

Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan UKM Sektor Usaha Dagang Di Desa Hilihao

Junice Kasih Laia¹, Eka Septianti Laoli², Asali Lase³, Yearning Harefa⁴
^{1,2,3,4}Universitas Nias

E-mail: junicekasihlaia@gmail.com¹, septianti.laoli@gmail.com², asalilase2016@gmail.com³, yearninghrf@gmail.com⁴

Article History:

Received: 12 Agustus 2024

Revised: 25 September 2024

Accepted: 28 September 2024

Keywords: Pendapatan, UKM

Abstract: Menurunnya daya beli masyarakat pada Usaha Dagang yang berlokasi di Desa Hilihao berdampak pada aktivitas operasional usaha tersebut. Ada usaha yang gulung tikar akibat tidak tercapainya tujuan penjualan produk, ada juga usaha yang sampai saat ini bertahan namun tidak menunjukkan kemajuan. Rata-rata pendapatan masyarakat yang menggeluti usaha menurun drastis, berada dibawah rata-rata pendapat sebelumnya. Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui faktor apa saja yang mempengaruhi pendapatan UKM Sektor Usaha Dagang di Desa Hilihao. Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian dengan pendekatan deskriptif kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor yang paling mempengaruhi pendapatan UKM sektor usaha dagang adalah adanya kesiapan modal usaha, lokasi strategis, pengalaman kerja dan jam operasional usaha. Selain itu volume penjualan yang tinggi juga menjadi kunci keberhasilan usaha dagang dalam meningkatkan pendapatan. Sehingga disarankan agar usaha dagang yang berkembang di Desa Hilihao harus siap terkait peningkatan akses modal, pengembangan strategi pemasaran, pengelolaan waktu dan jam kerja, penguatan keterampilan dan pengalaman, serta pemantauan dan evaluasi yang dilakukan secara terus-menerus.

PENDAHULUAN

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, (Amsari et al., 2024).

Usaha Kecil Menengah (UKM) merupakan salah satu kegiatan ekonomi strategis yang memiliki peran penting bagi pertumbuhan ekonomi negara maju maupun negara berkembang,

(Khairiyah et al., 2024). 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. 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, (Ramadhina, 2023). 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 (Hasbullah et al., 2023) bahwasanya usaha berdagang merupakan salah satu alternatif lapangan kerja usaha kecil, yang ternyata banyak menyerap tenaga kerja, pendapatan pedagang dapat menjadi tumpuan pendapatan keluarga. 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.

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, (Ramadhan et al., 2023). 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 mendorong 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.

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.

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.

Tabel 1. Tingkat Mata Pencaharian 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 %

Dari tabel di atas, pada umumnya masyarakat Desa Hilihao berpenghasilan sebagai petani, namun dikarenakan hasil pertanian tidak menentu yang bisa saja tidak dapat memenuhi kebutuhan, maka sebagian masyarakat memilih untuk membuka usaha dagang. Usaha dagang yang berkembang di Desa Hilihao pada mulanya memang dapat dikategorikan maju, hal tersebut ditandai dengan munculnya para pedagang-pedagang baru disekitar pesisir pantai. Namun hal tersebut tidak bertahan lama, dari observasi dan wawancara yang dilakukan oleh penulis, ada beberapa usaha dagang yang mengalami kesulitan dalam berkembang, hal tersebut mengakibatkan usaha tersebut gulung tikar dan beralih pada usaha lainnya. Sementara menurut beberapa pedagang lainnya, bahwa ada usaha yang masih bertahan sampai saat ini namun tidak dapat berkembang dikarenakan menurunnya daya beli masyarakat. Tentunya kendala dan hambatan yang dialami oleh masyarakat yang memiliki usaha dagang berdampak pada pendapatan yang diterima dalam memenuhi kebutuhan hidup. Ada banyak masyarakat yang beralih profesi yang awalnya memiliki usaha dagang, kini menggeluti bidang peternakan, menjadi nelayan, menjadi supir, bahkan tidak sedikit masyarakat yang memilih untuk menjadi buruh.

Untuk itu, penelitian ini sangat penting dilaksanakan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan UKM, khususnya usaha dagang yang berada di Desa Hilihao. Sehingga output dari penelitian ini diharapkan menjadi saran yang efektif guna meningkatkan pemahaman masyarakat serta menjadi tolak ukur keberhasilan dalam peningkatan pendapatan usaha dagang masyarakat Desa Hilihao.

