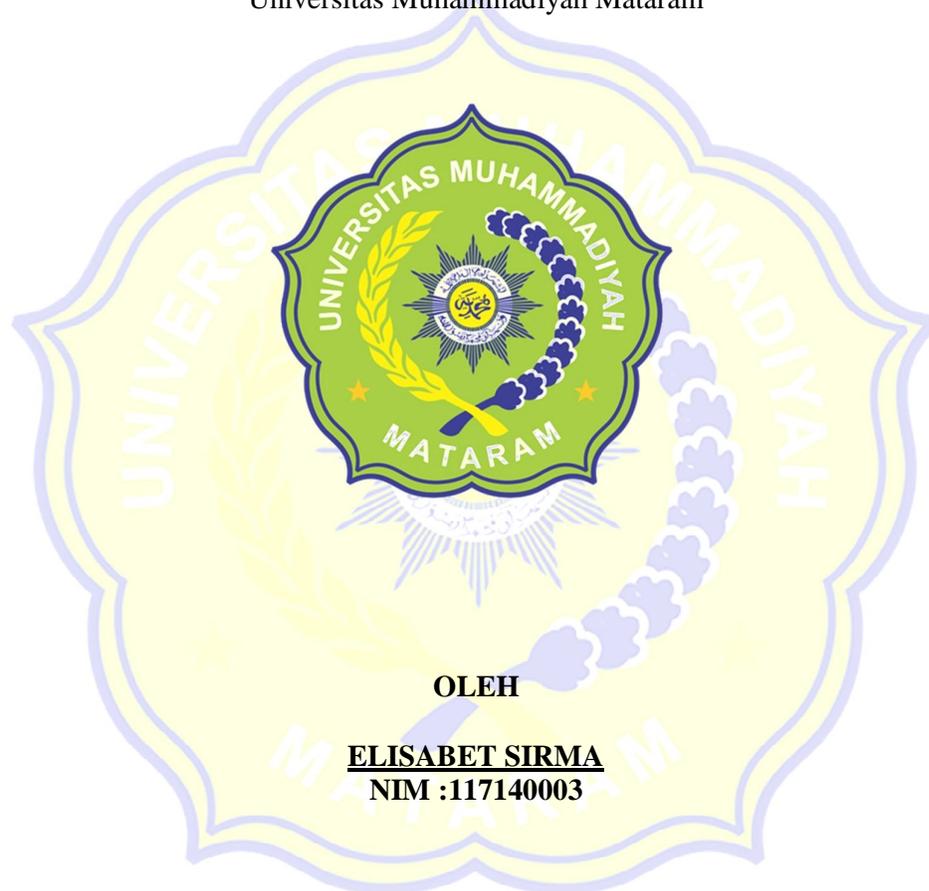


SKRIPSI

**KARAKTERISTIK UMKM (USAHA MIKRO, KECIL, DAN MENENGAH)
RUMAH MAKAN DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN RUMAH
TANGGA DI SEKITAR JALAN GAJAH MADA PEGESANGAN**

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memenuhi Persyaratan dalam Memperoleh
Gelar Sarjana Strata Satu (S1) pada Program Studi Pendidikan Geografi
Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan
Universitas Muhammadiyah Mataram



**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN GEOGRAFI
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MATARAM
TAHUN 2021**

HALAMAN PERSETUJUAN

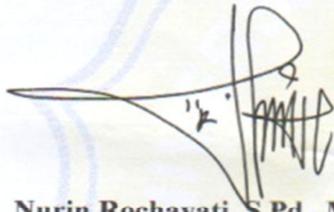
SKRIPSI

**KARAKTERISTIK UMKM (USAHA MIKRO, KECIL, DAN MENENGAH)
RUMAH MAKAN DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN RUMAH
TANGGA DI SEKITAR JALAN GAJAH MADA PEGESANGAN**

Telah Memenuhi Syarat dan Disetujui
Kamis, 1 April 2021

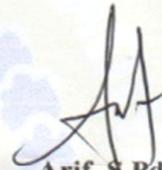
Mengetahui

Dosen Pembimbing I



Nurin Rochavati, S.Pd., M.Pd.
NIDN. 0810107901

Dosen Pembimbing II

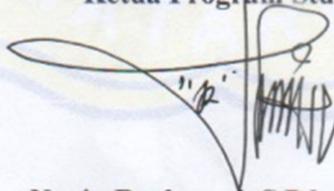


Arif, S.Pd., M.Pd.
NIDN. 0814028001

Menyetujui:

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN GEOGRAFI
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MATARAM**

Ketua Program Studi,



Nurin Rochavati, S.Pd., M.Pd.
NIDN. 0810107901

HALAMAN PENGESAHAN

SKRIPSI

**KARAKTERISTIK UMKM (USAHA MIKRO, KECIL, DAN MENENGAH)
RUMAH MAKAN DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN RUMAH
TANGGA DI SEKITAR JALAN GAJAH MADA PEGESANGAN**

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memenuhi Persyaratan Dalam
Memperoleh Gelar Sarjana Strata Satu (S1) Pada Pendidikan Geografi
Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan
Universitas Muhammadiyah Mataram

Senin, 26 Juli 2021

Dosen Penguji

1. (Nurin Rochayati, S.Pd., M.Pd) (Ketua) (.....)
NIDN. 0810107901
2. (Dr. Siti Sanisah, S.Pd., M.Pd) (Anggota) (.....)
NIP. 19750525 200701 2 032
3. (Agus Herianto, S.Pd., M.Pd) (Anggota) (.....)
NIDN. 0831128220

Mengesahkan:

**FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MATARAM**

Dekan



(Dr. Muhammad Nizaar, M.Pd.Si)

NIDN. 0821078501

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini saya mahasiswa Program Studi Pendidikan Geografi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Muhammadiyah Mataram menyatakan bahwa:

Nama : Elisabet Sirma

NIM : 117140003

Alamat : Bima

Memang besar Skripsi yang berjudul **Karakteristik UMKM (Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah) Rumah Makan dalam Meningkatkan Pendapatan Rumah Tangga di Sekitar Jalan Gajah Mada Pagesangan** adalah asli sendiri dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik di tempat manapun.

Skripsi ini adalah murni gagasan, rumusan dan penelitian saya sendiri tanpa bantuan pihak lain, kecuali arahan pembimbing jika terdapat karya atau pendapat orang lain yang telah dipublikasikan memang diacu sebagai sumber dan dicantumkan dalam daftar pustaka. Jika kemudian hari pernyataan saya ini terbukti tidak benar, saya siap mempertanggung jawabkannya dan bersedia menerima sanksi sesuai aturan yang ada

Demikian surat pernyataan yang ini saya buat dengan sadar dan tanpa tekanan dari pihak manapun.

Mataram, 9 Februari 2021



Elisabet Sirma
117140003



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 BEBAS
PLAGIARISME

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

Nama : ELISABET SIRMA
NIM : 117140003 ~~at elisab~~
Tempat/Tgl Lahir : MAWA, 29 September 1998
Program Studi : Pendidikan Geografi
Fakultas : FKIP
No. Hp/Email : 082 339 415 676 / elisabet.sirma026@gmail.com
Judul Penelitian : -

Karakteristik UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah)
Rumah Makan dalam Meningkatkan Pendapatan Rumah
Tangga di Sekitar Jalan Gajah Mada Pajesangan.

Bebas dari Plagiarisme dan bukan hasil karya orang lain. 495

Apabila dikemudian hari ditemukan seluruh atau sebagian dari karya ilmiah dari hasil penelitian tersebut terdapat indikasi plagiarisme, saya *bersedia menerima sanksi* sesuai dengan peraturan yang berlaku di Universitas Muhammadiyah Mataram.

Demikain surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya tanpa ada paksaan dari siapapun dan untuk dipergunakan sebagai mana mestinya.

