

YAYASAN LEMBAGA PENDIDIKAN ISLAM RIAU

UNIVERSITAS ISLAM RIAU

FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

**ANALISIS PENGEMBANGAN USAHA KECIL MENENGAH (UKM)
TAHU SETIA BAPAK PUJO SUSANTO
DI KECAMATAN PANGKALAN KURAS KABUPATEN PELALAWAN**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Strata Satu
Bidang Ilmu Sosial Program Studi Administrasi Bisnis
Pada Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik
Universitas Islam Riau

ZULIA LATIFAH

167210776

PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS

PEKANBARU

2021

UNIVERSITAS ISLAM RIAU
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Nama : Zulia Latifah
Npm : 167210776
Program Studi : Administrasi Bisnis
Jenjang Pendidikan : Strata Satu (S-1)
Judul Skripsi : Analisis Pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM)
Tahu Setia Bapak Pujo Susanto Di Kecamatan Pangkalan
Kuras Kabupaten Pelalawan

Format sistematika dan pembahasan materi masing-masing bab dan sub-sub dalam skripsi ini, telah dipelajari dan dinilai relatif telah memenuhi ketentuan-ketentuan normatif dan kriteria metode penelitian ilmiah, oleh karena itu dinilai layak serta dapat disetujui untuk diuji dalam sidang ujian konfrehensif.

Pekanbaru, 16 Februari 2021

Turut Menyetujui
Program Studi Administrasi Bisnis
Ketua,

Pembimbing

Arief Rifa'i Harahap, S.Sos., M.Si

La Ode Syarfan, SE., M.Si

UNIVERSITAS ISLAM RIAU
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

PERSETUJUAN TIM PENGUJI

Nama : Zulia Latifah
Npm : 167210776
Program Studi : Administrasi Bisnis
Jenjang Pendidikan : Strata Satu (S-1)
Judul Skripsi : Analisis Pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM)
Tahu Setia Bapak Pujo Susanto Di Kecamatan Pangkalan
Kuras Kabupaten Pelalawan

Naskah skripsi ini secara keseluruhan di nilai, relatif telah memenuhi ketentuan-ketentuan metode penelitian ilmiah, oleh karena itu Tim Penguji Ujian Komprehensif Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik menyetujui dan menerimanya untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar sarjana.

Pekanbaru, 16 Februari 2021

Ketua


La Ode Syarfan, SE., M.Si

Sekretaris


Arief Rifa'i Harahap, S.Sos., M.Si

Anggota


Dr. Hj. Rosmayani, S.Sos., M.Si

Mengetahui
Wakil Dekan 1,

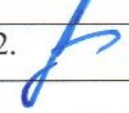
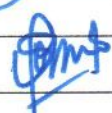
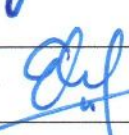

Indra Safri, S.Sos., M.Si

UNIVERSITAS ISLAM RIAU
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

BERITA ACARA UJIAN KONPREHENSIF SKRIPSI

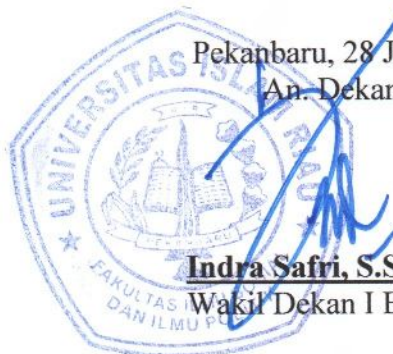
Berdasarkan Surat Keputusan Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Islam Riau Nomor: 115/UIR-Fs/Kpts/2021 tanggal 25 Januari 2021 maka dihadapan Tim Penguji pada hari ini, Kamis tanggal, 28 Januari 2021 jam 11.00 – 12.00 Wib, bertempat di ruang sidang Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Islam Riau Pekanbaru telah dilaksanakan ujian konprehensif skripsi atas mahasiswa:

Nama : Zulia Latifah
NPM : 167210776
Program Studi : Administrasi Bisnis
Jenjang Pendidikan : Strata Satu (S.1)
Judul Skripsi : **“Analisis Pengembangan Usaha Kecil Menengah(UKM) Tahu Setia Bapak Pujo Susanto Di Kecamatan Pangakalan Kuras Kabupaten Pelalawan.”**
Nilai Ujian : Angka : ” **79** ” ; Huruf : ” **B+** ”
Keputusan Hasil Ujian : Lulus / ~~Tidak Lulus~~ / ~~Ditunda~~
Tim Penguji :

No	Nama	Jabatan	Tanda Tangan
1.	La Ode Syarfan, SE., M.Si.	Ketua	1. 
2.	Arief Rifa'i H, S.Sos., M.Si.	Sekretaris	2. 
3.	Dr. Hj. Rosmayani, S.Sos., M.Si.	Anggota	3. 
4.	Ema Fitri Lubis, S.Sos., M.Si	Notulen	4. 

Pekanbaru, 28 Januari 2021

An. Dekan,



Indra Safri, S.Sos., M.Si.

Wakil Dekan I Bid. Akademik

SURAT KEPUTUSAN DEKAN FISIPOL UNIVERSITAS ISLAM RIAU
NOMOR : 115/UIR-FS/KPTS/2021
TENTANG TIM PENGUJI UJIAN KOMPREHENSIF SKRIPSI MAHASISWA

DEKAN FISIPOL UNIVERSITAS ISLAM RIAU

Menimbang : 1. Bahwa untuk mengevaluasi tingkat kebenaran penerapan kaidah dan metode penelitian ilmiah dalam naskah Skripsi Mahasiswa maka dipandang perlu untuk diuji dalam forum ujian komprehensif.
2. Bahwa Tim Penguji dimaksud perlu ditetapkan dengan Surat Keputusan Dekan.

Mengingat : 1. UU Nomor: 20 Tahun 2003 Tentang Pendidikan Nasional
2. PP Nomor: 60 Tahun 1999 Tentang Sistem Pendidikan Tinggi
3. SK. Mendiknas RI Nomor 045/U/2002 tentang Kurikulum Inti Pendidikan Tinggi.
4. SK Rektor UIR Nomor: 344/UIR/KPTS/2015 tentang Kurikulum Baru Fisipol UIR
5. SK Rektor UIR Nomor: 258/UIR/KPTS/2020, tentang Pemberhentian dan Pengangkatan Dekan Fakultas dan Direktur Pascasarjana UIR masa bakti 2020-2024.

Memperhatikan : Rekomendasi Ka Prodi dan Wakil Dekan I/Bidang Akademik (WD.I) tentang Usulan Tim Penguji Ujian Komprehensif Skripsi Mahasiswa.

MEMUTUSKAN

Menetapkan : 1. Dosen Tim Penguji Ujian Komprehensif Skripsi Mahasiswa atas nama yang tersebut dibawah ini :

Nama	: Zulia Latifah
N P M	: 167210776
Program Studi	: Administrasi Bisnis
Jenjang Pendidikan	: Strata Satu (S.1)
Judul Skripsi	: "Analisis Pengembangan Usaha Kecil Menengah(UKM) Tahu Setia Bapak Pujo Susanto Di Kecamatan Pangkalan Kuras Kabupaten Pelalawan."

1. La Ode Syarfan, SE., M.Si.	Sebagai Ketua merangkap Penguji
2. Arief Rifa'i H, S.Sos., M.Si..	Sebagai Sekretaris merangkap Penguji
3. Dr. Hj. Rosmayani, S.Sos., M.Si.	Sebagai Anggota merangkap Penguji
4. Afrizal, SE., M.Si.	Sebagai Notulen merangkap Penguji

2. Tim Penguji melaksanakan tugas dan mengisi serta menandatangani berkas ujian sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan Fakultas.

3. Keputusan ini mulai berlaku pada tanggal ditetapkan dengan ketentuan apabila terdapat kekeliruan segera ditinjau kembali.

Ditetapkan di : Pekanbaru
Pada Tanggal : 25 Januari 2021
Dekan

Dr. Syahrul Akmal Latif., M.Si
NPK. 080102337

Tembusan Disampaikan Kepada :

1. Yth. Bapak Rektor UIR
2. Yth. Sdr. Ka. Biro Keuangan UIR
3. Yth. Ketua Jurusan ADM Bisnis.....
4. Arsip -----sk.penguji

UNIVERSITAS ISLAM RIAU
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Zulia Latifah
Npm : 167210776
Program Studi : Administrasi Bisnis
Jenjang Pendidikan : Strata Satu (S-1)
Judul Skripsi : Analisis Pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM)
Tahu Setia Bapak Pujo Susanto Di Kecamatan Pangkalan
Kuras Kabupaten Pelalawan

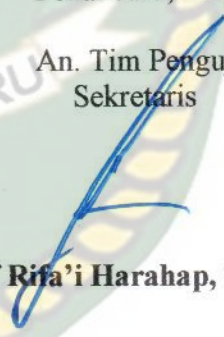
Naskah skripsi ini secara keseluruhan di nilai, relatif telah memenuhi ketentuan-ketentuan metode penelitian ilmiah, oleh karena itu Tim Penguji Ujian Komprehensif Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik menyetujui dan menerimanya untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar sarjana.

Pekanbaru, 16 Februari 2021

Ketua

An. Tim Penguji
Sekretaris

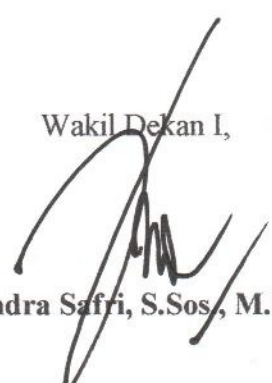

La Ode Syarfan, SE., M.Si

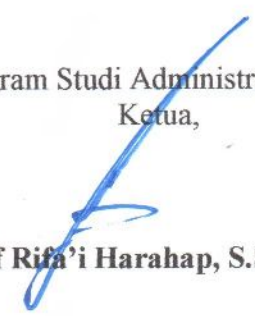

Arief Rifa'i Harahap, S.Sos., M.Si

Turut Menyetujui

Wakil Dekan I,

Program Studi Administrasi Bisnis
Ketua,


Indra Safri, S.Sos., M.Si


Arief Rifa'i Harahap, S.Sos., M.Si

KATA PENGANTAR

Assalamu' alaikum Wr. Wb.,

Tiada kata dan ucapan yang bisa penulis ucapkan selain puji syukur sedalam-dalamnya kepada Allah SWT karena berkat Rahmat dan Hidayah-Nya lah akhirnya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik dan lancar. Mudah-mudahan ilmu yang penulis dapatkan selama masa perkuliahan bermanfaat bagi diri penulis, keluarga serta masyarakat dan semoga di Ridhoi oleh Allah SWT. Sholawat dan salam tak lupa penulis ucapkan kepada junjungan alam yakni nabi Muhammad SAW dengan ucapan Allahumma Sholli'ala Sayyidina Muhammad dan skripsi ini di ajukan untuk memenuhi salah satu syarat dalam menyelesaikan Program Sarjana (S1) pada Program Studi Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Politik Universitas Islam Riau, yaitu **“Analisis Pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) Tahu Setia Bapak Pujo Susanto Di Kecamatan Pangkalan Kuras Kabupaten Pelalawan”**.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan dan masih banyak terdapat kekurangan baik dari segi tata bahasa dan lain sebagainya. Oleh sebab itu dengan segala kerendahan hati penulis mengharapkan berbagai kritik dan saran perbaikan demi kesempurnaannya.

Dalam penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan dan dorongan dari berbagai pihak yang memungkinkan skripsi ini dapat terselesaikan untuk itu rasa terima kasih sedalam-dalamnya penulis sampaikan kepada:

1. Rektor Universitas Islam Riau Bapak Prof. DR. H. Syafrinaldi, SH., MCL yang telah memberikan kesempatan menimba ilmu kepada penulis di Universitas Islam Riau.
2. Bapak Dr. Syahrul Akmal Latif, M.Si., selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Islam Riau yang menyediakan fasilitas dan menyediakan kesempatan pada penulis dalam menuntut ilmu pada lembaga pendidikan yang beliau pimpin.
3. Bapak Arief Rifa'i Harahap, S.Sos., M.Si., selaku Ketua Program Studi Administrasi Bisnis Dosen Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Islam Riau

4. Bapak La Ode Syarfan, SE., M.Si selaku pembimbing penulis yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing penulis untuk menyelesaikan penelitian ini
5. Para Dosen Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Islam Riau Khususnya pada Program Studi Administrasi Bisnis yang telah mendidik dan mengajar penulis baik di lingkungan maupun diluar lingkungan kampus.
6. Para staff Tata Usaha Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Islam Riau Pekanbaru yang telah membantu penulis dalam mengurus segala surat menyurat penelitian ini.
7. Terimakasih kepada Ayahanda Ponidi Al Fatkhur Rahman, Ibunda Umi Khoiriyah dan Adik Durotun Masfufah yang selalu memberikan dukungan penulis baik dari segi moril, materil, dan do'a sehingga penulis dapat mudah dalam menyelesaikan Skripsi ini. Kemudian saya persembahkan juga untuk Ibu yang melahirkan saya mamak Suyahni (alm) yang sudah mendoakan saya dari kejauhan walaupun saya dan beliau beda alam tetapi atas do'a dan kasih sayangnya lah saya bisa di titik ini. Terima kasih Atas Cinta, dorongan, semangat dan pengorbanan yang telah terlukiskan sehingga saya seperti ini dan Do'akan saya selalu menjadi anak yang berbakti kepada orang tua.
8. Terima kasih kepada Usaha Kecil Menengah (UKM) Tahu Setia Bapak Pujo Susanto Di Engkolan Kelurahan Sorek 1 Kecamatan Pangkalan Kuras Kabupaten Pelalawan yang telah bekerja sama serta menyediakan waktu dan tempat bagi penulis untuk melakukan penelitian.
9. Terimakasih untuk teman-teman khususnya : Yeni Andriani, Sri Nuriani, dan temen seperjuangan angkatan 2016 yang sama-sama menggali ilmu Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah memberikan dukungan dan semangat kepada penulis.

Semoga segala bantuan, bimbingan, saran, arahan dan petunjuk serta dorongan yang diberikan menjadi sumbangan yang tak terlupakan. Penulis

bermohon kepada Allah SWT semoga jasa baik beliau dibalas dengan rahmad dan kurnia yang setimpal, Amin Yaa Rabbal'Alamin.

Pekanbaru, 16 Februari 2021
Penulis

Zulia Latifah



Dokumen ini adalah Arsip Mlik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau

DAFTAR ISI

PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
PERSETUJUAN TIM PENGUJI	iii
BERITA ACARA UJIAN KONFEREHENSIF SKRIPSI	iv
PENGESAHAN SKRIPSI	iv
PERSEMBAHAN	v
RIWAYAT HIDUP	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
PERNYATAAN KEASLIAN NASKAH	xvi
ABSTRAK	xvii
ABSTRACT	xviii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	10
C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian	10
BAB II STUDI KEPUSTAKAAN	
A. Studi Kepustakaan	11
1. Konsep Administrasi	11
2. Konsep Administrasi Bisnis	13
3. Konsep Organisasi	14
4. Konsep Manajemen	16
5. Konsep Pemasaran	18
6. Konsep Manajemen Pemasaran	20
7. Konsep Bauran Pemasaran	22
8. Konsep Manajemen Produksi dan Operasional	26
9. Konsep Manajemen Keuangan	26

10. Konsep Usaha Kecil Menengah.....	27
11. Konsep Pengembangan Usaha.....	36
B. Penelitian Terdahulu	44
C. Kerangka Pikir	47
D. Hipotesis	47
E. Konsep Operasional.....	48
F. Operasional Variabel	52
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Tipe Penelitian	53
B. Lokasi Penelitian.....	53
C. Informan.....	54
D. Teknik Penarikan Sampel	54
E. Jenis dan Sumber Data.....	55
F. Teknik Pengumpulan Data.....	56
G. Teknik Analisis Data	57
BAB IV DESKRIPSI LOKASI PENELITIAN	
A. Kabupaten Pelalawan.....	60
1. Gambaran Umum Kabupaten Pelalawan	60
2. Gambaran Umum Kecamatan Pangkalan Kuras Kabupaten Pelalawan	64
3. Usaha Kecil Menengah (UKM) Tahu Setia Bapak Pujo Susanto Di Kecamatan Pangkalan Kuras Kabupaten Pelalawan	65
BAB V HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) Tahu Setia Bapak Pujo Susanto Di Kecamatan Pangkalan Kuras Kabupaten Pelalawan	68
1. Aspek Permodalan.....	68
2. Aspek Produksi.....	72
3. Aspek Pemasaran.....	79
4. Aspek Kewirausahaan	89

B. Pembahasan	94
1. Aspek Permodalan	94
2. Aspek Produksi	95
3. Aspek Pemasaran	97
4. Aspek Kewirausahaan	98
BAB VI PENUTUP	
A. Kesimpulan	100
B. Saran	101
DAFTAR PUSTAKA	102
LAMPIRAN-LAMPIRAN	105

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Data Jenis Ukuran Produk dan Harga yang ada di Usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto	6
Tabel 1.2 Data Jumlah Penjualan Produk Tahu Setia Bapak Pujo Susanto 2017 – 2019	7
Tabel 1.3 Jenis Produk dan Pendapatan Jual Produk Tahu Setia Bapak Pujo Susanto 2017 – 2019	8
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	42
Tabel 2.2 Operasional Variabel Penelitian Analisis Pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) Tahu Setia Bapak Pujo Susanto Di Kecamatan Pangkalan Kuras Kabupaten Pelalawan	52
Tabel 3.1 Tabel Jumlah Informan Penelitian	54
Tabel 4.1 Luas Wilayah Kecamatan di Kabupaten Pelalawan	62
Tabel 4.2 Jumlah Penduduk dan Laju Pertumbuhan Penduduk Kabupaten Pelalawan	64
Tabel 4.3 Jumlah Penduduk Kecamatan Pangkalan Kuras Kabupaten Pelalawan	65

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Kerangka Pikir Tentang Analisis Pengembangan Usaha KecilMenengah (UKM) Tahu Setia Bapak Pujo Susanto Di Kecamatan Pangkalan Kuras Kabupaten Pelalawan	47



DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1 Wawancara Penelitian Kepada Pemilik Usaha Kecil Menengah (UKM) Tahu Setia Bapak Pujo Susanto Di Kecamatan Pangkalan Kuras Kabupaten Pelalawan.....	
Lampiran 2 Wawancara Penelitian Kepada Pegawai Usaha Kecil Menengah (UKM) Tahu Setia Bapak Pujo Susanto Di Kecamatan Pangkalan Kuras Kabupaten Pelalawan.....	
Lampiran 3 Hasil Wawancara	
Lampiran 4 Surat Riset Penelitian Analisis Pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) Tahu Setia Bapak Pujo Susanto Di Kecamatan Pangkalan Kuras Kabupaten Pelalawan	
Lampiran 5 Surat Rekomendasi Penelitian Analisis Pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) Tahu Setia Bapak Pujo Susanto Di Kecamatan Pangkalan Kuras Kabupaten Pelalawan	
Lampiran 5 Surat Keterangan Lulus Plagiasi Skripsi.....	
Lampiran 6 Surat Keputusan Dekan Fisipol UIR Tentang Penetapan Pembimbing Penulisan Skripsi Mahasiswa	
Lampiran 7 Dokumentasi Penelitian Analisis Pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) Tahu Setia Bapak Pujo Susanto Di Kecamatan Pangkalan Kuras Kabupaten Pelalawan	

Analisis Pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) Tahu Setia Bapak Pujo Susanto Di Kecamatan Pangkalan Kuras Kabupaten Pelalawan

Zulia Latifah
Npm : 167210776

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimanakah pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) Tahu Setia Bapak Pujo Susanto Di Kecamatan Pangkalan Kuras Kabupaten Pelalawan. Indikator penilaian yang digunakan meliputi Permodalan, Produksi, Pemasaran, dan Kewirausahaan. Tipe penelitian yang berlokasi di jalan Engkolan, Kelurahan Sorek 1 Kecamatan Pangkalan Kuras Kabupaten Pelalawan ini adalah penelitian kualitatif. Data angka berasal dari hasil wawancara antara peneliti dengan informan yang terdiri dari satu orang pemilik usaha dan tiga orang pegawai. Teknik penarikan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan purposive sampling. Data penelitian ini bersumber dari data primer yang diperoleh melalui hasil wawancara terhadap informan penelitian. Kemudian data sekunder berupa buku-buku literature dan internet sesuai data yang diperlukan. Pada analisis data disajikan dalam bentuk uraian tulisan, yang mana akan dianalisis menggunakan metode deskriptif atau penjabaran. Berdasarkan hasil penelitian dan tujuan penelitian, maka diketahui bahwa Analisis Pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) Tahu Setia Bapak Pujo Susanto Di Kecamatan Pangkalan Kuras Kabupaten Pelalawan yang terlihat dari usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto bermodalkan dari modal sendiri karena usaha ini adalah usaha pribadi/sendiri dan sesekali menawarkan ke masyarakat sekitar untuk mengenal tahu tersebut. Pembukuan dilakukan secara sederhana oleh pegawai usaha Tahu Setia yang merupakan istri dari pemilik usaha Tahu Setia. Pembuatan tahu dilakukan khususnya pada sore hari. Produk dari usaha Tahu Setia dikemas dengan ukuran plastik 2 kg untuk ukuran tahu besar dan 1 kg untuk ukuran tahu kecil. Pemasaran dilakukan secara manual dan secara langsung ke konsumen pada awalnya hingga kini telah ada jaringan khusus yang memasarkan produk tersebut. Dalam hal kewirausahaan usaha Tahu Setia di tuntut untuk menginovasikan dan mengkreatifitaskan dalam pengembangan usaha masyarakat.

Kata Kunci: Analisis, Pengembangan Usaha Kecil Menengah dan Tahu Setia Bapak Pujo Susanto.