LANDASAN TEORI

Pengertian UKM (Usaha Kecil Menengah)

Menurut (Al Farisi & Fasa, 2022) 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 (Saudah et al., 2021), 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. (Vinatra, 2023) 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”. (Ermawati & Arumsari, 2021) 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”. (Sudirman, 2020) 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.

Pengertian Pendapatan

Menurut (Yoshanda, 2020) 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. Menurut (Hasan et al., 2023), 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 (Ramadhan et al., 2023) 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 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.

Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan

Menurut (Suryanti et al., 2021) 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. 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.

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.

c. Jam Kerja

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.

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.

e. Lokasi

Lokasi merupakan salah satu unsur bauran pemasaran yang memegang peranan penting dalam 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.

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.

METODE PENELITIAN

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan metode penelitian kualitatif. Menurut (Nartin et al., 2024) 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. 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. Adapun variabel yang ditentukan peneliti dalam penelitian ini adalah faktor - faktor yang mempengaruhi pendapatan UKM sektor usaha dagang di Desa Hilihao.

Sumber data dari penelitian ini terdiri atas data primer dan sekunder. 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. 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.

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 dalam penelitian ini adalah alat tulis panduan wawancara yang dinyatakan secara lisan kepada informan, beserta alat dokumentasi seperti kamera.

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. Teknik pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini, terdiri dari teknik observasi, teknik wawancara, dan dokumentasi.

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. Teknik analisis data dalam penelitian ini terdiri dari reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan/verifikasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan 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 penelitian di lapangan, dan akan digeneralisasikan berdasarkan faktor-faktor yang menjadi fokus penelitian. Adapun hal yang menjadi pembahasan pada faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan UKM sektor usaha dagang adalah sebagai berikut :

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.

Dari hasil wawancara yang dilakukan kepada beberapa pemilik usaha dagang, diketahui bahwa modal awal ketika membuka usaha dari beberapa pemilik usaha berkisar antara Rp. 2.500.000 untuk jenis usaha skala kecil, sampai dengan Rp. 100.000.000 untuk skala usaha besar. Asal modal tersebut terdiri dari hasil pertanian, peternakan, dan hasil pinjaman dari keluarga dan kerabat lainnya. Namun pengembalian modal dari beberapa usaha tersebut tergantung daripada

penjualan dan daya beli masyarakat. Selain itu, banyaknya pesaing, dan minimnya alat transportasi pengangkut barang tentu menjadi kendala dalam pengembalian modal. Sehingga pada umumnya, rata-rata pengembalian modal dari beberapa usaha tersebut, berkisar dari 4 sampai dengan 5 tahun.

Berdasarkan pengamatan dan wawancara yang dilakukan oleh peneliti dapat disimpulkan bahwa 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

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.

Dari hasil wawancara yang dilakukan, beberapa usaha dagang yang ada di Desa Hilihao mengalami kendala dalam meningkatkan volume penjualannya. Hal tersebut dikarenakan faktor kebutuhan masyarakat yang berbeda-beda. Selain itu hal tersebut juga didasari oleh tingkat kemampuan masyarakat dalam membeli suatu barang, sehingga sangat sulit untuk memasarkan produk yang tidak sesuai dengan kebutuhan dan daya beli masyarakat. Namun, jawaban berbeda diungkapkan oleh pemilik usaha dagang yang berlokasi di pesisir pantai yang dekat dengan jalan raya. Dari wawancara yang dilakukan, beliau menjelaskan bahwa benar volume penjualan akan mempengaruhi pendapatan usaha, namun harus disesuaikan pada kebutuhan masyarakat. Dilokasi usaha tersebut, meskipun masyarakat desa tidak datang untuk membeli, namun masih ada para pengendara jalan yang singgah untuk membeli barang di lokasi tersebut. Akses usaha yang strategis memberikan keuntungan dalam meningkatkan volumen penjualan.

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. Hasil 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.

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 keluarga dan

aktivitas lainnya, disamping berjalannya usaha yang dijalankan.

Dari wawancara yang dilakukan kepada beberapa pemilik usaha dagang, diketahui bahwa usaha dagang yang dijalankan di Desa Hilihao buka setiap harinya, kecuali pada hari minggu dan hari besar keagamaan atau pun pada saat ada acara keluarga. Hal tersebut juga berpengaruh pada tingkat pendapatan yang mereka dapatkan. Semakin sering mereka menutup warung, maka semakin sedikit barang yang terjual, tentu akan berpengaruh pada tingkat penjualan dan pendapatan usaha. Namun disatu sisi, kendala yang mereka alami bagi para pemilik usaha dagang tersebut adalah tidak terbaginya jam kerja untuk berjualan dengan waktu untuk keluarga atau istirahat, sehingga para pemilik usaha sering lelah, yang akibatnya cenderung lebih cepat menutup usahanya. Hal tersebut mengakibatkan sulit terjualnya barang pada usaha tersebut, yang mengakibatkan menurunnya tingkat kepercayaan pelanggan. Karena pelanggan lebih memilih belanja pada usaha yang memiliki jam kerja yang lama, artinya ketika malam hari pun, usaha tersebut masih dibuka. Selain itu, rata-rata para pemilik usaha tidak menempatkan karyawan sebagai staf yang membantu menjalankan usahanya. Kecenderungan untuk mengupayakan sendiri tentu akan berakibat pada jam kerja yang terbatas. Seharusnya ketika ada karyawan lain yang bekerja, pembagian tugas melalui sifit dapat tercapai.

Berdasarkan hasil wawancara 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.

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.

Dari hasil wawancara yang dilakukan, diketahui bahwa belum ada pengalaman kerja yang signifikan yang pernah dijalani oleh para pemilik usaha dagang di Desa Hilihao. Rata-rata mereka memulai bisnis tersebut karena tidak adanya pekerjaan lain yang bisa lakukan selain berdagang, selain itu mereka menganggap bahwa berdagang awal mulanya hanya coba-coba untuk menambah penghasilan. Masyarakat menilai bahwa para pemilik usaha ini berani mengambil resiko meskipun ada begitu banyak persaingan, hanya saja keberanian mengambil resiko harus dibarengi oleh pengalaman kerja yang mumpuni, sehingga ketika menemukan masalah, dapat segera diatasi.

Dari hasil wawancara tersebut 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.

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.

Dari hasil wawancara yang dilakukan, diketahui bahwa lokasi usaha dagang rata-rata berada di samping jalan, ada yang berada dekat dengan jalan raya, ada juga yang berada dekat dengan jalan komplek rumah warga. Namun pada intinya lokasi usaha yang berbeda-beda menentukan tingkat pendapat dari pemilik usaha. Dari wawancara yang dilakukan dengan pemilik usaha di sekitar jalan raya, mereka menjelaskan bahwa lokasi usaha yang mereka miliki sangat strategis mengingat banyaknya masyarakat yang sering lalu lalang dan singgah ke usaha mereka. Sebaliknya wawancara yang dilakukan dengan pemilik usaha yang berdekatan dengan rumah warga, mengatakan bahwa usaha mereka lumayan lancar dari sore sampai malam, hal tersebut dikarenakan pada sore hari rata-rata masyarakat pulang kerja, sementara dipagi hari kondisi sangat sepi dan jarang ada yang membeli. Hal tersebut mengakibatkan tidak signifikannya pendapat yang mereka terima setiap bulannya.

Dari hasil wawancara tersebut 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 dijalanannya tersebut.

Berdasarkan hasil teori menurut (Hasan et al., 2023) 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.

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 bahwa menurunnya tingkat pendapatan usaha dagang dikarenakan oleh faktor modal usaha, volume penjualan, jam kerja, pengalaman kerja, dan lokasi usaha. Modal usaha yang terbatas tidak dapat mengembangkan usaha pada level yang lebih besar. Selain itu volume penjualan yang rata-rata menurun juga diakibatkan oleh penjualan produk yang tidak sesuai dengan kebutuhan masyarakat, selain itu adanya produk atau barang yang dijual tidak sesuai dengan daya beli masyarakat. Kurangnya penyesuaian jam kerja usaha juga menjadi faktor menurunnya tingkat pendapatan usaha. Kurangnya pengalaman kerja para pemilik usaha juga sering menyebabkan tidak terselesaikannya permasalahan yang terjadi pada usaha. Dan lokasi usaha yang sepi juga menyebabkan menurunnya tingkat penjualan barang.

Dari kesimpulan di atas, disarankan agar penerapan modal usaha harus menyesuaikan pada kondisi usaha, tempat usaha, dan jenis barang yang dibutuhkan oleh masyarakat. Terkait volume penjualan disarankan agar para pemilik usaha menyesuaikan produk yang dijualnya sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Selain itu, disarankan agar pemilik usaha juga dapat mempekerjakan tenaga kerja guna menunjang operasional jam kerja usaha. Selain itu, pemilik usaha disarankan untuk mengikuti pelatihan terkait pengelolaan UKM dan penyusunan laporan keuangan usaha, sehingga para pemilik usaha dapat mengelola usahanya dengan baik meskipun dihadapkan pada berbagai tantangan. Penentuan lokasi juga sangat menentukan peningkatan pendapatan usaha, sehingga disarankan agar lokasi usaha didirikan pada tempat atau lokasi yang ramai pengunjung.

DAFTAR REFERENSI

- Al Farisi, S., & Fasa, M. I. (2022). Peran UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat. *Jurnal Dinamika Ekonomi Syariah*, 9(1), 73–84.
- Amsari, S., Harahap, I., & Nawawi, Z. M. (2024). Transformasi Paradigma Pembangunan Ekonomi: Membangun Masa Depan Berkelanjutan melalui Perspektif Ekonomi Syariah. *Ekonomis: Journal of Economics and Business*, 8(1), 729–738.
- Ermawati, N., & Arumsari, N. R. (2021). Sistem Informasi Akuntansi Pada Kinerja Usaha Kecil Menengah. *Jurnal Bisnis Dan Akuntansi*, 23(1), 145–156.
- Hasan, A., Harahap, A. S., Az-Zahra, M. T., Ibrahim, M., & Zahra, A. A. (2023a). Pendapatan Nasional Dalam Perspektif Ekonomi Islam. *Eco-Iqtishodi: Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Keuangan Syariah*, 5(1), 19–34.
- Hasbullah, H., Silvia, D., Anwar, A., Perani, M., & Desriantika, E. (2023). Pendampingan Pembuatan Laporan Keuangan Pada Usaha Dagang Ud. Palwa Group. *Sejahtera: Jurnal Inspirasi Mengabdikan Untuk Negeri*, 2(3), 128–133.
- Khairiyah, N., Syahreza, D. S., Afdhal, A., Putri, N., & Fadilla, S. (2024). PENGARUH SUMBER DAYA MANUSIA TERHADAP INOVASI PADA USAHA KECIL MENENGAH: TINJAUAN LITERATUR. *Jurnal Review Pendidikan Dan Pengajaran (JRPP)*, 7(3), 7642–7652.
- Nartin, S. E., Faturrahman, S. E., Ak, M., Deni, H. A., MM, C. Q. M., Santoso, Y. H., SE, S., Paharuddin, S. T., Suacana, I. W. G., & Indrayani, E. (2024). *Metode penelitian kualitatif*. Cendekia Mulia Mandiri.

-
- Ramadhan, A., Rahim, R., & Utami, N. N. (2023). Teori Pendapatan (Studi Kasus: Pendapatan Petani Desa Medan Krio). *Penerbit Tahta Media*.
- Ramadhina, S. D. (2023). Implementasi Zahir Accounting Pada Usaha Dagang Elektronik Bandung. *Artikel Ilmiah Sistem Informasi Akuntansi*, 3(1), 42–48.
- Saudah, S., Adi, D. S., Triono, M. A., & Supanto, F. (2021). Optimalisasi Usaha Kecil Menengah melalui pelatihan digital marketing. *Abdimas: Jurnal Pengabdian Masyarakat Universitas Merdeka Malang*, 6(3), 358–371.
- Sudirman, E. (2020). Strategi Usaha Kecil Menghadapi Digitalisasi Pemasaran. *Jurnal Ilmu Manajemen*, 9(2), 142–151.
- Suryanti, E., Lesmana, H., & Mubarak, H. (2021). Analisis Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Pendapatan UMKM. *Permana: Jurnal Perpajakan, Manajemen, Dan Akuntansi*, 13(1), 60–72.
- Vinatra, S. (2023). Peran Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam Kesejahteraan Perekonomian Negara dan Masyarakat. *Jurnal Akuntan Publik*, 1(3), 1–8.
- Yoshanda, A. A. (2020). Pendapatan Nasional. *PENDAPATAN NASIONAL*.