

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENDAPATAN UKM SEKTOR USAHA DAGANG DI DESA HILIAO

By Junice Kasih Laia

1
ANALISIS FAKTOR – FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
PENDAPATAN UKM SEKTOR USAHA DAGANG
DI DESA HILIHAI

SKRIPSI



Oleh
JUNICE KASIH LAIA
NIM. 209901033

PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS NIAS
2024

**ANALISI ¹FAKTOR – FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
PENDAPATAN UKM SEKTOR USAHA DAGANG
DI DESA HILIHAI**

SKRIPSI

Diajukan Kepada :
Universitas Nias
Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Menyelesaikan
Program Sarjana Pendidikan

Oleh
JUNICE KASIH LAIA
NIM. 209901033

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS NIAS
2024**

ABSTRAK

**Laia, Junice, Kasih. 2024. Analisis Faktor - Faktor Yang Mempengaruhi
Pendapatan UKM Sektor Usaha Dagang di Desa Hilihao. Skripsi.**

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh Peningkatan Kesejahteraan Ekonomi di Desa Hilihao, dengan menghasilkan lapangan kerja yang lebih banyak dan pendapatan yang lebih baik bagi masyarakat setempat. Dimana menunjukkan bahwa dari pekerjaan sehari-hari, penduduk desa hilihao ada yang bekerja sebagai petani, tukang bangunan, Pedagang, nelayan dan juga sebagian kecil yang bekerja sebagai PNS. Dari sudut pandang tersebut, terlihat bahwa penduduk desa hilihao lebih banyak bekerja sebagai pedagang. Tujuan penelitian ini adalah Untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan UKM sektor usaha dagang di desa hilihao dan yang paling mempengaruhi pendapatan UKM sektor usaha dagang di desa hilihao. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif. Data dikumpulkan dengan teknik observasi, wawancara, dan dokumentasi. Sementara analisis data diambil dari interpretasi data dengan memberikan keterangan dan penjelasan. Dari Hasil penelitian menunjukkan bahwa volume penjualan dan lokasi usaha adalah faktor paling signifikan dalam meningkatkan pendapatan. Para pengusaha yang berhasil mencapai pendapatan yang tinggi cenderung memiliki strategi diversifikasi produk dan memilih lokasi usaha yang strategis untuk memaksimalkan aksesibilitas produk kepada konsumen. Faktor lainnya seperti modal usaha, jam kerja, dan pengalaman kerja juga berperan penting dalam mengelola usaha dagang, namun pengaruhnya tidak sebesar volume penjualan dan lokasi usaha. Penemuan ini memberikan pandangan yang lebih baik tentang bagaimana faktor-faktor ini saling berhubungan dan mempengaruhi kesejahteraan ekonomi di tingkat lokal, serta memberikan dasar untuk rekomendasi kebijakan yang lebih baik dalam mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan UKM di Desa Hilihao.

Kata Kunci : Faktor - Faktor yang mempengaruhi Pendapatan, UKM, Usaha Dagang

ABSTRACT

Laia, Junice, Kasih. 2024. Analysis of Factors Affecting the Income of SMEs in the Trade Sector in Hilihao Village. Thesis.

This research is motivated by the improvement of economic welfare in Hilihao Village, by generating more jobs and better income for the local community. Where it shows that from their daily work, Hilihao villagers work as farmers, builders, traders, fishermen and also a small portion who work as civil servants. From this point of view, it can be seen that the residents of Hilihao village work more as traders. The purpose of this study is to determine the factors that affect the income of SMEs in the trading business sector in Hilihao village and which most affect the income of SMEs in the trading business sector in Hilihao village. This research uses descriptive qualitative methods. Data were collected using observation, interview, and documentation techniques. While data analysis is taken from data interpretation by providing information and explanations. The results showed that sales volume and business location are the most significant factors in increasing revenue. Entrepreneurs who succeed in achieving high income tend to have a product diversification strategy and choose strategic business locations to maximize product accessibility to consumers. Other factors such as business capital, working hours, and work experience also play an important role in managing a trading business, but their influence is not as great as sales volume and business location. The findings provide a better view of how these factors interconnect and influence economic well-being at the local level, and provide a basis for better policy recommendations to support the growth and sustainability of SMEs in Hilihao Village.

Keywords : Factors affecting Revenue, SMEs, Trade Businesses

KATA PENGANTAR

Penulis mempersembahkan puji syukur ke hadirat Allah Yang Maha Kuasa atas rahmat dan anugerah-Nya yang berkelimpahan sepanjang kehidupan penulis. Skripsi yang berjudul “Analisis Faktor - faktor yang mempengaruhi Pendapatan UKM Sektor Usaha Dagang di Desa Hilihao” ini dapat diselesaikan semata-mata karena belas kasihan Allah Yang Maha Penyayang kepada penulis. Beragam kendala yang penulis hadapi, sejak kuliah di Universitas Nias hingga sekarang ini, tidak menjadi halangan dalam merampungkan penulisan skripsi ini.

Sejak memasuki Universitas Nias, pada Agustus 2022, hingga penulisan skripsi ini, proses pembelajaran tidak akan berjalan dengan baik tanpa dukungan, bimbingan, arahan, dan bantuan dari berbagai pihak. Oleh sebab itu, sangatlah wajar apabila penulis menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada pihak-pihak yang secara langsung ataupun tidak langsung turut membantu penulis. Maka, pada kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih kepada :

1. Bapak Eliyunus Waruwu, S.Pt.,M.Si Selaku Rektor Universitas Nias.
2. Bapak Dr. Yaredi Waruwu, S.S.,M.Si Sebagai Dekan Fakultas Keguruan Dan Ilmu Pendidikan.
3. Ibu Eka Septianti Laoli, S.Pd.,M.Pd.E Sebagai Ketua Program Studi Pendidikan Ekonomi.
4. Bapak Asali Lase, S.Pd.,M.Pd Sebagai Sekretaris Program Studi Pendidikan Ekonomi.
5. Ibu Eka Septianti Laoli, S.Pd.,M.Pd.E Sebagai Pembimbing Yang Telah Meluangkan Waktunya Untuk Membimbing Dan Mengarahkan Penulis Dalam Menyusun Skripsi Ini.
6. Bapak/Ibu Dosen Universitas Nias Secara Khusus Pada Program Studi Pendidikan Ekonomi Yang Selalu Memotivasi Dan Mengarahkan Penulis Dalam Menyelesaikan Rancangan Skripsi Ini.

7. Bapak Kepala Desa Hilihao Yang Telah Mengizinkan Untuk Melakukan Penelitian Dan Selalu Memfasilitas Peneliti Dalam Melakukan Penelitian Ini.
8. Teristimewa Kepada Kedua Orang Tua dan juga kepada Saudara – saudari, yang Senantiasa Selalu Mendoakan Serta Memberikan Dukungan Moral Dan Materi Kepada Penulis.
9. Teman-Teman Mahasiswa/Mahasiswi Di Fakultas Keguruan Dan Ilmu Pendidikan Universitas Nias, Khususnya Pada Program Studi Pendidikan Ekonomi Yang Memberikan Dukungan Pada Skripsi Ini.

Semoga Allah Yang Maha Pengasih dan Penyayang melimpahkan anugerah dan rahmatNya dengan berlipat ganda kepada semua pihak yang telah turut mendukung penyelesaian pendidikan sarjana ini. Amin.

Gunungsitoli, Juli 2024
Penulis,

Junice Kasih Laia
Nim. 209901033

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL

HALAMAN JUDUL

ABSTRAK

KATA PENGANTAR.....i

DAFTAR ISI.....iii

DAFTAR TABELv

DAFTAR GAMBAR.....vi

BAB I PENDAHULUAN..... 1

1.1 Latar Belakang 1

1.2 Fokus Penelitian 5

1.3 Rumusan Masalah 6

1.4 Tujuan Penelitian..... 6

1.5 Kegunaan Hasil Penelitian 6

BAB II TINJAUAN PUSTAKA 7

2.1 Kajian Teori..... 7

2.3 Kerangka Berpikir..... 14

BAB III METODE PENELITIAN 17

3.1 Pendekatan dan Jenis Penelitian 17

3.2 Variabel Penelitian 17

3.3 Lokasi dan Jadwal Penelitian 18

3.4 Sumber Data..... 18

3.5 Instrumen Penelitian 20

3.6 Teknik Pengumpulan Data 20

3.7 Teknik Analisis Data 21

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	23
4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian	23
4.2 Hasil Dan Pembahasan Penelitian.....	29
4.3 Perbandingan dengan Teori	36
4.4 Perbandingan dengan Penelitian Terdahulu	37
10 4.5 Keterbatasan Penelitian	40
BAB V SIMPULAN DAN SARAN	41
5.1 Kesimpulan	41
5.2 Saran.....	42
DAFTAR PUSTAKA	44
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Tingkat Mata Pencaharian Desa Hilihao	5
Tabel 3.1	Informan Kunci	19
17	Tabel 4.1 Tingkat Pendidikan.....	24
Tabel 4.2	Persentase Agama Yang Dianut.....	25
Tabel 4.4	Nama Aparat/ Perangkat Pemerintah Desa Hilihao.	25
Tabel 4.5	Potensi Urusan Wajib	27
Tabel 4.6	Potensi Urusan Pilihan	28

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 (Kerangka Pemikiran)	16
---------------------------------------	----

PENDAHULUAN**1.1 Latar Belakang**

Pembangunan di Indonesia saat ini sedang berkembang diberbagai sektor seperti ekonomi, sektor politik, sektor sosial budaya dan lain-lain. Upaya pembangunan tersebut dilakukan untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat dan mengantarkan Indonesia memasuki era modernisasi. Pembangunan ekonomi mengarah pada kebijakan yang diambil pemerintah guna mencapai kesempatan kerja dan pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan. Tujuan pembangunan ekonomi sendiri mencakup pengendalian tingkat inflasi dan juga meningkatkan taraf hidup masyarakat.

Usaha Kecil Menengah (UKM) merupakan salah satu kegiatan ekonomi strategis yang memiliki peran penting bagi pertumbuhan ekonomi negara maju maupun negara berkembang. Peranan penting yang dimaksud adalah selain mampu melakukan perluasan pada kesempatan usaha, UKM juga memberikan manfaat seperti perluasan kesempatan kerja yang selama ini dibutuhkan masyarakat dalam menunjang kebutuhan ekonomi sehari-hari. Selain itu UKM juga dapat memberikan kontribusi positif baik secara makro maupun mikro yaitu dengan terserapnya angkatan kerja, meningkatkan serta pertumbuhan investasi. Oleh karena itu Usaha Kecil Menengah (UKM) menjadi salah satu pilar penting bagi pertumbuhan ekonomi di Indonesia.

Banyak bidang usaha yang berpotensi untuk diangkat dan digali menjadi salah satu bidang usaha yang menghasilkan keuntungan dan *income* keluarga sekaligus dapat menyerap tenaga kerja. Usaha Dagang adalah pedagang kecil yang umumnya berperan sebagai penyalur barang-barang dan jasa ekonomi kota. Dari pengertian tersebut, yang dimaksud dengan Usaha Dagang adalah setiap orang yang melakukan kegiatan usaha perdagangan atau

jasa, yaitu melayani kebutuhan barang-barang atau makanan yang dikonsumsi langsung oleh konsumen, yang dilakukan cenderung berpindah-pindah dengan kemampuan modal yang kecil dan terbatas. Ini sejalan dengan yang dikemukakan oleh Hanum (2017) bahwasanya Usaha berdagang merupakan salah satu alternatif lapangan kerja usaha kecil, yang ternyata banyak menyerap tenaga kerja, pendapatan pedagang dapat menjadi tumpuan pendapatan keluarga.

³ Karakteristik menurut jenis usaha dagangan dipergunakan untuk melihat gambaran tentang variasi jenis dagangan yang didagangkan, serta pengaruhnya terhadap pendapatan. Hubungan begitu erat bila dikaitkan dengan masalah pendapatan yang mereka peroleh. Berbagai ragam usaha yang dilakukan oleh masyarakat dalam bentuk usaha-usaha dagang dan semacamnya kemungkinan memberikan dampak positif untuk meningkatkan pendapatan itu sendiri.

¹ Keadaan ekonomi dalam suatu masyarakat sangat ditentukan oleh tinggi rendahnya pendapatan. Pendapatan sering dijadikan tolak ukur dalam mengukur suatu tingkat kesejahteraan masyarakat dan keberhasilan pembangunan ekonomi suatu Negara. Kuatnya daya tahan usaha kecil dan menengah karena didukung oleh konsistensi mereka dalam memproduksi barang maupun jasa yang mereka perdagangkan dan kemampuan mereka dalam menciptakan lapangan pekerjaan dan memberi upah pada karyawannya. Potensi UKM ini dipandang sebagai senjata untuk mendongkrak pertumbuhan ekonomi masyarakat. Selain membawa dampak langsung, UKM juga dipandang sebagai salah satu upaya pembangunan ekonomi daerah yang berkelanjutan dan ramah lingkungan jika dibandingkan dengan sektor ekstratif, seperti pertambangan skala besar.

Setiap usaha berdagang bertujuan untuk menghasilkan pendapatan. Pendapatan yang dihasilkan oleh pedagang akan digunakan untuk menambah modal usaha dan memenuhi kebutuhan

sehari-hari. Kesejahteraan seorang pedagang dapat diukur dari pendapatannya. Oleh karena itu untuk mengetahui besarnya pendapatan pedagang harus memperhatikan faktor - faktor apa saja yang dapat mempengaruhi pendapatan yang diperoleh oleh usaha dagang.

Salah satu faktor yang dapat mempengaruhi pendapatan usaha dagang adalah modal usaha. Modal usaha adalah nominal uang yang digunakan untuk membeli barang, membayar sewa, membayar pekerja, membayar hutang, dan melakukan pembayaran lainnya. Besarnya modal usaha yang dimiliki masing-masing pedagang berbeda-beda karena terdapat perbedaan skala usaha, jenis barang dan jumlah yang dijual. Semakin sedikit modal usaha yang dimiliki oleh pedagang maka semakin terbatas jumlah barang yang dapat diperdagangkan, sehingga pendapatan pedagang pun relatif kecil.

Menjalankan suatu usaha agar usaha berjalan lancar adalah dengan manajemen yang baik. Baik dalam mengelola modal usaha dan faktor penting lainnya yang dapat mempengaruhi pendapatan pedagang adalah seperti jam kerja. Jam kerja mengacu pada waktu individu yang digunakan untuk bekerja yang bertujuan memperoleh pendapatan.

Selain faktor modal usaha dan jam kerja. Lama usaha juga memegang peranan penting dalam menjalankan usaha perdagangan. Lama usaha berkaitan dengan pengalaman pedagang dalam menjalankan usaha, terutama dalam hal memahami kondisi dan situasi usaha dagang, sehingga pedagang mengetahui kapan ada peluang untuk mendapatkan keuntungan yang besar. Faktor yang tidak kalah pentingnya dalam memperoleh pendapatan pedagang selain faktor modal usaha, jam kerja, dan lama usaha adalah pemilihan lokasi usaha.

Desa Hilihao sendiri, merupakan desa yang sebagian besar masyarakatnya kebanyakan bekerja sebagai pedagang. Kebanyakan sebagai pedagang kaki lima yang menjual barang-barang kelontong, dan sebagian juga dari penduduk desa hilihao memiliki usaha dagang seperti, usaha dagang ternak lele, dan usaha dagang bibit tanaman.

Tentunya dilihat dari pekerjaan sehari-hari, penduduk desa hilihao ada yang bekerja sebagai petani, tukang bangunan, Pedagang, nelayan dan juga sebagian kecil yang bekerja sebagai PNS. Berdasarkan potensi dan tingkat pendidikan didesa Hilihao terlihat jelas bahwa kondisi ekonomi masyarakat berbeda-beda, diantaranya terdapat rumah tangga yang berkategori miskin, sangat miskin, sedang dan kaya. Hal ini juga disebabkan karena mata pencahariannya di sektor - sektor usaha yang berbeda-beda pula, sebagian besar di sektor non formal seperti petani dan perkebunan karet, dan sebagian kecil di sektor formal seperti PNS, Guru Honorer, Tenaga Medis, TNI/Polri, dan lain - lain.

Masyarakat Petani/Pekebun yang ada di Desa Hilihao secara umum mengalami penurunan pendapatan, ini disebabkan karena hasil produksi sangat menurun serta nilai jual dipasaran sangat rendah. Hal ini disebabkan karena tanaman yang dimiliki oleh masyarakat berupa bibit-bibit tanaman biasa bukan bibit unggul, dan juga kurangnya tenaga PPL yang masuk ke Desa dalam memberikan Penyuluhan yang baik bagi masyarakat Petani. Para pekerja buruh juga mengalami hal yang demikian disebabkan karena semakin sempitnya lapangan kerja sebaliknya jumlah tenaga kerja yang semakin bertambah, hal ini juga disebabkan faktor pendidikan yang dimiliki oleh masyarakat sangat rendah. Begitu juga para Nelayan mengalami penurunan pendapatan, ini disebabkan juga kurangnya alat-alat pancing modern, kebanyakan masih menggunakan sistem tradisional sehingga produksi yang sangat rendah dengan nilai jual yang rendah pula. Berikut ini tabel mata pencaharian penduduk yang ada di Desa Hilihao.

No.	Mata Pencaharian	Persentase
1	Petani/Pekebun	22,6 %
2	Pedagang	4,09 %
3	PNS	5,1 %
4	Buruh	1,19 %
5	Nelayan	3,56 %
6	Peternak	4,79 %
7	Sopir	1,53 %
8	Bengkel	0,6 %
9	Tenaga Honorer	3,34 %
10	Ibu Rumah Tangga	16,7 %
11	Tidak Belum Bekerja	36,5 %
Jumlah		100 %

Tabel 1.1 Tingkat Mata Pencaharian Desa Hilihao

Desa hilihao memiliki jumlah penduduk yang lebih dari 1000 masyarakat dimana terbagi atas IV Dusun dan keadaan rata-rata ekonomi penduduk bekerja sebagai petani, nelayan, pedagang, tukang banguna dan sebagian kecil bekerja sebagai PNS. Dari sisi untuk memenuhi pendapatan sehari-hari, masyarakat desa hilihao lebih cenderung memilih untuk menjalankan usaha dagang. Tentunya, dalam hal tersebut apa yang menjadi faktor utama yang mempengaruhi pendapatan pada masyarakat yang cenderung menjalankan usaha dagang, Dilihat dari Modal Usaha, Jam Kerja, dan Lamanya Usaha.

Berdasarkan uraian tersebut, peneliti tertarik mengadakan penelitian dengan memilih judul “**Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan UKM Sektor Usaha Dagang Di Desa Hilihao**”.

1.2 Fokus Penelitian

Agar penelitian ini dapat terarah dan terstruktur, maka berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka yang menjadi fokus dalam penelitian ini yaitu Menganalisis Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan ukm sektor usaha dagang di desa Hilihao.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka rumusan masalahnya adalah yakni :

- 1.3.1 Apakah faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan UKM sektor usaha dagang di desa hilihao?
- 1.3.2 Apakah faktor yang paling mempengaruhi pendapatan UKM sektor usaha dagang di desa hilihao?

1.4 Tujuan Penelitian

Adapun yang menjadi tujuan dalam melaksanakan penelitian ini adalah sebagai berikut :

- 1.4.1 Untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan UKM sektor usaha dagang di desa hilihao.
- 1.4.2 Untuk mengetahui faktor-faktor yang paling mempengaruhi pendapatan UKM sektor usaha dagang di desa hilihao.

1.5 Kegunaan Hasil Penelitian

Adapun kegunaan hasil penelitian ini adalah sebagai berikut :

1.5.1 Manfaat Teoritis

Diharapkan penelitian ini dapat bermanfaat serta memperkaya ragam penelitian dan mampu menambah pengetahuan dan wawasan khususnya bagi pengembangan ilmu pendidikan dan menjadi referensi sehingga dapat membandingkan teori-teori dengan kenyataan dilapangan khususnya tentang masalah Usaha Kecil dan Menengah.

1.5.2 Manfaat Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan dan informasi kepada pemerintah dan pihak yang berkepentingan dalam mengambil kebijakan yang berkaitan dengan peningkatan pendapatan masyarakat khususnya UKM.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Kajian Teori

2.1.1 Pengertian UKM (Usaha Kecil Menengah)

Menurut Ernawati, Asyikin, & Sari, dalam (Langga, L. 2021 : 70) usaha kecil merupakan usaha ekonomi produksi yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh 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 yang memenuhi kriteria usaha kecil. Sedangkan usaha menengah merupakan usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar.

Menurut Beselly, Mawardi, and Mawardi (Langga, L. 2021 :70), usaha kecil menengah merupakan usaha ekonomi produktif yang dimiliki orang perorang yang berupa usaha mikro, kecil, dan menengah yang dilihat dari berbagai aspek, baik dari segi kekayaan yang dimiliki pelaku, jumlah tenaga kerja yang dimiliki atau dari segi penjualan/omset pelaku UKM. Asmin, dkk (2021:34) dalam Manajemen Pemasaran menyebutkan “usaha kecil menengah (UKM) adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil, dan memenuhi kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan serta kepemilikan sebagaimana diatur dalam undang-undang”. Jony,dkk (2021:18) menyebutkan “Dalam pengelolaan perkembangan usaha kecil dan menengah, setiap pemilik dalam menjalankan usahanya harus memiliki perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi yang serius, tidak boleh menjalankan usaha yang sederhana”.

Umdiana, dkk (2018 : 170) menyebutkan “bahwa Perkembangan usaha kecil menengah adalah kemampuan seorang pengusaha kecil untuk mensosialisasikan dirinya kepada kebutuhan pangsa pasar sehingga ada perbaikan taraf hidup pada diri seorang pengusaha”.

Dari beberapa penjelasan sebelumnya maka dapat disimpulkan bahwa UKM adalah usaha ekonomi yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh perorangan yang bertujuan untuk menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan serta daya saing dalam menjalankan sebuah usaha terutama pada pelaku usaha UKM. Selain itu, UKM juga merupakan usaha ekonomi yang berdiri sendiri atau produktif yang dimiliki orang perorang yang berupa usaha kecil yang dijalankan untuk meningkatkan kemampuan serta daya saing dalam menjalankan sebuah usaha terutama pada pelaku usaha UKM.

2.1.2 Pengertian Pendapatan

Menurut Hanum dalam (Yuniarti 2019 :166) ² pendapatan merupakan uang yang diterima oleh seseorang atau perusahaan dalam bentuk gaji (*wages*), upah (*salaries*), sewa (*rent*), bunga (*interest*), laba (*profit*) dan sebagainya, bersama-sama dengan tunjangan pengangguran, uang pensiun dan sebagainya. Dalam analisis mikro ekonomi, istilah pendapatan khususnya dipakai berkenaan dengan aliran penghasilan dalam suatu periode waktu yang berasal dari penyediaan faktor-faktor produksi (sumber daya alam, tenaga kerja dan modal) masing-masing dalam bentuk sewa, upah dan bunga maupun laba, secara berurutan. Dalam analisis ekonomi makro, istilah pendapatan nasional (*national income*) dipakai berkenaan dengan pendapatan agregat suatu negara dari sewa, upah, bunga dan pembayaran, tidak termasuk biaya transfer (tunjangan pengangguran, pensiun dan lain sebagainya).

Menurut Gestry dalam (Rizal, M. 2022 : 2), ⁷ pendapatan merupakan jumlah yang dibebankan kepada langganan atas barang dan jasa yang dijual, dan merupakan unsur yang paling penting dalam sebuah perusahaan, karena pendapatan akan dapat menentukan maju-mundurnya suatu perusahaan. Oleh karena itu perusahaan harus berusaha semaksimal mungkin untuk memperoleh pendapatan yang diharapkannya. Pendapatan pada dasarnya diperoleh dari hasil penjualan produk atau jasa yang diberikan dikurangi dengan biaya operasional ataupun pengeluaran perusahaan

Menurut Ritonga dalam (Langga, L. 2021 : 71) ¹ pendapatan merupakan nilai tambah ekonomis yang diterima seseorang atau pelaku usaha yang menjalankan kegiatan usahanya. Dalam kehidupan sehari-hari manusia selalu mempunyai kebutuhan akan barang dan jasa. Dalam pemenuhan kebutuhannya antara manusia yang satu dengan manusia yang lainnya tentunya akan saling berbeda kebutuhannya. Perbedaan dalam pemenuhan kebutuhan ini disebabkan adanya tingkat pendapatan dari masing-masing manusia tersebut. Berdasarkan hal tersebut, maka seseorang harus bekerja untuk mendapatkan sejumlah pendapatan guna memenuhi kebutuhan akan barang dan jasa.

¹ Berdasarkan menurut para ahli diatas, dapat disimpulkan bahwa Pendapatan merupakan nilai tambah ekonomis yang diterima oleh pelaku usaha yang menjalankan usahanya, atau dengan kata lain bahwa pendapatan merupakan uang yang diterima atas penggunaan faktor-faktor produksi yang diperoleh selama melakukan usaha. Pendapatan juga merupakan unsur terpenting dalam sebuah usaha dagang, karena tentunya juga untuk mengetahui nilai atau jumlah pendapatan yang diperoleh selama melakukan usaha tersebut, dan juga untuk mempertahankan jalan atau tidaknya terus menerus usaha yang dilakukan.

2.1.3 Faktor - Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan :

Ada beberapa faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan, diantaranya adalah :

a. **Modal**

Modal merupakan sejumlah harga (uang atau barang) yang digunakan untuk menjalankan usaha. Modal berupa uang tunai, barang dagangan, bangunan, dan lain-lain Rosidi & Suparno dalam (Langga 2021 : 70)

Modal adalah faktor yang mempunyai peran cukup penting dalam proses produksi, karena modal diperlukan ketika pengusaha hendak mendirikan perusahaan baru atau untuk memperluas usaha yang sudah ada, tanpa modal yang cukup maka akan berpengaruh terhadap kelancaran usaha, sehingga akan mempengaruhi pendapatan yang diperoleh. Modal adalah barang-barang atau peralatan yang dapat digunakan untuk melakukan proses produksi.

Jumlah produktivitas dan pendapatan dapat juga dikaitkan dengan penggunaan modal, yaitu dilihat dari semakin banyak modal yang dipakai pada proses produksi, maka akan menambah jumlah output suatu perusahaan. Sebaliknya, semakin rendah modal yang dipakai, maka output yang dihasilkan juga berkurang.

Modal bagian dari produksi, untuk berproduksi perusahaan akan memaksimalkan modalnya untuk mencapai hasil produksi yang maksimal. Output yang maksimal diperlukan agar pengusaha mendapatkan kombinasi dari penggunaan faktor-faktor produksi tertentu agar memaksimalkan laba. Berkaitan dengan pengelolaan faktor – faktor produksi sedemikian rupa sehingga keluaran (output) yang dihasilkan sesuai dengan permintaan konsumen baik kualitas, harga maupun waktu penyampaiannya.

b. **Volume Penjualan**

Penjualan merupakan ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain bersedia membeli barang atau jasa yang ditawarkan. Volume penjualan merupakan jumlah barang atau jasa yang terjual dalam proses pertukaran Pradiani dalam (Langga 2021:70).

1
c. **Jam Kerja**

Menurut Dewi and Arwiyah dalam (Langga L 2021 : 70), **1** jam kerja merupakan waktu untuk melakukan pekerjaan dapat dilakukan siang hari atau pada malam hari, merencanakan pekerjaan yang akan datang dan merupakan langkah-langkah memperbaiki pengaturan waktu.

Lama jam kerja yang digunakan seseorang maka akan tinggi tingkat upah atau pendapatan yang diterima oleh seseorang tersebut,dan sebaliknya jika semakin sedikit jumlah jam kerja yang digunakan oleh seseorang maka akan semakin sedikit tingkat upah atau pendapatan yang diterima oleh seseorang tersebut.

Jam kerja meliputi hal sebagai berikut :

- 1) Lamanya seseorang mampu bekerja secara baik.
- 2) Hubungan antara waktu kerja dengan waktu istirahat .
- 7** 3) Jam kerja sehari meliputi pagi, siang, sore dan malam.

d. **Pengalaman Kerja**

Pengalaman kerja didefinisikan sebagai sesuatu atau kemampuan yang dimiliki oleh para karyawan dalam menjalankan tugas-tugas yang dibebankan kepadanya. Dengan pengalaman yang cukup panjang dan cukup banyak maka diharapkan mereka akan mempunyai kemampuan yang lebih besar daripada yang tanpa pengalaman. Orang yang berpengalaman dalam bekerja memiliki kemampuan kerja yang lebih baik dari orang yang

baru saja memasuki dunia kerja, karena orang tersebut telah belajar dari kegiatan-kegiatan dan permasalahan yang timbul dalam kerjanya.

Dengan adanya pengalaman kerja maka telah terjadi proses penambahan ilmu pengetahuan dan keterampilan serta sikap pada diri seseorang, sehingga dapat menunjang dalam mengembangkan diri dengan perubahan yang ada. Pengalaman seorang karyawan memiliki nilai yang sangat berharga bagi kepentingan karirnya di masa yang akan datang.

e. Lokasi

Menurut Amilia dalam (Langga, L. 2021 : 71), lokasi merupakan salah satu unsur bauran pemasaran yang memegang peranan penting dalam hak = l mengalokasikan barang atau jasa dan melancarkan arus barang atau jasa dari produsen ke konsumen. Lokasi yang strategis bertujuan untuk memaksimalkan keuntungan dari lokasi bagi UKM. Penentuan lokasi usaha yang tepat akan menjadikan suatu usaha dapat beroperasi dengan lebih efisien dan dapat mencapai pendapatan yang diharapkan. Lokasi merupakan tempat yang menunjukkan berbagai kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk menjadikan produknya dapat diperoleh dan tersedia bagi konsumen.

Berdasarkan penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan adalah dilihat dari besar Modal, Volume Penjualan, Jam Kerja, dan Lokasi yang dilakukan oleh seorang pengusaha dalam menjalankan usaha dagangnya yang bertujuan untuk mendapatkan keuntungan berupa pendapatan dari usaha dagang yang dijalankannya.

2.2 Penelitian Terdahulu

- 2.2.1 **Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pengusaha Konveksi Di Shopping Center Manado, Nur Kurniasi Madiu (2021).** Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif Pada pelaksanaannya dilakukan pencarian gambaran dan data deskriptif di lingkungan Shopping Center Manado yang dijadikan obyek penelitian. Data yang diambil Data primer yaitu pengambilan data yang dilakukan secara langsung, melalui wawancara, observasi kepada pihak-pihak yang terkait dengan masalah yang diteliti. Adapun yang menjadi Subjek penelitian ini adalah pedagang, serta masyarakat setempat yang mengetahui dengan jelas tentang faktor-faktor yang dapat mempengaruhi pendapatan pedagang di Shopping Center Manado. Adapun data sekunder diambil dari melalui dokument-dokument yang terkait dengan pembahasan peneliti ini seperti buku-buku, data kepustakaan, artikel, jurnal, yang berhubungan dengan pembahasan dan dokumen yang didapat di lapangan yang menunjang penelitian ini.
- 2.2.2 **Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang kaki lima di Kota Jambi (studi kasus warung manisan Kecamatan Telanaipura), Ravisca Aulia Inderianti, dkk (2020).** Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survei. Dalam penelitian ini populasinya adalah jumlah PKL warung manisan yang berjualan di Kecamatan Telanaipura Kota Jambi. Populasi tersebut berjumlah 50 PKL warung manisan yang terdaftar di Kecamatan Telanaipura (Kantor Camat Telanaipura, 2019).
- 2.2.3 **Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Ukm Sektor Perdagangan Di Kota Denpasar, Agung Ngurah Gede Maheswara, dkk (2016).** Metode penelitian yang digunakan adalah Metode Penelitian Kualitatif, Penelitian ini dilakukan di kota Denpasar, dimana pada tabel 1 pada PDRB

kota Denpasar pada sektor perdagangan, hotel, dan restoran dimana UKM menjadi bagian dari sektor tersebut menjadi salah satu sektor penyumbang tertinggi pada PDRB kota Denpasar dan dari tahun 2010-2014 terus mengalami peningkatan dan pada tabel 2 UKM di Kota Denpasar terus mengalami peningkatan dari tahun 2010-2014 sehingga sangat mendukung untuk dikembangkannya UKM. Disamping itu Kota Denpasar adalah ibukota dari provinsi Bali dan menjadi pusat area mengembangkan usaha. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah, Data Primer Dalam penelitian ini merupakan data yang diperoleh langsung dari responden pemilik UKM yang menjadi sampel dalam penelitian ini, meliputi besarnya pendapatan, upah, modal, pendidikan, dan jumlah penjualan. Data Sekunder dalam penelitian ini merupakan data yang telah diolah dan diterbitkan instansi terkait seperti BPS. Data ini meliputi PDRB Bali, Kota Denpasar dan jumlah UKM di Kota Denpasar dan data lainnya yang terdapat pada tinjauan pustaka.

2.3 Kerangka Berpikir

Kerangka berpikir merupakan penjelasan sementara terhadap gejala-gejala yang menjadi obyek permasalahan. Kriteria utama dari kerangka berpikir adalah alur-alur pikiran yang logis dari berbagai teori yang telah dideskripsikan dan selanjutnya dianalisis secara kritis dan sistematis sehingga menghasilkan hubungan antara variabel yang diteliti untuk merumuskan hipotesis.

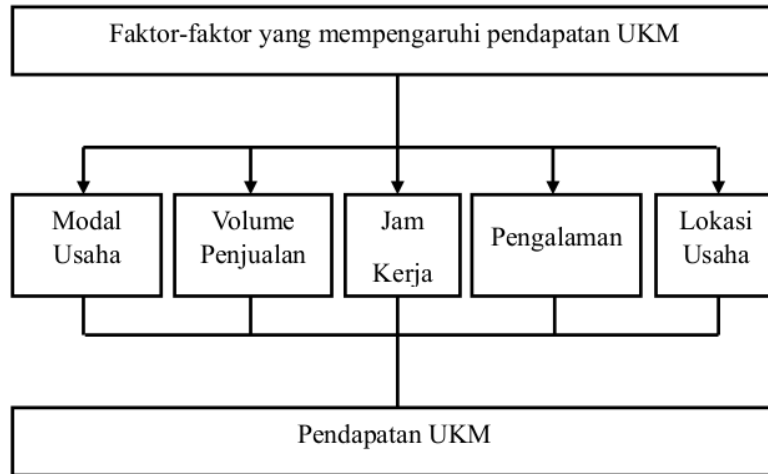
Pedagang merupakan pelaku ekonomi yang paling berpengaruh dalam sektor perdagangan karena kontribusinya adalah sebagai penghubung dari produsen ke konsumen. Keberhasilan seorang pedagang dapat diukur dari pendapatannya, maka dari itu faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang perlu untuk dikaji supaya kendala-kendala yang dialami pedagang dapat untuk diatasi.

Usaha Kecil dan Menengah (UKM) mempunyai peran yang strategis dalam pembangunan ekonomi nasional, oleh karena selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja juga berperan dalam pendistribusian hasil-hasil pembangunan.

Dalam pelaksanaan UKM, tentunya bertujuan untuk mendapatkan keuntungan berupa ³ Pendapatan. Pendapatan merupakan unsur yang sangat penting dalam sebuah usaha perdagangan, karena dalam melakukan suatu usaha tentu ingin mengetahui nilai atau jumlah pendapatan yang diperoleh selama melakukan usaha tersebut. Dalam arti ekonomi, pendapatan merupakan balas jasa atas penggunaan faktor-faktor produksi yang dimiliki oleh sektor rumah tangga dan sektor perusahaan yang dapat berupa gaji/upah, sewa, bunga serta ⁴ keuntungan/profit.

⁴ Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan menurut penelitian yang dilakukan oleh Fatmawati (2014:4), diantaranya adalah: 1. Modal, Modal merupakan faktor yang sangat kuat dengan berhasil atau tidaknya suatu usaha yang telah didirikan. 2. Jam kerja, Lama jam kerja yang digunakan seseorang maka akan tinggi tingkat upah atau pendapatan yang diterima oleh seseorang tersebut, dan sebaliknya jika semakin sedikit jumlah jam kerja yang digunakan oleh seseorang maka akan semakin sedikit tingkat upah atau pendapatan yang diterima oleh seseorang tersebut. 3. Pengalaman, Salah satu kesalahan fatal yang menyebabkan kegagalan usaha adalah kurangnya pengalaman. 4. Volume Penjualan, Volume penjualan merupakan jumlah barang atau jasa yang terjual dalam proses pertukaran. 5. Lokasi, Lokasi merupakan tempat yang menunjukkan berbagai kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk menjadikan produknya dapat diperoleh dan tersedia bagi konsumen.

Kerangka berpikir di atas dapat digambarkan dalam bentuk bagan sebagai berikut :



Fatmawati (2014:04)

Gambar 2.1 (Kerangka Pemikiran)

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Pendekatan dan Jenis Penelitian

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan metode penelitian kualitatif. Pendekatan kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif kualitatif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang atau perilaku yang diamati. Menurut Zuchri Abdussamad (2021:79) Metode Penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah, di mana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi, analisis data bersifat induktif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari pada generalisasi.

Objek dalam penelitian kualitatif adalah objek yang alamiah, atau *natural setting*, sehingga metode penelitian ini sering disebut sebagai metode naturalistik. Pengumpulan data dalam penelitian kualitatif tidak dipandu oleh teori tetapi dipandu oleh fakta-fakta yang ditemukan pada saat penelitian dilapangan. Oleh karena itu analisis data yang dilakukan bersifat induktif. Maksudnya data-data yang dikumpulkan oleh peneliti berupa kata-kata, gambar, hasil wawancara dan bukan angka-angka seperti penelitian kuantitatif. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif. Penelitian deskriptif merupakan strategi penelitian dimana di dalamnya peneliti menyelidiki kejadian, fenomena kehidupan individu-individu dan menganalisis dan menyajikan fakta secara sistematis sehingga dapat lebih mudah untuk dipahami dan disimpulkan.

3.2 Variabel Penelitian

Variabel penelitian adalah “objek yang menempel (dimiliki) pada diri subjek. Objek penelitian dapat berupa orang, benda, transaksi, atau kejadian yang dikumpulkan dari subjek penelitian yang

menggambarkan suatu kondisi atau nilai masing-masing subjek penelitian. Nama variabel sesungguhnya berasal dari fakta bahwa karakteristik tertentu bisa bervariasi di antara objek dalam suatu populasi” (Rafika Ulfa 2022:324). Adapun variabel yang ditentukan peneliti dalam penelitian ini adalah Faktor - faktor yang mempengaruhi Pendapatan UKM Sektor Usaha Dagang di Desa Hilihao.

3.3 Lokasi dan Jadwal Penelitian

3.3.1 Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini akan dilaksanakan di Desa Hilihao, Kecamatan Gunungsitoli, Kota Gunungsitoli.

3.3.2 Jadwal Penelitian

Sesuai dengan rencana peneliti, maka penelitian ini akan dilaksanakan pada bulan Juni s/d Juli 2024.

3.4 Sumber Data

Sumber data dari penelitian ini terdiri atas data primer dan sekunder. Adapun sumber data tersebut adalah :

3.4.1 Sumber Primer

Sumber data primer, yaitu data yang langsung dari lapangan atau tempat penelitian. data dalam penelitian yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi. Sumber data dalam penelitian ini adalah Pedagang UKM yang ada di Desa Hilihao

Teknik dalam menentukan informan dalam penelitian ini yaitu dengan *purposive sampling*. Menurut Sugiyono (Deriyanto *et al.* 2018 : 78) *purposive sampling* adalah teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu.

Penetapan informan sebagai subjek penelitian dilakukan saat peneliti memasuki lapangan dan selama penelitian berlangsung. Caranya adalah peneliti memilih orang tertentu yang dipertimbangkan memperoleh data yang diperlukan, selanjutnya berdasarkan data atau informasi yang didapatkan dari subjek sebelumnya, peneliti dapat menetapkan subjek

lainnya yang dipertimbangkan untuk memperoleh data yang lebih lengkap. Untuk menentukan informan, peneliti menetapkan informan kunci.

Adapun yang menjadi informan kunci dalam penelitian ini yaitu :

Tabel 3.1 Informan Kunci

No.	Nama Pemilik Usaha	Nama Usaha	Alamat
1.	Herlina Zebua	Warung Indah	Dusun I, Desa Hilihao
2.	Aniati Zendratò	Warung Ati	Dusun I, Desa Hilihao
3.	Wican Harefa	Warung Haga	Dusun II, Desa Hilihao
4.	Owen Zai	UD. Aine	Dusun II, Desa Hilihao
5.	Wawan Zega	UD. Berkat	Dusun II, Desa Hilihao
6.	Setia Lase	UD. Setia	Dusun III, Desa Hilihao
7.	Wilsen Harefa	UD. Wilsen	Dusun III, Desa Hilihao
8.	Ayu Hulu	Warung Ayu	Dusun IV, Desa Hilihao
9.	Mirna Zai	UD. Mirna	Dusun IV, Desa Hilihao
10.	Enuar Hulu	UD. Enu	Dusun IV, Desa Hilihao

Sumber : (Olahan Peneliti 2024)

Pemilihan Informan ini berdasarkan Usaha Dagang yang dijalankan di desa Hilihao yang bertempat di dusun IV, dan ini didasarkan untuk menggali informasi tentang Faktor - faktor yang mempengaruhi Pendapatan UKM Sektor Usaha Dagang di Desa Hilihao.

3.4.2 Sumber Sekunder

Sumber data sekunder adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan dari sumber bacaan yang telah ada. Data ini digunakan untuk mendukung data primer yang telah diperoleh. Maka data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dari buku, jurnal dan sebagainya yang mendukung permasalahan penelitian ini.

3.5 Instrumen Penelitian

Menurut Azwar (Arifin 2017 : 29) menyatakan bahwa para ahli psikometri telah menetapkan kriteria bagi alat ukur, seperti instrumen, untuk dinyatakan sebagai alat ukur yang baik. Kriteria tersebut antara lain adalah valid, reliabel, standar, ekonomi dan praktis.

Instrumen penelitian adalah alat - alat yang diperlukan atau yang digunakan untuk mengumpulkan informasi data penelitian. Dalam penelitian kualitatif, peneliti sendiri yang mengumpulkan informasi dengan cara datang ke lapangan dengan melakukan observasi, wawancara dan dokumentasi.

Berdasarkan dengan pengumpulan data yang dilakukan, maka instrumen yang digunakan adalah alat tulis panduan wawancara yang dinyatakan secara lisan kepada informan, beserta alat dokumentasi seperti *Camera*.

3.6 Teknik Pengumpulan Data

Dalam proses pengumpulan data dalam penelitian kualitatif dirancang dan disusun oleh peneliti sendiri agar tersusun secara baik dan sistematis agar penelitian menghasilkan data yang valid. Menurut Syafrida (2021:45). Adapun teknik pengumpulan data yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah :

3.6.1 Teknik Observasi

Observasi atau pengamatan adalah proses sistematis yang merekam pada perilaku aktual orang, benda, dan peristiwa yang terjadi. Observasi dilakukan dengan langsung mengamati objek penelitian. Observasi merupakan proses pengumpulan data dengan melihat secara langsung keadaan di lapangan. Data yang diobservasi dapat berupa sikap, perilaku, tindakan serta interaksi. Observasi dalam penelitian ini adalah observasi terhadap pedagang UKM di Desa Hilihao.

Observasi yang dilakukan peneliti adalah pengamatan secara langsung dengan melihat serta mengamati proses wawancara yang berlangsung pada saat peneliti melaksanakan

wawancara kepada informan. Metode ini digunakan peneliti guna memperoleh data dan mengetahui lebih dalam tentang Faktor - faktor yang mempengaruhi pendapatan UKM sektor usaha dagang di Desa Hilihao.

3.6.2 Teknik Wawancara

Wawancara adalah serangkaian data berupa tanya jawab antara peneliti dengan narasumber berupa informasi tentang masalah penelitian yang sedang diteliti. Wawancara dalam penelitian ini adalah wawancara dengan Pedagang UKM. Wawancara ini bertujuan untuk mengetahui Faktor - faktor yang mempengaruhi pendapatan UKM sektor usaha dagang di Desa Hilihao. Saat wawancara peneliti bebas menanyakan apa saja pertanyaan kepada narasumber yang berhubungan dengan penelitian. kegiatan wawancara dilakukan dengan terstruktur dan tidak terstruktur.

3.6.3 Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumentasi tersebut berbentuk tulisan, gambar, dan lain-lain. Dokumentasi merupakan suatu teknik pengumpulan data dengan mempelajari dokumen untuk mendapatkan data atau informasi yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.

Studi dokumentasi dalam penelitian ini adalah dengan meminta data-data dari pihak Pedagang. Misalnya mengenai **5** Modal usaha, Jam Kerja, Lamanya Usaha, Seputar Lokasi Usaha dan lainnya. Teknik dokumentasi dilakukan dalam bentuk memotret semua kejadian yang berlangsung selama peneliti melakukan penelitian di Desa Hilihao.

3.7 Teknik Analisis Data

Menurut Zuchri Abdussamad (2021:159) Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil observasi, wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan

ke dalam unit-unit, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain.

3.7.1 Reduksi Data

Reduksi data merupakan langkah untuk merangkum, memilih hal yang pokok, memfokuskan pada hal yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti dalam melakukan pengumpulan data selanjutnya. Data yang dihasilkan dari observasi dan wawancara merupakan data yang masih kompleks.

3.7.2 Penyajian Data

Melalui penyajian data, data terorganisasikan, tersusun dalam pola hubungan sehingga semakin mudah dipahami. Penyajian data ditampilkan dengan sekelompok informasi yang memberikan kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan dapat mengambil tindakan yang mengarah pada tercapainya tujuan penelitian. Setelah data direduksi data disajikan ke dalam bentuk narasi dengan maksud menginterpretasikan data secara sistematis kemudian dianalisis dan ditarik kesimpulan.

3.7.3 Penarikan Kesimpulan/Verifikasi

Kesimpulan data dalam penelitian kualitatif adalah temuan data berupa deskripsi atau gambaran objek yang sebelumnya masih kurang jelas sehingga setelah diteliti menjadi jelas. Selanjutnya menarik kesimpulan mengenai hasil belajar siswa pada penggunaan teknik umpan balik (*feedback*).

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian

4.1.1 Profil Desa

1) Sejarah Desa

Sejarah terbentuknya Desa Hilihao pada awalnya merupakan komunitas pemukiman penduduk dengan jumlah jiwa yang masih sedikit, tersebar ditepi atau didalam (*Enclave*) kawasan pengunungan yang dikenal karena keberadaan banyaknya tumbuhan bambu (Hao) yang dulunya menurut cerita orangtua bahwasanya ada beberapa rumpun bambu (Hao) tersebut merambat ketanah sehingga seakan-akan memagari penduduk yang tinggal didalamnya. Karena hal tersebut BALUGU TUHA SILO YAWA menjadikan nama sebuah desa yang pada saat sekarang ini bernama DESA HILHAO dan mendirikan satu tugu tepatnya di dusun 1 (Satu). Mata pencaharian penduduk disamping bercocok tanam milik sendiri juga bertani dikawasan hutan, serta bekerja sebagai buruh dan nelayan.

Karena sangat dipengaruhi oleh sejarah maka Desa Hilihao yang kita lihat seperti sekarang ini mempunyai ciri spesifik sebagai berikut :

1. Berkembang menjadi desa dengan tipologi Desa Lingkungan Pertanian karet.
2. Interaksi yang sangat kuat antara masyarakat dengan sumberdaya pertanian dan nelayan.
3. Kepemilikan lahan pertanian tanaman karet dari 94,5 ha pada 2015.
4. Kawasan pemukiman penduduk yang luasnya \pm 270 ha

2) Demografi

Desa Hilihao dengan luas wilayah \pm 45 ha merupakan salah satu desa di Kecamatan Gunungsitoli.

1. Batas wilayah Desa Hilihao :
 - a) Sebelah Utara, Desa Sisarahiligamo Kec. Gunungsitoli
 - b) Sebelah Selatan, Desa Saewe Kec. Gunungsitoli
 - c) Sebelah Timur, Desa Moawo Kec. Gunungsitoli
 - d) Sebelah Barat, Desa Iraono Lase Kec. Gunungsitoli Alo'oa
2. Tinggi tempat : 56 m dpl
3. Luas wilayah Desa Hilihao \pm 270 Ha terdiri dari :
 - a) Tanah daratan berbukit-bukit : 65 %
 - b) Tanah daratan untuk lahan pertanian : 35 %
 - c) Tanah hutan lindung : 0 ha
 - d) Tanah hutan produksi : 0 ha
 - e) Tanah hutan konversi : 0 ha
 - f) Tanah lainnya : 0 ha

3) Kependudukan

Berdasarkan Data Administrasi Desa, jumlah penduduk yang tercatat secara administrasi, jumlah total 2.274 jiwa dengan total Kepala Keluarga (KK) 515. Tingkat pendidikan masyarakat Desa Hilihao sebagai berikut:

Tabel 4.1 Tingkat Pendidikan

No.	Tingkat Pendidikan	Persentase
1	Tidak / Belum Sekolah	10,4 %
2	SD	30,71 %
3	SLTP	23,08 %
4	SLTA	19,6 %
5	Pasca Sarjana	14,87 %
6	Sarjana	1,34 %
Jumlah		100

Tingkat persentase penduduk berdasarkan agama yang dianut sebagai berikut :

Tabel 4.2 Persentase Agama Yang Dianut

No.	Agama	Persentase
1	Islam	0,08 %
2	Katholik	1, 02 %
3	Kristen	98,0 %
4	Hindu	00,00 %
5	Budha	00,00 %
Jumlah		100 %

4) Kondisi Pemerintah Desa

a) Pembagian Wilayah Desa

Pembagian Wilayah Desa Hilihao dibagi menjadi 4 (empat) Dusun dan masing-masing Dusun tidak ada pembagian wilayah secara khusus, jadi di setiap dusun ada yang mempunyai wilayah pertanian dan perkebunan, dan setiap Dusun dipimpin oleh seorang Kepala Dusun.

b) Struktur Organisasi Pemerintah Desa

Susunan Organisasi Pemerintah Desa terdiri dari Kepala Desa dan Perangkat Desa yaitu Sekretaris Desa, Pelaksana Teknis Lapangan dan Unsur Kewilayahan.

Tabel 4.4 Nama Aparat/ Perangkat Pemerintah Desa Hilihao.

No.	Nama	Jabatan
1	Yusman Harefa	Kepala Desa
2	Yupiter Harefa	Sekretaris Desa
3	Peringatan Harefa	Kaur. Keuangan
4	Sabar Iman Harefa	Kaur. Program
5	Karunia N. Harefa	Kaur. Umum
6	Kristiaman Harefa	Kasi. Pemerintahan
7	Ferianus Harefa	Kasi. Pembangunan
8	Eka Darman Harefa	Kasi. Kemasyarakatan
9	Yulifao Harefa	Kepala Dusun I
10	Firman Gea	Kepala Dusun II
11	Sumangeli Harefa	Kepala Dusun III
12	Arisama Gea	Kepala Dusun IV

11

c) Pemangku Kepentingan

Pemangku kepentingan yaitu pihak-pihak yang berkepentingan untuk mengatasi permasalahan dan pihak yang akan terkena dampak hasil perencanaan pembangunan di desa antara lain :

1. Pemerintah Desa, adalah Kepala Desa dan Perangkat Desa sebagai unsur penyelenggara Pemerintahan Desa.
2. Badan Permusyawaratan Desa (BPD), adalah lembaga yang merupakan perwujudan demokrasi dalam penyelenggaraan pemerintahan desa.
3. Lembaga Kemasyarakatan atau yang disebut dengan nama lain adalah lembaga yang dibentuk oleh masyarakat sesuai kebutuhan mitra pemerintah desa dalam memberdayakan masyarakat, antara lain, LPM (Lembaga Permusyawaratan Desa), PKK (Pemberdayaan dan Kesejahteraan Keluarga), dan Kelompok-kelompok pemberdayaan lainnya.
4. Tokoh Masyarakat adalah tokoh adat, tokoh agama, tokoh perempuan, tokoh pemuda dan pemuka-pemuka masyarakat lainnya
5. SKPD (Satuan Kerja Pemerintah Daerah) Kota Gunungsitoli yang berkaitan langsung dengan Program Pembangunan dan Pemberdayaan Masyarakat Pedesaan
6. Pemerintah (Pusat, Provinsi dan Kota) yang mengulirkan Program Pembangunan dan Pemberdayaan Masyarakat dengan Pola Pendampingan / Fasilitasi, yang melahirkan Lembaga-lembaga antara lain, Tenaga Ahli,

Pendamping Profesional, Badan Kerjasama Antar Desa (BKAD), Tim Monitoring / Tim Pemantau, Tim verifikasi Kecamatan Dan lainnya.

5) Potensi Desa

Berdasarkan musyawarah dan penjaringan potensi yang dilakukan disetiap dusun dalam proses pengkajian keadaan desa dalam perencanaan pembangunan desa di Desa Hilihao ini, didapati potensi desa sebagai berikut :

Tabel 4.5 Potensi Urusan Wajib

No.	Bidang	Potensi	Lokasi
1	Pendidikan	<ul style="list-style-type: none"> ○ Adanya Guru SD ○ Adanya Siswa dan Calon Siswa untuk PAUD, TK, dan SD 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Desa ○ Desa
2	Kesehatan	<ul style="list-style-type: none"> ○ Adanya Sumur Bor ○ Adanya Sumber Mata Air Bersih ○ Adanya Tenaga Kesehatan (Mantri, Bidan) 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Desa ○ Dusun I dan III ○ Desa
3	Sarana dan Prasarana	<ul style="list-style-type: none"> ○ Adanya Jalan Umum Skala Kabupaten/Kota ○ Adanya Jalan Desa Penghubung Antar Dusun 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Desa ○ Desa
4	Lingkungan Hidup	<ul style="list-style-type: none"> ○ Adanya Pemukiman Kumuh 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Desa
5	Sosial Budaya	<ul style="list-style-type: none"> ○ Adanya Lapangan Bola Kaki/Voli ○ Adanya Tempat Pemakaman Masyarakat ○ Adanya Kegiatan Ibu-Ibu PKK ○ Adanya Kegiatan Posyandu ○ Adanya Kegiatan Gotong Royong 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Desa ○ Masyarakat ○ Desa ○ Desa ○ Desa
6	Pemerintah	<ul style="list-style-type: none"> ○ Struktur Aparatur Desa ○ Struktur BPD Lengkap ○ Struktur LPM (Proses) ○ Struktur PKK (Lengkap) ○ Adanya BPU (proses pembangunan) ○ Adanya Kepala Desun (Lengkap) 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Desa ○ Desa ○ Desa ○ Desa ○ Desa ○ Desa

Tabel 4.6 Potensi Urusan Pilihan

No.	Bidang	Potensi	Lokasi
1	Pertanian	o Adanya Kebun Karet o Adanya Masyarakat Bertani Palawija dan Holtikultura	o Desa o Desa
2	Pariwisata	o Adanya Lokasi Pertemuan	o Desa

4.1.2 Visi dan Misi

1) Visi

“ Bersama kita melanjutkan Membangun Desa”.

2) Misi

1. Meningkatkan Keimanan dan Ketaqwaan Kepada Tuhan Yang Maha Esa.
2. Menyelenggarakan urusan Pemerintahan Desa secara transparan, akuntabel, partisipatif yang dilakukan dengan tertib dan disiplin serta bertanggungjawab sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku di NKRI.
3. Meningkatkan pembangunan desa berdasarkan azas Musyawarah, demokrasi, kebersamaan serta keadilan yang menyeluruh.
4. Menata Administrasi Desa yang sudah dimulai serta berfungsinya struktur organisasi Pemerintahan Desa yang baik dari Aparat Perangkat Desa, Kelembagaan Desa dan Masyarakat.

4.1.3 Sarana dan Prasarana

Berikut sarana dan prasarana yang ada di Desa hilihao secara garis besar :

Tabel 4.7 Jumlah Tempat Ibadah

No.	Agama	Jumlah
1	Masjid	0
2	Pura	0

3	Gereja	5
4	Wihara	0

Tabel 4.8 Jumlah Sarana Olahraga

No.	Nama Sarana Olahraga	Jumlah
1	Lapangan Bola Kaki	0
2	Lapangan Futsal	2
3	Lapangan Bulutangkis	1
4	Lapangan Bola Voli	1
5	Lapangan Tenis Meja	2

Tabel 4.9 Sarana Pendidikan

No.	Nama Sarana Pendidikan	Jumlah
1	PAUD	1
2	Gedung SD	0
3	Gedung SLTA	1
4	Gedung SLTA	1

4.2 Hasil Dan Pembahasan Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian yang di lakukan oleh peneliti di desa Hilihao bahwa terdapat faktor - faktor yang mempengaruhi pendapatan UKM sektor usaha dagang di Desa Hilihao. Adapun beberapa faktor-faktor yang di analisis oleh peneliti sesuai dengan permasalahan dan fokus penelitian berdasarkan data yang diperoleh dari hasil peneltian di lapangan, dan akan digeneralisasikan berdasarkan faktor-faktor yang menjadi fokus peneltian. Adapun hal yang menjadi pembahasan pada faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan UKM sektor usaha dagang adalah sebagai berikut :

4.2.1 Faktor Modal Usaha

Modal merupakan permasalahan sentral yang dihadapi oleh pengusaha. Disini modal memegang peranan penting dalam perekonomian. Penggunaan modal yang besar dalam proses produksi akan dapat meningkatkan pendapatan yang diterima. Tanpa adanya modal maka sangat tidak mungkin suatu proses produksi dapat berjalan dengan baik dalam menjalankan suatu

usaha. Sejalan dengan wawancara peneliti kepada Wican Harefa (Warung Haga), yang mengatakan bahwa :

“Modal yang dibutuhkan dalam menjalankan usaha ini adalah dari dana pribadi kemudian patungan dengan melakukan pinjaman modal usaha sekitar belasan juta, Kendala atau hambatan dalam mengelola modal usaha ini seperti Transportasi dalam mengangkut barang-barang usaha yang dijalankan. Tentunya dalam hal ini juga mempengaruhi modal usaha yang dijalankan. Artinya, tentu ada biaya transportasi dalam usaha yang dijalankan. Lama kembalinya modal usaha yang dijalankan, tergantung barang atau jenis usaha yang tersedia”. (Wawancara Peneliti, 17 Juni 2024)

Selanjutnya juga yang diungkapkan oleh, Bapak Mirna (UD. Mirna), yang mengatakan bahwa :

“Modal saya dalam menjalankan usaha ini adalah sebesar Lima Puluh Juta, Kendala yang saya alami dalam menjalankan usaha ini adalah banyaknya pesaing yang menyebabkan kurang lakunya barang atau usaha yang saya jalankan. Akibatnya, kembalinya modal usaha yang dijalankan tidak menentu”. (Wawancara Peneliti, 17 Juni 2024)

Berdasarkan pengamatan dan wawancara yang dilakukan oleh peneliti dapat disimpulkan bahwa ¹³ Modal dalam pengertian ini dapat diinterpretasikan sebagai sejumlah uang yang digunakan dalam menjalankan kegiatan-kegiatan bisnis. Banyak kalangan yang memandang bahwa modal uang bukanlah segala-galanya dalam sebuah bisnis. Namun perlu dipahami bahwa uang dalam sebuah usaha sangat diperlukan. Yang menjadi persoalan di sini bukanlah penting tidaknya modal, karena keberadaannya memang sangat diperlukan, akan tetapi bagaimana mengelola modal secara optimal sehingga bisnis yang dijalankan dapat berjalan dengan lancar.

Faktor modal usaha masuk dalam penelitian ini karena secara teoritis modal mempengaruhi peningkatan jumlah barang atau produk yang diperdagangkan sehingga akan meningkatkan

pendapatan. Pendapatan diterima oleh masing-masing individu atau kelompok masyarakat sangat tergantung dari kepemilikan faktor produksi. Semakin besar modal atau faktor produksi yang dimiliki maka probabilitas pendapatan yang diterima pedagang akan semakin tinggi

4.2.2 Volume Penjualan

Volume penjualan merupakan tingkatan atau jumlah barang yang di dagangkan dalam suatu usaha yang dijalankan. Volume penjualan ini dapat diartikan sebagai besarnya *output* yang dihasilkan dari barang yang tersedia dalam usaha dagang yang dijalankan. Sejalan dengan hasil wawancara peneliti kepada Ibu Herlina Zebua (Warung Indah), yang mengatakan bahwa :

“Dalam meningkatkan volume penjualan usaha yang saya jalankan, saya menjual Sayur-sayuran, barang kelontong, air galon, tabung gas, dan tidak bergantung pada satu jenis atau volume penjualan yang saya dagangkan. Dan juga, penempatan lokasi saya berdagang, sangat strategis dan mendukung dengan volume penjualan yang saya dagangkan. Dari berdirinya usaha dagang saya ini, Puji Tuhan dagangan saya semakin meningkat”. (Wawancara Peneliti, 20 Juni 2024)

Sejalan dengan hasil wawancara peneliti kepada, UD. Enu, yang mengatakan bahwa :

“Dari usaha yang saya jalankan, Volume penjualan yang saya jalankan ada seperti Kopi, pinang, kelapa, kapulaga. Karena usaha yang saya jalankan adalah penyaluran barang, maka tidak mempengaruhi volume penjualan saya, Dan tidak bergantung pada jenis volume usaha yang saya dagangkan”. (Wawancara Peneliti, 20 Juni 2024)

Hal serupa juga diungkapkan oleh UD. Setia yang mengatakan bahwa :

“Dari usaha yang saya jalankan, dalam meningkatkan volume penjualan, kami menjual Bensin, Solar, dan Barang Kelontong. Strategi yang dilakukan berdasarkan stok barang yang tersedia, dan semenjak adanya *Covid-19* Volume penjualan kami berkurang”. (Wawancara Peneliti 20 Juni 2024)

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa Volume penjualan merupakan pendukung dalam meningkatkan pendapatan yang didapatkan dalam usaha yang dijalankan. Dengan banyaknya volume penjualan, maka pendapatan dapat meningkat. Arinya *output* dari volume penjualan sangat mempengaruhi tingkat pendapatan. Volume pendapatan tentunya dapat di tingkatkan berdasarkan keinginan masyarakat sekitar yang dominan dalam mengonsumsi suatu barang dari apa yang diperdagangkan, dan yang sering dikonsumsi oleh masyarakat atau kebutuhan masyarakat.

4.2.3 Jam Kerja

Jam kerja merupakan waktu yang dibutuhkan dalam menjalankan suatu usaha yang dijalankan. Jam kerja juga mempengaruhi pendapatan dalam suatu usaha, dimana dengan jam kerja yang terbatas maka proses berlangsungnya usaha yang dijalankan juga terbatas. Tentu juga dalam hal jam kerja ada pembagian waktu. Misalnya seperti adanya waktu untuk kebutuhan sehari-hari, disamping berjalannya usaha yang dijalankan. Sejalan dengan hasil wawancara peneliti kepada Wican Harefa (Warung Haga), yang mengatakan bahwa :

“Untuk waktu penjualan kami setiap hari buka, kecuali hari minggu , Hari besar dan ketika ada acara, dan tentunya waktu penjualan kami ini juga mempengaruhi bagaimana pendapatan kami. Tentunya kalau waktu penjualan kami kadang tutup maka tentu mempengaruhi hasil pendapatan penjualan kami, tentunya barang tidak akan terjual. Namun, dengan menyeimbangkan waktu kerja dengan waktu untuk berdagang atau membagi waktu maka penjualan dapat berjalan dengan baik”. (Wawancara Peneliti, 17 Juni 2024)

Hal ini sejalan dengan hasil wawancara kepada UD. Setia yang mengatakan bahwa :

“Untuk waktu penjualan yang kami jalankan buka setiap hari kecuali hari minggu, dan ketika ada acara. Untuk jam kerja dengan berdagang ini, lebih mengutamakan usaha karena merupakan pendapatan utama. Dan tentunya karena

pendapatan utama maka waktu berdagang yang kami jalankan mempengaruhi pendapatan penjualan kami dari segi waktu atau bukanya dagangan yang kami jalankan". (Wawancara Peneliti 20 Juni 2024)

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa Jam kerja tentunya merupakan hal terpenting dalam kesediaan waktu untuk berdagang. Hal ini jam kerja juga dapat mempengaruhi pendapatan seorang pedagang dalam menjalankan usaha dagangnya. Tentunya dengan waktu yang tersedia, maka tentunya dapat terlihat sejauh mana *output* pendapatan yang dihasilkan. Dan tentunya juga dengan jam kerja yang ditentukan dapat membagi waktu dengan pekerjaan lain dalam memenuhi kebutuhan sehari - hari.

4.2.4 Pengalaman Kerja

Pengalaman kerja merupakan orang yang telah belajar dari kegiatan - kegiatan dan permasalahan yang timbul dalam dunia kerja. Pengalaman kerja berarti memiliki konsep untuk mengembangkan perubahan dari sebelumnya. Dalam usaha tentunya juga, pengalaman merupakan tolak ukur terpenting dalam membangun, menjalankan sebuah usaha yang dijalankan.

Dengan pengalaman bisnis yang baik tentu dapat mendorong semangatnya dalam menghadapi berbagai persoalan, permasalahan seputar tentang dagangan yang dijalankan. Usaha yang dijalankan tentu mempunyai aspek – aspek yang menghambatnya, seperti adanya barang rusak, pelayanan dalam berdagang kurang, dan lain - lain. Tentunya, dengan adanya pengalaman kerja dapat meminimalisir apa yang menjadi kendala-kendala dalam menjalankan usaha dagangnya. Hal ini mempengaruhi bagaimana seorang pengusaha dapat mengembangkan dagangannya lewat pengalaman yang ia miliki. Sejalan dengan hasil wawancara kepada UD. Setia, yang mengatakan bahwa :

“Dalam usaha yang saya jalankan ini sebelumnya saya bekerja di toko sebagai sales, dan sesuai bekerja disitu saya membuka usaha saya ini dengan pengalaman yang saya dapatkan dari pekerjaan saya sebelumnya. Sebagai seorang pengusaha harus berani dalam mengambil resiko, dan tentunya untuk usaha yang dijalankan ini, dalam menaikkan pendapatan agar usaha ini berjalan dengan lancar tentu memberikan pelayanan yang baik kepada konsumen, sabar, dan juga dalam mengatasi masalah seperti terdapat barang yang rusak, berkurangnya pelanggan, ya tentunya mengembalikan barang yang rusak kepada sales atau ganti barang yang baru atau adanya pemotongan harga”. (Wawancara Peneliti 20 Juni 2024)

Sehubungan dengan hasil wawancara kepada Ibu Herlina Zebua (Warung Indah), yang mengatakan bahwa :

“Sebelum saya terjun dalam usaha dagang ini saya sebelumnya berdagang keliling selama 15 Tahun, dari pengalaman tersebut, dengan lokasi yang strategis juga saya mendirikan usaha saya sendiri, dan sampai saat ini masih berjalan dengan baik. Tentu juga dalam menghadapi persoalan - persoalan seperti barang rusak, hal ini otomatis terbuang dan itu menjadi hambatan saya dimana terdapat kerugian”. (Wawancara Peneliti, 20 Juni 2024)

Sehubungan dengan hasil wawancara kepada UD. Berkat yang mengatakan bahwa :

“Dalam pendirian usaha saya ini berawal dari berani mengambil resiko sendiri, saya meminjam modal di Bank, awalnya saya bergerak menjual batu bata, karena adanya hambatan, maka saya membuka usaha baru yaitu usaha alat-alat bengkel, dan tidak terfokus pada satu bidang usaha ini, saya juga membuka usaha lain yang bergerak dalam bidang sewa traktor yang mendukung pendapatan saya dalam menjalankan usaha yang saya jalankan ini”. (Wawancara Peneliti, 25 Juni 2024)

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa, Pengalaman kerja dapat mempengaruhi seorang pedagang atau pengusaha dalam menjalankan usahanya. Berawal dari berani mengambil resiko, belajar - belajar bisnis tentunya dapat mendukung proses usaha yang dijalankan dan juga dengan pengalaman kerja atau bisnis, dapat memberikan peluang untuk

berani dalam mengelola, mengembangkan, mencoba, menjalani atau menjalankan usaha yang di dagangkan.

4.2.5 Lokasi Usaha

Lokasi usaha merupakan unsur terpenting bagi seorang pengusaha dalam menjalankan usahanya. Penempatan lokasi yang strategis dapat memberikan keuntungan besar bagi seorang pengusaha. Artinya melihat kebutuhan pelanggan atau konsumen pada suatu tempat atau lokasi yang dapat menunjang kegiatan usahanya dapat memperlancar pendapatan usaha yang Ia (pengusaha) jalankan. Hal ini lokasi berpengaruh penting bagi pengusaha dalam menjalankan usahanya yang menjadikan usahanya dapat diproduksi dan tersedia bagi konsumen. Intinya lokasi penjualan ini adalah mendukung apa yang tersedia dan yang menjadi kebutuhan konsumen pada lokasi tersebut. Sejalan dengan hasil wawancara kepada UD. Aine, yang mengatakan bahwa :

“Lokasi dari usaha yang saya jalankan ini sangat strategis, dekat dengan jalan raya dan juga karena usaha saya ini jual pakan dan bibit lele, konsumen terdekat yang membelinya, khususnya dilokasi ini. Tentu pada pemilihan lokasi ini dpaat meningkatkan pendapatan saya atas usaha yang saya jalankan walaupun juga jarang ada pembeli. Namun, tidak membuat rugi, karena setiap hari saya mengelola bibit lele, sehingga pakan yang dijual juga ikut untuk memberikan pada makanan lele”. (Wawancara Peneliti, 25 Juni 2024)

Sehubungan dengan hasil wawancara kepada Wican Harefa (Warung Haga), yang mengatakan bahwa :

“Dari usaha yang saya jalankan ini sangat strategis dengan lokasi yang saya tempati dan usaha yang didagangkan sesuai dengan kebutuhan konsumen sekitar, sehingga dagangan yang dijalankan berjalan setiap hari, dan juga Strategis dekat jalan raya, dekat balai desa, dan dekat dengan lapangan futsal”. (Wawancara Peneliti, 17 Juni 2024)

Hal serupa juga dari hasil wawancara peneliti kepada UD. Setia, yang mengatakan bahwa :

“Untuk lokasi saya berdagang strategis, namun kendalanya sekarang adalah banyaknya pesaing yang menjalankan usaha yang sama, dekat dengan jalan raya”. (Wawancara Peneliti 20 Juni 2024)

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa Lokasi usaha sangat mempengaruhi bagaimana ketersediaan produk yang tersedia bagi konsumen sekitar yang mendukung usaha yang dijalankan. Dengan lokasi usaha yang strategis dapat meningkatkan pendapatan usaha yang dijalankan, dan tentunya juga dapat menghasilkan lebih banyaknya volume penjualan yang diminati oleh konsumen dan terjual pada lokasi yang ditempati tersebut dalam usaha yang dijalankan. Dengan banyaknya produksi barang yang laku tentu dapat meningkatkan pendapatan usaha yang dijalkannya tersebut.

4.3 Perbandingan dengan Teori

Berdasarkan hasil teori Menurut Ritonga dalam (Langga, L. 2021 : 71) yang mengatakan bahwa pendapatan merupakan nilai tambah ekonomis yang diterima seseorang atau pelaku usaha yang menjalankan kegiatan usahanya. Dalam kehidupan sehari - hari manusia selalu mempunyai kebutuhan akan barang dan jasa. Dalam pemenuhan kebutuhannya antara manusia yang satu dengan manusia yang lainnya tentunya akan saling berbeda kebutuhannya. Perbedaan dalam pemenuhan kebutuhan ini disebabkan adanya tingkat pendapatan dari masing - masing manusia tersebut. Berdasarkan hal tersebut, maka seseorang harus bekerja untuk mendapatkan sejumlah pendapatan guna memenuhi kebutuhan akan barang dan jasa.

Hal ini terungkap dengan hasil wawancara terhadap informan dalam penelitian ini dimana secara keseluruhan mengatakan bahwa berjalannya usaha yang dijalankan ini atas dasar dalam memenuhi pendapatan sehari - hari, memanfaatkan pengalaman berbisnis dalam meningkatkan tingkat pendapatan dalam bidang usaha, serta dengan lokasi yang strategis dapat memberikan *feedback* yang baik dalam meningkatkan pendapatan dalam pemenuhan kebutuhan sehari - hari.

4.4 Perbandingan dengan Penelitian Terdahulu

1. Penelitian terdahulu oleh Ravisca Aulia Inderianti, dkk (2020), dengan judul penelitian “Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang kaki lima di Kota Jambi (studi kasus warung manisan Kecamatan Telanaipura) bertujuan untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang berpengaruh terhadap pendapatan pedagang kaki lima, khususnya di wilayah Kecamatan Telanaipura, Kota Jambi. Penelitian ini mengambil pendekatan kualitatif dengan fokus pada studi kasus yang mendalam terhadap warung manisan sebagai representasi pedagang kaki lima di daerah tersebut. Metode pengumpulan data yang digunakan termasuk wawancara mendalam dengan pemilik warung manisan dan observasi langsung terhadap operasional mereka. Beberapa faktor yang diteliti dalam penelitian ini mencakup lokasi warung, jenis produk yang dijual, strategi pemasaran yang digunakan, serta tantangan dan hambatan yang dihadapi oleh pedagang kaki lima di Kecamatan Telanaipura. Analisis dilakukan untuk mengidentifikasi bagaimana faktor-faktor ini berkontribusi terhadap variabilitas pendapatan yang dialami oleh pedagang kaki lima. Perbandingan dengan penelitian terdahulu yang serupa mungkin menunjukkan perbedaan dalam konteks geografis dan kondisi lokal yang mempengaruhi UKM di sektor perdagangan informal seperti pedagang kaki lima. Misalnya, faktor-faktor seperti regulasi lokal, perilaku konsumen, atau infrastruktur pasar lokal dapat memiliki dampak yang signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima di Kota Jambi dibandingkan dengan UKM di kota lain atau sektor bisnis formal. Dengan demikian, penelitian ini tidak hanya memberikan gambaran tentang faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang kaki lima secara spesifik di Kota Jambi, tetapi juga memberikan kontribusi untuk pemahaman yang lebih luas tentang dinamika ekonomi informal

di Indonesia dan tantangan yang dihadapi oleh pelaku usaha informal dalam meningkatkan pendapatan mereka.

2. Penelitian terdahulu oleh Agung Ngurah Gede Maheswara, dkk (2016), dengan judul penelitian “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Ukm Sektor Perdagangan Di Kota Denpasar” Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan melakukan survei terhadap sejumlah UKM yang beroperasi di Denpasar. Data dikumpulkan melalui kuesioner yang disebarakan kepada pemilik atau manajer UKM, dengan fokus pada variabel-variabel tertentu yang diduga berhubungan dengan pendapatan mereka. Beberapa faktor yang diteliti termasuk karakteristik pemilik usaha, seperti pendidikan dan pengalaman kerja; karakteristik usaha, seperti ukuran usaha dan lama beroperasi; faktor lingkungan bisnis, seperti lokasi usaha; serta faktor internal, seperti strategi pemasaran dan pengelolaan keuangan. Hasil dari penelitian ini kemungkinan menunjukkan berbagai faktor yang berbeda-beda dalam mempengaruhi pendapatan UKM di sektor perdagangan Denpasar. Analisis yang dilakukan oleh Maheswara memberikan pemahaman yang lebih mendalam tentang faktor-faktor yang perlu diperhatikan oleh para pemilik UKM dan pemangku kepentingan lainnya untuk meningkatkan performa bisnis mereka. Dengan demikian, penelitian ini tidak hanya memberikan wawasan tentang kondisi spesifik di Kota Denpasar namun juga memberikan landasan bagi kebijakan dan strategi yang lebih tepat dalam mendukung pertumbuhan ekonomi lokal melalui sektor UKM, terutama di sektor perdagangan.

Dari perbandingan antara kedua judul penelitian yang telah disebutkan sebelumnya dengan judul "Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan UKM sektor usaha dagang di Desa

Hilihao," dapat dilihat beberapa perbedaan dan kemiripan dalam pendekatan serta ruang lingkup penelitiannya :

1. Kemiripan

- a. Objek Studi, Ketiga penelitian tersebut mengeksplorasi faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan UKM, meskipun dengan fokus yang berbeda-beda (sektor perdagangan di Kota Denpasar, pedagang kaki lima di Kota Jambi, dan sektor usaha dagang di Desa Hilihao).
- b. Tujuan Penelitian Semua penelitian bertujuan untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang dapat mempengaruhi pendapatan UKM dalam konteks spesifik masing-masing.

2. Perbedaan

- a. Konteks Geografis
Lokasi penelitian sangat berbeda-beda, yaitu Kota Denpasar, Kota Jambi, dan Desa Hilihao. Perbedaan ini dapat mempengaruhi kondisi ekonomi lokal, infrastruktur bisnis, regulasi, dan faktor-faktor lain yang relevan.
- b. Metodologi Penelitian
Penelitian oleh Agung Ngurah Gede Maheswara (2016) menggunakan pendekatan kuantitatif dengan survei dan analisis statistik, sementara Ravisca Aulia Inderianti (2020) mengadopsi pendekatan kualitatif dengan studi kasus mendalam. Metodologi penelitian yang berbeda ini mempengaruhi cara data dikumpulkan, dianalisis, dan hasil yang dihasilkan.
- c. Objek Studi Tertentu
Studi oleh Ravisca Aulia Inderianti (2020) lebih spesifik dengan memilih warung manisan sebagai studi kasus pedagang kaki lima, sementara penelitian di Desa Hilihao menitikberatkan pada karakteristik unik dari sektor usaha dagang di desa tersebut.

Dengan demikian, perbandingan ini menunjukkan bahwa sementara ketiganya memiliki fokus yang serupa pada faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan UKM, pendekatan, metode, dan konteks penelitian dapat sangat bervariasi tergantung pada tujuan penelitian dan kondisi lokal yang diteliti.

4.5 Keterbatasan Penelitian

Dalam proses melakukan penelitian ini, terdapat keterbatasan yang mungkin dapat mempengaruhi hasil penelitian, yaitu :

1. Adanya keterbatasan waktu penelitian, dan kemampuan peneliti. Seperti, keterbatasan sumber data atau Informan dalam penelitian yang hanya sebanyak 10 informan. Adanya kemampuan responden yang kurang dalam memahami pernyataan pada wawancara dan juga kejujuran dalam menjawab pertanyaan yang diajukan oleh peneliti, sehingga ada kemungkinan hasilnya kurang akurat.
2. Penelitian ini hanya melakukan pengkajian terhadap faktor - faktor yang mempengaruhi pendapatan sektor usaha dagang sehingga perlu dikembangkan oleh penelitian lebih lanjut untuk meneliti faktor - faktor lain yang belum dikaji terhadap pendapatan sektor usaha dagang.
3. Kesimpulan yang diambil hanya berdasarkan perolehan analisis data, maka diharapkan adanya penelitian yang lebih lanjut mengenai faktor -faktor yang mempengaruhi mempengaruhi pendapatan sektor usaha dagang dengan metode penelitian yang berbeda, sampel yang lebih luas, dan penggunaan instrumen penelitian yang berbeda dan lebih lengkap.
4. Keterbatasan literatur hasil penelitian sebelumnya yang masih kurang peneliti dapatkan. Sehingga mengakibatkan penelitian ini memiliki banyak kelemahan, baik dari segi hasil penelitian maupun analisisnya.
5. Keterbatasan pengetahuan penulis dalam menyusun, sehingga perlu diuji kembali keandalannya di masa depan.

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti tentang Analisis Faktor - Faktor Yang Mempengaruhi pendapatan UKM sektor usaha dagang di Desa Hilihao, dapat ditarik kesimpulan yaitu sebagai berikut :

1. Dari hasil penelitian dapat diketahui bahwa faktor Modal Usaha merupakan faktor krusial dalam menjalankan usaha dagang. Para responden menekankan pentingnya modal untuk memulai dan mengembangkan usaha mereka. Kendala yang sering muncul adalah terkait dengan perolehan modal dan manajemen keuangan yang efektif untuk memastikan kelancaran operasional usaha. Volume penjualan memiliki pengaruh signifikan terhadap pendapatan usaha. Lokasi strategis dan diversifikasi produk dapat meningkatkan volume penjualan, seperti yang diungkapkan oleh beberapa responden yang berhasil meningkatkan penjualan dengan menyesuaikan produk dengan kebutuhan pasar lokal. Waktu operasional usaha mempengaruhi pendapatan karena mempengaruhi ketersediaan produk untuk dijual. Jam kerja yang teratur dan fleksibel memungkinkan para pedagang untuk memaksimalkan pendapatan mereka dengan memenuhi kebutuhan konsumen. Pengalaman kerja memainkan peran penting dalam mengelola dan mengembangkan usaha dagang. Pengusaha yang memiliki pengalaman dapat lebih baik dalam menghadapi tantangan seperti persaingan pasar dan manajemen stok. Lokasi strategis mendukung ketersediaan dan aksesibilitas produk, yang pada gilirannya meningkatkan pendapatan. Para responden menunjukkan bahwa pemilihan lokasi yang tepat sangat berkontribusi terhadap keberhasilan usaha mereka. Secara keseluruhan, faktor-faktor ini saling terkait dan berkontribusi

untuk meningkatkan pendapatan UKM sektor usaha dagang di Desa Hilihao. Pengelolaan modal, strategi penjualan, pengaturan waktu operasional yang baik, akumulasi pengalaman, dan lokasi yang tepat adalah kunci untuk meraih kesuksesan dalam menjalankan usaha dagang di tingkat lokal.

2. Dari hasil penelitian, faktor yang paling mempengaruhi pendapatan UKM sektor usaha dagang di Desa Hilihao adalah Volume Penjualan Para responden menekankan bahwa volume penjualan yang tinggi secara langsung berkontribusi pada pendapatan yang lebih besar. Dengan menjual beragam produk yang sesuai dengan kebutuhan konsumen dan memiliki strategi penjualan yang efektif, mereka berhasil meningkatkan omset usaha mereka, Dan Lokasi strategis juga menjadi faktor kunci dalam menentukan pendapatan. Para pengusaha yang memiliki lokasi usaha yang mudah diakses oleh konsumen atau terletak di area dengan aktivitas ekonomi yang tinggi cenderung memiliki penjualan yang lebih tinggi. Hal ini memudahkan akses bagi konsumen dan meningkatkan jumlah kunjungan serta pembelian. Meskipun faktor modal usaha, jam kerja, dan pengalaman kerja juga penting dalam mengelola usaha dagang, namun dalam konteks Desa Hilihao, volume penjualan yang tinggi dan lokasi usaha yang strategis terbukti sebagai faktor utama yang paling signifikan dalam meningkatkan pendapatan UKM sektor usaha dagang.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan dari hasil penelitian tentang faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan UKM sektor usaha dagang di Desa Hilihao, beberapa saran yang dapat diambil adalah :

1. Peningkatan Akses Modal, Mengingat pentingnya modal usaha dalam menjalankan usaha dagang, disarankan untuk pemerintah atau lembaga terkait untuk meningkatkan aksesibilitas terhadap sumber pendanaan seperti program pinjaman usaha dengan bunga

rendah atau dukungan dalam bentuk pelatihan manajemen keuangan untuk para pengusaha.

2. Pengembangan Strategi Pemasaran, Pengusaha perlu terus mengembangkan strategi pemasaran yang efektif untuk menjangkau lebih banyak konsumen. Ini bisa meliputi diversifikasi produk yang lebih luas sesuai dengan kebutuhan pasar lokal atau memanfaatkan platform digital untuk meningkatkan visibilitas dan penjualan.
3. Pengelolaan Waktu dan Jam Kerja, Mengatur jam kerja yang efisien dan responsif terhadap kebutuhan pasar dapat membantu dalam memaksimalkan penggunaan waktu operasional usaha. Disarankan untuk mengidentifikasi waktu-tengah yang paling menguntungkan untuk berdagang dan memastikan ketersediaan produk selama periode ini.
4. Penguatan Keterampilan dan Pengalaman, Investasi dalam pelatihan dan pengembangan keterampilan pengusaha terkait manajemen usaha dan strategi pengelolaan risiko dapat membantu mereka mengatasi tantangan yang muncul dan meningkatkan daya saing mereka dalam pasar.
5. Pemantauan dan Evaluasi Terus-menerus, Penting untuk melakukan pemantauan dan evaluasi terus-menerus terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan seperti volume penjualan, lokasi usaha, dan manajemen modal. Ini dapat membantu pengusaha untuk secara proaktif menyesuaikan strategi mereka sesuai dengan perubahan dalam lingkungan bisnis dan kondisi pasar.

DAFTAR PUSTAKA

- Amilia, S. (2019). Pengaruh Lokasi, Harga dan Fasilitas terhadap Keputusan Sewa Kamar Kost Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Samudra. *Jurnal Manajemen dan Keuangan*, 8(3), 267-280.
- Abdussamad, H. Z., & Sik, M. S. (2021). *Metode penelitian kualitatif*. CV. Syakir Media Press.
- Arifin, Zaenal. 2017. "Kriteria Instrumen dalam suatu penelitian." *Jurnal Theorems (the original research of mathematics)* 2 (1): 28-36.
- Asmin Erni Amriani, Andri Hendra Syam, "dkk", 2021. *Manajemen Pemasaran (Perspektif Digital Marketing)* Bandung: CV Media Sains Indonesia
- Beselly, X. D., Mawardi, M. K., & Mawardi, M. K. (2017). Kebijakan Pengembangan Daya Saing Global Usaha Kecil Menengah (UKM) Di Kota Batu Menggunakan Sme Development Index. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 47(1), 25-31.
- Dewi, N. M. W. C., & Arwiyah, M. Y. (2020). Pengaruh Jam Kerja Yang Panjang Dan Gaya Kepemimpinan Terhadap Kinerja Karyawan Pada PT Telkom Witel Bandung. *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi)*, 4(3), 508-515.
- Ernawati, S., Asyikin, J., & Sari, O. (2016). Penerapan Sistem Akuntansi Dasar pada Usaha Kecil Menengah di Kota Banjarmasin. *WIGA: Jurnal Penelitian Ilmu Ekonomi*, 6(2), 81-91.
- Gestry Romaito, Butarbutar. 2017. Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Usaha Industri Makanan Khas di Kota Tebing Tinggi. *JOM Fekon*, 4(1) : 43-56. E-Jurnal EP Unud, 7 [12]: 2609-2638
- Jony, Sunday Ade Sitorus, Kharis Fadullah, Hana Bonoraja Purba, Edwin Basmar, Hasyim Mochamad Sugiarto, Mariana Simanjuntak, Sariyanto, 2021. *Usaha Kecil Menengah*. Yayasan Kita Menulis.
- Maharani Putri, Dwi dan I Made Jember. 2016. Pengaruh Modal Sendiri dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah

- (UMKM) di Kabupaten Tabanan (Modal Pinjaman sebagai Variabel Intervening). *Jurnal Ekonomi Kuantitatif Terapan*. 9(2) : 142-150.
- Nur, K. M (2021). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pengusaha Konveksi Di Shopping Center Manado. Maqrizi: *Journal of Economics and Islamic Economics* Vol. 1, No. 1 (2021):30-37.
- Pradiani, T. (2017). Pengaruh sistem pemasaran digital marketing terhadap peningkatan volume penjualan hasil industri rumahan. *Jurnal Ilmiah Bisnis Dan Ekonomi Asia*, 11(2), 46-53.
- Ritonga, M. (2018). Faktor Manajemen Biaya dan Manajemen Pemasaran Terhadap Pendapatan Melalui Intensitas Produksi pada UKM Industri Rumahan di Kota Binjai. *JUMANT*, 8(2), 6878.
- Rosidi, A. M., & Suparno, S. (2018). Pengaruh Modal dan Tenaga Kerja Terhadap Pendapatan Home Industri Sepatu di Kabupaten Sidoarjo (Study Kasus di Kecamatan Krian). *JEB17: Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 3(02).
- Ravika Ulfa. 2022. Variabel penelitian dalam penelitian pendidikan. *Jurnal pendidikan dan keislaman*.
- Umdiana, Nana, Neneng Sri Suprihatin, Kodriyah, 2018. *Pengembangan UKM Melalui Desain Produk Dan Kemampuan Bersaing*. Sumbadha. Vol:1, No:1. Halaman : 169-176.
- Yuniarti, P. (2019). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang di Pasar Tradisional Cinere Depok. *Widya Cipta*, 3(1), 165–170.

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENDAPATAN UKM SEKTOR USAHA DAGANG DI DESA HILIIHAO

ORIGINALITY REPORT

26%

SIMILARITY INDEX

PRIMARY SOURCES

1	e-journal.uniflor.ac.id Internet	585 words — 6%
2	123dok.com Internet	269 words — 3%
3	text-id.123dok.com Internet	263 words — 3%
4	ejournal.iain-manado.ac.id Internet	211 words — 2%
5	journal.feb.unmul.ac.id Internet	202 words — 2%
6	download.garuda.kemdikbud.go.id Internet	190 words — 2%
7	sinta.unud.ac.id Internet	183 words — 2%
8	repository.radenintan.ac.id Internet	98 words — 1%
9	jurnal.unpand.ac.id Internet	88 words — 1%

10	repository.helvetia.ac.id Internet	82 words — 1%
11	jurnal.uisu.ac.id Internet	81 words — 1%
12	repositori.unsil.ac.id Internet	71 words — 1%
13	repository.ub.ac.id Internet	71 words — 1%
14	j-innovative.org Internet	70 words — 1%
15	desakedalon.blogspot.com Internet	65 words — 1%
16	repository.ut.ac.id Internet	65 words — 1%
17	repository.uin-suska.ac.id Internet	55 words — 1%
18	online-journal.unja.ac.id Internet	53 words — 1%

EXCLUDE QUOTES ON

EXCLUDE BIBLIOGRAPHY ON

EXCLUDE SOURCES

EXCLUDE MATCHES

< 1%

OFF