***Analysis Of Medium Small Business Development (Msb) Setia Tofu
Mr. Pujo Susanto In Kecamatan Pangkalan Kuras, Kabupaten Pelalawan***

***Zulia Latifah
Npm: 167210776***

Abstract

This study aims to determine how the development of the Tofu and Small and Medium Enterprises (UKM) of Mr. Pujo Susanto in Pangkalan Kuras District, Pelalawan Regency. The assessment indicators used include Capital, Production, Marketing, and Entrepreneurship. This type of research, which is located on Engkolan street, Sorek 1 Village, Pangkalan Kuras District, Pelalawan Regency, is a qualitative research. The numerical data comes from the results of interviews between researchers and informants consisting of one business owner and three employees. The sampling technique used in this study was purposive sampling. The research data comes from primary data obtained through interviews with research informants. Then secondary data in the form of literature books and the internet according to the required data. In data analysis, it is presented in the form of a written description, which will be analyzed using descriptive or elaboration methods. Based on the results of the research and research objectives, it is known that the Analysis of Tofu and Small and Medium Enterprises (UKM) of Mr. Pujo Susanto in Pangkalan Kuras District, Pelalawan Regency, which can be seen from Mr. Pujo Susanto's Tofu Business with his own capital because this business is a personal business. and occasionally offering to the surrounding community to get to know this tofu. Bookkeeping is done simply by the Tahu Setia business employee who is the wife of the Tahu Setia business owner. Making tofu is done especially in the afternoon. Products from the Setia Tofu business are packed with plastic sizes of 2 kg for large tofu and 1 kg for small tofu sizes. Marketing is done manually and directly to consumers. In the beginning, until now there has been a special network that markets these products. In terms of entrepreneurship, Tahu Setia is required to innovate and be creative in community business development.

Keywords: *Analysis, Development of Small and Medium Enterprises and Setia Tofu Business Mr.Pujo Susanto*

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pertumbuhan perekonomian sangatlah diperlukan bagi setiap negara karena dengan adanya pertumbuhan ekonomi menunjukkan kesejahteraan pada suatu negara salah satunya melalui pengembangan usaha kecil dan menengah. Usaha kecil dan menengah adalah salah satu bagian penting perekonomian satu negara maupun daerah, begitu juga dengan daerah di Indonesia memiliki peran penting dalam lajunya perekonomian masyarakat.

Menurut Anogara (2007;66) Pengembangan usaha adalah tanggung jawab dari setiap pengusaha atau wirausaha yang membutuhkan pandangan kedepan, motivasi dan kreatifitas. Kegiatan bisnis ini dapat di mulai dari merintis usaha (*Starting*), membangun kerja sama ataupun dengan membeli usaha orang lain atau yang lebih dikenal dengan *Franchising*. Namun yang diperlukan lebih diperhatikan lagi adalah kemana arah bisnis tersebut akan dibawa. Maka dibutuhkan suatu pengembangan dalam memperluas dan mempertahankan bisnis tersebut agar dapat berjalan dengan baik.

Perkembangan serta pembinaan UKM perlu mendapatkan perhatian yang lebih besar lagi dari pemerintah maupun masyarakat agar dapat berkembang lebih kompetitif bersama pelaku ekonomi lainnya. Meskipun pemerintah telah mengeluarkan berbagai aturan untuk mendorong Usaha Kecil dan Menengah berkembang, namun produktivitasnya tetap rendah. Menurut Raharjo (1994;114)

mengatakan bahwa “persoalan di lingkungan Usaha Kecil dan Menengah sangat kompleks tetapi yang harus ditingkatkan adalah produktivitasnya”. Hambatan-hambatan tersebut disebabkan oleh berbagai faktor antara lain : Manajemen yang lemah, modal, skill, pemasaran dan teknik produksi yang lemah.

Pengertian usaha kecil menengah di Indonesia masih beragam. Menurut Kementrian Materi Negara Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (Mengkop dan UKM) Usaha Kecil (UK) termasuk Usaha Mikro (UMI), adalah entitas usaha yang mempunyai kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, dan memiliki penjualan tahunan paling banyak Rp 1.000.000.000. Sementara itu, Usaha Menengah (UM) merupakan entitas usaha milik warga Negara Indonesia yang memiliki kekayaan bersih lebih besar Rp 200.000.000 s.d. Rp 10.000.000.000, tidak termasuk tanah dan bangunan. Sedang Menurut Badan Pusat Statistik UKM berdasarkan kuantitas kerja, yaitu usaha kecil merupakan entitas usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja 5 s.d 19 orang. Sedangkan usaha menengah merupakan entitas usaha yang memiliki tenaga kerja 20 s.d 99 orang.

Menurut Undang-undang Nomor 9 tahun 1995, yang dimaksud dengan usaha kecil adalah usaha kecil menurut Undang-undang No. 9 tahun 1995 adalah :

“Usaha produktif yang berskala kecil dan memenuhi kriteria kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000,00 (dua ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan paling banyak Rp 1.000.000.000,00 (satu milyar rupiah) per tahun serta dapat menerima kredit dari bank maksimal di atas Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).

Yang dimaksud dengan Usaha Menengah menurut Impres No. 5 Tahun 1998, adalah usaha yang bersifat produktif yang memenuhi kriteria kekayaan usah bersih lebih besar dari Rp 200.000.000,00 (dua ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak sebesar Rp 10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha serta dapat menerima kredit dari bank sebesar Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan Rp 5.000.000.000,00 (lima milyar rupiah).

Salah satu jenis UKM yang menjanjikan dengan keuntungan besar adalah usaha tahu. Tahu merupakan menu makanan pilihan bagi para pembeli karena harganya yang terjangkau, enak, dan bergizi. Tahu juga merupakan makanan andalan untuk perbaikan gizi karena kandungan gizi dalam 100 gram adalah Energi (80 kal), Protein (10,9 gram), Lemak (4,7 gram), Karbohidrat (0,8 gram), Serat (0,1 gram), Kalsium (223 mg), Natrium (2 mg), Fosfor (183 mg), dengan kandungan 80% asam lemak tahu juga tidak mengandung kolesterol, sehingga sangat aman untuk kesehatan jantung. Banyaknya peminat tahu sehingga besar harapan pengusaha terhadap perkembangan usaha tahu kedepannya. Biasanya setiap hari kacang kedelai yang diolah seberat 100 kg/hari. Tahu tersebut dijual disekitar wilayah Kelurahan Sorek 1 Kecamatan Pangkalan Kuras Kabupaten Pelalawan.

Awal mulanya tahu dikelola mempersiapkan perlengkapan yang digunakan usaha untuk membuat tahu adalah sarung tangan, tlemek (lapisan pakaian), dan sepatu AP. Berikut penjelasan proses pembuatan Tahu Setia Bapak Pujo Susanto :

1. Tahap Pertama

Tahap pertama adalah melakukan proses pemilihan bahan baku tahu usahakan yang memiliki kualitas bagus. Proses penyortiran biasanya dilakukan menggunakan tampi/tampah.

2. Tahap Kedua

Tahap kedua adalah kedelai selanjutnya dicuci, kemudiandirendam dalam air hangat kurang lebih 6 sampai 12 jam. Hal ini dilakukan sampai tekstur kedelai mudah diolah. Usahakan seluruh kedelai tenggelam, dalam proses perendaman ini kedelai akan mengembang.

3. Tahap ketiga

Tahap Ketiga adalah selesai direndam kacang kedelai dibersihkan dengan cara dicuci berkali-kali. Usahakan kedelai ini sebersih mungkin untuk menghindari kedela cepat masam.

4. Tahap Keempat

Tahap Keempat adalah pengancurkan sampai halus. Biasanya menggunakan gilingan. Tambahkan air sedikit demi sedikit sehingga kedelainya berbentuk bubur.

5. Tahap kelima

Tahap Kelima adalah sari kedelai disaring sedikit demi sedikit samapai ampas kedelai tidak tersisa lagi. Proses ini biasanya dilakukan berkali-kali agar air kedelai dapat dilakukan menjadi tahu yang halus.

6. Tahap Keenam

Tahap Keenam adalah bubur kedelai dimasak pada suhu 70-80 derajat (biasanya ditandai dengan gelembung kecil yang dimasak). Ingat untuk menjaga agar kedelai jangan sampai mengental.

7. Tahap Ketujuh

Tahap Ketujuh adalah tujuh sampai uap panasnya menghilang. Saring bubur kedelai tersebut, sambil diaduk secara perlahan. Tambahkan bahan pembuatan tahu (batu tahu atau asam cukup) dan aduk rata. Proses ini akan menghasilkan endapan tahu (gumpalan). Endapan siap untuk di press.

8. Tahap Kedelapan

Tahap Kedelapan adalah Kemudian adonan tahu dalam cetakan dikempa/dipress agar air yang terkandung didalam adonan tahu tersebut dapat terperas habis tak tersisa untuk menekan ampas supaya kandungan airnya benar-benar habis.

9. Tahap Kesembilan

Tahap Kesembilan adalah setelah itu adonan tahu tersebut sudah dapat dipotong-potong sesuai ukuran yang diinginkan.

10. Tahap Kesepuluh

Tahap Kesepuluh adalah tahap yang terakhir tahu pun sudah jadi dan siap untuk dipasarkan.

Tabel I.1 Data Jenis Ukuran Produk dan Harga yang ada di industri Tahu Setia Bapak Pujo Susanto di Engkolan Kelurahan Sorek 1 Kecamatan Pangkalan Kuras Kabupaten Pelalawan

No	Ukuran	Harga/Bungkus
1	2	3
1	Tahu berukuran kecil	2.500/bungkus
2	Tahu berukuran besar	3.500/bungkus

Sumber : Wawancara Bapak Pujo Pemilik Tahu Setia, 2020

Dapat dilihat tabel 1.1 bahwa jenis ukuran dan harga yang di dapat dari Bapak Pujo Susanto memiliki 2 bentuk ukuran tahu yang berukuran kecil dengan harga 2.500/bungkusnya sedangkan tahu yang berukuran besar dengan harga 3.500/bungkus.

Dari penjelasan di atas maka dapat mempermudah konsumen untuk membeli sesuai melihat harga, sehingga akan menarik konsumen untuk membeli sesuai dengan kebutuhan mereka. Akan tetapi Bapak Pujo Susanto meletakkan tahunya di pasar, warung-warung. Untuk masyarakat sekitar usaha pabrik tahu Bapak Pujo

Susanto biasanya bisa langsung datang ke pabrik tahu Bapak Pujo Susanto untuk membeli tahu ini dimulai dari pukul 08.00 WIB – 17.00 WIB, dalam proses pembuatan tahu tidak bisa ditinggal atau diberhentikan. Ketahanan tahu ini selama 3 sampai 4 hari.

Tabel 1.2 Data Jumlah Penjualan Produk Usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto di Engkolan Kelurahan Sorek 1 Kecamatan Pangkalan Kuras Kabupaten Pelalawan 2017 - 2019

No	Tahun	Jumlah Bahan Baku	Harga/kg	Persentase (%)
1	2	3	4	5
1	2017	18.000kg	7.300/kg	6,5%
2	2018	28.800kg	8.000/kg	10,4%
3	2019	36.000kg	9.500/kg	12,9%

Sumber : Industri Tahu Bapak Pujo 2019

Dari tabel 1.2 diatas dapat kita ketahui bahwa jumlah bahan baku pada tahun 2017 adalah sebanyak 18.000 kg dengan harga/kg Rp 7.300 dengan persentase 6,5%, kemudian pada tahun 2018 bahan baku yang digunakan adalah sebanyak 28.800 kg dengan harga/kg sebesar Rp 8.000 dengan persentase 10,4%, dan pada tahun 2019 bahan baku yang digunakan untuk memproduksi adalah sebanyak 36.000 kg dengan harga sebesar Rp 9.500 dengan persentase 12,9%. Maka saat disimpulkan bahwa bahan baku yang digunakan industri tahu setia bapak Pujo Tahu Setia Bapak Pujo Susanto pada tiap tahun mengalami kenaikan pada setiap tahunnya.

Tabel 1.3 Jenis Produk dan Pendapatan Jual Produk Yang Terdapat Usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto di Engkolan Kelurahan Sorek 1 Kecamatan Pangkalan Kuras Kabupaten Pelalawan 2017 – 2019

No	Tahun	Produksi/Tahun	Pendapatan	Persentase (%)
1	2	3	4	5
1	2017	72.150 Bungkus	Rp 432.900.000	71,5%
2	2018	108.200 Bungkus	Rp 649.200.000	107,6%
3	2019	234.000 Bungkus	Rp 1.404.000.000	233,9%

Sumber : Industri Tahu Setia Bapak Pujo Susanto 2019

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa produksi tahu pertahunnya mengalami kenaikan dari tahun 2017 sampai 2019. Pada tahun 2017 jumlah produksinya sebanyak 72.150 bungkus dengan pendapatan Rp 432.900.000 dengan persentase 71,5%, pada tahun 2018 jumlah produksi sebanyak 108.200 bungkus dengan pendapatan Rp 649.200.000 dengan persentase 107,6%, sedangkan tahun 2019 jumlah produksi sebanyak 234.000 dengan pendapatan Rp 1.404.000.000 dengan persentase 233,9%.

Selain itu, bisnis usaha tahu juga termasuk bisnis yang menguntungkan. Selain modal awal yang diperlukan untuk membuka usaha tahu tidak terlalu besar, Usaha tahu juga mudah dijalankan dan bisnis ini juga tidak mengenal trend. Namun tidak menutup kemungkinan hambatan dan rintangan bisa datang sewaktu-waktu seperti banyaknya kompetitor yang membuka serupa. Kemudian Usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto tak lepas dari namanya kekurangan dan kelebihan didalam usaha tersebut. Kekurangan yang dimiliki oleh usaha Bapak Pujo Susanto adalah Aspek

yang terdapat di Masiyah Kholmi (2003;212) Aspek Permodalan, Aspek Produksi, Aspek Pemasaran, dan Aspek Kewirausahaan. Sedangkan Kelebihan dari usaha Bapak Pujo Susanto adalah Kualitas dari mutu tersebut sudah sangat baik misalnya : kebersihan, cara pengemasan yang sesuai dengan standar HACCP.

Berdasarkan hasil survey awal yang ditemukan di lapangan peneliti mendapatkan fenomena seperti berikut :

1. Usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto masih menggunakan pencatatan/ pembukuan keuangan yang masih sederhana.
2. Pegawai usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto belum menerapkan pakaian yang digunakan semestinya contoh : memakai tlemek.
3. Dari segi pemasaran Bapak Pujo Susanto belum melakukan dengan skala besar dan masih area kecil maksudnya (masih di wilayah sorek saja)
4. Inovasi dalam membuat tahu yang di lakukan usaha Tahu Setia masih kurang
5. Omzet pendapatan yang di hasilkan meningkat dari tahun 2017 sampai 2019

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang, maka perumusan masalah yang akan dikaji oleh peneliti ini adalah sebagai berikut: ***“Bagaimanakah Analisis Pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) Tahu Setia Bapak Pujo Susanto Di Kecamatan Pangkalan Kuras Kabupaten Pelalawan?”***

C. Tujuan Dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimanakah Analisis Pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) Tahu Setia Bapak Pujo Susanto Di Kecamatan Pangkalan Kuras Kabupaten Pelalawan.

2. Kegunaan Penelitian

Hasil penelitian diharapkan berguna bagi :

- a. Secara Akademis, Penelitian ini berharap dapat memberikan kontribusi baik secara langsung bagi keputusan Departemen Ilmu Administrasi Bisnis FISIPOL UIR.
- b. Manfaat Teoritis, yaitu penelitian diharapkan dapat memacu perkembangan ilmu administrasi bisnis, minimal dapat menambah investaris hasil-hasil penelitian dibidang administrasi, khususnya dibidang administrasi bisnis selain itu dapat diharapkan menjadi informasi data sekunder bagi kalangan pihak yang ingin meneliti di tempat yag sama dan tema yang sama.
- c. Manfaat Praktis, yaitu bahan referensi atau salah satu sumber informasi bagi penelitian berikutnya yang pokok permasalahannya sama.

BAB II

STUDI KEPUSTAKAAN DAN KERANGKA PIKIR

A. Studi Kepustakaan

1. Konsep Administrasi

Administrasi yang berasal dari zaman dan bahasa Belanda “*administratie*”, di Indonesia sering dipergunakan dalam arti sempit, yakni sama dengan “tata usaha”, bahkan lebih menjadi sempit lagi dalam arti “pembukuan, pencatatan, surat menyurat, arsip, ekspedisi, dan sebagainya”.

Menurut Fahmi (2015;1) Administrasi adalah sebuah bangunan hubungan yang tertata secara sistematis yang membentuk sebuah jaringan yang saling bekerjasama atau sama lainnya untuk mendukung terwujudnya suatu mekanisme kerja yang tersusun dan mencapai tujuan yang diharapkan.

Kemudian menurut Siagian (2017;3) telah dikatakan bahwa unsur-unsur (bagian bagian yang mutlak) dari administrasi ialah :

- (1) Dua orang manusia atau lebih,
- (2) Tujuan,
- (3) Tugas yang hendak dilaksanakan, serta
- (4) Sarana dan prasarana tertentu.

Kemudian menurut Sondang P.Siagian (dalam Syafri 2012;9) Menurutnya Administrasi didefinisikan sebagai keseluruhan proses kerja sama antara dua

orang manusia atau lebih yang didasarkan atas rasionalitas tertentu untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan sebelumnya. Ada beberapa hal yang terkandung dalam definisi diatas :

- a. Administrasi sebagai seni, yaitu suatu proses yang diketahui hanya pemulaannya saja sedangkan akhirnya tidak diketahui.
- b. Administrasi mempunyai unsur-unsur tertentu, yaitu adanya dua orang manusia atau lebih, adanya tujuan yang hendak dicapai, adanya tugas-tugas yang harus dilaksanakan, adanya peralatan dan perlengkapan untuk melaksanakan tugas-tugas itu.
- c. Administrasi sebagai proses kerjasama bukan merupakan hal yang baru karena dia telah timbul bersama-sama dengan peradapan manusia.

Selanjutnya menurut Leonard D. White (dalam Zulkifli 2014;11) Administrasi merupakan suatu proses kegiatan yang dilakukan oleh sekelompok manusia melalui berbagai lembaga untuk macam-macam kepentingan sesuai yang dikehendaki. Selanjutnya menurut Atmosudirdjo (dalam Zulkifli 2009;11) Administrasi merupakan suatu fenomena sosial, suatu perwujudan tertentu dalam masyarakat modern. Eksistensi daripada administrasi berkaitan dengan organisasi, artinya administrasi terdapat didalam suatu organisasi.

Masih menurut Dr. Mr. S. Prajudi Atmosudirdjo Administrasi adalah suatu proses penyelenggaraan bersama atau proses kerjasama, antara sekelompok orang-orang secara tertentu untuk mencapai sesuatu tujuan tertentu yang telah ditentukan

dan direncanaan sebelumnya. Kerja sama antara orang-orang tersebut berlangsung secara dan melalui “organisasi”.

Selanjutnya menurut Prajudi Atmosudirdjo Administrasi Niaga (*Business Administration*) adalah bidang spesialisasi yang mulai banyak dipilih. Ilmu Administrasi Niaga bukan ilmu ekonomi perusahaan. Administrasi Niaga adalah “Administrasi dari pada suatu Organisasi Niaga (umumnya berupa perusahaan), dan Administrasi yang mengejar tercapainya tujuan-tujuan yang bersifat Niaga”.

Definisi diatas dapat disimpulkan bahwa bisnis merupakan sejumlah total usaha yang meliputi berbagai macam jenis usaha yang memproduksi barang atau jasa dan memasarkannya kepada konsumen. Istilah Bisnis pada umumnya ditekankan pada tiga hal yaitu:

- a. Usaha-usaha perorangan kecil-kecilan dalam bidang barang dan jasa.
- b. Usaha-usaha perusahaan seperti pabrik, perusahaan transport, sura kabar, hotel dan sebagainya.
- c. Usaha dalam struktur ekonomi suatu bangsa. Dan usaha ini sangat luas sekali sebab mencakup usaha-usaha yang dilakukan oleh pemerintah dan baik yang mengajar laba atau tidak.

2. Konsep Administrasi Bisnis

Administrasi bisnis menurut Henri Fayol (2002) adalah bagian dari ilmu-ilmu sosial yang mempelajari tentang bagaimana sebuah proses kerja sama antara dua orang atau lebih dalam upaya mencapai suatu tujuan, merupakan ilmu yang berfokus pada perilaku manusia. Sebagai ilmu administrasi mempunyai objek,

subjek, dan metode. Objek dari ilmu administrasi bisnis adalah orang dengan perilakunya, subjek yang dipelajari bentuk atau bagian serta mekanisme kerjasama, sedangkan metode merupakan cara atau pemikiran yang dikembangkan untuk mencapai tujuan dari kerjasama tersebut.

Vernon A. Musselman, Jhon H. Jackson (1994) mengemukakan pendapat bahwa administrasi bisnis ialah jumlah keseluruhan aktifitas yang terorganisir dalam bidang perdagangan dan perniagaan serta industri. Penyediaan barang dan jasa agar terpenuhi kebutuhan masyarakat serta dapat memperbaiki kehidupan masyarakat. Dalam dunia perekonomian, bisnis memiliki karakteristik yaitu sebagai berikut yaitu berhubungan dengan berbagai barang dan jasa yang memenuhi kebutuhan manusia.

- a. Penentuan harga yang sesuai
- b. Akan ada kemungkinan mengalami kerugian.

3. Konsep Organisasi

Jika berbicara masalah administrasi maka tidak jauh juga kita berbicara tentang organisasi. Menurut Siagian (2017;6) “Yang mengatakan bahwa organisasi adalah setiap bentuk persekutuan antara dua orang atau lebih yang bekerja bersama secara formal terikat dalam rangka pencapaian suatu tujuan yang ditentukan dalam ikatan yang terdapat seseorang atau beberapa yang disebut atasan dan seseorang atau kelompok orang yang di sebut bawahan”.

Organisasi dapat diartikan sebagai serangkaian aktivitas kolektif dari orang-orang diawali dengan penetapan tujuan yang akan diraih, pembagian kerja dengan

perincian tugas-tugas tertentu yang akan dikerjakan, pendelegasian wewenang, pengawasan, dan diakhiri dengan evaluasi dari tugas-tugas yang telah dilaksanakan.

