

SKRIPSI

**ANALISIS POTENSI USAHA KECIL MENENGAH (UKM) DALAM
MENINGKATKAN PENDAPATAN KELUARGA
(STUDI KASUS PRODUKSI TAHU TEMPE
DI KEKALIK GERISAK)**



OLEH:

LARAS DESMITASARI
216120035

**KOSENTRASI PERBANKAN
PROGAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MATARAM
2020**

SKRIPSI

ANALISIS POTENSI USAHA KECIL MENENGAH (UKM) DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN KELUARGA (STUDI KASUS PRODUKSI TAHU TEMPE DI KEKALIK GERISAK)

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana strata satu (S1)
pada Program Studi Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Universitas Muhammadiyah Mataram



OLEH:

LARAS DESMITASARI
216120035

**KOSENTRASI PERBANKAN
PROGAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MATARAM
2020**

HALAMAN PERSETUJUAN

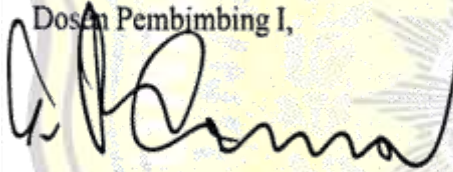
SKRIPSI

**ANALISIS POTENSI USAHA KECIL MENENGAH (UKM) DALAM
MENINGKATKAN PENDAPATAN KELUARGA
(STUDI KASUS PRODUKSI TAHU TEMPE
DI KEKALIK GERISAK)**

Telah Memenuhi Syarat dan Disetujui


Tanggal, 10 Februari 2020

Dosen Pembimbing I,



Drs. H. Abdurrahman, MM
NIDN. 0804116101

Dosen Pembimbing II,



Lalu Hendra Maniza, S.Sos., MM
NIDN. 0828108404

Mengetahui,

Prodi Administrasi Bisnis

Ketua,



Lalu Hendra Maniza, S.Sos., MM

NIDN. 0828108404

LEMBAR PENGESAHAN

SKRIPSI

**ANALISIS POTENSI USAHA KECIL MENENGAH (UKM) DALAM
MENINGKATKAN PENDAPATAN KELUARGA
(STUDI KASUS PRODUKSI TAHU TEMPE
DI KEKALIK GERISAK)**

Untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Administrasi Bisnis
pada Program Studi Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Universitas Muhammadiyah Mataram Konsentrasi Perbankan

Disusun dan diajukan:

LARAS DESMITASARI
216120035

Mataram, 10 Februari 2020

Tim Penguji

Drs. H. Abdurrahman, MM
NIDN. 0804116101

(PU)

Lalu Hendra Maniza, S.Sos., MM
NIDN. 0828108404

(PP)

Baiq Reinelda Tri Yunarni, SE., M.Ak
NIDN. 0807058301

(PN)

Mengetahui

Fakultas Ilmu Sosial dan Politik
Universitas Muhammadiyah Mataram
Dekan,



Dr. H. Muhammad Ali, M.Si.
NIDN. 0806066801

LEMBAR PERNYATAAN

Dengan ini saya yang menyatakan bahwa:

1. Karya tulis saya, Skripsi ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik (Sarjana Strata 1), baik di Universitas Muhammadiyah maupun di perguruan tinggi lain.
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 ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah di peroleh karna karya ini, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku diperguruan tinggi ini.

Mataram, 10 Februari 2020
Yang membuat pernyataan,



Laras Desmitasari
216120035



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MATARAM
UPT. PERPUSTAKAAN

Jl. K.H.A. Dahlan No. 1 Mataram Nusa Tenggara Barat
Kotak Pos 108 Telp. 0370 - 633723 Fax. 0370-641906
Website : <http://www.lib.ummat.ac.id> E-mail : upt.perpusummat@gmail.com

**SURAT PERNYATAAN PERSETUJUAN
PUBLIKASI KARYA ILMIAH**

Sebagai sivitas akademika Universitas Muhammadiyah Mataram, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : LARAS DESMITASARI
NIM : 216120035
Tempat/Tgl Lahir : KEMPO, 13 - DESEMBER - 1997
Program Studi : ADMINISTRASI BISNIS
Fakultas : PISIPOL
No. Hp/Email : 085 338 824 530
Jenis Penelitian : Skripsi KTI

Menyatakan bahwa demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada UPT Perpustakaan Universitas Muhammadiyah Mataram hak menyimpan, mengalih-media format, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (*database*), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di Repository atau media lain untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama *tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta* atas karya ilmiah saya berjudul:

Analisis Potensi Usaha Kecil Menengah (UKM) Dalam
Meningkatkan Pendapatan Keluarga (Studi Kasus Produksi Tahu
Tempo di Kecamatan Gerisole)

Segala tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah ini menjadi tanggungjawab saya pribadi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya tanpa ada unsur paksaan dari pihak manapun.

Dibuat di : Mataram

Pada tanggal : 15 - Februari - 2020

Penulis



NIM. 216120035

Mengetahui,
Kepala UPT. Perpustakaan UMMAT

Iskandar, S.Sos., M.A.
NIDN. 0802048904

RIWAYAT HIDUP



Penulis lahir di Kempo pada tanggal 13 Desember 1997, sebagai putri ke Sembilan dari Sembilan bersaudara dari pasangan Bapak A.Bakar M.Jafar dan Ibu Maemunah A.Bakar. Dengan memiliki cita-cita sebagai Pengusaha yang sukses, memiliki Hobby Volly Ball.

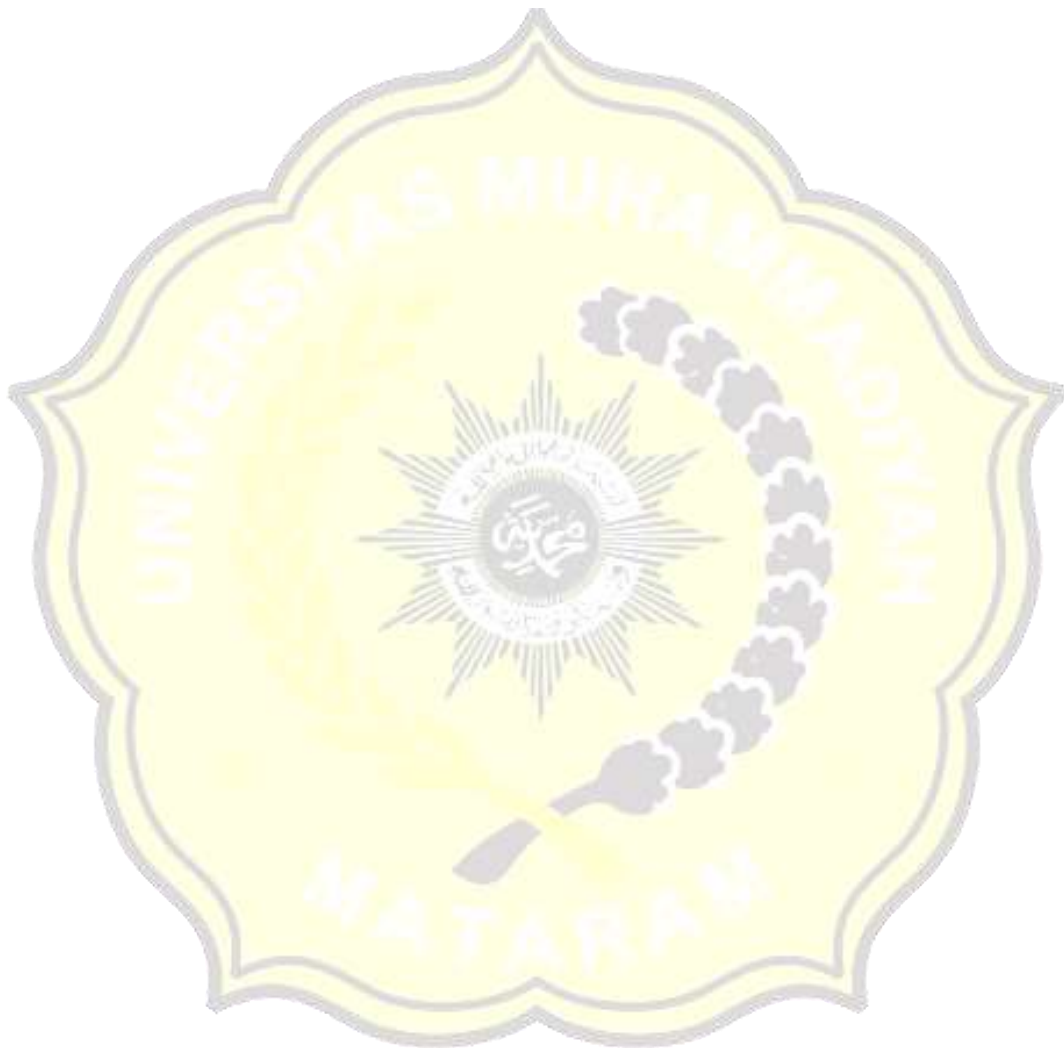
Penulis menempuh pendidikan :

1. Sekolah Dasar (SD) di SDN 1 KEMPO dan lulus pada tahun 2009
2. Sekolah Menengah Pertama (SMP) di SMPN 1 KEMPO dan lulus pada tahun 2012
3. Sekolah Menengah Atas di SMAN 1 KEMPO dan lulus pada tahun 2015.

Penulis mengikuti Tes masuk Perguruan Tinggi dan terdaftar sebagai Mahasiswi Strata 1 Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram.

MOTTO

Nahkoda yang handal itu tidak lahir dari laut yang tenang,tetapi nahkoda yang handal yang lahir dari kejamnya gelombang air laut.



PERSEMBAHAN

Alhamdulillah kupersembahkan kehadiran Allah SWT atas limpahan rahmat yang tak terhingga, dengan segenap jiwa dan ketulusan hati, saya persembahkan karya ini:

1. Kepada kedua orang tua tercinta, terima kasih atas kasih sayang dan perjuanganmu selama ini, tanpa kalian aku bisa jadi apa. dan terima kasih juga atas waktunya selama ini untuk membesarkan saya yang tidak pernah merasakan lelah sedikitpun untuk menafkahi kita anak-anakmu dan cucu-cucumu yang selalu sabar menghadapi sifat saya yang kadang membuatmu nangis. Teruntuk itu saya ucapkan beribu maaf dan terima kasih yang tak terhingga.
2. Terima kasih untuk kakak-kakak saya tercinta, India, Rano, Diana, Gatot, Sarini, Banu, Neneng, Moko yang telah memberikan dukungan, kepercayaan sehingga saya bisa melangkah sampai di titik ini.
3. Teruntuk ponaan saya yang telah menjadi motivasi saya dalam menyelesaikan study saya ini.
4. Terima kasih untuk yang tersayang yang telah memberikan dukungan kepada saya dan yang selalu menemani saya kemanapun saya pergi, yang tidak pernah merasakan lelah sedikitpun, terima kasih sudah temanin saya sampai sejauh ini.
5. Untuk keluarga besar Prodi Administrasi bisnis beserta pegawai yang ada di TU terima kasih atas bantuannya selama ini.
6. Terima kasih untuk sahabat tercinta Isthy, Yulia dan mama muda fanillha atas dukungannya selama ini.
7. Untuk teman-teman seperjuangan saya dikampus yang tak bisa saya sebutkan satu persatu.
8. Dan almamaterku tecinta.