Dibuat di : Mataram

Pada tanggal : 03, Agustus 2021

Penulis



ELISABET SIRMA
NIM. 117140003

Mengetahui,
Kepala UPT. Perpustakaan UMMAT

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



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 : ELISABET SIRMA
NIM : 117140003
Tempat/Tgl Lahir : MBAYU, 29 September 1998
Program Studi : Pendidikan Geografi
Fakultas : FKIP
No. Hp/Email : 082 339 415 676 elisabetsirma026@gmail.com
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

*Karakteristik UMKM Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah
Rumah Makan dalam Meningkatkan Pendapatan Rumah
Tangga di Solitar Jalan Gajah Mada Pajajaran*

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 : 03, Agustus 2021

Penulis



ELISABET SIRMA
NIM.117140003

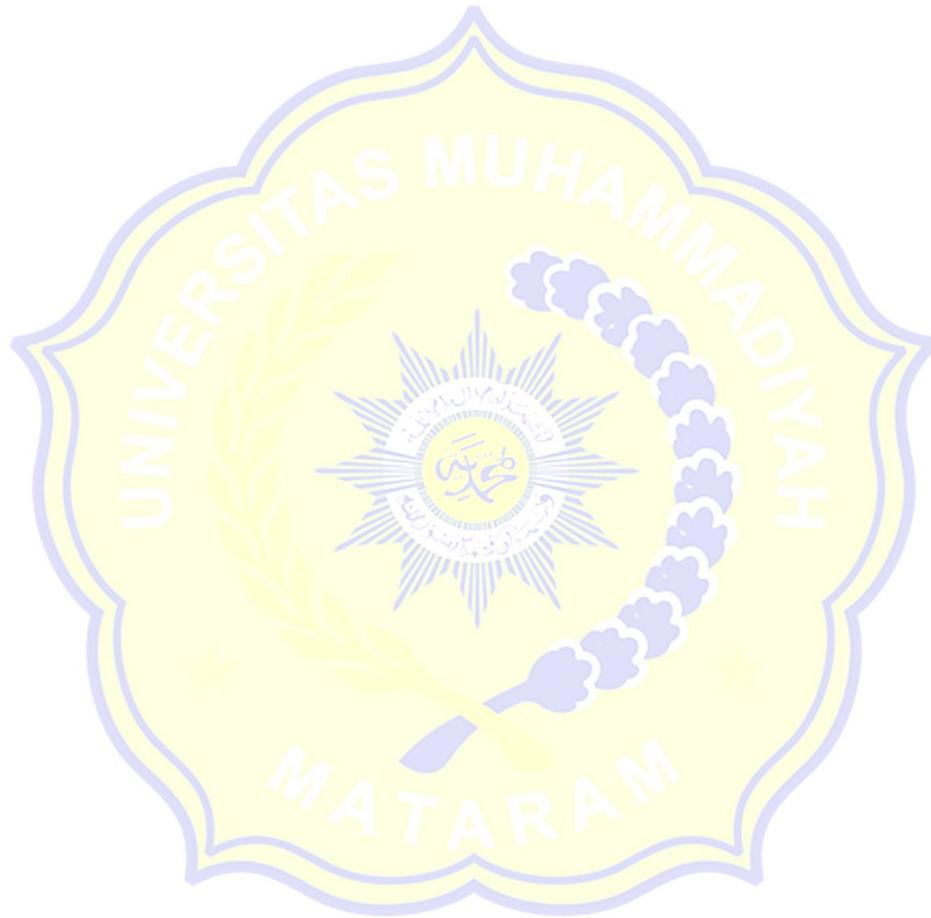
Mengetahui,
Kepala UPT. Perpustakaan UMMAT



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

MOTTO

1. Memulai dengan penuh keyakinan, menjalankan dengan penuh keikhlasan, menyelesaikan dengan kebahagiaan.
2. Jangan menyerah dan teruslah mencoba, Tuhan akan melihat usaha dan kerja keras mu dan dia yang akan meningkatkan hasilnya.



PERSEMBAHAN

Untuk orang-orang yang selalu menyayangiku:

1. Kedua orang tuaku tercinta ayahanda (Mursalim) yang tiada henti-hentinya memberikan doa dan dukungan, baik itu materi, spiritual, cinta kasih sayang, dan pengorbanan, serta kerja kerasmu diterik matahari dan derasnya hujan siang dan malam untuk anak mu tak pernah engkau mengeluh meskipun dalam keadaan sakit dan mama (Maria Mujna) almarhum selalu dalam doaku. Terima kasih atas semuanya
2. Kedua orang tua angkat ayahanda Ibrahim (alm) selalu dalam doaku dan mama rosi yang tiada henti-hentinya memberikan semangat. Terima kasih untuk kasih semuanya.
3. Kakakku tercinta (Yohanes Hendrikus), (Raudah), (Herianto), (Fiktor Mustamin), (Bernadus Ikir Willem), (Edirman), kakak iparku (Maria Imelda Ekawati), (Dewi), (Marta), (Yunus), dan (Mini)) yang selalu memberikanku motivasi, serta materil selama perjalanan kuliah ku, dan keponakan ku tersayang (Merlinda), (Maria Trisanti), (Ikwan), (Irfanis), (Anti), dan (Suharto) yang selalu membuatku semangat.
4. Keluarga besar, paman ku (Hermanus), (Yohanes Ismail), (H. Sino), om ku (Yosep), bibi ku (Mu'u), (Noe), dan sepupu (Sisilia) yang selalu memberikankun motivasi.
5. Teman-temanku seangkatan 2017
6. Dosen pembimbing 1 dan 2 yang membimbing dan mengarahkanku selam proses penyusunan skripsi selama ini.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur atas kelimpahan yang diberikan oleh Tuhan yang Maha Esa karena atas rahmat dan karunia-nyalah sehingga penyusun skripsi ini telah dapat diselesaikan.

Skripsi ini merupakan salah satu syarat guna mendapatkan Gelar Sarjana Pendidikan Geografi, Fakultas Keguruan Dan Ilmu Pendidikan Universitas Muhammadiyah Mataram dengan judul penelitian “Karakteristik Usaha Kecil Dan Menengah (UMK) Rumah Makan Dalam Meningkatkan Pendapatan Rumah Tangga DiSekitar di Jalan Gajah Mada Pagesangan”. Selesainya penyusunan skripsi ini berkat bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis sampaikan terimakasih dan penghargaan setinggi-tingginya kepada yang terhormat.

1. Dr. H. Arsyad Abd Gani M.Pd selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Mataram.
2. Dr. Muhammad Nizaar, M.Pd., Si, selaku Dekan Fakultas Keguruan Dan Ilmu Pendidikan Universitas Muhammadiyah Mataram
3. Nurin Rochayati, S.Pd., M.Pd, Selaku Ketua Program Studi Geografi Fakultas Keguruan Dan Ilmu Pendidikan Universitas Muhammadiyah Mataram.
4. Nurin Rochayati, S.Pd., M.Pd, sebagai dosen pembimbing 1 yang telah banyak membimbing dan mengarahkan peneliti dari awal sampai akhir penyusunan skripsi ini.

5. Arif, S.Pd., M.Pd, sebagai dosen pembimbing 11 yang telah banyak membimbing dan mengarahkan peneliti dengan penuh kesabaran, keiklasan dan perhatiannya sehingga skripsi ini bisa terselesaikan.
6. Kepala kelurahan pagesangan yang telah mengeluarkan surat izin penelitian.

Penulis telah berusaha dengan sekuat tenaga dan sebaik mungkin menggunakan kemampuan serta waktu yang dimiliki untuk menyusun skripsi ini. Namun, penulis menyadari bahwa kesempurnaan hanya milik Tuhan. Dan kekurangan milik manusia sebagai yang diciptanya. Oleh karena itu, jika ada kekurangan dalam tulisan ini peneliti sangat mengharapkan kritik dan saran dari berbagai pihak untuk kesempurnaan hasil penelitian. Akhirnya peneliti berharap skripsi ini dapat bermanfaat bagi peneliti dan masyarakat pada umumnya, Amin.

Mataram, Februari 2021

ELISABET SIRMA

ABSTRAK

ELISABET SIRMA, 117140003. **Karakteristik UMKM (Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah) Rumah Makan Dalam Meningkatkan Pendapatan Rumah Tangga Di Sekitar Jalan Gajah Mada Pagesangan.** Skripsi. Mataram: Universitas Muhammadiyah Mataram.

Pembimbing I : Nurin Rochayati, S.Pd., M.Pd

Pembimbing II : Arif, S.Pd., M.Pd

Berdasarkan observasi yang telah dilakukan, dilihat permasalahan yang terjadi di rumah makan pak Wiwin Sri Widodo bahwa masalah yang sering dihadapi oleh rumah makanya ialah kesulitan pemasaran, keterbatasan sumber daya manusia dan ketidakmampuan dalam mengelolah bahan baku. Adapun bertujuan dalam penelitian ini adalah: 1). mengetahui Karakteristik untuk mengetahui peluang dan kekuatan UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) dalam meningkatkan pendapatan rumah tangga di sekitar jalan gajah mada pagesangan. 2). Untuk mengetahui faktor ancaman dan kelemahan UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) dalam meningkatkan pendapatan rumah tangga di sekitar jalan gajah mada pagesangan.

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. pengumpulan data menggunakan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi. Dalam penelitian ini yang menjadi informan kunci yaitu pemilik rumah makan dan karyawan, dan yang menjadi informan biasa yaitu masyarakat atau pelanggan, sedangkan teknik analisis data menggunakan analisis SWOT (*Strengths, Weakness, Opportunities, dan Threats*).

Dari hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa rumah makan memiliki aspek kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Aspek kekuatan yaitu: Kemauan dan percaya diri untuk usaha, Fokus pada sasaran, Rumah makan yang bersih, dan menyediakan menu makan yang beragam. Aspek kelemahan yaitu: Kondisi tempat makan yang kurang bersih, Lokasi atau tempat pemasaran yang tidak memadai, Harga sewa yang mahal. Aspek peluang yaitu: Banyaknya kos-kosan dan mahasiswa, Dekat dengan kampus, Kualitas produk harus diutamakan, dan rumah makan. aspek ancaman yaitu: Biaya bahan produksi meningkat, Penampilan/ budaya penjual, Adanya Pandemic covid-19, Keinginan dan selera konsumen yang berbeda.