Setiap organisasi berusaha untuk mencapai tujuan organisasinya secara efektif dan efisien. Oleh karena itu, dalam sebuah organisasi dibutuhkan manajemen agar sumber daya organisasi dapat dikelola dan digunakan secara maksimal guna mencapai tujuan dan menjaga keseimbangan diantara tujuan-tujuan yang saling bertenangan dari pihak-pihak yang memiliki kepentingan yang berbeda terhadap organisasi.

Menurut Wright (Muhammad 2005;23) Organisasi adalah suatu bentuk sistem terbuka dari aktivitas yang dikoordinasikan dari dua orang atau lebih untuk mencapai suatu tujuan bersama.

Selanjutnya menurut Kotler (Muhammad 2005;22) mengatakan bahwa Organisasi adalah sistem hubungan yang terstruktur yang mengkoordinasikan usaha suatu kelompok orang untuk mencapai tujuan tertentu.

Dari penjabaran pengertian diatas maka peneliti dapat disimpulkan bahwa Administrasi tidak dapat berpisah dari organisasi, hal ini dapat dilihat bahwa bergerak atau tidaknya sebuah organisasi ke arah pencapaian tujuan sangat dipengaruhi dalam sumber daya yang dimiliki oleh organisasi dalam menggerakkan organisasi ke arah yang telah ditentukan, sehingga tujuan yang diinginkan dicapai bersama terwujud sesuai dengan yang diinginkan dan diharapkan.

4. Konsep Manajemen

Manajemen berasal dari kata *to manage* yang berarti mengatur. Pengaturan dilakukan melalui proses dan diatur berdasarkan urutan dan fungsi-fungsi manajemen dalam mencapai tujuan. Manajemen merupakan suatu proses untuk mewujudkan tujuan yang diinginkan (Hasibuan. 2005;1).

Semua bentuk organisasi dimana orang-orang bekerja bersama mencapai tujuan yang ditetapkan, sangat membutuhkan manajemen. Manajemen diperlukan organisasi agar usaha mencapai tujuan yang menjadikan lebih mudah. Manajemen merupakan suatu kegiatan yang digunakan untuk mengatur kehidupan sehari-hari maupun mengatur organisasi agar kegiatan yang dilakukan dapat berjalan dengan efektif dan efisien.

Menurut John D Millet (dalam Siswanto 2013;1) mengatakan bahwa Manajemen sebagai suatu proses, yaitu suatu rangkaian aktivitas yang satu sama lain saling berurutan.

- 1) Proses Pengarahan (*Process Of Directing*) yaitu suatu rangkaian kegiatan untuk memberikan petunjuk atau intruksi dari seseorang atasan kepada bawahan atau kepada orang yang diorganisasikan dalam kelompok formal dan untuk pencapaian tujuan.
- 2) Proses Pemberian Fasilitas Kerja (*Process Of Facilitating The Work*) yaitu rangkaian kegiatan untuk memberikan sarana dan prasarana serta jasa yang memudahkan pelaksanaan pekerjaan dari seorang atasan

kepada bawahan atau kepada orang yang terorganisasi dalam kelompok formal untuk pencapaian suatu tujuan.

Kemudian menurut Paul Hersey dan Kenneth H. Blanchard (dalam Siswanto 2013;2) Manajemen sebagai suatu usaha yang dilakukan dengan dan bersama individu dan kelompok untuk mencapai tujuan organisasi.

Selanjutnya menurut James A.F dan Charles Wankel (dalam Siswanto 2013;2) Manajemen adalah proses perencanaan, perorganisasian, kepemimpinan dan pengendalian upaya anggota organisasi dan penggunaan seluruh sumber daya organisasi lainnya demi tercapainya tujuan organisasi.

Selanjutnya menurut Terry (dalam Zulkifli 2009;16) Mendefinisikan konsep manajemen sebagai proses yang khas yang terdiri dari tindakan-tindakan *Planning, Organizing, Actuating, dan Controlling* dimana pada ,masing-masing bidang digunakan baik ilmu pengetahuan maupun keahlian dan diikuti secara berurutan dalam rangka usaha mencapai sasaran yang telah ditetapkan semula.

Selanjutnya Hasibuan (2005;7) yang mengatakan bahwa dengan adanya manajemen daya guna dan hasil guna unsur-unsur akan dapat di tingkatkan.

Unsur-unsur manajemen antara lain adalah :

1. Manusia (*Man*) dalam organisasi publik dapat diartikan sebagai suatu yang sangat menentukan karena manusia yang membuat tujuan melakukan proses kegiatan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan, tanpa manusia tidak akan ada proses kerja.

2. Uang (*Money*) penting sebagai alat ukur mengenai suatu usaha (besar kecilnya perusahaan diukur dari jumlah perputaran uang).
3. Bahan/perlengkapan (*Material*). Manajemen ada karena adanya kegiatan manusia secara bersama-sama untuk mengurus material.
4. Mesin/alat (*Machines*). Mesin sebagai alat bantu kerja, memudahkan melaksanakan kerja, memberikan keuntungan terhadap tenaga kerja.
5. Metode (*Method*). Tercapai atau tidaknya tujuan tergantung pada cara pelaksanaan dengan cara kerja yang baik akan memperlancar dan mempermudah jalannya pekerjaan.
6. Pasar (*Market*) dalam organisasi publik diartikan sebagai masyarakat atau warga negara dalam anggota.

Dari beberapa penjelasan diatas maka dapat disimpulkan bahwa Manajemen adalah suatu proses yang terdiri dari perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengawasan yang dilakukan untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan.

5. Konsep Pemasaran

Menurut Prof. Dr. Thamrin Abdullah, M.M., M.Pd (2012;2) Pemasaran adalah suatu sistem total dari kegiatan bisnis yang dirancang untuk merancang, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang-barang yang dapat memuaskan keinginan dan jasa baik kepada para konsumen saat ini maupun konsumen potensial.

Selanjutnya menurut Kotler menjelaskan (dalam Tjipto dkk, 2008;3) bahwa Pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial dimana individu dan

kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui penciptaan, dan pertukaran produk dan nilai satu sama lain.

Kemudian menurut Meldrum (dalam Tjiptono, Chandra, Adriana, 2008;3) Pemasaran adalah proses bisnis yang berusaha mnyelaraskan anantara SDM, financial dan fisik organisasi dengan kebutuhan dan keinginan para pelanggannya dalam konteks strategi kompetitif organisasi.

Pemasaran umumnya dipandang sebagai tugas untuk menciptakan, memperkenalkan, dan menyerahkan barang dan jasa kepada konsumen dan perusahaan. Sesungguhnya orang-orang pemasaran melakukan pemasaran dari 10 jenis wujud yang berbeda (Kotler, 2008;6-7), yaitu:

1. Barang
2. Jasa
3. Pengayaan pengalaman
4. Peristiwa
5. Orang
6. Tempat
7. Properti
8. Organisasi
9. Informasi
10. Ide

Tujuan dari pemasaran itu sendiri, yaitu untuk mempengaruhi tingkat, jangkauan, waktu, komposisi permintaan, sehingga membantu organisasi

mencapai sasarannya. Dan untuk meningkatkan efisiensi dan efektifitas dari kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh individu dan perusahaan.

Berkaitan dengan pemasaran, maka tidak akan terlepas dengan istilah konsep pemasaran. Swasta (2002;17) mendefinisikan konsep pemasaran sebagai faktor yang ahli penting dalam mencapai keberhasilan tersebut kita harus mengetahui adanya cara dan filsafah yang terlibat didalamnya, karena konsep pemasaran adalah suatu filsafah bisnis yang menyatakan bahwa pemuasan kebutuhan konsumen merupakan syarat ekonomi dan sosial bagi kelangsungan hidup perusahaan.

Marketing memiliki peran penting dalam keberhasilan dari bentuk hasil strategi pengembangan usaha yang telah diciptakan. Tanpa pemasaran yang baik, strategi pengembangan usaha yang telah diciptakan dikembangkan akan menjadi usaha yang sia-sia, bahkan biasanya merugikan bagi perusahaan untuk biaya yang dikeluarkan dalam pengembangan sebuah produk usaha. Meskipun dikatakan biaya pemasaran umumnya jauh lebih lebar dari biaya pengembangan produk sendiri, namun keberhasilan yang diraih akan mengembalikan seluruh biaya yang telah dikeluarkan oleh perusahaan jika produk baru tersebut sukses dipasarkan.

6. Konsep Manajemen Pemasaran

Menurut Ir. Sutarno (2012;214) Manajemen Pemasaran adalah salah satu kegiatan-kegiatan pokok yang dilakukan oleh perusahaan untuk mempertahankan kelangsungan perusahaannya, untuk berkembang dan untuk mendapatkan laba.

Kemudian menurut Swasta (2002;214) Manajemen Pemasaran adalah penganalisaan, perencanaan, pelaksanaan, dan pengawasan program-program yang bertujuan menimbulkan pertukaran dengan pasar yang dituju dengan maksud untuk mencapai tujuan perusahaan.

Selanjutnya menurut Kotler dan Amstrong (dalam Sindoro, 2004;16) mendefinisikan manajemen pemasaran sebagai analisis, perencanaan, implementasi, dan pengendalian program yang dirancang untuk menciptakan, membangun, dan mempertahankan pertukaran yang menguntungkan dengan pembeli sasaran demi mencapai tujuan organisasi.

Untuk keberhasilan kegiatan manajemen pemasaran pada sebuah perusahaan, maka perlu masukan misalnya berasal informasi kegiatan yang berjalan dilapangan. Umumnya orang yang beranggapan bahwa manajemen pemasaran berkaitan dengan upaya pencarian pelanggan dalam jumlah besar untuk menjual produk yang telah dihasilkan oleh perusahaan. Tetapi pandangan ini terlalu sempit karena suatu organisasi (perusahaan) akan menghadapi kondisi permintaan terhadap produknya, mungkin permintaannya cukup, permintaannya tidak teratur atau bahkan banyak permintaan, sehingga manajemen pemasaran harus mencari jalan untuk mengatasi keadaan permintaan yang berubah-ubah ini.

Tujuan dari manajemen pemasaran itu sendiri adalah untuk mempengaruhi tingkat, jangka waktu, komposisi permintaan, sehingga membantu organisasi untuk mencapai sasarannya. Kemudian untuk meningkatkan efesiensi dan

efektifitas dari kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh individual atau perusahaan.

Berdasarkan pengertian manajemen pemasaran tersebut, maka penulis menyimpulkan bahwa manajemen adalah penyelenggaraan berbagai kegiatan seperti perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengesaan yang dilakukan secara kompleks namun teratur, sehingga tercapai tujuan yang telah ditetapkan.

7. Konsep Bauran Pemasaran

Bauran pemasaran merupakan bagian dari aktivitas pemasaran yang mempunyai peranan yang cukup penting dalam mempengaruhi konsumen untuk membeli produk dan jasa yang ditawarkan. Untuk mengetahui lebih jelas, penulis akan menggunakan beberapa pendapat tentang bauran pemasaran.

Menurut Lamb, Hair, Dan Mc Danial (dalam Rangkuti,2009;2) menjelaskan bahwa bauran pemasaran adalah strategi produk, promosi, dan penentuan harga yang bersifat unik serta dirancang untuk menghasilkan pertukaran yang saling menguntungkan dengan pasar yang dituju.

Kemudian menurut Anogara (2004;202) Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*) adalah seperangkat alat pemasaran yang digunakan perusahaan untuk terus menerus mencapai tujuan pemasarannya dipasar sasaran. Bauran pemasaran dapat diklasifikasikan menjadi 4P (*Product, Price, Place, and Promotion*).

Sebagai suatu bauran , elemen-elemen tersebut saling mempengaruhi satu sama lain sehingga bila salah satu tidak tepat pengorganisasiannya akan mempengaruhi strategi pemasaran secara keseluruhan.

a. Harga (*Price*)

Menurut Anogara (2004;221) Harga merupakan variabel yang dapat dikendalikan dan yang diterima tidaknya suatu produk oleh konsumen. Harga semata-mata tergantung pada kebijakan perusahaan, tetapi tentu saja dengan mempertimbangkan berbagai hal. Murah dan mahalnya harga suatu produk sangat relatif sifatnya.

b. Distribusi (*Place*)

Distribusi merupakan alat bauran pemasaran lainnya termasuk kegiatan yang dilakukan perusahaan agar produk dapat diperoleh dan tersedia baik pelanggan sasaran. Menurut Anoraga dalam bukunya manajemen bisnis (2004;221) distribusi merupakan masalah yang akan dihadapi perusahaan pada saat produk selesai diproses.

c. Promosi (*Promotion*)

Menurut Anoraga (2004;222) promosi adalah salah satu bagian dari bauran pemasaran yang besar perannya. Promosi merupakan suatu ungkapan dalam arti luas tentang kegiatan-kegiatan yang secara aktif dilakukan oleh perusahaan (penjual) untuk mendorong konsumen membeli produk yang di tawarkan.

d. Produk (*Product*)

Menurut Kotler dan Keller yang alih bahas Banyamin Molan (2007;4) Produk adalah segala sesuatu yang dapat di tawarkan ke pasar untuk memuaskan keinginan dan kebutuhan, termasuk barang fisik, jasa, pengalaman, acara, orang, tempat, property, organisasi, informasi, dan ide. Jadi produk itu bukan sesuatu yang berbentuk berwujud saja. Tetapi juga sesuatu yang tidak berwujud seperti pelayanan jasa dan peruntukan bagi pemuasan kebutuhan konsumen, Didalam produk ada terdapat tingkat, hirarki dan klarifikasi produk.

1. Merek (*Brand*)

Merek merupakan nama, istilah, tanda, simbol atau lambung, desain, warna, atau kombinasi atribut-atribut produk lainnya yang diharapkan dapat memberikan identitas dan diferensiasi terhadap produk pesaing.

2. Kemasan (*Packing*)

Pengemasan (*Punckaging*) merupakan proses yang berkaitan dengan perancangan dan pembuatan wadah (*Container*) atau pembungkusan (*Wrapper*) untuk suatu produk.

3. Pemberian Label (*Labeling*)

Labeling berkaitan erat dengan pengemasan, lebel merupakan bagian dari suatu produk yang menyampaikan informasi mengenai

produk dan penjualan. Sebuah label bisa merupakan sebuah bagian dari kemasan, atau bisa pula merupakan etikel (tanda pengenal) yang dicentelkan pada suatu produksi.

4. Layanan Perlengkapan (*Supplementary Service*)

Produk apapun tidak terlepas dari unsur jasa atau layanan, baik itu jasa sebagai produk inti (jasa murni) maupun jasa sebagai pelengkap. Produk inti umumnya sangat bervariasi antara tipe bisnis yang satu dengan yang lain, tetapi layanan pelengkapannya memiliki kemasan.

5. Jaminan (*Assurance*)

Jaminan adalah janji yang merupakan kewajiban produsen atas produknya kepada konsumen, dimana para konsumen akan diberi ganti rugi bila produk ternyata tidak dapat berfungsi sebagai mana yang diharapkan atau dijanjikan. Jaminan dapat meliputi kualitas produk, reparasi, ganti rugi uang (uang kembalikan atau produk ditukar), dan sebagainya. Jaminan sendiri ada yang bersifat tertulis dan ada pula yang tidak tertulis. Jaminan ini dimanfaatkan sebagai aspek promosi, terutama pada produk-produk tahan lama.

Maka disimpulkan pemasaran merupakan suatu proses dimana seorang individu dan kelompok memenuhi kebutuhan dan keinginannya.

8. Konsep Manajemen Produksi dan Operasional

Menurut Jacobs, Chase & Aquilano (2009;7) manajemen produksi adalah suatu desain, operasional dan perbaikan sistem untuk menciptakan produk utama dan servis. Selanjutnya menurut Assauri (2008;18) Manajemen produksi dan operasional merupakan kegiatan untuk mengatur dan mengoordinasikan penggunaan sumber-sumber daya yang berupa sumber daya manusia, sumber daya alat dan sumber daya dana serta bahan, secara efektif, untuk menciptakan dan menambahkan kegunaan (*Utility*) tercakup semua kegiatan atau aktivitas yang menghasilkan barang dan jasa, serta kegiatan-kegiatan yang mendukung atau menunjang usaha untuk menghasilkan barang dan jasa itu.

Untuk melakukan inovasi produk dengan melakukan penambahan-penambahan produk yang dijual oleh perusahaan, meningkatkan kualitas dari produk yang ada serta meningkatkan kualitas jumlah produksi yang diharapkan perusahaan serta kebijakan-kebijakan yang mendukung. Di dalam mendukung untuk pencapaian tujuan dan kebijakan fungsi dan operasional, perlu diperhatikan juga terkait tujuan dan kebijakan dari fungsi bisnis yang lain, yaitu ; sumber daya manusia, pemasaran dan keuangan.

9. Konsep Manajemen Keuangan

Pencatatan keuangan yang belum dilakukan dengan baik, mengakibatkan campurnya harta pribadi dengan harta perusahaan, sehingga pelaku usaha tidak dapat melakukan *Monitoring* terhadap arus keuangan usaha. Menurut (Hasibuan;2009) Manajemen keuangan usaha kecil pada dasarnya tidak terlepas

dari fungsi manajemen, meliputi kegiatan perencanaan atau *Planning*, Pengorganisasian atau *Organizing*, Pelaksanaan/pengalokasian atau *Actuating*, Pengendalian atau *Controlling* serta evaluasi (POAC).

Selanjutnya menurut (Rivai;2013) menyatakan bahwa pencatatan laporan keuangan yang sistematis memiliki manfaat-manfaat, yaitu dapat memberikan informasi kas yang dapat dipercaya mengenai posisi keuangan usaha pada suatu saat tertentu, dapat memberikan informasi keuangan mengenai hasil usaha dalam satu periode akuntansi, dapat memberika informasi-informasi yang dapat membantu pihak yang berkepentingan untuk menilai kondisi dan potensi suatu usaha serta dapat memberikan informasi lainnya yang relevan dengan pihak yang berkepentingan lainnya.

Kemudian menurut Harahap (2015) menjelaskan bahwa jenis laporan keuangan usaha yang umum, yaitu neraca,atau laporan laba/rugi atau hasil usaha, laporan arus kas, laporan perusahaan posisi keuangan yang mana jenis laporan tersebut akan menyajikan informasi tentang kondisi suatu perusahaan.

10. Konsep Usaha Kecil Menengah (UKM)

Usaha Kecil Menengah (UKM) mempunyai peran yang strategis dalam pembangunan ekonomi nasional, oleh karena itu selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja juga berperan dalam pendistribusian hasil-hasil pembangunan. Dalam krisis ekonomi yang terjadi di negara kita sejak beberapa waktu yang lalu, dimana banyak usaha berskala

besaryang mengalami strategi bahkan berhenti aktifitasnya, sektor usaha kecil dan menengah (UKM) terbukti lebih tangguh dalam menghadapi krisis tersebut.

Menurut Rudjito (2003;122) Usaha Kecil Menengah (UKM) diindonesia yang memiliki peranan yang penting dalam perekonomian Indonesia, baik ditinjau dari segi jumlah usaha maupun dari segi penciptaan lapangan kerja.

Selanjutnya menurut Anoraga (2002;249) diindonesia banyak terdapat industri dengan beragam jenis usaha. Dengan keberadaan industri kecil menengah diindonesia telah memiliki peran yang sangat penting di dalam perekonomian nasional, terutama dalam aspek-aspek, seperti peningkatan ekspor non-migas.

Selain itu industri kecil sudah terbukti tahan terhadap gejolak pasang surut perekonomian global. Namun demikian, dalam proses usahanya industri kecil diindonesia banyak menghadapi berbagai masalah diantaranya seperti tenaga kerja dan modal (Anoraga, 2002;245).

a. Tenaga Kerja

Proses produksi tidak dapat hanya mengandalkan pemanfaatan fasilitas dengan teknologi modern, karena sistem produksi membutuhkan jasa tenaga kerja untuk memperlancar produksi yang bermanfaat bagi masyarakat. Tenaga kerja merupakan salah satu factor yang terpenting dalam proses produksi untuk menghasilkan barang maupun jasa disamping faktor produksi modal, keahlian keusahawan dan sumber daya alam.

Menurut UU No.13 Tahun 2003 tentang ketenagakerjaan, pengertian tenaga kerja adalah setiap orang mampu melakukan pekerjaan untuk menghasilkan barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan sendiri maupun masyarakat.

Kemudian menurut Sedermayanti (2014) tenaga kerja adalah jumlah seluruh penduduk dalam satu negara yang memproduksi barang dan jasa jika ada permintaan terhadap tenaga mereka dan jika mereka mau berpartisipasi dalam aktivitas tersebut setiap perusahaan dalam melaksanakannya.

Tenaga kerja terdiri dari:

1. Angkatan Kerja (*Labour Force*) adalah penduduk yang bekerja dan yang tidak bekerja tetapi siap untuk mencari kerja.
2. Bukan Angkatan Kerja adalah mereka yang masih sekolah, ibu rumah tangga, dan para penyandang cacat, serta lanjut usia.

Menurut Sadono Sukirno (2013) Tenaga kerja meliputi keahlian dan keterampilan yang mereka miliki. Dari segi keahlian dan pendidikannya, tenaga kerja dibedakan menjadi tiga golongan berikut :

1. Tenaga Kerja Kasar adalah tenaga kerja yang tidak berpendidikan atau rendah pendidikannya dan tidak memiliki keahlian dalam suatu bidang pekerjaan.

2. Tenaga Kerja Terampil adalah tenaga kerja yang memiliki keahlian dari pelatihan atau pengalaman kerja seperti ; montir mobil, tukang kayu, dan ahli mereprasi TV dan radio.
3. Tenaga Kerja Terdidik adalah tenaga kerja yang memiliki pendidikan cukup tinggi dan ahli dalam bidang tertentu seperti ; dokter, akuntan, ahli ekonomi dan insinyur.

b. Permodalan

Dalam menjalankan suatu usaha modal merupakan salah satu faktor penting dalam suatu industri. Modal menurut Polak (di dalam skripsi Hidayanti, dalam pengertian ekonomi umumnya mencakup benda-benda seperti tanah, gedung, mesin-mesin, alat-alat, perkakas, dan barang produktif lainnya untuk suatu kegiatan usaha.

