

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMENGARUHI
BERKEMBANGNYA USAHA KECIL DAN MENENGAH
(UKM)DI DESA POPALOKECAMATANANGGREK**

OLEH:

SARTIKA TONGLO

E11.19.035

SKRIPSI

Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Ujian Guna Memperoleh Gelar Sarjana



**PROGRAM SARJANA (S1)
UNIVERSITAS ICHSAN GORONTALO
GORONTALO
2023**

HALAMAN PENGESAHAN

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMENGARUHI
BERKEMBANGNYA USAHA KECIL DAN MENENGAH
(UKM) DI DESA POPALOKECAMATANANGGREK**

Oleh:

SARTIKA TONGLO

E1119035

SKRIPSI

Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana Dan

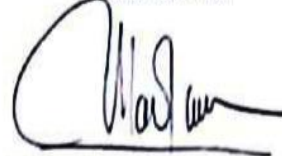
Telah Disetujui Oleh Tim Pembimbing Pada Tanggal

Gorontalo, 17 April 2023

PEMBIMBING I

MELINDA IBRAHIM, SE, MSA, CTA, ACPA,
NIDN: 0920058601

PEMBIMBING II



NURBAITI MOKOGINTA, SE, MAK
NIDN: 1618078701

HALAMAN PERSETUJUAN
ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMENGARUHI
BERKEMBANGNYA USAHA KECIL DAN MENENGAH
(UKM) DI DESA POPALO KECAMATAN ANGGREK

OLEH:

SARTIKA TONGLO

E1119035

Diperiksa Oleh Dewan Penguji Strata Sarjana (S1)
Universitas Ichsan Gorontalo

1. Dr. Arifin, SE., M.Si
(Ketua Penguji)
2. Nurlazimatul H. Sholea, S.Akun., M.Ak
(Anggota Penguji)
3. Fitrianti, SE., M.Ak
(Anggota Penguji)
4. Melinda Ibrahim, SE., MSA., CTA., ACPA
(Pembimbing Utama)
5. Nurbaiti Mokoginta, SE., M.Ak
(Pembimbing Pendamping)

Mengetahui :

Dekan Fakultas Ekonomi

Dr. Mubair, SE., M.Si
NIDN. 0928116901

Ketua Program Studi Akuntansi

Shella Indrawan, SE., M.Ak
NIDN. 0921089202

PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa :

1. Karya tulis saya (Skripsi) ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik (Sarjana) baik di Universitas Ichsan Gorontalo maupun perguruan tinggi lainnya.
2. Karya tulis ini adalah murni gagasan, rumusan dan penelitian saya sendiri, tanpa bantuan pihak lain, kecuali arahan Tim Pembimbing.
3. Dalam karya tulis ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah di publikasikan orang lain, kecuali secara tertulis dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidak benaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh karena karna tulis ini, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di perguruan tinggi ini.

Gorontalo, 17 April 2023

Yang membuat pernyataan


METERAL TEMPEL
C59AKX413596070
Sartika Tonglo

NIM: E1119035

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, karena atas berkat dan rahmat-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi engan judul : “AnalisisFaktor-Faktor Yang Memengaruhi Berkembangnya Usaha Kecil Dan Menengah (UKM) di Desa Popalo Kecamatan Anggrek”. Skripsi ini merupakan salah satu syarat bagi penulis untuk menyelesaikan studi dan mendapat gelar Sarjana di Universitas Ichsan Gorontalo.

Dalam penelitian ini banyak hal yang menjadi kendala dalam penyusunan, baik dari sisi penentuan materi skripsi, referensi, maupun lainnya. Olehnya sangat dibutuhkan beragam masukan yang konstruktif untuk penyempurnaan dari skripsi ini.

Pada kesempatan ini pula penulis menyampaikan terima kasih kepada: IbuDr. Hj. Juriko Abdussamad, M.Si, selaku ketua Yayasan Pengembangan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi (YPIPT) Ichsan Gorontalo, Bapak Dr. H. Abdul Gaffar La Tjokke M.Si selaku Rektor Universitas Ichsan Gorontalo, Bapak Dr. H. Musafir, SE.,M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Ichsan Gorontalo, Ibu Sela Budiawan, SE.,M.AK, selaku ketua program studi Akuntansi Universitas Ichsan Gorontalo. Ibu Melinda Ibrahim SE.,MSA.,CTA.,ACPA, selaku pembimbing I, dan Ibu Nurbaiti Mokoginta SE.,M.AK selaku pembimbing II Universitas Ichsan Gorontalo yang telah membimbing penulis selama mengerjakan skripsi ini. Bapak dan Ibu Dosen yang telah mendidik dan membimbing penulis dalam mengerjakan skripsi ini. Ucapan terima kasih kepada kedua orang tua dan keluarga yang telah membantu/mendukung penulis.

Akhir kata dengan segala kerendahan hati, penulis berharap semoga bantuan, bimbingan dan arahan yang telah diberikan oleh berbagai pihak akan memperoleh berkat dariTuhan Yang Maha Esa .Amin

Gorontalo, 17 April 2023

Sartika Tonglo

ABSTRACT

SARTIKA TONGLO. E1119035. THE ANALYSIS OF FACTORS INFLUENCING THE DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES IN POPALO VILLAGE, ANGGREK SUBDISTRICT

This research aims to analyze the factors that affect the development of Small and Medium Enterprises (SMEs) in Popolo Village, Anggrek sub-district. This type of research is descriptive-qualitative using interview and observation methods and documentation as data collection tools. The results of the research on the factors that affect SMEs are education which greatly affects business development because education can add insight into creating innovations. Training does not affect the development of the business because business people do not always have to attend training. The age of business can affect the development of the business because, from year to year, it has increased. Business scale can affect business development because, with labor, the production process is easier. Business capital also affects business development because capital can facilitate the production process. The results indicate that the factors of education, business scale, business age, and capital can affect the development of SMEs in Popalo Village, especially Tinelo Putri and Ridho Cemerlang SMEs. The training factor does not affect the development of the business.

Keywords: SMEs, education, training, scale, age, capital

ABSTRAK

SARTIKA TONGLLO. E1119035. ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMENGARUHI BERKEMBANGNYA USAHA KECIL DAN MENENGAH DI DESA POPALO KECAMATAN ANGGREK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor yang kecamatan anggrek. Jenis penelitian ini deskriptif kualitatif dengan menggunakan metode wawancara dan observasi serta dokumentasi dalam pengumpulan data. Hasil penelitian dalam faktor-faktor yang mempengaruhi UKM, yang dimulai dari pendidikan sangat memengaruhi perkembangan usaha karena dengan pendidikan bisa menambah wawasan tentang menciptakan inovasi baru. Pelatihan tidak memengaruhi berkembangnya usaha karena tidak selamanya pelaku usaha harus mengikuti pelatihan. Umur usaha dapat memengaruhi berkembangnya usaha karena dari tahun ke tahun memiliki peningkatan. Skala usaha dapat memengaruhi berkembangnya usaha karena dengan adanya tenaga kerja, proses produksi lebih mudah. Modal usaha juga memengaruhi karena dengan adanya modal bisa mempermudah proses produksi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dari faktor pendidikan, skala usaha, umur usaha dan modal dapat mempengaruhi berkembangnya UKM di Desa Popalo khususnya UKM Tinelo Putri dan Ridho Cemerlang. Faktor pelatihan tidak memengaruhi berkembangnya usaha.

Kata kunci: UKM, pendidikan, pelatihan, skala usaha, umur usaha, modal usaha

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

MOTTO

Sebab aku ini mengetahui rancangan-rancangan apa yang ada pada-Ku mengenai kamu, demikianlah firman TUHAN, yaitu rancangan damai sejahtera bukan rancangan kecelakaan, untuk memberikan kepadamu hari depan yang penuh harapan. **Yeremia 29 : 11**

PERSEMBAHAN

Terima kasih Tuhan Yesus untuk segala berkat dan penyertaan yang Engkau berikan kepada Anak-Mu ini, sehingga mampu menyelesaikan tugas akhir (skripsi) ini dengan lancar. Tugas akhir ini saya persembahkan untuk :

1. Kedua orang tuaku Bapak Tiro dan Almh. Ibu Dorkas Pabidang. Saudara saya yang terkasih “kakakku (Ka Isak), (Ka Ira), (Ka Andi), (Ka Arni), (Ka Fitry) terimakasih telah banyak membantu saya dalam berproses menjadi pribadi yang lebih baik dan berguna, turut serta mendukung saya dalam berbagai hal dan aspekTerimakasih yang sangat luar biasa kepada bapak dan Ibu untuk semua cinta, kasih sayang, perjuangan, pengorbanan, kerja keras dan segala yang kalian berikan sampai saya bisa menjadi seperti sekarang ini. Kalian selalu memberikan dukungan baik doa maupun material, arahan, bimbingan, semangat, dan motivasi dalam segenap perjalanan hidup yang saya jalani, hingga sampai saat ini dapat menyelesaikan pendidikan tepat pada waktunya.
2. Dosen pembimbing saya Ibu Melinda Ibrahim SE.,MSA.,CTA.,ACPA, dan Ibu Nurbaiti Mokoginta SE.,M.AK yang telah meluangkan waktu membimbing, memberikan arahan, masukan, saran, dan motivasi dalam pembuatan tugas akhir (skripsi) ini sehingga terselesaikan

DAFTAR ISI

Teks Halaman

MOTTO DAN PERSEMBAHAN	vii
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR TABEL	xi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Rumusan Masalah Penelitian	8
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian	8
1.4 Manfaat Penelitian	9
BAB II KAJIAN PUSTAKA,PENELITIAN TERDAHULU DAN KERANGKA PEMIKIRAN	10
2.1 Kajian Pustaka	10
2.1.1 Pengertian Perkembangan Usaha	10
2.1.2 Faktor-Faktor yang Memengaruhi Perkembangan Usaha	11
2.1.3 Hak Dan Kewajiban Pelaku Usaha	14
2.1.4 Perbuatan Yang Dilarang Bagi Pelaku Usaha	14
2.2 Penelitian Terdahulu	34
2.2.1 Kerangka Pemikiran	36
BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN	38
3.1 Objek Penelitian	38
3.2 Metode Penelitian	38
3.2.1 Metode Yang Digunakan	38
3.2.2 Operasional Variabel Penelitian	39
3.2.3 Informan Penelitian	40

3.2.4 Kriteria Pengambilan Informan	40
3.2.5 Jenis dan Sumber Data	41
3.2.6 Teknik Penumpulan Data	42
3.2.7 Teknik Analisis Data	43
3.2.8 Keabsahan Data	44
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	47
4.1 Hasil Penelitian	47
4.1.1. Gambaran Umum Tempat Penelitian	47
4.1.2 Struktur organisasi	49
4.1.3 Fasilitas	50
4.1.4 Wawancara Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Perkembangan Usaha	54
4.2 Pembahasan	63
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	67
5.1 KESIMPULAN	67
5.2 SARAN	68
DAFTAR PUSTAKA	70
LAMPIRAN	72
KUTIPAN HASIL WAWANCARA	73

DAFTAR GAMBAR

Teks	Halaman
Gambar 2. 1 Kerangka Pemikiran	37
Gambar 4. 1Struktur Organisasi UMKM Ridho Cemerlang	49

No table of figures entries found.

DAFTAR TABEL

Teks	Halaman
Tabel 2. 2 Penelitian Terdahulu	34
Tabel 3. 1Operasional Variabel	39
Tabel 3. 2 Nama Informan	41
 Tabel 4. 1 Daftar Produk, Varian Rasa Dan Harga	 52
Tabel 4. 2 Data produk UMKM Ridho Cemerlang, Juli 2022	53
Tabel 4. 3 Tabel pendapatan per tahun	54
Tabel 4. 4 Proyeksi Perkembangan Usaha	62
Tabel 4. 5 Proyeksi Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan Usaha ..	63

DAFTAR LAMPIRAN

Teks	Halaman
Lampiran1 : Kutipan Wawancara.....	72
Lampiran 2 : Dokumentasi.....	80
Lampiran 3 : ABSTRACT.....	87
Lampiran 4 : ABSTRAK.....	88
Lampiran 5 : Surat Permohonan Izin Penelitian.....	89
Lampiran 6 : Surat Balasan Dari Tempat Penelitian.....	90
Lampiran 7 : Surat Rekomendasi Bebas Plagiasi.....	91
Lampiran 8 : Hasil Turnitin.....	92
Lampiran 9 : Riwayat Hidup.....	93

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) adalah suatu unit usaha perdagangan yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha, membantu perekonomian karena membentuk lapangan kerja baru yang sedikit mengurangi pengangguran, termasuk juga dalam kelompok usaha yang memiliki jumlah paling besar yang terbukti tahan terhadap berbagai macam goncangan krisis ekonomi. Menurut (Ratnasari, 2017) UMKM merupakan unit usaha yang dikelola oleh kelompok masyarakat maupun keluarga yang mayoritas pelaku bisnis Indonesia. Asosiasi UMKM Indonesia (Akumindo) menyebutkan ada 60 juta UMKM dengan 80% di antaranya masuk dalam kategori usaha mikro kecil (Koran.bisnis.com, 13/7/2016). Menurut data Kementrian Koperasi dan UMKM, sekitar 98,7% usaha di Indonesia merupakan usaha mikro, tidak mengherankan apabila sektor ini berkontribusi terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia hingga mencapai 36,82%.

Dengan kriteria ini, usaha mikro memiliki modal usaha sampai dengan paling banyak Rp 1.000.000.000,00(satu miliar rupiah) tidak termasuk tempat tanah dan bangunan tempat usaha. Usaha kecil memiliki modal usaha lebih Rp 1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah) sampai dengan paling banyak Rp

5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Usaha menengah memiliki modal usaha lebih dari Rp 5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 10.000.000.000,00 (10 miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) diarahkan agar memberikan kontribusi yang signifikan terhadap penciptaan kesempatan kerja, peningkatan ekspor dan peningkatan daya saing. Sementara itu, pengembangan usaha skala mikro diarahkan untuk memberikan kontribusi dalam peningkatan pendapatan masyarakat berpendapatan rendah. Kinerja nyata yang dihadapi oleh sebagian besar usaha terutama Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia yang paling menonjol adalah rendahnya tingkat produktivitas, nilai tambah, dan kualitas produk. Walau diakui pula bahwa UMKM menjadi lapangan kerja bagi sebagian besar pekerja di Indonesia, tetapi kontribusi dalam output nasional dikategorikan rendah.

Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistika (BPS), jumlah pengusaha di Indonesia meningkat dari 1,56% pada tahun 2014 menjadi 3,1% pada tahun 2016. Ini membuktikan bahwa ada banyak minat masyarakat dalam bidang usaha kecil menengah atau pun usaha mikro kecil menengah. Perkembanganyang cukup pesat, wajar jika ada semakin banyak orang yang menekuninya, ada begitu banyak jenis bidang yang bisa digeluti. Beberapa contoh usaha mikro, kecil dan menengah yang cukup populer dan potensial adalah bisnis kuliner, bisnis furnitur, bisnis fashion, kosmetik dan *skincare*, dan *Makeup Artist* (MUA) atau penata rias.

Peningkatan UMKM ini juga masih disertai dengan masalah-masalah yang dihadapi oleh para pelaku UMKM, seperti kekurangan modal, kesulitan bahan baku, informasi dan pemasaran (Tambunan, 2009 dalam sari, 2012. Pemerintah sudah memberikan pelatihan yang besar terhadap perkembangan UMKM. Selain itu UMKM di Indonesia dari tahun ke tahun bertambah, UMKM di Indonesia juga dapat bertahan dari krisis. Berbagai upaya diusahakan oleh pemerintah melalui Kementrian Negara Koperasi UKM agar semakin banyak individu di Indonesia bisa menekuni dunia wirausaha dalam bentuk pendirian UMKM bahkan pemerintah sudah mencoba membantu dalam mengatasi persoalan yang dihadapi oleh UMKM seperti melakukan pembinaan bantuan kredit. Selain itu, dalam rangka meningkatkan pembiayaan modal bagi UMKM, pemerintah menyarankan apabila UMKM berkeinginan memperoleh tambahan modal, maka UMKM dituntut untuk dapat menyediakan informasi keuangan sebagai syarat dalam pengajuan modal kepada pihak bank. Pihak bank maupun pihak lembaga keuangan lainnya tidak ingin mengambil dalam penyaluran kredit bagi UMKM karena pihak-pihak tersebut tidak mengetahui perkembangan usahanya.

Perkembangan usaha pada UMKM tidak lepas pula dari kondisi yang ada pada pemilik atau manajer UMKM. Dalam hal ini karakteristik pemilik atau manajer UMKM, seperti pendidikan yang merupakan faktor penting dalam menentukan kemampuan kerja seseorang dan berpengaruh pada pengetahuan seseorang. Kemampuan dan keahlian pelaku UMKM sangat ditentukan oleh tingkat pendidikan formal yang pernah ditempuh. Oleh karena itu, tingginya pendidikan manajer/pemilik UMKM berpengaruh terhadap pengetahuan akuntansi,

sehingga dapat mempengaruhi penggunaan informasi akuntansi dalam menjalankan usahanya. Menurut (Anjani, 2018). Tingkat pendidikan adalah tahapan pendidikan yang ditetapkan berdasarkan tingkat perkembangan seseorang sehingga membuat seseorang mudah untuk menyerap informasi dan mengimplementasikannya.

Skala usaha dapat dilihat dari jumlah tenaga kerja full time yang bekerja pada perusahaan. Semakin banyak jumlah tenaga kerja yang bekerja full time maka perusahaan dapat meningkatkan kapasitas produksi, sehingga usaha yang dijalankan dapat semakin berkembang.

Pelatihan manajemen usaha yang pernah diikuti oleh pelaku UMKM akan meningkatkan pengetahuan dan kemampuan dalam menjalankan usahanya, sehingga usaha dapat lebih berkembang. Marques dan Ferreira (2009, dalam Kurniati, 2014) dalam penelitiannya menemukan bahwa karakteristik perusahaan yang diukur dari: skala usaha, umur perusahaan, level pelatihan, aktivitas sektor, dan siklus usaha berpengaruh terhadap kapasitas inovasi perusahaan.

