, memilik keuntungan yang lumayan, modal awal pinang 1 kg 150.000, dalam 1 hari kalau habis bisa dapat keuntungan 100 ribu</p> <p>Informan 6 :</p> <p>Saya hitung saja modal awal beli barang barang berapa, terus harga jualnya tinggal dikurangi</p> <p>Informan 7 :</p> <p>Keuntungan dari jualan pinang lumayan, kalau 1 hari habis 1 kilo, bisa dapat keuntungan di atas 50 ribu</p> <p>Informan 8 :</p> <p>Keuntungan saya dalam 1 hari, tidak bisa saya hitung keuntungan barang satu-satu ya, jadi di kira-kira saja, kalau dapat 500 ribu, keuntungan 100 ribu ada</p> <p>Informan 9 :</p> <p>Keuntungan dalam sehari kira-kira saja , diatas 50 ribu dapat lah</p>
--	---

	<p>Informan 10 :</p> <p>Saya tidak bisa menghitung keuntungan dalam sehari berapa, saya kira-saja dapat pembeli sehari 1 juta, keuntungan rata-rata di atas 100 saya kira ada</p>
--	---

## B. Pembahasan

Berdasarkan pada hasil wawancara dapat diketahui bahwa setiap indikator memiliki tiga pertanyaan sebagai panduan dalam melakukan wawancara dengan ke sepuluh informan. Terlihat, dari beberapa informan memiliki jawaban yang sama dan ada pula yang memiliki jawaban yang berbeda.

Dengan menggunakan teknik reduksi data, maka dilakukan analisa terhadap jawaban-jawaban dari informan tersebut. Kemudian dibuat kesimpulan umum, selanjutnya dibahas sebagai identifikasi terhadap Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) masyarakat di Kampung Sapalek dengan indikatornya modal usaha, omzet penjualan dan keuntungan usaha.

### 1. Modal usaha

Modal usaha adalah adalah sejumlah uang yang digunakan dalam membuka atau menjalankan usaha kios yang dikeluarkan oleh masyarakat Kampung Sapalek baik dari dana milik sendiri ataupun pinjaman dari pihak lain.

Modal usaha adalah adalah uang yang dipakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang, melepas uang, dan sebagainya, harta benda (uang, barang dan sebagainya) yang dapat dipergunakan untuk

menghasilkan sesuatu yang menambahkan kekayaan. Modal dalam pengertian ini dapat diinterpretasikan sebagai sejumlah uang yang digunakan dalam menjalankan kegiatan bisnis (Kamus Besar Bahasa Indonesia Online).

Menurut Ambadar (2010:15) modal terdiri dari tiga macam, yaitu :

4) Modal sendiri

Modal yang diperoleh dari pemilik usaha itu sendiri. Modal sendiri terdiri dari tabungan, sumbangan, hibah dan lain sebagainya

5) Modal asing

Modal asing atau modal pinjaman adalah modal yang biasanya diperoleh dari pihak luar perusahaan dan biasanya diperoleh dari pinjaman. Sumber dana dari modal asing yaitu pinjaman dari perbankan dan pinjaman dari lembaga keuangan non bank seperti koperasi, pegadaian atau lembaga pembiayaan.

6) Modal patungan

Selain modal sendiri atau pinjaman, juga bisa menggunakan modal usaha dengan cara berbagai kepemilikan usaha dengan orang lain. caranya dengan menggabungkan antara modal sendiri dengan modal orang lain.

Berdasarkan pada hasil wawancara yang telah diperoleh dari informan, bahwa dari sepuluh informan, dua orang informan menggunakan uang pinjaman dari Bank dan dari Koperasi. Sedangkan informan lain mengatakan menggunakan pribadi dalam modal awal membuka kios. Seperti penuturan informan 3: *Dalam membuka kios di Kampung Sapalek, dirinya menggunakan uang pribadi berupa tabungan miliknya sebesar Rp 10.000.000.*

Dalam membangun usaha, modal awal yang digunakan ada yang cukup digunakan untuk mengisi kios, ada pula yang tidak cukup, tergantung dari modal yang dimiliki seperti penuturan informan 6 :

*Modal yang digunakan sebesar Rp 10.000.000, cukup untuk modal awal membuka kios.*

Sedangkan informan 7 : *mengatakan Modal yang saya gunakan untuk buka kios, sangat kecil hanya sebesar Rp 1.000.000, sangat tidak cukup, tetapi dengan modal itu saya membeli pinang dulu, karena putarannya cepat, ditambah barang kios sedikit-sedikit.*