Selanjutnya menurut Sriyanti (1991;109) modal dalam arti sempit adalah sejumlah nilai uang yang digunakan dalam membelanjai semua keperluan usaha. Modal juga dapat diartikan secara umum mencakup benda-benda seperti tanah, gedung, mesin-mesin, alat-alat, dan barang produktif lainnya untuk kegiatan usaha.

Masih menurut Sriyanti (1994;111) sehubungan dengan kegiatan usaha, modal dibedakan menjadi dua yaitu :

a. Modal Tetap (*Fixel Capital*)

Modal tetap adalah semua benda-benda modal yang dipergunakan terus menerus dalam jangka lama pada kegiatan produksi, seperti : tanah, gedung, mesin, alat-alat perkakas, dan sebagainya.

b. Modal Bekerja (*Working Capital*)

Modal bekerja adalah modal mendapat operasi perusahaan seperti: pembeli bahan besar dan bahan habis pakai, membiayai upah dan gaji, membiayai pengiriman dan transfortasi, biaya penjualan dan reklame, biaya pemeliharaan dan sebagainya.

Menurut Anoraga (2002;267) Sumber modal yang digunakan digali oleh industri kecil antara lain dapat digolongkan menjadi dua kelompok yaitu sumber dalam internal dan eksternal.

Sumber-sumber internal terdiri dari :

- a. Tabungan pribadi yaitu dana tabungan pemilik.
- b. Laba yang ditahan yaitu dana yang diperoleh dari sisa laba yang tidak diambil bagi perusahaan kecil atau tidak dibagikan bagi koperasi.

Sumber-sumber eksternal dapat terdiri dari pihak lain yaitu bank dan modal ventura. Beberapa alternatif yang dilakukan usaha kecil untuk mendapatkan pembiayaan untuk modal dasar maupun untuk langkah-langkah pengembangan usahannya. Melalui kredit perbankan, peminjaman lembaga keuangan bukan bank, modal ventura, pinjaman dari dana penysisihan sebagian laba Badan Usaha Milik Negara (BUMN), hubah, dan jenis-jenis pembiayaan lainnya. Dalam

Anoraga (2002;268) modal ventura adalah suatu bentuk pernyataan modal yang bersifat sementara kedalam suatu Perusahaan Pasangan Usaha (PPU) yang ingin mengembangkan usahanya, namun mengalami kesulitan dan pendanaan.

Menurut Rudjito (2003) Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah suatu usaha yang memiliki peran penting dalam perekonomian negara Indonesia, baik dari sisi lapangan kerja yang tercipta maupun dari jumlah sisi usahanya.

Kemudian pengertian UMKM berdasarkan Undang-undang No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM, menggariskan sebagai berikut ;

1. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam undang-undang.

Kriteria usaha mikro adalah :

- 1) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha,
 - 2) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).
 - 3) Usaha mikro berupa Kerajinan rumah tangga, dengan jumlah tenaga kerja dibawah 5 orang termasuk tenaga kerja yang tidak dibayar.
2. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai,

atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam undang-undang.

Kriteria usaha kecil adalah :

- 1) Kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha,
- 2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua miliar lima ratus juta rupiah).
- 3) Usaha kecil dengan jumlah tenaga kerja sebanyak 5-19 orang.
3. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian, baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam undang-undang.

Kriteria usaha menengah adalah :

- 1) Kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha,
- 2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua miliar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh miliar rupiah).

- 3) Usaha menengah dengan jumlah tenaga kerja sebanyak 20-99 orang.

Disamping itu adapun kelebihan dan kekurangan dari UMKM adalah :

1. Kelebihan UMKM

- a. Pemilik usaha bebas dalam bertindak dan mengambil keputusan.
- b. Pemilik biasanya memiliki peran atau turun tangan secara langsung dalam menjalankan usaha.
- c. Usaha yang dijalankan memang sesuai dengan kebutuhan masyarakat setempat.

2. Kekurangan UMKM

- a. Susah untuk mengembangkan usaha karena jumlah modal yang dimiliki terbatas.
- b. Sulit untuk mendapatkan karyawan karena jumlah gaji yang ditawarkan tidak begitu besar.
- c. Relatif lemah dalam spesialisasi. Biasanya pemilik usaha UMKM tidak berjualan barang tertentu secara tetap. Mereka biasa saja menjual barang lain sewaktu-waktu.

Adapun perbedaan dari UKM dan UMKM adalah :

1. Di lihat dari segi Modal

Usaha jenis UMKM memiliki modal awal mendirikan sekitar Rp300.000.000 dan jarang juga pemerintah menyediakan bantuan modal untuk jenis usaha ini. Sedangkan untuk usaha jenis UKM usaha yang dimulai dari modal sekitar Rp50.000.000.

2. Di lihat dari segi Omzet Penjualan

UMKM memiliki ruang lingkup usaha yang besar maka target omzet yang harus dicapai pun tidak tanggung-tanggung nilainya, yaitu mencapai milyaran rupiah, dengan batas minimal Rp300 juta. Sementara itu, usaha jenis UKM hanya memiliki omzet di bawah Rp200 juta karena lingkup usahanya yang memang lebih kecil.

3. Di lihat dari segi Tenaga Kerja Yang Di Pekerjakan (Karyawan)

Usaha jenis UMKM tentu memiliki jumlah pelaku usaha yang lebih besar, yaitu hingga 30 orang. Sementara itu, usaha jenis UKM biasanya hanya dilakukan oleh satu hingga lima orang pelaku usaha, seperti misalnya usaha rumah tangga.

4. Di lihat dari segi Aset (Pendapatan)

Usaha jenis UMKM memiliki aset dan kekayaan lebih dari Rp60.000.000. Jumlah ini tidak termasuk tanah dan bangunan yang digunakan untuk usaha. Sedangkan untuk Usaha jenis UKM dapat dilihat berdasarkan Surat Edaran Bank Indonesia No.26/1/UKK tentang Kredit Usaha Kecil (KUK), Dalam surat tersebut bahwa Usaha Kecil Menengah (UKM) memiliki aset yang dimiliki tidak lebih dari Rp60.000.000.

Maka dapat disimpulkan bahwa Usaha Kecil Menengah (UKM) adalah Usaha UKM lebih mengarah pada jenis usaha perseorangan dengan skala kecil, seperti skala rumahan, sehingga dianggap tidak terlalu berpengaruh pada perkembangan perekonomian Negara, sedangkan untuk Usaha Mikro Kecil dan

Menengah (UMKM) saat ini dianggap sebagai cara efektif dalam pengentasan kemiskinan.

11. Konsep Pengembangan Usaha

Menurut Anogara (2007;66) Pengembangan usaha adalah tanggung jawab dari setiap pengusaha atau wirausaha yang membutuhkan pandangan kedepan, motivasi dan kreatifitas. Jika hal ini dapat dilakukan oleh setiap wirausaha, maka besarlah harapan untuk dapat menjadikan usaha yang semula kecil menjadi skala menengah bahkan menjadi sebuah usaha besar.

Selanjutnya menurut Harrisfadilah (2012) pengembangan usaha adalah tugas dan proses persiapan analisis tentang peluang pertumbuhan potensial, dukungan dan pemantauan pelaksanaan peluang pertumbuhan usaha, tetapi tidak termasuk keputusan tentang strategi dan implementasi dari peluang pertumbuhan usaha.

Kegiatan bisnis ini dapat di mulai dari merintis usaha (*Starting*), membangun kerja sama ataupun dengan membeli usaha orang lain atau yang lebih dikenal dengan *Franching*. Namun yang diperlukan lebih diperhatikan lagi adalah kemana arah bisnis tersebut akan dibawa. Maka dibutuhkan suatu pengembangan dalam memperluas dan mempertahankan bisnis tersebut agar dapat berjalan dengan baik. Untuk melaksanakan pengembangan bisnis ini dibutuhkan dukungan dari berbagai aspek bidang produksi dan pengelolaan, pemasaran, sumber daya manusia (SDM), teknologi dan lain-lain (Anoraga 2011;129).

Menurut Anoraga pengembangan usaha ini meliputi perencanaan di bidang permodalan, produksi, pemasaran serta sumber daya manusia. Berikut merupakan

pengertian permodalan, produksi, pemasaran, dan sumber daya manusia menurut para ahli :

a. Permodalan

- 1) Bambang Riyanto mengatakan bahwa modal adalah hasil produksi yang digunakan kembali untuk memproduksi lebih lanjut.
- 2) Drs. Moekijat berpendapat bahwa modal adalah semua hal yang dimiliki oleh perusahaan, termasuk uang tunai, kredit, hak membuat, serta menjual sesuatu (berupa paten), mesin-mesin, dan property. Namun sering juga istilah modal dipandang sebagai hak milik total yang terdiri dari jumlah yang ditanam, surplus, dan semua keuntungan yang tidak dibagi.

b. Produksi

Menurut Anoraga (2006;249) produksi adalah suatu proses yang mentransformasi bahan baku menjadi bahan setengah jadi atau barang jadi sehingga mampu dikonsumsi dan menimbulkan nilai ekonomi. Berikut ini merupakan ruang lingkup produksi.

- 1) Perencanaan output, meliputi penyeleksian, pendesaian produk atau jasa yang ditawarkan kepada konsumen
- 2) Perencanaan kapasitas, penentuan kapan dan berapa banyak fasilitas peralatan atau mesin, tenaga kerja yang ada
- 3) Perencanaan agregat, menyangkutantisipasi kebutuhan tenaga kerja, bahan baku dan penolong, dan fasilitas tahunan, bulanan, dan mingguan.

- 4) Manajemen persediaan, memutuskan berapa banyak bahan baku, pekerjaan dalam proses dan jumlah barang akhir
- 5) Perencanaan kebutuhan bahan, menentukan kapan memesan dan menghasilkan bahan dan bagaimana memenuhi jadwal pengiriman.

c. Pemasaran

Banyak orang yang mengenai pengertian pemasaran dengan penjualan. Bahkan sering kali menggunakan istilah pemasaran untuk kegiatan periklanan atau penjualan. Semuanya itu sebenarnya hanyalah merupakan bagian dari kegiatan pemasaran. Pemasaran meliputi masalah penetapan produk, harga, saluran distribusi dan promosi oleh perusahaan selain kegiatan penjualan (Panji Anoraga 1997).

1) Keinginan Dan Kebutuhan Konsumen (*Costumer Want and Needs*)

Di dalam pemasaran produk, perusahaan bukan hanya perlu meraih total penjualan melainkan juga harus mampu menjaga hubungan baik dengan konsumennya. Bila konsumen dikenal baik oleh pihak produsen atau sipenyedia barang, maka akan diketahui apa yang akan dibutuhkan dan diinginkan oleh konsumen tersebut sehingga produsen atau sipenyedia dan menantisipasi hal-hal yang melemahkan produk yang mereka tawarkan.

2) Harga Yang Memuaskan (*Cost Satisfy*)

Dalam hal tertentu harga yang terjangkau oleh konsumen merupakan variabel yang sangat penting. Namun, ada juga konsumen yang mau membeli barang yang ditawarkan dengan harga yang relative mahal. Bila barang atau

produk sesuai dengan keinginan dan kebutuhan yang mereka suka, maka harga tersebut tidak akan menjadi masalah bagi konsumen.

3) Tempat Membeli

Yaitu tempat membeli barang atau jasa yang diminati oleh konsumen merupakan faktor yang penting juga. Dalam perusahaan oleh konsumen akan memilih dan memperhatikan penjualan produk yang terpercaya dan bermutu produknya.

4) Komunikasi (*Communication*)

Tidak semua konsumen yang tahu atau mengerti dengan produk yang dipasarkan. Jadi harus membutuhkan komunikasi secara baik untuk membuat pelanggan yakin untuk membeli barang atau jasa yang dipasarkan.

d. Sumber Daya Manusia

Manajemen sumber daya manusia merupakan bagian yang berhubungan dengan keputusan organisasi yang berdampak pada angkatan kerja atau angkatan kerja potensial perusahaan yang ruang lingkupnya lebih luas dan bukan hanya sekedar al-hal yang bersifat administratif.

Bagian sumber daya manusia sangat efektif jika kebijaksanaan manajemen sumber daya manusia dibuat sesuai dengan misi dan tujuan khusus organisasi sehubungan dengan konsumen, manajemen sumber daya manusia harus membantu manajemen dalam kegiatan menginteraksi dan mengkoordinasi kepentingan unsur-unsur pokok organisasi, dengan memutuskan untuk mempertinggi organisasi

melalui produktivitas yang lebih tinggi dan kualitas produk dan jasa yang lebih tinggi yang akhirnya akan mempertinggi kepuasan konsumen.

Kunci keunggulan bersaing adalah menambah output dengan input sedikit sementara pada saat yang sama meningkatkan kualitas produk atau jasa kepuasan konsumen.

Sedangkan menurut Masiyah Kholmi (2003;212) ada beberapa aspek yang mempengaruhi prospek pengembangan usaha kecil dan menengah (UKM) diantaranya adalah :

1. Aspek Permodalan

Sebagian besar permodalan bersumber dari pemilik sendiri sehingga umumnya perusahaan kecil tidak berpengaruh adanya kenaikan nilai dollar atau adanya kenaikan suku bunga bank. Umumnya industri kecil kurang memiliki akses memperoleh pinjaman, hal ini disebabkan oleh dokumentasi atas kegiatan belum memadai, khususnya berkaitan dengan pembukuan, oleh karena itu pengelola tidak mempunyai informasi yang cukup mengenai kegiatan finansial usaha yang dicapai. Dengan demikian akan terjadi kesulitan melakukan pinjaman di bank atau proposal yang diajukan untuk memperoleh dana sangat di ragukan validitasnya.

2. Aspek Produksi

a. Bahan Baku (*Materials*)

Sumber bahan baku yang digunakan sebagian besar bahan baku lokal atau berasal dari wilayah sekitarnya, pembelian bahan baku rata-rata secara tunai karena tidak pernah membuat perjanjian secara tertulis dengan supplier untuk mendapatkan bahan baku secara kontinyu, sehingga bahan baku menjadi masalah yang serius diproses produksi ketika ada permintaan mendadak atau kelangkaan bahan baku dipasarkan, tetapi sebagian perusahaan telah melakukan persediaan bahan baku untuk menghadapi permintaan yang mendadak.

b. Desain Produk (*Design Product*)

Desain produk pada industri kecil cenderung selalu berubah, hanya meniru produk lain yang sudah ada dipasaran, perusahaan kurang berani mengubah desain produknya karena takut kehilangan pasar, sehingga sebagian besar membuat desain produknya hanya mengikuti order dari pembelinya atau melakukan variasi produk sesuai dengan kebutuhan pasar, sering melakukan pasar serta melakukan penetapan waktu produksi untuk menghadapi permintaan produk.

c. Tenaga Kerja (*Labor*)

Tenaga kerja yang ada pada industri kecil rata-rata berpendidikan rendah, untuk itu perusahaan selalu mendorong karyawan bekerja lebih terampil dan menciptakan cara-cara kerja yang efisien. Pada umumnya

pimpinan/pengelola perusahaan lebih mudah mengendalikan atau melakukan pengawasan tenaga kerja (karyawan), karena pimpinan langsung dapat memantau langsung terhadap masing-masing karyawan ketika bekerja. Perlu diperhatikan mengenai tenaga kerja, kurangnya tambahan pengetahuan dari pihak perusahaan atau bekerja sama dengan pihak luar perusahaan untuk memberikan pelatihan atau memberikan pengetahuan bagaimana dapat bekerja yang produktif dan lebih baik.

d. Alat Produksi (*Equipment Product*)

Sebagian besar menggunakan alat produksi sederhana untuk proses produksi, umumnya mesin yang digunakan berumur tua, dan kurang didukung adanya sumber daya yang memadai, sehingga perusahaan kurang dapat menghasilkan produk yang bermutu tinggi, dan terjadi produktivitas rendah yang berakibat terjadinya biaya yang tinggi, dan akhirnya perusahaan kecil kalah bersaing harga dengan perusahaan menengah dan perusahaan besar. Disamping itu juga perusahaan kurang mampu mengakses informasi yang berkaitan dengan hasil penelitian pusat *Litbang* dan perguruan tinggi.

3. Aspek Pemasaran

Secara umum usaha tahu dari pak pujo belum melakukan penjualan dengan skala besar masih skala kecil, dan cara penjualannya terkadang ada pemesanan atau order melalui media sosial. Dan dari produk tahu ini belum mempunyai nama produk jadi masih memakai kertas kiloan.

4. Aspek Kewirausahaan

Kecenderungan perusahaan memiliki percaya diri tanpa bantuan orang lain usahanya dapat berjalan terus, terdapat upaya untuk memperbaiki kondisi perusahaan secara seksama, sehingga reputasi perusahaan sangat tergantung pada kemampuan yang dimiliki, sebenarnya terdapat inisiatif untuk memajukan perusahaan, hanya saja karena terbatas kemampuannya, maka sering kali hal yang dilakukan sebenarnya sudah lama tetapi sudah dilakukan terlebih dahulu oleh pihak lain.

B. Penelitian Terdahulu

Tabel II.1 : Penelitian Terdahulu

No	Nama	Judul	Varia bel	Metode Penelitian	Lokasi Penelit ian	Hasil
1	2	3	4	5	6	7
1	Leni Setia Wardani (2008)	Analisis Pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) di pesantren Annabila	Menggunakan 1 variabel (Pengembangan Usaha)	Penelitian terdahulu menggunakan pendekatan kuantitas sedangkan peneliti menggunakan pendekatan kualitatif.	Semarang.	Permasalahan yang dihadapi yaitu : perusahaan ini Annabila yang ada di desa selo kabupaten Purwodadi untuk mengembangkan usaha manajer harus mengoptimalkan usahanya manajer dalam berkomunikasi sudah menggunakan keterbukaan dan dukungan dengan karyawannya.
2	Syamsudin (2011)	Analisis pengembangan usaha emping melinjo yang memperoleh kredit	Menggunakan 1 variabel (Pengembangan Usaha)	Penelitian terdahulu pendekatan Kuantitatif bersifat deskriptif	Semarang	Permasalahan yang diperoleh yaitu : Bahwa modal, produksi, omset penjualan, jam kerja serta keuntungan langsung berpengaruh terhadap pengembangan usaha.

No	Nama	Judul	Variabel	Metode Penelitian	Lokasi Penelitian	Hasil
1	2	3	4	5	6	7
3	Dyah Ratih Sulistyuti	Dinamika usaha kecil dan menengah (UKM) analisis konsentrasi regional UKM Indonesia 1999-2001	Menggunakan 1 variabel (Dinamika Usaha)	Alat indeks Konsentrasi (CI) kuantitatif	Yogyakarta	Bahwa kenyataan konsentration UKM secara regional tidak mengalami pergeseran yang berarti selama periode penelitian.
4		Pengembangan UKM untuk Percepatan Peningkatan Ekonomi Daerah Di Kabupaten Indragiri Hulu Provinsi Riau	Menggunakan 1 variabel (Pengembangan Usaha)	Deskriptif Kuantitatif	Penelitian terdahulu menggunakan pendekatan kuantitatif sedang penelitian menggunakan pendekatan kualitatif.	Permasalahan yang dihadapi yaitu ;lemahnya struktur permodalan.ketersediaan bahan baku, serta kesulitan dalam memasarkan terbataspenggunaan teknologi dan lemahnya organisasi manajemen usaha, serta kurangnya kuantitas dan manajemen usaha, serta kurangnya kuantitas dan kualitas.

Sumber : *Data Penelitian 2020*

Berdasarkan tabel di atas diketahui ada perbedaan penelitian terhadap penelitian saya adalah bahwa nama penyusunan berbeda, lokasi penelitian saya terletak di Engkolan, Sorek 1, Kecamatan Pangkalan Kuras, Kabupaten

Pelalawan. Variabel yang saya gunakan ialah 1 variabel. Metodologi penelitian yang saya gunakan ialah tipe penelitian kualitatif bersifat deskriptif. Dan hasil permasalahan dari Analisis Pengembangan Usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto Di Kecamatan Pangkalan Kuras Kabupaten Pelalawan.



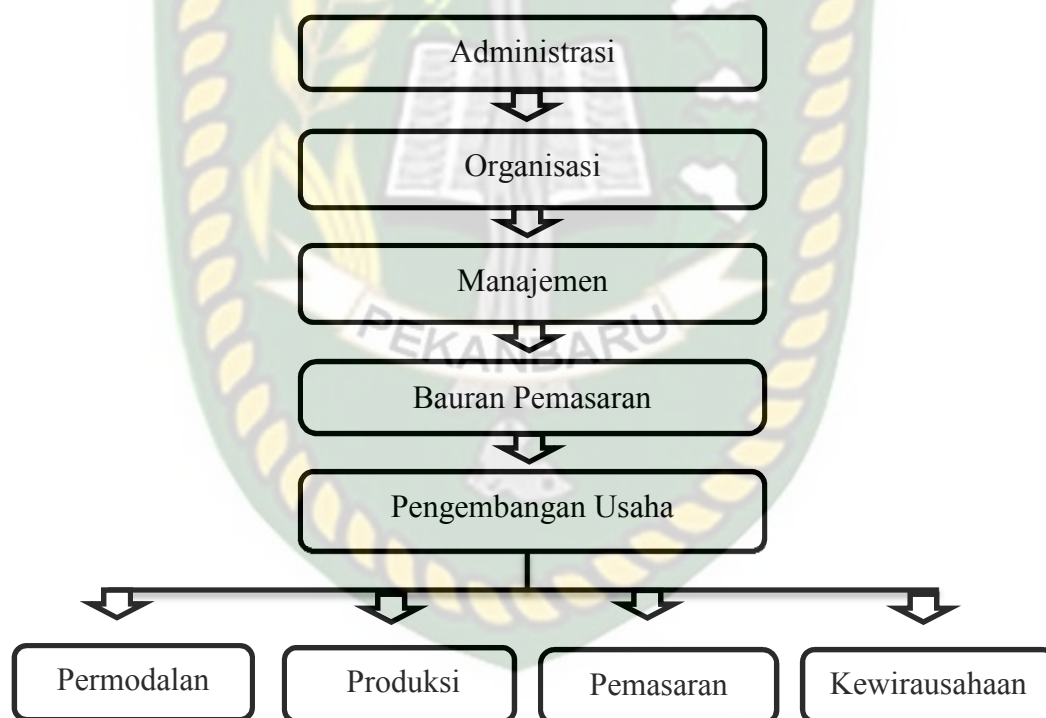
Dokumen ini adalah Arsip Miik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau

C. Kerangka Pikir

Kerangka pemikiran merupakan pejabaran hasil secara lisan maupun tulisan runtutan logika seseorang terkait atau hubungan atau berhubungan atau berpengaruh salah satu kondisi fenomena tertentu yang sedang dijadikan objek pengamatan sehubungan dengan kualitas produk.