Berkaitan dengan peranan umur usaha dalam mendukung perkembangan usaha, hasil penelitian Marques dan Ferreira 2009, dalam Kurniati, 2014) menunjukkan bahwa karakteristik perusahaan yang diantaranya diukur dari umur perusahaan berpengaruh terhadap kapasitas inovasi perusahaan.

Adapun beberapa penelitian terdahulu yang telah melakukan penelitian terhadap analisis faktor-faktor yang mempengaruhi berkembangnya usaha kecil dan menengah, yaitu : Penelitian yang dilakukan oleh Ricky Hariyadi (2018) jurusan ekonomi, fakultas ekonomi dan islam, dengan judul “Analisis faktor-

faktor yang mempengaruhi berkembangnya usaha somay kota intan metro” menyimpulkan bahwa yang menjadi faktor yang menjadi berkembangnya usaha Somay Kota Intan Metro adalah faktor lokasi, faktor modal, faktor pemasaran, faktor peluang dan faktor persaingan. Tidak semua faktor tersebut sudah dijalankan oleh pihak Somay Kota Intan Metro. Selanjutnya itu peneliti simpulkan bahwa ada 3 (tiga) faktor utama yang menjadikan usaha Somay Kota Intan Metro dapat berkembang hingga saat ini adalah faktor pemasaran dimana produk yang dipasarkan bisa melalui karyawan maupun konsumen, faktor produk untuk mencapai keberhasilan suatu usaha perlu adanya keunggulan dari kualitas produk tersebut, dan faktor modal merupakan faktor yang penting dalam mengembangkan usaha Somay Kota Intan Metro.

Selanjutnya, Mashuri (2019) dengan judul “ Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha Pedagang Pasar Sukaramai di Kecamatan Bengkalis” hasil penelitian ini untuk mengetahui modal, jumlah tenaga kerja, tingkat pendidikan, pengalaman, lama jam kerja, usia para pedagang pasar terhadap tingkat keberhasilan usaha para pedagang di pasar sukaramai kecamatan bengkalis.

Berkembang dalam sektor usaha UKM Tinelo Putri dan UKM Ridho Cemerlang pada saat ini tumbuh dan mampu bersaing dengan usaha mikro lainnya. Dalam hal ini penunjang perkembangan usaha di dasarkan pada 4 (empat) kegiatan prinsip dan kemampuan yang memerlukan pemahaman khusus tentang definisi, pengukuran dan pengembangan kegiatan usaha, yaitu :

Pertama, dari segi produksi. Pada kegiatan ini terdapat proses pengolahan bahan mentah menjadi bahan jadi. Hal ini dilakukan oleh pihak UKM yang dimana bahan utama yang digunakan merupakan jagung dan pisang. Kemudian untuk UKM Ridho cemerlang sendiri menggunakan berbagai macam bahan mentah menjadi bahan jadi seperti ikan, udang, dan berbagai macam bahan kue lainnya.

Kedua, dari segi distribusi. Lancarnya kegiatan distribusi akan menguntungkan, baik produsen maupun konsumen. Dengan adanya kerjasama antara mitra kerja UMKM di desa popalo membuat pendistribusian UKM Tinelo putri dann UKM Ridho Cemerlang semakin berkembang.

Ketiga, dari segi sirkulasi. Sirkulasi disini merupakan segala aktivitas penjualan atau kerja sama antara mitra, sirkulasi ini muncul dalam kehidupan manusia sebagai hasil pembagian kerja yang membuat kerja setiap individu terealisasikan. Dengan ini perkembangan UKM Tinelo Putri dan UKM Ridho Cemerlang dapat lebih berkembang melalui sikap atau pelayanan dari pemilik UKM itu sendiri untuk menciptakan keharmonisan, kepuasan yang di dapat oleh konsumen.

Keempat, dari segi konsumsi. Konsumsi sendiri mencakup setiap kegiatan yang bertujuan untuk mengurangi atau menghabiskan fungsi ekonomi suatu barang tersebut. Hal ini dilihat dari UKM Tinelo putri dan Riho Cemerlang dengan semakin banyaknya pesanan yang dilayani setiap harinya dan melihat banyaknya pesanan tersebut, menunjukan konsumen telah puas dengan apa yang di konsumsi.

Herlila Tamuu telah menjalankan Ridho Cemerlang, sebuah usaha mikro, kecil, dan menengah sejak tahun 2015. Ridho Cemerlang merupakan usaha rumahan yang menjadikan Acar Ikan Cakalang Pedas Manis, Abon Ikan Cakalang, dan Sambal Cakalang sebagai produk utamanya. Selain itu, perusahaan juga membuat produk sampingan seperti Cheese Sumprit Cake dan Roasted Coconut Cake. Tujuan dari usaha Ridho Cemerlang adalah menggunakan konsep terintegrasi, fungsi lahan yang strategis, layanan titipan kepada toko atau restoran yang ada di kota Gorontalo, memasarkan produknya agar lebih dikenal masyarakat khususnya oleh menggunakan media sosial sebagai alat pemasaran untuk promosi, iklan, dan kegiatan pemasaran lainnya. Ini disebut lebih sederhana dan lebih murah daripada mencetak selebaran dan plakat di jalan yang harganya cukup mahal. Model bisnis Ridho Cemerlang suatu saat nanti bisa menjadi contoh bagaimana mengembangkan suatu daerah yang permintaannya banyak. Bukti menunjukkan bahwa UMKM Ridho Cemerlang telah mengeksport asinan dan abon ke Makassar, Manado, dan Cirebon karena makanannya terjamin sterilitasnya karena rasa makanan dan kemasannya.

Kemudian untuk Ibu Nikma Tamuu sendiri juga memulai usahanya dari tahun 2015, usaha yang dijalankan berupa usaha rumahan yang menjadikan jagung sebagai dasar pembuatan stik, dan kripik. Nama dari UKM ibu Herlila Tamuu adalah UKM Putri, Putri sendiri diambil dari nama anak pertama ibu Nikma Tamuu. Masalah yang pernah dihadapi oleh ibu Herlila Tamuu adalah pada saat pandemi covid 19 pendapatan yang didapat menurun drastis dari sebelum pandemi, tetapi pada setelah covid 19 mengalami kenaikan kembali,

selain itu ke 2 UKM ini sudah memiliki izin usaha dan sudah berlabel halal lewat BPJPH.

Berdasarkan hal tersebut peneliti berkeinginan untuk mengetahui dan melihat bagaimana profil pemilik/manajer perusahaan UMKM dilihat dari aspek dari pelaku UKM di Desa Popalo dilihat dari aspek pendidikan, pelatihan, umur usaha, umur, skala usaha dan modal usaha.

Maka dengan latar belakang di atas, peneliti mengangkat judul “Analisis Faktor- Faktor yang Memengaruhi Berkembangnya Usaha Kecil dan Menengah di Desa Popalo Kecamatan Anggrek”.

1.2 Rumusan Masalah Penelitian

Berdasarkan pemaparan dari latar belakang di atas, rumusan masalah yang diangkat dalam penelitian ini yaitu : Apakah aspek pendidikan, pelatihan, umur usaha, skala usaha dan modal usaha memiliki pengaruh dalam perkembangan UKM di Desa Popalo Kecamatan Anggrek?

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1 Maksud Penelitian

Maksud dari penelitian ini adalah untuk memperoleh melihat faktor- faktor yang memengaruhi berkembangnya usaha UKM di Desa Popalo kecamatan Anggrek.

1.3.2 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis faktor-faktor yang memengaruhi berkembangnya UKM di Desa Popalo Kecamatan Anggrek.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dan hasil penelitian ini berdasarkan uraian latar belakang dan rumusan masalah di atas sebagai berikut:

1.4.1 Manfaat Teoritis

Penelitian ini bisa memberikan kontribusi pada pengembangan teori, terutama mengenai Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Berkembangnya Usaha Kecil dan Menengah di Desa Popalo Kecamatan Anggrek. Selain itu juga dapat dijadikan acuan bagi peneliti selanjutnya.

1.4.2 Manfaat Praktis

Penelitian ini dapat dijadikan sebagai dasar untuk mengetahui faktor apa saja yang bisa memengaruhi berkembangnya Usaha Kecil dan Menengah di Desa Popalo Kecamatan Anggrek.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA, PENELITIAN TERDAHULU DAN

KERANGKA PEMIKIRAN

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 Pengertian Perkembangan Usaha

Perkembangan usaha di Indonesia mengalami pasang surut. Hal ini dipengaruhi oleh adanya faktor letak geografi, budaya, kebijakan ekonomi, dan pengaruh perkembangan dunia kewirausahaan di Indonesia Muhammad Anwar, (Jakarta: Prenada, 2014).

Perkembangan usaha merupakan sebuah proses tahapan usaha selama periode tertentu. Sehingga jika kita mengembangkan usaha tidak dengan baik dan bijak maka usaha kita mengalami kebangkrutan. Sebaliknya jika kita mengembangkan usaha dengan baik maka kita bisa menjadi pengusaha yang berhasil dan sukses. Ada 4 (empat) kegiatan yang menjadikan usaha itu berkembang yaitu : kegiatan produksi, kegiatan distribusi, kegiatan sirkulasi, dan kegiatan konsumsi.

Perkembangan usaha merupakan kriteria penilaian secara luas dan dianggap paling *valid* untuk dipakai sebagai alat ukur sebagai pelaksanaan operasi sebuah perusahaan. Suatu usaha yang dikelola dengan baik akan memberikan dampak yang baik pula bagi kegiatan usaha, termasuk dalam memperoleh *profit*/keuntungan. Perkembangan usaha untuk menuju profit atau keuntungan merupakan tujuan utama setiap usaha yang dioperasikan, kecuali

kegiatan usaha atau jasa yang tidak berorientasi pada keuntungan seperti sekolah, yayasan, lembaga-lembaga sosial yang tidak bertujuan untuk mencari keuntungan dan sebagainya. Akan tetapi suatu kegiatan usaha yang dimulai dari modal pribadi atau kelompok seperti CV, PT, Firma sampai kegiatan usaha mikro atau *home industr* mempunyai tujuan untuk meningkatkan keuntungan atau pendapat. Keuntungan ini yang artinya akan di kelola pada tahap selanjutnya, supaya kegiatan usaha terus berkembang. Fandi Faud Mirza (2013)

Pengaruh perkembangan dunia kewirausahaan di Indonesia adalah sebagai berikut :

- a) Kebutuhan untuk mencapai sesuatu yang lebih baik
- b) Kebutuhan akan ketidak ketergantungan atau kebebasan
- c) Kebutuhan akan pembaruan
- d) Mencapai tingkat pendapatan yang lebih baik

2.1.2 Faktor-Faktor yang Memengaruhi Perkembangan Usaha

1. Pendidikan Pemilik/Manajer

Peran pemilik/manajer sebuah perusahaan sangatlah penting dalam menjalankan usahanya. Pemilik usaha yang pernah menempuh pendidikan formal dengan jenjang yang lebih tinggi akan memiliki pemahaman, keahlian, dan keterampilan yang berbeda dalam menjalankan usahanya. Dibanding dengan pemilik yang menempuh pendidikan dengan jenjang lebih rendah (dari pendidikan SD, SMP, SMA). Pemilik atau manajer perusahaan yang memiliki pendidikan formal yang tinggi akan

lebih mampu dibandingkan dengan yang memiliki tingkat pendidikan formal yang lebih rendah (Nurmala, 2014).

2. Pelatihan

Pelatihan usaha akan memberikan tambahan wawasan dan pengetahuan serta kemampuan kepada pelaku UMKM, sehingga diharapkan usaha yang dijalankan akan semakin berkembang. Menurut Bernardin & Russel (dalam Gomes, 2000: 197), pelatihan merupakan usaha untuk memperbaiki pemforman pekerja pada pekerjaan tertentu yang sedang menjadi tanggung jawabnya, atau satu pekerjaan yang ada kaitannya dengan pekerjaannya. Pelatihan lebih berkaitan dengan peningkatan kemampuan karyawan yang sudah menduduki suatu pekerjaan atau tugas tertentu sehingga lebih menekankan pada keterampilan (skill).

3. Umur Usaha

Biasanya usaha yang lebih lama berdiri cenderung lebih berkembang karena sudah memiliki banyak pengalaman usaha yang lebih lama berdiri, cenderung lebih berkembang karena sudah memiliki banyak pengalaman dalam menjalankan usahanya. Menurut Minizu (2010) pengalaman/lama berusaha pada bidang usaha sejenis merupakan kekuatan utama bagi pengusaha. Selain itu hasil penelitian Mongollon and Vaquero(2004) dan Markques dan Feerreira(2009) menentukan pengaruh umur dan pengalaman pemilik usaha sehingga variabel determinan terhadap perilaku inovasi perusahaan. (Kurniati, 2014).

4. Skala Usaha

Pada dasarnya skala usaha adalah kemampuan perusahaan dalam mengelola usahanya dengan melihat dari beberapa jumlah karyawan yang dipekerjakan dan besarnya pendapatan yang diperoleh perusahaan tersebut dalam suatu periode. Disamping itu, tingkat produktivitas perusahaan sangat tergantung pada jumlah tenaga kerja yang harus dipekerjakan menunjukkan bahwa tingkat produktivitas yang cukup tinggi yang dialami oleh perusahaan khususnya pada perusahaan kecil menengah, sehingga kebutuhan perusahaan terhadap informasi yang akan dibutuhkan.

5. Modal Usaha

Modal usaha merupakan modal saat suatu usaha tersebut dijalankan. Perusahaan yang masih terus berkembang akan cenderung membutuhkan modal usaha, sehingga perusahaan akan berusaha mengakses sumber-sumber modal.

Modal merupakan aspek yang sangat penting dalam aktivitas usaha. (Putri, ddk, 2014), menyatakan bahwa faktor usaha yang harus tersedia sebelum melakukan kegiatan bisnis adalah modal. Besar kecilnya modal akan berpengaruh terhadap perkembangan usaha dalam pencapaiannya. Beberapa modal yang dibutuhkan dalam menjalankan bisnis, antar lain tekad, pengalaman, keberanian, pengetahuan, serta modal berupa uang, namun kebanyakan orang terhambat memulai usahanya karena mereka sulit untuk mendapatkan modal berupa uang.

2.1.3 Hak Dan Kewajiban Pelaku Usaha

Kewajiban pelaku usaha beritikad baik dalam melakukan kegiatan usaha merupakan salah satu azas yang dikenal dalam hukum perjanjian. Ketentuan tentang beritikad baik ini diatur dalam pasal 1338 ayat (3). Bahwa perjanjian harus dilaksanakan dengan itikad baik. Kewajiban pelaku usaha. Tentang kewajiban kedua pelaku usaha yaitu memberikan informasi yang benar, jelas dan jujur mengenai kondisi dan jaminan barang/ jasa serta memberi penjelasan penggunaan perbaikan. dan pemeliharaan disebabkan karena informasi di samping merupakan hak konsumen, juga karena ketiadaan informasi yang tidak memadai dari pelaku usaha merupakan salah satu jenis cacat produk (cacat informasi), yang akan sangat merugikan konsumen. Pentingnya penyampaian informasi yang benar terhadap konsumen mengenai suatu produk, agar konsumen tidak salah terhadap gambaran mengenai suatu produk tertentu. Penyampaian informasi tersebut berupa representasi, peringatan maupun yang berupa intruksi.

2.1.4 Perbuatan Yang Dilarang Bagi Pelaku Usaha

Seperti diketahui bahwa UUPK menetapkan tujuan perlindungan konsumen antara lain adalah untuk mengangkat harkat kehidupan konsumen, maka untuk maksud tersebut berbagai hal yang membawa akibat negatif dari pemakaian barang atau jasa harus dihindarkan dari aktivitas perdagangan pelaku usaha. Sebagai upaya untuk menghindari akibat negatif pemakaian barang dan jasa tersebut. maka UU menentukan berbagai larangan sebagai berikut:

1. Pelaku usaha dilarang memproduksi dan atau memperdagangkan barang dan atau jasa yang:

- a). Tidak memenuhi atau tidak sesuai dengan standar yang dipersyaratkan ketentuan peraturan perundang-undangan.
- b). Tidak sesuai dengan berat bersih, isi bersih atau netto dan jumlah dalam hitungan sebagaimana yang dinyatakan dalam label atau etiket barang tersebut.
- c). Tidak sesuai dengan ukuran, takaran, timbangan jumlah alam hitungan menurut ukuran yang sebenarnya.
- d). Tidak sesuai dengan kondisi jaminan, keistimewaan atau kemanjuran sebagaimana dinyatakan dalam label, etiket atau keterangan barang dan atau jasa tersebut.
- e). Tidak sesuai dengan mutu, tingkatan, komposisi, proses pengolahan, gaya, mode atau penggunaan tertentu sebagaimana dinyatakan dalam label atau keterangan barang dan atau jasa tersebut.
- f). Tidak sesuai dengan janji yang dinyatakan dalam label, etiket, keterangan, iklan atau promosi penjualan barang atau jasa tersebut.
- g). Tidak mencantumkan tanggal kadaluarsa atau jangka waktu penggunaan atau pemanfaatan yang paling baik atas barang tersebut.
- h). Tidak mengikuti ketentuan berproduksi secara halal, sebagaimana pernyataan halal yang dicantumkan dalam label.

i). Tidak mencantumkan informasi dana atau petunjuk penggunaan barang dalam bahasa Indonesia sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

2. Pelaku usaha dilarang memperdagangkan barang yang rusak, cacat atau bekas dan tercemar tanpa memberikan informasi secara lengkap dan benar atas barang yang dimaksud.

3. Pelaku usaha dilarang memperdagangkan farmasi dan pangan yang rusak, cacat atau bekas dan tercemar dengan atau tanpa memberikan informasi secara lengkap dan benar.