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur pertulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT yang telah memberi rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan proposal dengan judul "**Analisis Potensi Usaha Kecil Menengah (UKM) Dalam Meningkatkan Pendapatan Keluarga (Studi Kasus Produksi Tahu Tempe Di Kekalik Gerisak)**". Proposal ini diajukan sebagai salah satu syarat untuk membuat skripsi dan bisa menempu Ujian Sarjana Ilmu Administrasi Publik di Universitas Muhammadiyah Mataram. Pada kesempatan ini dengan ketulusan hati yang paling dalam mengucapkan terima kasih yang begitu besar kepada:

1. Bapak Dr. H. Arsyad Abd, Gani, M.Pd Selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Mataram.
2. Bapak Dr. H. Muhammad Ali, M.Si Selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram.
3. Bapak Lalu Hendra Maniza, S.Sos., MM Selaku Ketua Prodi Administrasi Bisnis Universitas Muhammadiyah Mataram.
4. Bapak Drs. H. Abdurrahman, MM Selaku Dosen Pembimbing I di Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram.
5. Bapak Lalu Hendra Maniza, S.Sos., MM Selaku Dosen Pembimbing II Di Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram.

6. Ibu Baiq Reinelda Tri Yunarni,S.E, M.Ak Selaku Dosen Penetral Di Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram.
7. Orang Tua Tercinta, yang selalu memberikan doa, semangat, serta kasih sayang yang tiada hentinya agar penulis dapat menyelesaikan proposal ini.
8. Kepada semua pihak yang telah meluangkan waktunya untuk membantu dalam proses penyelesaian proposal ini dalam penyusunan proposal ini, penulis menyadari bahwa proposal ini masih jauh dari sempurna, namun penulis berusaha untuk mempersembahkan proposal ini dengan sebaik-baiknya agar dapat memiliki manfaat bagi banyak pihak. Oleh karena itu, penulis akan menerima segala kritik dan saran yang membangun dalam perbaikan proposal ini.

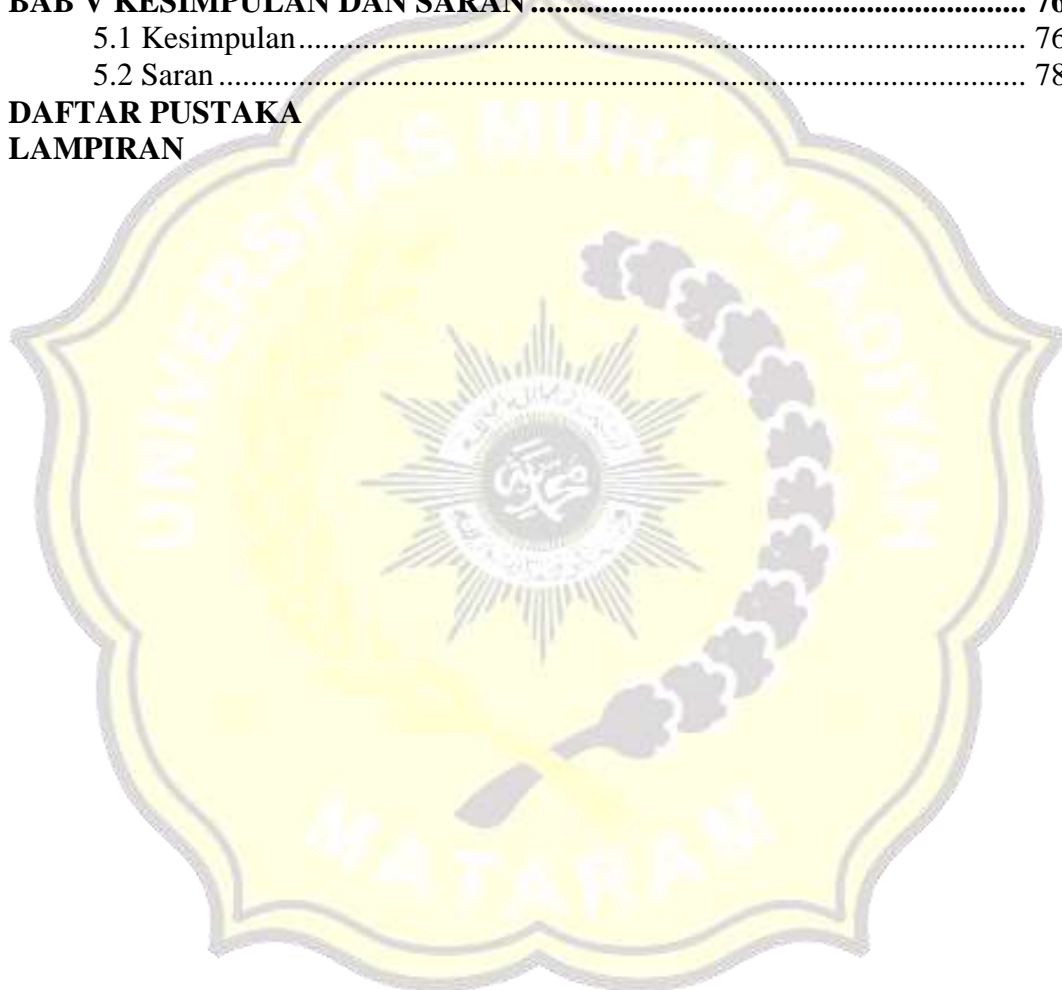
Mataram, Februari 2020

LARAS DESMITASARI
NIM. 216120035

DAFTAR ISI

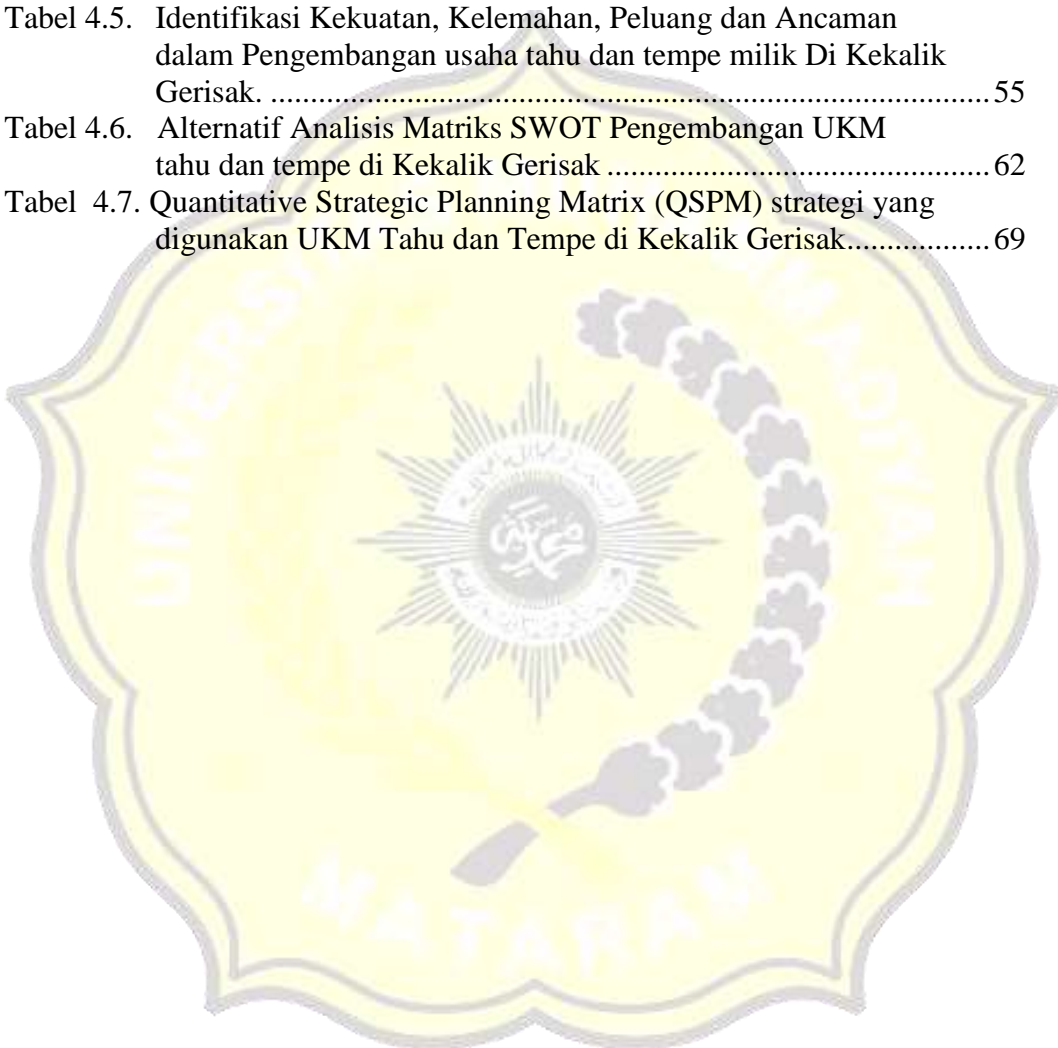
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
LEMBAR PERNYATAAN	iv
RIWAYAT HIDUP	v
MOTO.....	vi
PERSEMBAHAN.....	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xii
ABSTRAK	xiii
ABSTRACT	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Tujuan Penelitian.....	5
1.4 Manfaat Penelitian.....	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	7
2.1 Penelitian Terdahulu.....	7
2.2 Tinjauan Teori	12
2.2.1 Pengertian UKM (Usaha Kecil Menengah).....	12
2.2.2 Klasifikasi dan ciri-ciri UKM.....	18
2.2.3 Analisis SWOT.....	19
2.2.4 Keunggulan Dan Peluang Pengembangan.....	21
2.2.5 Kelemahan Dan Hambatan	23
2.2.6 Sasaran Pembinaan Dan Pemberdayaan.....	26
2.2.7 Program Pemberdayaan Usaha Kecil Menengah	28
2.2.8 Pendapatan Masyarakat	29
2.3 Tinjauan Kebijakan.....	32
2.3.1 Landasan Hukum UKM	32
2.4 Kerangka Berpikir	34
BAB III METODE PENELITIAN	35
3.1 Jenis Penelitian	35
3.2 Lokasi dan Ruang Lingkup Penelitian	35
3.3 Jenis Sumber Data	36
3.4 Teknik Penentuan Narasumber.....	37
3.5 Teknik Pengumpulan Data	37
3.6 Teknik Analisis Data	38
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	40
4.1 Sejarah berdiri dan Profil UKM Tahu dan Tempe di Kekalik Gerisak.....	40
4.1.1. Sejarah Berdirinya UKM Tahu dan Tempe di Kekalik Gerisak	40

4.1.2. Profil UKM Tahu dan Tempe di Kekalik Gerisak.....	40
4.2 Hasil Penelitian.....	42
4.3 Hasil Wawancara dan Pembahasan	50
4.3.1 Identitas Informan.....	50
4.3.2 Profil Informan	51
4.3.3 Analisis Potensi UKM Tahu dan Tempe di Kekalik Gerisak dalam Meningkatkan Pendapatan Keluarga	52
4.3.4 Analisis terhadap Strategi yang digunakan UKM Tahu dan Tempe di Kekalik Gerisak untuk bertahan dalam sektor bisnisnya.....	54
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	76
5.1 Kesimpulan.....	76
5.2 Saran	78
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	



DAFTAR TABEL

Tabel 4.1. Rata rata hasil produk UKM Tahu dan Tempe di Kekalik Gerisak	42
Tabel 4.2. Daftar harga produk Tahu dan Tempe di Kekalik Gerisak	42
Tabel 4.3. Data pendapatan UKM Tahu dan Tempe di Kekalik Gerisak 3 (tiga) tahun terakhir	43
Tabel 4.4. Data pendapatan Triwulan UKM Tahu dan Tempe di Kekalik Gerisak	43
Tabel 4.5. Identifikasi Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman dalam Pengembangan usaha tahu dan tempe milik Di Kekalik Gerisak.	55
Tabel 4.6. Alternatif Analisis Matriks SWOT Pengembangan UKM tahu dan tempe di Kekalik Gerisak	62
Tabel 4.7. Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM) strategi yang digunakan UKM Tahu dan Tempe di Kekalik Gerisak.....	69



ABSTRAK

Analisis Potensi Usaha Kecil Menengah (UKM) Dalam Meningkatkan Pendapatan Keluarga (Studi Kasus Produksi Tahu Tempe Di Kekalik Gerisak)

Oleh:
Laras Desmitasari

Dalam penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Potensi Usaha Kecil Menengah (UKM) Dalam Meningkatkan Pendapatan Keluarga (Studi Kasus Produksi Tahu Tempe Di Kekalik Gerisak).