Gambar II.1 Kerangka Pikir Tentang Analisis Pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) Tahu Setia Bapak Pujo Susanto Di Kecamatan Pangkalan Kuras Kabupaten Pelalawan



Sumber : modifikasi penelitian 2020

D. Hipotesis

Berdasarkan uraian latar belakang diatas yang telah dikemukakan maka hipotesis sebagai berikut “Memang benar Analisis Pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) Tahu Setia Bapak Pujo Susanto Di Kecamatan Pangkalan

Kuras Kabupaten Pelalawan mencakup penilaian baik dari sebelumnya dalam memajukan dan mempertahankan usahanya”.

E. Konsep Operasional

Untuk memudahkan dalam penyusunan dan melakukan analisis yang berkaitan dengan judul penelitian, untuk dirumuskan dengan konsep operasional sebagai berikut :

1. Konsep Administrasi

Administrasi merupakan suatu proses kerja sama yang memiliki tujuan serta anggota terdiri atas dua orang atau lebih dan dapat melaksanakan serta menyelesaikan segala sesuatu aktivitas yang sudah diatur secara sistematis yang dilakukan pada UKM Tahu Setia Bapak Pujo Susanto Di Kecamatan Pangkalan Kuras Kabupaten Pelalawan.

2. Konsep Administrasi Bisnis

Administrasi bisnis adalah bagian dari ilmu-ilmu sosial yang mempelajari tentang bagaimana sebuah proses kerja sama antara dua orang atau lebih dalam upaya mencapai suatu tujuan, merupakan ilmu yang berfokus pada perilaku manusia.

3. Konsep Organisasi

Organisasi merupakan wadah atau tempat yang digunakan oleh UKM Tahu Setia Bapak Pujo Susanto Di Kecamatan Pangkalan Kuras Kabupaten Pelalawan Pelalawan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

4. Konsep Manajemen

Manajemen merupakan tindakan-tindakan atau kegiatan yang dilakukan untuk mengatur segala sumber daya di dalam Pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) Tahu Setia Bapak Pujo Susanto Di Kecamatan Pangkalan Kuras Kabupaten Pelalawan demi tercapainya tujuan yang telah ditetapkan.

5. Konsep Pemasaran

Pemasaran merupakan bentuk-bentuk keseluruhan dari kegiatan bisnis yang dilakukan oleh UKM Tahu Setia Bapak Pujo Susanto Di Kecamatan Pangkalan Kuras Kabupaten Pelalawan untuk memuaskan kebutuhan konsumen.

6. Konsep Manajemen Pemasaran

Manajemen Pemasaran merupakan melakukan program-program yang dilakukan pada UKM Tahu Setia Bapak Pujo Susanto Di Kecamatan Pangkalan Kuras Kabupaten Pelalawan yang bertujuan menimbulkan pertukaran dengan pasar dengan cara penganalisisan, perencanaan, pelaksanaan, dan pengawasan.

7. Konsep Bauran Pemasaran

Bauran Pemasaran adalah seperangkat alat pemasaran yang digunakan perusahaan untuk terus menerus mencapai tujuan pemasarannya dipasar sasaran. Bauran pemasaran dapat diklasifikasikan menjadi 4P (*Product, Price, Place, and Promotion*).

8. Konsep Manajemen Keuangan

Manajemen Keuangan adalah untuk menjelaskan tentang jumlah penerimaan dan pengeluaran kas usaha dalam satu periode beserta sumber-sumbernya.

9. Konsep Pengembangan Usaha

Pengembangan Usaha adalah tanggung jawab dari setiap pengusaha atau wirausaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto Di Kecamatan Pangkalan Kuras Kabupaten Pelalawan yang membutuhkan pandangan kedepan, motivasi dan kreativitas.

10. Konsep Aspek Permodalan

Aspek permodalan adalah sumber awal yang berupa uang yang digunakan oleh industri terkhususnya usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto Di Kecamatan Pangkalan Kuras Kabupaten Pelalawan guna menjalankan usahanya sehari-hari sehingga kedepannya dapat bersaing dan berkembang.

11. Konsep Aspek Produksi

Aspek produksi adalah yang menjadi salah satu faktor pendorong berjalannya sebuah usaha, yang menjadi aspek produksi usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto Di Kecamatan Pangkalan Kuras Kabupaten Pelalawan terdiri dari bahan baku, desain produk, tenaga kerja, dan alat produksi.

12. Konsep Aspek Pemasaran

Aspek Pemasaran adalah suatu proses kegiatan yang dipengaruhi oleh berbagai faktor seperti : faktor sosial, faktor budaya, faktor politik, faktor ekonomi, dan faktor manajerial. Bentuk pemasaran yang dilakukan oleh usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto Di Kecamatan Pangkalan Kuras Kabupaten Pelalawan yang belum memperoleh hasil yang maksimal kegiatan pertukaran nilai barang dengan barang yang dibutuhkan oleh konsumen. Sehingga tercipta kegiatan yang saling menguntungkan.

13. Konsep Aspek Kewirausahaan

Aspek Kewirausahaan adalah cara promosi penjualan yang dilakukan oleh setiap usaha khususnya usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto Di Kecamatan Pangkalan Kuras Kabupaten Pelalawan guna untuk menarik minat konsumen serta mampu bersaing di pasaran.

F. Operasional Variabel

Tabel II.2 : Operasional Variabel Penelitian Analisis Pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) Tahu Setia Bapak Pujo Susanto Di Kecamatan Pangkalan Kuras Kabupaten Pelalawan

Konsep	Variabel	Indikator	Sub Indikator
1	2	3	4
Pengembangan Usaha adalah tanggung jawab dari setiap pengusaha atau wirausaha yang membutuhkan kedepan, motivasi dan kreaktivitas Menurut Anoraga (2007;66)	Pengembangan Usaha	a. Aspek Permodalan	a. Sumber Permodalan b. Manajemen Pembukuan
		b. Aspek Produksi	a. Bahan Baku b. Produksi c. Alat Produksi d. Tenaga Kerja
		c. Aspek Pemasaran	a. Harga b. Produk c. Tempat d. Promosi
		d. Aspek Kewirausahaan	a. Inovasi Produk b. Kreatifitas c. Karakteristik

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Tipe Penelitian

Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode Kualitatif melalui pendekatan deskriptif karena penelitian deskriptif yaitu metode yang digunakan untuk memadu peneliti untuk mengeksplorasi atau memotret situasi sosial yang teliti secara menyeluruh, luas dan mendalam (Sugiyono, 2017;433).

Kemudian metode penelitian ini adalah Metodologi Kualitatif. Karena penelitian kualitatif dapat mengetahui perkembangan usaha pada usaha Tahu Setia Bapak Pujo yang berlokasi di Engkolan Kelurahan Sorek 1 Kecamatan Pangkalan Kuras Kabupaten Pelalawan melalui wawancara dengan pelau usaha dan mengamati secara langsung terhadap usaha Tahu Setia Bapak Pujo. Metode kualitatif ini diinginkan untuk mendalam, makna data yang sebenarnya, data yang pasti merupakan suatu nilai yang ada (Sugiyono,2017;26).

B. Lokasi Penelitian

Penelitian akan dilaksanakan pada bulan Agustus 2020. Penelitian dilakukan Di Usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto di Engkolan Kelurahan Sorek 1 Kecamatan Pangkalan Kuras Kabupaten Pelalawan. Alasan penulis melakukan penelitian dilokasi ini karena Industri Usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto di Engkolan Kelurahan Sorek 1 Kecamatan Pangkalan Kuras Kabupaten Pelalawan merupakan satu-satunya industri yang sudah lama berdiri dan memiliki kualitas yang tidak kalah dari produk yang sudah beredar dipasaran.

C. Informan

Penelitian kualitatif tidak dimaksudkan untuk membuat generalisasi dan hasil penelitian. Oleh karena itu, pada penelitian kualitatif tidak dikenal adanya populasi dan sampel (Bagong Suyanto 2005;20). Dalam penelitian ini sampel penelitian merupakan orang-orang yang dianggap paling tahu tentang permasalahan yang akan diteliti. Sampel penelitian ini disebut sebagai informan, informan adalah seseorang yang benar-benar mengetahui suatu persoalan atau permasalahan tertentu yang darinya dapat diperoleh informan yang jelas, akurat dan dapat dipercaya baik berupa pernyataan, keterangan, atau data yang dapat membantu dalam memahami persoalan atau permasalahan tersebut.

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan pemilik usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto sebagai key informan dalam menggali informan yang dibutuhkan oleh peneliti dalam menggali informan.

Tabel III.1 : Tabel Jumlah Informan Penelitian

No	Informan	Jumlah
1	Pemilik Usaha (owner)	1 Orang
2	Pegawai	3 Orang
	Jumlah	4 Orang

Sumber: Data Olahan Penelitian, 2020

D. Teknik Penarikan Sampel

Teknik penarikan sampel yang digunakan dalam penelitian Analisis Pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) Tahu Setia Bapak Pujo Susanto Di Kecamatan Pangkalan Kuras Kabupaten Pelalawan adalah menggunakan

Pupposive Sampling. Teknik penarikan *Purposive Sampling* adalah teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu dan *Snowball dan Sampling* adalah teknik pengambilan sampel sumber data, yang pada awalnya jumlahnya sedikit lama-lama menjadi besar. Teknik ini digunakan karena dari jumlah sumber data yang mulanya sedikit itu belum tentu memberikan data yang lengkap dan pasti, maka peneliti mencari orang lain lagi yang dapat digunakan sebagai sumber data didalam penelitian ini (Sugiyono,2017;446).

E. Jenis dan Sumber Data

Adapun Jenis dan Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini dapat dilihat sebagai berikut :

1. Data Primer

Data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpulan data. Yang bersifat pendukung saja, bukan data olahan. Data primer ini penulis peroleh langsung dari lapangan dengan bertanya kepada pekerja dan pemilik usaha. Data primer ini berhubungan dengan segala informasi tentang pengembangan usaha Tahu Setia Bapak Pujo. Data primer diperoleh melalui pengamatan/observasi dan wawancara yang tidak terstruktur di lapangan (Sugiyono,2013;193).

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpulan data. Misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen.

Penelitian juga mengambil data-data dalam keadaan umum dilingkungan yang relevan dari buku-buku literature dan internet sesuai data yang diperlukan untuk memperjelas penilaian yang dilakukan (Sugiyono 2013;193).

F. Teknik Pengumpulan Data

1. Teknik Wawancara

Wawancara yaitu mengadakan tanya jawab langsung secara lisan kepada pemilik usaha dan karyawan yang dianggap perlu guna mendukung data yang tidak ditemui dalam kuisioner. Wawancara juga dapat dilakukan dengan individu tentu untuk mendapatkan data atau informasi tentang dirinya sendiri, seperti pendirian, pandangan, persepsi, sikap atau perilaku (Sugiyono 2013;198).

2. Teknik Observasi

Teknik observasi yaitu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara pengamatan dan ingatan secara langsung terhadap responden untuk mendapatkan data yang berhubungan dengan perilaku konsumen atau pelanggan dan mengamati secara langsung terhadap kinerja karyawan (Sugiyono 2013;166).

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah pengumpulan data dengan cara mengalir atau mengambil data-data dari catatan, dokumentasi, administrasi yang sesuai dengan masalah yang diteliti atau mengambil gambar atau foto tempat penelitian diadakan (Sugiyono,2013;240).

G. Teknik Analisis Data

Dalam menganalisis data, peneliti menggunakan metode kualitatif dengan bersifat deskriptif. Metode kualitatif adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan bahan-bahan lain sehingga dapat mudah dipahami dan dapat diinformasikan kepada orang lain (Sugiyono 2017;2).

Pendekatan deskriptif yaitu suatu rumusan masalah yang berkenaan dengan pertanyaan terhadap keberadaan variabel mandiri, baik hanya satu variabel atau lebih (Sugiyono 2017;35). Dengan demikian analisis yang digunakan penulis adalah deskriptif kualitatif, yang bertujuan untuk menggambarkan atau melukiskan suatu objek penelitian berdasarkan fakta yang ada melalui gejala pada saat penelitian ini.

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian kualitatif mencakup transkrip hasil wawancara, reduksi data, analisis, interpretasi data dan triangulasi. Dari hasil analisis data yang kemudian dapat ditarik kesimpulan. Berikut ini adalah teknik analisis data yang digunakan oleh peneliti:

1. Reduksi Data

Reduksi data bukanlah suatu hal yang terpisah dari analisis. Reduksi data diartikan sebagai proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstraksian, dan transformasi data kasar yang muncul dari catatan-catatan tertulis di lapangan. Kegiatan reduksi data berlangsung terus-menerus, terutama selama proyek yang berorientasi kualitatif berlangsung atau selama pengumpulan data. Selama pengumpulan data berlangsung, terjadi tahapan

reduksi, yaitu membuat ringkasan, mengkode, menelusuri tema, membuat gugus-gugus, membuat partisi, dan menulis memo. Reduksi data merupakan suatu bentuk analisis yang menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, membuang yang tidak perlu, dan mengorganisasi data sedemikian rupa sehingga kesimpulan-kesimpulan akhirnya dapat ditarik dan diverifikasi. Reduksi data atau proses transformasi ini berlanjut terus sesudah penelitian lapangan, sampai laporan akhir lengkap tersusun. Jadi dalam penelitian kualitatif dapat disederhanakan dan ditransformasikan dalam aneka macam cara: melalui seleksi ketat, melalui ringkasan atau uraian singkat, menggolongkan dalam suatu pola yang lebih luas, dan sebagainya.

2. Triangulasi

Selain menggunakan reduksi data peneliti juga menggunakan teknik Triangulasi sebagai teknik untuk mengecek keabsahan data. Dimana dalam pengertiannya triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain dalam membandingkan hasil wawancara terhadap objek penelitian (Moloeng, 2004:330). Triangulasi dapat dilakukan dengan menggunakan teknik yang berbeda (Nasution, 2003:115) yaitu wawancara, observasi dan dokumen. Triangulasi ini selain digunakan untuk mengecek kebenaran data juga dilakukan untuk memperkaya data. Menurut Nasution, selain itu triangulasi juga dapat berguna untuk menyelidiki validitas tafsiran peneliti terhadap data, karena itu triangulasi bersifat reflektif.

3. Menarik Kesimpulan

Kegiatan analisis ketiga adalah menarik kesimpulan dan verifikasi. Ketika kegiatan pengumpulan data dilakukan, seorang penganalisis kualitatif mulai mencari arti benda-benda, mencatat keteraturan, pola-pola, penjelasan, konfigurasi-konfigurasi yang mungkin, alur sebab akibat, dan proposisi. Kesimpulan yang mula-mula belum jelas akan meningkat menjadi lebih terperinci. Kesimpulan-kesimpulan “final” akan muncul bergantung pada besarnya kumpulan-kumpulan catatan lapangan, pengkodeannya, penyimpanan, dan metode pencarian ulang yang digunakan, kecakapan peneliti, dan tuntutan pemberi dana, tetapi sering kali kesimpulan itu telah sering dirumuskan sebelumnya sejak awal.

BAB IV

GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

A. Kabupaten Pelalawan

1. Gambaran Umum Kabupaten Pelalawan

Kabupaten Pelalawan adalah salah satu Kabupaten Di provinsi Riau, Indonesia, dengan Ibu Kota Pangkalan Kerinci. Kabupaten Pelalawan ini merupakan hasil pemekaran dari Kabupaten Kampar dan diresmikan oleh Menteri Dalam Negeri pada tanggal 12 Oktober 1999. Sementara peresmian operasionalnya dilakukan oleh Bapak Gubernur Riau pada tanggal 5 Desember 1999, dimana Pangkalan Kerinci sebagai ibu kota Kabupaten Pelalawan.

Pembentukan Kabupaten Pelalawan atas dasar Kesepakatan dan Kebulatan Tekad Bersama yang dilakukan melalui Musyawarah Besar Masyarakat Kampar Hilir pada tanggal 11 sampai dengan tanggal 13 April 1999 di Pangkalan Kerinci. Rapat tersebut dihadiri seluruh komponen masyarakat yang terdiri dari Tokoh Masyarakat, Tokoh Pemuda, Lembaga-lembaga Adat, Kaum Intelektual, Cerdik Pandai dan Alim Ulama. Dari musyawarah besar tersebut ditetapkan pelalawan yang bermula dari Kerajaan Pakantua yang melepaskan diri dari Kerajaan Johor tahun 1699 M, Kemudian berkuasa penuh atas daerah ini.

Luas Kabupaten Pelalawan 13.924,94 KM, yang sebagian besar wilayah terdiri atas daratan, sebagian lainnya Kepulauan. Beberapa Pulau Besar yang ada di

wilayah Kabupaten Pelalawan diantaranya Pulau Mendul (Penyalai). Pulau Muda, Pulau Serapung, Pulau Lebu, dan Pulau-pulau kecil lainnya.

a. Kondisi Geografis Kabupaten Pelalawan

Kabupaten Pelalawan terdapat 106 Pemerintahan Desa, 12 Pemerintahan Kelurahan. Desa-desa tersebut ada yang terletak di pinggiran sungai, ada juga di perkebunan, dan Transmigrasi, serta 12 Kecamatan dengan kecamatan terluas adalah Kecamatan Teluk Meranti yaitu 423.984 Ha (30,45%) dan kecamatan yang paling kecil adalah Pangkalan Kerinci dengan luas 19.355 Ha atau 1,39% dari luas Kabupaten Pelalawan. Kecamatan Pangkalan Kerinci sebagai ibukota Kabupaten Pelalawan adalah Ibukota Kecamatan yang mempunyai jarak terdekat dengan ibukota Kabupaten yaitu 1 KM sedangkan jarak terjauh dari Ibukota Kabupaten adalah Ibukota Kecamatan Kuala Kampar yaitu Desa Teluk Dalam.

Saat ini Kabupaten Pelalawan telah berkembang menjadi 12 daerah Kecamatan terdiri atas 4 daerah kecamatan definitive serta daerah kecamatan pembantu, diantaranya adalah sebagai berikut :

a) Kecamatan Definitif

1. Kecamatan Langgam dengan luas 916,61 KM
2. Kecamatan Bunut dengan luas 1.339, 96 KM
3. Kecamatan Pangkalan Kuras dengan luas 2.158,68 KM
4. Kecamatan Kuala Kampar dengan luas 4.656,34 KM

b) Kecamatan Pembantu :

1. Kecamatan Pangkalan Kerinci dengan luas 616,40 KM
2. Kecamatan Ukui dengan luas 407, 73 KM

3. Kecamatan Pelalawan dengan luas 930,63 KM
4. Kecamatan Pangkalan Lesung dengan luas 472,72 KM
5. Kecamatan Kerumutan dengan luas 773,86 KM

Berikut rincian luas wilayah Kabupaten Pelalawan berdasarkan Kecamatan di lihat dari tabel dibawah ini :

Tabel IV.I : Luas Wilayah Kecamatan di Kabupaten Pelalawan

No	Kecamatan	Luas (Ha)			
		Daratan	Sungai/Danu/Laut	Total	Wilayah (%)
1	Langgam	142,396,15	1,848,94	144,245,09	10,36
2	Pangkalan Kerinci	18,716,16	639,37	19,355,53	1,39
3	Bandar Sekijang	31,856,87	84,33	31,941,20	2,29
4	Pangkalan Kuras	117,268,77	642,04	118,388,79	8,50
5	Ukui	129,268,77	687,29	129,956,06	9,33
6	Pangkalan Lesung	50,159,83	325,29	50,485,12	3,63
7	Bunut	40,620,09	182,68	40,802,77	2,93
8	Pelalawan	147,060,05	2,751,26	149,811,31	10,76
9	Bandar Petalangan	36,996,29	258,87	37,255,16	2,68
10	Kuala Kampar	80,905,73	69,359,46	150,256,19	10,79
11	Kerumutan	95,314,31	689,35	96,003,66	6,89
12	Teluk Meranti	391,140,47	32,843,94	423,984,41	30,45
Jumlah		1,282,181,47	110,312,82	1,392,494,29	100,00

Sumber : Badan Pusat Statistik Kabupaten Pelalawan 2018

Kabupaten Pelalawan terletak dipesisir Pantai Pulau Sumatra antara 1,25” Lintang Utara sampai 0,20” Lintang Selatan dan antara 100,42” Bujur Timur sampai 103,28” Bujur Timur dengan batas wilayah adalah sebagai berikut :

- a. Sebelah Utara berbatasan dengan Kecamatan Sungai Apit, Kecamatan Siak Kabupaten Siak dan Kecamatan Tebing Tinggi Kabupaten Bengkalis.
- b. Sebelah Selatan, berbatasan dengan Kecamatan Keteman, Kecamatan Mandah, Kecamatan Gaung Kabupaten Indragiri Hilir dan Kecamatan Rengat, Kecamatan Pasir Penyau, Kecamatan Peranap, Kuala Cenaku Kabupaten Indragiri Hulu serta Kecamatan Kuantan Hilir Kabupaten Kuantan Singingi.
- c. Sebelah Barat berbatasan dengan Kecamatan Kampar Kiri, Kecamatan Siak Hulu Kabupaten Kampar dan Kecamatan Tenayan Raya dan Kecamatan Rumbai Kota Pekanbaru.
- d. Sebelah Timur berbatasan dengan Provinsi Kepulauan Riau.