Kata kunci : UMKM (Usaha, Mikro, Kecil, dan Menengah) Dan Pendapatan Rumah Tangga

ABSTRACT

ELISABET SIRMA, 117140003. **Characteristics of MSMEs (Micro, Small and Medium Enterprises) Restaurants in Increasing Household Income in Gajah Mada Street of Pagesangan. A Thesis. Mataram: Muhammadiyah University of Mataram.**

First Supervisor : Nurin Rochayati, S.Pd., M.Pd
Second Advisor : Arif, S.Pd., M.Pd

According to the observations gathered, the challenges that frequently occur in Pak Wiwin Sri Widodo's restaurant are marketing difficulties, insufficient personnel resources, and failure to manage raw supplies. The following are the research's goals: 1) to learn about the opportunities and strengths of MSMEs (Micro, Small, and Medium Enterprises) in the Gajah Mada street of Pagesangan area in boosting household incomes. 2). to investigate the threats and vulnerabilities of MSMEs (Micro, Small, and Medium Enterprises) households in Gajah Mada street of Pagesangan in terms of improving household income. This study takes a descriptive approach to qualitative research. Data was gathered through observation, interviews, and documentation. The key informants in this study are restaurant owners and employees, and the regular informants are the general public or consumers, with SWOT analysis as the data analysis technique (Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats). It can be concluded that the restaurant has strengths, flaws, opportunities, and threats. Aspects of strength include: business willingness and self-confidence, goal-oriented focus, a clean restaurant, and a broad menu. The following are some of the flaws: filthy dining conditions, insufficient location or marketing area, and high rental fees. Meanwhile, the aspects of opportunities, are; number of boarding houses and students, the easy access to campus, product quality must be prioritized, and restaurants. Threat aspects are: increased production material costs, appearance/culture of the seller, the existence of the Covid-19 pandemic, different consumer desires and tastes.

Keywords: *MSMEs (Micro, Small, and Medium Enterprises) and Household Income*



DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAAN PENGESAHAN	iii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN	iv
SURAT PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME	v
SURAT PERNYATAAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH	vi
MOTTO	vii
PERSEMBAHAN	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
ABSTRAK.....	xi
ABSTRACT	xii
DAFTAR ISI	xiii
DAFTAR TABEL	xvi
BAB I. PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Rumusan Masalah	5
1.3. Tujuan Penelitian	5
1.4. Manfaat Penelitian	6
1.4.1. Manfaat Praktis	6
1.4.2. Manfaat Teoritis	6
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA	
2.1. Penelitian yang Relevan.....	7
2.2. Kajian Teori Penelitian	9
2.2.1. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.....	9
2.2.2. Karakteristik Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.....	14
2.3. Faktor Penghambat dan Faktor Pendukung.....	16
2.4. Pendapatan Rumah Tangga	17
2.5. Kerangka Berpikir.....	18

BAB III. METODE PENELITIAN

3.1. Rancangan Penelitian	20
3.2. Lokasi dan Waktu Penelitian	20
3.3. Jenis dan Sumber Data	21
3.3.1. Jenis Data	21
3.3.2. Sumber Data.....	21
3.4. Instrument Penelitian	22
3.5. Metode Penentuan Informan	23
3.6. Teknik Pengumpulan Data	24
3.6.1. Metode Observasi.....	25
3.6.2. Metode Wawancara.....	25
3.6.3. Metode Dokumentasi.....	27
3.7. Teknik Analisis Data	28

BAB IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1. Deskripsi Hasil Penelitian	30
4.1.1. Sejarah Umum Kelurahan Pagesangan.....	30
4.1.2. Gambaran Umum Lokasi Penelitian	35
4.1.3. Karakteristik Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Rumah Makan Dalam Meningkatkan Pendapatan Rumah Tangga	36
4.2. Hasil Penelitian Karakteristik Kekuatan, Kelemahan Peluang, dan Ancaman.....	37
4.2.1. Latar Belakang UMKM Rumah Makan	37
4.2.2. Modal Awal dan Pendapatan Setiap Hari	37
4.2.3. Kekuatan, Kelemahan, Peluang, dan Ancaman UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) Rumah Makan Dalam Meningkatkan Pendapatan Rumah Tangga Di Sekitar Jalan Gajah Mada Pagesangan.....	38
4.2.4. Etimasi Pendapatan	52
4.2.5. Analisis SWOT Karakteristik UMKM (Usaha, Mikro, Kecil, dan Menengah).....	53
4.3. Pembahasan	55

BAB V. SIMPULAN dan SARAN

5.1. Simpulan..... 59
5.2. Saran 60

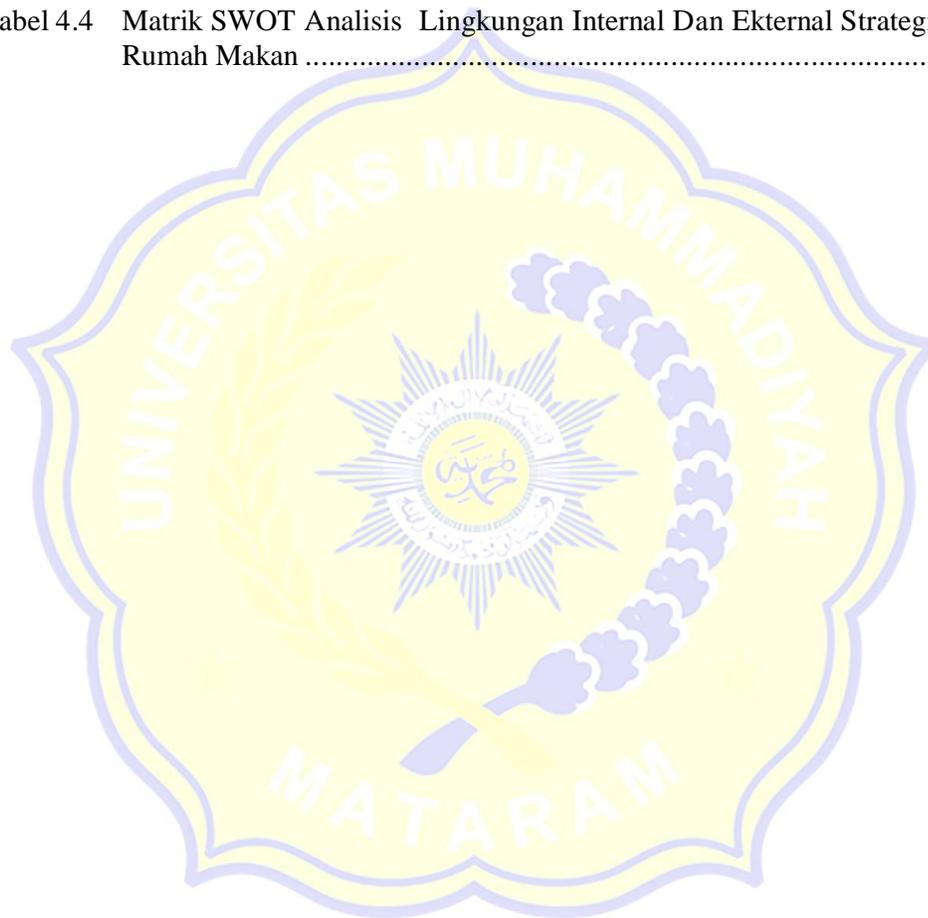
DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN



DAFTAR TABEL

Tabel 4.1	Jumlah Penduduk Berdasarkan Mata Pencaharian Di Kelurahan Pagesangan.....	31
Tabel 4.2	Pendidikan Masyarakat Kelurahan Pagesangan.....	32
Tabel 4.3	Jumlah Pendapatan Perhari Warung Makan di sekitar Jalan Gajah Mada Pagesangan	52
Tabel 4.4	Matrik SWOT Analisis Lingkungan Internal Dan Ekternal Strategi Rumah Makan	53



BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Salah satu masalah yang sering dihadapi oleh setiap rumah tangga ialah kecilnya pendapatan dan besarnya pengeluaran. Hal ini menuntut setiap individu berpikir untuk meningkatkan pendapatannya. Perkembangan masyarakat yang semakin pesat, kebutuhan hidup yang semakin meningkat, secara tidak langsung telah mendorong masyarakat untuk berpikir bagaimana cara meningkatkan taraf hidup, diantaranya dengan berwirausaha. Hal ini sejalan dengan pengertian wirausaha itu sendiri, yaitu suatu proses penerapan kreatifitas dan inovasi dalam memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan. Salah satu dengan memulai usaha rumahan (home industri atau usaha kecil)

Sebuah kondisi nyata yang tidak dapat dipungkiri lagi bahwa usaha kecil menengah (UKM) adalah sektor ekonomi nasional yang paling strategi dan menyangkut hajat hidup orang banyak, sehingga menjadi tulang punggung perekonomian nasional. Mengingat peran strategis usaha kecil menengah (UKM) di Indonesia, maka sangat disayangkan jika sektor ini tidak diperdayakan secara optimal oleh pemerintah. Pemberdayaan sebenarnya dapat dilakukan diantaranya dengan mengidentifikasi masalah yang ada di sektor usaha mikro kecil dan menengah (UMKM). Salah satu upaya yang sudah dilakukan pemerintah melalui kementerian Koperasi dan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) adalah merencanakan pertumbuhan 6 juta unit usaha di Indonesia selama periode 2005-2009. Sekitar 5,3 juta unit usaha baru di Indonesia baru diprediksikan akan

tumbuh secara alami pada sektor-sektor ekonomi yang telah ada, sedangkan 700.000 unit usaha baru perlu diarahkan pada sektor-sektor usaha yang berbasis pengetahuan dan teknologi serta sektor yang mampu meningkatkan produktivitas dan daya saing perekonomian nasional (Lestari, 2007).

Beberapa faktor individual yang dapat mempengaruhi untuk mengembangkan usaha. Faktor-faktor yang dimaksud adalah motivasi positif (*pull factor*) saat mendirikan usaha, *self-efficacy* dan *risk taking propensity* dari pendiri yang masih menjalankan usaha. Untuk mengetahui pengaruh faktor individu terhadap keinginan untuk mengembangkan usaha dilakukan analisis regresi berganda. Hasilnya menunjukkan bahwa semakin tinggi derajat *pull factor* saat mendirikan usaha dan *self-efficacy* pengusaha, semakin besar pula derajat keinginan untuk mengembangkan usaha (Inggarwati A. K, 2015).

Faktor yang mempengaruhi small business penting untuk diketahui karena masih rendahnya tingkat keberhasilan small business. Kirby menyatakan bahwa usaha kecil menengah memiliki beberapa masalah dalam pertumbuhannya. Masalah tersebut disebabkan kurangnya nilai-nilai enterpreneur, pembiayaan, dan pasar (Sarwoko E, 2008).

Salah satu pelaku usaha yang memiliki peran penting dalam kebijakan perekonomian negara adalah usaha kecil dan menengah (UKM). persaingan pada sektor usaha kecil dan menengah (UKM) akan semakin ketat dengan dibentuknya Masyarakat Ekonomi ASEAN pada tahun 2015. Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) akan memberi perubahan pada ASEAN untuk menjadi kawasan dengan

sistem aliran bebas barang, jasa, investasi dan tenaga kerja terampil, serta aliran modal yang lebih bebas (Purwaning R, 2015).

Seorang pelaku usaha atau wirausahawan ia perlu mengembangkan jiwa kewirausahaan. Dalam praktek sering kita menyaksikan seorang wirausahawan terjadi dengan sendirinya dan kemudian sukses, untuk yang demikian ini kita sebut mereka memiliki bakat. Namun kita juga sering menyaksikan, seseorang yang beberapa tahun yang lalu ikut membantu orang lain berjualan nasi di sudut jalan, sekarang telah membuka sendiri dan warung nasi sukses (Mulyadi, 2017: 26)

Dalam industri /ekonomi kreatif ini juga diharapkan dapat mengurangi dampak dari global warning karena arah pengembangan industri kreatif ini akan menuju pola industri ramah lingkungan (Departemen Perdagangan RI, 2008). Crijns dan Ooghi (2000) menilai bahwa setiap tahap pertumbuhan perusahaan merupakan hasil dari kedua lingkungan di mana perusahaan melakukan bisnisnya, yakni lingkungan internal dan eksternal (Purwaningsi R. Kusuma Damar P, 2015).

Usaha Mikro kecil didefinisikan sebagai kegiatan ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian, baik langsung maupun tidak langsung, dari usaha menengah atau usaha besar.

Melihat di sekitar jalan Gajah Mada Pagesangan kita dapat menemukan berbagai produk lokal, yang pada umumnya merupakan hasil usaha atau industri kecil, yang dapat di katakan sebagai industri informal atau tradisional. Salah satu

adalah pedagang rumah makan tradisional yang kita kenal yaitu warung lamongan, warung umi, dan warung ummat. Warung lamongan memiliki beberapa menu makanan yaitu: nasi pecel, nasi campur, soto lamongan, dan kare ayam. Sedangkan di warung ummat memiliki 2 jenis makanan khas yaitu makanan khas Jawa dan makanan khas Lombok.

Seperti halnya di sekitar jalan Gajah Mada pagesangan "Warung makan" Pak Wiwin Sri Widodo dan Warung Ummat, warung makan ibu H Husnul Umi, merupakan warung yang banyak diminati oleh masyarakat dari kalangan menengah kebawah atau pun menengah ke atas.

Setelah melakukan survei awal di rumah makan Pak Wiwin Sri Widodo diketahui bahwa usaha rumah makan sudah berlangsung 9 tahun. Kelangsungan hidup suatu usaha adalah tujuan utama dari suatu bisnis dari sejak berdirinya bisnis tersebut. Dan permasalahan yang sering di hadapi rumah makanya ialah karena kesulitan dalam pemasaran, keterbatasan sumber daya manusia dan ketidakmampuan dalam mengelola bahan baku.

Berkaitan dengan karakteristik UMKM (usaha, mikro, kecil, dan menengah) rumah makan peneliti tertarik meneliti mengenai karakteristik peluang, kekuatan, ancaman dan kelemahan yang di alami rumah makan. Karena dari hasil survei karakteristik pemilik membuat peneliti tertarik untuk meneliti usaha yang dijalankan oleh pemilik. Sebuah karakteristik usaha pasti terpengaruh pada karakter usaha itu sendiri. Karena Pak Wiwin Sri Widodo menyatakan "jika tidak ada pedagang lain maka saya tidak sanggup untuk memenuhi permintaan makanan yang diminta oleh konsumen". Hal yang menarik jika berbicara

mengenai usaha, sedangkan sebuah usaha pastilah ingin lebih sukses dari usaha pesaingnya jangan sampai pelanggan lari menjadi pelanggan pesaing. Hal ini menunjukkan bahwa usaha mikro kecil mempunyai karakteristik yang menarik untuk diteliti, sehingga akan timbul pertanyaan yang harus dipecahkan.

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, peneliti tertarik untuk mengangkat judul **Karakteristik UMKM (Usaha, Mikro, Kecil, dan Menengah) Rumah Makan dalam Meningkatkan pendapatan Rumah Tangga Wilayah Jalan Gajah Mada Kelurahan Kota Mataram.**

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang yang telah diuraikan sebelumnya, maka rumusan masalah yang diajukan dalam penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Bagaimana peluang dan kekuatan UMKM (usaha, mikro, kecil, dan menengah) rumah makan dalam meningkatkan pendapat rumah tangga di sekitar jalan Gajah Mada Pagesangan?
2. Apa saja faktor ancaman dan kelemahan UMKM (usaha, mikro, kecil, dan menengah) rumah makan dalam meningkatkan pendapatan rumah tangga di sekitar jalan Gajah Mada Pagesangan?

1.3. Tujuan Penelitian

Penelitian kualitatif berusaha melihat kenyataan dari sudut pandang para pelaku (*emic*), maka penelitian ini bertujuan untuk mencari jawaban atas permasalahan penelitian yang telah dirumuskan disamping untuk mendeskripsikan, menganalisis dan menginterpretasikan fokus penelitian. Sehingga tujuan penelitian ini sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui peluang dan kekuatan UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) dalam meningkatkan pendapatan rumah tangga di sekitar jalan Gajah Mada Pagesangan.
2. Untuk mengetahui faktor ancaman dan kelemahan UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) rumah tangga dalam meningkatkan pendapatan rumah tangga di sekitar jalan Gajah Mada Pagesangan.

1.4. Manfaat Penelitian

1.4.1 Manfaat Praktis

1. Diharapkan hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai acuan bagi pengetahuan karakteristik UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) rumah makan dalam meningkatkan pendapatan rumah tangga.
2. Diharapkan hasil penelitian ini sebagai bahan pengetahuan manfaat dari karakteristik UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) rumah makan dalam meningkatkan pendapatan rumah tangga

1.4.2 Manfaat Teoritis

Bahan pertimbangan dalam menentukan kebijakan yang diambil untuk meningkatkan karakteristik UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) rumah makan dalam meningkatkan pendapatan rumah tangga dalam menambah pemahaman dan pengetahuan yang luas dalam teknik pembuatan makanan serta pemasarannya.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Penelitian yang Relevan

Kajian tentang pengrajin makanan didukung dengan landasan teori yang ada. Selain itu juga didukung oleh beberapa hasil penelitian, antara lain hasil penelitian yang dilakukan oleh:

1. Penelitian yang dilakukan oleh Muhammar Khamdevi, dkk, 2014. Yang berjudul studi karakteristik arsitektur khas pada warung tegal di Jabodetabek dapat disimpulkan bahwa hasil penelitian dibagi menjadi 3 aspek. Sistem spasial; bentuk ruang cenderung sederhana dan persegi, susunan ruang terdiri dari teras, ruang utama (makan dan pantry/etalese), servis (dampur dan toilet) dan ruang hunian, pembeli memesan makanan yang ada di etalase kaca, penjual mengambil pesanan, etalase berbentuk "L", disisi kiri maupun disisi kanan ruang, dan pintu umumnya berjumlah 2 (dua) pada sisi kiri dan kanan. Sistem fisik dan kualitas figural; bahan bangunan tidak spasik dan cenderung kontemporer, penggunaan warna biru pada dindi, jendela berupa susunan kayu atau kaca atau paman atau tidak ada sama sekali, signage pada fasede depan, atap pelana yang umumnya memiliki sisi miring pada depan dan belakang, antara ruang depan dan belakang terdapat dinding pembatas yang memisahkan antara ruang yang bersifat privat dan ruang yang bersifat publik. Sistem stilisistik; warna biru merupakan ciri khas tegal, adopsi teras (emperan) rumah tradisional tegal, susunan kayu pada jendela lebih khas dan mengadopsi

pintu warung klontongan, meja etalase adalah perkembangan dari meja gelar warung tenda, dan penggunaan etalase kaca merupakan adopsi dari etalase.

2. Penelitian yang dilakukan oleh Heri Kusmanto, dkk, 2019. Yang berjudul pemberdayaan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) ikatan makanan olahann (IMO) dalam upaya legalitas usaha dapat di simpulkan bahwa tujuan dan target yang ingin dicapai dalam kegiatan pengabdian adalah adanya legalisasi usaha bagi para pelaku usaha dan dalam ikatan makanan olahan (IMO). Dengan memiliki legalitas usaha, para pelaku usaha yang bergabung dalam IMO diharapkan mampu bersaing dalam era pasar bebas. Metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian ini, dilakukan dalam bentuk penyuluhan, pelatihan, dan pendampingan dalam pengurusan legalitas usaha.

Berdasarkan beberapa penelitian yang telah peneliti gambarkan di atas, terdapat beberapa persamaan yakni sama-sama menjelaskan sesuatu yang mempengaruhi atau penunjang sebuah usaha, terdapat pula perbedaan antara penelitian ini dengan penelitian sebelumnya, jika dilihat dari penelitian Muhammar Khamdevi, dkk, lebih fokus pada 3 aspek yaitu Sistem spasial, Sistem fisik dan kualitas figural, dan Sistem stilisistik. Sedangkan Heri Kusmanto, dkk, lebih menjelaskan pada penyuluhan, pelatihan, dan pendampingan dalam pengurusan legalitas usaha.

Penelitian yang dilakukan oleh peneliti ini memiliki kajian yang berbeda seperti yang dijelaskan di atas, walaupun memiliki fokus kajian yang hampir sama pada teman teman-teman tertentu. Akan tetapi, dalam penelitian ini yang dikaji oleh peneliti lebih ditekankan pada ciri-ciri atau karakteristik usaha mikro kecil

dan menengah (UMKM) rumah makan dalam meningkatkan pendapatan rumah tangga.

2.2. Kajian Teori Penelitian

2.2.1. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

1. Pengertian Usaha Mikro

Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/ atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini (Mulyadi, 2017:284).

2. Pengertian Usaha Kecil

Berdasarkan UU No.9/1995 dan UU No 20 tahun 2008 tentang usaha kecil yang dimaksud dengan usaha kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dalam memenuhi kriteria kekayaan yang bersih atau hasil penjualan tahunan, seperti kepemilikan, sebagaimana yang diatur dalam undang-undang ini. usaha yang dimaksud disini meliputi usaha kecil informal dan berbagai usaha kecil tradisional. Adapun usaha kecil informal adalah berbagai usaha yang belum terdaftar, belum tercatat, blum berbadan hukum, antara lain petani pengarap, industri rumah tangga, pedagaang asongan, pedagang keliling, pedagang kaki lima, dan pemulung. Sedangkan usaha kecil tradisional adalah usaha yang menggunakan alat produksi sederhana yang telah digunakan secara turun-temurun, dan atau berkaitan dengan seni dan budaya (Mulyadi, 2017:37-38).

Usaha kecil merupakan usaha yang mempunyai jumlah tenaga kerja kurang dari 50 orang. Demikian juga indikator ukuran yang digunakan untuk

bidang usaha retail berbeda dengan indikator ukuran yang digunakan dalam bidang usaha jasa, namun menurut Siripolis (1994) dalam bukunya yang berjudul *small business management* memberikan sedikit gambaran bahwa yang masuk dalam kategori usaha kecil antara lain usaha yang dijalankan oleh pasangan suami istri, seperti warung makan, atau tokoh merancang di sekitar perumahan (Mulyadi, 2017: 36)

Kemampuan pengusaha UMKM di Kediri masih rendah, terhadap akses sumber pendanaan, mereka memiliki karakteristik *entrepreneurship*, indikator karakteristik entrepreneurship yang menonjol itu ditunjukkan oleh sifat tekun dan produktif kemudian kemampuan bergaul, sifat keyakinan diri dan perhitungan atas resiko sementara sifat inovasi yang mendasar dalam konsep *entrepreneurship* justru skornya berada pada posisi ketiga, ini menunjukkan bahwa kemampuan untuk melakukan inovasi masih rendah sehingga pada umumnya mereka terfokus kepada kegiatan usaha yang dilakukan secara rutinitas. Kemampuan untuk melakukan inovasi merepukan persoalan kuci bagi seorang *entrepreneur* terutama dalam mencari dan menciptakan pasar baru. Indikator karakteristik entrepreneurship yang paling rendah skornya adalah sifat kemandirian, sifat menyukai tantangan, dan sifat anggap terhadap peluang (Dian Ayu Septi Fuaji, Gesty Ernestivita, 2016)

Berdasarkan pernyataan tersebut dapat di ketahui bahwa usaha kecil, bisnis kecil, perusahaan perorangan, dan bidang indutri kecil, jika disimpulkan mempunyai arti yang sama yaitu suatu kegiatan menghasilkan barang atau jasa yang jumlahnya terbatas, modal dan keuntungan relatif kecil, tenaga kerja

sedikit dan menggunakan alat produksi yang sederhana, dan kepemilikan hanya satu orang saja.

Adapun contoh usahanya adalah Usaha Dagang (UD), perusahaan dagang (PD), toko kelontong, warung, percetakan, jasa ahli, salon, tukang bakso keliling, pedagang asongan, pedagang kaki lima, dan lain sebagainya. Adapun kelebihan dan kelemahan usaha kecil adalah sebagai berikut:

Usaha kecil dengan karakteristik dengan skala yang serba terbatas ternyata memiliki sejumlah kelebihan. Kelebihan yang dimaksud terletak pada kemampuan melakukan fleksibilitas untuk breaksi, kemampuan untuk melakukan inovasi dan kemampuan melakukan tindakan yang tidak mungkin dilakukan oleh pengusaha besar (Mulyadi, 2017:38)

Diantara kelebihan-kelebihan yang melekat pada usaha kecil antara lain sebagai berikut:

a. Mengembangkan Kreativitas Usaha Baru.

Teori Porter (1996) menyatakan kreativitas tidak selalu dilakukan dengan menampilkan sesuatu produk yang secara murni baru, namun dapat dilakukan dengan cara meniru produk yang telah beredar di pasar.

b. Melakukan Inovasi.

Lazimnya dimasa sulit seseorang selalu berusaha menemukan solusi untuk mengatasi masalah yang dihadapi dengan cara yang berbeda.

c. Ketergantungan usaha besar terhadap usaha kecil.

Pada umumnya produk yang dihasilkan perusahaan besar tidak selalu atau boleh dikatakan agak sulit untuk menjangkau para pembeli kecil ditempat

terpencil. Selain daerah terpencil sulit dijangkau juga daya beli pembeli didaerah terpencil pada umumnya juga rendah. Namun kondisi ini tidak selalu disadari oleh pelaku usaha kecil bahwa sebenarnya mereka memiliki posisi tawar terhadap pelaku usaha besar.

d. Daya Tahan Usaha Kecil Pasca Krisis Tahun 1989.

Fakta membuktikan bahwa krisis ekonomi yang berlanjut kepada krisis kepercayaan yang terjadi pada tahun 1989, tidak berpengaruh banyak terhadap eksistensi usaha kecil.

Huduke dan Ryan (2006), dalam bukunya yang berjudul *Small Business, An Entrepreneurs Business*, memberikan petunjuk tentang bagaimana agar pelaku usaha memperoleh keberhasilan (Mulyadi, 2017:43).

Beberapa petunjuk yang dimaksud adalah sebagai berikut:

- 1) Niat yang kuat untuk menggapai keberhasilan,
- 2) Memiliki keyakinan yang tinggi,
- 3) Gagasan bisnis yang jelas,
- 4) Memiliki rencana usaha,
- 5) Pengendalian keuangan yang ketat,
- 6) Menetapkan target pasar,
- 7) Berusaha selangkah lebih depan dari pesaing,

Sebaliknya dari sejumlah kelebihan ternyata usaha kecil juga tidak luput dari faktor kekurangan. Faktor kekurangan juga disebabkan oleh karakteristik ukurannya yang kecil. Diantara kekurangan-kekurangan yang melekat kepada usaha kecil antara lain terbatasnya penguasaan kompetensi bidang usaha,

lemahnya keterampilan mana manajemen, tingkat kegagalan yang tinggi, dan terbatasnya sumber daya yang dimiliki Mulyadi, (2017:40).

Diantara kekurangan-kekurangan yang ada pada usaha kecil antara lain sebagai berikut:

a. Lemahnya Keterampilan Manajemen.

Pelaku usaha kecil seringkali berangkat berwira usaha dengan bekal sumber daya seadanya. Ketidak siapan tersebut bukan hanya dalam hal modal dana dan atau peralatan lainnya, tetapi juga ketidak siapan dalam menguasai kompetensi bidang usaha maupun kecilnya keterampilan manajemen.

b. Keterbatasan Sumber Daya.

Keterbatasan sumber daya bagi pelaku usaha kecil telah merupakan hal yang sangat umum. Keterbatasan tersebut bukan semata-mata dalam hal dana, peralatan fisik namun juga dalam hal informasi

c. Tingkat Kegagalan Dan Penyebabnya.

Menurut Siropolis 1994 (dalam Mulyadi, 2017:41) tingkat kegagalan usaha kecil sebesar 44% disebabkan oleh kurangnya kompetensi dalam dunia usaha.

Huduke dan Ryan (2006), dalam bukunya yang berjudul *Small Business, an Entrepreneurs Business*, memberikan petunjuk yang menyebabkan wirausahawan mengalami kegagalan (Mulyadi, 2017:43).

Beberapa petunjuk kegagalan yang dimaksud adalah sebagai berikut:

- 1) Pribadi yang lemah,
- 2) Sikap suka menyendiri,

- 3) Gagasan yang samar dalam berbisnis,
- 4) Tidak memiliki rencana,
- 5) Dukungan dana yang terlalu kecil,
- 6) Kesulitan dalam arus kas,
- 7) Tidak memiliki strategi.

3. Pengertian usaha menengah

Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan 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 ini (Mulyadi, 2017:284).

2.2.2. Karakteristik Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

Usaha rumah makan atau warung makanan adalah suatu usaha yang diyakini sebagai salah satu bentuk usaha ekonomi yang memiliki prospek cukup bagus, bahkan dalam kondisi krisis sekalipun. Namun sering kali ada usaha yang terjadi gulung tikar akibat tidak mampu mempertahankan jumlah pengunjungnya. Menyebutkan bahwa terjadinya suatu kesuksesan usaha dibidang pelayanan makanan dan minuman ini tidak hanya ditentukan oleh kemampuan meningkatkan pertumbuhan pelanggannya. Dan untuk mempertahankan peningkatan pertumbuhan pelanggannya maka warung makan membuat berbagai jenis menu makanan agar pelanggannya tidak merasa bosan, seperti Di Warung Makan “Tbu H Husnul Umi” menyediakan berbagai jenis menu makanan khas Lombok dan

makan khas Jawa. dan di Warung Ummat menyediakan beberapa jenis menu khas Lombok campur Jawa. Sedangkan di warung pak Wiwit Sri Widodo menyediakan makanan khas jawa.

Dalam suatu rumah makan pastinya akan membutuhkan sebuah anggaran. Anggaran diperlukan untuk menyusun rencana keuangan secara periodik dan merupakan suatu rencana yang dilakukan dalam jangka waktu tertentu. Warung makan akan sukses apabila peranggaran yang dilakukan berjalan sesuai target.

Usaha kecil dapat mencapai sebuah keberhasilan dalam mempertahankan kelangsungan hidup apabila ada faktor-faktor yang mempengaruhi bertahannya usaha. Penelitian ini menjadi peneliti usaha kecil pedagang rumah makan yang termasuk dalam kategori usaha kecil informal. Sebuah usaha yang dalam pengelolaannya sangat sederhana, bermodal kecil, keuntungan yang tidak stabil dan relatif kecil. Namun dengan usaha ini para pemilik rumah makan tersebut bisa memenuhi kebutuhan sehari-hari.

Adapun beberapa faktor yang dapat mempengaruhi keberhasilan pengelolaan perusahaan, yang secara garis besar dikelompokkan dalam lingkungan internal dan eksternal. Faktor internal yang ada pada perusahaan terdiri dari organisasi, kualitas pelayanan dan pengalaman. Sedangkan faktor eksternal dari lingkungan tempat bekerja dan jaringan bisnis dengan pihak luar.

Faktor-faktor tersebut mencakup secara garis besar atau keseluruhan keberhasilan sebuah perusahaan, namun jika membahas keberhasilan usaha kecil demi keberlangsungan hidup, maka harus dilakukan penyesuaian dengan karakteristik usaha kecil tersebut yang lebih sederhana dalam pengelolaannya.

2.3. Faktor Penghambat dan Faktor Pendukung

1. Pengetian Faktor Penghambat

Faktor penghambat adalah hal (keadaan, peristiwa) yang ikut menyebabkan mempengaruhi terjadinya sesuatu, sedangkan penghambat memiliki arti rintangan, halangan, kendala ataupun permasalahan. Jadi pengertian dari faktor penghambat itu sendiri adalah segala persoalan yang timbul baik dari dalam UMKM itu sendiri maupun yang berasal dari luar UMKM yang sifatnya menghambat perkembangan usaha. Faktor-faktor penghambat pertumbuhan usaha mikro kecil dan menengah pada sektor formal dan informal (Yuwono, 2014).

Faktor-faktor penghambat pertumbuhan usaha mikro kecil masyarakat antara lain:

- a. Faktor infrastruktur institusi dan faktor infrastruktur di luar institusi,
- b. Faktor kemampuan managerial dan sumber daya,
- c. Faktor tenaga kerja dan teknologi.
- d. Faktor finansial,
- e. Faktor lokasi dan jaringan,
- f. Faktor kompetisi, dan
- g. Faktor keadaan usaha dengan kebanyakan pesaing memiliki kekuatan yang besar sebagai faktor hambatan yang utama

2. Faktor Pendorong

Dalam mencapai kesejahteraan, faktor pendorong atau faktor pendukung usaha mikro peningkatan serta pemanfaatan sumber-sumber serta sarana yang

ada. Faktor-faktor yang mendukung atau pendorong usaha usaha mikro kecil dan menengah untuk mencapai suatu keberhasilan (Nurrohmah & Alfianur, 2015).

Faktor-faktor yang mendukung atau pendorong usaha mikro tersebut sebagai berikut:

- a. Faktor kesiapan teknologi,
- b. Faktor eksternal perusahaan, dan
- c. Faktor internal perusahaan.

2.4. Pendapatan Rumah Tangga

Pendapatan merupakan salah satu unsur yang paling utama dari pembentukan laporan laba rugi dalam suatu perusahaan. Banyak yang bingung mengenai istilah pendapatan. Hal ini disebabkan karena pendapatan dapat diartikan sebagai *revenue* dan dapat juga diartikan *income*, maka *income* dapat diartikan sebagai penghasilan dan kata *revenue* sebagai pendapatan penghasilan ataupun keuntungan.

Pendapatan adalah jumlah uang penjualan ditambah pendapatan lain yang diterima dari berbagai sumber seperti bunga, dividen, dan sewa (Mahmud Machfoedz 2007: 272).

Investor yang mengharapkan untuk mendapatkan tambahan pendapatan akan memilih surat berharga yang memberikan sumber pendapatan dari dividen saham atau bunga obligasi yang dapat diandalkan. Pilihan yang cermat meliputi resiko surat berharga yang rendah, seperti emisi pemerintah, obligasi perusahaan yang berkualitas tinggi, saham preferen, dan saham biasa dari perusahaan yang mempunyai keuangan yang kuat yang membayar dividen secara reguler atau disebut saham pendapatan (Mahmud Machfoedz, 2007: 272).

Dalam kamus manajemen pendapatan adalah uang yang di terima oleh perorangan, pengusaha dan organisasi lain dalam bentuk upah, gaji, sewa, bunga, komisi, ongkos, dan laba (Marbun ,2003).

Muhamamah (2008) menyatakan semakin besar pendapatan usaha debitur maka kemampuannya semakin terjamin dalam melunasi kredit, karena pendapatan tersebut merupakan sumber pembayaran angsuran kredit.

Jumlah tanggungan mampu meningkatkan pengaruh pengalaman usaha terhadap kolektibilitas kredit, namun jumlah tanggungan mengurangi pengaruh pendapat UMKM terhadap kolektibilitas kredit (Anak Agung Widya Adi Iswari, 2018).

Menurut Boediono (2002) pendapatan seseorang dipengaruhi oleh beberapa faktor antara lain:

- 1) Jumlah faktor-faktor produksi yang dimiliki yang bersumber pada hasil-hasil tabungan tahun ini dan warisan atau pemberian.
- 2) Harga per unit dari masing-masing faktor produksi, harga ini ditentukan oleh penawaran dan permintaan di pasar faktor produksi.
- 3) Hasil kegiatan anggota keluarga sebagai pekerjaan sampingan.

Dalam praktiknya komponen pendapatan yang akan dilaporkan dalam laporan laba rugi terdiri dari dua jenis, yaitu;

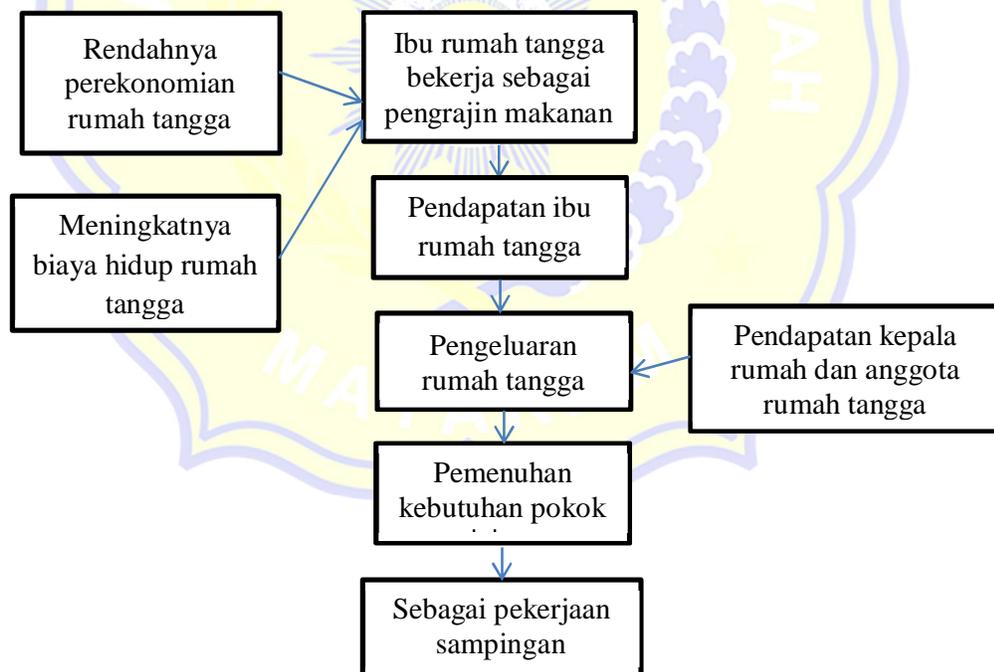
- 1) Pendapatan atau penghasilan yang di peroleh dari usaha pokok usaha utama.
- 2) Pendapatan atau penghasilan yang di peroleh dari luar usaha pokok atau usaha sampingan (Kasmir, 2012).

2.5. Kerangka Berpikir

Salah satu masalah yang dihadapi diperkotaan adalah kurang kesempatan kerja bagi masyarakat yang berada di usai kerja. Hal ini mengakibatkan rendahnya

perekonomian dalam masyarakat di perkotaan, bila dibiarkan secara terus-menerus akan berdampak pada tingginya tingkat kemiskinan yang ada di perkotaan. Ditambah dengan meningkatnya harga kebutuhan hidup, permasalahan ekonomi di perkotaan akan semakin kompleks serta beragam. Ibu rumah tangga yang bertugas mengatur kegiatan dan mengurus rumah tangga turut membantu dalam mengatasi persoalan ekonomi yang ada di perkotaan. Hal ini bisa dilihat, di sekitar jala Gajah mada pagesangan ibu rumah tangga bekerja sebagai pengrajin makanan untuk memperoleh pendapatan yang disumbangkan dalam bentuk biaya untuk memenuhi kebutuhan hidup rumah tangga. Hal ini dilakukan untuk membantu suami dalam memenuhi pengeluaran hidup seluruh anggota dalam rumah tangga.

Diagram Kerangka pemikiran



BAB III

METODE PENELITIAN

3.1. Rancangan Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deksriptif dengan pendekatan kualitatif. Pendekatan tersebut digunakan karena penelitian ini bertujuan mendeskripsikan data yaitu berupa prosedur pembuatan, jenis makanan dan karakteristik usaha mikro kecil dan menengah.

(Sugiyono, 2016:1) penelitian digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah, dimana penelitian ini adalah sebagai instrument kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari pada generalisasi (Sugiyono, 2016:1). Dalam penelitian ini objek penelitiannya yakni dengan objek material berupa kerajinan makanan dilihat dari prosedur pembuatannya, karakteristik kualitas makanan ditinjau dari aspek yaitu parameter fisik meliputi aroma, rasa, tekstur, dan warna, dan objek format berupa karakteristik rasa pengrajin makanan.

3.2. Lokasi dan Waktu Penelitian

1. Lokasi penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di sekitar Jalan Gajah Mada Kelurahan Pagesangan, Kota Mataram, Nusa Tenggara Barat.

2. Waktu Penelitian

Penelitian telah dilaksanakan pada bulan Januari 2021 di sekitar Jalan Gajah Mada Pagesangan, Kota Mataram, Nusa Tenggara Barat.

3.3. Jenis dan Sumber Data

3.3.1. Jenis Data

Dalam pelaksanaan penelitian memerlukan data yang akurat agar hasil kajian dapat bertanggung jawabkan kebenarannya.

Dalam pelaksanaan penelitian ada dua jenis data yaitu data kualitatif dan data kuantitatif. Data kualitatif adalah data yang berbentuk kata, kalimat, narasi, gerak tubuh, ekspresi wajah, bagan, gambar, dan foto. Data kuantitatif adalah yang berbentuk angka-angka dan hitungan (Sugiyono, 2017: 10).

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif

3.3.2. Sumber Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data (Sugiyono, 2016:62).

Dalam penelitian ini penulis menggunakan dua sumber data yaitu:

- a. Sumber data primer merupakan sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. Adapun yang menjadi sumber data primer dalam penelitian ini adalah pemilik warung, karyawan, pengunjung. Sumber data yang diperoleh dari observasi, dan wawancara.
- b. Sumber data sekunder merupakan sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen. Sumber data selama penelitian diperoleh dari dokumentasi.

3.4. Instrument Penelitian

Dalam penelitian kualitatif, yang menjadi instrumen atau alat penelitian adalah peneliti itu sendiri. Oleh karena itu peneliti sebagai instrumen juga harus “divalidasi” seberapa jauh peneliti kualitatif siap melakukan penelitian yang selanjutnya terjun ke lapangan. Validasi terhadap peneliti sebagai instrumen meliputi validasi terhadap pemahaman metode penelitian kualitatif, penguasaan wawasan terhadap bidang yang diteliti, kesiapan peneliti untuk memasuki obyek penelitian, baik secara akademik maupun logistiknya.

Yang melakukan validasi adalah peneliti itu sendiri, melalui evaluasi diri seberapa jauh pemahaman terhadap metode kualitatif, penguasaan teori dan kawasan terhadap bidang yang diteliti, serta kesiapan dan bekal memasuki lapangan.

Peneliti kualitatif sebagai *huma instrument*, berfungsi menetapkan fokus penelitian, memilih informan sebagai sumber data, melakukan pengumpulan data, menilai kualitas data, analisis data, menafsirkan data dan membuat kesimpulan atas temuannya (Sugiyono, 2016:59-60).

Pedoman Observasi

No	Nama Usaha	Alamat Usaha	Waktu Operasional	Bentuk Usaha
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				

Pedoman Wawancara

1	Bagaimana latar belakang berdirinya UMKM rumah bapak/ ibu?
2	Berapa modal yang dikeluarkan bapak/ ibu untuk memelai usaha rumah makan?
3	Apa saja peluang UMKM rumah makan bapak/ibu?
4	Bagaimana kekuatan UMKM rumah makan bapak/ibu?
5	Apa saja faktor kelemahan UMKM rumah makan bapak/ibu?
6	Apa saja faktor ancaman UMKM rumah makan bapak/ibu?
7	Bagaimana cara bapak/ibu mempertahankan kekuatan UMKM rumah makan dari pelanggannya?
8	Kalau boleh tahu, kira-kira berapa penghasilan bapak/ibu perhari?

3.5. Metode Penentuan Informan

Teknik penentuan informan yang dilakukan oleh peneliti dalam penelitian ini adalah teknik *snowball sampling*. Teknik *snowball sampling* adalah teknik pengambilan sampel sumber data, yang pada awalnya jumlahnya sedikit, lama-lama menjadi besar. Hal ini dilakukan karena dari jumlah sumber data yang sedikit itu tersebut belum mampu memberikan data yang memuaskan, maka mencari orang lain lagi yang dapat digunakan sebagai sumber data. Dengan demikian jumlah sampel sumber data akan semakin besar, seperti bola salju yang menggelinding, lama-lama menjadi besar (Sugiyono, 2016:54).

Informan penelitian ini dapat di bagi menjadi dua yaitu:

- a. Informan kunci (key informan), yaitu mereka yang mengetahui dan memiliki berbagai informasi pokok yang diperlukan dalam penelitian yaitu para pedagang makanan di sekitar jalan Gajah Mada Pagesangan. Jumlah rumah makan di jalan gajah mada sebanyak 30 rumah makan. Adapun informan dalam penelitian ini dilihat pada tabel berikut.

Nama Informat Yang Diwawancara

No	Nama Informat	Pekerjaan/ jabatan	Keterangan
1	Ibu Har	Pemilik warung makan	Informan kunci
3	Pak Wiwin Sri Widodo	Pemilik warung makan	Informan kunci
4	Ibu Nur	Pemilik warung makan	Informan kunci
5	Fitri	Karyawan	Informan kunci
6	Ibu Solik	Pemilik warung makan	Informan kunci
8	Ibu Halima Tusatia	Pemilik warung makan	Informan kunci
9	Ibu Rosidah	Karyawan	Informan kunci
10	Ibu Hj Husnul Umi	Pemilik warung makan	Informan kunci
11	Ibu yanti	Pemilik warung	Informan kunci
13	Hj. Sutiyasning	Sekretaris kelurahan	Informat kunci

- b. Informan biasa yaitu masyarakat yang terlibat secara langsung dalam interaksi sosial yang diteliti masyarakat yang mengkonsumsi atau pembeli. Adapun informan biasa dalam penelitian ini dapat dilihat pada tabel berikut.

No	Nama informan	Pekerjaan/ jabatan	Keterangan
1	Mariana Santi	Pelajar/ Mahasiswa	Informan kunci
2	Martinus Dona	Pelajar/ Mahasiswa	Informan kunci
3	Ayu	Pelajar/ Mahasiswa	Informan kunci

3.6. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan.

Pengumpulan data dalam berbagai *setting*, berbagai sumber, dan berbagai cara. Bila dilihat dari sumber datanya, maka pengumpulan data dapat menggunakan sumber primer, dan sumber sekunder. Sumber primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data, dan sumber sekunder merupakan sumber yang tidak langsung memberikandata kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen. Selanjutnya bila dilihat dari segi cara atau teknik pengumpulan data, maka teknik pengumpulan

data dapat dilakukan dengan observasi (pengamatan) interview (wawancara), kuesioner (angket), dokumentasi dan gabungan keempatnya (Sugiyono, 2016:62-63).

Jenis teknik pengumpulan data sebagai berikut:

3.6.1. Metode Observasi

Menurut Guba dan Lincoln, 1981 (dalam Amir Hamza, 2019:174) Observasi, pada hakikatnya merupakan kegiatan dengan menggunakan pancaindera, bisa pengelihatn, penciuman dan pendengaran, untuk memperoleh informasi yang diperlukan untuk menjawab masalah penelitian. Hasil observasi berupa aktivitas, kejadian, peristiwa, obyek, kondisi atau suasana tertentu, dan perasaan emosi seseorang. Observasi dilakukan untuk memperoleh gambaran riil suatu peristiwa atau kejadian untuk menjawab pertanyaan penelitian.

Menurut Nasution, 1988 (dalam Sugiyono, 2016:64)” observasi adalah dasar semua ilmu pengetahuan. Para ilmuan hanya dapat bekerja berdasarkan data, yaitu fakta mengenai dunia kenyataan yang diperoleh melalui observasi.

Marshall (dalam Sugiyono, 2016:64)” Melalui observasi, peneliti belajar tentang perilaku, dan makna dari perilaku tersebut. Observasi yang dimaksud disini ialah pengamatan secara langsung terhadap kegiatan karakteristik UMKM rumah makan di sekitar Jalan Gajah Mada Pagesangan, Kota Mataram, Nusa Tenggara Barat.

3.6.2. Metode Wawancara

Esterberg, 2002 (dalam Suyiyono, 2016:72) mendefinisikan interview sebagai berikut. *“a meeting of two persons to exchange information and idea through question and responses, resulting in communication and joing*

construction of meaning about a particular topic". Wawancara adalah merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu.

Esterberg 2002 (dalam Sugiyono, 2016:73) mengemukakan beberapa macam wawancara sebagai berikut:

1. Wawancara terstruktur (*Structured Interview*)

Wawancara terstruktur digunakan sebagai teknik pengumpulan data, bila peneliti atau pengumpul data telah mengetahui dengan pasti tentang informasi apa yang diperoleh. oleh karena itu dalam melakukan wawancara, pengumpul data telah menyiapkan instrument penelitian berupa pertanyaan-pertanyaan tertulis yang alternatif jawaban pun telah disiapkan. Alat bantu yang digunakan dalam wawancara ini antara lain tape recorder, gambar, brosur dan material lain yang dapat membantu pelaksanaan wawancara menjadi lancar.

2. Wawancara Semi Terstruktur (*Semistructure Interviem*)

Jenis wawancara ini sudah termasuk dalam kategori *in-dept interviem*, di mana dalam pelaksanaannya lebih bebas bila dibandingkan dengan wawancara terstruktur. Tujuan dari wawancara jenis ini adalah untuk menemukan permasalahan secara lebih terbuka, di mana pihak yang diajak wawancara diminta pendapat, dan ide-idenya. Dalam melakukan wawancara, peneliti perlu mendengarkan secara teliti dan mencatat apa yang dikemukakan oleh informan.

3. Wawancara Tak berstruktur (*Unstructured Interview*)

Wawancara tidak terstruktur adalah wawancara yang bebas di mana peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan lengkapnya untuk mengumpulkan datanya. Pedoman wawancara yang digunakan hanya berupa garis-garis besar permasalahan yang akan ditanyakan.

Metode wawancara dalam penelitian ini adalah wawancara semiterstruktur. Dalam penelitian ini, peneliti akan melakukan wawancara dengan sumber data secara bebas dan terbuka.

3.6.3. Metode Dokumentasi

Teknik dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang. Dokumen yang berbentuk tulisan misalnya catatan harian, sejarah kehidupan (*life histories*), cerita, biografi, peraturan, kebijakan. Hasil penelitian dari observasi atau wawancara, akan lebih kredibel/ dapat di percaya kalau didukung oleh sejarah pribadi kehidupan di masa kecil, di sekolah, di tempat kerja, di masyarakat, dan autobiografi (Sugiyono, 2016:82-83).

Menurut (Afifudi, 2012:133) metode dokumentasi adalah teknik pengumpulan data dan informasi melalui pencarian dan penemuan bukti-bukti, metode dokumentasi ini merupakan metode pengumpulan data yang berasal dari sumber nonmanusia. Sumber nonmanusia ini sering diabaikan dalam penelitian kualitatif, pada sumber ini kebanyakan sudah tersedia dan siap pakai. Dokumen berguna dapat memberikan latar belakang yang lebih luas mengenai pokok

penelitian. Salah satu bahan dokumentasi adalah foto atau karya-karya dari seseorang. Foto bermanfaat sebagai sumber informasi karena mampu menggambarkan peristiwa yang terjadi.

3.7. Teknik Analisis Data

Analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis data SWOT. Analisis data adalah sebagai cara melaksanakan analisis terhadap data, dengan tujuan mengolah data tersebut untuk menjawab rumusan masalah.

Analisis SWOT adalah indentifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Penelitian menunjukkan bahwa kinerja perusahaan dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan eksternal kedua faktor tersebut harus dipertimbangkan dalam analisis SWOT.

SWOT adalah singkatan dari lingkungan *Internal Strengths* dan *Weaknesses* serta lingkungan eksternal *Opportunities* dan *threats* yang dihadapi dunia bisnis. Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal peluang dan ancaman dengan faktor internal kekuatan dan kelemahan.

Gambar 3.1 Diagram Analisis SWOT

	IFAS	STRENGTHS S • Tentukan 3-5 faktor-faktor kelemahan internal	WEAKNESSES W • Tentukan 3-5 kekuatan internal
EFAS	OPPORTUNITIES (O) • Tentukan 3-5 faktor peluang eksternal	STRATEGI SO • Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	STRATEGI WO • Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
	THREATS (T) • Tentukan 3-5 faktor ancaman eksternal	STRATEGI ST • Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	STRATEGI WT • Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Sumber. Rangkuti (1997)

a. *Strategi SO*

Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.

b. *Strategi ST*

Ini adalah strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman.

c. *Strategi WO*

Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan meminimalkan kelemahan yang ada.

d. *Strategi WT*

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