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Pengumpulan data dilakukan dengan metode observasi, wawancara mendalam, dan dokumentasi. Teknik penentuan Narasumber dalam penelitian ini adalah Snowball sampling. Informan atau narasumber dalam penelitian ini adalah Pengusaha Tahu Tempe di Kekalik Gerisak. Analisa data yang digunakan adalah Analisis Swot dengan langkah pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, menarik kesimpulan atau verifikasi. Pembuktian keabsahan data.

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh dalam penelitian ini adalah potensi UKM Tahu dan Tempe di Kekalik Gerisak sangat baik dimana dilihat dari produksi 3 tahun terakhir dari tahun 2017-2019 pendapatannya selalu meningkat, selain itu pendapatan tersebut juga dapat memenuhi kebutuhan hidup keluarga dan memenuhi gaji para karyawannya, Karena berwirausaha merupakan salah satu sumber motivasi manusia dan perjuangan untuk hidup yang lebih baik.

Kata Kunci: Usaha Kecil Menengah (UKM), Pendapatan, Analisis Swot.

ABSTRACT

Analysis of the Potential of Small and Medium Enterprises (SMEs) in Increasing Family Income (A Case Study of Tofu Tempe Production in Kekalik Gerisak)

by

Laras Desmitasari

This study aims to determine the potential of small and medium businesses (SMEs) in increasing the income of the families of tempeh tofu producers in Kekalik Gerisak, Mataram City. This research uses a qualitative approach. Data collection is done by observation, in-depth interviews, and documentation. The technique for determining respondents is snowball sampling. Respondents in this study were tofu tempeh entrepreneurs in Kekalik Gerisak. Analysis of the data used is a SWOT analysis with steps of data collection, data reduction, data presentation, verification, and verification of data validity.

The results of this study indicate that the potential of tofu and tempeh SMEs in Kekalik Gerisak is very good seen from the production of the last three years, namely 2017, 2018 and 2019, which have increased and have an impact on increasing income. With this increase, tempeh producers are able to meet the needs of family life and pay the salaries of their employees.

Keywords: small and medium businesses, income, SWOT analysis.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Usaha Kecil dan Menengah (UKM) memiliki peran penting dalam perekonomian Indonesia. Karena dengan UKM ini, pengangguran akibat angkatan kerja yang tidak terserap dalam dunia kerja menjadi berkurang. Sektor UKM telah dipromosikan dan dijadikan sebagai agenda utama pembangunan ekonomi Indonesia.

Sektor UKM telah terbukti tangguh, ketika terjadi Krisis Ekonomi 1998, hanya sektor UKM yang bertahan dari kolapsnya ekonomi, sementara sektor yang lebih besar justru tumbang oleh krisis. Kuncoro (dalam Nasruddin : 2016) mengemukakan bahwa UKM terbukti tahan terhadap krisis dan mampu survive karena tidak memiliki utang luar negeri.

Kedua, tidak banyak utang ke perbankan karena mereka dianggap *unbankable* (nasabah yang tidak memenuhi poin yang disyaratkan). Ketiga, menggunakan input lokal. Keempat, berorientasi ekspor. Menurut Sumawihardja (dalam Nasruddin: 2016) Selama 1997-2006, jumlah perusahaan berskala UKM mencapai 99% dari keseluruhan unit usaha di Indonesia. Sumbangan UKM terhadap produk domestik bruto mencapai 54%-57%. Sumbangan UKM terhadap penyerapan tenaga kerja sekitar 96%. Sebanyak 91% UKM melakukan kegiatan ekspor melalui pihak ketiga eksportir/pedagang perantara, Hanya 8,8% yang berhubungan langsung dengan pembeli/importir di luar negeri.

Konstitusi kebijakan ekonomi Pemerintah harus menempatkan UKM sebagai prioritas utama dalam pemulihan ekonomi, untuk membuka kesempatan kerja dan mengurangi jumlah pengangguran. Sebagai gambaran kendati sumbangannya dalam output nasional (PDRB) hanya 56,7 persen dan dalam ekspor nonmigas hanya 15 persen, namun UKM memberi kontribusi sekitar 99 persen dalam jumlah badan usaha di Indonesia serta mempunyai andil 99,6 persen dalam penyerapan tenaga kerja sehingga hal ini dapat mengurangi tingkat pengangguran. Dari sinilah terlihat bahwa keberadaan UKM yang bersifat padat karya, menggunakan teknologi yang sederhana dan mudah dipahami mampu menjadi sebuah wadah bagi masyarakat untuk bekerja.

Namun, dalam kenyataannya selama ini UKM kurang mendapatkan perhatian. Dapat dikatakan bahwa kesadaran akan pentingnya UKM dapat dikatakan barulah muncul belakangan ini saja. Dalam pengembangan UKM, langkah ini tidak semata-mata merupakan langkah yang harus diambil oleh pemerintah dan hanya menjadi tanggung jawab pemerintah. Pihak UKM sendiri sebagai pihak internal yang dikembangkan, dapat mengayunkan langkah bersama sama dengan pemerintah. Karena potensi yang mereka miliki mampu menciptakan kreatifitas usaha dengan memanfaatkan fasilitas yang diberikan oleh pemerintah.

Salah satu analisis situasional yang paling bertahan lama dan banyak digunakan oleh perusahaan dan sektor swasta pada pemberdayaan UKM sangatlah besar terutama dalam meningkatkan potensi UKM. Salah satunya

dilakukan pada sektor swasta adalah melakukan formulasi strategi analisis *SWOT* (*strengths, weaknesses, opportunities, dan threats*). dengan analisis *SWOT*, terdapat dua bidang kajian seperti berikut: kekuatan (*strengths*), dan kelemahan (*weaknes*) untuk menganalisis tingkat bisnis (perusahaan individual), sedangkan peluang (*opportunity*) dan hambatan (*threats*) digunakan pada tingkat industri yang akan diterjuninya. Di samping industri adalah kondisi makro ekonomi yang akan mempengaruhi kelangsungan hidup perusahaan harus pula dikaji secara mendalam.

UKM perlu memiliki kepekaan yang lebih besar akan potensi produk yang dihasilkan, hal ini tentunya akan meningkatkan daya saing usahanya tersebut sehingga pendapatan pun meningkat. Keuntungan bagi produk yang mencerminkan ciri khas menjadi satu nilai tambah tersendiri bagi UMKM tersebut, dalam perjalanannya UMKM perlu melakukan analisis *SWOT* terhadap usahanya, sehingga nanti dapat diketahui apa saja permasalahan yang dialaminya. Hal ini dapat pula menjadi patokan untuk perbaikan di masa y ang akan datang.

Seperti salah UKM yang ada di kota mataram yaitu UKM Tahu Tempe tepatnya di kekalik gerisak. UKM Tahu dan Tempe berdiri sejak tahun 1993, salah satu pemilik usaha ini bernama Hj. Raudatuljannah. Meskipun tergolong lama UKM Tahu dan Tempe milik Hj. Raudatuljannah masih mampu bersaing dengan kemunculan UKM Tahu dan Tempe yang baru. UKM ini sejak awal berdirinya tetap konsisten dalam sistem produksinya, hal ini merupakan hal yang cukup menarik untuk diteliti lebih

lanjut. Berkembangnya UKM ini juga dapat terlihat dari terus bertambahnya produksinya yang hanya awal 30 Kg menjadi 300 Kg dan tenaga kerja dari tahun ke tahun di Pabrik ini, yang awalnya hanya dia sendiri sekarang telah memiliki karyawan sebanyak 6 orang. (senin 28 Januari 2019).

UKM Tahu dan Tempe Hj. Raudatuljannah di Kekalik Gerisak merupakan sektor usaha yang memiliki peran penting dalam pembangunan ekonomi Negara dimana dengan memberdayakan secara efektif dapat menanggulangi masalah pokok dewasa ini yaitu kemiskinan, pengangguran dan membuat lapangan pekerjaan serta dapat meningkatkan pendapatan keluarga. Karena usaha Pangan merupakan kebutuhan dasar yang sangat penting bagi kehidupan setiap manusia baik secara fisiologis maupun psikologis. Pembangunan pangan dilakukan sebagai upaya pembangunan di lintas sektor yang berkaitan dalam mencukupi kebutuhan pangan masyarakat secara merata baik dalam jumlah maupun gizinya.

Keberhasilan pembangunan pangan masyarakat Indonesia Menurut pemilik UKM Tahu dan Tempe di Kekalik Gerisak yaitu Hj. Raudatuljannah, menjelaskan bahwa kurang lebih selama 8 tahun usahanya mengalami naik turun sehingga mempengaruhi produksi dan pendapatan, hal tersebut di sebabkan oleh adanya bahan baku yaitu kacang kedelai mengalami naik turun harga sehingga membuat penghasilan yang tidak stabil, hal tersebut di sebabkan oleh hasil para petani yang tidak baik. Sehingga Kenaikan harga kedelai tersebut mulai berdampak serius pada nasib UKM tempe dan tahu milik Hj. Raudatuljannah.

Dampak kenaikan harga bahan baku kedelai tersebut sangat berpengaruh pada semua tingkatan perajin tahu dan tempe baik kelas bawah, menengah, maupun besar dan terutama UKM yang di kelola oleh Hj. Raudatuljannah. Selain itu kendala yang dihadapi yaitu pada saat musim hujan, para penguaha termauk dirinya kesulitan dalam hal proses pemasaran karena tidak dapat pergi ke tempat pemasaran-pemasaran tertentu.