Luas wilayah Kabupaten Pelalawan kurang lebih 1.282.181,47 Ha atau 13,21% dari luas wilayah Provinsi Riau (9.456.160 Ha). Kabupaten Pelalawan terdiri dari 12 Kecamatan dengan Kecamatan Terluas adalah Kecamatan Teluk Meranti yaitu 391.140,47 Ha atau (30,45 %) dan yang paling kecil adalah Kecamatan Pangkalan Kerinci dengan luas 18.716,16 Ha atau 1,39% dari luas Kabupaten Pelalawan. Kabupaten Pelalawan terletak dipesisir Pantai Pulau Sumatra antara 1,25” Lintang Utara sampai 0,20” Lintang Selatan dan antara 100,42” Bujur Timur sampai 103,28” Bujur Timur dengan batas wilayah adalah sebagai berikut :

b. Demografi Kabupaten Pelalawan

Salah satu ciri demografi di Indonesia adalah penyebaran penduduk yang tidak merata. Sampai akhir tahun 2012 tercatat jumlah penduduk Kabupaten Pelalawan hasil proyeksi yang dilakukan oleh Badan Pusat Statistik (BPS) Pelalawan adalah sebanyak 356.945 jiwa yang terdiri dari penduduk laki-laki 188.013 jiwa (51,95%) dan perempuan 168.932 jiwa (48,05%). Secara keseluruhan penduduk laki-laki lebih banyak dibanding penduduk perempuan, seperti terlihat pada tabel berikut :

Tabel IV.2: Jumlah Penduduk dan Laju Pertumbuhan Penduduk Kabupaten Pelalawan

No	Nama Kecamatan	Jumlah Penduduk	Laju Pertumbuhan Penduduk
1	Langgam	34.927	8,09
2	Pangkalan Kerinci	144.915	11,35
3	Bandar Sekijang	45.490	12,62
4	Pangkalan Kuras	65.370	7,10
5	Ukui	42.110	5,95
6	Pangkalan Lesung	34.412	6,26
7	Bunut	17.058	6,93
8	Pelalawan	21.391	6,49
9	Bandar Petalangan	14.646	4,44
10	Kuala Kampar	18.271	0,40
11	Kerumutan	26.332	3,18
12	Teluk Meranti	18.700	2,68
Jumlah		483.622	6,71

Sumber: *Badan Pusat Statistik Kabupaten Pelalawan 2020*

2. Gambaran Umum Kecamatan Pangkalan Kuras Kabupaten Pelalawan

Kecamatan Pangkalan Kuras merupakan salah satu Kecamatan yang terdapat di Kabupaten Pelalawan dengan luas wilayah sebesar 6.15,08 Km Kecamatan

Pangkalan Kuras terletak di koordinat 0,1359 LS dan 102,0722 BT. Kecamatan Pangkalan Kuras memiliki 1 Kelurahan, 16 Desa, dan 266 RT.

Tabel IV.3: Jumlah Penduduk Kecamatan Pangkalan Kuras Kabupaten Pelalawan

No	Desa/Kelurahan	Status Pemerintah	Kepadatan Penduduk
1	2	3	4
1	Pangkalan Kuras	63.221	47 jiwa/km

Sumber : *Kecamatan Pangkalan Kuras dalam Angka, 2020*

Sementara itu Kecamatan Pangkalan Kuras memiliki Jumlah Penduduk sebanyak 63.221 jiwa dengan kepadatan penduduk 47 jiwa/Km.

3. Usaha Kecil Menengah (UKM) Tahu Setia Bapak Pujo Susanto di Kecamatan Pangkalan Kuras

Usaha Tahu Setia ini telah berdiri cukup lama. Namun perkembangan usaha tahu ini mulai maju dimulai tahun 2002 dengan seiringnya mengikuti pelatihan-pelatihan usaha yang sering dilakukan oleh pemerintah maupun swasta. Perlengkapan yang digunakan usaha untuk membuat tahu adalah sarung tangan, tlemek (lapisan pakaian), dan sepatu AP. Berikut penjelasan proses pembuatan Tahu Setia Bapak Pujo Susanto :

1. Tahap Pertama

Tahap pertama adalah melakukan proses pemilihan bahan baku tahu usahakan yang memiliki kualitas bagus. Proses penyortiran biasanya dilakukan menggunakan tampi/tampah.

2. Tahap Kedua

Tahap kedua adalah kedelai selanjutnya dicuci, kemudiandirendam dalam air hangat kurang lebih 6 sampai 12 jam. Hal ini dilakukan sampai tekstur kedelai mudah diolah. Usahakan seluruh kedelai tenggelam, dalam proses perendaman ini kedelai akan mengembang.

3. Tahap ketiga

Tahap Ketiga adalah selesai direndam kacang kedelai dibersihkan dengan cara dicuci berkali-kali. Usahakan kedelai ini sebersih mungkin untuk menghindari kedelai cepat masam.

4. Tahap Keempat

Tahap Keempat adalah pengancurkan sampai halus. Biasanya menggunakan gilingan. Tambahkan air sedikit demi sedikit sehingga kedelainya berbentuk bubur.

5. Tahap kelima

Tahap Kelima adalah sari kedelai disaring sedikit demi sedikit samapai ampas kedelai tidak tersisa lagi. Proses ini biasanya dilakukan berkali-kali agar air kedelai dapat dilakukan menjadi tahu yang halus.

6. Tahap Keenam

Tahap Keenam adalah bubur kedelai dimasak pada suhu 70-80 derajat (biasanya ditandai dengan gelembung kecil yang dimasak).Ingat untuk menjaga agar kedelai jangan sampai mengental.

7. Tahap Ketujuh

Tahap Ketujuh adalah tujuh sampai uap panasnya menghilang. Saring bubur kedelai tersebut, sambil diaduk secara perlahan. Tambahkan bahan pembuatan tahu (batu tahu atau asam cukup) dan aduk rata. Proses ini akan menghasilkan endapan tahu (gumpalan). Endapan siap untuk di press.

8. Tahap Kedelapan

Tahap Kedelapan adalah Kemudian adonan tahu dalam cetakan dikempa/dipress agar air yang terkandung didalam adonan tahu tersebut dapat terperas habis tak tersisa untuk menekan ampas supaya kandungan airnya benar-benar habis.

9. Tahap Kesembilan

Tahap Kesembilan adalah setelah itu adonan tahu tersebut sudah dapat dipotong-potong sesuai ukuran yang diinginkan.

10. Tahap Kesepuluh

Tahap Kesepuluh adalah tahap yang terakhir tahu pun sudah jadi dan siap untuk dipasarkan.

BAB V

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) Tahu Setia Bapak Pujo Susanto Di Kecamatan Pangkalan Kuras Kabupaten Pelalawan

Pengembangan adalah suatu proses yang dipakai untuk mengembangkan dan memvalidasi produk pendidikan. Penelitian ini mengikuti suatu langkah-langkah secara siklus. Langkah penelitian atau proses pengembangan ini terdiri atas kajian tentang temuan penelitian produk yang akan dikembangkan, mengembangkan produk berdasarkan temuan-temuan tersebut (Setyosari 2013;222).

1. Aspek Permodalan

Sebuah usaha dapat dikembangkan jika memiliki modal yang cukup untuk melakukan pengembangan atas usaha yang dilakukan. Di ketahui dari hasil wawancara peneliti dengan pemilik Usaha Kecil Menengah (UKM) Tahu Setia Bapak Pujo Susanto Di Kecamatan Pangkalan Kuras Kabupaten Pelalawan bahwa secara umum modal dari Usaha Kecil Menengah (UKM) Tahu Setia Bapak Pujo Susanto Di Kecamatan Pangkalan Kuras Kabupaten Pelalawan adalah modal dari dana pribadi dari pemilik Usaha Kecil Menengah (UKM) Tahu Setia Bapak Pujo Susanto Di Kecamatan Pangkalan Kuras Kabupaten Pelalawan. Sebagaimana hasil wawancara berikut :

“Kalau untuk modal usaha ini saya ya memakai modal saya sendiri karena dalam memperoleh modal saya tidak begitu sulit bahkan bisa dibilang mudah karena sekarang sudah lebih baik dari sebelumnya jadi untuk

masalah dan saya tidak khawatir” (Wawancara dengan Bapak Pujo Susanto pemilik Usaha Tahu Setia, Rabu 7 Oktober 2020)

Berdasarkan hasil wawancara di atas diketahui bahwa Usaha Kecil Menengah (UKM) Tahu Setia Bapak Pujo Susanto Di Kecamatan Pangkalan Kuras Kabupaten Pelalawan sebagian besar dari modal sendiri yang sekarang dilakukan oleh Usaha Kecil Menengah (UKM) Tahu Setia Bapak Pujo Susanto Di Kecamatan Pangkalan Kuras Kabupaten Pelalawan.

Hal sama juga disampaikan oleh pegawai usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto yang bertugas membungkus tahu. Sebagaimana hasil wawancara berikut :

“Setau saya bapak modal sendiri karena ini usaha beliau yang sekarang sudah menjadi berkembang dengan baik dan sangat maju” (Wawancara dengan pegawai usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto, Rabu 7 Oktober 2020)

Selain itu hal tersebut juga di sampaikan oleh pegawai usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto yang bertugas sebagai membungkus sekaligus istri dari pemilik. Sebagaimana hasil wawancara berikut :

“Saya sebagai istri pemilik, bapak modal sendiri karena ini usaha yang sekarang sudah menjadi berkembang dengan baik dan sudah di jamin kualitasnya” (Wawancara dengan pegawai sekaligus istri pemilik usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto, Rabu 7 Oktober 2020)

Selanjutnya hal tersebut juga sama disampaikan oleh pegawai usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto yang bertugas sebagai memasak kacang kedelai. Sebagaimana hasil wawancara berikut :

“Setau saya bapak modal sendiri karena ini usaha milik beliau yang sekarang sudah menjadi berkembang dengan pesat” (Wawancara dengan pegawai usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto, Rabu 7 Oktober 2020)

Berdasarkan hasil wawancara diatas dengan 3 pegawai diketahui bahwa usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto bermodal dari dana pribadi/sendiri dari pemilik usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto yang sekarang sudah berkembang dan berjalan dengan baik dan pesat diketahui dari pegawai-pegawainya dan mendapatkan bonus dalam bentuk uang oleh pemilik usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto.

Berdasarkan hasil observasi yang teliti ketahui bahwa usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto memang benar bahwa modal usaha Bapak Pujo Susanto bermodalkan sendiri tanpa meminjam dari pihak manapun.

Membahas tentang usaha tidak akan lepas tentang pembukuan di usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto Di Kecamatan Pangkalan Kuras Kabupaten Pelalawan. Sebagaimana hasil wawancara berikut :

“Usaha ini cukup lama dijalankan dengan baik dengan menggunakan transaksi ataupun kegiatan keuangan yang saya laksanakan selalu dilakukan pembukuan. Kalau yang membukukan usaha saya ini, istri saya yang tugasnya mencatat pemasukan dan pengeluaran yang sebelum pembelian bahan baku saya juga merancang atau mencatat dana-dana yang akan saya keluarkan” (Wawancara dengan Bapak Pujo Susanto pemilik Usaha Tahu Setia, Rabu 7 Oktober 2020)

Berdasarkan hasil wawancara di atas diketahui bahwa usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto dalam persoalan dengan pembukuan di lakukan oleh seorang yang di anggap mampu dan mengetahui tentang pembukuan yaitu istrinya yang merupakan istri pemilik usaha Tahu Setia Bapak Setia Bapak Pujo Susanto. Dalam hal ini diketahui secara umum pembukuan untuk mengetahui tentang pengeluaran dan pemasukan. Pemberian kepercayaan kepada istrinya,

dikarenakan istrinya pemilik karena di rasa memiliki kemampuan dalam melakukan pembukuan dalam usaha Tahu Setia Bapak Setia Bapak Pujo Susanto ini.

Hal yang sama juga di sampaikan oleh istri dari pemilik Usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto Di Kecamatan Pangkalan Kuras Kabupaten Pelalawan sekaligus pegawai. Sebagaimana hasil wawancara berikut :

“Pembukuan usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto ini saya yang mencatat karena bapak percayakan ke saya karena saya di anggap mampu menghandal pembukuan ini. Selain itu saya lakukan sudah dijalankan engan baik karena setiap transaksi ataupun kegiatan keuangan yang kami laksanakan selalu dilakukan pembukuan. Sebelum pembelian bahan baku saya juga merancang atau mencatat dana-dana yang akan kami keluarkan”(Wawancara dengan pegawai usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto, Rabu 7 Oktober 2020)

Selain itu hal sama juga di sampaikan oleh pegawai lainnya sebagaimana hasil wawancara berikut:

“Saya tidak tau tentang pembukuan karena yang mencatat pembukuan istri bapak. Kalau kami-kami kan orang luar dan kami juga tidak mengerti tentang pembukuan-pembukuan” (Wawancara dengan pegawai usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto, Rabu 7 Oktober 2020)

Kemudian hal sama juga di sampaikan oleh pegawai lainnya sebagaimana hasil wawancara berikut:

“Saya sendiri tidak tau menau tentang pembukuan karena yang mencatat pembukuan istri bapak. Kalau saya ya taunya memasak kedelai” (Wawancara dengan pegawai usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto, Rabu 7 Oktober 2020)

Berdasarkan hasil wawancara di atas diketahui dari pegawai bahwa pembukuan dari usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto yang mencatat pembukuan adalah istri pemilik yang bernama Ibu Siti karena ia dianggap mampu menghandal

pembukuan dengan baik. Diketahui juga bahwa kebutuhan yang akan dibeli pun dicatat dengan detail. Oleh sebab itu dapat disimpulkan bahwa manajemen keuangan yang dilakukan oleh usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto Di Kecamatan Pangkalan Kuras Kabupaten Pelalawan sudah berjalan dengan baik atau dalam kategori baik.

Berdasarkan dari wawancara yang penulis lakukan dapat disimpulkan bahwa sumber permodalan yang dilakukan oleh usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto masih menggunakan modal pribadi karena modal yang mereka gunakan sudah diperkirakan sesuai kemampuan dan kebutuhan dari pemilik usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto dan untuk Manajemen pembukuan yang digunakan masih sederhana tetapi terperinci dan terarah.

Berdasarkan dari observasi yang peneliti lakukan maka dapat disimpulkan bahwa dari segi sumber permodalan sendiri masih menggunakan uang sendiri tanpa meminjam dana kesiapa pun. Untuk manajemen pembukuan yang dilakukan oleh usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto masih menggunakan laporan pembukuan yang cukup sederhana, jelas dan terperinci.

2. Aspek Produksi

Menurut Anoraga (2006;249) produksi adalah suatu proses yang mentransformasi bahan baku menjadi bahan setengah jadi atau barang jadi sehingga mampu dikonsumsi dan menimbulkan nilai ekonomi.

Dari hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti diketahui tentang bahan baku usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto sebagai hasil wawancara berikut :

“Sebenarnya tidak ada masalah sama sekali dalam memperoleh bahan baku karena di daerah sorek ini ada juga usaha yang menyediakan bahan baku berupa kedelai yang kami butuhkan dan terkadang kami juga memperoleh nya dari daerah tetangga. Dalam 1 hari saya membutuhkan bahan baku kedelai sebanyak 2 karung atau sama saja dengan 100 kg per hari” (Wawancara dengan pemilik usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto Rabu 7 Oktober 2020)

Hal yang sama juga disampaikan oleh istri dari pemilik sekaligus pegawai usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto sebagaimana hasil wawancara berikut :

“Sebenarnya tidak ada masalah dalam memperoleh bahan baku karena bapak tidak pernah khawatir dalam mendapatkan bahan baku karena di daerah sorek sini ada juga yang menyediakan bahan baku kedelai yang kami butuhkan 100 kg per hari dan terkadang kami juga bisa mendapatkan di daerah tetangga” (Wawancara dengan pegawai usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto, Rabu 7 Oktober 2020)

Berdasarkan hasil wawancara di atas diketahui bahwa untuk memperoleh bahan baku dalam pembuatan tahu tidaklah susah karena di daerah itu sendiri masih menyediakan bahan baku (kedelai) dengan skala yang cukup.

Disisi lain pegawai usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto juga menyampaikan tentang bahan baku usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto sebagaimana hasil wawancara berikut :

“Untuk mendapatkan bahan baku saya tidak terlalu tau tetapi kalau untuk membuat tahu bapak membutuhkan bahan baku 2 karung atau sama saja dengan 100 kg perhari” (Wawancara dengan pegawai usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto, Rabu 7 Oktober 2020)

Hal sama juga disampaikan oleh pegawai usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto juga menyampaikan tentang bahan baku sebagaimana hasil wawancara berikut :

“Bahan baku untuk membuat tahu bapak membutuhkan bahan baku 2 karung atau sama saja dengan 100 kg perhari, akan tetapi untuk membeli

tahu saya kurang tahu” (Wawancara dengan pegawai usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto, Rabu 7 Oktober 2020)

Berdasarkan hasil wawancara di atas diketahui bahwa pegawai usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto tidak ada begitu tau tentang mendapatkan bahan baku dimana. Namun pegawai tersebut mengetahui bahwa usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto mengelola tahunya membutuhkan bahan baku sebanyak 2 karung atau 100 kg perharinya.

Kemudian dari hasil wawancara yang di lakukan oleh peneliti diketahui tentang produksi usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto sebagai berikut:

“Dalam satu hari saya bisa memproduksi tahu 100 kg/hari yang memiliki 2 ukuran tahu yaitu tahu besar dan tahu kecil. Tahu berukuran besar bisa diproduksi 250/bungkus sedangkan Tahu berukuran kecil bisa diproduksi 400/bungkus dalam sehari” (Wawancara dengan pemilik usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto, Rabu 7 Oktober 2020)

Hal yang sama juga disampaikan oleh istri dari pemilik usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto sebagaimana hasil wawancara berikut:

“Dalam satu hari bapak memproduksi 100 kg/hari dan 1 hari bapak bisa mendapatkan tahu yang berukuran besar 250 bungkus dan 400 bungkus untuk tahu berukuran besar. Tapi rata-rata sebulan bisa sampai 90.000-144.000 bungkus sebulan. Untuk jumlah produksinya dalam sebulan alhamdulillah cukup untuk memenuhi permintaan” (Wawancara dengan pegawai usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto, Rabu 7 Oktober 2020)

Berdasarkan hasil wawancara di atas diketahui bahwa dalam memproduksi tahu setiap hari dengan memproduksi tahu 100 kg/hari dapat memproduksi tahu yang berukuran besar 250/bungkus dan tahu yang berukuran kecil 400/bungkus dalam seharinya, sehingga permintaan dari konsumen bisa terpenuhi.

Hal sama disampaikan oleh pegawai usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto tentang hasil produksi perharinya sebagaimana hasil wawancara berikut :

“Bapak memproduksi 2 jenis ukuran tahu yaitu tahu yang berukuran besar dengan berisi 10 tahu yang diproduksi 250 bungkus perhari dan tahu berukuran kecil yang berisi 10 buah tahu yang diproduksi 400 bungkus perhari dengan membutuhkan 100 kg kacang kedelai setiap harinya” (Wawancara dengan pegawai usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto, Rabu 7 Oktober 2020)

Disisi lain pegawai usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto juga menyampaikan hasil produksi perharinya pada usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto sebagaimana hasil wawancara berikut :

“Untuk produksi tahu perharinya dengan membutuhkan 100 kg kacang kedelai untuk 1 hari atau pengolahan saja. Bapak memproduksi 2 jenis ukuran tahu yaitu tahu yang berukuran besar dengan berisi 10 buah tahu yang diproduksi 250 bungkus perhari dan tahu berukuran kecil yang berisi 10 buah tahu yang diproduksi 400 bungkus perhari” (Wawancara dengan pegawai usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto, Rabu 7 Oktober 2020)

Berdasarkan hasil wawancara di atas diketahui bahwa usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto memiliki 2 ukuran. Tahu ukuran besar yang berisi 10 buah dengan jumlah memproduksi 250 bungkus perhari sedangkan tahu ukuran kecil yang berisi 10 buah dengan jumlah memproduksi 400 bungkus perhari dalam usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto.

Selain dalam hal produksi, peralatan dari sebuah usaha adalah penentu kelancaran dalam mengelolah tahu. Hal ini juga disampaikan oleh pemilik dari usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto sebagaimana hasil wawancara berikut:

“Peralatan yang ada di sini sudah termasuk baik dan hampir tidak pernah mengalami kerusakan karena dalam proses produksi kami menggunakan mesin hanya untuk pengilingan kacang kedelai saja karena dalam proses perendaman kacang kedelai kami hanya membutuhkan wadah atau tempat

perendaman yang besar, terkadang yang mengalami kekurangan untuk mendapatkan kayu yang digunakan untuk memasak kacang kedelai” (Wawancara dengan pemilik usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto, Rabu 7 Oktober 2020)

Hal yang sama juga disampaikan oleh istri pemilik usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto sekaligus pegawai yang bertugas sebagai pembukuan dari usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto sebagaimana hasil wawancara berikut :

“Untuk peralatan yang digunakan usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto sudah termasuk baik karena dalam proses produksi kami tidak banyak menggunakan mesin melainkan membutuhkan proses perendaman kacang kedelai dan membutuhkan wadah atau tempat perendaman hanya kendala di pencarian kayunya yang lumayan cukup sulit” (Wawancara dengan istri sekaligus pegawai usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto, Rabu 7 Oktober 2020)

Disisi lain sama juga disampaikan oleh pegawai usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto tentang peralatan produksi sebagaimana hasil wawancara berikut :

“Usaha bapak ini tidak banyak menggunakan mesin melainkan membutuhkan wadah untuk merendam kacang kedelai. Untuk masalah lainnya saya kurang tahu” (Wawancara dengan pegawai usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto, Rabu 7 Oktober 2020)

Selain itu sama juga disampaikan oleh pegawai usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto juga menyampaikan peralatan produksi pada usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto sebagaimana hasil wawancara berikut :

“Untuk usaha bapak ini tidak banyak menggunakan mesin melainkan lebih banyak membutuhkan tempat yang cukup banyak dalam proses pembuatan tahu” (Wawancara dengan pegawai usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto, Rabu 7 Oktober 2020)

Berdasarkan hasil wawancara oleh pegawai diatas diketahui bahwa pada awalnya usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto diketahui tidak terlalu banyak menggunakan peralatan mesin melainkan hanya membutuhkan proses

perendaman kacang kedelai dan membutuhkan wadah atau tempat perendaman. Usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto memiliki peralatan yang sudah cukup baik dan hampir tidak mengalami kerusakan dalam proses perendaman hanya saja membutuhkan wadah atau tempat perendaman yang sangat cukup banyak. Untuk kendala yang dimiliki pegawai kurang mengetahui pasti.