2.1.2 Strategi Usaha

2.1.2.1 Lokasi Usaha

Lokasi usaha merupakan faktor yang mempengaruhi sukses atau gagalnya sebuah usaha kecil. Lokasi ini ada yang mudah dicapai oleh konsumen dan ada juga yang jauh. Kemajuan sebuah bisnis sangat tergantung pada kunjungan. Faktor-faktor yang dipertimbangkan oleh konsumen untuk mendatangkan sebuah lokasi bisnis, sangat tergantung pada kenyamanan, waktu tempuh, biaya, kepercayaan, kualitas dan layanan. Untuk memilih lokasi bisnis tergantung pada tipe usaha yang akan dijualnya. Buchari Alma (2013)

Adapun pengertian lokasi usaha dalam arti luas yaitu merupakan salah satu faktor yang strategis usaha bisnis yang penting. Dengan demikian, lokasi harus dipilih dengan cermat dan hati-hati, serta mempertimbangkan beberapa aspek. Pertimbangan pemilihan lokasi sangat terkait dengan jenis dan skala usaha.

2.1.2.2 Perencanaan Lokasi Usaha

Memilih lokasi bisnis yang tepat untuk kegiatan bisnis adalah sangat menentukan keberhasilan dan kegagalan bisnis buat masa depan. Untuk menetapkan lokasi bisnis ada dua langkah yang perlu ditetapkan yaitu :

- 1) Menentukan masyarakat yang akan dilayani
- 2) Memilih lokasi disekitar masyarakat tertentu, maka perlu dipertimbangkan faktor-faktor berikut :

- a) Karakteristik Demografis

Yaitu keadaan/struktur penduduk berdasarkan usia, jenis kelamin, tempat tinggal dan sebagainya yang akan berpengaruh terhadap bentuk, mutu dan jumlah barang yang akan diproduksi dan dijual.

- b) Kecenderungan Penghasilan Penduduk

Toko-toko eceran dan usaha bidang jasa sebaiknya ditempatkan di lokasi penduduk yang mempunyai pendapatan tetap, pemberian kredit menjadi masalah di masyarakat kita, karena ada kecenderungan muda mengambil kredit, tetapi sulit dalam pembayaran. Oleh sebab itu adakalanya, usaha seperti toko eceran tidak mau menjual barang secara kredit, kecuali kepada langganan yang betul-betul baik, mental masyarakat seperti ini masih perlu diperbaiki, agar timbul rasa saling mempercayai, dan tanggung jawab sesama.

c) Persaingan

Bagi perusahaan kreatif, adanya persaingan akan menjadi tantangan yang menarik dan membangkitkan ambisinya untuk mengatasi para saingannya.

d) Iklim Sosial dan Perdagangan

Dalam memilih lingkungan masyarakat tertentu untuk mendirikan usaha bisnis, maka pengusaha mempertimbangkan, apakah di lingkungan tersebut baik pula untuk tempat tinggal. Faktor ini sangat menunjang keberhasilan usahanya. Dengan demikian menampilkan diri secara fasilitas yang ada dilingkungannya seperti bank, angkutan umum, perusahaan jasa, dan fasilitas listrik, air, telepon dan sebagainya.

Adapun perencanaan pemilihan lokasi yang bisa dipertimbangkan oleh seseorang pengusaha yaitu :

Syarat-syarat Tempat Usaha

Setelah memilih dan menentukan jenis usaha yang sesuai dengan tersedianya keterampilan dan teknologi, kemudian mengadakan peneliti pasar untuk menentukan pangsa pasar industri yang akan diterjuni. Penentuan pangsa pasar industri tersebut untuk menentukan layak tidaknya usaha yang direncanakan. Layak dalam arti barang dan jasa yang akan diproduksi dapat laku dijual. Pangsa pasar dapat menjadi pedoman untuk menentukan besarnya skala usaha.

2.1.2.3 Kegiatan Usaha (Produk dan Produksi)

2.1.2.3.1 Produk

Produk merupakan hasil akhir yang mengandung elemen-elemen fisik, jasa dan hal-hal yang simbolis yang dibuat dan dijual oleh perusahaan untuk memberikan kepuasan dan keuntungan bagi pembelinya.

Aturan-aturan yang perlu dipertimbangkan dalam pengembangan produk, yaitu:

1) Simplicity (Sederhana).

Mudah dikenal dan digunakan oleh konsumen, seperti alat-alat komunikasi.

2) Integrity (Integritas).

Disain produk harus baik dari sejak awal sampai akhir pakai.

3) Human Focus (Fokuskan pada orangnya).

Memperhatikan peranan komplementer pemakai akhir untuk mendesain integritas.

4) Sinergy (Berdaya juang).

Desain produk yang baik memerlukan kombinasi antara pengalaman, pengetahuan, kecakapan dari suatu team professional.

5) Creativity (Kreativitas).

Keberhasilan produk sangat tergantung pada keahlian kreatif dari banyak orang

Kualitas produk dalam praktik bisnis apa pun sangat diperlukan oleh konsumen, ternyata kualitas yang diinginkan konsumen itu sangat relatif, bagi pembisnis yang terpenting adalah:

- 1) Perlu mengenali produk yang dibutuhkan dan diinginkan konsumen sebelum dibuat, dipasarkan atau diperdagangkan.
- 2) Perlu mengonfirmasikan kesesuaian produk yang diinginkan konsumen.
- 3) Merincikan karakteristik produk sehingga beda dari produk lain

2.1.2.3.2Produksi

Produksi merupakan kegiatan yang menghasilkan barang baik barang jadi maupun barang setengah jadi, bahan industri dan suku cadang atau spareparts dan komponen. Faktor-faktor produksi terdiri dari: tanah atau alam, modal, tenaga kerja dan keterampilan manajerial

Dari uraian di atas, dapatlah dinyatakan bahwa produksi merupakan proses pencapaian atau menghasilkan barang-barang atau jasa-jasa yang berguna sebagai usaha untuk mencapai tujuan dan sasaran. Adapun jenis proses produksi yang kita ketahui adalah sebagai berikut:

- 1) Proses produksi secara terus-menerus. Pola produksi yang urutannya pasti, tidak berubah-ubah, dan berkelanjutan sehingga pola pelaksanaan produksinya selalu sama.
- 2) Proses produksi terputus-putus. Dalam proses produksi terdapat beberapa pola dan urutan pelaksanaan proses produksi. Pola dan urutan

bulan ini mungkin tidak digunakan untuk pola dan urutan bulan depan sehingga jenis produk yang dihasilkan setiap bulan berbeda.

2.1.3 Tinjauan Umum Tentang UMKM

2.1.3.1 Pengertian UMKM

Pemerintah selalu memberikan perhatian khusus dan memprioritaskan untuk usaha kecil dan menengah, terutama bila dikaitkan dengan jumlah tenaga kerja yang mampu ditampung oleh usaha kecil dan menengah adalah sektor pertanian, N sektor perdagangan, sektor pertambangan, sektor jasa, dan lainnya (Siahaan, P. A, 2019). Menurut undang-undang nomor 20 tahun 2008 tentang cipta kerja mengenai Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) adalah:

- 1) Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha
- 2) Usaha Kecil adalah usaha ekonomin produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar.
- 3) Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil

atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang.

Berdasarkan definisi diatas dapat dikatakan bahwa UMKM adalah usaha milik orang perorangan badan usaha yang bukan merupakan anak atau cabang dari perusahaan lain dengan kriteria memiliki modal usaha yang memiliki batasan-batasan tertentu.

Adapun contoh usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) adalah:

- 1) Jasa perbengkelan
- 2) Jasa salon kecantikan
- 3) Jasa ojek
- 4) Jasa penjahit (konveksi)
- 5) Pedagang di pasar grosir(agen) dan pedagang lainnya
- 6) Pengrajin industri makana dan minuman
- 7) Industri meubel (kayu dan rotan)
- 8) Industri alat-alat rumah tangga
- 9) Industri pakaian jadi
- 10) Industri kerajinan tangan, dan lain-lain.

2.1.2.2 Kriteria Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Kriteria UMKM diatur dalam Pasal 6 Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah. Yaitu kriteriaUMKM dibagi berdasarkan kelompok kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan. Kekayaan bersih tersebut merupakan jumlah aset sesudah dikurangi dengan kewajiban atau

hutang. Kriteria UMKM menurut Pasal 6 Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 sebagai berikut :

1. Usaha Mikro

- a) Kekayaan bersih < Rp 50.000.000,00 (tidak termasuk tanah serta bangunan untuk usaha).
- b) Hasil penjualan tahunan < Rp 300.000.000,00.

2. Usaha Kecil

- a) Kekayaan bersih > Rp 50.000.000,00 sampai dengan < Rp 500.000.000,00 (tidak termasuk tanah beserta bangunan untuk usaha).
- b) Hasil penjualan tahunan > Rp 300.000.000,00 sampai dengan < Rp 2.500.000.000,00.

3. Usaha Menengah

- a) Kekayaan bersih > Rp 500.000.000,00 sampai dengan < Rp 10.000.000.000,00 (tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha).
- b) Hasil penjualan tahunan > Rp 2.500.000.000,00 sampai dengan < Rp 50.000.000.000,00.

Setelah lahirnya Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2020 tentang Cipta Kerja, kriteria UMKM mengalami perubahan. Perubahan pada kriteria UMKM termasuk dalam Peraturan Pemerintah Nomor 7 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Perlindungan, dan Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. Kriteria UMKM tersebut tertulis pada Pasal 35 – 36 PP No.7 Tahun

2021. Dalam pasal tersebut UMKM dibagi kriteria berdasarkan modal usaha / hasil penjualan tahunan, yaitu :

1. Usaha Mikro bermodal usaha < Rp 1.000.000.000,00 tidak termasuk tanah serta bangunan tempat usaha.
2. Usaha Kecil dengan memiliki modal usaha > Rp 1.000.000.000,00 sampai dengan < Rp 5.000.000.000,00 tidak termasuk tanah serta bangunan tempat usaha.
3. Usaha Menengah memiliki modal usaha > Rp 5.000.000.000,00 sampai dengan < Rp 10.000.000.000,00 tidak termasuk tanah serta bangunan untuk usaha.

Kriteria UMKM berdasarkan hasil penjualan tahunan sebagai berikut (Pasal 35 ayat 5 PP No. 7 Tahun 2021) yaitu :

1. Usaha Mikro memiliki hasil penjualan tahunan < Rp 2.000.000.000,00.
2. Usaha Kecil dengan hasil penjualan tahunan sejumlah > Rp 2.000.000.000,00 sampai dengan < Rp 15.000.000.000,00.
3. Usaha Menengah hasil penjualan tahunan sejumlah > Rp 15.000.000.000,00 sampai dengan < Rp 50.000.000.000,00.

Berikut merupakan perbedaan kriteria UMKM sebelum dan sesudah adanya Undang-Undang Nomor 11 Tahun tentang Cipta Kerja:

Perbandingan Kriteria UMKM Sebelum dan Sesudah Adanya UU Cipta Kerja

Indikator	UU No. 20 Tahun 2008	UU No.7 Tahun 2021
Kelompok UMKM	Berdasarkan kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan. Kekayaan bersih merupakan jumlah asset setelah dikurangi kewajiban atau hutang.	Berdasarkan modal usaha atau hasil penjualan tahunan. Modal usaha adalah modal pribadi serta pinjaman untuk memulai usaha.
Modal Usaha atau Kekayaan Bersih	1. Usaha Mikro: < Rp 50 juta. 2. Usaha Kecil: > Rp 50 juta sampai < Rp 500 juta. 3. Usaha Menengah: > Rp 500 juta sampai < Rp 10 miliar. (diluar tanah serta bangunan untuk usaha).	1. Usaha Mikro: < Rp 1 miliar. 2. Usaha Kecil: > Rp 1 miliar sampai < Rp 5 miliar. 3. Usaha Menengah: > Rp 5 miliar sampai < Rp 10 miliar .(diluar tanah serta bangunan untuk usaha).
Hasil Penjualan Tahunan	1. Usaha Mikro: < Rp 300 juta. 2. Usaha Kecil: > Rp 300 juta sampai < Rp 2,5 miliar.	1. Usaha Mikro: < Rp 2 miliar. 2. Usaha Kecil: > Rp 2 miliar sampai < Rp 15 miliar.
	3. Usaha Menengah: > Rp 2,5 miliar sampai < Rp 50 miliar.	3. Usaha Menengah: > Rp 15 miliar sampai < Rp 50 miliar.

2.1.3.3 Ciri-ciri dari UMKM

1. Tempat usaha bisa berpindah-pindah tidak tetap berada di satu tempat
2. Jenis barang yang dijual bisa berubah sewaktu-waktu belum ada SOP yang ketat yang mengatur dalam hal ini.
3. Administrasi keuangan sederhana, terkadang keuangan pribadi dan keuangan perusahaan masih disatukan.
4. Kebanyakan belum memiliki legalitas usaha.
5. Belum ada sistem ketat dan sistematis yang mengatur masalah Sumber Daya Manusia di dalam badan usaha.

UMKM diklasifikasikan menjadi 4(empat) kelompok yaitu:

Livelihood Activities, merupakan UMKM yang digunakan sebagai kesempatan kerja untuk mencari nafkah, yang lebih umum dikenal sebagai faktor informal, sebagai contoh adalah pedagang kaki lima.

1. *Micro Enterprise*, merupakan UMKM yang memiliki sifat pengrajin tetapi belum memiliki sifat kewirausahaan.
2. *Small Dynamic Enterprise*, merupakan UMKM yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan mampu menerima subkontakdan ekspor.
3. *Fast Moving Enterprise*, merupakan UMKM yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan akan melakukan transformasi menjadi usaha besar.

2.1.3.4 Manfaat UMKM

1. Tersedianya lowongan pekerjaan, dengan adanya UMKM, memiliki peran penting bagi individu maupun negara. UMKM dapat menyediakan lowongan pekerjaan secara luas bagi masyarakat sehingga dapat mengurangi pengangguran.
2. Pembangunan Nasional, UMKM menyumbang penerimaan pajak yang dapat digunakan untuk pembangunan nasional.

2.1.3.5 Jenis-jenis UMKM

Secara umum UMKM bergerak dalam 2 (dua) bidang, yaitu bidang perindustrian dan bidang barang dan jasa. Menurut Keppres No. 127 Tahun 2001, adapun bidang / jenis usaha terbuka bagi usaha kecil dan menengah di bidang industri dan perdagangan adalah:

- 1) Industri makanan dan minuman olahan yang melakukan pengawetan dengan proses pengasinan, penggaraman, pemanisan, pengasapan, dan fermentasi dengan cara-cara tradisional.
- 2) Industri penyempurnaan benang dari serat buatan menjadi benang bermotif/celup, ikat dengan menggunakan alat yang digunakan oleh tangan
- 3) Industri tekstil meliputi pertenunan, perajutan, pembatik, dan pembordiran yang memiliki ciri dikerjakan dengan ATB, atau alat yang digerakkan tangan termasuk batik, pecci, kopiah, dsb.
- 4) Pengolahan hasil hutan dan kebun golongan non pangan; Bahan bangunan atau rumah tangga: bambu, nipah, sirap, arang, sabut.

Bahan industri: getah-getahan, kulit kayu, sutra alam, gambir.

- 5) Industri perkakas tangan yang diproses secara manual atau semi mekanik untuk pertukangan dan pemotongan.
- 6) Industri perkakas tangan untuk tangan pertanian yang diperlukan untuk persiapan lahan, proses produksi, pemanenan, pasca panen, dan pengolahan kecuali cangkul dan sekop.
- 7) Industri barang dari tanah liat, baik yang diglasir maupun tidak diglasir untuk keperluan rumah tangga.
- 8) Industri jasa pemeliharaan dan perbaikan yang meliputi otomotif, kapal dibawah 30 GT, elektro dan peralatan rumah tangga yang dikerjakan secara manual atau semi otomatis.
- 9) Industri kerajinan yang memiliki kekayaan khasanah budaya daerah, nilai seni yang menggunakan bahan baku alamiah maupun imitasi.

2.1.3.6 Masalah-Masalah yang dihadapi oleh UMKM

Terdapat masalah-masalah utama yang dihadapi oleh para pengusaha kecil menengah yaitu:

1. Permasalahan Modal
 - 1) Suku bunga kredit perbankan yang masih tinggi sehingga kredit menjadi mahal.
 - 2) Informasi sumber pembiayaan dari lembaga keuangan nonbank masih kurang.
 - 3) Sistem prosedur kredit dari lembaga keuangan bank dan nonbank terlalu rumit dan memakan waktu yang cukup lama.

- 4) Perbankan kurang menginformasikan standar proposal untuk pengajuan kredit, sehingga pengusaha kecil belum mampu membuat proposal yang sesuai dengan kriteria perbankan.
- 5) Perbankan kurang memahami kriteria usaha kecil dan menilai kelayakan usaha, sehingga jumlah kredit yang disetujui sering kali tidak sesuai dengan kebutuhan usaha kecil.

2. Permasalahan Pemasaran

- 1) Posisi tawar pengusaha kecil ketika berhadapan dengan pengusaha besar selalu lemah, terutama berkaitan dengan penentuan harga dan sistem.
- 2) Asosiasi pengusaha atau profesi belum berperan dalam mengkoordinasi persaingan yang tidak sehat antara usaha yang sejenis.
- 3) Informasi untuk memasarkan produk masih kurang, misalnya produk yang diinginkan, potensi pasar, tata cara memasarkan, produk dan lain-lain.

3. Permasalahan bahan baku

- 1) Suplai bahan baku untuk usaha kecil kurang memadai dan berfluktuasi. Ini disebabkan karena adanya pembeli besar yang menguasai bahan baku.
- 2) Harga bahan baku masih terlalu tinggi.
- 3) Kualitas bahan baku rendah karena tidak adanya standarisasi dan adanya manipulasi kualitas bahan baku.

- 4) Sistem pembelian bahan baku secara tunai menyulitkan pengusaha kecil, sementara pembayaran penjualan produk umumnya tidak tunai.

4. Permasalahan teknologi

- 1) Asas dan informasi sumber teknologi masih kurang dan tidak merata.
- 2) Spesifikasi peralatan yang sesuai dengan kebutuhan usah kecil sukar diperoleh.

5. Permasalahan manajemen

- 1) Kemampuan pengusaha kecil dalam mengorganisasikan diri dan karyawan masih lemah sehingga terjadi pembagian kerja tidak jelas.
- 2) Pelatihan tentang manajemenn dari berbagai instansi kurang efektif karena materi yang terlalu banyak tetapi tidak sesuai dengan kebutuhan.

2.1.3.7Kelebihan dan Kelemahan UMKM

Dengan ukuran yang kecil dan tentunya fleksilitas yang tinggi usaha mikro kecil dan menengah memiliki berbagai keunggulan terutama dalam hal pendirian dan pengoperasian UMKM memiliki kontribusi yang besar terhadap perputaran perekonomian negara bukan hanya karena mereka benih untuk pertumbuhan perusahaan besar tetapi juga karena mereka memberikan layanan tertentu kepada orang yang dianggap menguntungkan bagi perusahaan besar.

1. Kelebihan UMKM

Berikut adalah beberapa kelebihan UMKM yaitu:

- 1) Memiliki bidang usaha khusus

Pemilik UMKM dalam pengembangan usahanya memiliki kebebasan untuk mengespresikan ide-ide kreatif yang terlihat dari produk yang mereka buat.

2) Berpotensi menciptakan lapangan kerja

Penciptaan usaha mikro kecil dan menengah membantu menarik tenaga kerja khusus di sekitar UMKM, tidak dapat disangkal bahwa keberadaan UMKM sangat membantu masyarakat kecil mencari pekerjaan.

3) Fleksibilitas openal

Usaha mikro kecil dan menengah biasanya dikelola oleh tim yang terdiri dari beberapa orang masing-masing memiliki kesempatan untuk membuat keputusan. Hal ini membuat UMKM lebih fleksiel dalam openalnya sehari-hari.

4) Memiliki kebebasan untuk menentukan harga jual

Penelitian yang dilakukan oleh UMKM harus konsisten dengan tujuan yang ditetapkan dan merupakan kombinasi dari banyak faktor termasuk biaya tingkat, permintaan pada harga pasar dan keuntungan yang diinginkan oleh UMKM.

5) Mampu berinovasi secara cepat

Usaha yang dilakukan oleh UMKM memungkinkan para pelaku usaha dengan mudah mengkomunikasikan ide-idenya tanpa kendala birokrasi atau hierarki yang harus disampaikan

dalam menghasilkan ide-ide kreatif dan inovatif dapat segera diproses untuk diluncurkan.

2. Kelemahan UMKM

Usaha mikro, kecil dan menengah selain memiliki kelebihan juga memiliki kelemahan yang menjadikan pengelolaannya mengalami kesulitan dalam menjalankan tugasnya. Adapun beberapa kelemahan UMKM yaitu sebagai berikut:

1) Sulitnya Pemasaran

Hasil studi lintas negara yang dilakukan oleh James dan Akarasanee (1988) di beberapa negara ASEAN menyimpulkan bahwa salah satu aspek terkait masalah pemasaran yang biasa dihadapi oleh para pengusaha UMKM adalah tekanan persaingan baik di dalam negeri dengan produk sejenis dari produsen lain dan importir skala besar serta pasar ekspor.

2) Keterbatasan Teknologi

Berbeda dengan negara maju UMKM di Indonesia umumnya masih menggunakan teknologi tradisional berupa mesin tua atau alat produksi manual. Keterbatasan teknologi tidak hanya membuat lemah dalam produksi dan efisiensi dalam proses produksi, tetapi kualitas produk yang dihasilkan juga rendah dan daya saing UMKM Indonesia dengan produksi pasar.

3) Masalah Bahan Baku

Keterbatasan bahan baku dan input lainnya juga sering menjadi salah satu masalah serius bagi pertumbuhan produksi atau kelangsungan produksi UMKM di Indonesia. Khususnya pada masa krisis seperti saat ini banyak sentral Usaha Kecil dan Menengah mengalami kesulitan dalam memperoleh bahan baku atau input lainnya karena harga rupiah menjadi sangat mahal akibat nilai tukar terdepresiasi terhadap dolar AS.

2.1.3.8 Perkembangan UMKM

Perkembangan usaha adalah suatu bentuk usaha kepada usaha itu sendiri agar dapat berkembang menjadi lebih baik lagi dan agar mencapai pada suatu titik atau puncak untuk menuju kesuksesan. Perkembangan usaha dilakukan oleh suatu yang sudah mulai terproses dan terlihat ada kemungkinan untuk lebih maju lagi. Menurut Chandra (2000:121), perkembangan usaha merupakan suatu keadaan terjadinya peningkatan omset penjualan, peningkatan pendapatan dan bertambahnya tenaga kerja (Nurwahida dan Susyanti, 2018).

Meskipun UMKM menjanjikan bagi masa depan ekonomi nasional, namun dalam perkembangannya seringkali di perhadapkan oleh berbagai dilema. Persoalan pendanaan merupakan salah satu dilema yang sangat krusial bagi kelanjutan usaha UMKM. Lembaga keuangan formal yang diharapkan sebagai sumber pendanaan bagi perkembangan ekonomi UMKM telah gagal memainkan fungsi dasarnya, terutama dalam menyalurkan dana secara efektif ke kegiatan-kegiatan usaha yang paling produktif atau yang paling menguntungkan secara

finansial. Bahkan lembaga tersebut memandang usaha mikro sebagai unit ekonomi yang *not bankable* (Muhammad, 2005).

Menurut Pramayati (2008), pemberian pembiayaan usaha mikro itu sendiri adalah pinjaman dalam bentuk kredit yang disalurkan oleh pihak perbankan kepada pengusaha UMKM yang dapat dimungkinkan diberikan tetapi belum *bankable*. Maksudnya adalah usaha tersebut dapat dijadikan usaha yang berkelanjutan dan dapat memperbaiki taraf hidup di dalam masyarakat. (Prayogi dan Siregar, 2017).

2.2 Penelitian Terdahulu

Adapun penelitian terdahulu yang pernah dilakukan sebelumnya sangatlah penting karena penelitian terdahulu dari analisis karakteristik pelaku usaha dalam mendukung UMKM.

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu

No	Nama	Judul penelitian	Hasil penelitian
1.	Eka Merdekawati (2019)	Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan UMKM (studi kasus pada UMKM di kota Bogor)	UMKM di Kota Bogor perluh untuk dikembangkan karena keberadaan UMKM dapat membantu meningkatkan pertumbuhan ekonomi dan menambah pendapatan daerah. Dan untuk menganalisis bahwa pemahaman akuntansi dan strategi pemasaran merupakan faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan

			UMKM di Kota Bogor.
²	Ricky Hariyadi (2018)	Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi berkembangnya usaha somay kota intan metro	ada 3 (tiga) faktor utama yang menjadikan usaha Somay Kota Intan Metro dapat berkembang hingga saat ini adalah faktor pemasaran dimana produk yang dipasarkan bisa melalui karyawan maupun konsumen, faktor produk untuk mencapai keberhasilan suatu usaha perlu adanya keunggulan dari kualitas produk tersebut, dan faktor modal merupakan faktor yang penting dalam mengembangkan usaha Somay Kota Intan Metro.
³	Mashuri (2019)	Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha Pedagang Pasar Sukaramai di Kecamatan Bengkalis	untuk mengetahui modal, jumlah tenaga kerja, tingkat pendidikan, pengalaman, lama jam kerja, usia para pedagang pasar terhadap tingkat keberhasilan usaha para pedagang di pasar sukaramai

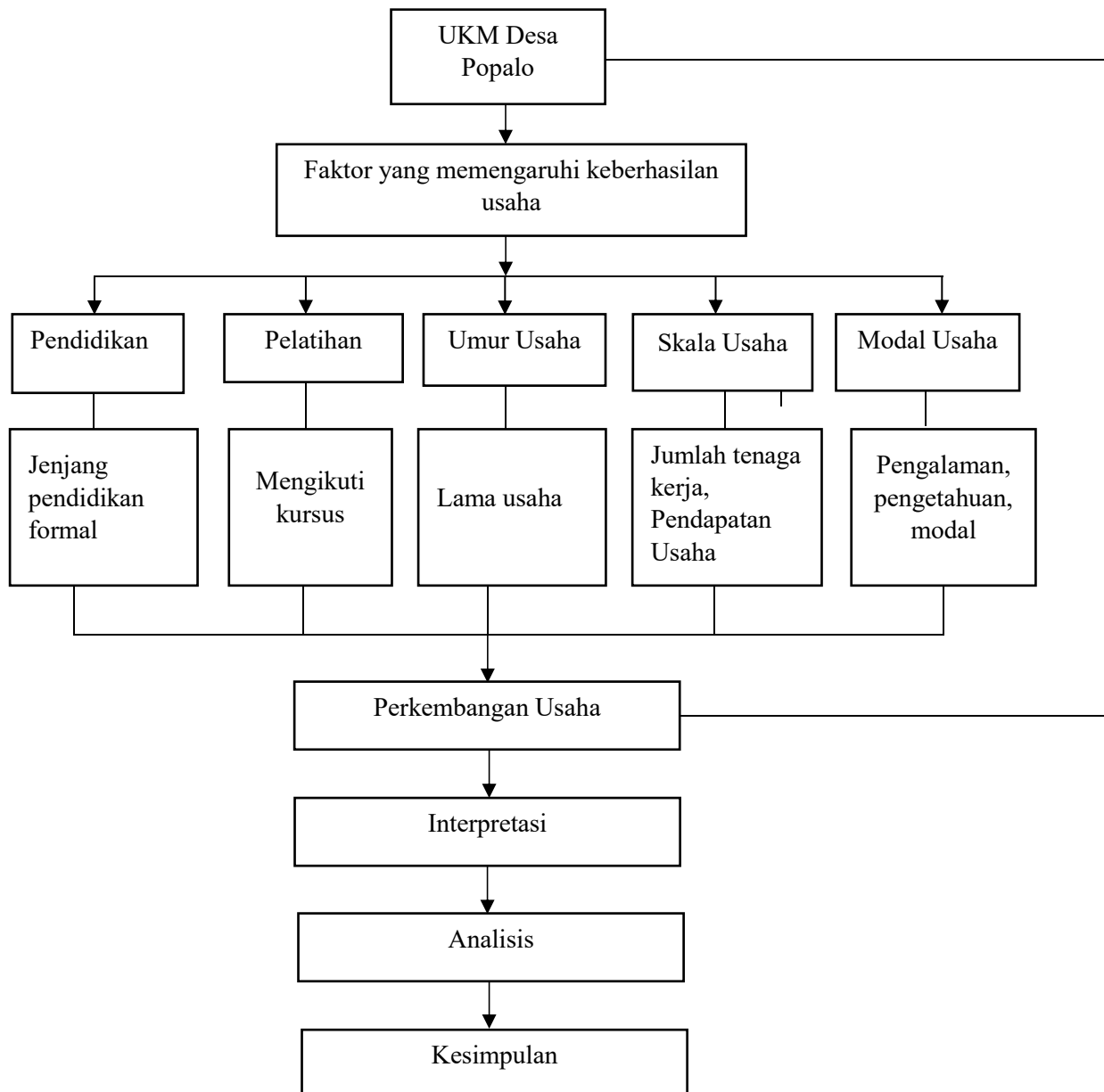
			kecamatan bengkalis.
--	--	--	----------------------

2.2.1 Kerangka Pemikiran

Digambarkan kerangka pemikiran berdasarkan alur pemikiran mengenai Analisis Faktor-faktor yang memengaruhi berkembangnya Usaha UKM di Desa Popalo Kecamatan Anggrek. Bahwa faktor-faktor yang dapat mempengaruhi berkembangnya UMKM bisa kita lihat dari segi pendidikan, pelatihan yang diikuti, umur usaha, skala usaha, serta modal. Aspek-aspek inilah yang memberikan dukungan dalam perkembangan usaha. Tingkat pendidikan berhubungan dengan pertumbuhan perusahaan, sementara pelatihan berpengaruh terhadap inovasi perusahaan. Kemudian modal usaha berpengaruh terhadap pengembangan usaha, artinya semakin baik pengusaha mengelola modal usaha yang dimiliki, maka semakin baik pula pengembangan usaha yang dilakukan. Sementara skala usaha itu sendiri dapat mendukung perkembangan usaha terhadap inovasi perusahaan.

Berdasarkan uraian di atas, dapat digambarkan kerangka pemikiran penelitian ini sebagai berikut.

Gambar 2. 1 Kerangka Pemikiran



BAB III

OBJEK DAN METODE PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian

Sebagaimana telah dijelaskan pada bab sebelumnya, yang menjadi objek dalam penelitian adalah menganalisis faktor-faktor yang memengaruhi berkembangnya Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di Desa Popalo Kecamatan Anggrek.

3.2 Metode Penelitian

3.2.1 Metode Yang Digunakan

Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian kualitatif, dimana Creswell (2016) mendefinisikan penelitian kualitatif sebagai suatu pendekatan atau penelusuran untuk mengeksplorasi dan memahami suatu gejala sentral. Untuk mengerti gejala sentral tersebut, peneliti mewawancarai peserta penelitian atau partisipan dengan mengajukan pertanyaan yang umum dan agak luas. Sedangkan menurut Sugiyono (2022), Metode Penelitian kualitatif adalah penelitian yang digunakan untuk meneliti pada kondisi objek alamiah, dimana peneliti merupakan instrument kunci. Adapun menurut Raco (2018:7) menyatakan bahwa metode penelitian kualitatif adalah pendekatan atau penelusuran untuk mengeksplorasi dan memahami suatu gejala sentral yang memperlakukan partisipan bebar-benar sebagai subjek dan bukan objek.

Pendekatan yang dilakukan dalam penelitian ini menggunakan penelitian Studi Kasus, dimana penelitian studi kasus menurut Creswell (2022:23)

merupakan strategi penelitian di mana di dalamnya peneliti menyelidiki secara cermat suatu program, peristiwa, aktivitas, proses, atau sekelompok individu. Studi kasus adalah dimana peneliti melakukan eksplorasi secara mendalam terhadap program, kejadian, proses, aktivitas, terhadap satu atau lebih orang. Suatu kasus terikat oleh waktu dan aktivitas dan penelitian melakukan pengumpulan data secara mendetail dengan menggunakan berbagai prosedur pengumpulan data dalam hal waktu yang berkesinambungan (Sugiono, 2016:17).

3.2.2 Operasional Variabel Penelitian

Perlu ada pendefinisian terhadap variabel yang diteliti dalam bentuk rumusan yang lebih operasional, sehingga dapat dihindari interpretasi lain yang dimaksudkan. Penelitian ini dimaksudkan untuk memberikan gambaran data analisis faktor-faktor yang mempengaruhi berkembangnya Usaha Kecil dan Menengah di Desa Popalo Kecamatan Anggrek.

Tabel 3. 1Operasional Variabel

Variabel	Dimensi	
Faktor yang mempengaruhi berkembangnya usaha	1. Pendidikan	Jenjang pendidikan formal
	2. Pelatihan	Kursus
	3. Skala Usaha	Jumlah Tenaga Kerja Pendapatan usaha
	4. Umur Usaha	Berapa lama berdiri
	5. Modal Usaha	Pengalaman Pengetahuan modal(uang)

3.2.3 Informan Penelitian

Dalam penelitian kualitatif, sampel disebut sebagai informan bukan responden. Informan penelitian adalah narasumber yang merujuk pada seseorang yang paham terkait dengan objek penelitian serta mampu memberikan penjabaran tentang topik penelitian yang dingkat (Sugiyanto 2010).

Pemilihan informan untuk memperoleh data, dipilih dengan menggunakan teknik *snowballing sampling*. Berdasarkan desain penelitian, subjek penelitian ini adalah semua unsur yang berperan sebagai aktor, sehingga dalam penelitian ini peneliti berhubungan dengan beberapa informan, baik informan kunci maupun informan pendukung.

Keseluruhan informan adalah orang-orang yang memahami berbagai aspek yang terkait dengan masalah penelitian. Dalam penelitian kualitatif tidak mempersoalkan jumlah informan, hal ini didasarkan pada pertimbangan bahwa jika sudah tidak lagi ditemukan variasi informasi atau sudah sampai pada taraf jenuh (*redudancy*), maka peneliti tidak perlu lagi mencari informan baru. Adapun informan penelitian pada UMKM di desa popalo.

3.2.4 Kriteria Pengambilan Informan

Alasan mengapa saya mengambil informan Ibu Herlila Tamu dan Ibu Nikma Tamu karena beliau adalah pelaku UMKM yang memulai usahanya dari nol sampai sukses. Maka pengambilan informan penelitian tersebut didasarkan pada pertimbangan bahwa informan penelitian ini dapat memberikan data yang selengkap-lengkapnyanya dan relevan dengan tujuan penelitian. Informan penelitian

ini yaitu orang-orang yang bersangkutan secara langsung dengan masyarakat yang berpotensi sebagai pelaku UMKM yang dapat memberikan penjelasan mengenai analisis faktor-faktor yang memengaruhi berkembangnya usaha UKM secara langsung, dan masalah apa saja yang sering terjadi dan dihadapi oleh pelaku UMKM tersebut.

Tabel 3. 2 Nama Informan

NAMA	STATUS
Nikma Tamuu S.Pd	Pemilik UKM Tinelo Putri
Herlila Tamuu S.i	Pemilik UKM Ridho Cemerlang

3.2.5 Jenis dan Sumber Data

Untuk kepentingan penelitian ini, jenis dan sumber atau perlu di kelompokkan ke dalam dua golongan yaitu:

1. Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1) Data Kualitatif adalah data yang berbentuk kata, skema, dan gambar.

Data kualitatif penelitian ini berupa nama dan objek penelitian.

Menurut (Sugiono 2015).

2) Data Kuantitatif adalah data yang berbentuk angka atau kualitatif data yang di angkakan. Menurut (Sugiono 2015).

2. Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1) Data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. (Sugiono dalam Wulandari 2018). Dalam penelitian ini,

data primernya berupa wawancara dan observasi yang secara langsung dilokasi penelitian.

- 2) Data sekunder adalah sumber yang secara tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain ataupun lewat dokumen (Sugiono dalam Wulandari,2018). Dalam penelitian ini, data sekundernya berupa Analisis faktor-faktor yang mendukung keberhasilan usaha UMKM di Desa Popalo Kecamatan Anggrek, bagan strukur organisasi, dan dokumen lainnya yang relevan dengan penelitian.

3.2.6 Teknik Penumpulan Data

Teknik pengumpulan data pendekatan studi kasus pada penelitian kualitatif ini dilakukan dengan cara yaitu observasi *partisipasi (participant observation)*, wawancara mendalam (*in-depth interview*), dan dokumentasi (*documentation*), sebagaimana dijelaskan berikut ini:

1. Observasi

Observasi yaitu melakukan pengamatan secara langsung ke objek penelitian untuk melihat dari dekat kegiatan yang dilakukan. (Riduwan,2018:104). peneliti turun langsung ke lapangan untuk melihat secara langsung realitas yang terjadi terkait penelitian Analisis faktor-faktor yang memengaruhi berkembangnya usaha kecil dan menengah (UKM) Wawancara adalah suatu cara pengumpulan data yang digunakan untuk memperoleh informasi secara langsung dari sumbernya. (Riduwan,2018:102). Wawancara dilakukan dengan beberapa pelaku UMKM yang sudah sebutkan.

2. Dokumentasi Dokumentasi ditunjukkan untuk memperoleh data langsung dari tempat penelitian, meliputi buku-buku yang relevan, peraturan-peraturan, laporan kegiatan, foto-foto, film documenter, data yang relevan penelitian. (Riduwan, 2018:105)

3.2.7 Teknik Analisis Data

Menurut Creswel, analisis data pada studi kasus teinci beserta setting atau latar belakangnya. Apabila suatu kasus menampilkan suatu peristiwa maka analisisnya akan memerlukan banyak sumber data untuk menentukan bukti pada setiap fase dalam evolusi kasusnya. Sedangkan menurut Stake (dalam Wahyuningsi, 2013:6) mengungkapkan empat bentuk analisis data beserta interpretasinya yang dapat digunakan dalam penelitian studi kasus, yakni sebagai berikut:

1. Pengumpulan kategori, penelitian mencari suatu kumpulan dari contoh-contoh data serta berharap menemukan makna yang relevan dengan isu yang akan muncul.
2. Interpretasi langsung, peneliti studi kasus melihat pada satu contoh serta menarik makna darinya tanpa mencari banyak contoh. Hal ini merupakan suatu proses dalam menarik data secara terpisah dan menempatkannya kembali secara bersama-sama agar lebih bermakna.
3. Penelitian membentuk pola dan mencari kesepadaan antara dua atau lebih kategori. Kesepadaan ini dapat dilaksanakan melalui tabel yang menunjukkan hubungan antara dua kategori.

4. Pada akhirnya, peneliti mengembangkan generalisasi naturalistik melalui analisa data, generalisasi ini diambil melalui orang-orang yang dapat belajar dari suatu kasus, apakah kasus mereka sendiri atau menerapkannya pada sebuah populasi kasus.

Sementara itu, menurut Yin (dalam Wahyuningsih, 2013) membagi tiga teknik analisis studi kasus, yaitu:

1. Penjodohan pola yaitu dengan menggunakan logika penjodohan pola. Logika seperti ini membandingkan pola yang didasarkan atas data emoiric dengan pola yang diprediksi (atau dengan beberapa prediksi alternatif). Jika kedua pola ini ada persamaan, hasilnya dapat menguatkan validitas internal studi kasus yang bersangkutan.
2. Pembuatan eksplanasi yang bertujuan untuk menganalisis data studi kasus dengan cara membuat suatu ekssplanasi tentang kasus yang bersangkutan.
3. Analisis deret waktu, yang banyak dipergunakan untuk studi kasus yang
4. menggunakan pendekatan eksprimen dan kuasieksperimen.

3.2.8Keabsahan Data

Pengujian keabsahan data dalam penelitian kualitatif merupakan hal yang sangat penting guna mempertanggung jawabkan keseluruhan data yang sudah diperoleh. Saat peneliti melakukan analisis dan deskripsi hasil wawancara secara rinci tersebut, peneliti secara simultan dan inheren juga melakukan pengecekan

keabsahan data. Maksudnya peneliti melakukan analisis dan deskripsi, serta sekaligus melakukan pengecekan keabsahan data untuk mengetahui apakah data yang dianalisis tersebut benar atau tidak, valid atau tidak, informasinya benar atau tidak. Dengan kata lain, peneliti perlu mempertanyakan keabsahan dan kebenaran data/informasi yang diperoleh dari para informan penelitian sampai saat peneliti menulis laporan akhir penelitian terutama pada data/informasi yang dianggap meragukan peneliti.

Uji keabsahan data yang dapat dilakukan oleh peneliti dalam penelitian ini yaitu menggunakan uji kreabilitas triangulasi. Uji credibility (kredibilitas) atau uji kepercayaan terhadap data hasil penelitian yang disajikan oleh peneliti agar hasil penelitian yang dilakukan tidak meragukan. Pengecekan keabsahan data yang ada pada penelitian ini yaitu dengan triangulasi teknik. Triangulasi adalah pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara dan berbagai waktu (Sugiono, 2016:127).

Standar kredibilitasnya antara lain:

1. Melakukan triangulasi

Triangulasi adalah suatu teknik yang bertujuan untuk menjaga keobjektifan dan keabsahan data dengan cara membandingkan informasi data yang diperoleh adalah data yang absah. Triangulasi digunakan sebagai gabungan berbagai metode yang dipakai untuk mengkaji suatu hal yang saling berkaitan dari sudut pandang dan perspektif yang berbeda. Menurutny triangulasi terdiri dari tiga yaitu:

- 1) Triangulasi Sumber data: Triangulasi ini menggali kebenaran informasi tertentu melalui berbagai metode dan sumber perolehan data.
 - 2) Triangulasi Teori: Yaitu hasil akhir penelitian kualitatif berupa sebuah rumusan informasi. Dimana informasi tersebut kemudian dibandingkan dengan perspektif teori yang relevan untuk menghindari hasil yang tidak sesuai dengan kesimpulannya yang dihasilkan.
2. Melakukan member check, adalah suatu upaya mengecek dan mendiskusikan temuan penelitian antara peneliti dengan informan kunci. Hal ini bertujuan untuk mendapatkan pengertian dan kesimpulan yang tepat, serta melihat berbagai kekurangan yang ada untuk dimantapkan.
3. Melakukan ketekunan pengamatan, adalah suatu upaya melakukan pengamatan secara tekun dan terarah sejalan dengan apa yang ada saat wawancara mendalam terutama mengamati kegiatan sehari-hari informan kunci. Hal ini bertujuan untuk menemukan ciri-ciri dan unsur-unsur dalam situasi yang relevan dengan permasalahan yang sedang diteliti, sehingga penelusuran lebih dapat dipusatkan.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian

4.1.1. Gambaran Umum Tempat Penelitian

UMKM Ridho Cemerlang adalah industri rumahan yang bergerak dibidang pengolahan pangan yaitu, dalam hal ini produk yang dihasilkan adalah Acar Ikan Cakalang Pedas Manis, Abon Ikan Cakalang, Sambal Roa dan Sambal Udang sebagai produk utama dan untuk produk sampingnya yaitu Kue Sumprit Keju dan Kue Kelapa Sangrai. UMKM Ridho Cemerlang berdiri sejak tahun 2015, tetapi baru terdaftar dan mengikuti kegiatan UMKM Tahun 2019 dan mendapatkan izin UMKM pada tahun 2020. Ridho Cemerlang ingin mengambil bagian dalam mengenalkan kekayaan resep masakan daerah tercinta ini dengan produk aneka kue kering. Ridho Cemerlang dirintis pada tahun 2015. Adapun nama Ridho Cemerlang adalah, Ridho dalam bahasa islam disebut ‘*yang di ijinan oleh allah atau di ridhoi*’ Sedangkan Cemerlang berarti “*becahaya*” Karena bahan dasar yang digunakan dijamin halal dan thayyib. Sehingga diambillah nama Ridho Cemerlang, yang berarti kue kering paling di gemari dan bercahaya untuk ummat.

1. Profil UKM Ridho Cemerlang

Nama Usaha	: UMKM “Ridho Cemerlang”
Alamat Usaha	: Jl, Trans Buol Gorontalo, Desa Popalo, Kec. Anggrek
Pemilik Usaha	: Herlila Tamuu, S.Pi
Jenis Produk	: Acar Ikan Cakalang Pedas Manis, Abon Ikan Cakalang, Sambal Roa, Sambal Udang, Kue Sumprit Keju dan Kue Kelapa Sangrai
Tahun Berdiri	: 2015
Wilayah Pemasaran	: Provinsi Gorontalo

2. Profil UKM TINELO PUTRI

Nama Usaha	: UMKM “Tinelo Putri”
Alamat Usaha	: Jl, Trans Buol Gorontalo, Desa Popalo, Kec. Anggrek
Pemilik Usaha	: Nikma Tamuu, S.Pd
Jenis Produk	: Biji-biji jagung, keripik pisang, bawang goreng krispi
Tahun Berdiri	: 2015
Wilayah Pemasaran	: Provinsi Gorontalo

Visi dan Misi dari UKM Ridho Cemerlang

Mengembangkan usaha hasil daerah sendiri untuk memenuhi pasar
dan permintaan

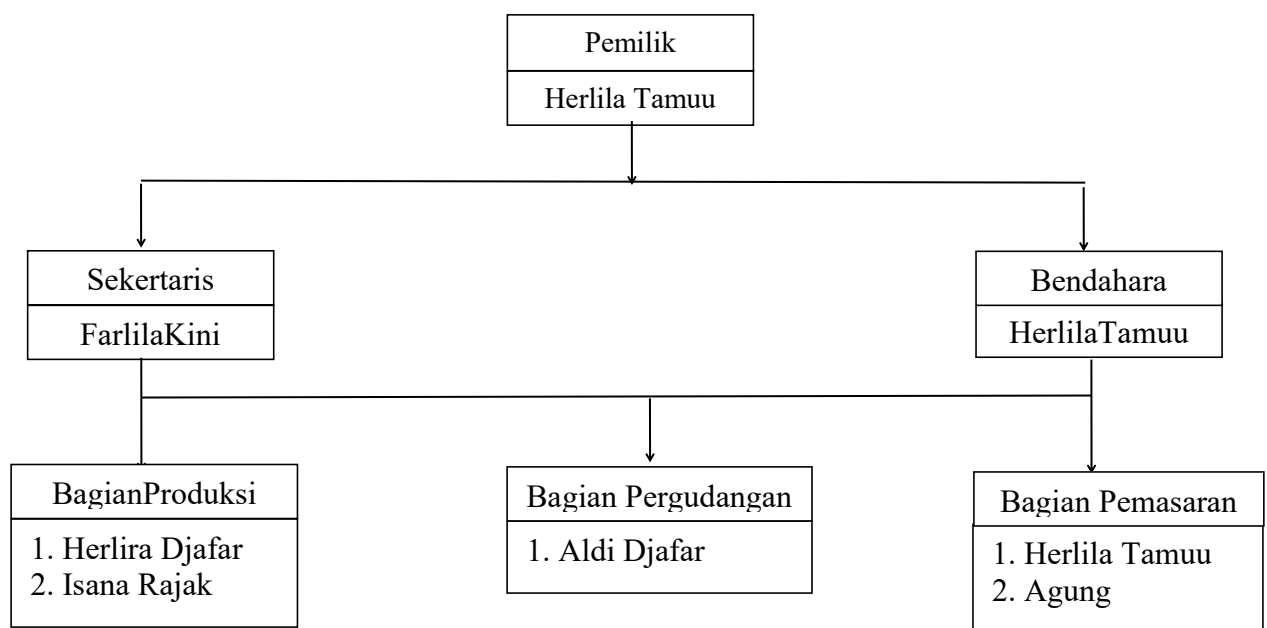
Visi dan Misi UKM Tinelo Putri

Visi : Memajukan usaha dibidang kuliner

Misi : Ingin mengajak ukm-ukm lain untuk bergabung di bidang pemasaran

4.1.2 Struktur organisasi

Gambar 4. 1 Struktur Organisasi UMKM Ridho Cemerlang



Deskripsi Tugas

1. Ketua Pimpinan

Ketua pimpinan atau sekaligus pemilik usaha bertugas untuk:

Pemegang keputusan dan bertanggung jawab secara langsung terkait perusahaan

Mengawasi setiap aktifitas yang berkaitan dengan perusahaan

Bertanggung jawab penuh atas jalannya usaha

2. Bagian Sekertaris

Melakukan pencatatan administrasi

Membantu

3. Bendahara

-Balam dalam UMKM Ridho Cmerlang ini pemilik usaha merangkap sekaligus sebagai bendahara yang bertugas untuk mengelolah keuangan dari proses produksi sampai produk siap untuk dijual.

-Selain itu bendahara juga bertugas untuk menghitung besarnya laba yang dihasilkan oleh perusahaan Bagian Produksi.

4. Bagian Produksi

Bagian produksi bertugas untuk memproduksi produk dari bahan mentah sampai menjadi produk jadi yang siap untuk dipasarkan.

5. Bagian Gudang

Bagian gudang bertugas untuk mengatur dan mengendalikan stok, sisa bahan, ataupun produk yang tersisa di dalam gudang.

6. Bagian Pemasaran

Bagian pemasaran bertugas untuk mendistribusikan atau

4.1.3 Fasilitas

Di tempat produksi industry makanan terdapat beberapa fasilitas untuk menunjang kelancaran proses produksi, diantaranya :

1. Alat – alat diantaranya :

- a. Mesin contonuous sealer
- b. Mixer Kecil

- c. Mixer Besar
- d. Oven Turbo
- e. Oven Hook no 3
- f. Kemasan
- g. Kompor gas
- h. Wajan no.24
- i. Blender Kecil
- j. Blender Besar
- k. Timbangan

2. Bahan baku

- a. 2 Ikat Roa
- b. 2 kg Rica Merah
- c. 1,1/2 kg Bawang Merah
- d. 5 Ons Cabe Kriting
- e. 1 lusin (12 Bungkus) Masako
- f. 1 kg Garam
- g. 1/2 Kg Gula Pasir
- h. 1/2 Kg Bawang Putih
- i. Minyak Kelapa 7 Liter
- j. Jahe
- k. Kunyit
- l. Botol
- m. Label

Tabel 4. 1Daftar Produk, Varian Rasa Dan Harga

NAMA PRODUK	VARIAN RASA	Harga Satuan
Stik Jagung	Aneka Rasa	15.000 / Bungkus
Kripik Pisang	Orginal	10.000 / Bungkus
Biji-biji Jagung	Orginal	15.000 / Bungkus
Dumalo	Orginal	10.000 / Bungkus
Bawang goreng krispi	Orginal	20.000 / Bungkus

Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa UKM Tinelo Putri memiliki enam produk yang di produksi, diantaranya ada stik jagung dimana stik jagung ini memiliki aneka rasa yaitu rasa pedis manis dan orginal dan harga per kemasannya Rp 15.000. Kemudian ada kripik pisang dan dumalo yang memiliki rasa orginal dengan harga Rp 10.000 / bungkus. Dan ada juga bawang goreng dimana harga per bungkusnya Rp 20.000

Tabel 4. 2Data produk UMKM Ridho Cemerlang, Juli 2022

No.	Produk	Banyaknya Item/ Bulan	Harga
1.	Kue Sumprit Keju	50	15.000
2.	Kue Kelapa Sangrai	48	Rp. 18.000
3.	Acar Ikan Cakalang Pedas Manis	100	Rp. 25.000
4.	Abon Ikan 100 gr – 150 gr	48	Rp. 25.000/100 gr Rp. 35.000/150 gr
5.	Sambal Roa dan Udang Sambal Roa 135 gr Sambal Udang 135 gr	100	Rp. 38.000/135 gr Rp. 35.000/135 gr

Sumber: Data diolah, 2022

Omset rata-rata bulanan ditunjukkan pada tabel di atas. Harganya bervariasi tergantung ukurannya, dan jika ada peningkatan jumlah pesanan, omzetnya bisa melebihi jumlah yang tertera di tabel atau sebaliknya. Seperti diketahui bahwa kue sumprit keju bisa dibuat dalam satu bulan sebanyak 50 dan harga dari prodk ini Rp 15.000, kemudian ada kue kelapa sangrai bisa di produksi 48 kemasan untuk harganya sendiri Rp 18.000,, acara ikan cakalang pedas manis bisa di produksi dalam 1 bulan sebanyak 100 dan harganya Rp 25.000, kemudian abon ikan 100gr-150 gr bisa di buat sebanyak 48 kemasan dan untuk harganya Rp 25.000/ 100 gr dan untuk harga Rp 35.00/150 gr, Kemudian untuk sambal roa dan udang sambal roa harganya Rp 38.000 untuk sambaal udang sendiri Rp 35.000/135 gr

Tabel 4. 3Tabel pendapatan per tahun

Tahun	Omset Tahunan
2015	20.000.000
2016	25.000.000
2017	30.000.000
2018	38.000.000
2019	40.000.000
2020	50.000.000
2021	65.000.000
2022	80.000.000
2023	96.000

Sumber: Data diolah, 2022

4.1.4Wawancara Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Perkembangan Usaha

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi berkembangnya usaha UKM adalah :

1. Pendidikan

Q : Apakah pendidikan terakhir yang ditempuh Ibu Putri?