Melihat peranan UKM tahu dan tempe terhadap peningkatan pendapatan keluarga sangat penting, telah membuktikan bahwa UKM tahu dan tempe milik Hj. Raudatuljannah merupakan salah satu sektor yang harus terus dikembangkan. Dalam pengembangan UKM tahu dan tempe diperlukan adanya analisis usaha terhadap produksi tahu dan tempe agar pemerintah dapat melihat manajemen produksi dan pendapatan usaha tahu dan tempe sehingga UKM tahu dan tempe Hj. Raudatuljannah di Kekalik Gerisak layak untuk lebih dikembangkan. Strategi pengembangan juga akan berpengaruh besar dalam menjaga kelangsungan hidup dan meningkatkan pendapatan keluarga serta mengatasi kendala-kendala yang ada pada usaha kecil tahu dan tempe tersebut. Oleh karena itu, pada penelitian ini akan menganalisis potensi UKM tahu dan tempe dalam meningkatkan pendapatan keluarga. untuk meningkatkan pendapatan keluarga UKM tahu dan tempe yang ada di Kekalik Geriak berdasarkan tugas dan fungsinya dalam menjalankan visi dan misi dengan menggunakan analisis faktor internal dan eksternal yang ada. Penelitian ini melihat bagaimana

potensi UKM tahu dan tempe di Kekalik Geriak. untuk meningkatkan pendapatan keluarga dilihat dari selisih produksi, penjualan. Dan dalam rangka memenuhi kebutuhan hidup agar menjadi sejahtera.

Berdasarkan uraian latar belakang di atas peneliti tertarik melakukan penelitian dengan judul “Analisis Potensi UKM Dalam Meningkatkan Pendapatan Keluarga (Studi Kasus Produksi Tahu Tempe di Kekalik Gerisak)”

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka dapat dirumuskan permasalahan yang akan diteliti yaitu, “Bagaimana Potensi Usaha Kecil Menengah (UKM) dalam meningkatkan Pendapatan Keluarga (Studi Kasus Produksi Tahu Tempe Di Kekalik Gerisak)”.

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dikemukakan di atas, adapun tujuan yang ingin dicapai adalah “untuk mengetahui Potensi Usaha Kecil Menengah (UKM) Terhadap Peningkatan Pendapatan Keluarga (Studi Kasus Produksi Tahu Tempe Di Kekalik Gerisak)”.

1.4. Manfaat Penelitian

Dari penelitian ini diharapkan mampu memberikan manfaat sebagai berikut:

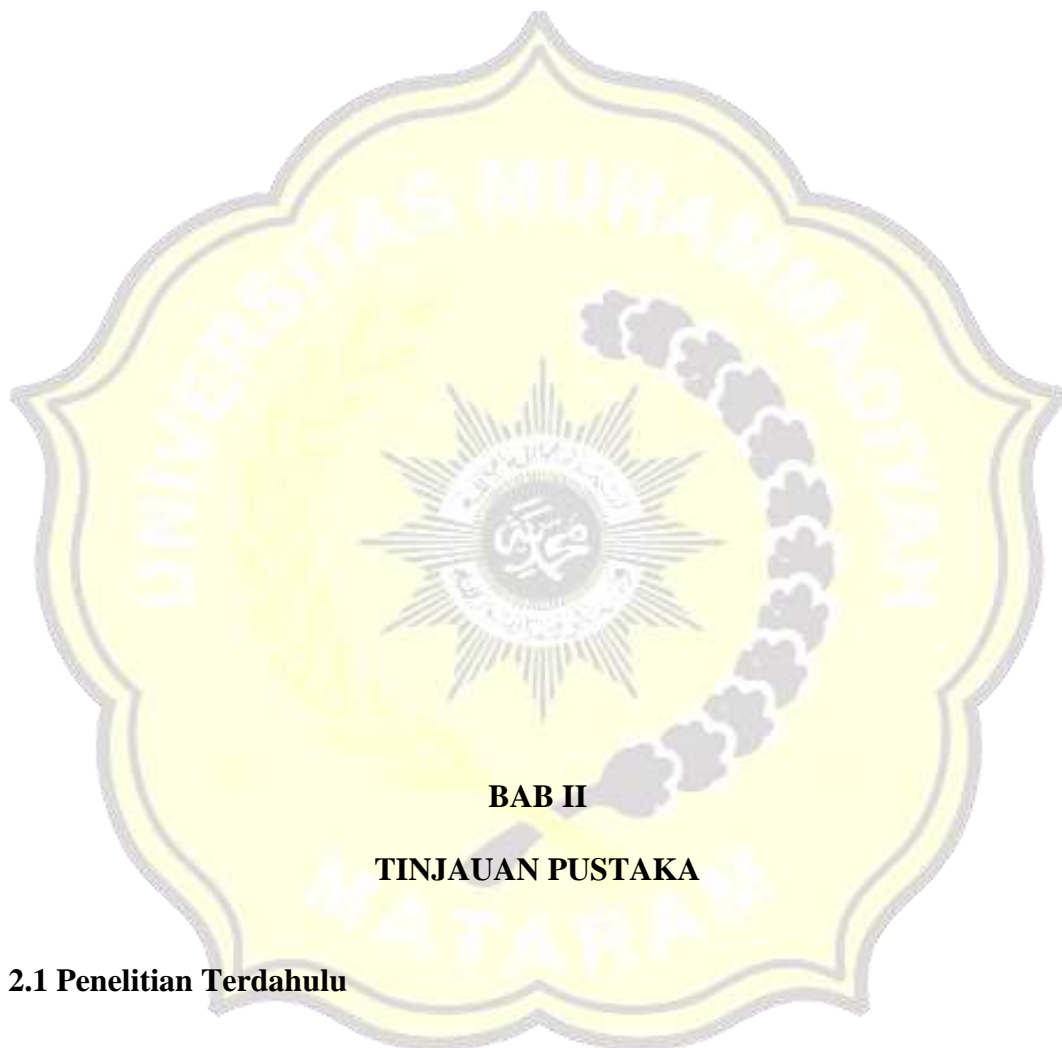
a. Manfaat Teoritis

- 1) Dari segi ilmiah, penelitian ini diharapkan dapat menambah khasanah ilmu pengetahuan, khususnya tentang analisis potensi UKM Tahu dan Tempe di Kekalik Gerisak.

- 2) Penelitian ini diharapkan agar dapat menjadi masukan bagi pemilik dan pelaku UKM Tahu dan Tempe di Kekalik Gerisak dalam pengambilan kebijakan untuk lebih mengembangkan potensi usahanya.
- 3) Dapat digunakan sebagai acuan di bidang penelitian sejenis.

b. Manfaat Praktis

- 1) Bagi pemilik dan pelaku UKM, dapat memberikan saran-saran dan masukan untuk menyempurnakan dan meningkatkan kualitas potensi UKM Tahu dan Tempe dalam meningkatkan pendapatan keluarga di Kekalik Gerisak.
- 2) Bagi penulis, untuk menambah pengetahuan dan keterampilan peneliti khususnya mengenai potensi UKM Tahu dan Tempe di Kekalik Gerisak.
- 3) Bagi pembaca, hasil penelitian ini dapat menambah dan mengembangkan wawasan pembaca terkait masalah potensi UKM Tahu dan Tempe di Kekalik Gerisak dalam perspektif Ekonomi Islam. Selain itu sebagai referensi bagi pembaca yang tertarik dan ingin mengkaji lebih dalam tentang penelitian ini.



2.1 Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

Nama Peneliti/Tahun	Judul	Perbedaan
Setiawardani. 2015.	Meneliti Pengembangan Uaha Kcil Menengah (UKM) Di Pesantren Anabila.	Perbedaan studi kasus penelitian di penelitian terdahulu adalah di pesantren anabila.

		sedangkan penelitian ini studi kasus penelitiannya adalah produksi tahu tempe dikekalik grisak kota mataram. Selain itu pada penelitian ini meneliti tentang potensi UKM, bukan pengembangan.
Temuan		
<p>Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa di perusahaan Annabila yang ada di desa Selo, kabupaten Purwodadi untuk mengembangkan usaha manajer harus mengoptimalkan permasalahan yang ada agar lebih baik. Untuk menganalisis permasalahan di perusahaan bisa dilihat dengan menggunakan dua faktor yaitu faktor internal (komunikasi kerja, modal) dan faktor eksternal (perekrutan karyawan, pemasaran). awan karena di perusahaan tersebut masih menggunakan konsep konvesionalkarena manajer menerima siapa saja yang ingin bekerja di perusahaan tersebut.</p>		
Nasruddin, 2016	Analisis Peran Usaha Kecil Menengah (UKM) Terhadap Peningkatan Ekonomi Keluarga Karyawan (Studi Di CV. Citra Sari Kota Makassar)	Perbedaan terletak pada studi kasus penelitian di mana penelitian terdahulu meneliti di CV.Citra sari kota Makasar. Sedangkan dalam penelitian ini meneliti produksi tahu tempe di kekalik grisak kota Mataram. Selain itu juga penelitian ini menggunakan variabel potensi bukan peran.
Temuan		
<p>Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa berdasarkan hasil penelitian yang penelitalakukan di UKM Citra Sari tentang peran UKM terhadap peningkatan ekonomi keluargakaryawan. Maka peneliti dapat mengambil kesimpulan bahwa UKM CV.Citra Sari berperan penting bagi peningkatan ekonomi karyawan karena mereka sudah mampu mncukupi kebutuhan hidupnya seperti terpenuhinya kebutuhan pokok, mampumembiayai sekolah adik-adiknya anak-anaknya dan terbebas dari pengangguran sertamengurangi beban orang tua meskipun pendapatan yang diperoleh belum terlalu banyak seperti karyawan di perusahaan pada umumnya akan tetapi hal tersebut merupakan suatu peningkatan ekonomi keluarga karyawan jika di tinjau dari sisi mikro ekonomi.</p>		
Rohani, 2018	Analisis Potensi Umkm Tahu Dan Tempe Terhadap Peningkatan Pendapatan	Perbedaan dalam penelitian ini terletak pada prespektif ekonomi islam yg di gunakan

	Keluarga Menurut Perspektif Ekonomi Islam	dalam penelitian terdahulu yang tidak digunakan dalam penelitian saat ini.
Temuan		
<p>Dari hasil penelitian ini bahwa potensi UMKM Tahu dan Tempe Bapak Marzuki di Desa Pekalongan dalam meningkatkan pendapatan keluarga sangatlah potensial dilihat dari hasil usaha setiap bulannya, UMKM memiliki strategi. Strategi bertahan (survival) yang diterapkan oleh UMKM Tahu dan Tempe Bapak Marzuki di Desa Pekalongan pertama, strategi bertahan yang dilakukan dengan cara menjaga kepercayaan pelanggan, menjaga jaringan sosial, menjaga norma dan melakukan efisiensi biaya, waktu, manajemen keuangan, dan menyisihkan hasil usaha, mengenali minat pembeli dan menumbuhkan etos kerja yang baik. Kedua faktor pendukung peningkatan jumlah pelanggan, bahan bakumudah diperoleh. Sedangkan faktor penghambat yaitu kenaikan harga bahan baku dan keterbatasan modal.</p>		

2.2 Tinjauan Teori

2.2.1 Pengertian UKM (Usaha Kecil Menengah)

Pengertian usaha kecil di Indonesia masih sangat beragam. Menurut keputusan Presiden RI No. 99 tahun 1998 menyebutkan bahwa usaha kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dengan bidang usaha yg secara mayoritas merupakan kegiatan usahan keciln dan perlu dilindungi untuk mencegah dari persaingan usaha yang tidak sehat.

Menurut Undang-undang Nomor 9 tahun 1995, yang dimaksud dengan usaha kecil adalah: Usaha Kecil menurut Undang-Undang No. 9 tahun 1995 tentang usaha kecil, batasan usaha/industri kecil didefinisikan sebagai berikut: "industri kecil adalah kegiatan ekonomi yang dilakukan oleh perseorangan atau rumah tangga maupun suatu badan bertujuan untuk memproduksi barang ataupun jasa untuk diperniagakan secara komersial, yang mempunyai kekayaan bersih

paling banyak Rp. 200 juta, dan mempunyai nilai penjualan per tahun sebesar Rp. 1 milyar atau kurang". Badan pusat statistik (BPS) menyusun kategori berdasarkan jumlah tenaga kerja.

a. Perspektif Indonesia

Beberapa data makro tentang profil dan kontribusi ekonomi UKM Indonesia ditampilkan pada lampiran B. Menurut data yang bersumber dari BPS (2004, 2006) tersebut sebagian besar dari usaha nasional adalah usaha berkategori UKM, yaitu sebanyak hampir 45 juta unit pada tahun 2005 atau sekitar 99 persen dari total usaha nasional.

b. Perspektif asia pasifik

Berbicara soal kewirausahaan dan entitas bisnis, usaha kecil dan menengah (UKM) Sebagai salah satu kategori skala usaha secara struktural menempati posisi yang amat penting. Meski definisi UKM diberbagai negara /entitas perekonomian dikawasan asia pasifik mencapai diatas 95 persen dari total jumlah perusahaan dan mampu menciptakan lapangan kerja sampai dengan 60 persen dari total lapangan kerja sektor swasta (atau 30 persen dari total lapangan kerja) kawasan perekonomian asia pasifik.

Karena memperkerjakan banyak oran, UKM lantas juga tidak hanya penting secara ekonomi, tetapi juga penting secara politik dan sosial. Bahkan dia juga bisa berfungsi sebagai semacam lahan

persemaian (seedbed) guna terciptanya perusahaan-perusahaan skala besar dimasa mendatang sebagai mesin pertumbuhan ekonomi dan inovasi.

Kriteria lain jenis usaha dilihat dari jumlah karyawan(tenaga kerja) yang dipekerjakankan menurut Biro Pusat Statistik (BPS) adalah sebagai berikut suatu usaha yang mempekerjakan tidak lebih dari 4 (empat) orang merupakan usaha rumah tangga atau usaha mikro, jika mempekerjakan antara 5 (lima) orang sampai dengan 19 (sembilan belas orang) adalah usaha kecil, jika mempekerjakan antara 20 (dua puluh) orang sampai 99 orang karyawan adalah usaha menengah, dan yang mempekerjakan karyawan 100 orang atau lebih merupakan perusahaan besar.

Adapun tujuan pemberdayaan usaha kecil yaitu (Undang undang RI Nomor 9 tahun 1995):

- 1) Menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan usaha kecil menjadi usaha yang tangguh dan mandiri serta dapat berkembang menjadi Usaha Menengah,
- 2) Meningkatkan peranan Usaha Kecil dalam pembentukan produk nasional, perluasan kesempatan kerja dan berusaha, peningkatan ekspor, serta peningkatan dan pemerataan pendapatan untuk mewujudkan dirinya sebagai tulang punggung serta memperkuat struktur perekonomian nasional.

Pemerintah berusaha menumbuhkan iklim usaha bagi Usaha Kecil melalui penetapan peraturan perundang-undangan dan kebijakan melalui aspek: Pendanaan, Persaingan, Prasarana, Informasi, Kemitraan, Perizinan usah dan Perlindungan.

Dari aspek pendanaan, pemerintah menetapkan kebijakan untuk memperluas sumber pendanaan, meningkatkan akses terhadap sumber pendanaan, memberikan kemudahan dalam pendanaan. Dari aspek persaingan, pemerintah menetapkan kebijakan untuk meningkatkan kerja sama sesama Usaha Kecil dalam bentuk koperasi, asosiasi, dan himpunan kelompok usaha untuk memperkuat posisi tawar Usaha Kecil, mencegah struktur pasar yang dapat melahirkan persaingan yang tidak wajar dalam bentuk monopoli, oligopoli, dan monopsoni yang merugikan usaha kecil, serta mencegah terjadinya penguasaan pasar dan pemusatan usaha oleh orang perorang atau kelompok tertentu yang merugikan Usaha Kecil.

Dari aspek prasarana, pemerintah menetapkan kebijakan untuk mengadakan prasarana umum yang dapat mendorong dan mengembangkan usaha kecil, dan memberikan keringanan tarif prasarana tertentu bagi usaha kecil. Dari aspek informasi, pemerintah menetapkan kebijakan untuk membentuk dan memanfaatkan bank data dan jaringan informasi bisnis serta mengadakan dan menyebarkan informasi mengenai pasar, teknologi, desain dan mutu. Dari aspek kemitraan, pemerintah menetapkan kebijakan untuk

mewujudkan kemitraan dan mencegah terjadinya hal-hal yang merugikan usaha kecil dengan usaha menengah dan usaha besar.

Dari aspek perizinan usaha, pemerintah menetapkan kebijakan untuk menyederhanakan tata cara dan jenis perizinan dengan mengupayakan terwujudnya pelayanan sistem satu atap dan memberikan kemudahan persyaratan untuk memperoleh perizinan.

Dari aspek perlindungan, pemerintah menetapkan kebijakan untuk menentukan peruntukan tempat usaha yang meliputi pemberian lokasi di pasar, ruang pertokoan, lokasi sentra industri, lokasi pertanian rakyat, lokasi pertambangan; rakyat, dan lokasi yang wajar bagi pedagang kaki lima serta lokasi lainnya, mencadangkan bidang dan jenis kegiatan usaha yang memiliki kekhususan proses, bersifat padat karya, serta mempunyai nilai seni budaya yang bersifat khusus dan turun temurun mengutamakan penggunaan produk yang dihasilkan usaha kecil melalui pengadaan secara langsung dari usaha kecil mengatur penagadaan barang dan jasa dan pemborongan kerja pemerintah serta memberikan bantuan konsultasi hukum dan pembelaan.

Upaya pembinaan dan pengembangan Usaha Kecil diarahkan pada bidang produksi dan pengolahan, pemasaran, sumber daya manusia dan teknologi. Upaya pembinaan dan pengembangan Usaha Kecil dari bidang produksi dan pengolahan, dengan cara meningkatkan kemampuan manajemen serta teknik produksi dan

pengolahan meningkatkan rancang bangun dan rekayasa serta memberikan kemudahan dalam pengadaan sarana dan prasarana produksi dan pengolahan, bahan baku, bahan penolong dan kemasan. Upaya pembinaan dan pengembangan Usaha Kecil dari bidang pemasaran, dengan cara melaksanakan penelitian dan pengkajian pemasaran meningkatkan kemampuan manajemen dan teknik pemasaran; menyediakan sarana serta dukungan promosi dan uji coba pasar mengembangkan lembaga pemasaran dan jaringan distribusi serta memasarkan produk Usaha Kecil.

Upaya pembinaan dan pengembangan Usaha Kecil dari bidang sumber daya manusia, dengan cara memasyarakatkan dan membudayakan kewirausahaan meningkatkan ketrampilan teknis dan manajerial membentuk dan mengembangkan lembaga pendidikan, pelatihan dan konsultasi usaha kecil serta menyediakan tenaga penyuluh dan konsultan usaha kecil.

Upaya pembinaan dan pengembangan Usaha Kecil dari bidang teknologi, dengan cara meningkatkan kemampuan di bidang penelitian teknologi produksi dan pengendalian mutu meningkatkan kemampuan di bidang penelitian untuk mengembangkan desain dan teknologi baru memberikan insentif kepada Usaha Kecil yang menerapkan teknologi baru dan melestarikan lingkungan hidup meningkatkan kerja sama dan alih teknologi menumbuhkan dan mengembangkan lembaga penelitian dan pengembangan di bidang

desain dan teknologi bagi Usaha Kecil. Untuk meningkatkan kemampuan usaha, para pelaku Usaha Menengah dan Usaha Besar diharapkan dapat melaksanakan hubungan kemitraan dengan Usaha Kecil, baik memiliki maupun yang tidak memiliki keterkaitan usaha. Kemitraan dilaksanakan dengan pola inti-plasma, subkontrak, dagang umum, waralaba, keagenan dan bentuk-bentuk lainnya, disertai dengan upaya pembinaan dan pengembangan Usaha Kecil. Usaha kecil yang merupakan bagian integral dari dunia usaha secara umum di Indonesia, mempunyai kedudukan, potensi, dan peranan yang sangat penting dan strategis dalam mewujudkan tujuan pembangunan nasional pada umumnya dan pembangunan ekonomi pada khususnya.

2.2.2 Klasifikasi dan Ciri-Ciri UKM

Menurut Rahmana (2009: 24) dalam perspektif perkembangannya, UKM dapat diklasifikasikan menjadi empat kelompok yaitu:

1. *Livelihood Activities*, merupakan UKM yang digunakan sebagai kesempatan kerja untuk mencari nafkah, yang lebih umum dikenal sebagai sektor informal. Contohnya adalah pedagang kaki lima.
2. *Micro Enterprise*, merupakan UKM yang memiliki sifat pengrajin tetapi belum memiliki sifat kewirausahaan.

3. *Small Dynamic Enterprise*, merupakan UKM yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan mampu menerima pekerjaan subkontrak dan ekspor.
4. *Fast Moving Enterprise*, merupakan UKM yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan akan melakukan transformasi menjadi Usaha Besar (UB)

Ciri-Ciri Usaha Kecil Menengah (UKM):

- a) Bahan baku mudah diperoleh.
- b) Menggunakan teknologi sederhana sehingga mudah dilakukan alih teknologi.
- c) Keterampilan dasar umumnya sudah dimiliki secara turun-temurun.
- d) Bersifat padat karya atau menyerap tenaga kerja yang cukup banyak.
- e) Peluang pasar cukup luas, sebagian besar produknya terserap di pasar local/domestic dan tidak tertutup sebagian lainnya berpotensi untuk diekspor.
- f) Melibatkan masyarakat ekonomi lemah setempat, secara ekonomis menguntungkan.

2.2.3 Analisis SWOT

SWOT adalah akronim untuk kekuatan (*Strenghts*), kelemahan (*Weakness*), peluang (*Oppurtunities*), dan ancaman (*Threats*) dari lingkungan eksternal perusahaan (Jogiyanto, 2005:46). Semua organisasi memiliki kekuatan dan kelemahan dalam area fungsional

bisnis. Tidak ada perusahaan yang sama kuatnya atau lemahnya dalam area bisnis (David, 2008:8).

Kotler & Armstrong (2008:64) analisis SWOT adalah penilaian menyeluruh terhadap kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*) suatu perusahaan. Analisis ini diperlukan untuk menentukan beberapa strategi yang ada di perusahaan. Salah satunya yang kita bahas adalah strategi promosi dan penempatan produk.

Menurut Fred (2005:47), menjelaskan analisis SWOT sebagai berikut:

1. Kekuatan (*Strengths*)

Kekuatan adalah sumber daya, keterampilan, atau keunggulan-keunggulan lain yang berhubungan dengan para pesaing perusahaan dan kebutuhan pasar yang dapat dilayani oleh perusahaan yang diharapkan dapat dilayani. Kekuatan adalah kompetisi khusus yang memberikan keunggulan kompetitif bagi perusahaan di pasar.

2. Kelemahan (*Weakness*)

Kelemahan adalah keterbatasan atau kekurangan dalam sumber daya, keterampilan, dan kapabilitas yang secara efektif menghambat kinerja perusahaan. Keterbatasan tersebut dapat berupa fasilitas, sumber daya keuangan, kemampuan manajemen

dan keterampilan pemasaran dapat meruoakan sumber dari kelemahan perusahaan.

3. Peluang (*Opportunities*)

Peluang adalah situasi penting yang menguntungkan dalam lingkungan perusahaan. Kecendrungan-kecendrungan penting merupakan salah satu sumber peluang, seperti perubahan teknologi dan meningkatnya hubungan antara perusahaan dengan pembeli atau pemasokk merupakan gambaran peluang bagi perusahaan.

4. Ancaman (*Threats*)

Ancaman adalah situasi penting yang tidak menguntungkan dalam lingkungan perusahaan. Ancaman merupakan pengganggu utama bagi posisi sekarang atau yang diinginkan perusahaan. Adanya peraturan-peraturan pemerintah yang baru atau yang direvisi dapat merupakan ancaman bagi kesuksesan perusahaan.

2.2.4 Keunggulan Dan Peluang Pengembangan

Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah memiliki beberapa keunggulan komparatif terhadap usaha besar. Keunggulan tersebut antara lain: Dilihat dari sisi permodalan, pengembangan usaha kecil memerlukan modal usaha yang relatif kecil dibanding usaha besar. Disamping itu juga teknologi yang digunakan tidak perlu teknologi tinggi, sehingga pendiriannya relatif mudah dibanding usaha besar. Motivasi usaha kecil akan lebih besar, mengingat hidup matinya

tergantung kepada usaha satu-satunya. Seseorang dengan *survival motive* tinggi tentu akan lebih berhasil dibandingkan seseorang yang motivasinya tidak setinggi itu. Selain itu adanya ikatan emosional yang kuat dengan usahanya akan menambah kekuatan para pengusaha kecil dalam persaingan.

Memiliki kemampuan yang tinggi untuk menyesuaikan dengan pola permintaan pasar, bahkan sanggup melayani selera perorangan. Berbeda dengan usaha besar yang umumnya menghasilkan produk masa (produk standar), perusahaan kecil produknya bervariasi sehingga akan mudah menyesuaikan terhadap keinginan konsumen. Disamping itu juga mempunyai kemampuan untuk melayani permintaan yang sangat spesifik yang bila diproduksi oleh perusahaan skala besar tidak efisien (tidak menguntungkan).

Merupakan tipe usaha yang cocok untuk proyek perintisan. Sebagian usaha besar yang ada saat ini merupakan usaha skala kecil yang telah berkembang, dan untuk membuka usaha skala besar juga kadangkala diawali dengan usaha skala kecil. Hal ini ditujukan untuk menghindari risiko kerugian yang terlalu besar akibat kegagalan jika usaha yang dijalankan langsung besar, sebab untuk memulai usaha dengan skala besar sudah barang tentu diperlukan modal awal yang besar juga *Gestation periode* pendek sehingga *quick yielding* walaupun belum tentu *high yielding*. Periode waktu sejak memulai sampai dengan produksi relatif lebih cepat dibanding perusahaan besar

sehingga otomatis lebih cepat menghasilkan. Akan tetapi karena modal yang ditanamkannya juga kecil, maka hasil yang diperoleh juga mungkin tidak besar.

Perdagangan bebas telah memberikan peluang kepada para pengusaha di dalam negeri untuk dapat menjual produknya ke luar negeri. Dengan dibukanya perdagangan bebas maka barrier/penghambat untuk masuk ke suatu negara menjadi tidak ada lagi. Dengan perkataan lain pergerakan barang dari suatu negara ke Negara lain menjadi mudah tanpa adanya penghambat. Disamping itu dengan adanya depresiasi rupiah, maka perdagangan luar negeri (ekspor) menjadi lebih terbuka dengan memanfaatkan persaingan harga.

2.2.5 Kelemahan Dan Hambatan

Sebagai pelaku ekonomi UKM masih menghadapi kendala structural kondisional secara internal, seperti struktur permodalan yang relatif lemah dan juga dalam mengakses ke sumber-sumber permodalan yang seringkali terbentur masalah kendala agunan (*collateral*) sebagai salah satu syarat perolehan kredit.

Keterampilan teknis rendah, dan teknologi produksi sederhana. Rendahnya keterampilan teknis dari para pekerja berakibat pada sulitnya standarisasi produk. Begitu juga penggunaan teknologi produksi yang sederhana mengakibatkan mutu produk yang dihasilkan bervariasi. Kalau hal ini terjadi, maka produk yang dikirim

kemungkinan akan di klim oleh konsumen. Hal ini akan sangat merugikan, apalagi jika produk ditolak oleh konsumen di luar negeri.

Para pekerja umumnya keluarga, artinya dalam perekrutan pekerja lebih ditekankan kepada aspek kekeluargaan yaitu lebih mementingkan kedekatan hubungan dibandingkan dengan keahlian yang dimiliki. Dalam manajemen tidak ada spesialisasi bahkan seringkali pemilik menangani sendiri, artinya dalam menjalankan perusahaan tidak terdapat *job description* yang jelas. Disamping itu tingkat perputaran tenaga kerja tinggi, hal ini akan mengakibatkan sulitnya menjadikan tenaga menjadi betul-betul ahli. Lemah dalam administrasi keuangan. Kondisi ini seringkali menjadi penyebab sulitnya perusahaan mengajukan kredit ke pihak ketiga, sebab para investor baru mau menanamkan uangnya kalau terjamin keamanannya, artinya uang yang ditanamkannya dijamin akan kembali dan sekaligus memperoleh keuntungan. Lemahnya administrasi keuangan mengakibatkan sulitnya melakukan penilaian kelayakan.

Banyak biaya di luar pengendalian terkait dengan lemahnya administrasi keuangan seringkali dijumpai tidak terdapat pemisahan yang jelas antara kekayaan perusahaan dan kekayaan pribadi sehingga membengkaknya prive direksi. Tidak memperhitungkan penyusutan atas aktiva tetap, tidak memperhitungkan tenaga keluarga. Kesulitan memperoleh izin usaha. Birokrasi yang harus ditempuh UKM dalam mengurus perijinan seringkali cukup panjang sehingga menyebabkan

lamanya waktu yang diperlukan untuk sampai memperoleh perijinan. Dalam usaha kesempatan yang diperoleh tidak setiap saat, bahkan datangnya mungkin dalam waktu yang terbatas, sementara itu pengurusan untuk memperoleh perijinan kadangkadang memakan waktu yang cukup lama. Kalau ini terjadi, maka kesempatan itu akan hilang begitu saja.

Belum adanya/kurangnya perlindungan terhadap usaha kecil. Sesuatu yang lemah mestinya dilindungi dari ancaman yang kuat. Karena tidak adanya perlindungan hukum, seringkali ruang gerak usaha kecil terpojok oleh usaha besar. Banyak perusahaan kecil gulung tikar karena terjunnya usaha besar ke bidang usaha yang digeluti usaha kecil. Atau karena tidak memiliki hak cipta maka produknya dihasilkan pihak lain sehingga usahanya tersingkirkan. Dalam kemitraan dengan perusahaan besar seringkali terjadi pola yang bertentangan dengan yang seharusnya, dimana pengusaha kecil malah mensubsidi pengusaha besar.

Kesulitan memperoleh kredit. Walaupun usaha kecil dan menengah yang sesungguhnya andal terhadap krisis, sulit untuk mendapat fasilitas karena terbentur pada aturan-aturan perkreditan yang kompleks dan dilematis bagi mereka dan bank pemberi kredit. Berkaitan s dengan lembaga pembina. Sebuah usaha kecil kadangkala dibina oleh lebih dari satu lembaga, yang masing-masing pembina memiliki tujuan yang berbeda karena berbeda kepentingan, sehingga usaha kecil harus menyelesaikan berbagai persoalan (sekali tepuk

harus mampu merenggut beberapa nyawa). Atau bahkan pengusaha yang mulai berhasil waktunya habis hanya untuk melayani pembina dan menerima tamu baik untuk kepentingan pembinaan, pendataan ataupun studi banding.

Disetujuinya *GATT* (Persetujuan Umum Tentang Tarif Dan Perdagangan). Dan perdagangan bebas akan membuka peluang bagi pengusaha luar negeri untuk masuk ke Indonesia, karena pemerintah tidak bisa lagi memberikan proteksi. Artinya produk-produk luar negeri akan dengan mudah dan bebas masuk ke Indonesia, yang pada akhirnya akan menyebabkan semakin kuatnya persaingan komoditi industri kecil dari negara lain *High cost Economic*. Hal ini terjadi karena terjadinya pengeluaran-pengeluaran yang tidak dijumpai dalam pos pembiayaan alias munculnya biaya siluman.

Menurunnya investasi dan perdagangan ke Indonesia. Dengan terjadinya berbagai kerusuhan di dalam negeri maka investor merasa keamanan investasinya terancam, sehingga mereka mengalihkannya ke negara lain yang dianggap lebih aman, misalnya Vietnam. Sebagai contoh di akhir tahun 2003 karena menghadapi pemilu 2004 yang dikhawatirkan tidak aman, di Bandung tidak kurang dari 10 investor tekstil memindahkannya ke negara lain. Kondisi semacam ini wajar terjadi karena aktivitas ekonomi banyak dipengaruhi aspek-aspek non ekonomi, seperti sosial, politik, keamanan, dan sebagainya.

2.2.6 Sasaran Pembinaan Dan Pemberdayaan

Pemberdayaan merupakan upaya/proses untuk membuat sesuatu yang tadinya tidak berdaya menjadi berdaya. Pembinaan adalah suatu perlakuan agar UKM memiliki kemampuan. Upaya untuk mencapai tujuan tersebut dilakukan melalui pembinaan. Adapun sasaran pembinaan yang dilakukan terhadap pengusaha kecil adalah mengurangi atau kalau mungkin menghilangkan kelemahan-kelemahan dan hambatan-hambatan yang dimiliki/dihadapi perusahaan serta meningkatkan dan memanfaatkan keunggulan dan peluangnya, seperti:

- a. Berkembangnya skala usaha.
- b. Peluang usaha.
- c. Pangsa pasar.

Dengan adanya intervensi dari pihak eksternal, diharapkan skala usaha mereka dapat ditingkatkan dari kecil menjadi menengah, dan dari menengah menjadi besar. Begitu juga dengan adanya bantuan untuk akses ke pihak luar, maka peluang usaha dan pangsa pasar dapat dikembangkan. Akses terhadap sumber permodalan membantu akses ke penyandang dana/investor atau pemberi/penyedia kredit akan memecahkan masalah kebutuhan permodalan perusahaan, karena bukan mereka tidak mau memberikan pendaan kepada para pengusaha, akan tetapi karena masing-masing tidak tahu dan tidak saling kenal. Oleh karena itu diperlukan adanya fasilitator yang bisa menghubungkan antara kedua pihak tersebut.

Peningkatan kemampuan kewirausahaan. Kemampuan kewirausahaan merupakan suatu hal yang harus dimiliki oleh seorang pengusaha, dimana seorang pengusaha harus mampu mengambil keputusan, mendelegasikan wewenang secara jelas, mengambil risiko yang moderat, memotivasi karyawan, menjalin kerjasama dengan berbagai pihak, dan sifat kewirausahaan lainnya.

Peningkatan kemampuan manajerial dan kemampuan teknis. Seorang pengusaha adalah seorang manajer, oleh karena itu diperlukan kemampuan untuk mengkoordinasikan semua bawahannya serta memanager seluruh potensi yang dimiliki. Keterampilan teknis karyawan pada Usaha Kecil Menengah umumnya rendah, hal ini akan berpengaruh terhadap kualitas produk yang dihasilkan yang seringkali tidak sesuai dengan standar yang telah ditentukan.

Peningkatan dan pementapan keterkaitan dan kemitraan yang saling membutuhkan, saling menghidupi, dan saling menguntungkan. Saat ini seringkali terjadi kemitraan yang tidak sesuai dengan pola yang diinginkan. Dalam kemitraan Usaha kecil dengan Usaha Besar, seharusnya usaha besar bisa memberikan subsidi kepada usaha kecil, tapi seringkali dijumpai kondisi sebaliknya dimana usaha kecil yang mensubsidi usaha besar.

2.2.7 Program Pemberdayaan Usaha Kecil Menengah

Pemberdayaan UKM merupakan perlakuan yang diberikan terhadap UKM yang tidak berdaya supaya menjadi berdaya dalam arti menghilangkan atau paling tidak mengurangi kelemahannya serta

mengaktualkan potensi dan memanfaatkan peluangnya. UKM yang berdaya adalah UKM yang memiliki kemampuan permodalan yang cukup, memiliki akses yang luas baik terhadap investor, sumber bahan baku, calon konsumen dan para stakeholder lain, serta memiliki daya saing yang kuat.

Dalam rangka meningkatkan kemampuannya UKM membutuhkan: pelatihan, pendampingan, konsultasi, dan temu usaha. Berkaitan dengan fungsi pendampingan dan konsultasi, selama ini berbagai lembaga/instansi telah melakukannya seperti: Penyuluh Pertanian Lapangan (PPL) di Departemen Pertanian, Petugas Lapangan Keluarga Berencana (PLKB) di BKKBN, Kamar Dagang dan Industri Indonesia (KADIN), Perguruan Tinggi, konsultan swasta dan sebagainya.

UKM yang berdaya adalah UKM yang memiliki kemampuan permodalan yang cukup, memiliki akses yang luas baik terhadap investor, sumber bahan baku, calon konsumen serta para stakeholder, memiliki daya saing yang kuat. Untuk mencapai hal tersebut dapat dilakukan melalui berbagai cara, antara lain: meningkatkan akses perbankan/lembaga keuangan, pemberdayaan KKMB, melalui kemitraan, dan meningkatkan kemampuan kewirausahaan.

2.2.8 Pendapatn Masyarakat

Pendapatan adalah penerimaan bersih seseorang, baik berupa uang kontan maupun natural. (Samuelson dan Nordhaus, 2001)

Pendapatan keluarga adalah pendapatan suami dan istri serta anggota keluarga lain dari kegiatan pokok maupun tambahannya. pendapatan sebagai ukuran kemakmuran yang telah dicapai oleh seseorang atau keluarga pada beberapa hal merupakan faktor yang cukup dominan untuk mempengaruhi keputusan seseorang atau keluarga terhadap suatu hal. Pendapatan keluarga berperan penting karena pada hakekatnya kesejahteraan keluarga sangat tergantung pada besar kecilnya pendapatan keluarga (Aggraini, 2007) artinya pendapatan keluarga sangat menentukan besarnya alokasi waktu yang diperoleh suatu keluarga maka semakin rendah alokasi waktu yang dicurahkan untuk bekerja.

Simanjuntak PA (2001) pendaatan merupakan jasa dari kerja sama faktor-faktor produksi, lahan, tenaga kerja, modal, dan pengelolaan. Paton dan Littleton (dalam Hardiksen, 1989) pendapatan merupakan proses arus yaitu penciptaan barang dan jasa oleh perusahaan selama jarak waktu tertentu. Sedangkan *accouting princple board* (APB) mendefinisikan pendapatan sebagai kenaikan gross di dalam asset dan penurunan gross dalam kewajiban yang dinilai berdasarkan prinsip akuntansi yang berasal dari kegiatan mencari laba.

Menurut pernyataan standar akuntansi keuangan No 1 (2004), pendapatan adalah penghasilan yang timbul dari aktivitas perusahaan yang biasanya dikenal dengan sebutan berbeda seperti penjualan, penghasilan jasa (*fees*) bunga *deviden*, *royalty* dan sewa.

Besarnya pendapatan rumah tangga per kapita per bulan pada setiap jenis unit usaha bervariasi tergantung dari besarnya pendapatan perbulan dibagi dengan jumlah anggota keluarga (Ananta, 1993).

Menurut Supormoko (2000: 29) secara garis besar pendapatan dibagi menjadi tiga macam yaitu gaji dan upah, pendapatan dari usaha sendiri dan pendapatan dari usaha lain. Berikut penjelasannya:

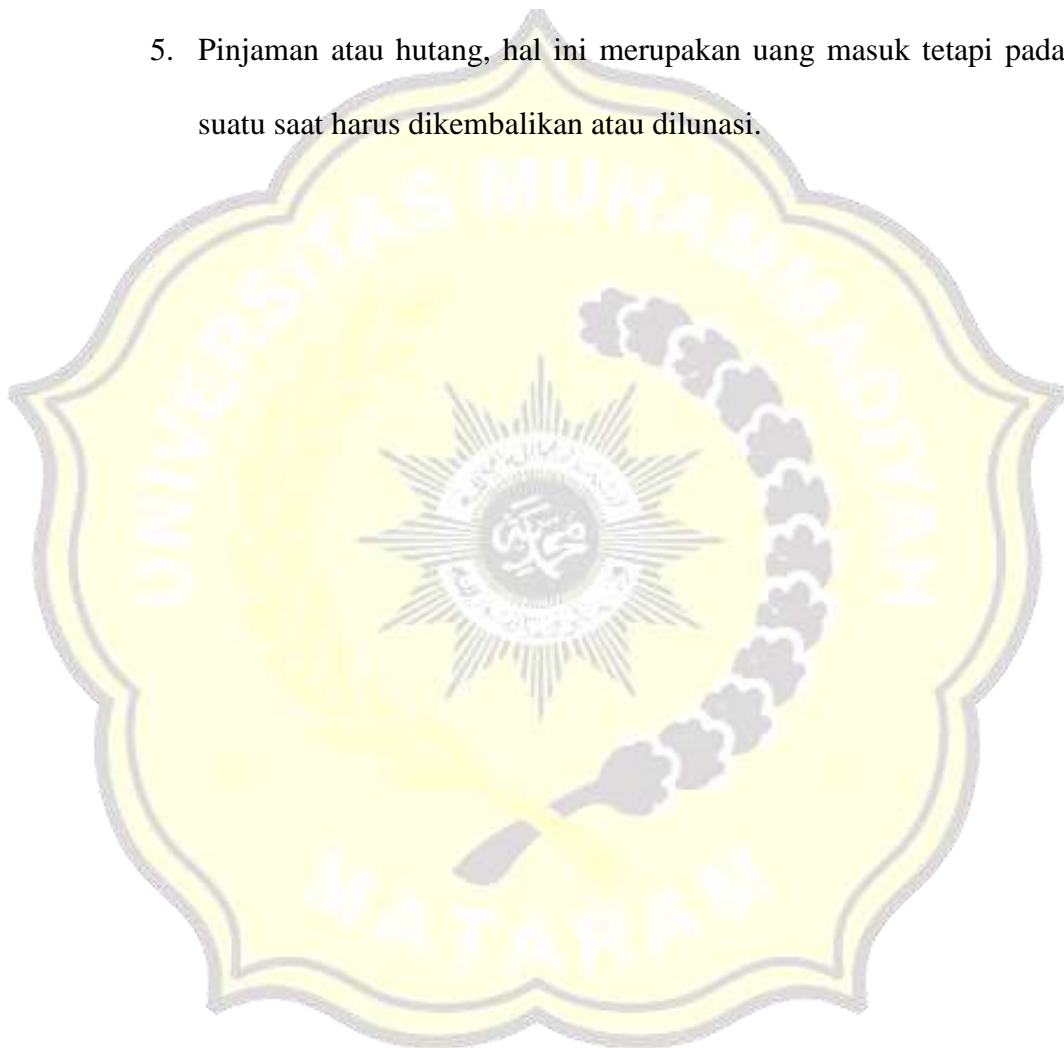
1. Gaji dan upah, kedua hal ini merupakan imbalan dari hasil seseorang bekerja baik diberikan dalam waktu harian atau bulanan.
2. Pendapatan dari usaha sendiri, artinya nilai total yang telah kita dapatkan kita kurangi dengan biaya yang kita keluarkan untuk produksi tanpa dikurangi dengan biaya gaji karyawan.
3. Pendapatan dari usaha lain, adalah pendapatan yang kita peroleh dari usaha sampingan.

Pendapatan dapat diperoleh dari berbagai macam usaha yang dilaksanakan oleh masyarakat sama halnya menurut sumodiningrat (1998) sumber pendapatan keluarga dapat diperoleh dari:

1. Usaha sendiri (wiraswasta), misalnya seperti berdagang mengerjakan sawah, menjalankan perusahaan sendiri.
2. Bekerja pada orang lain, misalnya bekerja di kantor atau perusahaan sebagai karyawan baik karyawan swasta atau pemerintah.
3. Hasil dari milik, misalnya memiliki sawah, rumah yang disewakan, memiliki uang yang dipinjamkan dengan bunga, gaji pensiunan

bagi mereka yang sudah lanjut usia dan dulunya bekerja baik pada pemerintah atau pada instansi lainnya.

4. Sumbangan atau hadiah, misalnya mendapatkan sumbangan atau bantuan dari family, warisan, hadiah, tabungan,dan lain sebagainya.
5. Pinjaman atau hutang, hal ini merupakan uang masuk tetapi pada suatu saat harus dikembalikan atau dilunasi.



2.3 Tinjauan Kebijakan

2.3.1 Landasan Hukum UKM

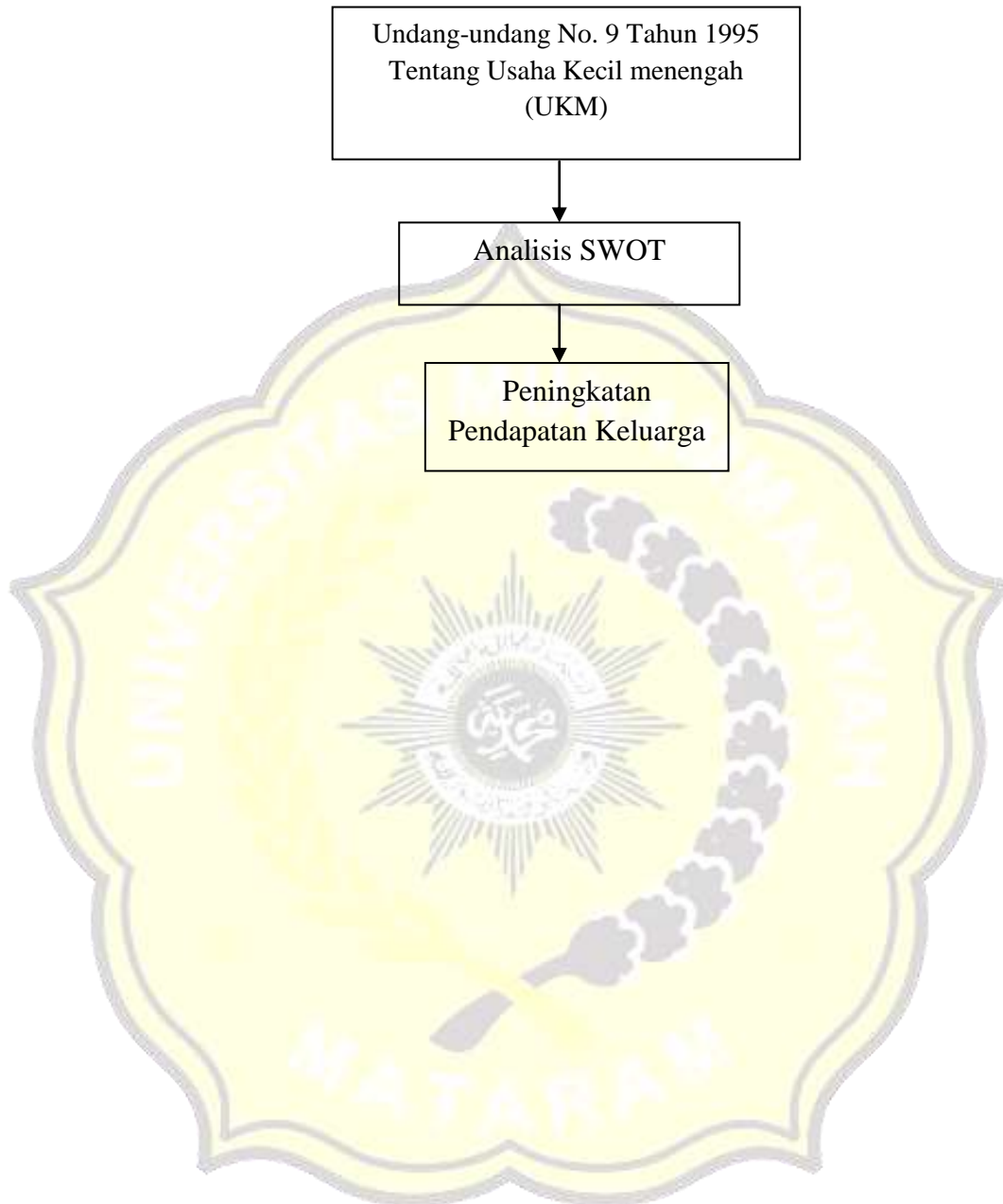
Kebijakan untuk UKM Sudah selayaknya difokuskan pada aspek-aspek dimana pemerintah dapat membuat sumbangan positif untuk pengembangan UKM dan aspek-aspek yang potensi dan intersitas ketidaksempurnaan pasar (*market failures*) besar. Jika tidak ketiksempurnaan pasar tersebut dapat menghambat pertumbuhan dan pemberdayaan UKM. Mengidentifikasi delapan area kebijakan untuk UKM, yaitu akses informasi dan kesenjangan digital, keungan, teknologi dan transfer teknologi, sumber daya manusia (SDM) Dab pelatihan, akses pasar, peranana wanita dan kebijakan mendorong bisnis yang dilakukan oleh etnis minoritas, beban admistrasi yang ditanggung oleh UKM akibat paraturan pemerintah dan kebijakan umum tentang UKM dan iklim bisnis.

Kerangka kebijakan UKM di Indonesia di banyak dokumen resmi pemerintah (misalnya: garis-garis besar haluan negara /GBHN 1999-2004 dan program pembangunan nasional /propenas 2000-2004), telah dinyatakan pentingnya peranan UKM sebagai instrumen penciptaan lapangan kerja, penghapus ketimpangan melalui struktur kepemilikan bisnis yang lebih beragam (juga sebagai respon terhadap hal yang dianggap sebagai ketimpangan etnik dalam bisnis), pendorong kemajuan pembangunan regional dan pedesaan dan memberikan basis bagi pembangunan kewirausahaan. Dari waktu

kewaktu, pemerintah telah banyak melahirkan instrumen kebijakan untuk pengembangan UKM.

Instrumen kebijakan yang pernah dilahirkan untuk mencapai tujuan diatas pada dasarnya dapat digolongkan dalam tiga kelompok area kebijakan, yaitu: bantuan finansial, bantuan teknis, dan bantuan kebaerpihakan politik melalui peraturan-peraturan tertentu, misal dalam undang-undang Anti monopoli nomor 5 tahun 1999 dinyatakan secara eksplisit dukungan terhadap UKM. Namun demikian, banyak dari instrumen kebijakan itu yang telah dicabut atau diganti, terutama yang masuk dalam area kibijakan bantuan finansial dan bantuan keberpihakan politik. Misal pada tahun 1973 ada kebijakan kredit bersubsidi untuk UKM dan pada tahun 1989 diluncurkan skema kebijakan kewajiban bagi badan usaha milik negara (BUMN) untuk memberikan bantuan pinjaman pada UKM, namun pada tahun 2000 semua program kredit pemerintah untuk UKM dicabut, kemudian skema bapak angkat yang diperkenalkan pada tahun 1984 dimoderasi menjadi skema kemitraan pada tahun 1997.

2.4 Kerangka Berpikir



BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*), artinya data-data yang dijadikan rujukan dalam penelitian ini adalah fakta di lapangan yang berkaitan langsung dengan objek penelitian. Penelitian deskriptif adalah penelitian yang dimaksudkan untuk menyelidiki keadaan, kondisi, atau hal lain-lain yang sudah disebutkan, yang hasilnya dipaparkan dalam bentuk laporan penelitian. Penelitian deskriptif bertujuan menggambarkan secara sistematis dan akurat fakta dan karakteristik bidang tertentu.

Sedangkan penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah. Sehingga hasil data tidak diolah secara statistik melainkan diolah secara induktif, selanjutnya dikembangkan pola hubungan tertentu.

Dalam penelitian ini meneliti tentang potensi dan peran UKM terhadap peningkatan Pendapatan keluarga pada Produksi Tahu Tempe di kekalik Gerisak.

3.2 Lokasi dan Ruang Lingkup Penelitian

No	Lokasi	Ruang Lingkup Penelitian
1	Kekalik Gerisak Kecamatan Sekarbela Kota Mataram	Ruang lingkup penelitian difokuskan di UKM Tahu dan Tempe di Kekalik Gerisak, untuk mengumpulkan data guna menjawab permasalahan tentang bagaimana potensi UKM Tahu dan Tempe di Kekalik Gerisak untuk meningkatkan pendapatan keluarga dan bagaimana strategi yang digunakan oleh UKM Tahu dan Tempe tersebut untuk bertahan dalam sektor bisnisnya. Pengumpulan data dilakukan sampai penelitian dirasa cukup, yaitu mulai dari pembuatan proposal sampai penyelesaian skripsi.

3.3 Jenis Sumber Data

Untuk mengumpulkan informasi yang diperoleh dalam penelitian ini menggunakan data sebagai berikut:

1. Data primer

Data primer merupakan sebuah informasi data yang diperoleh penulis secara langsung dari tempat objek penelitian, dalam penelitian ini sumber data primer diperoleh langsung dari pengamatan penulis, serta dari pertanyaan yang berupa wawancara. Kepada pemilik UKM tahu dan Tempe di Kekalik Gerisak.

2. Data sekunder

Selain data primer sebagai pendukung dalam penelitian ini penulis juga menggunakan data sekunder. Data sekunder adalah data yang diperoleh dari data eksternal maupun internal. Dalam penelitian ini penulis mendapatkan data dari perpustakaan, buku-buku, literature dan data sekunder yang diperoleh dari dokumen-dokumen yang diperoleh dari UMKM Tahu dan Tempe milik di Kekalik Gerisak.

3.4 Teknik Penentuan Narasumber

Digunakan dalam penelitian ini adalah *snowball sampling*. Menurut Sugiyono (2001:61) *Snowball sampling* adalah teknik penentuan sampel yang mula-mula jumlahnya kecil, kemudian sampel ini disuruh memilih teman-temannya untuk dijadikan sampel begitu seterusnya, sehingga jumlah sampel semakin banyak. Ibarat bola salju menggelinding semakin lama semakin besar.

Berdasarkan uraian di atas narasumber atau informan yang akan diwawancarai adalah Pemilik usaha tahu tempe di Kekalik Grisak.

3.5 Tehnik Pengumpulan Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini dikumpulkan dengan menggunakan teknik sebagai berikut:

1. Wawancara mendalam adalah pengumpulan data yang dilakukan dengan bertatap muka (*face to face*) antara pencacah dengan informan yang dapat dipercaya (Sugiyono, 2013). Dalam hal ini sebagai informan adalah yang dianggap berkompeten memberikan informasi terkait dengan penelitian.

2. Observasi adalah salah satu pengumpulan data dengan melakukan pengamatan secara langsung pada objek yang diteliti. Dalam penelitian ini adalah pengamatan langsung pada UKM di Kekalik Gerisak.
3. Dokumentasi adalah proses mencari data mengenai hal-hal atau variable yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat, agenda dan sebagainya. Dalam hal ini, penulis mengumpulkan data-data dengan arsip, buku dan lain sebagainya yang ada dan terdapat di perpustakaan dan di tempat penelitian yaitu di UKM Tahu dan Tempe di Kekalik Gerisak.

3.6 Teknik Analisis Data

3.6.1 Reduksi data

Yaitu proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, transformasi data kasar yang muncul dari catatan-catatan lapangan selama meneliti tujuan diadakan transkrip data (transformasi data) untuk memilih informasi mana yang dianggap sesuai dengan masalah yang terjadi pusat penelitian lapangan. Data yang diperoleh di lokasi penelitian (data lapangan) dituangkan dalam uraian atau laporan yang lengkap dan terinci. Laporan lapangan tersebut oleh peneliti di reduksi, dirangkum dan dipilih hal-hal yang pokok, difokuskan pada hal-hal yang penting kemudian dicari tema atau polanya.

3.6.2 Penyajian data

Penyajian data (*data display*) yaitu kegiatan sekumpulan informasi dalam bentuk teks naratif dan table yang bertujuan mempertajam pemahaman penelitian terhadap informasi yang dipilih kemudian disajikan dalam table atau uraian penjelasan. Penyajian data atau *display* data dimaksudkan agar memudahkan bagi peneliti untuk melihat gambaran secara keseluruhan atau bagian-bagian tertentu dari penelitian. Oleh karena itu dalam penelitian ini peneliti menyajikan data dalam bentuk table-tabel dan uraian naratif.

3.6.3 Menarik Kesimpulan atau Verifikasi.

Menarik kesimpulan atau verifikasi yaitu mencari arti pola-pola penjelasan, konfigurasi yang mungkin, alur sebab akibat dan proposisi. Verifikasi dalam data penelitian kualitatif ini dilakukan secara terus menerus sepanjang proses penelitian berlangsung sejak awal memasuki lapangan dan selama proses pengumpulan data, peneliti berusaha untuk menganalisis dan mencari makna dari data yang dikumpulkan.

Untuk menganalisis data yang telah diperoleh dari hasil wawancara maupun observasi, peneliti menggunakan metode analisis deskriptif kualitatif dan melakukan perhitungan dengan menggunakan metode analisis *SWOT*, yaitu cara penulisan dengan mengutamakan pengamatan terhadap gejala, peristiwa dan kondisi aktual yang terjadi sesuai fakta dilapangan. Setelah itu data dirangkum,

memilih hal-hal yang pokok serta memfokuskan pada hal-hal yang penting. Langkah berikutnya data dianalisis dan ditarik kesimpulan.