Terakhir hal yang berkaitan dengan produksi adalah berkaitan dengan jumlah pegawai sebagaimana hasil wawancara berikut:

“Kami usaha kecil jadi ya tidak terlalu banyak anggota. Saya yang pemilik juga mengelolah usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto dengan 3 anggota. Saya dan pengawai 1 yang khusus memasak kacang kedelai dan 1 orang yang tugas mengemas dan istri saya sebagai yang ikut mengemas dan mencatat pembukuan” (Wawancara dengan pemilik usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto, Rabu 7 Oktober 2020)

Berdasarkan hasil wawancara di atas diketahui bahwa usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto tidak memiliki anggota yang terlalu banyak, usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto memiliki anggota yang terdiri dari 2 orang yang bertugas memasak kemudian 1 orang bertugas melakukan pembukuan usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto yang juga diperbantukan untuk mengemas tahu hasil mencetak dengan di bantu dengan 1 orang anggota.

Hal yang sama juga disampaikan oleh pegawai terkait tenaga kerja usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto sebagaimana hasil wawancara berikut:

“Tenaga kerja di usaha tahu bapak ini ada 4 orang. Itu terdiri dari bapak juga karena bapak ikut dalam proses produksi. Kemudian ada 1 orang laki-laki yang khusus memasak kacang kedelai dengan bapak, saya sebagai pembukuan dan sekaligus membantu-bantu dalam proses pengemasan dengan satu anggota 1 lagi anggota perempuan” (Wawancara dengan pegawai usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto, Rabu 7 Oktober 2020)

Disisi lain juga disampaikan oleh pegawai terkait tenaga kerja usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto sebagaimana hasil wawancara berikut:

“Tenaga kerja di usaha tahu bapak ini ada 4 orang. Itu terdiri dari bapak juga karena bapak ikut dalam proses produksi. Kemudian ada 1 orang laki-laki yang khusus memasak kacang kedelai dengan bapak, saya sebagai proses pembungkusan tahu dengan istri bapak” (Wawancara dengan pegawai usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto, Rabu 7 Oktober 2020)

Selanjutnya hal yang sama juga disampaikan oleh pegawai terkait tenaga kerja usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto sebagaimana hasil wawancara berikut:

“Tenaga kerja di usaha tahu bapak ini ada 4 orang. Itu terdiri dari bapak juga karena bapak ikut dalam proses produksi. Kemudian ada 2 orang perempuan membungkus tahu. Saya dan bapak yang khusus memasak kacang kedelai” (Wawancara dengan pegawai usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto, Rabu 7 Oktober 2020)

Dari hasil wawancara diatas diketahui bahwa usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto memiliki 4 tenaga kerja dalam Bapak Pujo Susanto yang terdiri dari 4 orang anggota termasuk pemilik. Dalam hal ini pemilik juga ikut dalam proses produksi usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto khususnya dalam proses memasak kacang kedelai yang dilakukan langsung oleh pemilik usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto. Sehingga secara tidak langsung usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto memiliki total anggota menjadi 4 orang.

Hasil wawancara yang peneliti dapatkan diatas diketahui bahwa usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto tidak lepas dari bahan baku dalam pembuatan tahu tidak begitu sulit karena di daerah Bapak Pujo Susanto sudah ada yang menyediakan bahan baku (kedelai) dengan skala yang cukup. Untuk produksi

tahu 100 kg/hari dengan memiliki 2 ukuran tahu ukuran besar memproduksi 250/bungkus dalam sehari dan untuk tahu ukuran kecil memproduksi 400/bungkus dalam sehari. Selanjutnya untuk alat produksi yang digunakan untuk pembuatan tahu tidak terlalu banyak menggunakan peralatan mesin melainkan hanya membutuhkan wadah dan tempat perendaman. Kemudian untuk tenaga kerja yang berada di usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto memiliki 1 pemilik dan 3 pegawai yang bekerja dibagian memasak, membungkus dan pembukuan.

Berdasarkan hasil observasi dilapangan peneliti menyimpulkan bahwa bahan baku yang didapatkan oleh usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto tidak begitu sulit karena didaerah tersebut sudah ada yang menyediakannya, selanjutnya untuk memproduksi tahu seharinya mencapai 100 kg dengan memproduksi 2 ukuran tahu besar sebanyak 250/bungkus sedangkan untuk tahu ukuran tahu kecil sampai 400/bungkus setiap harinya. Kemudian untuk alat produksi sendiri Bapak Pujo Susanto tidak terlalu banyak menggunakan mesin lebih banyak memerlukan wadah untuk perendaman. Dan untuk tenaga kerja sendiri pegawai dari Bapak Pujo Susanto sudah memiliki bagiannya masing-masing seperti memasak, pembungkusan dan pembukuan.

3. Aspek Pemasaran

Pemasaran merupakan sesuatu yang cukup menarik untuk dibahas dan dipelajari untuk saat ini sebab bersifat universal. Dimana perdangan kita saat ini, sektor jasa memegang peranan yang cukup besar sumbangannya terhadap pertumbuhan ekonomi. Berkembangnya industri dan teknologi membuat

perusahaan semakin memerlukan bersaing untuk memproduksi kebutuhan-kebutuhan masyarakatan barang atau jasa. Untuk itu diperlukan suatu kemampuan untuk melihat jauh kedepan melalui suatu perencanaan yang matang dalam melakukan suatu tindakan pemasaran (*Marketing*) agar dapat memulai suatu aktivitas dengan tepat dan bukanlah suatu hal yang mudah, akan tetapi diperlukan suatu inisiatif untuk mempelajari dan menguasai hal-hal yang berhubungan dengan pemasaran dalam mewujudkan penjualan yang menguntungkan. Sebab pemasaran jasa ditemukan maka terlubuh dahulu dijelaskan pengertian pemasaran itu sendiri. Pemasaran (*Marketing*) adalah suatu sistem total dari kegiatan bisnis yang dirancang untuk merencanakan, menetapkan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang-barang yang dapat memuaskan keinginan dan jasa baik itu kepada para konsumen saat ini maupun konsumen potensial/calon konsumen, (Thamrin Abdullah, Francis Tantri, 2013;2).

Dari hasil wawancara yang di lakukan oleh peneliti diketahui tentang pemasaran di lihat dari harga usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto sebagaimana hasil wawancara berikut:

“Kami jual tahu kami Rp 3.500 perbungkus dengan ukuran tahu besar yang berisi 10 buah didalam kemasan plastik perbungkusnya sedangkan untuk ukuran tahu kecil Rp 2.500 yang berisi 10 buah didalam kemasan plastik perbungkus. Tetapi kalau diluaran harga tahu kami bisa jadi lebih naik karena sudah dari tangan kesekian” (Wawancara dengan pemilik usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto, Rabu 14 Oktober 2020)

Berdasarkan hasil wawancara di atas diketahui bahwa usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto menjual produk tahu dengan harga Rp 3.500 perbungkus

dengan ukuran tahu besar yang berisi 10 buah didalam plastik sedangkan untuk ukuran tahu kecil Rp 2.500 perbungkus yang berisi 10 buah didalam plastik. Dalam hal ini produk keluaran usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto hanya memiliki 2 macam ukuran. Diketahui juga bahwa pemilik usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto mengetahui bahwa produk usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto dijual dengan harga lebih tinggi bahkan jauh lebih tinggi. Pemilik usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto tidak bisa berbuat apa-apa karena pemilik usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto berpendapat bahwa itu dikarenakan adanya proses perpindahan dari tangan 1 ke tangan kesekian.

Pegawai usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto yang juga selaku istri dari pemilik juga menyampaikan hal yang sama sebagaimana hasil wawancara berikut:

“Perbungkusnya itu Rp 3.500 perbungkus dengan ukuran besar yang berisikan 10 buah sedangkan untuk tahu yang berukuran kecil Rp 2.500 perbungkus yang berisi 10 buah. Kami jual dengan harga relatif terjangkau bagi masyarakat. Tapi banyak juga tahu saya dijual lebih mahal karena sudah pihak ketiga” (Wawancara dengan pegawai usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto, Rabu 7 Oktober 2020)

Berdasarkan hasil wawancara di atas diketahui bahwa usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto menjual produk dari usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto dengan harga Rp 3.500 perbungkus dengan ukuran besar yang berisikan 10 buah sedangkan untuk tahu yang berukuran kecil Rp 2.500 perbungkus berisikan 10 buah didalam plastik kemasan. Pegawai usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto juga mengetahui bahwa diluaran produk mereka dijual dengan harga lebih tinggi.

Namun pihak usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto tidak bisa berbuat banyak karena mereka hanya sebagai produsen pertama.

Disisi lain juga disampaikan oleh pegawai terkait harga pada usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto sebagaimana hasil wawancara berikut:

“Setau saya bapak memiliki 2 ukuran tahu yang berbeda juga harganya. Untuk tahu berukuran besar yang berisikan 10 buah memiliki harga Rp 3.500 perbungkus, sedangkan untuk tahu yang berukuran kecil yang berisikan 10 buah memiliki harga Rp 2.500 perbungkusnya” (Wawancara dengan pegawai usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto, Rabu 7 Oktober 2020)

Selanjutnya hal yang sama juga disampaikan oleh pegawai terkait harga tahu di usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto sebagaimana hasil wawancara berikut:

“Tahu yang bapak miliki iya memiliki 2 ukuran tahu. Tahu berukuran besar yang berisikan 10 buah memiliki harga Rp 3.500 perbungkus, sedangkan untuk tahu yang berukuran kecil yang berisikan 10 buah memiliki harga Rp 2.500 perbungkusnya” (Wawancara dengan pegawai usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto, Rabu 7 Oktober 2020)

Dari hasil wawancara dengan pegawai diketahui bahwa usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto memiliki 2 bentuk ukuran tahu dan juga memiliki harga yang berbeda juga. Tahu berukuran besar yang berisikan 10 buah memiliki harga Rp 3.500 perbungkus, sedangkan untuk tahu yang berukuran kecil yang berisikan 10 buah memiliki harga Rp 2.500 perbungkusnya.

Hal lain yang terkait dengan pemasaran adalah yang berkaitan dengan produk sebagaimana hasil wawancara berikut:

“Kalau produknya yang menggunakan label usaha kami pakai langsung nama Tahu Setia karena kami ambil dari nama pemilik sendiri dan nama

anak saya. Jadilah label untuk pengenalan tahu kami “Tahu Setia”. Maksudnya dari label itu ya karena itu tahu yang kami ambil buat dari usaha saya sendiri, usaha tempat kami ambil tahu itu namanya Tahu Setia” (Wawancara dengan pemilik usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto, Rabu 7 Oktober 2020)

Berdasarkan hasil wawancara di atas diketahui bahwa usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto menamai produk mereka dengan nama “Tahu Setia”. Nama tersebut memiliki arti bahwa tahu yang digunakan adalah tahu yang berasal dari nama pemilik sendiri dan nama anak bapak bernama Tahu Setia nama tersebut di ambil karena memperjelas dengan produk yang dijual oleh usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto.

Hal yang sama juga disampaikan oleh pegawai selaku istri pemilik usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto sebagaimana hasil wawancara berikut :

“Awalnya bapak bingung untuk kasih label untuk pengenalan usaha dagang apa untuk produk tahu ini. Akhirnya tercetuslah “Tahu Setia”. Sebenarnya artinya sederhana yang artinya tahu dari nama bapak dan nama anak saya yang memiliki nama setia makanya nama usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto” (Wawancara dengan pegawai usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto, Rabu 7 Oktober 2020)

Berdasarkan hasil wawancara di atas diketahui bahwa pada awalnya produk tahu dari usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto memiliki nama khusus yaitu “Tahu Setia”. Hingga akhirnya beberapa tahun belakangan produk dari usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto di beri nama dagang dengan nama “Tahu Setia” yang memiliki maksud bahwa tahu yang digunakan adalah tahu yang berasal dari nama pemilik dan nama anak Bapak Pujo Susanto.

Selain hal diatas pegawai usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto juga menambahkan hal terkait tentang produk sekaligus untuk pengenalan usaha sebagaimana hasil wawancara berikut:

“Nama tahu yang usaha bapak itu langsung nama usaha Tahu Setia. Kalau dapat dari mana nama itu saya tidak begitu tau” (Wawancara dengan pegawai usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto, Rabu 7 Oktober 2020)

Hal sama juga disampaikan oleh pegawai usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto juga menambahkan hal terkait tentang label pengenalan usaha sebagaimana hasil wawancara berikut:

“Untuk usaha bapak itu namanya langsung nama usaha Tahu Setia. Kalau dapat dari mana nama itu saya tidak begitu tau. Karna saya kerja disini sudah ada nama itu” (Wawancara dengan pegawai usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto, Rabu 7 Oktober 2020)

Berdasarkan hasil wawancara dari pegawai diketahui bahwa pegawai ini tidak mengetahui tentang asal usul dari label untuk mengenali usaha Tahu Setia yang di kelola oleh Bapak Pujo Susanto sendiri.

Menurut Tjiptono (2008) promosi merupakan salah satu faktor penentu keberhasilan suatu program pemasaran. Betapapun berkualitasnya suatu produk, bila konsumen belum pernah mendengarnya dan tidak yakin bahwa produk itu akan berguna bagi mereka, maka mereka tidak akan pernah membelinya.

Selain itu tempat juga penting untuk memasarkan Tahu Setia Bapak Pujo Susanto untuk melancarkan usaha. Hal ini disampaikan pemilik usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto sebagaimana hasil wawancara berikut:

“Untuk usaha saya ini tempat yang saya ambil cukup strategis karena usaha tahu ini sangat banyak membutuhkan air dan juga tidak terlalu mengganggu warga dengan buangan air tahu saya yang penting mudah dicari pembeli” (Wawancara dengan pemilik usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto, Rabu 7 Oktober 2020)

Berdasarkan hasil wawancara di atas diketahui bahwa usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto mendapatkan tempat yang cukup strategi karena usaha tahu ini sangat banyak memerlukan air yang banyak dan tidak mengganggu warga sekitar dan yang pasti mudah untuk di cari pembeli.

Hal yang sama juga disampaikan oleh pegawai selaku istri pemilik usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto sebagaimana hasil wawancara berikut :

“Untuk tempat usaha sendiri bagi kami sangat mudah untuk di temukan apalagi usaha kami ini banyak sekali membutuhkan air yang banyak dan harus mencari kapasitas airnya banyak juga” (Wawancara dengan pegawai usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto, Rabu 7 Oktober 2020)

Berdasarkan hasil wawancara di atas diketahui bahwa tempat usaha miliknya sangat mudah untuk dikunjungi dan apalagi usaha beliau sangat banyak membutuhkan air dalam mengelola tahu.

Selain hal diatas pegawai usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto juga menambahkan hal terkait tentang tempat untuk usaha sebagaimana hasil wawancara berikut:

“Bagi saya tempat usaha Bapak sangat mudah dicari dan tidak mengganggu warga sekitar ” (Wawancara dengan pegawai usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto, Rabu 7 Oktober 2020)

Kemudian pegawai usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto menambahkan hal yang terkait dengan tempat usaha sebagaimana hasil wawancara berikut:

“Tempat usaha Bapak ini mudah dicari, sumber air yang diperlukan pun banyak dan tidak mengganggu warga sekitar” (Wawancara dengan pegawai usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto, Rabu 7 Oktober 2020)

Berdasarkan hasil wawancara dengan pegawai usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto diatas diketahui bahwa tempat usaha Bapak Pujo Susanto sangat mudah untuk dikunjungi dan apalagi usaha beliau sangat banyak membutuhkan air dalam mengelola tahu.

Bentuk promosi adalah salah satu hal yang penting dalam sebuah bisnis sebagaimana hasil wawancara berikut:

“Kalau untuk pemasaran secara umum ya kami mandiri. Kami tawarkan-tawarkan ke orang-orang awalnya. Terus kalau ada pasar mingguan ya kami ikut ya ada di tingkat kelurahan ya supaya orang-orang kenal. Tapi sekarang kami sudah ada jaringan sendiri jadi tiap hari kami sudah kirim ke orang tertentu sebagai pengepul dan ada yang langsung menjemput” (Wawancara dengan pemilik usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto, Senin, 12 Oktober 2020)

Berdasarkan hasil wawancara diatas diketahui bahwa usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto melakukan pemasaran dengan cara melakukan penawaran kepada masyarakat secara langsung. Selanjutnya usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto mengikuti pasar mingguan dalam hal melakukan promosi produk mereka dikelurahan Sorek 1. Namun seiring perkembangannya bisnis usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto kini sudah memiliki pasarnya tersendiri. Hal ini di buktikannya adanya pengiriman rutin tiap harinya kepada pihak yang sengaja datang untuk menjemput produk tahu dari usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto yang telah di kemas.

Hal lain juga juga disampaikan oleh pegawai selaku istri dari usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto sebagaimana hasil wawancara berikut :

“Di awal usaha bapak sebenarnya bapak merasa kesulitan. Tapi karena bapak sering ikut pelatihan-pelatihan dan bapak punya jaringan pertemanan yang luas jadi bapak bisa menjualkan tahu nya dari jaringan pertemanan. Kemudian sekarang tiap harinya ada yang jemput tahu ke rumah kami” (Wawancara dengan pegawai usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto, Senin, 12 Oktober 2020)

Dari hasil wawancara di atas diketahui bahwa pada awalnya pemilik dari usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto memiliki kesulitan dalam melakukan penjualan dari produk tahu miliknya karena kerja kerasnya usaha dari pemilik usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto dengan melakukan penjangkaran pertemanan dalam rangka memperluas jaringan dalam memasarkan produk-produknya. Hingga kini tiap harinya usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto selalu melakukan pengiriman tahu-tahu yang telah di kemas pada plastik.

Hal lain juga di ketahui dari pegawai lainnya sebagaimana hasil wawancara berikut:

“Setau saya bapak jual tahu ke temannya di sekitar sorek terus nanti dijemput ke rumah bapak. Bapak juga sering ikut memasarkan ke pasar mingguan yang ada di kelurahan Sorek 1 untuk mengenalkan tahu-tahu yang bapak jual” (Wawancara dengan pegawai usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto, Senin, 12 Oktober 2020)

Selain itu hal sama juga diketahui dari pegawai lainnya sebagaimana hasil wawancara berikut:

“Teman bapak banyak dan kadang bapak jual tahu ke temannya di sekitar sorek terus nanti dijemput ke rumah bapak. Kemudian bapak juga sering ikut memasarkan ke pasar mingguan yang ada di kelurahan Sorek 1 untuk mengenalkan tahu-tahu yang bapak jual” (Wawancara dengan pegawai usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto, Senin, 12 Oktober 2020)

Berdasarkan wawancara di atas diketahui bahwa pemilik usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto menjual sebagian besar produk tahunya kepada temannya di sekitar sorek baik di jemput maupun di antar langsung. Serta pemilik sering mengikuti pameran-pameran dalam hal melakukan pengenalan dan promosi tentang produk dari usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto.

Dari wawancara diatas dapat disimpulkan dari pemasaran bahwa dalam menentukan harga usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto sudah menetapkan harga yang sesuai dengan ukuran yang besar seharga Rp 3.500/bungkusnya sedangkan untuk tahu ukuran kecil seharga Rp 2.500/bungkus. Selanjutnya untuk produk sendiri sudah memikirkan nama yang digunakan untuk usaha tahu yang sampai sekarang masih menggunakan nama Tahu Setia. Kemudian untuk tempat usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto sangat strategi, mudah dijangkau, dan yang paling terpenting kebutuhan air sangat terpenuhi untuk memproduksi tahu. Dan yang terakhir promosi dimana usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto masih menjual sebagian besar tahunya kepada teman disekitar sorek baik dijemput maupun diantar langsung. Serta Bapak Pujo Susanto melakukan pengenalan tahunya ke pasar mingguan.

Berdasarkan observasi yang peneliti lakukan bahwa usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto dari harga pemilik sudah menentukan harga disetiap ukuran tahu yang berbeda, untuk produknya Bapak Pujo Susanto sudah lama memikirkan nama yang tepat untuk digunakan dalam mengenal usaha bapak tersebut, selanjutnya dalam pemilihan tempat pemilik sangat memikirkan dampak positif dan negatif nya agar tidak mengganggu warga sekitar, kemudian untuk promosi

sendiri masih menggunakan promosi yang sangat sederhana dari daerah sekitar saja.

4. Aspek Kewirausahaan

Kecenderungan perusahaan memiliki percaya diri tanpa bantuan orang lain usahanya dapat berjalan, terdapat upaya untuk memperbaiki kondisi perusahaan secara seksama, sehingga reputasi sangat tergantung pada kemampuan yang dimiliki, sebenarnya terdapat inisiatif untuk memajukan perusahaan, hanya karena terbatas pengetahuannya, maka seringkali yang dilakukan sebenarnya sudah lama dilakukan pihak lain.

Dari hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti diketahui tentang kewirausahaan yang dilihat dari inovasi usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto sebagaimana hasil wawancara berikut:

“Untuk inovasinya sendiri saya mulai melakukan pembuatan tahu kami menyediakan tahu yang berwarna kuning” (Wawancara dengan pemilik usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto, Selasa 2 Februari 2021)

Berdasarkan hasil wawancara di atas diketahui bahwa usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto dalam usaha dibidang kewirausahaan yaitu dengan inovasi tahu di usaha Bapak Pujo Susanto juga menyediakan tahu yang berwarna kuning.