Ibu Herlila : “Pendidikan terakhir saya itu S1 hasil perikanan”

Ibu Nikma : “Sekolah pendidikan dasar”

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan diatas dapat disimpulkan bahwa pendidikan yang ditempuh Ibu Herlila dan Ibu Nikma adalah pendidikan sarjana

Q: Menurut Ibu seberapa penting pendidikan formalmempengaruhi usaha yang ibu kembangkan saat ini ?

Ibu Herlila :“Sangat penting karena dengan adanya pendidikan yang baik kita bisa memiliki peluang untuk mendapatkan pekerjaan yang baik dan memiliki kehidupan yang mapan, Alhamdulillah karena dengan pendidikan hasil perikanan yang saya tempuh di bangku kuliah, sehingga saat ini saya bisa membangun usaha sendiri dan mampu berkembang walaupun hanya usaha rumahan”

Ibu Nikma :“Sangat penting karena dengan pendidikan yang sudah saya tempuh, bisa menambah pengetahuan saya untuk bagaimana menciptakan produk-produk yang baru dan diminati para konsumen”

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan pemilik ukm dapat disimpulkan bahwa pendidikan formal sangat penting dan mempengaruhi usaha yang dikembangkan bagi ke dua ukm tersebut.

Q :Adakah keinginan untuk mengembangkan potensi dengan menambah pendidikan tertentu untuk perkembangan usaha?

Ibu Herlila : “Ya, sangat 95% ingin menambah

Ibu Nikma : “Kalau saya untuk pendidikan belum, karena untuk saat ini saya lebih fokus di bidang UKM yang saya jalankan saat ini ”

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan informan diatas dapat disimpulkan bahwa dari kedua pemilik ukm memiliki pendapat yang berbeda, untuk ibu Herlila mengatakan bahwa dalam mengembangkan potensi dengan menambah pendidikan. Kemudian untuk Ibu Nikma sendiri mengatakan bahwa beliau hanya fokus di produk-produknya saat ini dan untuk pendidikan sendiri Ibu Nikma belum ingin menambah pendidikan

Q : Apakah dengan adanya peningkatan potensi diri dengan menambah cita rasa mempengaruhi omset / pendapatan usaha ?

Ibu Herlila :“Dari varian rasa, omset sangat terbukti karena pada tahun 2015 omset saya menurun sampai 2016. Namun pada saat 2017 sampai sekarang saya menambah varian rasa yang berbeda-beda maka dari situ omset saya setiap bulannya meningkat”

Ibu Nikma :“Iya karena dengan penjualan dengan varian rasa prodak kita, supaya diminati oleh banyak orang kita harus meningkatkan rasanya supaya bisa di pertahankan di penjualan nanti”.

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan di atas dapat disimpulkan bahwa dengan adanya peningkatan potensi diri dengan menambah citra rasa mempengaruhi omset dilihat dari penambahan varian rasa dari prodak ukm sehingga pendapatan dapat bertambah dari tiap bulannya

Q :Menurut ibu apakah dengan menambah pendidikan, keilmuan dapat memengaruhi unit penjualan produksi ?

Ibu Herlila : “Tidak karena tidak hanya menambah pendidikan bisa membuat seseorang meningkatkan cara penjualan, meskipun kita tidak memiliki pendidikan di bidang usaha tetapi kita mempunyai skill atau kemampuan maka itu bisa meningkatkan unit penjualan

Ibu Nikma :“Tidak juga harus ikut pendidikan meningkatkan penjualan itu, ketika kita mempunyai skill di bidang itu kita bisa melakukan walaupun kita tidak punya pendidikan di bidangnya”.

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan diatas dapat disimpulkan bahwa kedua informan memiliki pendapat yang sama, Untuk ibu Herlila mengatakan bahwa dengan menambah pendidikan bisa membuat seseorang meningkatkan cara penjualan, meskipun kita tidak memiliki pendidikan dibidang usaha. Dan untuk ibu Putri sendiri mengatakan bahwa tidak harus mengikuti pendidikan bisa meningkatkan penjualan, apabila kita memiliki skill maka kita bisa melakukannya meskipun kita tidak mempunyai pendidikan dibidangnya.

Q :Adakah kendala dalam mengembangkan potensi diri / menambah keilmuan ?

Ibu Herlila :“Sepertinya tidak ada”

Ibu Nikma :“Alhamdulillah untuk sekarang belum ada. Belum ada kendala untuk di bidang ini ibu belum ada kendala begitu”.

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan diatas dapat disimpulkan bahwa dari kedua informan diatas sama-sama tidak memiliki kendala dalam menambah keilmuan.

2. Pelatihan

Q :Sebelum memulai usaha ini apakah ibu pernah mengikuti pelatihan / kursus?

Ibu Herlila :“Kalau untuk pelatihan baik provinsi atau pusat udah sekian banyak”

Ibu Nikma :“ Tidak. Ibu tidak pernah ikut pelatihan di bidang ini cuman nanti setelah saya merintis usaha ini di tahun 2020 kami ada bimpek dari perindakop di hotel nurahmat”.

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan diatas dapat disimpulkan bahwa ibu Herlila sebelum memulai usahanya beliau sudah sekian banyak mengikuti pelatihan baik provinsi maupun pusat. Dan untuk ibu Putri sendiri beliau hanya mengikuti pelatihan setelah merintis usahanya pada tahun 2020 dan beliau mengikuti bimtek dari perindakop.

Q : Menurut ibu dengan adanya pelatihan, kursus apakah dapat mengembangkan usaha yang dijalankan saat ini?

Ibu Herlila :“Alhamdulillah dengan palatihan-pelatihan yang saya sempat saya ikut maupun tingkat provinsi internasional sangat mendukung jalanya produksi dan UKM sehingga menghasilkan omset yang sangat menguntungkan”.

Ibu Nikma : -

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan diatas dapat disimpulkan bahwa ibu herlila mengatakan bahwa dengan adanya pelatihan dapat mengembangkan usahanya saat ini karena dengan pelatihan yang beliau ikuti

tingkat provinsi internasional sangat mendukung proses produksi sehingga dapat menghasilkan omset / pendapatan yang menguntungkan

Q :Apakah pelatihan dapat mempengaruhi keberhasilan usaha UKM ini ?

Ibu Herlila :“Dari pelatihan sepertinya tidak ada”

Q : Mengapa ibu mengatakan bahwa pelatihan tidak memengaruhi keberhasilan usaha ?

Ibu Herlila : Karena meskipun kita tidak mengikuti pelatihan-pelatihan tertentu, tetapi kita memiliki skill lalu kita pergunakan dengan baik maka itu lebih baik”.

Ibu Nikma:“Iya, karena di sana kami dilatih dengan bagaimana membuat produk kita itu unik, baru dilihat dari konsumen itu bisa menarik produk kita dari modelnya, dari bentuk apa itu dari bimtek itu kami juga mendapatkan yang begitu”.

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan diatas bisa disimpulkan bahwa adanya perbedaan jawaban dari kedua informan diatas, untuk informan pertama atau ibu herlila mengatakan bahwa untuk pelatihan tidak mempengaruhi keberhasilan ukm, kemudian untuk informan kedua atau ibu nikma mengatakan bahwa pelatihan dapat mempengaruhi keberhasilan ukm karena dengan pelatihan kita dilatih untuk membuat produk kita lebih unik, sehingga ketika dilihat oleh konsumen / pembeli dapat menarik perhatian mereka.

3. Skala Usaha

Q :Berapa jumlah tenaga kerja yang Ibu pekerjakan ?

Ibu Herlila :“Ada sekitar lima orang”

Ibu Nikma :“Kalau untuk tenaga kerja itu tergantung e pesanan saya, kalau banyak saya membutuhkan tenaga kalau misalnya pesanan saya mampu saya kerjakan sendiri, saya yang kerjakan”.

Dari hasil wawancara dengan informan bisa disimpulkan bahwa tenaga kerja yang dipekerjakan bisa sampai 5 orang, namun ketika jumlah produk yang dibuat hanya sedikit maka pelaku ukm bisa mengerjakannya sendiri.

Q :Apakah dengan adanya tenaga kerja dapat menambah pendapatan UKM?

Ibu Herlila:“ Iya. Karena dari tahun 2015 saya masih sendiri dan pendapatan yang saya peroleh sekitar 60% hingga 2019. 2020 sampai 2023 saat ini saya mempekerjakan tenaga kerja sehingga penghasilan bisa 95%”.

Ibu Nikma :“Bisa juga, karena dengan adanya tenaga kerja bisa membantu proses produksi sehingga kita bisa membuat lebih banyak prodak yang dijual, sehingga pendapatan yang kita peroleh bisa meningkat”.

Dari hasil wawancara dengan informan bisa disimpulkan bahwa dengan adanya tenaga kerja bisa menambah pendapatan UKM khususnya pada UKM ridho cemerlang, penghasilan yang didapat bisa mencapai 95%. Kemudian untuk Ibu nikma mengatakan bahwa dengan adanya tenaga kerja sangat membantu sehingga bisa membuat pendapatan bertambah.

Q :Menurut ibu apakah dalam proses produksi harus selalu ada tenaga kerja?

Ibu Herlila:“Iya harus. Karena dengan para tenaga kerja sangat membantu kita dalam proses produksi maupun penjualan”.

Ibu Nikma :“Tidak harus ada”.

Q : “ Mengapa ibu mengatakan bahwa dalam proses produksi tidak harus ada tenaga kerja ?

Ibu Nikma : “Karena kalau cuman sedikit yang diproduksi kita bisa sendiri mengerjakannya”.

Dari hasil wawancara dengan informan diatas bisa disimpulkan bahwa adanya perbedaan pendapat antara kedua informan diatas. Ibu Herlila mengatakan bahwa dalam proses produksi harus ada tenaga kerja, namun untuk ibu nikma tamu mengatakan bahwa tidak harus ada terutama dalam proses produksi ketika pesanan hanya sedikit.

Q :Apakah dengan melibatkan tenaga kerja / karyawan dapat mengembangkan usaha?

Ibu Herlila :“Menurut saya dengan menambah tenaga kerja sangat mendukung proses usaha sehingga bisa menghasilkan prodak-prodak yang sekian sesuai dengan permintaan”.

Ibu Nikma :“Karena kalau misalnya kita ada tenaga kerja berarti pengembangan usaha kita lebih meningkat to karena produk kita itu e banyak pesanan begitu jadi lebih meningkat dari yang tidak ada karyawan begitu e tenaga kerja”.

Dari hasil wawancara dengan informan diatas dapat disimpulkan bahwa dengan adanya tenaga kerja maka sangat mendukung proses usaha, dan meningkatkann jumlah prodak yang bisa di produksi,dibandingkan ketika tidak menggunakan tenaga kerja.

4. Umur Usaha

Q : Sudah berapa lama berdirinya usaha ini ?

Ibu Herlila :“ 2015”

Ibu Nikma :“ Dari tahun 2015 “.

Dari hasil wawancara dengan informan diatas dapat disimpulkan bahwa baik ibu Herlila maupun ibu nikma tamu sama mendirikan usahanya di tahun 2015

Q: Menurut ibu apakah umur usaha dapat mempengaruhiperkembangan suatu usaha?

Ibu Herlila :“Ya, dilihat dari umur usaha atau ukm dari sekian tahun ada perbedaan sehingga sudah ada perbedaan karena di beberapa tahun kemudian. Dan beberapa tahun lalu ada peningkatan jadi sangatlah pentinglah”

Ibu Nikma :“Iya karena kalau dilihat dari umur usaha UKM dari tahun ke tahun semakin meningkat dan mampu bersaing dengan ukm-ukm lainnya dan juga bisa memproduksi prodak-prodak baru”.

Dari hasil wawancara dengan informan diatas dapat disimpulkan bahwa umur usaha dapat mempengaruhi perkembangan usaha karena dari tahun ke tahun semakin meningkat

Q :Apakah dengan lamanya umur suatu usaha dapat menyebabkanomset menurun?

Ibu Herlila : “Sepertinya tidak. Karena omset itu sendiri tidak dilihat dari lamanya suatu usaha”

Ibu Nikma : “Tidak. Karena meskipun sudah lama kalau bisa beroperasi dengan baik maka otomatis tidak akan membuat omset menurun”

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa umur usaha tidak menyebabkan omset menurun.

5. Modal

Q : Berapa omset / keuntungan yang di dapat dalam 1 bulan ?

Ibu Herlila : “Dalam sebulan itu jika mengolah 3 produk untuk hasil perikanan saya mendapat sekitar 8 juta atau 10 juta perbulan”

Ibu Nikma : “Palingan dua juta lima ratus “.

Dari hasil wawancara dengan informan diatas dapat disimpulkan bahwa keuntungan yang diperoleh dalam 1 bulan bisa mencapai 2.500.000 atau 8.000.000 bahkan bisa mencapai 10.000.000.

Q : Mengapa pengalaman sangat penting dan berpengaruh besar dalam menjalankan usaha?

Ibu Herlila : “Ya, karena dengan banyaknya pengalaman dari sekian kegiatan yang diikuti sekian banyak yang dibuat jadikan ke depannya itu hasil-hasil yang dibuat kemungkinan tidak ada yang bisa menurun. Menurut saya si”

Ibu Nikma : “Ya, karena dari pengalaman itu kita bisa berkreasi apa yang kita buat itu e berdasarkan dari pengalaman dari buat ini oh saya pernah bikin ini begitu. Memang sangat berpengaruh dari pengalaman kita yang ada itu untuk membuat suatu prodak atau apa e dilihat dari diri kita kalau tidak ada pengalaman di bidang itu kita tidak akan berkembang”.

Dari hasil wawancara dengan informan dapat disimpulkan bahwa pengalaman sangat penting dan berpengaruh besar dalam menjalankan usaha karena dengan banyaknya pengalaman yang diikuti maka kita bisa membuat prodak-prodak yang baru.

Q: Menurut ibu dengan banyaknya pengetahuan atau skill yang dimiliki dapat mempengaruhi perkembangan suatu usaha?

Ibu Herlila :“Menurut saya dengan pengetahuan dan skill yang saya miliki saat ini alhamdulillah sangat mendukung sekali jalannya ukm atau sebuah usaha”

Ibu Nikma :“Iya karena dengan kemampuan yang kita miliki otomatis kita bisa mengembangkan usaha kita sendiri”

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan dapat disimpulkan bahwa dengan adanya skill yang dimiliki oleh setiap pelaku usaha dapat mempengaruhi jalannya sebuah usaha.

Dari kelima faktor yang memengaruhi berkembangnya usaha di desa popalo kecamatan anggrek ada faktor yang paling dominan yaitu faktor modal, modal merupakan hal yang sangat penting dalam sebuah usaha untuk menjalankan usaha. Dengan modal berupa uang maka para pengusaha bisa membeli bahan atau kebutuhan yang diperlukan sehingga menghasilkan produk yang baru. Sedangkan faktor paling kecil memengaruhi berkembangnya usaha adalah faktor pelatihan karena meskipun pelaku usaha tidak mengikuti pelatihan-pelatihan khusus kalau mereka memiliki skill atau kemampuan yang cukup maka itu bisa membuat suatu usaha berjalan dengan baik. Karena tidak selamanya kita harus mengikuti pelatihan dulu baru bisa menjalankan usaha.

Tabel 4. 4Proyeksi Perkembangan Usaha

Faktor-Faktor	UKM Tino Putri	UKM Ridho Cemerlang
Penjualan (unit) atau produk	↑(Berkembang)	↑(Berkembang)
Omset / pendapatan	↑(Berkembang)	↑(Berkembang)
Tenaga kerja	↑(Berkembang)	↑(Berkembang)

Dari tabel di atas bisa kita simpulkan bahwa dari penjualan produk ukm tinelo putri dan ridho cemerlang dari tahun ke tahun meningkat. Kemudian untuk omset yang di dapat juga meningkat, dan untuk tenaga kerja ke dua ukm ini apabila banyak permintaan produksi maka tenaga kerja yang digunakan banyak

Tabel 4. 5Proyeksi Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Perkembangan Usaha

Faktor-Faktor	UKM Tinelo Putri	UKM Ridho Cemerlang
Pendidikan	Ya, Penting / Tidak	Ya, Penting / Tidak
Pelatihan	Ya, Penting / Tidak	Ya, Penting / Tidak
Umur Usaha	Ya, Penting / Tidak	Ya, Penting / Tidak
Skala Usaha	Ya, Penting / Tidak	Ya, Penting / Tidak
Modal Usaha	Ya, Penting / Tidak	Ya, Penting / Tidak

Dari tabel diatas bisa diketahui bahwa menurut UKM Tinelo Putri dan UKM Ridho Cemerlang bahwa pendidikan, umur usaha, skala usaha, bahkan modal sangat penting, dan untuk pelatihan sendiri tidak penting atau tidak memengaruhi berkembangnya usaha.

4.2 Pembahasan

Berdasarkan hasil dari penelitian yang dilakukan di Desa Popalo Kecamatan Anggrek. Bahwa di Desa Popalo sebagian besar masyarakatnya pelaku UKM, seperti Ibu Herlila dan Ibu Putri kemudian UKM yang dikembangkan saat ini adalah UKM rumahan dan milik sendiri.

Kemudian ada faktor-faktor yang mempengaruhi berkembangnya usaha kecil dan menengah diantaranya ada :

1. Pendidikan

Untuk pendidikan diketahui berpengaruh terhadap faktor-faktor yang berkembangnya UKM khususnya UKM tinelo putri dan ridho cemerlang. Pendidikan yang dimaksud dalam penelitian ini adalah pendidikan formal yang telah ditempuh oleh pelaku usaha. Pendidikan yang telah ditempuh oleh pelaku usaha kecil dan menengah mulai dari SD sampai Sarjana. Semakin tinggi tingkat pendidikan maka semakin banyak pengalaman dan pengetahuan yang didapat untuk menjalankan usahanya agar berkembang. Dan semakin tinggi pendidikan semakin tinggi tingkat pendapatan yang diterima pelaku ukm

Hal ini bersebrangan dengan penelitian yang dilakukan Nyoman (2016) yang memiliki hasil penelitian bahwa pendidikan tidak berpengaruh terhadap berkembangnya ukm, atau pendapat dari tarigan (2006) bahwa pendidikan tidak mempengaruhi perkembangan usaha bila tempatnya di sebuah desa

2. Pelatihan

Dari hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa untuk pelatihan sendiri dapat memengaruhi perkembangan usaha dapat dilihat dari kedua pelaku ukm dimana sudah mengikuti pelatihan baik provinsi maupun pusat, dan karena pelatihan ini beliau menghasilkan omset yang sangat menguntungkan dan pelatihan juga bisa membuat prodak lebih unik dilihat oleh konsumen dan menarik dilihat dari modelnya bahkan bentuknya. Penelitian sama dengan yang diungkapkan oleh Novianti (2018) yang menunjukkan bahwa pelatihan dapat mempengaruhi perkembangan usaha, berupa skill dan kemampuan yang dimiliki selama melakukan pelatihan yang pernah diikuti

3. Skala Usaha

Dalam skala usaha bisa dilihat dari jumlah karyawan / tenaga kerja, dengan adanya tenaga kerja yang dipekerjakan dapat menunjukkan penghasilan yang cukup (dendi purnama 2019). Untuk UKM Ridho Cemerlang sendiri jumlah tenaga kerja sekitar 5 orang tapi tidak tetap, kemudian dengan adanya tenaga kerja penghasilan bisa 95% dan tenaga kerja sangat mendukung proses usaha sehingga bisa menghasilkan prodak-prodak yang sekian dan sesuai dengan permintaan. Dan untuk UKM Tinelo Putri sendiri untuk tenaga kerja sendiri tergantung pesanan, kalau banyak Ibu nikma menggunakan tenaga kerja, tetapi jika pesanannya mampu untuk ia kerjakan sendiri maka tidak menggunakan tenaga kerja.

4. Umur Usaha

UMKM yang sudah lama beroperasi memiliki kemampuan dan pemikiran dalam melakukan kegiatan-kegiatan yang dilakukan dan memberikan gambaran perusahaan tersebut telah berkembang karena sudah memiliki pengalaman yang cukup banyak dalam menjalankan usahanya. Pada efriyenti (2019) penelitiannya menyatakan bahwa umur usaha mempengaruhi perkembangan ukm. Semakin lama umur UMKM maka pengalaman akan semakin banyak dan pengetahuan akan semakin luas.

Sedangkan dalam penelitian ini mengatakan bahwa umur usaha bisa mempengaruhi berkembangnya suatu usaha, dilihat dari umur usaha dari sekian tahun ada perbedaan sehingga sudah ada perbedaan karena di beberapa tahun kemudian, dan beberapa tahun ada peningkatan jadi sangat penting.

5. Modal

Modal merupakan salah satu faktor penting untuk menjalankan sebuah usaha baik kecil maupun menengah. Modal adalah salah satu kekayaan yang dimiliki oleh pemilik usaha baik dalam bentuk barang maupun uang guna memperoleh keuntungan dimasa yang akan datang. Modal ini digunakan oleh pemilik usaha untuk menjalankan usahanya agar usahanya dapat berkembang. Pada umumnya modal yang digunakan para pelaku UKM di Desa popalo sangat terbatas. Sehingga mempengaruhi perkembangan usaha dengan begitu modal yang dimiliki pelaku usaha maka dapat memperbesar volume usahanya untuk berkembang.

Dalam penelitian menunjukkan bahwa modal usaha berpengaruh terhadap tingkat pendapatan / omset. Pendapatan yang dimaksud disini adalah bahwa dalam 1 bulan pendapatan yang diterima bisa mencapai 2, 8 smpai 10 juta , pendapat ini sejalan dengan penelitian sebelumnya oleh Dewa (2015) yang mana pada modal modal ukm pasar seni sukawati mempengaruhi pendapatan pedagang usaha dalam mengembangkan usahanya. kemudian untuk pengalaman sendiri sangat penting dan berpengaruh dalam sebuah usaha karena dengan banyaknya pengalaman dari sekian kegiatan yang diikuti maka sekian banyak pula yang bisa dibuat jadi kedepannya itu hasil-hasil yang dibuat kemungkinan tidak ada yang menurun. Kemudian dengan banyaknya skill yang dimiliki dapat mempengaruhi perkembangan suatu usaha karena dengan pengetahuann atau skill sangat mendukung jalannya UKM atau usaha.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 KESIMPULAN

Berdasarkan hasil temuan dari analisis yang dijabarkan dalam bab sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan tentang faktor-faktor yang mempengaruhi berkembangnya usaha UKM di desa popalo kecamatan anggek yaitu :

1. Pendidikan

Pendidikan sangat memengaruhi perkembangan usaha karena dari pengalaman bisa mengembangkan suatu usaha dilihat dari unit penjualan yang semakin hari semakin meningkat dalam hal ini omset atau pendapatan yang diperoleh juga bisa meningkat. Bahkan tenaga kerja juga yang digunakan dalam proses produk semakin banyak.

2. Pelatihan

Pelatihan dapat memengaruhi perkembangan usaha karena dengan pelatihan yang diikuti maka bisa membuat pelaku usaha untuk membuat prodak-prodak baru yang bisa menarik minat konsumen. Dengan adanya peningkatan tersebut maka dapat menghasilkan omset atau pendapatan yang menguntungkan.

3. Skala Usaha

Dalam skala usaha ini terdapat tenaga kerja, tenaga kerja ini bisa memengaruhi berkembangnya suatu usaha karena dengan adanya tenaga kerja maka dapat membuat prodak yang lebih banyak sesuai dengan permintaan konsumen. Oleh karena itu pendapatan yang didapat juga bisa bertambah.

4. Umur Usaha

Umur usaha dapat memengaruhi berkembangnya sebuah usaha karena dari setiap tahun pasti selalu ada perbedaan dan adanya peningkatan dari tahun ke tahun.

5. Modal Usaha

Dalam modal usaha terdapat pendapatan, pengalaman atau pelatihan, pengalaman sangat penting dan berpengaruh besar dalam menjalankan usaha karena dengan pengalaman yang pernah diikuti maka bisa membuat kita untuk menciptakan prodak baru, dan untuk pelatihan dalam ini skill yang dimiliki bisa membuat kita menciptakan temuan-temuan baru atau karya yang bisa membuat konsumen tertarik dengan prodak yang dibuat,.

5.2 SARAN

1. Sebaiknya pelaku UKM Ridho Cemerlang menggunakan tenaga kerja tetap supaya lebih mempermudah dalam proses produksi
2. UKM Tinelo Putri sendiri kiranya kedepannya bisa lebih lagi menciptakan prodak-prodak terbaru supaya konsumen bisa mengenal lagi varian rasa, sehingga konsumen tertarik.

3. Juga prodak-prodak ukm sebaiknya dititpkan di warung-warung atau toko-toko supaya konsumen lebih lagi mengenal prodak tinelo putri.

DAFTAR PUSTAKA

- Anjani, Putu Widya, and Ni Gusti Putu Wirawati. "Pengaruh usia, pengalaman kerja, tingkat pendidikan, dan kompleksitas tugas terhadap efektivitas pengguna sistem informasi akuntansi." *E-jurnal Akuntansi* 22.3 (2018): 2430-2457.
- Astuti, Era. *Pengaruh Karakteristik Internal Perusahaan Terhadap Penyiapan dan Penggunaan Informasi Akuntansi Perusahaan Kecil dan Menengah Di Kabupaten Kudus*, Tesis. Semarang: Universitas Diponegoro. 2007.
- Bandung).
- Creswell, J. W. (2016). *Desain penelitian. Pendekatan Kualitatif & Kuantitatif*, Jakarta: KIK, 121-180.
- HELMALIA dan. 2018. 'Pengaruh e-commerce terhadap peningkatan pendapatan usaha mikro kecil dan menengah di kota padang. *JEBI (Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam)* 2(3):238–46.
- Nafsiah, S.N., dan Birahma, R. Y. 2019. *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penggunaan Informasi Akuntansi Pada UMKM(Survei Perusahaan Umkm Pdam Tirta Sejiran Setason Kab. Bangka Barat)*. Universitas Bina Darma. Palembang.
- Raco, J. (2018). *Metode penelitian kualitatif: jenis, karakteristik dan keunggulannya. lingkungan.: Studi deskriptif di Desa Nagrok Kecamatan Cicalengka Kabupaten Bandung* (Doctoral dissertation, UIN Sunan Gunung Djati Bandung.
- Rahayu, S. M., Ramadhanti, W., & Widodo, T. M. (2018). *Analisis Pengaruh Gender Direksi Dan Komisaris, Manajemen Laba, Serta Kinerja Perusahaan Terhadap Kompensasi Manajemen Puncak di ASEAN*. Yogyakarta: Deepublish.
- Ratnasari. 2017. *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha Bisnis Online Shop Di Kota Samarinda*. Volume 5, Nomor 1. ISSN 2355-5408.

- Rudiantoro, R., dan Siregar, SV., 2012. *Kualitas Laporan Keuangan UMKM Serta Prospek Implementasi SAK ETAP. Jurnal Akuntansi Dan Keuangan Indonesia* Vol 9 No.1, Juni 2012.
- Siahaan, S., & Halimatusyadiah, H. (2019). *Pengaruh Kesadaran Perpajakan, Sosialisasi Perpajakan, Pelayanan Fiskus, Dan Sanksi Perpajakan Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak Orang Pribadi. Jurnal Akuntansi*, 8(1), 1–14.
- Sugiono. (2022). *Metode Penelitian Kualitatif. Bandung alfabeta*.
- SUJARWENI, V. Wiratna. *Metodologi penelitian bisnis dan ekonomi*. 2015.
- Tambunan, Tulus. 2012. *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia*. Jakarta: LP3ES

LAMPIRAN

KUTIPAN HASIL WAWANCARA

1. Ibu Herlila

Pertanyaan	Hasil Wawancara
Kapan ibu memulai / merintis usaha ini	Dari 2015 itu masih hasil produk perikanan berupa acar abon. 2019 sudah mulai merintis itu lebih maju itu 80%. Di tahun 2019 sudah terdapat di dinas e perindakop kabupaten dan provinsi
Mengapa ibu memilih usaha ini	Dari bidangnya ibu e waktu sekolahnya masih Smp itu ibu sekolahnya di watambala jadikan ada peluang besar jadikan ibu sekolahnya SMA di pengolahan hasil perikanan jadi digunakan peluang dari e pengalaman jadi ibu berminat untuk e mengembangkan usaha
Dalam membuka UKM ini , kendala apa saja yang ibu sering hadapi	Dari kendala UKM ini biasa e tenaga kerja, waktu itu sangat kurang karena adanya mereka bekerja dengan usaha mereka masing-masing kemudian yang ke dua pemasaran. Awal pemasaran dari awal 2019 sampai proses pemasaran sampai menurun tetapi pada 2020 sampai 2023 alhamdulillah e pemasarannya sudah di atas 90% bahkan sudah ada beberapa tokoh yang menerima prodak dan kemudian sudah di pasarkan melalui media sosial
Ada berapa prodak yang tersedia dan harga per kemasan berapa	E kalau untuk hasil perikanan hasil ikan itu ada berapa macam, ada cakalang, sambal roa, sambal udang, sama sambal cakalang. Kalau untuk jenis kue ada sekitar 25 macam kue ada rambutan, kemudian ada cemilan-cemilan lainnya. Dan untuk harga perkemasan cakalang 25.000, sambal roa 30.000 kalau kue yang kemasan itu 150g itu 105.000, kemudian untuk toples, mika ada yang 50an dan

	48.000, kalau untuk toples besar itu sekitar 200.000
Adakah visi dan misi dari UKM ini	E untuk visi dan misi ibu itu mengembangkan hasil usaha daerah sendiri guna memenuhi pasar dan permintaan
Pendidikan terakhir yang di tempuh ibu	S1 hasil perikanan
Menurut ibu seberapa penting pendidikan formal mempengaruhi usaha / bisnis yang ibu jalankan saat ini	Sangat penting karena dengan adanya pendidikan yang baik kita bisa memiliki peluang untuk mendapatkan pekerjaan yang baik dan memiliki kehidupan yang mapan, Alhamdulillah karena dengan pendidikan hasil perikanan yang saya tempuh di bangku kuliah, sehingga saat ini saya bisa membangun usaha sendiri dan mampu berkembang walaupun hanya usaha rumahan”
Adakah keinginan untuk mengembangkan potensi dengan menambah pendidikan tertentu untuk perkembangan usaha ini	Ya, sangat 95% ingin menambah tapi untuk ke depan masih melihat peluang lagi
Apakah dengan adanya peningkatan potensi diri dengan menambah citra rasa mempengaruhi peningkatan omset / pendapatan usaha	Dari varian rasa, omset sangat terbukti karena pada tahun 2015 omset saya menurun sampai 2016. Namun pada saat 2017 smpai sekarang saya menambah varian rasa yang berbeda-beda maka dari situ omset saya setiap bulannya meningka
Menurut ibu apakah dengan menambah pendidikan, keilmuan dapat mempengaruhi unit penjualan produksi	Tidak karena tidak hanya menambah pendidikan bisa membuat seseorang meningkatkan cara penjualan, meskipun kita tidak memiliki pendidikan di bidang usaha tetapi kita mempunyai skill atau kemampuan maka itu bisa meningkatkan unit penjualan

Adakah kendala dalam mengembangkan potensi diri / menambah keilmuan	Sepertinya tidak ada
Sebelum memulai usaha ini Apakah ibu pernah mengikuti bimtek, pelatihan atau kursus	Kalau untuk pelatihan baik provinsi atau pusat udah sekian banyak
Menurut ibu dengan adanya pelatihan, kursus apakah dapat mengembangkan usaha yang dijalankan saat ini	Alhamdulillah dengan palatihan-pelatihan yang saya sempat saya ikut maupun tingkat provinsi internasional sangat mendukung jalanya produksi dan UKM sehingga menghasilkan omset yang sangat menguntungkan
Apakah pelatihan dapat mempengaruhi keberhasilan suatu usaha ukm ini	Dari pelatihan sepertinya tidak ada
Mengapa ibu mengatakan bahwa pelatihan tidak memengaruhi keberhasilan usaha	Karena meskipun kita tidak mengikuti pelatihan-pelatihan tertentu, tetapi kita memiliki skill lalu kita pergunakan dengan baik maka itu lebih baik
Berapa jumlah tenaga kerja yang ibu pekerjakan	Untuk tenaga kerja ada 5
Apakah dengan adanya tenaga kerja dapat menambah pendapatan ukm	Iya. Karena dari tahun 2015 saya masih sendiri dan pendapatan yang saya peroleh sekitar 60% hingga 2019. 2020 sampai 2023 saat ini saya mempekerjakan tenaga kerja sehingga penghasilan bisa 95%”.
Menurut ibu apakah dalam proses produksi harus selalu ada tenaga kerja	Iya harus. Karena denga para tenaga kerja sangat membantu kita dalam proses produksi maupun penjualan

Apakah dengan melibatkan tenaga kerja / karyawan dapat mengembangkan usaha	Menurut saya dengan menambah tenaga kerja sangat mendukung proses usaha sehingga bisa menghasilkan prodak-prodak yang sekian sesuai dengan permintaan
Dari tahun berapa ibu memulai usaha ini	2015
Menurut ibu apakah umur usaha dapat mempengaruhi perkembangan suatu usaha	Ya, dilihat dari umur usaha atau ukm dari sekian tahun ada perbedaan sehingga sudah ada perbedaan karena di beberapa tahun kemudian. Dan beberapa tahun lalu ada peningkatan jadi sangatlah pentinglah
Apakah dengan lamanya umur suatu usaha dapat menyebabkan omset menurun	Sepertinya tidak. Karena omset itu sendiri tidak dilihat dari lamanya suatu usaha
Berapa omset keuntungan yang di dapat dalam 1 bulan	Dalam sebulan itu jika mengolah 3 produk untuk hasil perikanan saya mendapat sekitar 8 juta atau 10 juta perbulan
Mengapa pengalaman sangat penting dan berpengaruh besar dalam menjalankan usaha	Ya, karena dengan banyaknya pengalaman dari sekian kegiatan yang diikuti sekian banyak yang dibuat jadikan ke depannya itu hasil-hasil yang dibuat kemungkinan tidak ada yang bisa menurun. Menurut saya si
Menurut ibu dengan banyaknya pengetahuan atau skill yang dimiliki apakah dapat mempengaruhi perkembangan suatu usaha	Menurut saya dengan pengetahuan dan skill yang saya miliki saat ini alhamdulillah sangt mendukung sekali jalannya ukm atau sebuah usaha

2.Ibu Nikma tamu

Pertanyaan	Hasil Wawancara
Kapan ibu memulai / merintis usaha ini	Dari tahun 2015
Mengapa ibu memilih usaha ini	Karena e di dalam usaha ini di anggrek belum ada yang e berusaha dibidang ini
Dalam membuka UKM ini , kendala apa saja yang ibu sering hadapi	E kalau kendala si untuk pertama itu tidak ada
Ada berapa prodak yang tersedia dan harga per kemasan berapa	Kalau stik jagung itu ada 3 rasa, stik jagung manis balado sama jagung bakar untuk harga per kemasan 12.500 dengan 15.000
Adakah visi dan misi dari UKM ini	Visi saya itu memajukan usaha dibidang kuliner dan untuk misi ingin mengajak ukm-ukm lain untuk bergabung dibidang pemasaran
Pendidikan terakhir yang di tempuh ibu	Sekolah Pendidikan Dasar
Menurut ibu seberapa penting pendidikan formal mempengaruhi usaha / bisnis yang ibu jalankan saat ini	Sangat penting. karena dengan pendidikan yang sudah saya tempuh, bisa menambah pengetahuan saya untuk bagaimana menciptakan prodak-prodak yang baru dan diminati para konsumen
Adakah keinginan untuk mengembangkan potensi dengan menambah pendidikan tertentu untuk perkembangan usaha ini	Kalau saya untuk pendidikan belum, karena untuk saat ini saya lebih fokus di bidang UKM yang saya jalankan saat ini
Apakah dengan adanya peningkatan potensi diri dengan menambah citra rasa mempengaruhi peningkatan omset / pendapatan usaha	Iya karena dengan penjualan dengan varian rasa prodak kita, supaya diminati oleh banyak orang kita harus meningkatkan rasanya supaya bisa di pertahankan di penjualan nanti
Menurut ibu apakah dengan menambah pendidikan, keilmuan dapat mempengaruhi unit penjualan produksi	Tidak juga harus ikut pendidikan meningkatkan penjualan itu, ketika kita mempunyai skill di bidang itu kita bisa melakukan walaupun kita tidak punya

	pendidikan di bidangnya
Adakah kendala dalam mengembangkan potensi diri / menambah keilmuan	Alhamdulillah untuk sekarang belum ada. Belum ada kendala untuk di bidang ini ibu belum ada kendala begitu
Sebelum memulai usaha ini Apakah ibu pernah mengikuti bimtek, pelatihan atau kursus	Tidak. Ibu tidak pernah ikut pelatihan di bidang ini cuman nanti setelah saya merintis usaha ini di tahun 2020 kami ada bimpek dari perindakop di hotel nurahmat
Menurut ibu dengan adanya pelatihan, kursus apakah dapat mengembangkan usaha yang dijalankan saat ini	-
Apakah pelatihan dapat mempengaruhi keberhasilan suatu usaha ukm ini	Iya, karena di sana kami dilatih dengan bagaimana membuat prodak kita itu unik, baru dilihat dari konsumen itu bisa menarik e prodak kita dari modelnya, dari bentuk apa itu dari bimtek itu kami juga mendapatkan yang begitu
Berapa jumlah tenaga kerja yang ibu pekerjakan	Kalau untuk tenaga kerja itu tergantung e pesanan saya, kalau banyak saya membutuhkan tenaga kalau misalnya pesanan saya mampu saya kerjakan sendiri, saya yang kerjakan
Apakah dengan adanya tenaga kerja dapat menambah pendapatan ukm	Bisa juga, karena dengan adanya tenaga kerja bisa membantu proses produksi sehingga kita bisa membuat lebih banyak prodak yang dijual, sehingga pendapatan yang kita peroleh bisa meningkat
Menurut ibu apakah dalam proses produksi harus selalu ada tenaga kerja	Tidak harus
Mengapa ibu mengatakan bahwa dalam proses produksi tidak harus ada tenaga	Karena kalau cuman sedikit yang diproduksi kita bisa sendiri mengerjakannya

Apakah dengan melibatkan tenaga kerja / karyawan dapat mengembangkan usaha	Karena kalau misalnya kita ada tenaga kerja berarti pengembangan usaha kita lebih meningkat to karena produk kita itu e banyak pesanan begitu jadi lebih meningkat dari yang tidak ada karyawan begitu e tenaga kerja
Dari tahun berapa ibu memulai usaha ini	Dari tahun 2015
Menurut ibu apakah umur usaha dapat mempengaruhi perkembangan suatu usaha	Iya karena kalau dilihat dari umur usaha UKM dari tahun ke tahun semakin meningkat dan mampu bersaing dengan ukm-ukm lainnya dan juga bisa memproduksi prodak-prodak baru
Apakah dengan lamanya umur suatu usaha dapat menyebabkan omset menurun	Tidak. Karena meskipun sudah lama kalau bisa beroperasi dengan baik maka otomatis tidak akan membuat omset menurun”
Berapa omset keuntungan yang di dapat dalam 1 bulan	Palingan dua juta lima ratus
Mengapa pengalaman sangat penting dan berpengaruh besar dalam menjalankan usaha	Ya, karena dari pengalaman itu kita bisa berkreasi apa yang kita buat itu e berdasarkan dari pengalaman dari buat ini oh saya pernah bikin ini begitu. Memang sangat berpengaruh dari pengalaman kita yang ada itu untuk membuat suatu prodak atau apa e dilihat dari diri kita kalau tidak ada pengalaman di bidang itu kita tidak akan berkembang
Menurut ibu dengan banyaknya pengetahuan atau skill yang dimiliki	Ya, karena dari pengalaman itu kita bisa berkreasi apa yang kita buat itu e berdasarkan

apakah dapat mempengaruhi perkembangan suatu usaha	dari pengalaman dari buat ini oh saya pernah bikin ini begitu. Memang sangat berpengaruh dari pengalaman kita yang ada itu untuk membuat suatu produk atau apa e dilihat dari diri kita kalau tidak ada pengalaman di bidang itu kita tidak akan berkembang”.
--	---

DOKUMENTASI

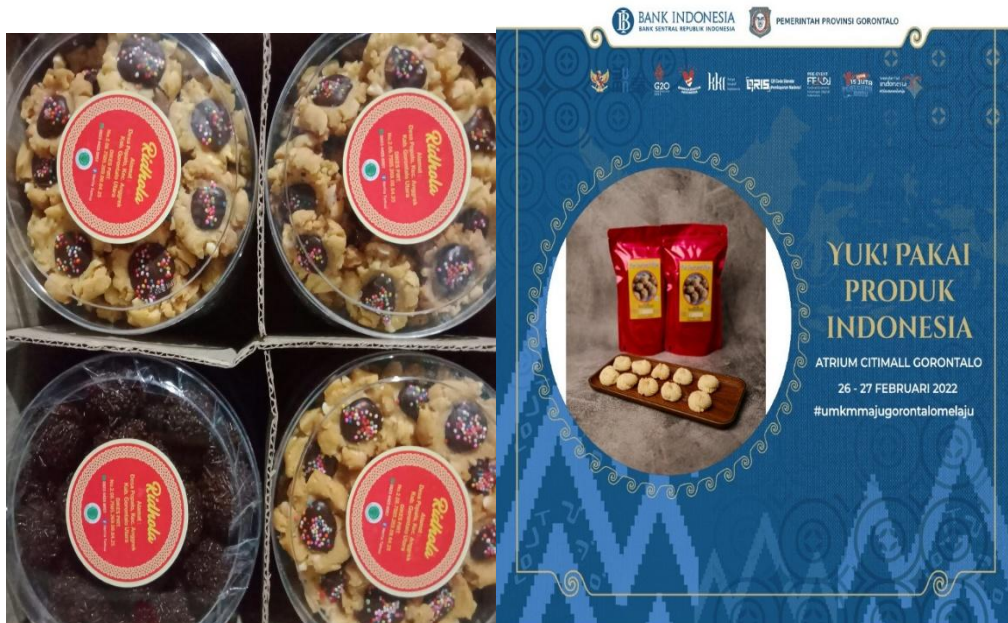
Proses Pembuatan Produk

Dan Hasil-Hasil Produksi



Proses pengemasan stik jagung





Kue Kacang dan Kue Durian

Kue sumpri kacang

Kue sumpril kacang



Stik Jagung dan keripik pisang gula merah



Kue kelapa sangrai



Cakalang Abon



Kue Kelapa Sangrai



Sambal Udang



Sambal Cakalang





ANEKA PRODUK UMKM

UKM RIDHO CEMERLANG
GORONTALO

Abon Cakalang 50gr harga 29 rb
Sambal Roa 135g harga 35 rb
Kue Kelapa sangrai 150g harga 18rb
Banana stik 100g 14rb

HUB WA : 082344258957





Sertifikat produksi pangan industri rumah tangga



Sertifikat kebijakan halal



UKM Ridho Cemerlang



UKM Tinelo Putri



ABSTRACT

ABSTRACT

SARTIKA TONGLO. E1119035. THE ANALYSIS OF FACTORS INFLUENCING THE DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES IN POPALO VILLAGE, ANGGREK SUBDISTRICT

This research aims to analyze the factors that affect the development of Small and Medium Enterprises (SMEs) in Popolo Village, Anggrek sub-district. This type of research is descriptive-qualitative using interview and observation methods and documentation as data collection tools. The results of the research on the factors that affect SMEs are education which greatly affects business development because education can add insight into creating innovations. Training does not affect the development of the business because business people do not always have to attend training. The age of business can affect the development of the business because, from year to year, it has increased. Business scale can affect business development because, with labor, the production process is easier. Business capital also affects business development because capital can facilitate the production process. The results indicate that the factors of education, business scale, business age, and capital can affect the development of SMEs in Popalo Village, especially Tinelo Putri and Ridho Cemerlang SMEs. The training factor does not affect the development of the business.

Keywords: SMEs, education, training, scale, age, capital

ABSTRAK

SARTIKA TONGLO. E1119035. ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMENGARUHI BERKEMBANGNYA USAHA KECIL DAN MENENGAH DI DESA POPALO KECAMATAN ANGGREK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor yang kecamatan anggrek. Jenis penelitian ini deskriptif kualitatif dengan menggunakan metode wawancara dan observasi serta dokumentasi dalam pengumpulan data. Hasil penelitian dalam faktor-faktor yang mempengaruhi UKM, yang dimulai dari pendidikan sangat memengaruhi perkembangan usaha karena dengan pendidikan bisa menambah wawasan tentang menciptakan inovasi baru. Pelatihan tidak memengaruhi berkembangnya usaha karena tidak selamanya pelaku usaha harus mengikuti pelatihan. Umur usaha dapat memengaruhi berkembangnya usaha karena dari tahun ke tahun memiliki peningkatan. Skala usaha dapat memengaruhi berkembangnya usaha karena dengan adanya tenaga kerja, proses produksi lebih mudah. Modal usaha juga memengaruhi karena dengan adanya modal bisa mempermudah proses produksi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dari faktor pendidikan, skala usaha, umur usaha dan modal dapat mempengaruhi berkembangnya UKM di Desa Popalo khususnya UKM Tinelo Putri dan Ridho Cemerlang. Faktor pelatihan tidak memengaruhi berkembangnya usaha.

Kata kunci: UKM, pendidikan, pelatihan, skala usaha, umur usaha, modal usaha



**KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN, RISET, DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS ICHSAN GORONTALO
LEMBAGA PENELITIAN**

Kampus Ichsan Gorontalo LL3 - Jln. Achmad Nadjamuddin No. 17 Kota Gorontalo
Telp. (0413) 8724466, 8729975 E-Mail: lembaga penelitian@ichsan.ac.id

Nomor : 4327/PIP/LEMLIT-UNISAN/GTO/X/2022

Lampiran : -

Hal : Permohonan Izin Penelitian

Kepada Yth.

Pelaku Usaha UMKM Desa Popalo

di,-

Tempat

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Dr. Rahmisyari, ST.,SE.,MM

NIDN : 0929117202

Jabatan : Ketua Lembaga Penelitian

Meminta kesediannya untuk memberikan izin pengambilan data dalam rangka penyusunan **Proposal / Skripsi**, kepada :

Nama Mahasiswa : Sartika Tonglo

NIM : E1119035

Fakultas : Fakultas Ekonomi

Program Studi : Akuntansi

Lokasi Penelitian : DESA POPALO KECAMATAN ANGGREK

Judul Penelitian : ANALISIS KARAKTERISTIK PELAKU USAHA DALAM
MENDUKUNG UMKM DI DESA POPALO KECAMATAN
ANGGREK

Atas kebijakan dan kerja samanya diucapkan banyak terima kasih.

Gorontalo, 19 Oktober 2022
Ketua

Dr. Rahmisyari, ST.,SE.,MM
NIDN 0929117202

UKM RIDHO CEMERLANG

Alamat : Jl Trans Buol Gorontalo, Desa Popalo, Kec. Anggrek, Kab. Gorontalo

SURAT KETERANGAN TELAH MELAKUKAN PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Herlila Tamuu S.Pi

Jabatan : Pimpinan UKM Ridho Cemerlang

Dengan ini menyatakan bahwa mahasiswa yang beridentitas :

Nama : Sartika Tonolo

Nim : E1119035

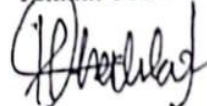
Program Studi : S1 Akuntansi

Telah selesai melakukan penelitian dan pengambilan data penelitian di UKM Ridho Cemerlang di Desa Popalo Kecamatan Anggrek terhitung mulai dari tanggal 10 s/d 20 Maret 2023 untuk memperoleh data penelitian dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul "Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Berkembangnya Usaha Kecil dan Menengah di Desa Popalo Kecamatan Anggrek",

Demikian surat keterangan ini dibuat dan diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan sepenuhnya.

Popalo, 05 April 2023

Pemilik UKM



Herlila Tamuu S.Pi



KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN, RISET DAN TEKNOLOGI

UNIVERSITAS ICHSAN GORONTALO

FAKULTAS EKONOMI

SK. MENDIKNAS NOMOR 84/D/O/2001 STATUS TERAKREDITASI BAN-PT.DIKTI

Jalan : Achmad Nadjamuddin No.17 Telp/Fax.(0435) 829975 Kota Gorontalo. www.fe.unisan.ac.id

SURAT REKOMENDASI BEBAS PLAGIASI

No. 123/SRP/FE-UNISAN/VI/2023

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Dr. Musafir, SE., M.Si
NIDN : 09281169010
Jabatan : Dekan

Dengan ini menerangkan bahwa

Nama Mahasiswa : Sartika Tonglo
NIM : E1119035
Program Studi : Akuntansi
Fakultas : Ekonomi
Judul Skripsi : Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi UMKM Di Desa Popalo Kecamatan Anggrek

Sesuai hasil pengecekan tingkat kemiripan skripsi melalui aplikasi Turnitin untuk judul skripsi di atas diperoleh hasil *Similarity* sebesar 26%, berdasarkan Peraturan Rektor No. 32 Tahun 2019 tentang Pendeteksian Plagiat pada Setiap Karya Ilmiah di Lingkungan Universitas Ichsan Gorontalo, bahwa batas kemiripan skripsi maksimal 30%, untuk itu skripsi tersebut di atas dinyatakan **BEBAS PLAGIASI** dan layak untuk diujikan. Demikian surat rekomendasi ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya

Gorontalo, 11 Mei 2023

Tim Verifikasi,

Mengetahui
Dekan,

DR. Musafir, SE., M.Si
NIDN / 0928116901

Muh. Sabir M. SE., M.Si
NIDN. 0913088503

Terlampir Hasil Pengecekan Turnitin



Similarity Report ID: oid:25211:34136942

● 26% Overall Similarity

Top sources found in the following databases:

- 25% Internet database
- 7% Publications database
- Crossref database
- Crossref Posted Content database
- 1% Submitted Works database

TOP SOURCES

The sources with the highest number of matches within the submission. Overlapping sources will not be displayed.

1	etheses.uin-malang.ac.id	6%
	Internet	
2	id.123dok.com	4%
	Internet	
3	text-id.123dok.com	3%
	Internet	
4	journal.uir.ac.id	3%
	Internet	
5	teknikarea.com	2%
	Internet	
6	afia.co.id	<1%
	Internet	
7	coursehero.com	<1%
	Internet	
8	repository.ub.ac.id	<1%
	Internet	



Similarity Report ID: oia:25211:34136942

9	core.ac.uk	<1%
	Internet	
10	moodygirlss.blogspot.com	<1%
	Internet	
11	ojs.stiemahardhika.ac.id	<1%
	Internet	
12	LL Dikti IX Turnitin Consortium on 2019-07-17	<1%
	Submitted works	
13	eprints.ums.ac.id	<1%
	Internet	
14	pradipha.com	<1%
	Internet	
15	repository.umsu.ac.id	<1%
	Internet	
16	eprints.walisongo.ac.id	<1%
	Internet	
17	repository.stieykpn.ac.id	<1%
	Internet	
18	repository.um-palembang.ac.id	<1%
	Internet	
19	jimfeb.ub.ac.id	<1%
	Internet	
20	repository.upi.edu	<1%
	Internet	



Similarity Report ID: oid:25211:34136942

21	repositori.umsu.ac.id	<1%
	Internet	
22	ejournal.upbatam.ac.id	<1%
	Internet	
23	ekspectation-mylife.blogspot.com	<1%
	Internet	
24	repositori.uin-alauddin.ac.id	<1%
	Internet	
25	repository.unpas.ac.id	<1%
	Internet	
26	LL Dikti IX Turnitin Consortium on 2019-07-31	<1%
	Submitted works	
27	dinalestari97.blogspot.com	<1%
	Internet	

RIWAYAT HIDUP

Sartika Tonglo, lahir di Tonga pada tanggal 26 November 2001. Kecamatan Kesu' Kabupaten Toraja Utara Provinsi Sulawesi Selatan. Penulis merupakan Anak terakhir dari 6 bersaudara, dari pasangan **Bapak Tiro dan Ibu (Alm) Dorkas**



Pabidang. Penulis pertama kali menempuh perjalanan pendidikan tepat pada umur 7 tahun di sekolah Dasar (SD) pada SDN 8 Kesu' pada tahun 2007 dan selesai pada tahun 2013, pada tahun yang sama penulis melanjutkan pendidikan di Sekolah Menengah Pertama di SMP Negeri 2 Kesu' dan selesai pada tahun 2016, pada tahun yang sama penulis melanjutkan pendidikan di Sekolah Menengah Atas (SMA) pada SMA Kristen Rantepao penulis mengambil jurusan IPS dan selesai pada Tahun 2019. Pada Tahun 2019 penulis terdaftar pada salah satu perguruan tinggi Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Ichsan Gorontalo dan Puji Tuhan selesai tahun 2023.

Dengan ketekunan, motivasi tinggi terus belajar dan berusaha, serta doa dari orang tua Penulis telah berhasil menyelesaikan pengerjaan tugas akhir skripsi ini. Semoga dengan penulisan tugas akhir ini mampu memberikan kontribusi positif bagi dunia pendidikan. Akhir kata penulis mengucapkan rasa syukur yang sebesar-besarnya atas terselesainya skripsi yang berjudul “ **Analisis Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Berkembangnya Usaha Kecil Dan Menengah Di Desa Popalo Kecamatan Anggrek**”.