Dengan modal awal tersebut, usaha-usaha kios masih berlanjut hingga sekarang, seperti penuturan dari informan 4 : *Saya pertama kali membuka kios modal Rp 20.000.000, dengan uang itu saya bisa membeli barang kios, mulai dari sembako hingga kebutuhan rumah tangga seperti baskom, panci, saya beli untuk mengisi kios.*

Sedangkan menurut informan 7 : *Modal awal saya hanya sejuta, tentu tidak cukup untuk mengisi kios, hanya beberapa barang saja yang dapat dibeli.*

Hasil tersebut menunjukkan bahwa rata-rata kios di Kampung Sapalek menggunakan uang pribadi dalam membuka kios, hanya dua orang informan yang menggunakan uang pinjaman dari Bank dan Koperasi untuk membuka kios.

Rata-rata informan mengatakan bahwa dengan modal awal yang besar maka dapat cukup untuk mengisi kios dengan barang yang lengkap, tapi modal awal yang kecil maka barang kios yang dibeli tidak lengkap. Seperti penuturan informan 6: *Modal Rp 10.000.000, itu saya belikan sembako karena itu yang paling dibutuhkan, dan modal awal tersebut, cukup untuk mengisi kios, sedangkan menurut informan 5: Terus terang modal awal yang kecil, tentu hasilnya juga kecil, dengan modal yang kecil barang yang dibeli juga terbatas.*

Berdasarkan pada hasil wawancara terhadap informan, rata-rata mengatakan bahwa dengan modal awal yang besar maupun kecil, usaha tetap bisa dibuka.

## **2. Omzet Penjualan**

Omzet penjualan adalah adalah sejumlah penghasilan atau laba yang diperoleh masyarakat Kampung Sapalek dari hasil menjual barang di kios miliknya.

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) kata omzet merupakan bentuk tidak baku dari omzet. Kata tersebut memiliki arti jumlah uang hasil penjualan barang (dagangan) tertentu selama satu masa jual.

Menurut Amelia dan Daniel B (2005) bahwa omzet adalah semua penghasilan bruto yang diterima atau didapatkan dari kegiatan usaha. Penghasilan tersebut belum dikurangi biaya untuk mendapatkan, menagih dan memelihara penghasilan. Dengan kata lain, omzet adalah pendapatan yang didapat dari hasil penjualan, baik jasa ataupun barang. Namun pendapatan tersebut belum dikurangi harga pokok penjualan (HPP) dan biaya yang harus ditanggung oleh perusahaan.

Uang tersebut masih berupa pendapatan kotor karena belum dikurangi harga pokok penjualan, pajak dan biaya operasional (gaji pegawai, listrik, air dan lain-lain).

Sehingga omzet penjualan berarti jumlah penghasilan atau laba yang diperoleh dari hasil menjual barang atau jasa dalam kurun waktu tertentu yang dihitung berdasarkan jumlah uang yang diperoleh.

Berdasarkan pada hasil wawancara terhadap informan diperoleh bahwa penghasilan mereka rata-rata di atas seratus ribu rupiah perharinya, seperti penuturan informan 2 : *1 hari jualan saya bisa dapat Rp 300.000 – 500.000*, Informan 3 : *Buka kios, dari pagi hingga malam, biasanya saya dapat pembeli Rp 500.000, bisa lebih kalau lagi ramai.*

Dengan penghasilan yang diperoleh, usaha kios masyarakat ada yang berkembang ada yang stabil, atau tidak mengalami kemajuan atau kemunduran, seperti penuturan informan 3 : *usaha sekarang sudah lumayan berkembang, dan barang kios lumayan lengkap'* sedangkan penuturan informan 7 : *Usaha saya*

*ya begitu-begitu saja, tidak maju tidak mundur juga, yang penting jualan saja.*

Penghasilan yang diperoleh dari membuka usaha kios di Kampung Sapalek dapat menjamin keberlangsungan usaha masyarakat hingga saat ini, seperti penuturan informan 2 : *Usaha saya masih berlangsung, dan penghasilan yang diperoleh termasuk lumayan,* Informan 3 : *Penghasilan yang didapat membuat usaha masih berlangsung hingga sekarang ini,* Informan 4 : *Usaha sekarang sudah berkembang, kios sudah lengkap isinya.*

Hasil wawancara di atas terhadap omzet penjualan menunjukkan bahwa dengan penjualan di atas rata-rata 200 ribu hingga 1 juta rupiah, usaha masyarakat di Kampung Sapalek masih bertahan hingga saat ini.

### **3. Keuntungan usaha**

Keuntungan usaha adalah sejumlah hasil yang diperoleh dari menjual barang di kios dari total pendapatan dikurangi total biaya dalam penjualan.

Keuntungan adalah pendapatan bersih yang dihasilkan oleh sebuah bisnis dari penjualan produk (barang/jasa) pada periode tertentu yang sudah dikurangi dengan harga pokok penjualan dan biaya operasional.

Profit merujuk pada nilai jual suatu produk setelah dikurangi biaya modal. Beberapa komponen biaya tersebut, seperti : biaya produksi, gaji pegawai, dan biaya pemasaran. Jadi profit adalah pendapatan bersih setelah omzet dipotong biaya-biaya.

Keuntungan atau laba adalah kelebihan pendapatan yang diperoleh suatu badan usaha atau perorangan dari modal awal yang dikeluarkan. Laba disebut juga profit yakni elemen yang paling menjadi perhatian karena angka laba diharapkan cukup untuk mempresentasi kinerja perusahaan secara keseluruhan.

Berdasarkan pada hasil wawancara terhadap informan diperoleh bahwa keuntungan yang diperoleh dapat memenuhi kebutuhan

keluarga dengan keuntungan antara Rp 50.000 – Rp 200.000 dalam sehari. Berikut adalah penuturan informan 2 : *Dengan usaha kios, dapat mencukupi kebutuhan keluarga, buat makan, sekolah dan lain-lain, keuntungan dari berjualan ada, digunakan untuk kebutuhan keluarga, Informan 5 : Keuntungan saya ada, walaupun sedikit.*

Keuntungan yang diperoleh sehari-hari dari berjualan memberikan keuntungan yang lumayan, seperti penuturan informan 6 : *karena barang kios lengkap, keuntungan yang diperoleh 1 hari itu antara 100 ribu sampai 200 ribu, informan 7 : dari berjualan pinang di kios, saya bisa dapat 50 ribu dalam 1 harinya, informan 8 : setelah buka kios 1 hari, saya hitung-hitung, keuntungan itu bisa 100 ribu hingga 200 ribu.*

Keuntungan adalah adalah pendapatan bersih yang dihasilkan yang dihasilkan penjualan suatu produk. Berdasarkan pada penuturan pelaku usaha kios di Kampung Sapalek yang menuturkan bahwa ada yang bisa menghitung keuntungan ada pula yang tidak, hanya menggunakan perkiraan saja, seperti penuturan informan 1 : *dengan cara kira-kira saja, hari ini dapat pembeli 500 ribu, berarti keuntungan saya 100 ribu ada, informan 3 : Kalau menghitung keuntungan setiap barang yang dijual satu-satu, tidak bisa ya, kira-kira saja, kalau 1 hari dapat pembeli 300 ribu atau 500 ribu berarti bisa simpan keuntungan 100 – 150 ribu, informan 4 : menghitung keuntungan setiap barang yang laku dijual, saya hitung keuntungan dari modal awal membeli barang tersebut berapa, dijual berapa, jadi dalam sehari keuntungan kurang lebih di atas 100 ribu ya.*

sedangkan menurut informan 5 : *Saya tidak terlalu tahu cara menghitung keuntungan, jadi saya kira-kira saja, dapat pembeli 300 ribu berarti keuntungan 50 ribu, informan 10 : Saya tidak bisa menghitung keuntungan dalam sehari berapa, saya kira-saja dapat pembeli sehari 1 juta, keuntungan rata-rata di atas 100 saya kira ada.*

Berdasarkan pada hasil wawancara yang diperoleh, maka dengan modal yang besar dan modal kecil, usaha-usaha kios masyarakat masih bertahan hingga sekarang, keuntungan yang diperoleh baik besar maupun kecil tergantung dari modal awal yang dikeluarkan.

Rata-rata masyarakat di Kampung Sapalek tidak mengetahui cara menghitung keuntungan yang diperoleh dalam sehari, jadi mereka berdasarkan penghasilan dalam sehari, apabila penghasilan besar, maka keuntungan yang diperoleh juga besar, begitupun sebaliknya, penghasilan kecil, maka keuntungan yang diperoleh juga kecil.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan pada hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa identifikasi usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di Kampung Sapalek ada tiga indikator yang disimpulkan sebagai berikut :

##### **1. Modal Usaha**

Modal usaha adalah sejumlah uang yang digunakan dalam membuka atau menjalankan usaha kios yang dikeluarkan oleh masyarakat Kampung Sapalek baik dari dana milik sendiri ataupun pinjaman dari pihak lain.

Modal usaha yang digunakan oleh masyarakat di Kampung Sapalek dalam membuka usaha kios pertama kali ada yang menggunakan uang pribadi dan uang pinjaman dari Bank dan Koperasi.

## 2. Omzet Penjualan

Omzet penjualan adalah sejumlah penghasilan atau laba yang diperoleh masyarakat Kampung Sapalek dari hasil menjual barang di kios miliknya.

Omzet penjualan masyarakat di Kampung Sapalek rata-rata 100 ribu hingga 1 juta rupiah dalam sehari berjualan.

## 3. Keuntungan Usaha

Keuntungan usaha adalah sejumlah hasil yang diperoleh dari menjual barang di kios dari total pendapatan dikurangi total biaya dalam penjualan.

Keuntungan rata-rata yang diperoleh masyarakat Kampung Sapalek dalam berjualan antara Rp 50.000 – Rp 200.000. dan rata-rata masyarakat tidak mengetahui cara menghitung keuntungan yang diperoleh semua berdasarkan pada insting saja.

## **B. Saran**

Berdasarkan pada hasil kesimpulan, maka dikemukakan saran sebagai berikut :

1. Dalam membuka usaha diperlukan modal awal, dengan modal awal yang besar, maka isi kios dapat beragam, sehingga diperlukan bagi perbankan untuk dapat memberikan pinjaman modal kepada pelaku usaha di Kampung Sapalek
2. Omzet penjualan masyarakat di Kampung Sapalek sudah baik, hanya perlu ditingkatkan dengan memberikan tambahan modal
3. Sebaiknya masyarakat di Kampung Sapalek diberikan pelatihan tentang usaha terutama dalam menghitung untung dan rugi berusaha

## DAFTAR PUSTAKA

### A. Buku-buku

Alma, Buchari, 2014, *Pengantar Bisnis*, Alfabeta, Bandung

Ambadar, Jackie, 2010, *Mulai Usaha Dari Nol*, Yayasan Bina Karsa Mandiri, Jakarta

Amelia dan Daniel B, 2005, Analisis Omzet PPh dan Peredaran PPN Terhadap Ekualisasi Omzet, <https://jurnal.ibik.ac.id>

Annisa Ulfa Siregar, 2018, *Analisis perkembangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) setelah memperoleh pembiayaan mudharabah*, Jurnal ekonomi dan bisnis UIN Ar-Raniry Banda Aceh No.2 Vol.7, diakses pada tanggal 12 April 2021

Komaruddin, 2008, *Analisa Organisasi Manajemen*, Bumi Aksara , Jakarta

- Machfoeds, 2015, *Manajemen Usaha Kecil*, Deepublish, Jakarta
- Nailah Rizkia, 2017, *Analisis perkembangan usaha mikro, kecil dan menengah sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan dari Bank Umum Syariah*, Jurnal ekonomi dan bisnis No.2 Vol.4 UIN Syarif Hidayatullah, diakses pada tanggal 12 April 2021
- Sutamto, 1997, *Penjualan*, BSD Pendidikan, Jakarta
- Swastha, Basu, 2003, *Manajemen Penjualan*, Liberty, Yogyakarta
- Tambunan, Tulus, 2003, *Usaha Mikro Kecil dan Menengah*, Ghalia Indonesia, Jakarta
- Wilantara dan Susilawati, 2016, *Strategi dan Kebijakan Pengembangan UMKM*, Refika Aditama, Jakarta
- Wiradi, 2001, *Analisis Sosial*, Alfabeta, Bandung

## **B. Dokumen**

Undang-Undang No.20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Dan Usaha Kecil

Lampiran : Daftar Wawancara

### **DAFTAR WAWANCARA**

1. Modal usaha
  - a. Apakah bapak/Ibu membangun usaha menggunakan uang pribadi atau meminjam dari orang lain ?
  - b. Apakah modal tersebut cukup untuk membangun usaha kios?
  - c. Apakah modal tersebut dapat mengisi seluruh barang kios bapak/ibu?
2. Omzet penjualan
  - a. Berapa penghasilan yang diperoleh dalam 1 hari jualan ?
  - b. Apakah penghasilan yang diperoleh dapat membuat usaha berkembang?

c. Apakah penghasilan yang diperoleh dapat menjamin keberlangsungan usaha?

### 3. Keuntungan usaha

a. Apakah usaha yang bapak/Ibu jalankan dapat memberikan keuntungan?

b. Berapa keuntungan yang diperoleh dalam sehari ?

c. Apakah bapak/ibu dapat menghitung keuntungan yang diperoleh?

Lampiran :

Identitas Responden :

No. :

Jenis Kelamin :

Tingkat Pendidikan :

Agama :

No.	Indikator	Pertanyaan
1	Modal awal	a. Apakah bapak/Ibu membangun usaha menggunakan uang pribadi atau meminjam dari orang lain ?

		<p>b. Apakah modal tersebut cukup untuk membangun usaha kios?</p> <p>c. Apakah modal tersebut dapat mengisi seluruh barang kios bapak/ibu?</p>
2	Omzet penjualan	<p>a. Berapa penghasilan yang diperoleh dalam 1 hari jualan ?</p> <p>b. Apakah penghasilan yang diperoleh dapat membuat usaha berkembang?</p> <p>c. Apakah penghasilan yang diperoleh dapat menjamin keberlangsungan usaha?</p>
3	Keuntungan usaha	<p>a. Apakah usaha yang bapak/Ibu jalankan dapat memberikan keuntungan?</p> <p>b. Berapa keuntungan yang diperoleh dalam sehari ?</p> <p>c. Apakah bapak/ibu dapat menghitung keuntungan yang diperoleh?</p>

Lampiran : Hasil wawancara dengan informan

Indikator	Pertanyaan	Hasil Wawancara
<i>Modal Usaha</i>	4. Apakah bapak/Ibu membangun usaha menggunakan uang pribadi atau meminjam dari orang lain ?	<p><b>Informan 1 :</b>            Dalam membangun kios, menggunakan uang pribadi yang dikumpulkan, dengan modal awal kurang lebih Rp 9.000.000</p> <p><b>Informan 2 :</b>            Modal awal yang</p>

		<p>digunakan untuk membuka kios adalah Rp 25.000.000. Modal tersebut merupakan pinjaman dari Bank</p> <p><b>Informan 3 :</b> Dalam membuka kios di Kampung Sapalek, dirinya menggunakan uang pribadi berupa tabungan miliknya sebesar Rp 10.000.000</p> <p><b>Informan 4 :</b> Membuka kios pertama kali menggunakan uang pribadi dari hasil menabung selama beberapa tahun</p> <p><b>Informan 5 :</b> Modal awal membuka kios menggunakan uang saya sendiri</p> <p><b>Informan 6 :</b> Dalam membuka kios, tentu dibutuhkan modal, uang tersebut saya peroleh dari uang pribadi saya ditambah milik suami</p> <p><b>Informan 7 :</b> Saya membuka kios, modal awal saya pinjam</p>
--	--	---

		<p>dari koperasi sebesar Rp 1.000.000</p> <p><b>Informan 8 :</b></p> <p>Modal awal saya gunakan uang sebesar Rp 15.000.000 yang berasal dari tabungan saya dan istri</p> <p><b>Informan 9 :</b></p> <p>Pertama kali jualan saya menggunakan uang pribadi dalam membuka kios</p> <p><b>Informan 10 :</b></p> <p>Modal awal membuka kios, saya menggunakan uang pribadi</p>
	<p>5. Apakah modal tersebut cukup untuk membangun usaha kios?</p>	<p><b>Informan 1 :</b></p> <p>Modal saya membuka kios pertama kali Rp 9.000.000, cukup untuk buat isi kios arena saya mengutamakan barang sembako lebih dulu, kemudian sedikit-sedikit membeli barang pelengkap lainnya</p> <p><b>Informan 2:</b></p> <p>Membuka kios, modal awal saya adalah Rp 25.000.000, sangat cukup untuk buat isi kios</p> <p><b>Informan 3 :</b></p>

		<p>Modal awal Rp 10.000.000, luamyumlah modal segitu untuk membuka kios pertama kali</p> <p><b>Informan 4 :</b> Dengan modal awal Rp 20.000.000, saya mengisi kios, agar barang-barang lengkap</p> <p><b>Informan 5 :</b> Modal awal saya membuka kios Rp 1.000.000, sangatlah tidak cukup, namun puji Tuhan, saya dapat bertahan hingga saat ini dengan modal awal yang kecil</p> <p><b>Informan 6 :</b> Modal yang digunakan sebesar Rp 10.000.000, cukup untuk modal awal membuka kios</p> <p><b>Informan 7 :</b> Modal yang saya gunakan untuk buka kios, sangat kecil hanya sebesar Rp 1.000.000, sangat tidak cukup, tetapi dengan modal itu saya membeli pinang dulu, karena putarannya</p>
--	--	--

		<p>cepat, ditambah barang kios sedikit-sedikit</p> <p><b>Informan 8 :</b>          Modal pertama saya Rp 15.000.000, sangat cukup untuk mengisi kios</p> <p><b>Informan 9 :</b>          Saya membuka kios dengan modal awal Rp 7.000.000, cukup bagi saya untuk mengisi kios</p> <p><b>Informan 10 :</b>          Modal awal Rp 10.000.000, cukup untuk mengisi kios</p>
	<p>6. Apakah modal tersebut dapat mengisi seluruh barang kios bapak/ibu?</p>	<p><b>Informan 1:</b>          Iya, lumayan untuk mengisi kios</p> <p><b>Informan 2 :</b>          Modal awal saya lumayan besar, jadi saya lengkapi semua isi kios</p> <p><b>Informan 3 :</b>          Modal awal saya, cukup untuk mengisi kios</p> <p><b>Informan 4 :</b>          Saya pertama kali membuka kios modal Rp 20.000.000, dengan uang itu saya bisa membeli barang kios, mulai dari</p>

		<p>sembako hingga kebutuhan rumah tangga seperti baskom, panci, saya beli untuk mengisi kios</p> <p><b>Informan 5 :</b></p> <p>Terus terang modal awal yang kecil, tentu hasilnya juga kecil, dengan modal yang kecil barang yang dibeli juga terbatas</p> <p><b>Informan 6 :</b></p> <p>Modal Rp 10.000.000, itu saya belikan sembako karena itu yang paling dibutuhkan, dan modal awal tersebut, cukup untuk mengisi kios</p> <p><b>Informan 7 :</b></p> <p>Modal awal saya hanya sejuta, tentu tidak cukup untuk mengisi kios, hanya beberapa barang saja yang dapat dibeli</p> <p><b>Informan 8 :</b></p> <p>Dengan modal Rp 15.000.000, lumayan pada waktu itu untuk mengisi kios, sudah lengkap barangnya</p> <p><b>Informan 9 :</b></p> <p>Modal saya Rp 7.000.000,</p>
--	--	--

		<p>terbilang cukup pada waktu itu untuk mengisi kios</p> <p><b>Informan 10 :</b></p> <p>Saya buka kios, modal awal Rp 10.000.000, sangat cukup untuk mengisi kios</p>
--	--	---

Indikator	Pertanyaan	Hasil wawancara
<p><i>Omzet</i></p> <p><i>Penjualan</i></p>	<p>4. Berapa penghasilan yang diperoleh dalam 1 hari jualan ?</p>	<p>Informan 1 :</p> <p>Dalam 1 hari saya bisa mendapatkan penghasilan Rp 500.000 hingga Rp 700.000</p> <p>Informan 2 :</p> <p>1 hari jualan saya bisa dapat Rp 300.000 – 500.000</p> <p>Informan 3 :</p> <p>Buka kios, dari pagi hingga malam, biasanya saya dapat pembeli Rp 500.000, bisa lebih kalau lagi ramai</p> <p>Informan 4 :</p> <p>Penghasilan dalam 1 hari, tidak menentu ya, kadang</p>

		<p>ramai, kadang sepi, tapi kalau rata-rata kurang lebih Rp 500.000 hingga Rp 600.000</p> <p>Informan 5 :</p> <p>Dalam satu hari jualan, saya bisa dapat Rp 100 ribu sampai 200 ribu, kalau ramai ya pembeli</p> <p>Informan 6 :</p> <p>Saya bisa dapat pembeli di atas Rp 500.000 sampai 1 juta dalam sehari</p> <p>Informan 7 :</p> <p>Karena barang saya, kurang lengkap, maka dalam 1 hari jualan paling dapat 100 ribu atau 200 ribu paling banyak</p> <p>Informan 8 :</p> <p>1 hari jualan, saya bisa peroleh penghasilan sebesar 500 ribu</p> <p>Informan 9 :</p> <p>Penghasilan dalam 1 hari itu, kurang Rp 200.000 sampai 500.000</p> <p>Informan 10 :</p> <p>Satu hari jualan, saya bisa dapat sekitar 500.000 hingga 1 juta rupiah</p>
--	--	---

	<p>5. <i>Apakah penghasilan yang diperoleh dapat membuat usaha berkembang?</i></p>	<p>Informan 1 :          Dengan penghasilan saya, uang tersebut saya putar lagi untuk membeli barang kios</p> <p>Informan 2 :          Ya, lumayan, bisa dibelikan barang lagi dan barang saya lengkapi sedikit-demi sedikit</p> <p>Informan 3 :          Usaha sekarang sudah lumayan berkembang, dan barang kios lumayan lengkap</p> <p>Informan 4 :          Usaha sekarang sudah berkembang, kios sudah lengkap isinya</p> <p>Informan 5 :          Usaha saya hanya berjalan di tempat, karena dipakai untuk makan juga, yang penting jalanlah usaha</p> <p>Informan 6 :          Usaha kios saya sudah berkembang isinya sudah banyak, sehingga apa yang dicari masyarakat saya ada jual</p> <p>Informan 7 :</p>
--	--	--

		<p>Usaha saya ya begitu-begitu saja, tidak maju tidak mundur juga, yang penting jualan saja</p> <p>Informan 8 :</p> <p>Usaha sekarang sudah mulai maju, pembeli lumayan</p> <p>Informan 9 :</p> <p>Usaha saya sekarang, lumayan berkembang</p> <p>Informan 10 :</p> <p>Kios saya mulai berkembang, dengan isi yang semakin lengkap, maka pembeli tidak perlu ke mana-mana</p>
	<p>6. Apakah penghasilan yang diperoleh dapat menjamin keberlangsungan usaha?</p>	<p>Informan 1:</p> <p>Dengan penghasilan yang diperoleh, usaha masih berlangsung hingga sekarang</p> <p>Informan 2 :</p> <p>Usaha saya masih berlangsung, dan penghasilan yang diperoleh termasuk lumayan</p>

		<p>Informan 3 :</p> <p>Penghasilan yang didapat membuat usaha masih berlangsung hingga sekarang ini</p> <p>Informan 4 :</p> <p>Usaha saya sudah berjalan kurang lebih 3 tahun, dan masih berlangsung sampai sekarang</p> <p>Informan 5 :</p> <p>Usaha saya, kadang buka kadang tidak, tetapi masih ada sampai saat ini</p> <p>Informan 6 :</p> <p>Dengan penghasilan yang diperoleh, usaha saya masih berdiri</p> <p>Informan 7 :</p> <p>Usaha saya masih ada sampai sekarang, tapi tidak terlalu ramai</p> <p>Informan 8 :</p> <p>Iya, dengan penghasilan tersebut, saya masih berjualan hingga saat ini</p> <p>Informan 9 :</p> <p>Saya bersyukur, usaha saya masih berjalan, yang penting ada buat hidup hari-hari</p>
--	--	---

		<p>Informan 10 :</p> <p>Penghasilan dalam sehari di atas 500 ribu, kios saya masih berjalan sampai saat ini</p>
--	--	---

Indikator	Pertanyaan	Hasil wawancara
<p>3. <i>Keuntungan Usaha</i></p>	<p>4. <i>Apakah usaha yang bapak/Ibu jalankan dapat memberikan keuntungan?</i></p>	<p>Informan 1 :</p> <p>Iya, usaha yang saya jalankan dapat memberikan keuntungan buat saya</p> <p>Informan 2 :</p> <p>Dengan usaha kios, dapat mencukupi kebutuhan keluarga, buat makan, sekolah dan lain-lain</p> <p>Informan 3 :</p> <p>Iy, memberi keuntungan</p> <p>Informan 4 :</p> <p>keuntungan dari berjualan ada, digunakan untuk kebutuhan keluarga</p> <p>Informan 5 :</p> <p>Keuntungan saya ada, walaupun</p>

		<p>sedikit</p> <p>Informan 6 :</p> <p>Yang penting barang lengkap, setiap orang Tanya ada, maka keuntungan juga banyak</p> <p>Informan 7 :</p> <p>Keuntungan yang saya peroleh setiap hari tidak terlalu besar</p> <p>Informan 8 :</p> <p>Dengan usaha ini, dapat keuntungan, tapi tidak rata setiap harinya, bisa banyak bisa sedikit</p> <p>Informan 9 :</p> <p>Keuntungan dari berjualan, lumayan bisa buat makan keluarga</p> <p>Informan 10 :</p> <p>Keuntungan dari membuka kios, lumayan, kalau barang yang dijual banyak</p>
--	--	--

	<p>5. <i>Berapa keuntungan yang diperoleh dalam sehari ?</i></p>	<p>Informan 1 :          Dalam sehari berjualan keuntungan yang diperoleh antara 100 ribu hingga 150 ribu</p> <p>Informan 2 :          Keuntungan saya dalam sehari setelah disimpan untuk modal kembali memberi barang kurang lebih 100 ribu – 150 ribu</p> <p>Informan 3 :          Keuntungan memang tidak terlalu besar, antara 100 ribu sampai 200 ribu</p> <p>Informan 4 :          Dalam sehari membuka kios, keuntungan saya bisa dapat antara 100 ribu sampai 200 ribu ada</p> <p>informan 5 :          karena dikios, saya jualan pinang dan minuman pop ice,</p>
--	--	---

		<p>maka keuntungan dari jualan tersebut antara 50 ribu sampai 100 ribu</p> <p>informan 6 : karena barang kios lengkap, keuntungan yang diperoleh 1 hari itu antara 100 ribu sampai 200 ribu</p> <p>informan 7 : dari berjualan pinang di kios, saya bisa dapat 50 ribu dalam 1 harinya</p> <p>informan 8 : setelah buka kios 1 hari, saya hitung-hitung, keuntungan itu bisa 100 ribu hingga 200 ribu</p> <p>informan 9 : keuntungan saya kurang lebih di atas 100 ribu ya</p> <p>informan 10: buka kios dari pagi hingga malam, saya hitung kira-kira keuntungan sekitar</p>
--	--	---

		100 ribu sampai 200 ribu
	6. <i>Apakah bapak/ibu dapat menghitung keuntungan yang diperoleh?</i>	<p>Informan 1 :</p> <p>Ya, dengan cara kira-kira saja, hari ini dapat pembeli 500 ribu, berarti keuntungan saya 100 ribu ada</p> <p>Informan 2 :</p> <p>Kalau menghitung keuntungan setiap barang yang dijual satu-satu, tidak bisa ya, kira-kira saja, kalau 1 hari dapat pembeli 300 ribu atau 500 ribu berarti bisa simpa keuntungan 100 – 150 ribu</p> <p>Informan 3 :</p> <p>Saya tidak terlalu tahu cara menghitung keuntungan, jadi saya kira-kira saja, dapat pembeli 300 ribu berarti keuntungan 50 ribu</p> <p>Informan 4 :</p>

		<p>menghitung keuntungan setiap barang yang laku dijual, saya hitung keuntungan dari modal awal membeli barang tersebut berapa, dijual berapa, jadi dalam sehari keuntungan kurang lebih di atas 100 ribu ya</p> <p>Informan 5 :</p> <p>Dengan jualan pinang, memilik keuntungan yang lumayan, modal awal pinang 1 kg 150.000, dalam 1 hari kalau habis bisa dapat keuntungan 100 ribu</p> <p>Informan 6 :</p> <p>Saya hitung saja modal awal beli barang barang berapa, terus harga jualnya tinggal dikurangi</p> <p>Informan 7 :</p>
--	--	--

		<p>Keuntungan dari jualan pinang lumayan, kalau 1 hari habis 1 kilo, bisa dapat keuntungan di atas 50 ribu</p> <p>Informan 8 :</p> <p>Keuntungan saya dalam 1 hari, tidak bisa saya hitung keuntungan barang satu-satu ya, jadi di kira-kira saja, kalau dapat 500 ribu, keuntungan 100 ribu ada</p> <p>Informan 9 :</p> <p>Keuntungan dalam sehari kira-kira saja , diatas 50 ribu dapat lah</p> <p>Informan 10 :</p> <p>Saya tidak bisa menghitung keuntungan dalam sehari berapa, saya kira-saja dapat pembeli sehari 1 juta, keuntungan rata-rata di atas 100</p>
--	--	---

		saya kira ada
--	--	---------------

### **BIODATA PENULIS**

Mira Kogoya dilahirkan di Mbua pada tanggal 19 Juli tahun 1996 dengan orang tua bernama Ayah Yason Kogoya dan Ibu bernama Yomi Gwijangge.

Menyelesaikan pendidikan dasar di SD Inpres Mbua, pendidikan Mengah di SMP Negeri Mbua dan SMK Yapesli Wamena. Pada tahun 2017 terdaftar sebagai Mahasiswa di STISIP Amal Ilmiah

Yapis Wamena yang berubah nama pada february tahun 2020 menjadi universitas Amal Ilmiah Yapis Wamena .