Hal sama juga di sampaikan oleh pegawai sekaligus istri pemilik sebagaimana hasil wawancara berikut:

“Inovasi yang ada di usaha Bapak ini sudah mulai dilakukan dengan membuat tahu kuning” (Wawancara dengan pegawai usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto, Selasa 2 Februari 2021)

Berdasarkan hasil wawancara di atas diketahui bahwa tahu di usaha Bapak Pujo Susanto sudah mulai melakukan inovasi baru dengan membuat tahu kuning.

Hal sama juga disampaikan oleh para pegawai sebagaimana hasil wawancara berikut:

“Untuk inovasi tahu Bapak sudah memiliki tambahan yaitu tahu kuning”
(Wawancara dengan pegawai usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto, Selasa 2 Februari 2021)

Pegawai lainnya juga diketahui bahwa pegawai tersebut tidak ketahui secara pasti tentang pelatihan, sebagaimana hasil wawancara berikut:

“Bapak sudah menambahkan 1 inovasi tahu yang berwarna kuning”
(Wawancara dengan pegawai usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto, Selasa 2 Februari 2021)

Berdasarkan hasil wawancara diatas diketahui bahwa secara umum pegawai sudah mengetahui inovasi yang dilakukan diusaha tahu Bapak Pujo Susanto dengan membuat tahu yang berwarna kuning.

Kewirausahaan selain berkaitan dengan inovasi, kewirausahaan juga berhubungan dengan kreatifitas. Sebagaimana hasil wawancara berikut:

“Kreatifitas yang ada diusaha saya hanya menambah tahu yang berwarna kuning saja” (Wawancara dengan pemilik usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto, Selasa 2 Februari 2021)

Berdasarkan hasil wawancara di atas diketahui bahwa usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto sudah menambahkan varian tahu yang berwarna agar pembeli tidak bosan dalam membelinya.

Hal yang sama juga di sampaikan oleh pegawai lainnya sebagaimana hasil wawancara berikut:

“Di usaha kami ini sudah mulai menambah kreasi baru dengan menambahkan tahu yang berwarna kuning” (Wawancara dengan istri dari pemilik usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto, Selasa 2 Februari 2021)

Selain itu hal yang sama juga disampaikan oleh pegawai lainnya sebagaimana hasil wawancara berikut:

“Ya mbak Bapak Pujo Susanto sudah menambahkan varian tahu yang berbeda warna dengan warna kuning” (Wawancara dengan pegawai usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto, Selasa 2 Februari 2021)

Hal sama juga disampaikan oleh pegawai lain usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto sebagaimana hasil wawancara berikut:

“Betul mbak Bapak Pujo Susanto sudah menambahkan kreasi baru di usahanya dengan menambahkan tahu berwarna kuning” (Wawancara dengan pegawai usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto, Selasa 2 Februari 2021)

Berdasarkan hasil wawancara dari pegawai usaha Bapak Pujo Susanto diatas diketahui bahwa usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto sudah menambahkan kreasi baru yang dimana tahu tidak hanya warna putih saja sudah ada tahu yang di warna kuningkan.

Kewirausahaan juga sangat berkaitan dengan karakteristik, karena dapat membedakan sifat dan perilaku seseorang. Sebagaimana hasil wawancara berikut:

“Anggota kami ini ada dua sebenarnya kalau masuk saya ya jadi tiga. Dari 3 itu sudah tidak ada lagi yang sekolah cuma saya yang tamat SMK, istri saya tamatan SD dan 1 orang lagi tamatan SMP. Jadi ya intinya banyak yang tidak sekolah karena kalau untuk mengelolah tahu itu sudah terlatih denga sendirinya cuma yang untuk pengemasannya kami dapat dari

pelatihan-pelatihan yang kami ikut” (Wawancara dengan pemilik usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto, Selasa 2 Februari 2021)

Berdasarkan hasil wawancara di atas diketahui bahwa usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto memiliki pegawai yang sebagian besar tidak memiliki latar belakang pendidikan yang tinggi. Diketahui yang memiliki pendidikan tertinggi dari pegawai yang bekerja pada usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto adalah SMK khususnya SMK dengan Jurusan Perkantoran yaitu pegawai bagian pembukuan yang juga merupakan anak dari pemilik usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto Sementara pegawai lainnya ialah hanya tamatan Sekolah Dasar dan Menengah Pertama.

Hal yang sama juga di sampaikan oleh pegawai lainnya sebagaimana hasil wawancara berikut:

“Dari segi pendidikan ya tidak ada yang sarjana bisa dibilang tidak ada yang memiliki pendidikan tinggi. Hanya saya yang tamatan SMK. Karena ini kan usaha dibangun sendiri oleh keluarga saya” (Wawancara dengan pegawai usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto, Selasa 2 Februari 2021)

Berdasarkan hasil wawancara di atas diketahui bahwa usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto adalah usaha yang dibangun sendiri oleh keluarga Bapak Pujo Susanto sehingga secara tidak langsung pemilik usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto sudah memiliki kemampuan tentang memasak dan mengemas tahu sesuai ukuran dan harganya. Hal lain juga diketahui bahwa akibat rendahnya pendidikan adalah alasan para pegawai bekerja pada usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto.

Selain itu hal yang sama juga disampaikan oleh pegawai lainnya sebagaimana hasil wawancara berikut:

“Dari segi pendidikan hanya bapak yang memiliki tamatan STM Pelayanan, karena inikan usaha yang dibangun bapak Pujo sendiri” (Wawancara dengan pegawai usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto, Selasa 2 Februari 2021)

Hal lain juga disampaikan oleh pegawai lain usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto sebagaimana hasil wawancara berikut:

“Saya tidak tamatan sekolah tinggi dek, hanya bapak yang tamatan tinggi karena saya pun orang lain yang bekerja ditempat bapak” (Wawancara dengan pegawai usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto, Selasa 2 Februari 2021)

Berdasarkan hasil wawancara diatas diketahui bahwa usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto adalah usaha yang dibangun sendiri oleh keluarga Bapak Pujo Susanto sehingga secara tidak langsung pemilik usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto sudah memiliki kemampuan tentang memasak dan membungkus tahu sesuai ukuran dan harganya. Hal ini juga diketahui bahwa akibat rendahnya pendidikan adalah alasan para pegawai bekerja pada usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto.

Berdasarkan wawancara diatas penulis menyimpulkan terkait adanya inovasi dapat menjadikan ide baru dengan membuat tahu di usaha Bapak Pujo Susanto dengan menyediakan tahu yang berwarna kuning untuk menambah daya tarik yang lebih baik lagi. Selanjutnya untuk kreatifitas didalam usaha sangat penting karena dapat menjadikan sesuatu yang seunik dan beda rasa. Kemudian untuk karekteristik usaha bisa saja terdapat sifat atau perilakunya dalam bentuk pendidikan dan kejiwaan didalam pekerjaannya.

B. Pembahasan

1. Aspek Permodalan

Usaha Kecil Menengah (UKM) Tahu Setia Bapak Pujo Susanto di Engkolan Kelurahan Sorek 1 Kecamatan Pangkalan Kuras Kabupaten Pelalawan sebagian besar berasal dari modal sendiri. usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto adalah usaha milik sendiri yang ia rintis dari awal. Namun setelah usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto berjalan dengan waktu maka terjadilah perkembangan yang pesat oleh usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto yang dimulai dengan sering mengikuti pelatihan-pelatihan tentang pengembangan usaha kecil menengah serta mendapatkan bantuan-bantuan baik berupa pengarahan dan ilmu yang di dapatkan untuk menunjang produksi dari usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto agar jauh lebih baik. Salah satu badan yang memberikan pelatihan kepada Usaha Kecil Menengah (UKM) Tahu Setia Bapak Pujo Susanto di Engkolan Kelurahan Sorek 1 Kecamatan Pangkalan Kuras Kabupaten Pelalawan adalah Dinas Survey Perindustrian dan Perikanan (HACPP) Provinsi Riau.

Usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto dalam persoalan dengan pembukuan di lakukan oleh seorang yang di anggap mampu dan mengetahui tentang pembukuan yaitu istri yang merupakan tamatan dari SMP. pembukuan dari usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto dilakukan secara sederhana karena ia hanya tamatan SMP. Dalam hal ini diketahui secara umum pembukuan untuk mengetahui tentang pengeluaran dan pemasukan. Pemberian kepercayaan kepada istrinya dikarenakan istri pemilik merupakan tamatan dari SMP dengan memiliki

kemampuan yang sangat baik sehingga di rasa memiliki kemampuan dalam melakukan pembukan dalam usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto ini.

2. Aspek Produksi

Pengelolaan tahu hanya dilakukan oleh pada sore hari agar kualitas dan rasa tahunya tidak mudah kecut atau berbau tidak sedap, sehingga kedelai yang menjadi bahan baku dari tahu berkualitas baik dan bagus. Dalam hal ini jumlah produksi memiliki jumlah yang pasti karena pengolahan tahu dapat dilakukan setiap waktu atau setiap harinya. Usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto memiliki ukuran pasti dalam jumlah produksi usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto karena diketahui bahwa usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto selalu menyediakan beberapa bungkus berisi tahu-tahu dari usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto yang diperkirakan cukup banyak. Dalam sehari usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto rata-rata mampu memproduksi sekitar 250 bungkus untuk tahu ukuran besar dan 400 bungkus untuk tahu ukuran kecil dalam sehari dan tetap mampu memenuhi permintaan tahu.

Pada awalnya usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto diketahui tidak menggunakan plastik khusus karena untuk mempertahankan kualitas tahu yang tidak menggunakan pengawet dan daya ketahanannya juga tidak lama, serta ingin mempermudah pemilik dan mengurangi pengeluaran yang tinggi tentang mengembangkan usaha khususnya usaha kecil menengah. Sebelum usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto menggunakan plastik dengan pengemasan yang cukup baik.

Kini usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto dikemas dalam plastik yang memiliki dua ukuran yaitu tahu ukuran besar menggunakan plastik 20x20 (2 kg) sedangkan untuk tahu ukuran kecil menggunakan plastik 10x10 (1 kg) produk dari usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto. Diketahui bahwa pemilihan kemasan tersebut adalah untuk memberikan keamanan dari tahu. Plastik dianggap sebagai bahan yang aman dan tidak mudah rusak/ kepenyet. Produk usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto di jual dengan harga sebesar Rp 3.500 perbungkus untuk ukuran tahu besar sedangkan Rp 2.500 perbungkus untuk ukuran tahu kecil.

Peralatan yang digunakan untuk membuat produk usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto dengan menggunakan tungku/wadah untuk memasak kedelai yang dibuat sendiri kemudian untuk menghaluskan kedelai dibantu mesin penghalus kedelai yang dimiliki usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto agar produk tahu dari usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto dapat mempermudah memasak tahu. Selain itu diketahui bahwa penggunaan peralatan pada produk usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto setelah pemilik mempelajari banyak tentang cara mengelola tahu yang dilakukan.

Usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto memiliki anggota dalam membantu usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto yang terdiri dari 3 orang anggota. Dalam hal ini pemilik juga ikut dalam proses produksi usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto khususnya dalam proses memasak yang dilakukan langsung oleh pemilik usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto. Sehingga secara tidak langsung usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto memiliki total anggota menjadi 4 orang.

Diketahui tentang ketegasan bahwa dalam hal produksi usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto pemilik juga ikut dalam hal produksi khususnya dalam melakukan proses pengolahan kedelai sebagai bahan utama dari usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto.

3. Aspek Pemasaran

Usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto menjual produk tahu dengan harga Rp 3.500 dengan tahu ukuran besar berisi 10 buah dan Rp 2.500 dengan tahu ukuran kecil berisi 10 buah. Dalam hal ini produk keluaran usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto hanya memiliki 2 macam ukuran. Diketahui juga bahwa pemilik usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto mengetahui bahwa produk usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto dijual dengan harga lebih mahal dari miliknya. Pemilik usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto tidak bisa berbuat apa-apa karena pemilik usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto berpendapat bahwa itu dikarenakan adanya proses perpindahan dari tangan 1 ke tangan kesekian. Namun pihak usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto tidak bisa berbuat banyak karena mereka hanya sebagai produsen pertama dan sama-sama mencari keuntungan.

Pada awalnya produk tahu dari usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto tidak memiliki nama khusus atau tidak memiliki nama. Hingga akhirnya beberapa tahun belakangan produk dari usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto di beri nama merek dagang dengan nama “Tahu Setia” yang memiliki maksud bahwa tahu yang digunakan adalah tahu yang berasal dari nama sendiri atau anak anaknya bernama Setia. Nama tersebut di ambil karena memperjelas dengan produk yang dijual oleh usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto.

Didalam usaha tentu sangat dibutuhkan tempat yang tepat untuk meletakkan posisi usaha tersebut. Tempat salah satu pokok dengan banyak mempertimbangkan keadaan sekitar dekat warga atau tidak, tidak memberikan dampak untuk tetangga sekitar, tempat yang dijadikan tempat usaha memiliki sumbur air yang baik dan dapat di jangkau oleh konsumen.

Usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto melakukan pemasaran dengan cara melakukan penawaran kepada masyarakat secara langsung. Selanjutnya usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto mengikuti pemasaran di pasar setiap minggunya dalam hal melakukan promosi produk mereka serta seringnya mengikuti pameran baik tingkat kelurahan Sorek 1. Namun seiring perkembangannya bisnis usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto kini sudah memiliki pasarnya tersendiri. Hal ini di buktikannya adanya pengiriman rutin tiap harinya kepada pihak yang sengaja datang untuk menjemput produk tahu dari usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto yang telah di bungkus. Pemilik usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto menjual sebagian besar produk tahunya kepada teman-temannya di daerah yang baik di jemput maupun di antar langsung. Serta pemilik sering mengikuti pameran-pameran dalam hal melakukan pengenalan dan promosi tentang prodak dari usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto.

4. Aspek Kewirausahaan

Usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto dalam usaha dalam bidang kewirausahaan yaitu dengan cara lebih mengenal atau mendalami usaha tersebut. Salah satu memikirkan inovasi baru yang terdapat di usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto. Ketika inovasi yang diciptakan akan dapat memberikan dampak

yang baik untuk usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto, agar konsumen dapat menikmati tahu yang beragam rasa dan warnanya.

Didalam usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto perlu diperhatikan juga kreatifitas dari usaha sudah menambahkan varian tahu yang berwarna agar pembeli tidak merasakan bosan dalam membelinya, walaupun sedikit memakan waktu yang lebih.

Usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto memiliki pegawai yang sebagian besar tidak memiliki latar belakang pendidikan yang tinggi. Diketahui yang memiliki pendidikan tertinggi dari pegawai yang bekerjadi pada usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto adalah SMA dan SMK khususnya STM dengan Jurusan Pelayaran yaitu pemilik sekaligus pengelola Tahu Setia Bapak Pujo Susanto. Sementara pegawai lainnya ialah hanya tamatan Sekolah Dasar dan Menengah Pertama (SMP).

Para pemasak kecuali pemilik usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto yang juga sebagai pemasak adalah bertamatan Sekolah Dasar dan Menengah Pertama (SMP). Hal lain juga diketahui bahwa akibat rendahnya pendidikan adalah alasan para pegawai bekerja pada usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto.

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan tujuan penelitian, maka diketahui bahwa Analisis Pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) Tahu Setia Bapak Pujo Susanto di Kecamatan Pangkalan Kuras Kabupaten Pelalawan yang terlihat dari usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto bermodalkan dari modal sendiri karena usaha ini adalah usaha yang dirintis sendiri oleh Bapak Pujo Susanto dan sesekali mendapatkan mengenalkan usahanya dari berbagai pihak lewat berjualan di pasar mingguan. Pembukuan dilakukan secara sederhana oleh pegawai usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto yang merupakan istri dari pemilik usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto. Pengelolaan dilakukan setiap hari khususnya pada sore hari agar tahu yang dikelola memiliki kualitas baik. Produk dari usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto dikemas dalam kemasan plastik dengan ukuran tahu besar 20x20 (2kg) sedangkan untuk ukuran tahu kecil 10x10 (1kg) dan memiliki dua ukuran. Pemasaran dilakukan secara manual dan secara langsung ke konsumen pada awalnya hingga kini telah ada jaringan khusus yang memasarkan produk tersebut. Dalam hal kewirausahaan usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto di tunjang oleh adanya inovasi, kreatifitas dan karakteristik didalam pengembangan usaha masyarakat. Berdasarkan hasil wawancara mengenai Analisis Pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) Tahu Setia Bapak Pujo Susanto Di Kecamatan Pangkalan Kuras Kabupaten Pelalawan dapat dikategorikan Baik.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan penelitian, maka saran dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Kepada Pemilik Usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto untuk lebih meningkatkan manajemen pembukuan dengan cara melakukan membuat buku catatan pengeluaran, membuat buku catatan pemasukan, membuat buku kas utama, membuat buku catatan keperluan yang dibutuhkan, membuat buku investaris, membuat buku laba rugi untuk memudahkan usaha Bapak Pujo Susanto.
2. Kepada Pemilik usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto untuk dapat mempertahankan kualitas baik produk maupun pengembangan kepada konsumen dan untuk dapat mengelola air tahu dengan baik agar tidak terbuang sia-sia. Air tahu dapat dijadikan air kedelai yang memiliki kandungan gizi sangat baik untuk semua kalangan agar menjadikan inovasi baru di usaha tahu setia bapak pujo susanto.
3. Kepada Pemilik Usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto perlu meningkatkan proses pemasarannya sehingga produk tahu tersebut tidak hanya dijual didaerah Sorek 1 saja tetapi bisa didaerah luar Sorek 1 agar lebih dikenal luas.
4. Pegawai usaha Tahu Setia Bapak Pujo Susanto untuk tetap menjalankan SOP (Standar Operasional Prosedur) atau alat yang membantu keselamatan dan kelancaran dalam bekerja yang telah dijalankan oleh pemilik usaha tahu setia bapak pujo susanto.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Thamrin dan Francis Tantri. (2013). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Alma. Buchari. (2011). *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta.
- Anoraga. (2002). *Prisikologi Kerja*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Anoraga Pandji. (2007). *Pengantar bisnis. Pengelolaan Bisnis dalam Era Globalisasi*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Anoraga, Pandji. (2006). *Pengantar Pasar Modal*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Anoraga, Panji. (2014). *Manajemen Bisnis*.
- Asibuan, S.P Malayu. (2005). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Bagong, Suyanto. (2005). *Metode Penelitian Sosial*. Jakarta: Prenada Media Group.
- Daryanto. (2011). *Manajemen Pemasaran*. Bandung.
- Effendi. Usman. (2015). *Asas Manajemen*. Jakarta: Pt.RajaGrafindo Persada.
- Fahmi, irham. (2015). *Pengantar Ilmu Bisnis*. Jakarta: CV. Alfabeta.
- Fayol, Henry. (2002). *Manajemen Umum*. London: Sir Issac and Son.
- Fuad. M. (2000). *Pengantar Bisnis*. Jakarta: Penerbit PT.Gramedia.
- Hasibuan, SP, Melayu. (2007). *Manajemen Sumber Daya Manusia, Edisi Revisi*. Jakarta: PT.Ghalia Indonesia.
- Hendro. (2011). *Dasar-dasar Kewirausahaan*. Jakarta: Erlangga.
- Karyoto. (2016). *Manajemen*. Yogyakarta: CV.andi offset.

- Kholmi, Masiyah dan Yuningsih. (2003). *Akuntansi Biaya*. Malang: Universitas.
- Kotler, Amstrong. (2009). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Salemba IV.
- Kotler, Philip and Keller, Kevin Lane, Alih Bahasa Benyamin Molan. (2007). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT. Indeks.
- Nitisusastro, Mulyadi H. (2009). *Kewirausahaan & Manajemen Usaha Kecil*. Bandung: Alfabeta.
- Rangkuti, Fandy. (2006). *Analisis Swot : Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: Gramedia.
- Setiawardani, Leni. (2008). Analisis Pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) di Pesantren Annabila. *Leni Setiawardani*.
- Siagian Sondang P. (2006). *Sistem Informasi Manajemen*. Malang: Bumi Aksara.
- Siagian, Sondang P. (2004). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Siagian, Sondang, P. (2003). *filsafat administrasi*. Jakarta, Jakarta: Erlangga.
- Siagian, Sondang, P. (2017). *Filsafat Administrasi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: CV.Alfabeta.
- Sugiyono. (2013). *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2013). *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta.
- Sukirno, Sadono. (2011). *Mikro Ekonomi*. Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada.
- Sukirno, Sadono. (2013). *Teori Pengantar Ekonomi Mikro, Edisi Ketiga*. Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada.

Suryana. (2013). *Ekonomi Kreatif, Ekonomi Baru : Mengubah Ide dan Menciptakan Peluang*. Salemba Empat.

Thamrin, Abdullah. (2012). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada.

Tjiptono, Fandy. (2008). *Strategi Bisnis*. Yogyakarta: Penerbit Andi.

Tjiptono, Fandy. (2015). *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: CV.andi.

Winardi. (2000). *Manajer dan manajemen*. Bandung: Citra Aditya Bakti.

Zulkifli, Awang, Azam. (2013). *Pedoman Penulisan Usulan Penelitian, Skripsi dan Kertas Kerja Mahasiswa*. Pekanbaru: Fisipol UIR.

REFERENSI JURNAL

Almasdi Syahza. 2003. *Pengembangan UKM Untuk Percepatan Peningkatan Ekonomi Daerah di Kabupaten Indragiri Hulu Provinsi Riau*. Jurnal. Universitas Riau.

Dyah Ratih Sulistyastuti. 2001. *Dinamika usaha kecil dan menengah (UKM) analisis konsentrasi regional UKM indonesia*. Yogyakarta. Ekonomi Pembangunan Volume 9 No. 2, Desember 2004 Hal143-164.

Leni Setiawardani. (2008). *Analisis Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di Pesantren Annabila*. Semarang.

Syamsudin. (2011). *Analisis Pengembangan Usaha Emping Melinjo yang Memperoleh Kredit*. Semarang.

REFERENSI UNDANG-UNDANG

UU No. 13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan