

**PENGELOLAAN USAHA JASA SEWA TENDA DALAM
MENINGKATKAN PENDAPATAN USAHA PADA BUMDES
MALELA**

Skripsi

*Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana
Ekonomi (SE) pada Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi
dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Palopo*



IAIN PALOPO

Oleh

Ummul Hidayah

1904020035

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO
2024**

**PENGELOLAAN USAHA JASA SEWA TENDA DALAM
MENINGKATKAN PENDAPATAN USAHA PADA BUMDES
MALELA**

Skripsi

*Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana
Ekonomi (S.E) pada Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi
dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Palopo*



IAIN PALOPO

Oleh

Ummul Hidayah

1904020035

Pembimbing

Dr. Takdir, S.H.,M.H.

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO
2024**

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Ummul Hidayah
Nim : 19 0402 0035
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi : Perbankan Syariah

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa :

1. Skripsi ini merupakan hasil karya sendiri, bukan plagiasi atau duplikasi sari tulisan/karya orang lain yang saya akui sebagai tulisan atau pikiran saya sendiri.
2. Seluruh bagian dari skripsi ini adalah karya saya sendiri selain kutipan yang ditunjukkan sumbernya. Segala kekeliruan atau kesalahan yang ada di dalamnya adalah tanggung jawab saya.

Bilamana di kemudian hari pernyataan ini tidak benar. Maka saya bersedia menerima sanksi administrative atas perbuatan tersebut dan gelar akademik yang saya peroleh karenanya dibatalkan.

Demikian pernyataan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Palopo, 05 September 2024

Yang membuat pernyataan



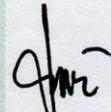
Ummul Hidayah
1904020035

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi berjudul Pengelolaan Usaha Jasa Sewa Tenda dalam Meningkatkan Pendapatan Usaha pada BUMDes Malela yang ditulis oleh Ummul Hidayah Nomor Induk Mahasiswa (NIM) 1904020035, mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Palopo, yang dimunaqasyahkan pada hari Selasa, tanggal 20 Agustus 2024 bertepatan dengan 15 Syafar 1446 Hijriyah telah diperbaiki sesuai dengan catatan dan permintaan Tim Penguji, dan diterima sebagai syarat meraih gelar Sarjana Ekonomi (S.E).

Palopo, 27 Agustus 2024

TIM PENGUJI

1. Dr. Hj. Anita Marwing, S.H.I., M.H.I. Ketua Sidang ()
2. Dr. Fasiha, S.E.I., M.E.I. Sekretaris Sidang ()
3. Hendra Safri, S.E., M.M. Penguji I ()
4. Megasari, S.Pd., M.Sc.. Penguji II ()
5. Dr. Takdir, S.H. M.H., M.Kes. Pembimbing ()

Mengetahui:

a.n. Rektor IAIN Palopo
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Hj. Anita Marwing, S.H.I., M.H.I.
NIP 19820124 200901 2 006

Ketua Program Studi
Perbankan Syariah



Edi Indra Setiawan, S.E., M.M.
NIP 19891207 201931 005

PRAKATA

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

أَحْمَدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ وَالصَّلَاةِ وَالسَّلَامِ عَلَى أَشْرَفِ الْأَنْبِيَاءِ وَالْمُرْسَلِينَ سَيِّدِنَا

وَمَوْلَانَا مُحَمَّدٍ وَعَلَى آلِهِ وَصَحْبِهِ أَجْمَعِينَ، أَمَّا بَعْدُ

Puji syukur peneliti panjatkan kepada Allah SWT. yang telah menganugerahkan rahmat, hidayah serta kekuatan lahir dan batin, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan judul “Pengelolaan Usaha Jasa Sewa Tenda Dalam Meningkatkan Pendapatan Usaha Pada BUMDes Malela” setelah melalui proses yang sangat panjang Salawat dan salam dihanturkan kepada Nabi Muhammad SAW. kepada para keluarga, sahabat dan pengikut-pengikutnya.

Shalawat dan salam kepada Nabi Muhammad saw. Kepada keluarga, sahabat dan para pengikutnya. Skripsi ini disusun sebagai syarat yang harus diselesaikan, guna memperoleh gelar sarjana ekonomi dalam bidang perbankan syariah pada Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo. Peneliti menyadari bahwa dalam penyelesaian penulisan skripsi ini, peneliti banyak menghadapi kesulitan. Namun dengan ketabahan, ketekunan, dan keikhlasan yang disertai dengan doa, bantuan, petunjuk masukan dan dorongan moril dari berbagai pihak, sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik. Peneliti ingin menyampaikan terima kasih sedalam-dalamnya kepada orang tua yang tercinta ayah Alm. Alimuddin dan ibu Almh. Nurhani yang telah mengasuh saya dan mendidik peneliti dengan penuh cinta dan kasih sayang semasa ayah ibu masih hidup

walaupun Alm ayah, Almh ibu tidak bisa menemani hingga sekarang ini tapi cinta dan kasih sayangnya terus mengalir di dalam tubuh peneliti, dan skripsi ini saya didikasikan kepada kaka dan adik saya yang sudah mensupport saya sehingga saya bisa berada di titik ini sekarang. Penulisan skripsi ini dapat terselesaikan berkat bantuan, bimbingan serta dorongan dari banyak pihak walaupun penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna.

Selanjutnya Peneliti menyampaikan ucapan terima kasih yang tak terhingga dengan penuh ketulusan hati dan keikhlasan, kepada:

1. Bapak Dr. Abbas Langaji M.Ag selaku Rektor IAIN Palopo, Wakil Rektor Bidang akademik dan pengembangan kelembagaan Bapak Dr. Munir Yusuf, M. Pd., Wakil Rektor Bidang administrasi umum, perencanaan dan keuangan Bapak Dr. Masruddin, S.S., M. Hum., dan Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama Bapak Dr. Mustaming, S.Ag., M.H.I. yang telah membina dan berupaya meningkatkan mutu perguruan tinggi ini, tempat penulis menuntut ilmu pengetahuan.
2. Ibu Dr. Hj. Anita Marwing, M.H.I. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo beserta Wakil Dekan Bidang akademik Ibu Dr. fasiha, S.El., M.El., Wakil Dekan Bidang administrasi umum perencanaan dan keuangan Muzayyanah Jabani, ST., M.M dan Wakil Dekan Bidang kemahasiswaan dan kerjasama Muhammad Ilyas, S.Ag. MA Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Bapak Edi Indra Setiawan, S.E., M.M. selaku ketua program studi perbankan syariah dan Bapak Mursyid, S.Pd., M.M. selaku sekretaris program studi

perbankan syariah beserta staf yang telah memberikan motivasi serta membantu dan mengarahkan dalam penyelesaian skripsi.

4. Bapak Dr Takdir, S.H., M.H., M.K.M. selaku dosen pembimbing yang senantiasa memberikan arahan dan membimbing dengan ikhlas serta memotivasi peneliti selama proses penyusunan hingga penyelesaian skripsi.
5. Bapak Hendra Safri S.E., M.M. dan Ibu Megasari, S.Pd.,M.Sc. selaku dosen penguji yang telah memberikan saran dan juga arahan pada penelitian ini.
6. Ibu Jumarni, S.T., M.E.Sy. selaku Dosen penasehat Akademik yang senantiasa memberikan arahan dan masukan selama proses pembelajaran hingga penyelesaian skripsi.
7. Seluruh dosen beserta seluruh staf pegawai IAIN Palopo yang telah memberikan sumbangsi ilmu pengetahuan selama peneliti menempuh pendidikan di kampus tercinta IAIN Palopo.
8. Abu Bakar, S.Pd., M.Pd selaku kepala unit perpustakaan beserta seluruh karyawan dan karyawan dalam ruang lingkup IAIN Palopo, yang telah banyak membantu khususnya dalam mengumpulkan literature sehubungan dengan pembahasan skripsi ini.
9. Kedua orang tua saya, cinta pertamaku dan panutanku Almarhum Almuddin dan Almarhumah ibunda Nurhani yang darahnya mengalir dalam tubuh saya, yang sudah lebih dahulu dipanggil oleh yang maha kuasa sebelum melihat saya menggunakan toga yang mereka impikan. Terimakasih sudah mengantarkan saya bisa berada di titik ini walaupun pada akhirnya saya harus berjuang sendiri tanpa dukungan dan penyemangat dari kalia berdua.

10. Kepada saudara-saudaraku, adik-adikku dan kakaku tersayang, orang hebat yang selalu menjadi penyemangat saya sebagai sandaran terkuat dari kerasnya dunia, yang tidak henti hentinya memberikan kasih sayang dengan penuh cinta dan memberikan motivasi. Terimakasih selalu berjuang untuk kehidupanku. Terimakasih untuk semuanya berkat do'a dan dukungan moral dan materi.
11. Kepada Pengurus BUMDS Malela yang telah bersedia untuk dijadikan sebagai Narasumber guna membantu dalam melakukan penelitian ini.
12. Kepada teman-teman seperjuangan terutama program studi Perbankan Syariah PBS/F khususnya angkatan 2019 yang tidak sempat penulis sebutkan satu persatu yang telah bersedia berjuang bersama-sama
13. Terimaka kasih kepada Muh Ashar yang selalu mensupport dan membantu mengarahkan saya ketika ada yang keliru dan memberikan saran dalam penyusunan skripsi ini.
14. Terima kasih kepada Nurfadilah Sudarno, Anugrah Cahyani, Nur Fidiyah dan Amma Rahmat, Asrini, Niki, Rahma Sarita, yang telah menemani dalam keadaan apapun baik suka maupun duka, yang telah mensupport, memberi masukan, menyemangati untuk bisa bangkit, sebagai tempat cerita peneliti dan tempat berkeluh kesah selama proses penyusunan skripsi ini.
15. Serta beberapa pihak yang tidak bisa penulis sebutkan satu per satu hanya ucapan terima kasih dari lubuk hati yang paling dalam penulis hanturkan dan semoga bantuan dan jasa-jasa mereka dicatat sebagai amal kebajikan dan dibalas sesuai amal perbuatan oleh Allah SWT.

16. Terakhir, terima kasih untuk diri sendiri, karena telah mampu berjuang dan bertahan sampai di titik ini sesulit apapun proses penyusunan skripsi ini dengan menyelesaikan sebaik dan semaksimal mungkin, ini merupakan pencapaian yang patut dibanggakan dan diapresiasi untuk diri sendiri. Akhirnya peneliti mengucapkan banyak-banyak terima kasih kepada semua pihak yang telah terkait dalam memberikan banyak bantuan, dukungan, dan motivasi yang berharga kepada peneliti, dari awal penyusunan skripsi hingga penyelesaian skripsi. Akhir kata, ,mudah- mudahan hal ini bernilai ibadah dan memperoleh pahala dari Allah SWT. *Aamiin Ya Rabbal Alaamin.*

Palopo, 1 April 2024

Ummul Hidayah
19 0402 0035

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN

A. Transliterasi Arab-Latin

Daftar huruf bahasa Arab dan transliterasinya ke dalam huruf Latin dapat di lihat pada Tabel berikut :

1. Konsonan

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	-	-
ب	Ba'	B	Be
ت	Ta'	T	Te
ث	Ša'	Š	Es dengan titik di atas
ج	Jim	J	Je
ح	Ha'	H	Ha dengan titik di bawah
خ	Kha	Kh	Ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Žal	Ž	Zet dengan titik di atas
ر	Ra'	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Esdan ye
ص	Šad	Š	Es dengan titik di bawah
ض	Đađ	Đ	De dengan titik di bawah

ط	Ta	Ṭ	Te dengan titik di bawah
ظ	Za	Ẓ	Zet dengan titik di bawah
ع	‘Ain	‘	Koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Fa
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
هـ	Ha’	H	Ha
ء	Hamzah	’	Apostrof
ي	Ya’	Y	Ye

Hamzah (ء) yang terletak di awal kata mengikuti vokalnya tanpa diberi tanda apa pun. Jika ia terletak di tengah atau di akhir, maka ditulis dengan tanda (’).

2. Vokal

Vokal bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri atas vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
اَ	fathah	a	a
اِ	kasrah	i	i
اُ	dammah	u	u

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf, yaitu:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
اَيَّ	Fathahdanya'	ai	a dani
اَوَّ	Fathahdanwau	au	a dan u

اَوْ : *haulā*

اَوَّ

اَوَّ

3. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harakat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
اَ.. اَ..	Fathahdanalifatauya'	ā	a dan garis di atas
اِ..	Kasrahdanya'	ī	Idangaris di atas
ا_u	Dammahdanwau	ū	Udangaris di atas

Contoh:

مَاتَ : *mata*

رَامَا : rama

قِيلَا : qila

يَامُوتَا : yamutu

4. Tā marbūtah

Transliterasi untuk *tā' marbūtah* ada dua, yaitu *tā' marbūtah* yang hidup atau mendapat harakat *fathah*, *kasrah*, dan *dammah*, transliterasinya adalah [t]. Sedangkan *tā' marbūtah* yang mati atau mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah [h].

Kalau pada kata yang berakhir dengan *tā' marbūtah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al-* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka *tā' marbūtah* itu ditransliterasikan dengan ha [h].

Contoh:

رَوْدَهْ أَلْأَطْفَالِ : raudhah al-athfal

أَلْمَدِينَةُ الْفَاضِلَةُ - : al-madinah al-fadhilah

أَلْحِكْمَةُ : al-hikmah

5. Syaddah (*Tasydīd*)

Syaddah atau *tasydīc* – ang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda *tasydīd*), dalam transliterasi ini dilambangkan dengan perulangan huruf (konsonan ganda) yang diberi tanda *syaddah*.

Contoh :

رَبَّانَا : rabbana

نَجَّيْنَا : *najjaina*

الْحَقُّ : *al-haqq*

نُومًا : *nu'ima*

أَدْوَمًا : *'aduwwun*

Jika huruf *ى* ber-*tasydid* diakhir sebuah kata dan didahului oleh huruf *kasrah* (ى), maka ia ditransliterasi seperti huruf *maddah* menjadi *i*.

Contoh:

أَلِ : 'Alī (bukan 'Aliyy atau 'Aly)

عَرَبِيٌّ : 'Arabi (bukan 'Arabiyy atau 'Araby)

وَالِدًا

يَوْمًا

6. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf *alif lam ma'rifah* (ال). Dalam pedoman transliterasi ini, kata sandang ditransliterasi seperti biasa , al-, baik ketika ia diikuti oleh huruf *syamsiyah* maupun huruf *qamariyah*. Kata sandang tidak mengikuti bunyi huruf langsung yang mengikutinya. Kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikutinya dan dihubungkan dengan garis mendatar (-).

Contoh:

الْشَّمْسُ : *al-syamsu* (bukan *asy-syamsu*)

الزَّلْزَلَةُ : *al-zalزالah*(*az-zalزالah*)

ا
فَلَسَفَا
اَلْسَفَا

: *al-falsafah*

اَلْبِلَادُ : *al-biladu*

دَ

7. **Hamzah**

Aturan transliterasi huruf hamzah menjadi apostrof (') hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan akhir kata. Namun, bila hamzah terletak di awal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab ia berupa alif.

Contoh:

تَامُرُونَ : *ta'muru#a*

اَلنَّوْعُ : *al-nau'*

سَيُّونَ : *syai'un*

يُمِرْتُ : *umirt*

مُرَرٌ

تَ

8. **Penulisan Kata Arab yang Lazim Digunakan dalam Bahasa Indonesia**

Kata, istilah atau kalimat Arab yang ditransliterasi adalah kata, istilah atau kalimat yang belum dilakukan dalam bahasa Indonesia. Kata, istilah atau kalimat yang sudah lazim dan menjadi bagian dari perbendaharaan bahasa Indonesia, atau sering ditulis dalam tulisan bahasa Indonesia, atau lazim digunakan dalam dunia akademik tertentu, tidak lagi ditulis menurut cara transliterasi di atas. Misalnya, kata al-Qur'an (dari *al-Qur'ān*), alhamdulillah, dan munaqasyah. Namun, bila kata-kata tersebut menjadi bagian dari satu rangkaian teks Arab, maka harus ditransliterasi secara utuh.

Contoh:

Syarh al-Arba'īn al-Nawāwī

9. *Lafz al-Jalālah*

Kata “Allah” yang didahului partikel seperti huruf jarr dan huruf lainnya atau berkedudukan sebagai *mudāfilaih* (frasa nominal), ditransliterasi tanpa huruf hamzah.

Contoh:

لا دِينُ إِلَّا بِاللَّهِ *dīnullāh billāh*

Adapun *tā'marbūtah* di akhir kata yang disandarkan kepada *lafz al-jalālah*, diteransliterasi dengan huruf [t]. Contoh:

لا هُمْ فِي رَحْمَتِ اللَّهِ
رَحْمَةً
رَحْمَةً

10. Huruf Kapital

Walau sistem tulisan Arab tidak mengenal huruf kapital (*All Caps*), dalam transliterasinya huruf-huruf tersebut dikenai ketentuan tentang penggunaan huruf kapital berdasarkan pedoman ejaan Bahasa Indonesia yang berlaku (EYD). Huruf kapital, misalnya, digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri (orang, tempat, bulan) dan huruf pertama pada permulaan kalimat. Bila nama diri didahului oleh kata sandang (al-), maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya. Jika terletak pada awal kalimat, maka huruf A dari kata sandang tersebut menggunakan huruf kapital (al-). Ketentuan yang sama juga berlaku untuk huruf awal dari judul referensi yang didahului oleh kata sandang al-, baik ketika ia ditulis dalam teks maupun dalam catatan rujukan (CK, DP, CDK, dan DR).

Contoh:

Wa mā Muhammadun illā rasūl

Inna awwala baitin wudi'a linnāsi lallazī bi Bakkata mubārakan

Syahru Ramadān al-lazī unzila fīhi al-Qurān

Nasīr al-Dīn al-Tūsī

Nasr Hāmid Abū Zayd

Al-Tūfī

Al-Maslahah fī al-Tasyrī' al-Islāmī

Jika nama resmi seseorang menggunakan kata Ibnu (anak dari) dan Abū (bapak dari) sebagai nama kedua terakhirnya, maka kedua nama terakhir itu.

Harus disebutkan sebagai nama akhir dalam daftar pustaka atau daftar referensi.

Contoh:

Abū al-Walīd Muhammad ibn Rusyd, ditulis menjadi: Ibnu Rusyd, Abū al-Walīd Muhammad (bukan: Rusyd, Abū al-Walīd Muhammad Ibnu)

Nasr Hāmid Abū Zaīd, ditulis menjadi: Abū Zaīd, Nasr Hāmid (bukan, Zaīd Nasr Hāmid Abū)

11. Daftar Singkatan

swt.	= Subhanahu Wa Ta'ala
saw.	= Sallallahu 'Alaihi Wasallam
as	= 'Alaihi Al-Salam
H	= Hijrah
M	= Masehi
SM	= Sebelum Masehi
I	= Lahir tahun (untuk orang yang masih hidup saja)
w	= Wafat tahun
QS .../...:282	= QS al-Baqarah/2: 282 atau QS An-Nisa'/58
HR	= Hadis Riwayat

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
PRAKATA	v
PEDOMAN PENULISAN ARAB-LATIN DAN SINGKATAN	x
DAFTAR ISI	xviii
DAFTAR AYAT	xx
DAFTAR GAMBAR	xxi
DAFTAR TABEL	xxii
DAFTAR LAMPIRAN	xxiii
DAFTAR SINGKATAN	xxiv
ABSTRAK	xxv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah.....	9
C. Tujuan Masalah	9
D. Manfaat Penelitian	9
BAB II KAJIAN TEORI	11
A. Kajian Penelitian Terdahulu yang Relevan	11
B. Landasan Teori	12
C. Kerangka Pikir	40
BAB III METODE PENELITIAN	42
A. Jenis dan Pendekatan Penelitian	42
B. Informan Penelitian	42
C. Definisi Istilah	43
D. Pemeriksaan Keabsahan Data.....	43
E. Lokasi dan Waktu Penelitian	46
F. Teknik Pengumpulan Data	46
G. Teknik Analisis Data	47
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	49
A. Gambaran Umum BUMDes Malela	49
B. Hasil Penelitian.....	53
BAB V PENUTUP	59

A. Kesimpulan.....	59
B. Saran	60
DAFTAR PUSTAKA	62
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

DAFTAR KUTIPAN AYAT

QS. At-Taubah/24	7
------------------------	---

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Pikir.....	40
Gambar 4.1 Pendapatan Usaha BUMDes Malela 2019-2023.....	53

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Informan Penelitian.....	45
Tabel 4.1 Daftar Pengurus BUMDes Malela	49
Tabel 4.2 Pendapatan Unit Usaha Jasa Sewa Tenda.....	52
Tabel 4.3 Data Penggunaan Jasa Sewa Tenda BUMDes Malela.....	52
Tabel 4.3 Pengelolaan Modal Jasa Sewa Tenda	56

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Permohonan Izin Meneliti

Lampiran 2 Surat Izin Meneliti Dari Desa

Lampiran 3 Surat Dari Kantor PTSP Luwu

Lampiran 4 Dokumentasi

DAFTAR SINGKATAN

BUMDES : Badan Usaha Milik Desa

ABSTRAK

Ummul Hidayah,2024, *“Pengelolaan Jasa Sewa Tenda Dalam Meningkatkan Pendapatan Usaha Pada BUMDes Malela”*. Skripsi Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Negeri Palopo. Dibimbing Oleh Takdir.

Skripsi ini membahas tentang Pengelolaan Usaha Jasa Sewa Tenda Dalam Meningkatkan Pendapatan Usaha Pada BUMDes Malela. Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan dengan menggunakan metode kualitatif. Sumber data dalam penelitian yaitu sumber data primer di mana diperoleh secara langsung dari Masyarakat. Teknik pengumpulan data diperoleh melalui observasi dan wawancara langsung kepada pengurus atau pengelola BUMDes malela, Teknik analisis yang digunakan yaitu pengumpulan data, penyajian data dan pengambilan kesimpulan.

Dari hasil penelitian diperoleh bahwa pengelolaan usaha jasa sewa tenda dalam meningkatkan pendapatan usaha pada BUMDes Malela Pertama, pengelolaan modal, yaitu hasil dari sewa tenda tersebut akan digunakan untuk melakukan perbaikan ketika tenda mengalami kerusakan. Kedua, melakukan promosi. Melalui promosi dapat memperluas jaringan serta dapat meningkatkan pendapatan usaha jasa sewa tenda. Ketiga, memberikan pelayanan yang baik, pelayanan yang baik dapat menarik minat pelanggan, sehingga dapat meningkatkan pendapatan usaha. Adapun kendala yang dihadapi dalam meningkatkan usaha. Pertama, penetapan harga, ketika harga yang ditetapkan terlalu tinggi maka pelanggan enggan untuk menyewa tenda. Dan ketika harga yang ditetapkan terlalu rendah maka untung yang didapat akan kurang sehingga dapat menghambat peningkatan pendapatan usaha. Kedua, persaingan usaha. Persaingan usaha merupakan kendala dalam meningkatkan pendapatan usaha dikarenakan sudah banyak pesaing yang memiliki usaha dibidang yang sama.

Kata Kunci: Pengelolaan Usaha, BUMDes.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Indonesia merupakan sebuah negara yang luas tidak hanya berpusat di ibu kota semata, tetapi juga melihat kegiatan ekonomi dan pembangunana yang berlangsung ditingkay desa sebagai cara untuk mencapai tujuan negara. Mengingat 70% dari total penduduk Indonesia tinggal didaerah pedesaan maka wajar jikasebagian besar upaya pembangunana negara harus dipusatkan disana. keberadaan desa juga menjadi ffactorpenentu keberhasilan pemerintah dalam hel pembangunana, baik di tingkat daerah maupun nasional. Oleh karna itu, kemajuan suatu desa merupakan faktor penentu kemajuan suatu negara dalam hal ini.

Desa adalah kesatuan masyarakat hukum yang memiliki batas wilayah yang berwenang untuk mengatur dan mengurus urusan pemerintahan (NKRI). Kepentingan masyarakat setempat berdasarkan prakarsa masyarakat, hak asal usul, dan hak tradisional semuanya diakui dan dihormati dalam karangka pemerintahan Negara Kesatuan Republik Indonesia. Desa juga berwanang dan bertanggung jawab untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat, artinya dalam situasi ini pemerintahan berupya mengembangkan kebijakan yang mengarah pada pemberdayaan dalam rangka peningkatan kesejahteraan. Selain itu pembangunan pedesaan dapat dilihat sebagai program pembangunan yang dilakukan secara terencana.

Desentralisasi menjadikan daerah memiliki otonomi yang seluas-luasnya untuk mengatur segala urusan sesuai dengan kebutuhan dan potensi daerah masing-masing. Guna peningkatan kemakmuran dan kesejahteraan rakyat diperlukan adanya pembangunan ekonomi desa, sehingga desa tidak hanya bergantung terhadap pemerintah pusat tetapi desa tumbuh menjadi kekuatan yang mampu mengantarkan masyarakat menuju kemakmuran dan kesejahteraan. Salah satu inovasinya adalah pembentukan program BUMDes dimana dibentuk berdasarkan kebutuhan dan potensi desa. Badan usaha milik desa muncul sebagai sebuah pendekatan baru dalam usaha peningkatan ekonomi pedesaan berdasarkan potensi dan kebutuhan Desa. BUMDes memiliki sistem kerja dimana BUMDes memfasilitasi segala bentuk usaha dan kegiatan ekonomi masyarakat dalam sebuah lembaga atau badan usaha yang dikelola secara profesional. BUMDes memiliki paradigma bahwa segala bentuk usaha dari desa, oleh desa dan untuk desa. Hal ini menjadikan usaha masyarakat menjadi efektif dan produktif dimana segala bentuk usaha ekonomi Desa dapat dikelola dengan maksimal.

Pembentukan BUMDes juga berdasarkan prinsip-prinsip pemberdayaan, keberagaman, partisipasi, dan demokrasi. Prinsip-prinsip ini sesuai dengan keadaan Desa untuk mengembangkan masyarakat dan pemberdayaan masyarakat, dimana dibutuhkan peran serta masyarakat bersama untuk menjalankan Desa yang maju dan berkesinambungan. BUMDes didirikan berdasarkan inisiatif pemerintah Desa dan/atau masyarakat berdasarkan musyawarah mufakat warga desa dengan mempertimbangkan potensi usaha ekonomi desa, unit usaha ekonomi masyarakat

yang dikelola secara kooperatif. Pendirian BUMDes dimaksudkan untuk menumbuhkan suburkan kegiatan pelaku ekonomi di pedesaan. Dimana ketika pertumbuhan ekonomi baik di sebuah Desa maka begitu pula pertumbuhan ekonomi nasional. Oleh karena itu pertumbuhan ekonomi di pengaruhi dari bagaimana ekonomi pedesaan dibangun sehingga akan berdampak kepada semua sektor. Salah satu usaha desa untuk memperoleh dana sendiri adalah melalui Badan Usaha Milik Desa (BUMDes). Menurut Undang-undang No.6 Tahun 2014, Badan Usaha Milik Desa adalah badan usaha yang seluruh atau sebagian besar modalnya dimiliki oleh Desa melalui penyertaan secara langsung yang berasal dari kekayaan Desa yang dipisahkan guna mengelola aset, jasa pelayanan, dan usaha lainnya untuk sebesar-besarnya kesejahteraan masyarakat Desa.

Pembentukan Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) memiliki maksud untuk menumbuhkembangkan perekonomian desa, meningkatkan Pendapatan Asli Desa (PADes), menyelenggarakan kemanfaatan umum berupa penyediaan jasa bagi peruntukan hajat hidup masyarakat desa, dan sebagai perintis bagi kegiatan usaha ekonomi di desa. Salah satu usaha desa untuk memperoleh dana sendiri adalah melalui Badan Usaha Milik Desa (BUMDes). Menurut Undang-undang No.6 Tahun 2014, Badan Usaha Milik Desa adalah badan usaha yang seluruh atau sebagian besar modalnya dimiliki oleh Desa melalui penyertaan secara langsung yang berasal dari kekayaan Desa yang dipisahkan guna mengelola aset, jasa pelayanan, dan usaha lainnya untuk sebesar-besarnya kesejahteraan masyarakat Desa. Pembentukan Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) memiliki maksud untuk menumbuhkembangkan perekonomian desa, meningkatkan Pendapatan Asli Desa

(PADes), menyelenggarakan kemanfaatan umum berupa penyediaan jasa bagi peruntukan hajat hidup masyarakat desa, dan sebagai perintis bagi kegiatan usaha ekonomi di desa. Berdirinya BUMDes ini membuat banyak masyarakat merasa terbantu untuk meningkatkan kesejahteraan hidup mereka. Hal ini terbukti dengan banyaknya masyarakat desa yang mendapatkan dampak positif dari adanya BUMDes tersebut.

BUMDes merupakan landasan kegiatan ekonomi dalam masyarakat yang berfungsi baik dalam kapasitas lembaga social maupun sebagai usaha komersial. Melalui kontribusi yang diberikan dalam penyelenggaraan pelayanan social, BUMDes juga menjalankan fungsi sebagai lembaga social yang bertindak sebagai entitas komersial berusaha untuk menghasilkan keuntungan dengan menyediakan sumber daya daerah kepada pelanggan dipasar. Badan Usaha Milik Desa mempunyai tujuan utama yang berfungsi sebagai penggerak pertumbuhan ekonomi lokal ditingkat desa. Pengembangan ekonomi lokal di desa didasarkan pada kebutuhan, potensi dan kemampuan desa, serta penyertaan modal dari pemerintah desa berupa biaya dan kekayaan desa.

Salah satu upaya yang dilakukan adalah dengan mendorong gerak ekonomi desa melalui kewirausahaan desa, dimana kewirausahaan desa menjadi strategi dalam pertumbuhan kesejahteraan. Kewirausahaan ini dapat diwadahi dalam Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) yang dikembangkan oleh pemerintah maupun masyarakat desa. BUMDes adalah badan usaha yang seluruh atau sebagian besar modalnya dimiliki oleh desa melalui penyertaan langsung yang

berasal dari kekayaan desa yang dipisahkan guna mengelola aset, jasa pelayanan, dan usaha lain untuk kesejahteraan masyarakat desa.

Badan usaha milik desa (BUMDes) merupakan lembaga ekonomi masyarakat yang perannya cukup strategis dalam menggerakkan perekonomian masyarakat di pedesaan. BUMDes juga menjadi pilar demokrasi. BUMDes juga diciptakan dengan tujuannya untuk mampu meningkatkan perekonomian desa, meningkatkan usaha masyarakat, menciptakan peluang usaha, menciptakan lapangan pekerjaan, dan mengembangkan ekonomi desa serta meningkatkan pendapatan desa. BUMDes juga merupakan salah satu mitra pemerintah desa dalam mewujudkan rencana-rencana pembangunan perekonomian, sehingga BUMDes dituntut mampu menyediakan kebutuhan-kebutuhan masyarakat dalam mengembangkan usahanya.

BUMDes dalam pelaksanaan dan kepemilikan modal dikelola oleh pemerintahan desa dan masyarakat. Pembentukan BUMDes bertujuan untuk menerima kegiatan-kegiatan yang berkembang sesuai atad istiadat, kegiatan-kegiatan berdasarkan program pemerintahan dan seluruh kegiatan lainnya yang mendukung upaya peningkatan pendapatan masyarakat keberadaan BUMDes diperlukan guna menggerakkan potensi desa serta dapat membantu dalam upaya badan usaha milik desa Malela yang ada di desa Malela Kec. Suli Kab. Luwu dan di bentuk oleh Masyarakat Desa Malela pada tanggal 17 Mei 2019 dengan Nomor Perdes 03 Tahun 2019. Dan bapak Muh Irsan S.Pd sebagai ketua BUMDes Malela. BUMDes Malela memiliki dua jenis usaha yaitu unit usaha jasa sewa tenda dan unit usaha air galon.

Salah satu unit usaha yang di miliki BUMDes Malela Kec. Suli Kab. Luwu adalah unit usaha jasa sewa tenda ,harga sewa yang ditetapkan dari unit usaha jasa sewa tenda adalah Rp.1.000.000, namun dari harga sewa tersebut kemudian dibagi untuk upah karyawan yang bertugas untuk pasang dan bongkar tenda dan juga untuk sewa mobil yang di gunakan untuk mengangkut tenda ketempat tujuan dengan total biaya sebesar Rp. 600.000. jadi untuk laba bersih yang diterima badan usaha milik desa pada usaha jasa sewa tenda dalam sekali sewa adalah sebesar Rp.400.000. Sedangkan sewa adalah pengambilan manfaat dari suatu benda. Dengan perkataan lain, terjadinya sewa-menyewa yang berpindah hanyalah manfaat dari benda yang disewakan tersebut, dalam hal ini dapat berupa manfaat barang seperti kendaraan, rumah, dan manfaat karya seperti pemusik,bahkan dapat juga berupa karya pribadi seperti pekerja.

Pengelolaan usaha merupakan rangkaian kegiatan usaha yang dilakukan perusahaan /individu dalam bisnisnya, dalam mendirikan usaha. Penyusunan anggaran keuangan, serta menjalankan perusahaan yang berkaitan aspek produksi, pemasaran,sumberdaya manusia, serta pengelolaan keuanganya.Strategi pengelolaan usaha akan sangat berpengaruh dalam meningkatkan pendapatan usaha, begitu pula pada unit usaha jasa sewa tenda pada Badan Usaha Milik Desa Malela. Ketika pengelolaan usaha dilakukan dengan baik maka pendapatan usaha akan meningkat. Dalam kamus bahsa indonesia (KBBI) pendapatan adalah hasil kerja (usaha atau sebagainya), sedangkan pendapatan dalam kamus manajemen

¹ Jafar Nursalim, “Alokasi Pendapatan Dalam Prespektif Ahli Ekonomi Islam”,
(Sripsi, Program Starata 1, Institut Agama Islam Negeri Bengkulu, 2019), h.21

²Departemen Agama Republik Indonesia, Al-Qur’an dan Terjemahannya

sebuah usaha dalam pengelolaannya harus sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam. Sehingga pengelolaan usaha tidak hanya berfokus dalam mendapatkan keuntungan saja, melainkan juga berfokus dalam urusan akhirat.

Penelitian ini berfokus pada pengelolaan usaha dalam meningkatkan pendapatan pada salah satu unit usaha yang dimiliki BUMDes Malela Kec. Suli Kab. Luwu yaitu unit usaha jasa sewa tenda. Tentang bagaimana sistem pengelolaan yang diterapkan sehingga mampu untuk meningkatkan pendapatan usaha dan kendala apa saja yang dihadapi dalam mengelola usaha jasa sewa tenda dalam meningkatkan pendapatan usaha pada BUMDes Malela Kec. Suli Kab. Luwu.

Dari hasil observasi di lakukan oleh peneliti yaitu dimana masyarakat di desa malela hampir semua bisa dikatakan tidak menyewa tenda yang ada di BUMDes Malela, Berdasarkan fenomena yang terjadi di masyarakat desa Malela terdapat sekitar 50% yang tidak menyewa tenda yang di kelola oleh BUMDes Malela. Maka dari itu disini peneliti mengambil kesimpulan bahwa salah satu penyebab kurangnya peminat pada penyewa tenda yang ada di desa malela di karenakan penetapan harga produk dan adanya pesaing usaha sehingga masyarakat desa jarang menyewa tenda yang ada di desa Malela dan karna kurangnya peminat penyewa Tenda maka terjadinya penurunan penghasilan dari unit usaha yang di jalankan. Maka dari itu dalam menjalankan sebuah usaha di BUMDes dibutuhkan kerjasama dalam pengelolaan untuk mengembangka ekonomi masyarakat serta bermafaat untuk kesejahteraan masyarakat desa Malela.

Berdasarkan uraian diatas penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan memilih judul **“Pengelolaan Jasa Sewa Tenda Dalam Meningkatkan Pendapatan Usaha Pada BUMDes Malela”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang rumusan masalah diatas, penelitian akhirnya merumuskan masalah yaitu:

- a. Bagaimana cara pengelolaan usaha jasa sewa tenda pada Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Malela?
- b. Apa saja kendala dalam pengelolaan usaha jasa sewa tenda pada Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Malela?

C. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan permasalahan yang telah diteliti, maka tujuan yang akan dicapai dalam penelitian ini yaitu:

- a. Untuk mengetahui pengelolaan Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Malela.
- b. Untuk mengetahui apa saja kendala pengelolaan usaha jasa sewa tenda pada Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Malela.

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dalam penelitian ini antara lain:

- a. Kegunaan teoritis

sebagai bahan informasi dan pengetahuan yang dapat dijadikan sumbangan pemikiran jurusan perbankan tentang pengelolaan usaha dalam meningkatkan pendapatan usaha sewa tenda.

b. Kegunaan praktis

Penelitian ini di harapkan dapat memberi wawasan dan pengetahuan yang baru bagi penulis tentang informasi pengelolaan usaha pada unit usaha jasa sewa tenda dalam meingkatkan pendapatan usaha pada BUMDes Malela.

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Kajian Penelitian Terdahulu yang Relevan

Salah satu syarat yang harus dipenuhi seorang peneliti untuk menunjukkan keaslian suatu penelitian yang dilakukannya yaitu menegaskan perbedaan penelitiannya dengan hasil-hasil penelitian sebelumnya yang sejenis dengan penelitian yang dilakukan, antara lain:

Penelitaian yang di lakukan oleh Aditiya Risaldi dengan judul penelitian”*kontribusi badan usaha milik desa (BUMDes) dalam meningkatkan kehidupan ekonomi masyarakat menurut ekonomi islam (studi kasus desa kaluku kecamatan sukamaju kabupaten luwu utara)*.”³ Dan ada pun persamaan penelitian ini dengan Aditiya Risaldi yaitu membahas mengenai pengelolaan BUMDes sedangkan berbedaaan penelitian adalah peneliti Aditiya Risaldi berfokus pada pengelolaan BUMDes dalam meningkatkan kehidupan ekonomi masyarakat, sedangkan penulis berfokus pada pengelolaan jasa sewa tenda dalam meningkatkan pendapatan usaha pada BUMDes Desa Malela.

Penelitian yang di lakukan oleh Nurul Alda dengan judul penelitian “*strategi pengelolaan usaha fotocopi cahaya di banjarmasin*”.⁴ Dan adapun persamaan penelitian ini dengan Nurul Alda yaitu sama-sama meneliti tentang pengelolaan usaha, sedangkan perbedaannya adalah penelitian Nurul Alda

³ Aditia Risaldi, “Kontribusi Badan Usaha Milik Desa Dalam Meningkatkan Kehidupan Ekonomi Masyarakat Menurut Ekonomi Islam (Studi Kasus Desa Kaluku Kecamatan Sukamaju Kabupaten Luwu Utara).” (Skripsi, Program Strata 1, Institut Agama Islam Negeri Palopo, 2019), h.xii

⁴ Nurul Alda,” Strategi Pengelolaan Usaha Fotocopy Cahaya di Banjarmasin”, (Skripsi, Progtam Start 1, Universitas Islam Negeri Antasari, 2017), h.v

berfokus pada pengelolaan usaha fotocopi, sedangkan penulis berfokus pada pengelolaan jasa sewa tenda dalam meningkatkan pendapatan usaha pada BUMDes Malela.

Penelitian yang dilakukan oleh Wahyu Sumarsono dengan judul “*strategi pendirian dan pengelolaan BUMDes amarta dalam penguatan ekonomi masyarakat di pandowoharjo sleman yogyakarta*”.⁵ Dan adapun persamaan penelitian ini dengan penulis Wahyu Sumarsono yaitu sama-sama meneliti terkait pengelolaan BUMDes, sedangkan perbedaan adalah peneliti Wahyu Sumarsono berfokus pada penguatan ekonomi masyarakat, sedangkan penulis berfokus pada pengelolaan jasa sewa tenda dalam meningkatkan pendapatan usaha pada BUMDes Malela.

B. Landasan Teori

1. Pengelolaan Usaha dalam Meningkatkan Pendapatan Usaha

Secara etimologis, berasal dari bahasa Yunani, yaitu sekelompok bagian atau komponen yang saling berhubungan satu sama lain untuk membentuk satu kesatuan. Dalam berbagai diskusi ilmiah, pengertian sistem kemudian terus berkembang dan menunjuk pada berbagai arti: Suatu pengertian tentang suatu sistem yang digunakan untuk merepresentasikan sekumpulan ide atau gagasan yang terstruktur, terorganisir, dan membentuk suatu kesatuan yang logis, suatu sistem yang digunakan untuk mewakili suatu kelompok atau sekumpulan objek tertentu yang mempunyai hubungan khusus dalam arti konsep dan konsep sistem yang digunakan metode atau proses (Alam et al., 2023; Rifuddin et al., 2022; Sulaeman et al., 2023). Pengelolaan merupakan istilah yang dipakai

⁵ Wahyu Sumarsono, “Strategi Pendirian dan Pengelolaan BUMDes Amarta Dalam Penguatan Ekonomi Masyarakat di Pandowoharjo Sleman Yogyakarta”, (Skripsi, Strata 1, Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta), h.vi

dalam ilmu manajemen, secara etimologis berasal dari kata “kelola” (to manage) dan biasanya merujuk pada proses mengurus atau menangani sesuatu untuk mencapai tujuan. Walaupun banyak ahli yang memberikan pengertian tentang pengelolaan yang berbeda-beda, namun pada prinsipnya memiliki maksud dan tujuan yang sama. Seperti yang dikatakan oleh Prajudi pengelolaan adalah pengendalian dan pemanfaatan semua faktor sumber daya yang menurut suatu perencanaan diperlukan untuk penyelesaian suatu kerja tertentu.

1) Fungsi Pengelolaan/ manajemen

Manajemen dikenal dengan istilah POAC (*planning, organizing, actuating controlling*) yaitu perencanaan pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian. Adapun pengertian manajemen Menurut Mary Parker Follet adalah proses, karena dalam manajemen terdapat adanya kegiatan-kegiatan yang harus dilakukan, misalnya kegiatan perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan. Yang dimana Kegiatan-kegiatan satu sama lain tidak dapat dipisahkan atau dengan kata lain saling terkait (terpadu). Sedangkan menurut James F. Stoner adalah proses perencanaan, pengorganisasian, dan penggunaan sumber daya-sumber daya organisasi lainnya agar mencapai tujuan organisasi yang telah ditetapkan (Alwi et al., 2021; Fasiha & Alwi, 2023; Iskandar et al., 2023).

Dengan demikian manajemen BUMDes yang berada di bawah pertanggung jawaban kepala desa merupakan suatu proses mengkoordinasikan dan mengintegrasikan kegiatan-kegiatan BUMDes secara efisien dan efektif. Dengan demikian manajemen adalah sebuah proses perencanaan pengorganisasian dan

pengawasan terhadap sumber daya yang ada untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya.

2) Undang-undang Manajemen keuangan Desa

Manajemen/ Pengelolaan keuangan desa dengan ketentuan yang ditetapkan oleh pemerintah pusat yang mengacu pada Peraturan Menteri Dalam Negeri nomor 113 tahun 2014, di mana dalam proses penganggaran melalui prosedur perencanaan, pelaksanaan pencairan dana, penatausahaan, pelaporan pertanggungjawaban, dan publikasi sehingga dapat dikatakan bahwa desa telah melaksanakan salah satu prinsip akuntabilitas yaitu ketaatan hukum. Dalam pelaksanaannya seluruh pengeluaran dan penerimaan dilakukan dengan prosedur yang berlaku, pengajuan kegiatan disertai dengan rancangan anggaran biaya (RAB) yang diferivikasi dan disahkan oleh sekretaris desa. Dalam penentuan proporsi belanja juga sudah sesuai dengan ketentuan dalam peraturan menteri desa nomor 21 tahun 2015 tentang prioritas penggunaan dana desa. Dalam penggunaan dana desa juga berpedoman pada RKP desa yang disusun setiap tahun dan RPJM desa yang disusun setiap 5 tahun, dimana dalam penyusunan RKP dan RPJM desa melibatkan semua unsur pemerintahan, BPD dan masyarakat secara umum.

Pengelolaan usaha merupakan rangkaian kegiatan usaha yang dilakukan perusahaan/individu dalam bisnisnya dalam pendirian usaha desa, penyusunan anggaran keuangan, serta menjalankan perusahaan yang berkaitan aspek produksi, pemasaran, sumberdaya manusia, serta pengelolaan keuangannya. Kata usaha dapat diartikan sebagai keseluruhan kegiatan yang dijalankan orang-orang maupun suatu perusahaan secara teratur dan terus menerus, yaitu berupa kegiatan

mengadakan barang atau jasa untuk dijual dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan. Untuk mendalami seberapa baik pelaksanaan manajemen BUMDes, digunakan empat indikator yakni; (1) pengelolaan kelembagaan, (2) pengelolaan keuangan, (3) pengelolaan unit usaha, (4) pengelolaan SDM. Dalam meningkatkan pendapatan usaha, dapat dilakukan pengelolaan usaha sebagai berikut, antara lain:

1) Pengelolaan Modal

Pengelolaan modal adalah serangkaian upaya yang dilakukan untuk menjaga dan mengatur perusahaan agar tetap mampu memenuhi kebutuhan operasional dalam rangka mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Untuk memulai maupun mengembangkan usaha, kita memerlukan modal baik dari sumber internal maupun eksternal (Arno & Mujahidin, 2024; Ishak et al., 2022; Rifuddin et al., 2022). Tidak semua pihak memiliki modal yang cukup guna menjalankan usaha. Biasanya salah satu alasan utama, orang tidak memulai suatu usaha adalah karena kekurangan modal. Modal besar dan kecil tidak akan menjadi hambatan, asal selama model bisnis kita menarik, investor pasti ingin berinvestasi ke proposal bisnis kita. Kita bisa memperoleh modal dengan beberapa cara, yakni:

a. Modal sendiri

Hitung dulu modal yang anda miliki sendiri. Yang jelas membuka usaha harus memiliki modal sendiri. Bisa dengan mengambil dari tabungan, menjual asset atau lainnya. Banyak orang menjual mobil, rumah, tanah warisan, menjual perhiasan dan lainnya.

b. Meminjam modal usaha

Meminjam modal usaha saat ini sudah sering dilakukan oleh banyak orang. Tapi sangat disarankan pilihan kedua ini dilakukan setelah pilihan pertama dilakukan. Artinya biarlah pinjaman sebagai tambahan dana modal usaha. Tapi bukan berarti setelah pinjaman dana cair, permasalahan anda beres. Malah setelah meminjam, anda harus benar-benar memperhatikan *cash flow* anda. Sebab uang yang anda pinjam tentu harus dibalikkan dalam waktu yang ditentukan.

c. Kerja sama

Jika anda takut tidak mampu mengembalikan pinjaman setelah melalau beberapa perhitungan. Mungkin cara ketiga ini dapat dipertimbangkan. Bekerja sama dengan teman atau keluarga. Dengan berjalan kerjasama, maka resiko usaha bisa lebih kecil dan dapat ditanggung bersama. Hanya saja keuntungan yang didapatkan juga harus dibagi. Tidak memungkinkan partner anda hanya mau dibagi resiko.⁶

Modal dapat diartikan sebagai pengeluaran untuk membeli barang-barang dan perlengkapan produksi untuk menambah kemampuan memproduksi barang dan jasa yang tersedia dalam perekonomian. Modal juga dapat diartikan pengeluaran sektor perusahaan untuk membeli atau memperoleh barang yang baru yang lebih modern untuk menggantikan barang yang lama. Modal dapat dilihat

⁶ Mas sugeng, motivasi bisnis sukses, <http://idmotivasiibisnis.blogspot./2015/07/modal-usaha-untuk-wirusaha.html>, diakses 21 september 2018, 18:48 wit

dalam arti uang atau dalam arti keseluruhan nilai dari sumber-sumber ekonomi non-manusiawi.⁷

2) Melakukan Promosi

Promosi adalah sebuah aktivitas yang diterapkan untuk tujuan mendapatkan penjualan dan meningkatkan permintaan konsumen terhadap sebuah produk. Biasanya promosi diterapkan dalam jangka waktu yang terbatas dan telah ditentukan sebelumnya. Meningkatkan pendapatan usaha bisa dilakukan dengan cara melakukan promosi atau memberikan informasi yang benar terkait dengan produk anda. Promosi dapat meningkatkan pendapatan usaha karena semakin banyak yang tahu terkait produk anda maka akan semakin banyak pelanggan yang datang, dengan demikian akan pula meningkatkan pendapatan usaha. Promosi penjualan dipergunakan oleh sebagian besar organisasi termasuk perusahaan manufaktur, distributor, pengecer, dan organisasi manufaktur.

Promosi adalah upaya memberi tahu dan mengingatkan konsumen akan keberadaan barang atau jasa tersebut dipasar dan manfaatnya. Promosi penjualan dipergunakan oleh sebagian besar organisasi termasuk perusahaan manufaktur, distributor, pengecer, dan organisasi manufaktur. Promosi adalah suatu hal yang digunakan untuk memberitahukan dan membujuk pasar tentang produk atau jasa anda melalui iklan, penjualan pribadi, promosi penjualan, maupun publikasi.

Promosi dibagi menjadi 3 bagian, yaitu sebagai berikut :

⁷Apriliyanti Sarwanti Leonardo Budi. Heru. S. Wulan." Pengaruh Modal Usaha, Biaya Bahan Baku dan Tenaga Kerja Terhadap Kinerja Usaha Industri Tahu di Kabupaten Sukoharjo," (Jurnal Manajemen). Vol.3. No. 3. 2017

a. Promosi Penjualan

Promosi penjualan merupakan berbagai insentif jangka pendek untuk mendorong percobaan atau pembelian produk atau jasa termasuk promosi konsumen dan promosi penjualan

b. Acara dan Pengalaman

Acara dan pengalaman merupakan kegiatan dan program yang disponsori perusahaan yang dirancang untuk menciptakan interaksi harian atau interaksi konsumen.

c. Hubungan Masyarakat dan Publisitas

Merupakan berbagai program yang diarahkan secara internal kepada karyawan dari perusahaan atau konsumen luar, perusahaan lain, pemerintah, dan media untuk mempromosikan, membangun hubungan antar perusahaan dengan publik. adapun tiga bagian dari hubungan masyarakat dan publikasi yaitu :

1.) Penjualan Personal

Merupakan interaksi tatap muka yang dilakukan oleh tenaga penjualan perusahaan dengan satu atau lebih pembeli prospektif dengan tujuan untuk melakukan presentasi pribadi, membuat penjualan dan hubungan dengan pelanggan.

2.) Pemasaran Interaktif

Merupakan kegiatan yang dirancang untuk melibatkan pelanggan secara langsung maupun tidak langsung untuk menciptakan penjualan produk dan jasa.

3.) Pemasaran Langsung

Merupakan penggunaan surat, telepon atau internet untuk berkomunikasi secara langsung dengan meminta respon dan melakukan dialog dengan pelanggan.⁸

Tujuan promosi dalam perusahaan adalah :

1.) Modifikasi Tingkah Laku

Dengan promosi perusahaan berusaha menciptakan kesan yang baik tentang dirinya dan dengan demikian bisa merubah tingkah laku serta pendapat konsumen tentang produk perusahaan sehingga mendorong pembelian produk.

2.) Memberitahu

Kegiatan promosi dilakukan untuk memberi tahu pasar yang dituju tentang penawaran perusahaan perihal suatu produk.

3.) Membujuk

Diarahkan terutama untuk mendorong pembelian, sering perusahaan tidak ingin mendapat tanggapan instan dari konsumen, tetapi lebih mengutamakan kesan positif.

4.) Mengingat

Promosi ini dilakukan terutama untuk mengingatkan kepada masyarakat bahwa produk perusahaan masih ada di pasaran. Promosi merupakan salah satu bauran pemasaran yang digunakan oleh perusahaan untuk mengadakan komunikasi dengan pasarnya. Promosi juga sering dikatakan sebagai proses

⁸ Dita Amanah, “ pengaruh promosi dan brand image (citra produk) terhadap loyalitas pembelian produk pepsodent di ramayana plaza jalan aksara medan”, (jurnal keuanagan dan bisnis, vol. 3 n0. 3, 2011),h. 225

berlanjut, karena dapat menimbulkan rangkaian kegiatan selanjutnya bagi perusahaan. strategi promosi dapat dilakukan dengan cara yaitu sebagai berikut:

a.) Periklanan

Periklanan adalah komunikasi non pribadi melalui bermacam-macam media yang dibayar oleh sebuah perusahaan bisnis atau organisasi nirlaba atau individu yang didalam beberapa cara teridentifikasi dalam pasar periklanan dan berharap menginformasikan atau membujuk anggota-anggota.

b.) Penjualan Pribadi

Yaitu terjadi interaksi langsung, saling bertemu muka antara pembeli dan penjual. Komunikasi yang dilakukan oleh kedua belah pihak bersifat individual, dalam hal ini penjual dituntut memiliki kecakapan dan keterampilan dalam mempengaruhi atau memotivasi pembeli dengan cara mengemukakan manfaat yang akan diperoleh pembeli sehingga terjadi persesuaian keuntungan.

c.) Promosi Penjualan

Promosi penjualan terdiri atas berbagai kumpulan alat insentif yang dirancang untuk merangsang pembelian produk atau jasa tertentu secara lebih cepat atau lebih banyak oleh para konsumen.

d.) Hubungan Masyarakat

Hubungan masyarakat adalah komunikasi dan hubungan perusahaan dengan beragam jenis publiknya yang meliputi para pelanggan, pemasok, pemegang saham, karyawan, pemerintah, masyarakat umum, dan masyarakat dimana perusahaan berkecimpung.

3) Meningkatkan Pelayanan

Persaingan dalam dunia bisnis sudah semakin tajam, para pemasar dituntut tidak hanya meningkatkan kualitas produk tetapi juga kualitas pelayanan untuk bisa tampil sebagai pemenang dalam persaingan. Dimana produk-produk sejenis sudah semakin tipis perbedaannya dalam hal kualitas, maka yang menjadi kunci untuk memenangkan persaingan bisnis adalah dengan memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggan (Daswati et al., 2022; Ilyas, 2022; Iskandar et al., 2021). Pihak manajemen perusahaan dituntut untuk selalu memperbaiki kualitas pelayanannya dengan selalu memperhatikan apa yang menjadi kebutuhan dari pelanggannya. Bagaimana cara perusahaan merancang pelayanan mereka sehingga para pelanggan merasa terpuaskan atas produk atau jasa yang ditawarkan perusahaan tersebut.⁹

Dalam melakukan sebuah usaha, hal pertama yang harus dilakukan adalah memberikan kesan baik kepada customer. Kepuasan konsumen juga merupakan hal yang penting dalam meningkatkan pendapatan usaha, karena ketika konsumen puas maka mereka tidak akan sungkan-sungkan untuk merekomendasikan produk anda kepada orang lain. Menjaga kepuasan konsumen bisa dilakukan dengan cara memberikan pelayanan yang baik, ramah, serta sopan santun. Sehingga dengan demikian maka semakin banyak pelanggan yang datang semakin banyak pula pendapatan yang didapatkan. berikut ini beberapa cara untuk meningkatkan pelayanan yaitu sebagai berikut:

⁹Farid, Mohd Tiza. Febri Susanti. *“Pengaruh Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan (Studi Kasus Pada Perusahaan JNE Cabang Padang)”*.2019 h.1-2

1.) Komunikatif

Komunikasi adalah kunci yang dapat meyakinkan konsumen untuk belanja. Sehingga komunikatif juga bukan sekadar syarat atau formalitas, karena keahlian untuk bersikap ramah dan fast respon akan membuat pelanggan merasa lebih nyaman. Selain itu, kita juga harus memiliki rasa empati terhadap pelanggan maupun calon pembeli. Rasa empati juga akan terasa dampaknya misalnya saat pelanggan mengalami kendala tentang produk atau bingung tentang produk yang harus dibeli.

2.) Identifikasi Masalah

Cara mengidentifikasi masalah juga menjadi faktor penting dalam kualitas pelayanan pelanggan. Jika kita menerima komplain atau keluhan, coba telaah dahulu apa masalah yang sedang dihadapi pelanggan. Jadi tidak serta merta langsung merasa tersudut atau menolak keluhan. Maka mulailah belajar cara mengidentifikasi masalah dengan mencerna setiap pesan dan keluhan yang datang dari pelanggan. Dari cara tersebut, kita akan membuat pelanggan merasa didengar dan bisa lebih efektif dalam memberikan solusi tanpa berlarut-larut.

3.) Berikan Solusi Terbaik

Sebagai pemilik bisnis, kita harus siap untuk menghadapi tantangan. Ketika performa lapak mulai menanjak, jangan lupa belajar mengontrol dan mempertahankan layanan pelanggan agar tetap baik. meski performa bisnis terasa sudah stabil, konsisten memberikan layanan terbaik tentu akan berdampak positif dalam jangka panjang. Salah satu cara yang bisa kamu lakukan misalnya dengan memberikan solusi yang tepat pada setiap permasalahan yang mereka alami. Jadi

bukan semata fokus untuk keuntungan penjual. Contoh, ada pelanggan komplain karena produk yang diterima ternyata kondisinya rusak. Jika pelanggan dapat memberikan bukti dan kesalahan murni dari pihak penjual, mintalah ia mengirimkan produk yang rusak dengan ongkos kirim yang ditanggung penjual. Bentuk solusi seperti ini dapat membuat pelanggan menjadi senang. Mereka juga merasa nyaman bertransaksi di lapak kamu karena ada jaminan jika terjadi hal-hal yang tidak diinginkan.

4.) Update Komplain Pelanggan

Jika ada komplain dari pelanggan, tentu penjual harus menuntaskannya agar masalah tak berlarut-larut dan berdampak menurunkan performa bisnisnya. Oleh sebab itu, penting untuk selalu meng-update sudah sejauh mana komplain pelanggan yang sedang ditindaklanjuti. membuat daftar contoh jenis keluhan yang mungkin akan didapatkan atau komplain yang pernah di terima. Lalu membuat template jawaban yang sopan dan acuan solusi yang tepat untuk setiap keluhan tadi. Dengan sering memantau penyelesaian keluhan pelanggan artinya sudah ikut memprioritaskan kepuasan pelanggan yang berbelanja pada usaha yang dijaankan.

5.) Meminta Masukan Dari Pelanggan

Meski telah melakukan yang terbaik untuk menyelesaikan permasalahan yang dikeluhkan pelanggan, kadang kala mereka tetap merasa tidak puas dengan jawaban atau solusi dari. Untuk itu, maka wajib cari tahu alasannya. Jika memungkinkan, meminta feedback dari konsumen tersebut, dan jadikan itu sebagai bahan evaluasi. Dengan begitu, maka akan terhindar dari permasalahan

yang sama di kemudian hari. Kemudian membuat kuesioner sederhana yang di dalamnya memuat pertanyaan-pertanyaan yang berkaitan dengan kualitas pelayanan yang kamu berikan. Sebaiknya, gunakan kuesioner yang disertai pilihan jawaban untuk memudahkan pelanggan. Dari kuesioner ini, sedikit banyak akan mendapat lebih banyak feedback terkait kualitas pelayanan bisnis sendiri.

4) Meningkatkan Kualitas Produk

Meningkatkan kualitas produk adalah Salah satu hal yang dapat dilakukan ketika ingin meningkatkan pendapatan usaha adalah dengan meningkatkan kualitas produk. Membuat produk menjadi menarik dengan cara melakukan sebuah inovasi. Inovasi sangat diperlukan bagi kelancaran usaha. Sebuah inovasi dalam bisnis itu mutlak diperlukan agar dapat bersaing. Inovasi merupakan suatu cara bagi anda untuk membuat suatu produk baru dengan metode baru atau dengan desain baru yang lebih baik dari produk lama.

Kualitas produk mengacu pada seberapa baik suatu produk memenuhi kebutuhan pelanggan, memenuhi tujuannya dan memenuhi standar industri yang ada. Ketika mengevaluasi kualitas barang dan layanan Anda, bisnis mempertimbangkan beberapa faktor kunci, termasuk apakah brand Anda mampu menjawab permasalahan pelanggan, bekerja secara efisien atau sesuai dengan tujuan pelanggan. Perusahaan juga dapat mengevaluasi kualitas barang dan layanan mereka berdasarkan berbagai perspektif yang menunjukkan bagaimana kelompok yang berbeda memandang kegunaannya. Perspektif yang perlu dipertimbangkan ketika menilai kualitas barang termasuk perspektif pelanggan, perspektif manufaktur, perspektif berbasis produk dan berbasis nilai dan

perspektif transendental yang melihat nilai produk dalam kaitannya dengan biayanya.

Kualitas adalah kemampuan produk dalam melaksanakan fungsi-fungsinya, kemampuan itu meliputi daya tahan, kehandalan, ketelitian yang dihasilkan, kemudahan dioperasikan dan diperbaiki dan atribut lain yang berharga pada produk secara keseluruhan. Kualitas produk penting karena mempengaruhi keberhasilan perusahaan dan membantu membangun reputasinya di pasar pelanggan. Ketika perusahaan dapat menciptakan produk berkualitas tinggi yang terus memenuhi permintaan pelanggan, hal itu dapat menyebabkan lebih sedikit biaya produksi, pengembalian investasi yang lebih tinggi, dan peningkatan pendapatan. Kualitas produk juga penting bagi pelanggan yang bergantung pada perhatian perusahaan terhadap detail dan permintaan pelanggan.

Perusahaan menciptakan produk untuk memenuhi kebutuhan di pasar, dan konsumen mengharapkan produk memenuhi kebutuhan itu saat perusahaan mengiklankannya. Mereka menginginkan produk yang membantu mereka menjalin hubungan dengan merek sehingga mereka tahu bahwa mereka dapat mengandalkan penawaran perusahaan. Produk berkualitas memberi pelanggan cara yang aman dan efektif untuk memecahkan masalah mereka.

Ada 7 indikator parameter tertentu yang menentukan kualitas produk secara keseluruhan meliputi:

1.) Kemampuan untuk Melakukan Apa yang Diklaimnya

Parameter kualitas pertama dan terpenting adalah apakah sebuah barang dan layanan dapat melakukan apa yang diklaimnya dengan pasti dan sifatnya

konsisten. Sebagai contoh microwave perlu melakukan pemanasan dasar makanan sesuai pengaturan suhu. Jika sistem pengaturan suhu microwave tidak berfungsi, maka kualitas microwave akan buruk.

2.) Daya Tahan

Produk yang baik selalu tahan lama untuk jangka waktu penggunaan yang dimaksudkan.

3.) Terpercaya

Poin ini sedikit mirip dengan poin pertama tetapi keandalannya adalah kualitasnya sangat bagus sehingga Anda dapat mengandalkannya setiap saat.

4.) Efisien

Kualitas barang dan jasa tidak hanya pada kinerja suatu produk tetapi juga seberapa baik ia melakukan pekerjaan atau melakukan penghematan biaya. Kualitas yang buruk sering dikaitkan dengan lebih banyak uang yang dihabiskan untuk operasi dan perbaikan. Efisiensi adalah indikator yang sangat penting dalam menentukan kualitas secara keseluruhan.

5.) Aman

Produk yang baik akan selalu fokus pada keamanan pengguna. Banyak produk sangat fokus padanya dan ini membantu mereka membangun citra merek yang positif di pasar. Di sisi lain, produk yang buruk menyebabkan masalah dan tidak dianggap baik.

6.) Finishing dan Build Quality

Produk yang baik akan selalu memiliki finishing yang tepat tanpa ada bagian yang cacat atau kualitas visual yang buruk.

7.) Kemasan

Indikator penting untuk menilai kualitas produk dapat dilihat dari kemasannya. Produk yang baik memiliki kemasan, label, panduan penggunaan, dan informasi yang lengkap mengenai produk tersebut.

Dimensi produk yang dapat digunakan untuk menganalisis karakteristik kualitas produk adalah sebagai berikut :

- 1.) Kinerja merupakan karakteristik operasi dan produk inti yang dibeli.
- 2.) Keistimewaan tambahan yaitu karakteristik sekunder atau pelengkap.
- 3.) Kesesuaian dengan spesifikasi yaitu sejauh mana karakteristik desain dan operasi memenuhi standar yang telah ditetapkan sebelumnya.
- 4.) Keandalan yaitu kemungkinan kecil akan mengalami kerusakan atau gagal pakai.
- 5.) Daya tahan berkaitan dengan berapa lama produk tersebut dapat terus digunakan .
- 6.) Estetika yaitu daya tarik.
- 7.) Kualitas yang dipersepsikan merupakan persepsi konsumen terhadap keseluruhan kualitas atau keunggulan suatu produk.
- 8.) Dimensi kemudahan perbaikan meliputi kecepatan, kemudahan

Adapun beberapa tingkatan kualitas produk yaitu sebagai berikut:

1.) Manfaat inti

Manfaat inti adalah manfaat utama atau fungsi dasar yang diharapkan pelanggan saat membeli suatu produk. Ini adalah alasan utama mengapa pelanggan memilih produk tersebut.

2.) Manfaat dasar tambahan

Manfaat dasar tambahan adalah fitur dan atribut yang memberikan nilai tambahan pada produk dan membedakannya dari produk sejenis. Misalnya jika produk sepatu tersebut dilengkapi dengan teknologi yang memberikan kenyamanan ekstra kepada pengguna, ini merupakan manfaat dasar tambahan yang dapat meningkatkan kualitas produk.

3.) Harapan produk

Harapan produk adalah tingkatan kualitas yang diharapkan oleh pelanggan berdasarkan standar dan ekspektasi umum dalam industri tersebut. Ini mencakup elemen-elemen seperti penjelasan, keamanan, performa, keamanan, dan kemudahan penggunaan.

4.) Kelebihan yang dimiliki produk

Kelebihan yang dimiliki produk adalah fitur atau atribut yang memberikan nilai tambah yang signifikan dibandingkan dengan produk sejenis di pasar. Kelebihan ini seringkali menjadi faktor penting dalam membedakan produk dan memberikan keunggulan kompetitif.

Sebelum memutuskan bagaimana strategi kualitas produk yang akan dilakukan, penting untuk meneliti faktor-faktor yang dapat memengaruhi kualitas produk Anda sehingga Anda tahu di mana Anda perlu melakukan perubahan. Kemudian, kita dapat menentukan area perbaikan dan mengidentifikasi elemen yang menentukan manajemen kualitas produk. Pertimbangkan konsep berikut untuk membuat strategi pemantauan kinerja dan keberhasilan:

1.) Faktor yang Mempengaruhi Kualitas Produk

Kualitas produk dimulai dengan bagaimana cara memproduksinya. Setelah perusahaan merancang konsep produk, tim produksi menentukan jenis dan jumlah sumber daya yang mereka butuhkan. Beberapa faktor yang dapat mempengaruhi kualitas barang dan layanan termasuk teknologi dan bahan untuk pembuatan barang, ketersediaan tenaga kerja dan transportasi, tempat penyimpanan dan distribusi. Menggunakan faktor-faktor ini saat membuat strategi dapat membantu perusahaan mengembangkan produk berkualitas tinggi yang memenuhi kebutuhan pelanggan dan menghasilkan pendapatan secara efisien.

2.) Komponen Manajemen Mutu

Manajemen kualitas produk adalah metode yang membantu bisnis mengidentifikasi cacat produk dan mencatat kekhawatiran pelanggan. Manajer produk dan proyek kemudian menerapkan informasi yang mereka rekam untuk mengurangi masalah dan melakukan peningkatan kualitas produk di masa mendatang. Manajemen mutu mencakup empat bidang yang berbeda dari evaluasi kualitas produk, termasuk perencanaan, pengendalian, jaminan kualitas dan peningkatan.

2. Kendala Pengelolaan Usaha dalam Meningkatkan Pendapatan Usaha.

Kendala merupakan halangan, rintangan, faktor atau keadaan yang membatasi, menghalangi, atau mencegah pencapaian sasaran. Adapun kendala pengelolaan usaha dalam meningkatkan pendapatan usaha yaitu :

1. Penetapan Harga

Harga adalah jumlah moneter yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan. Perusahaan harus mempertimbangkan banyak faktor dalam menetapkan kebijaksanaan harga, yaitu :

- 1) Memilih tujuan penetapan harga
- 2) Menentukan permintaan
- 3) Memperkirakan biaya
- 4) Menganalisis harga dan penawaran pesaing
- 5) Memilih metode penetapan harga
- 6) Memilih harga akhir.¹⁰

Harga adalah adanya ketentuan yang telah ditetapkan sebelum dan sesudah produksi barang, sudah mulai dipikirkan nilai barang tersebut. Adapun Jenis-jenis harga adalah :

- a.) Harga pemerintah, merupakan ketentuan nilai suatu barang yang telah ditetapkan oleh pemerintah dan tidak boleh dilakukan tawar-menawar pada tempat dan waktu tertentu.
- b.) Harga pasar, merupakan ketentuan yang berlaku apabila penjualan dan pembeli terjadi transaksi tawar menawar barang untuk dimiliki setelah terjadi kesepakatan oleh kedua belah pihak pada tempat tertentu.

¹⁰Suri Amelia dan M. Oloan Asmara Nst.” Pengaruh citra merek, harga, dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian handphone merek Xiaomi di kota Langsa”.(Jurnal manajemen keuangan).vol.6. no 1. 2017. H.662

c.) Harga keseimbangan, merupakan adanya keseimbangan antara permintaan dan penawaran barang pada tempat dan waktu tertentu.

Harga secara umum merupakan suatu strategi bagi marketing manajer dalam rangka meningkatkan penjualan. Kebijakan/strategi dalam menetapkan harga merupakan langkah yang sangat penting, karena kebijakan harga sangat menentukan kenaikan dan penurunan daya beli konsumen. Penetapan harga suatu barang atau jasa oleh suatu perusahaan memberikan pengaruh yang tidak sedikit bagi perusahaan karena :

- a.) Merupakan penentu bagi permintaan
- b.) Harga dapat mempengaruhi posisi persaingan dan mempengaruhi market share-nya
- c.) Harga akan memberikan hasil maksimal dengan menciptakan sejumlah pendapatan dan keuntungan bersih
- d.) Harga barang atau jasa juga dapat mempengaruhi program pemasaran perusahaan.

Dalam menetapkan sebuah harga setiap perusahaan mempunyai strategi dan tujuannya tersendiri, berikut adalah tujuan strategi penetapan harga yaitu :

- 1.) Kemampuan bertahan

Perusahaan mengejar kemampuan bertahan sebagai tujuan utama jika mengalami kelebihan kapasitas, persaingan ketat, ataupun keinginan konsumen yang berubah. Selama biaya menutup harga variabel dan beberapa biaya tetap, perusahaan tetap berada dalam bisnis. Kemampuan bertahan merupakan tujuan

jangka pendek; dalam jangka panjang, perusahaan harus mempelajari cara menambah nilai atau menghadapi kepunahan.

2.) Laba saat ini maksimum

Strategi ini mengasumsikan bahwa perusahaan mempunyai pengetahuan atas fungsi permintaan dan biayanya; pada kenyataan fungsi, ini sulit diperkirakan. Dalam menetapkan kinerja saat ini, perusahaan mungkin mengorbankan kinerja jangka panjang dengan mengabaikan pengaruh variabel bauran pemasaran lain, reaksi pesaing dan batasan hukum pada harga.

3.) Kepemimpinan kualitas produk

Strategi kualitas tinggi atau harga tinggi terhadap produk yang bermutu tinggi dapat menghasilkan tingkat pendapatan yang lebih tinggi dari.

4.) Tujuan penetapan harga lainnya

Organisasi-organisasi nirlaba dan pemerintah mungkin mengikuti sejumlah tujuan penetapan harga lain seperti: pengembalian biaya pengembalian, pengembalian biaya sepenuhnya dan menetapkan harga social. Namun penetapan harga juga bisa menjadi kendala dalam meningkatkan pendapatan usaha ketika dalam penetapan harga tidak mempertimbangkan dengan baik hal-hal diatas.

2. Persaingan Usaha

Pesaing usaha atau sering disebut sebagai competitor merupakan pihak yang berusaha untuk memenuhi dan keinginan dari target pasar yang sama. Pesaing usaha ini merupakan pihak eksternal yang mampu mendapatkan keuntungan dari kerugian atau kegagalan perusahaan lainnya. Tidak hanya itu, pesaing usaha biasanya juga bertujuan untuk mengalihkan pelanggan meskipun potensi menjadi

ancama dari sebuah operasional bisnis, tetapi pesaing usaha dapat meningkatkan nuansa kompetitif pasar. Hal tersebut berdampak pada upaya produktif, kreatif, dan inovatif dari sebuah perusahaan bisnis untuk menyusun strategi penghasilan. Setiap perusahaan baik yang bergerak dibidang jasa maupun nonjasa, dalam melakukan kegiatan bisnis memerlukan strategi yang mampu menempatkan perusahaan pada posisi terbaik, mampu bersaing serta terus berkembang dengan mengoptimalkan semua potensi sumber daya. Persaingan adalah inti dari keberhasilan.

Agar dapat memenangkan setiap persaingan, setiap perusahaan harus memiliki strategi bersaing. Tujuan akhir dari strategi bersaing adalah menanggulangi kekuatan lingkungan demi kepentingan perusahaan. Aturan atau lingkungan persaingan yang ada pada industri terdiri atas 5 kekuatan, yaitu antara lain :

- 1.) Masuknya pesaing baru
- 2.) Ancaman dari produk pengganti
- 3.) Kekuatan penawaran pembeli
- 4.) Kekuatan penawaran pemasok
- 5.) Persaingan diantara pesaing-pesaing yang ada.¹¹

Keunggulan bersaing adalah ketika posisi dimana perusahaan menguasai sebuah ajang persaingan. Kemampuan bersaing merupakan urat nadi bagi perusahaan, sebagai mana urat nadi manusia begitu vitalnya bagi kehidupan manusia yang bersangkutan. Jika urat nadi seseorang putus, maka orang itu akan

¹¹ Wibowo Kuntjoroadi. Nurul Safitri." Analisis strategi bersaing dalam persaingan usaha penerbangan komersial". (Jurnal Ilmu Administrasi dan Organisasi). Vol. 16.No 1.2011

segera meninggal. Begitu juga ketika suatu usaha sudah tidak memiliki lagi daya saing, maka usaha itu terhenti alias bangkrut segera meninggal.¹²

Jenis-jenis pesaing usaha yaitu sebagai berikut:

a.) Pesaing langsung

Pesaing usaha langsung yaitu pihak eksternal yang akan agresif menawarkan produk pelayanan atau layanan yang mirip untuk target pasar yang sama. Competitor jenis ini bergerak langsung untuk merbut pelanggan. Biasanya, mereka terlibat dalam perang harga ataupun dominasi pemasaran. Pesaing usaha langsung ini dapat anda lihat dalam persaingan pasar teknologi. Menyoar generasi muda yang aktif menggunakan *gadget*, berbagai *brand* ponsel yang akan terus melakukan perang harga dengan penawaran fitur bersaing.

b.) Pesaing tidak langsung

Pesaing usaha tidak langsung merupakan pihak yang menawarkan produk ke segmen pasar berbeda tetapi memenuhi keinginan atau kebutuhan pasar mirip dengan perusahaan. Dapat dikatakan bahwa pesaing jenis ini memiliki tujuan bisnis yang sama tetapi dengan metode penawaran dan segmen pasar berbeda.

c.) Pesaing masa depan

Pesaing masa depan adalah pihak potensial masuk ke pasar atau bias disebut sebagai pesaing usaha masa depan. kompetitor jenis ini biasanya menunggu waktu yang tepat untuk memasuki pasar.

¹² Kartawan. Lucky Radi R. Dian Kurniawan. “*Pengembangan usaha Melalui Peningkatan Kemampuan Bersaing Produk UMKM dalam Memasuki Masyarakat Ekonomi ASEAN*”, (Jurnal Ekonomi Bisnis), Vol. 21, No. 2. 2016, h.108

3. Gagap Teknologi

Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi saat ini berlangsung sangat pesat sehingga gejala ini sering disebut sebagai suatu revolusi industri 4.0. Dampak dari perkembangan teknologi informasi dan komunikasi di bidang ekonomi dapat dilihat dengan berkembangnya bidang usaha dengan memanfaatkan teknologi informasi. Teknologi informasi dan komunikasi telah pula menghasilkan berbagai kemudahan dan kenyamanan bagi kelangsungan bisnis, yang mempunyai fungsi vital dalam perekonomian dari hari ke hari. dapat dilihat bahwa banyak kegiatan yang dapat dilakukan melalui internet, misalnya melakukan pemasaran produk dengan memanfaatkan teknologi ataupun internet.

Seiring dengan perkembangan jaman para pelaku usaha UMKM menghadapi tantangan yang cukup berat terkait dengan pengembangan usahanya. Kendala utama pengembangan usahanya UMKM pada umumnya berkaitan dengan masalah kemampuan manajemen atau pengelolaan usahanya yang kurang profesional. Menghadapi mekanisme pasar yang semakin terbuka, penguasaan pasar merupakan prasyarat untuk meningkatkan daya saing. Terlebih dengan semakin banyaknya masyarakat yang memanfaatkan internet dan semakin mudah serta murah koneksi internet, UMKM dituntut untuk melakukan perubahan guna meningkatkan daya saingnya agar dapat terus berjalan dan berkembang. Salah satunya adalah dengan cara memanfaatkan teknologi informasi. Penggunaan teknologi informasi dapat meningkatkan transformasi bisnis melalui kecepatan, ketepatan dan efisiensi pertukaran informasi. Oleh karena itu, peran teknologi diperlukan dalam mendorong keberhasilan perusahaan untuk memperluas akses

pasar melalui pemanfaatan teknologi yang dapat digunakan sebagai media komunikasi pemasaran modern.

Keberadaan teknologi merupakan sebuah media pemasaran yang paling mudah dan murah yang dapat dilakukan oleh perusahaan, hal ini pula yang menjadi daya tarik bagi UMKM untuk menjadikannya sebagai media promosi yang handal melalui website yang menampilkan profil perusahaan, selain sebagai alat pemasaran interaktif, pelayanan dan membangun komunikasi dengan konsumen serta menjadikannya alat menjual secara online.

Pemanfaatan teknologi informasi melalui pembuatan media pemasaran berbasis web serta pemanfaatan social net working, diperuntukan bagi perusahaan dalam mempromosikan usahanya, jalur akses informasi produk, melakukan transaksi usaha, serta melakukan komunikasi bisnis lainnya dalam rangka memperluas jaringan usahanya.¹³

Menurut survei yang dilakukan oleh Lembaga penelitian di Amerika Serikat, Pew Research Center di tahun 2018, Indonesia menempati peringkat keenam untuk tingkat kepemilikan smartphone dan handphone biasa dalam daftar negara berkembang. Rinciannya, 42 persen orang Indonesia memiliki smartphone, 28 persen hanya memiliki HP biasa dan sisanya tidak memiliki ponsel. Hal itu membuktikan jika pengguna gawai di Indonesia tidak sedikit dan kemungkinan banyak dari mereka adalah pelaku usaha UMKM. Penyebab terjadinya gaptek disebabkan oleh beragam faktor. Pertama, penyebaran informasi yang tidak merata membuat penerimaan informasi di beberapa daerah kurang baik. Di kota-

¹³ Khabib Alia Akhmad. "Pemanfaatan Media Sosial Bagi Pengembangan Pemasaran UMKM (Studi Deskriptif Kualitatif pada distro di Kota Surakarta)". (*Jurnal Ilmiah Teknologi Informasi dan Komunikasi*). Vol. 9. No. 2. 2015. h. 44-45

kota besar seperti, Jakarta, penerimaan informasi berjalan dengan cepat sedangkan, di daerah, penerimaan informasi bisa berjalan dengan lambat dan tidak merata. Kedua, adanya jurang perbedaan usia antara pelaku UMKM yang datang dari generasi milenial dan generasi X. Para pelaku UMKM yang datang dari generasi X (1965-1980) masih menggunakan metode konvensional untuk menjalankan bisnisnya.

manfaat-manfaat positif yang bisa dirasakan jika mereka beralih ke dunia digital. Manfaat tersebut bisa dirasakan dari berbagai macam sektor mulai dari penghematan biaya operasional, efisiensi kinerja, dan juga hal lainnya. Berikut manfaat yang bisa dirasakan:

a.) Dapat menjangkau pasar lebih luas

Teknologi mampu membantu para pelaku UMKM menjangkau pasar lebih jauh dan mudah. Hal ini bisa dilakukan lewat keberadaan sosial media dan marketplace seperti Amazon dan Alibaba. Disana, orang-orang bisa melakukan transaksi secara langsung tanpa mempedulikan faktor geografis. Selain itu, intensitas transaksi yang terjadi sangat kencang dan melebihi tingkat transaksi yang terjadi pada toko konvensional atau offline. Pelaku UMKM yang belum go online bisa mempertimbangkan hal ini sebagai faktor yang mendorong mereka untuk beralih online.

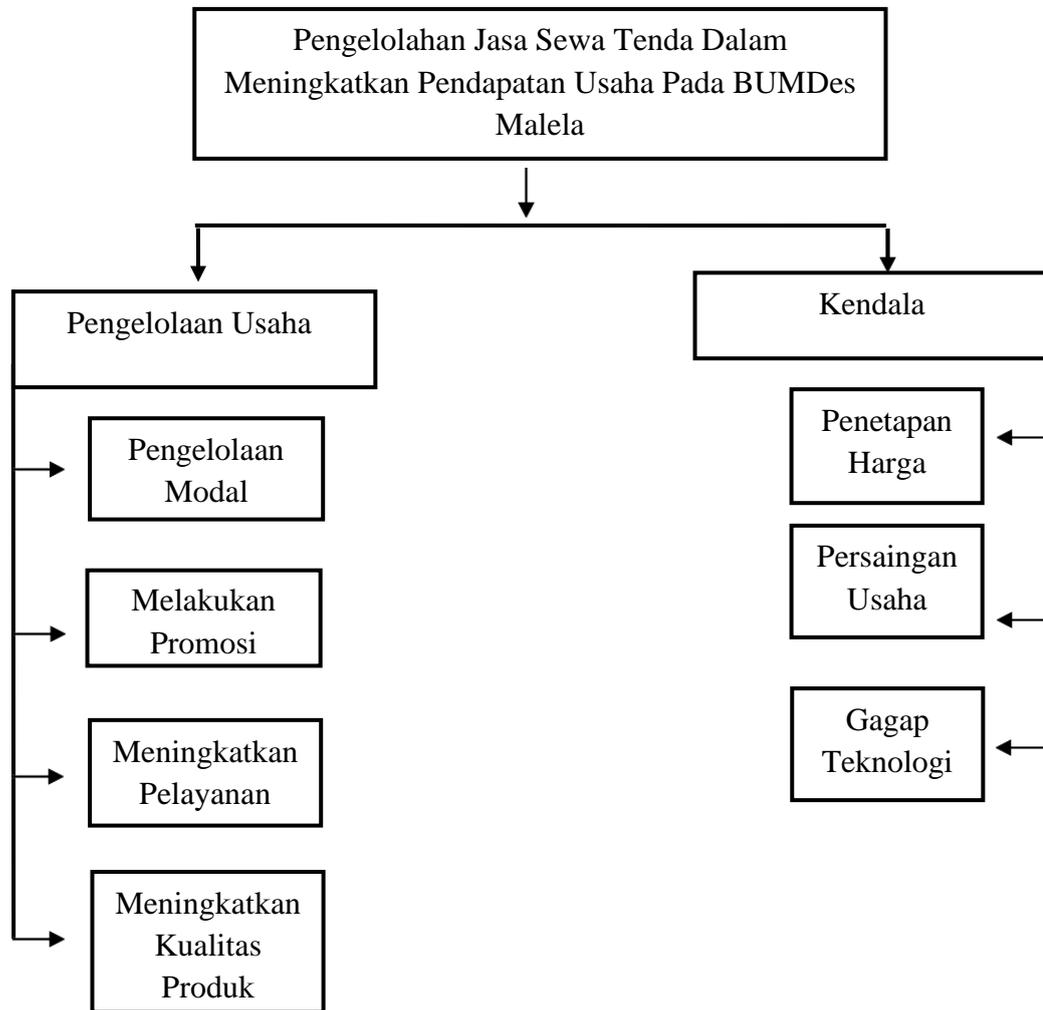
b.) Minim biaya

Keberadaan gawai dan teknologi membantu manusia dalam berbagai macam bidang terutama bidang bisnis. Dengan begitu, perusahaan tidak perlu mengeluarkan uang dalam jumlah yang banyak karena, banyak hal bisa dipangkas

melalui internet dan teknologi seperti, ongkos operasional kantor, tidak perlu menggunakan tenaga orang lain untuk keperluan administrasi karena semuanya bisa diurus secara online. Untuk itu, hal ini bisa dimanfaatkan sebagai salah satu elemen pendorong agar membuat UMKM bisa menjangkau dunia online. Mereka bisa menerapkannya dalam banyak hal mulai dari pemasaran hingga pengelolaan keuangan. Untuk pemasaran, Anda bisa melakukannya via website atau sosial media. Kedua medium tersebut masih dianggap sebagai medium paling ampuh untuk membantu perusahaan dalam mempromosikan mereka.

C. Kerangka Pikir

Berdasarkan uraian yang telah dikemukakan, maka pada bagian ini diuraikan kerangka pikir yang dijadikan landasan berfikir dalam melaksanakan penelitian. Hal ini perlu dikemukakan karena berfungsi mengarahkan penulis untuk memperoleh data dan informasi yang diperlukan guna memecahkan masalah penelitian ilmiah. Pada dasarnya kerangka pikir akan menjelaskan secara teoritis hubungan antara variabel (variabel independen dan dependen) yang akan diteliti.



Gambar 2.1 Kerangka Pikir

Keterangan:

Dari kerangka pikir diatas dapat dijelaskan bahwa dalam meningkatkan pendapatan usaha pada jasa sewa tenda ada beberapa hal yang harus diperhatikan dalam pengelolaan usahanya misalnya dari segi pengelolaan modal, melakukan promosi, serta meningkatkan pelayanan dan juga perlu untuk memerhatikan kendal yang dihadapi dalam meningkatkan pendapatan usaha misalnya penetapan harga, dan persaingan usaha.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Pendekatan Penelitian

1. Jenis penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan dengan menggunakan pendekatan kualitatif karena jika dilihat dari tempat penelitian di BUMDes Malela, maka jenis penelitiannya lapangan dan jika dilihat dari analisis datanya bersumber dari data-data yang ditemukan di lapangan dan kepustakaan maka penelitiannya kualitatif. Penelitian lapangan yaitu penelitian yang dilakukan secara intensif, terperinci, dan mendalam terhadap suatu obyek yang dilapangan untuk memperoleh informasi dan data sesuai permasalahan penelitian.¹⁴

2. Pendekatan Penelitian

Dari segi teknik analisis datanya, pendekatan penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif karena merupakan penelitian lapangan dan penelitian ini menjelaskan mengenai tentang pengelolaan keuangan BUMDes Malela dalam meningkatkan pendapatan usaha.¹⁵

B. Informan Penelitian

Dalam menentukan Informan penelitian ini, pengambilan informan yaitu secara *purposive sampling* yang artinya teknik pengambilan informasi yang dianggap memiliki pengetahuan luas serta akurat dan mampu menjelaskan yang sebenarnya tentang objek penelitian. Penelitian telah menetapkan informan dalam

¹⁴ Juliansyah Noor, Metode Penelitian (Cet. V; Jakarta: Kencana, 2015) h.38.

pelaksanaan penelitian ini yaitu kepala desa Malela, pengurus BUMDes berjumlah lima orang.

C. Defenisi Istilah

1. Pengelolaan

Pengelolaan adalah suatu rangkaian proses baik berupa perencanaan, pengorganisasian, pengendalian dan pengawasan dalam suatu organisasi terutama dalam dunia pendidikan sehingga bertujuan pendidikan yang diinginkan dapat berjalan dengan efek dan efisien.

2. Usaha

Usaha adalah setiap tindakan, perbuatan, atau kegiatan apapun dalam bidang perekonomian, yang dilakukan oleh setiap perusahaan untuk tujuan memperoleh keuntungan atau laba.

3. BUMDes

Badan usaha milik desa adalah usaha yang di kelola oleh pemerintahan desa, dan berbadan hukum. Pemerintahan Desa dapat mendirikan BUMDes sesuai dengan kebutuhan dan potensi desa. Pembentukan BUMDes ditetapkan dengan peraturan desa. Kepengurusan BUMDes terdiri dari pemerintahan desa dan masyarakat setempat.

D. Pemeriksaan Keabsahan Data

Pemeriksaan terhadap keabsahan data pada dasarnya dilakukan untuk memberikan bukti apakah penelitian yang dilakukan benar-benar merupakan penelitian yang sifatnya ilmiah serta secara bersamaan menguji data yang diperoleh. Tidak hanya itu informasi dari penelitian kualitatif yang didapat dari

lokasi penelitian diselidiki menurut kriteria tertentu. Untuk menguji kepercayaan terhadap hasil data, peneliti menggunakan kriteria kredibilitas agar data dari sebuah penelitian dapat dipercaya dan tidak diragukan sebagai sebuah karya ilmiah. Peneliti melakukan beberapa cara untuk menguji kredibilitas dari suatu data penelitian, antara lain:

1. Meningkatkan ketekunan terhadap penelitian

Pada tahap ini penelitian melakukan pemeriksaan kembali apakah data yang telah dikumpulkan tersebut salah atau tidak. Peneliti membaca berbagai referensi dari buku, jurnal, hasil penelitian terdahulu dan dokumen-dokumen yang mendukung terkait penelitian kemudian membandingkan hasil penelitian yang diperoleh dengan apa yang telah dibaca.¹⁶

2. Triangulasi

Teknik triangulasi merupakan teknik penggabungan dari berbagai metode yang digunakan untuk mengamati fenomena-fenomena yang saling berhubungan dari sudut pandang dan perspektif yang berbeda. Triangulasi juga disebut sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara dan berbagai waktu. Bentuk triangulasi yang dilakukan peneliti yaitu:

- a. Triangulasi sumber

Triangulasi Sumber yaitu kegiatan menggali kebenaran terkait informasi yang didapat dari berbagai sumber data. Data diperiksa keabsahannya menggunakan berbagai sumber, setelah itu peneliti melakukan analisis data.

¹⁶ Salim dan Sahrum, *metedeologi penelitian kualitatif* (Bandung: Citapustaka Media, 2021),

b. Triangulasi teknik

Triangulasi Teknik yaitu pada teknik ini peneliti menyesuaikan data dengan menggunakan teknik pengumpulan data yang berbeda-beda dan menggunakan sumber informan yang sama. Misalnya, pada proses pengumpulan data tahap awal, data yang diperoleh peneliti melalui kegiatan observasi, kemudian ketika penelitian sedang berlangsung peneliti menyamakan data sebelumnya melalui proses wawancara dan dokumentasi.

c. Triangulasi waktu

Triangulasi Waktu yaitu tahap penyesuaian data ini peneliti melaksanakan penelitian sekaligus mengambil data pada waktu yang berbeda. Untuk menguji keadibilitas data yang dilakukan dengan cara pengambilan data yang dilakukan di waktu yang berbeda untuk melihat kesamaan atau perbedaan informasi data.¹⁷

d. Transfabilitas

Transfabilitas berkenaan dengan generalisasi. Sampai dimana generalisasi yang di rumuskan juga dapat berlaku bagi kasus-kasus lain diluar penelitian. Dalam penelitian kualitatif peneliti tidak dapat meminjam memberlakukan penelitian pada subjek lain. Peneliti kualitatif tidak bertujuan untuk mengeneralisasikan hasil penelitian sebab penelitian kualitatif tidak menggunakan purposive sampling.

E. Lokasi Penelitian

Peneliti memilih lokasi di desa Malela Kecamatan Suli Kabupaten Luwu, Peneliti memilih lokasi tersebut kesesuaian dengan topik yang dipilih. Adapun

¹⁷ Norma K. Denkin, *metedeologi penelitian kualitatif* (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2019), h.31.

topik yang dipilih oleh peneliti yaitu Pengelolaan Usaha Jasa Sewa tenda dalam meningkatkan pendapatan usaha pada BUMDes Malela.

F. Teknik Pengumpulan Data

Dalam bagian ini diuraikan teknik dalam pengumpulan data, data yang digunakan yaitu adalah wawancara mendalam, dimensi struktur menjelaskan sejauh mana wawancara dan observasi dilakukan secara sistematis dan terstruktur.

a. Observasi

Observasi adalah teknik pengumpulan data dengan mengamati suatu peristiwa melalui pancaindra atau dengan memakai alat elektronik. Pada penelitian ini penulis melakukan pengamatan langsung terhadap objek yang diteliti dengan melihat langsung pelaksanaan pengelolaan maupun program BUMDes Malela. Metode ini dilakukan guna untuk mendapatkan informasi yang riil dan membuktikan kebenaran data yang diperoleh dari hasil wawancara yang telah dilakukan.¹⁸

b. Wawancara (*Interview*)

Wawancara adalah percakapan atau pertemuan langsung antara dua pihak yaitu, *Interviewer* (pewawancara) dengan *Interviewee* (informan yang diwawancarai) yang dilaksanakan dengan bertatap muka secara langsung (*face to face*). Adapun informan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

¹⁸ Wayan Suwandra, "Metodologi Penelitian Kualitatif" (Cet. 1; Bandung: Nila Cakra, 2018), h.65

Tabel 3.1 Informan Penelitian

Narasumber	Jumlah
Pengurus BUMDes (Ketua, Sekertaris, dan Bendahara)	3 Orang
Pengelola BUMDes	3 Orang

Sumber : Kantor Desa Malela (2023)

c. Dokumentasi

Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data penelitian mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat, koran, majalah, agenda dan lain-lain. Pada penelitian ini, metode dokumentasi digunakan untuk mendapatkan data-data yang bersumber dari dokumentasu tertulis, yang sesuai dengan keperluan penelitian sekaligus menjadi pelengkap agar data yang diperoleh lebih objektif dan konkrit. Adapun beberapa dokumentasi yang digunakan pada penelitian ini berasal dari pengelola BUMDes, serta data-data lainnya yang berkaitan dengan penelitian.

G. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan dokumentasi. Adapun metode analisis data pada penelitian ini adalah menggunakan penelitian induktif yaitu pendekatan penelitian yang melibatkan pengumpulan dan analisis data untuk mengembangkan teori. Kemudian metode analisis induktif ini melibatkan langkah-langkah sebagai berikut:

1. Pengumpulan data

Data dan informasi diperoleh yang telah didapatkan dari para informan dengan cara wawancara, observasi, ataupun dokumentasi disatukan dalam sebuah catatan penelitian yang didalamnya terdapat dua aspek yaitu catatan deskripsi yang merupakan catatan alami yang berisi tentang apa yang didengar, dialami, dicatat, dilihat, dirasakan tanpa ada tanggapan dari peneliti terhadap fenomena yang terjadi.¹⁹ Kedua adalah catatan refleksi yaitu catatan yang memuat kesan pesan, komentar dan tafsiran peneliti tentang fenomena yang dihadapinya, catatan ini didapatkan dari hasil wawancara dengan berbagai informan.

2. Pengambilan kesimpulan

Langkah terakhir dalam analisis data kualitatif adalah penarikan kesimpulan. Penarikan kesimpulan adalah usaha untuk mencari atau memahami makna keteraturan pola-pola, kejelasan, alur sebab akibat atau proposisi. Untuk menganalisis data-data yang telah dikumpulkan, maka teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yakni metode deskriptif kualitatif.

¹⁹ Burhan Bungin, "metodologi penelitian sosial dan ekonomi: format-format kualitatif dan kuantitatif untuk studi sosiologi, kebijakan publik, komunikasi, manajemen dan pemasaran," (cet:1, Jakarta: kencana, 2015) h. 48

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum BUMDES Malela

1. Profil Badan Usaha Milik Desa Malela

Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Malela dibentuk pada tanggal 17 Mei 2019 dengan Nomor Perdes 03 Tahun 2019, pendirian BUMDes Malela ini di harap nantinya bias membantu pendapatan desa serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat. BUMDes Malela sendiri memiliki dua unit usaha diantaranya unit usaha jasa sewa tenda dan unit usaha air galon. Seperti yang kita ketahui BUMDes Malela memiliki 2 jenis usaha namun dari penjelasan Anggi Adriawan selaku sekretaris BUMDes bahwa hanya 1 dari 2 unit yang berjalan yakni usaha jasa sewa tenda.

“Memang dua unit BUMDes, tapi yang berjalan itu cuma satu jenis itu usaha jasa sewa tenda”²⁰

Adapun hasil wawancara dengan Bapak Muh Irsan S.Pd selaku ketua pengelola BUMDes tentang unit tersebut:

“BUMDes hanya dua unit dan hanya berjalan satu karena minimnya dana karna sebagian besar dana desa dialokasikan untuk Covid-19”²¹

Dari keterangan diatas, satu sisanya tidak berjalan dikarenakan masih minimnya dana untuk BUMDes ditambah sebagian besar dana desa ditahun-tahun kemarin dialokasikan ke *Covid-19*.

²⁰Muh Irsan, Desa Malela. Kec. Suli Kab. Luwu, SulSel, wawancara oleh penulis di Kec. Suli, 02 November 2023.

²¹Muh Irsan, Desa Malela. Kec. Suli Kab. Luwu, SulSel, wawancara oleh penulis di Kec. Suli, 02 November 2023.

Tabel 4.1 Daftar Pengurus BUMDes Malela

No	Nama Pengurus	Alamat	Jabatan
1	Muh Irsan S.Pd	Desa Malela	Ketua
2	Anggi Adriawan	Desa Malela	Sekretaris
3	Echi Ananda	Desa Malela	Bendahara
4	Sabri Roni	Desa Malela	Pengelola
5	Samsu S.P	Desa Malela	Pengelola
6	Asrini S.Pd	Desa Malela	Pengelola

Sumber : Kantor Desa Malela (2023)

2. Usaha Jasa Sewa Tenda BUMDes Malela

a. Usaha jasa sewa tenda BUMDes Malela

Salah satu unit usaha yang dimiliki oleh BUMDes Malela yaitu unit usaha jasa sewa tenda. Usaha jasa sewa tenda telah ada sejak BUMDes Malela didirikan pada tahun 2019. Jenis usaha tersebut dipilih karena salah satu dari anggota kepengurusan BUMDes memiliki pengalaman kerja dibidang jasa sewa tenda, dengan penagalamannya dibidang tersebut diharapkan untuk dapat mempermudah dalam pengelolaannya dan dapat meningkatkan pendapatan usaha. Tenda tersebut tidak disimpan di gudang milik BUMDes, melainkan disimpan disalah satu rumah pengurus BUMDes yang memiliki gudang pribadi. Sedangkan untuk biaya sewa dari tenda tersebut adalah sebesar Rp. 1.000.000 untuk sekali sewa.

b. Modal

Modal dapat diartikan sebagai pengeluaran untuk membeli barang-barang modal dan perlengkapan produksi untuk menambah kemampuan memproduksi barang-barang dan jasa-jasa yang tersedia dalam perekonomian. Modal juga dapat

diartikan pengeluaran sektor perusahaan untuk membeli/memperoleh barang-barang modal yang baru dan lebih modern atau untuk menggantikan barang-barang modal lama yang sudah tidak digunakan lagi atau yang sudah usang.

Modal merupakan sumber-sumber ekonomi diluar tenaga kerja yang dibuat oleh manusia. Kadang-kadang modal dilihat dalam arti uang atau dalam arti keseluruhan nilai dari sumber-sumber ekonomi non-manusiawi. Itulah sebabnya bila menunjuk pada modal dalam arti luas dan umum, akan dimasukkan semua sumber ekonomi diluar tenaga kerja. Dalam pengertian ekonomi, modal adalah barang atau uang yang bersama-sama faktor produksi tanah dan tenaga kerja menghasilkan barang-barang baru.²² Sehingga modal awal yang digunakan oleh BUMDes Malela adalah sebesar Rp. 35.000.000.

c. Karyawan

Secara hukum, tenaga kerja atau karyawan terbagi menjadi dua (Undang-undang Ketenagakerjaan Pasal 50 tahun 2003). Pertama, karyawan tetap atau PKWTT (Perjanjian Kerja Waktu Tidak Tertentu) merupakan karyawan yang terbatas oleh waktu. Secara garis besar, karyawan tetap menerima fasilitas yang lebih unggul dibandingkan karyawan jenis lainnya. Kedua, karyawan kontrak atau karyawan tidak tetap atau yang dapat disebut juga dengan PKWT (Perjanjian Kerja Waktu Tertentu), yang memiliki perjanjian kerja di perusahaan dengan periode yang dibatasi. Berdasarkan pertimbangan tersebut, maka persamaan kedua

²²Aprilliyanti Sarwanti, Leonardo Budi, Heru S Wulan, "Pengaruh Modal Usaha, Biaya Bahan Baku Dan Tenaga Kerja Terhadap Kinerja Usaha Industri Tahu Di Kabupaten Sukoharjo", (*Jurnal of Management*), 2017, Vol.3, No.3),h.2

jenis karyawan ini adalah beban kerja yang harus dipenuhi, sedangkan perbedaannya terletak pada fasilitas yang diterima oleh keduanya.²³

Unit usaha jasa sewa tenda memiliki karyawan tidak tetap atau karyawan panggilan yang memiliki tugas untuk melakukan proses pengantaran unit baruga ke lokasi, pemasangan baruga serta pembongkaran baruga. Karyawan tidak tetap merupakan karyawan yang menerima penghasilan berdasarkan penyelesaian suatu pekerjaan yang sifatnya sementara. Karyawan tidak tetap atau karyawan panggilan yang dimiliki oleh BUMDes berjumlah 3 orang.

d. Transportasi

Transportasi adalah perpindahan dari suatu tempat ke tempat lain dengan menggunakan alat pengangkutan, baik yang digerakkan oleh tenaga manusia, hewan (kuda, sapi, kerbau) atau mesin.²⁴ Dalam proses pengantaran unit tenda ke lokasi, digunakan kendaraan mobil model pick-up. Kendaraan tersebut merupakan kendaraan yang disewa oleh BUMDes untuk mengantar unit baruga ke lokasi, jadi kendaraan tersebut hanya digunakan ketika unit baruga akan di angkut ke lokasi dan ketika akan di kembalikan ke tempat awal.

²³Oxy Rindiantika Sari, Heru Susilo, "Pengaruh Kepuasan Kerja Terhadap Kinerja Karyawan dengan Organizational Citizenship Behavior Sebagai Variabel Intervening (Studi Pada Karyawan PTPN X – Unit Usaha Pabrik Gula Modjopangoong Tulungagung), (*Jurnal Administrasi Bisnis, Vol. 64, No.1, 2018*), h.30

²⁴Manuela Manueke, Gustaaff Buddy Tampi, Very Y. Londa, "Persepsi Masyarakat Tentang Jasa Transportasi Berbasis Aplikasi Online Di Kota Manado (Studi Pada Di PT. Gojek), (*Jurnal Administrasi Publik, 2018, Vol. 4*)

e. Gaji

Gaji adalah sejumlah uang yang diterima oleh tenaga-tenaga manajerial dan tata usaha ata sumbangan jasanya, yang menerima uang dengan jumlah yang tetap berdasarkan tarif bulanan.²⁵

Gaji karyawan tidak tetap BUMDes diberikan ketika pekerjaan karyawan tersebut selesai. Sedangkan pembayaran sewa transportasi yang mengangkut unit baruga, pembayaran sewa dibayar ketika unit baruga telah kembali ke tempat semula. Jadi gaji karyawan Rp.300.000.00 dan biaya sewa transportasi Rp.300.000.00

f. Pendapatan

Dalam kamus besar bahasa indonesia (KBBI) pendapatan adalah hasil kerja (usaha atau sebagainya). Sedangkan pendapatan dalam kamus manajemen adalah uang yang diterima oleh perorangan, perusahaan, dan organissasi lain dalam bentuk upah, gaji, komisi, ongkos, dan laba.²⁶

Adapun hasil pendapatan unit usaha jasa sewa baruga BUMDES Malela Kecamatan Suli Kabupaten Luwu untuk sekali sewa adalah sebagai berikut:

Tabel 4.2 Pendapatan Unit Usaha Jasa Sewa Tenda Tahun 2019

Sewa Tenda	Rp. 1.000.000.00
Beban Operasional	Rp. 600.000.00
Total Laba Bersih	Rp. 400.000.00

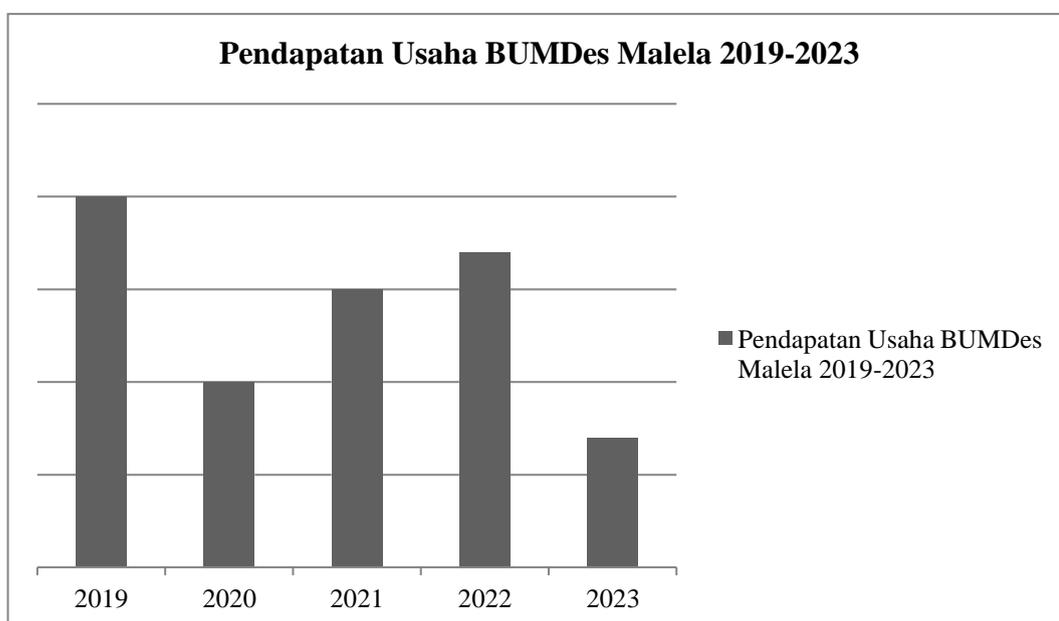
Sumber : Kantor Desa Malela (2023)

²⁵Marinus Subianto “Pengaruh Gaji dan Insentif Terhadap Kinerja Karyawan Pada PT. Serba Mulia Auto Di Kabupaten Kutai Barat”, (*Jurnal Administrasi Bisnis*, 2016, Vol.4),h.699

²⁶Jafar Nursalim, “Alokasi Pendapatan Dalam Perspektif Ahli Ekonomi Islam”, (*Skripsi, Program Strata 1, Institut Agama Islam Negeri Bengkulu,2019*), h.21

Berdasarkan dari tabel tersebut dapat disimpulkan bahwa harga sewa baruga yang ditetapkan oleh BUMDES sebesar Rp. 1.000.000.00 Namun, dari harga sewa tersebut dikurangi untuk gaji karyawan panggilan serta biaya sewa transportasi dengan total Rp.600.000.00 Sehingga pendapatan usaha Rp.400.000.00 untuk sekali sewa. Adapun data pendapatan usaha BUMDes pada unit jasa sewa tenda dari tahun 2019 hingga sekarang yaitu:

Gambar 4.1 Pendapatan Usaha BUMDes Malela 2019-2023



Sumber : Kantor Desa Malela (2023)

Tabel 4.3 Data Penggunaan Jasa Sewa Tenda BUMDes Malela

Data Penggunaan Jasa Sewa Tenda BUMDes Malela		
No.	Tahun Penggunaan	%
1.	Tahun 2019	80%
2.	Tahun 2020	30%

3.	Tahun 2021	70%
4.	Tahun 2022	75%
5.	Tahun 2023	25%

Sumber : Kantor Desa Malela (2023)

Berdasarkan data diatas diketahui bahwa selama 2019 hingga 2023 pendapatan usaha BUMDes Malela mengalami presentase pendapatan yang tidak stabil. Adapun peningkatan tertinggi berada pada tahun 2019, sementara pada tahun 2020 menurun akibat melonjaknya Covid-19, kemudian pada tahun 2021 hingga 2022 mulai mengalami kestabilan dikarenakan meningkatnya konsumen jasa sewa tenda, namun pada tahun 2023 mulai menurun akibat adanya persaingan usaha jasa sewa tenda.

B. Hasil Penelitian

1. Pengelolaan Usaha Jasa Sewa Tenda BUMDes Malela

Adapun hasil wawancara dengan bapak Anggi Adriawan selaku sekertaris BUMDes Malela tentang unit usaha

”memilih unit usaha jasa sewa tenda ini merupakan tantangan juga buat desa, karena jika dilirik dari BUMDes yang ada di desa lain mereka juga memiliki unut usaha yang sama yaitu unit usaha jasa sewa tenda, namun masalah sekarang bagaimana caranya BUMDes mampu meningkatkan kualitas produk di tengah-tengah adanya pesaing usaha. Karena tidak hanya BUMDes Malela yang mempunyai jenis usaha jasa sewa tenda tetapi banyak juga yang memiliki unit usaha yang sama di luar sana”²⁷

Dari pernyataan di atas tidak bisa di pungkiri bahwa BUMDes Malela memiliki beberapa masalah dalam menjalankan usahanya salah satunya yang di sebutkan oleh bapak anggi bahwa di luar sana ada juga yang mempunyai usaha yang sama

²⁷Anggi Adriawan, Desa Malela. Kec. Suli Kab. Luwu, SulSel, wawancara oleh penulis di Kec. Suli, 02 November 2023.

yaitu usaha jasa sewa tenda. Dengan begitu BUMDes Malela harus lebih bekerja keras dalam memasarkan produk serta membuat para pelanggan lebih percaya kepada mereka.

a) Pengelolaan Modal

Modal dapat diartikan sebagai pengeluaran untuk membeli barang-barang dan perlengkapan produksi untuk menambah kemampuan memproduksi barang. Pengelolaan modal berperan penting dalam meningkatkan pendapatan usaha, ketika pengelolaan usaha dilakukan dengan baik maka akan meningkatkan pendapatan usaha. Adapun hasil wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti adalah sebagai berikut:

“Jadi modalnya itu yang pertama sekali itu Rp. 35.000.000, modal ta itu didapat dari dana desa ji juga. Jadi cara ta itu untuk kelola ini modal usaha kan itu itu dibelikan mi tenda, baru lama-lama disewakan mi terus kebetulan juga ada anunya tenda yang rusak jadi itu hasil sewanya nanti dipake sebagian untuk perbaiki ini tenda. Kan itu semua untuk keperluan tenda ji juga, supaya bagus ini tenda ta banyak orang yang tertarik sama baruga ta, jadi otomtis banyak pendapatan ta yang masuk.”²⁸

Dari hasil wawancara Beliau mengatakan bahwa dapat disimpulkan bahwa modal awal dari unit usaha jasa sewa baruga BUMDes Malela adalah sebesar Rp. 35.000.000 yang didapatkan dari dana desa. Kemudian dari hasil sewa tersebut digunakan untuk melakukan perbaikan ketika produk baruga mengalami kerusakan. Dan adapun hasil wawancara dari salah satu pengurus BUMDes yaitu Bapak Anggi Adriawan mengatakan bahwa:

“Modal awalnya memang kami dari dana desa ji kami pake bikin ini usaha dan adapun dari dana desa itu sebesar 35.000.000.00 dari dana itu kami buka ini usaha jasa sewa tenda dan untuk sekali sewa itu Rp.1.000.000, terus kami bagi lagi itu sebagai upah karyawan sebesar Rp.300, dan

²⁸Sabri Roni, Desa Malela. Kec. Suli Kab. Luwu, SulSel, wawancara oleh penulis di Kec. Suli, 02 November 2023.

transportasi untuk angkat ini tenda sebesar Rp 300.000.00 jadi laba bersihnya yang kami terima ini hasil usaha jasa sewa tenda sebesar Rp 400.000.00”²⁹

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa modal awal yang dimiliki oleh BUMDes Malela Rp. 35.000.000. dan untuk sekali sewa tenda yang dimiliki BUMDes malela sebesar Rp. 1.000.000, Namun, dari harga sewa tersebut dikurangi untuk gaji karyawan panggilan serta biaya sewa transportasi dengan total Rp. 700.000.00. Sehingga pendapatan usaha yang didapatkan BUMDES untuk unit usaha jasa sewa tenda adalah sebesar Rp. 400.000.00 untuk sekali sewa.

Tabel 4.4 Pengelolaan Modal Jasa Sewa Tenda

Modal Awal	Rp. 35.000.000.00
Sewa Tenda	Rp. 1.000.000.00
Gaji Karyawan	Rp. 600.000.00
Pendapatan Usaha Sewa Tenda	Rp. 400.000.00

Sumber : Kantor Desa Malela (2023)

b) Melakukan Promosi

Promosi dapat meningkatkan pendapatan usaha karena semakin banyak yang tau terkait produk anda maka akan semakin banyak pelanggan yang datang, dengan demikian akan pula meningkatkan pendapatan usaha. Adapun hasil wawancara kepada Asrini yang telah dilakukan oleh peneliti sebagai berikut:

“Ehh, biasa sebelum ada itu BUMDes orang orang itu masih sewa tenda di tempat lain, jadi pas ada mi tendanya BUMDes kalo ada orang yang ditau mau bikin acara ditanya mi bilang di BUMDes ki kalo mau ki sewa tenda, jadi promosi dari mulut ke mulut saja, baru ditanya mi juga bilang segini harganya. Sekarang banyak mi orang tau bilang ada tendanya BUMDes di

²⁹Anggi Adriawan, Desa Malela. Kec. Suli Kab. Luwu, SulSel, wawancara oleh penulis di Kec. Suli, 02 November 2023.

Malela, jadi orang kalo mau ma sewa tenda di BUMDes'i pergi jadi otomatis makin banyak ehh untung didapat."³⁰

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa sistem promosi yang dilakukan adalah melalui promosi dari mulut ke mulut dengan memberikan informasi yang benar terkait dengan unit usaha jasa sewa baruga BUMDes, sehingga dapat meningkatkan pendapatan usaha jasa sewa baruga. Dimana dengan memberikan informasi yang benar dan jujur merupakan sistem promosi berdasarakan perspektif ekonomi Islam.

Adapun hasil wawancara dari Ibu Asrini selaku pengelola BUMDes Malela mengatakan bahwa:

“kami di sini BUMDes malela masih sistem mulut ke mulut ji digunakan untuk promosikan ini usaha jasa sewa tenda yang kami kelola na di sini kendalanya kami harusnya kami manfaatkan social media untuk pasarkan ii produk ta agar di luar sana banyak yang tau kalau desa malela mempunyai BUMDes dan usaha yang di kelola BUMDes itu ada usaha jasa sewa tenda, agar usahanya kami semakin meningkat”³¹

Berdasarkan hasil wawancara diatas di simpulkan bahwa sebelumnya pengurus BUMDes Malela hanya menggunakan promosi melalui mulut ke mulut sehingga mereka mengevaluasi strategi pemasaran melalui sosial media untuk meningkatkan konsumen, dan membuat jangkauan pemasaran yang lebih luas lagi.

c) Meningkatkan Pelayanan

Pelayanan erat kaitannya dalam hal meningkatkan pendapatan usaha. Karena dengan memeberikan pelayanan yang baik dapat memberikan kesan yang baik terhadap konsumen. Sehingga dengan demikian maka semakin banyak

³⁰ Asrini, Kec. Suli Kab. Luwu, SulSel, wawancara oleh penulis di Kec. suli, 04 November 2023.

³¹Asrini, Desa Malela. Kec. Suli Kab. Luwu, SulSel, wawancara oleh penulis di Kec. Suli, 02 November 2023.

pelanggan yang datang semakin banyak pula pendapatan yang didapatkan. Adapun hasil wawancara kepada Echi Ananda yang telah dilakukan oleh peneliti sebagai berikut :

“Kan kalau ada orang yang mau sewa baruga langsung saja datang di rumahnya Muh Irsan (ketua BUMDes), kalau tidak adai di rumahnya bisa langsung na hubungi pengurus BUMDes lewat telfon, terus kalo ada mau na tanyakan dijawab mi. Ehh iya, harus tu dilayani dengan sopan ramah, masa kalau mau ma sewa orang marah-marah ki. Kan kalau sopan ki cara ta melayani, ramah ki dan lain-lain, pasti merasa nyaman mi pelanggan’e otomatis itu orang pasti mau terus datang di kita kalau mau sewa tenda.”³²

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa dengan melakukan pelayanan yang baik dapat menarik minat pelanggan, sehingga dapat meningkatkan pendapatan usaha, dimana dengan melakukan pelayanan yang baik, ramah dan sopan. Adapun hasil wawancara dari Sabri Roni selaku salah satu pengelola BUMDes yaitu:

“Dalam meningkatkan pelayanan yang kami lakukan itu harus ki juga ramah terhadap pelanggan ta, kesigapan karyawan juga dalam membantu pemasangan tenda harus memberikan pelayanan yang cepat dan aman dan harus ki juga bias pahami kebutuhan dan keluhannya pelanggan, biar pelanggan juga merasa puas sama pelayanan yang diberikan.”³³

Dari pernyataan diatas disimpulkan bahwa pengelola BUMDes meningkatkan pelayanan guna untuk memberikan kepuasan terhadap konsumen dan juga dapat memahami kebutuhan serta keluhan dari konsumen tersebut.

d. Meningkatkan Kualitas Produk

Salah satu hal yang dapat dilakukan ketika ingin meningkatkan pendapatan usaha adalah dengan meningkatkan kualitas produk. Membuat produk menjadi

³² Echi Ananda Malela Kec. Suli Kab. Luwu, SulSel, wawancara oleh penulis di Kec. Suli, 04 November 2023.

³³ Sabri Roni, Desa Malela. Kec. Suli Kab. Luwu, SulSel, wawancara oleh penulis di Kec. Suli, 02 November 2023.

menarik dengan cara melakukan sebuah inovasi. Kualitas adalah kemampuan produk dalam melaksanakan fungsi-fungsinya. Adapun hasil wawancara bersama Bapak Anggi Adriawan yang telah dilakukan oleh peneliti sebagai berikut:

“Iya, karena kalau lebih bagus ceritanya tenda ta dari pada di tempat lain, otomatis orang-orang pasti lebih na suka sewa baruga di kita. Kalau mau ki kasi bagus baruga ta, misalnya ada catnya yang mulai mi jelek diliat harus di cat ulang supaya bagus-bagus diliat atau misalnya kayak ehh ada besinya yang patah berarti harus si dilas supaya bagus diliat. Kalau ini tenda kan anu dibeli ji juga dan dana yang dipake bikin ini usaha jasa sewa tenda dari dana desaji, jadi bah Insyallah halal tu.”³⁴

Berdasarkan dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa dengan meningkatkan kualitas produk dan menjadikan produk lebih baik daripada produk di tempat lain, maka pelanggan akan lebih memilih untuk sewa baruga di BUMDes Malela Kecamatan Suli. Dan produk tenda tersebut didapatkan melalui membeli di tempat lain, dimana dana yang digunakan untuk membeli produk tersebut didapatkan melalui dana desa dan merupakan sumber dana yang halal.

Kemudian adapun menurut pendapat Bapak Samsu tentang peningkatan kualitas produk usaha jasa sewa tenda pada BUMDes yaitu:

“kalau menurutku saya kalau ada penghasilan atau pendapatan dari hasil sewa tenda di pakai untuk perbaiki atau di *upgrade* tendanya BUMDes tapi dilihat juga dari pendapatnya BUMDes sekarang masih minim dananya untuk perbaiki tendanya BUMDes.”³⁵

Dari pendapat diatas disimpulkan bahwa untuk meningkatkan kualitas produk usaha jasa sewa tenda pada BUMDes Malela akan dilakukan perbaikan atau *upgrade* pada tenda namun melihat juga pada penghasilan BUMDes sekarang masih minim, jadi kedepan akan dilakukan perbaikan maupun penambahan unit

³⁴ Anggi Adriawan, Kec. Suli Kab. Luwu, SulSel, wawancara oleh penulis di Kec. suli, 04 November 2023.

³⁵ Samsu, Kec. Suli Kab. Luwu, SulSel, wawancara oleh penulis di Kec. Suli, 04 November 2023.

tenda jika memiliki dana yang cukup guna untuk meningkatkan kualitas produk usaha jasa sewa tenda.

2. Kendala Pengelolaan Keuangan dalam Meningkatkan Pendapatan

Usaha Jasa Sewa baruga

a) Penetapan Harga

Harga adalah adanya ketentuan yang telah ditetapkan sebelum dan sesudah produksi barang, sudah mulai dipikirkan nilai barang. Penetapan harga dapat menjadi kendala dalam peningkatan pendapatan usaha ketika dalam penetapannya tidak memerhatikan faktor-faktor dalam menetapkan harga. Adapun hasil wawancara bersama Muh Irsan selaku Ketua BUMDes yang telah dilakukan oleh peneliti adalah sebagai berikut :

“Jadi kan ini harga sewanya tenda Rp. 1.000.000, jadi sebenarnya tidak terlalu banyak untung ta disini mana lagi gajinya orang yang pasang sama bongkar’i, mana lagi anunya mobil yang bawa ini tenda, jadi sedikit sekali saja untung ta, belum lagi tidak pasti setiap minggu atau setiap bulan yang mau masewa. Baru kalau dikasi tinggi harga sewanya jangan sampai tidak ada yang mau sewa, atau sekalian dikasi rendah harganya justru tambah tidak ada untung ta. Kalau ada lagi orang yang mau dikasikan harga kurang, tidak dikasikan mi karena harganya ini tenda Rp.1.000.000, ji juga, menurutku tidak terlalu mahal ji kurasa dengan harga sewanya.”³⁶

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa penetapan harga juga menjadi kendala dalam meningkatkan pendapatan usaha, karena ketika harga yang ditetapkan terlalu tinggi maka pelanggan enggan untuk menyewa tenda. Dan ketika harga yang ditetapkan terlalu rendah maka untung yang didapat akan kurang sehingga dapat menghambat peningkatan pendapatan usaha.

³⁶Muh Irsan, Desa Malela. Kec. Suli Kab. Luwu, SulSel, wawancara oleh penulis di desa Malela, 05 November 2023.

b) Persaingan Usaha

Persaingan adalah inti dari keberhasilan. Agar dapat memenangkan setiap persaingan, setiap perusahaan harus memiliki strategi bersaing. Persaingan usaha dapat menjadi kendala dalam meningkatkan pendapatan usaha ketika perusahaan tidak dapat memenangkan persaingan di bidang usaha yang sama. Adapun hasil wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti adalah sebagai berikut :

“Iya, apalagi sekarang ada mi beberapa yang punya tenda yang bisa disewa, itu ada juga tendanya BUMDesnya cimpu. Baru baruganya BUMDes ta kita baru satu, jadi kalau misalnya ke betulan ada orang yang sewa ini tenda baru ada orang lain yang datang mau sewa, nda bisa mi karna memang satu saja tenda ta. Sebenarnya kalau bisa ji semoga ada tambahan dana supaya bisa ki beli tenda lagi, jadi nda susah mi kalau ada orang yang ma sewa baruga bersamaan.”³⁷

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa menurut Beliau persaingan usaha merupakan kendala dalam meningkatkan pendapatan usaha di karenakan sudah banyak pesaing yang memiliki usaha dibidang yang sama yaitu usaha jasa sewa tenda, seperti misalnya pada BUMDes Cimpu (tetangga kampung) yang juga memiliki unit usaha jasa sewa tenda. Apalagi untuk BUMDes Malela yang sampai sekarang hanya memiliki satu unit tenda yang mengakibatkan kesusahan ketika ada konsumen ingin memakai jasa sewa tenda dihari yang sama. Jadi harapan dari Ahmad Agung adalah ingin menambah jumlah unit tenda untuk membantu meningkatkan pendapatan usaha jasa sewa tenda.

Kemudian ditambahkan pula hasil wawancara dari saudari Echi Ananda yaitu sebagai berikut:

³⁷Samsu. Desa Malela. Kec. Suli Kab. Luwu. SulSel, wawancara oleh penulis di Kec. Suli, 5 November 2023.

“Jadi kendalanya tenda BUMDes di Malela itu tidak bias dipakai untuk acara besar seperti acara pengantin karena, tendanya BUMDes cuman satu jadi tidak memungkinkan kalau dipakai untuk acara besar, sedangkan tendanya BUMDes hanya bisa dipakai di acara-acara seperti tahlilan, hakikah, lamaran dengan syukuran. Makanya kalau ada acara pengantin masyarakat Malela tidak menyewa tenda yang dikelola BUMDes dan lebih memilih menyewa tenda dari BUMDes lain yang kapasitasnya lebih besar.”³⁸

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa usaha jasa sewa tenda di Desa Malela mempunyai pesaing usaha dikarenakan kapasitas tenda yang lebih kecil sehingga, ketika masyarakat mengadakan kegiatan atau acara keluarga yang besar itu tidak menyewa tenda dari BUMDes Malela melainkan menyewa tenda dari BUMDes lain yang kapasitas tendanya lebih besar.

c) Gagap Teknologi

Pemanfaatan teknologi informasi melalui pembuatan media pemasaran berbasis web serta pemanfaatan social net working, diperuntukan bagi perusahaan dalam mempromosikan usahanya, jalur akses informasi produk, melakukan transaksi usaha, serta melakukan komunikasi bisnis lainnya dalam rangka memperluas jaringan usahanya. Adapun hasil wawancara peneliti bersama Asrini yaitu sebagai berikut:

“Iya, jadi kendala semua itu karena kan seharusnya bisa semua dipake itu misalnya *WhatsApp* atau *Facebook* bisa di pake untuk ma promosi, tapi karena sirennuang ki tidak ada yang mau kerjai ma promosi atau ma posting jadi tidak dimanfaatkan semua mi itu.”³⁹

Berdasarkan dari hasil wawancara Asrini tersebut dapat disimpulkan bahwa gagap teknologi atau dengan tidak memanfaatkan media sosial sebagai wadah untuk promosi menjadi kendala pengelolaan usaha dalam meningkatkan

³⁸Echi Ananda, Desa Malela. Kec. Suli Kab. Luwu. SulSel, wawancara oleh penulis di Kec. Suli, 5 November 2023.

³⁹ Asrini, Kec. Suli Kab. Luwu, SulSel, wawancara oleh penulis di Kec. Suli, 04 November 2023.

pendapatan usaha. Kemudian ditambahkan pula pendapat dari Ibu Echi Ananda bahwa:

“jadi kedepannya kami akan tingkatkan promosi penjualan di social media, tetapi lebih berfokus di media *facebook* karna dilihat kondisinya sekarang masyarakat desa Malela lebih dominan menggunakan media social *facebook* terutama Ibu-ibu.”⁴⁰

Berdasarkan pendapat diatas bahwa peningkatan produk usaha jasa sewa tenda pada BUMDes Malela akan dilakukan promosi dengan memanfaatkan media sosial *Facebook*. Selain itu menggunakan *Facebook* dalam mengembangkan industri kreatif yang belum dikenal orang menjadi produk yang dikenal oleh banyak orang. Hal ini tentu memberikan pengaruh positif terhadap hasil penjualan.

⁴⁰ Echi Ananda, Kec. Suli Kab. Luwu, SulSel, wawancara oleh penulis di Kec. Suli, 04 November 2023.

BAB V

KESIMPULAN

A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian diperoleh bahwa pengelolaan usaha jasa sewa tenda dalam meningkatkan pendapatan usaha BUMDes Malela, antara lain:

a. Pengelolaan usaha jasa sewa tenda pada pada BUMDes Malela

Pada pengelolaan usaha jasa sewa tenda di BUMDes Malela pertama yaitu pengelolaan modal, dari hasil dari sewa tenda tersebut akan digunakan untuk melakukan perbaikan ketika tenda mengalami kerusakan. Kedua, melakukan promosi. Melalui promosi dapat memperluas jaringan serta dapat meningkatkan pendapatan usaha jasa sewa tenda. Ketiga, memberikan pelayanan yang baik, pelayanan yang baik dapat menarik minat pelanggan, sehingga dapat meningkatkan pendapatan usaha.

b. Kendala pengelolaan usaha jasa sewa tenda pada Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Malela

Adapun kendala yang dihadapi dalam meningkatkan usaha yaitu Pertama, penetapan harga, ketika harga yang ditetapkan terlalu tinggi maka pelanggan enggan untuk menyewa tenda. Dan ketika harga yang ditetapkan terlalu rendah maka untung yang didapat akan kurang sehingga dapat menghambat peningkatan pendapatan usaha. Kedua, persaingan usaha. Persaingan usaha merupakan kendala dalam meningkatkan pendapatan usaha dikarenakan sudah banyak pesaing yang memiliki usaha dibidang yang sama.

B. Saran

Berdasarkan hasil kesimpulan diatas, maka ada beberapa saran yang dapat diberikan peneliti untuk unit usaha jasa sewa tenda pada BUMDes Malela, antara lain:

1. Memanfaatkan tekonologi dalam melakukan pengelolaan usaha, misalnya dalam melakukan promosi.
2. Mempertahankan kualitas produk yang berkualitas dan juga bisa menambah jumlah unit produk sehingga kesempatan untuk mendapatkan pendapatan usaha menjadi lebih besar.
3. Untuk penetapan harga disarankan untuk memperhatikan beberapa hal, seperti harga dan penawaran dari pesaing, menghitung biaya produksi, sehingga penetapan harga menjadi pas.
4. Menambah jumlah produk baruga untuk mengatasi ketika ada konsumen yang ingin memakai jasa sewa baruga dalam waktu yang bersamaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Aditia Risaldi, “Kontribusi Badan Usaha Milik Desa Dalam Meningkatkan Kehidupan Ekonomi Masyarakat Menurut Ekonomi Islam (Studi Kasus Desa Kaluku Kecamatan Sukamaju Kabupaten Luwu Utara).” (Skripsi, Program Strata 1, Institut Agama Islam Negeri Palopo, 2019), h.xi
- Apriliyanti Sarwanti Leonardo Budi. Heru. S. Wulan.” *Pengaruh Modal Usaha, Biaya Bahan Baku dan Tenaga Kerja Terhadap Kinerja Usaha Industri Tahu di Kabupaten Sukoharjo*,” (Jurnal Manajemen). Vol.3. No. 3. 2017
- Burhan Bungin, “*metodologi penelitian sosial dan ekonomi: format-format kualitatif dan kuantitatif untuk studi sosiologi, kebijakan publik, komunikasi, manajemen dan pemasaran*,” (cet:1, Jakarta: kencana, 2015) h. 48
- Departemen Agama Republik Indonesia, Al-Qur’an dan Terjemahannya
- Dita Amanah, “ *pengaruh promosi dan brand image (citra produk) terhadap loyalitas pembelian produk pepsodent di ramayana plaza jalan aksara medan*”, (jurnal keuanagan dan bisnis, vol. 3 n0. 3, 2011),h. 225
- Farid, Mohd Tiza. Febri Susanti. “*Pengaruh Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan (Studi Kasus Pada Perusahaan JNE Cabang Padang)*”.2019 h.1-2
- Jafar Nursalim, “*Alokasi Pendapatan Dalam Prespektif Ahli Ekonomi Islam*”, (Sripsi,Program Starata 1, Institut Agama Islam Negeri Bengkulu, 2019), h.21
- Juliansyah Noor, *Metode Penelitian* (Cet. V; Jakarta: Kencana, 2015) h.38.
- Kartawan. Lucky Radi R. Dian Kurniawan. “*Pengembangan usaha Melalui Peningkatan Kemampuan Bersaing Produk UMKM dalam Memasuki Masyarakat Ekonomi ASEAN*”, (Jurnal Ekonomi Bisnis),Vol. 21, No. 2. 2016, h.108
- Mas Sugeng, motivasi bisnis sukses, [http:// idmotivasiibisnis. Blogspot./2015/07 modal-usaha-untuk-wirausaha. Html](http://idmotivasiibisnis.blogspot./2015/07/modal-usaha-untuk-wirausaha.html), diakses 21 september 2018, 18:48 wit
- Muhammad Sabiq Hilal Al Falih, Reza Muhammad Rizqi dan Nova Aditya Ananda, “*Pengelolaan Keuangan dan Pengembangan Usaha pada Usaha Mikro Kecil Menengah (Studi Kasus pada UMKM Madu Hutan Lestari Sumbawa)*”, (Jurnal, Manajemen dan Bisnis), Vol. 1, No. 2, 2019

- Nurul Alda,” *Strategi Pengelolaan Usaha Fotocopy Cahaya di Banjarmasin*”, (Skripsi, Progtam Start 1, Universitas Islam Negeri Antasari, 2017), h.v
- Norma K. Denkin, *metedeologi penelitian kualitatif* (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2019), h.31.
- Sabrina Intan Kartika, “ *pengaruh faktor- faktor penetapan harga terhadap pendapatan kewirausahaan muslim* “. (skripsi sarjana , fakultas ekonomi dan bisnis islam universitas negeri walisongo, semarang, 2019),h.24-2
- Salim dan Sahrum, *metedeologi penelitian kualitatif* (Bandung: Citapustaka Media, 2021
- Suri Amelia dan M. Oloan Asmara Nst.” *Pengaruh citra merek, harga, dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian henpone merek Xiaomi di kota Langsa*”.(Jurnal manajemen keuangan).vol.6. no 1. 2017. H.662
- Wahyu Sumarsono,” *Strategi Pendirian dan Pengelolaan BUMDes Amarta Dalam Penguatan Ekonomi Masyarakat di Pandowoharjo Sleman Yogyakarta*”, (Skripsi, Strara 1, Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta), h.vi
- Wandi Zulkarnaen, Neneng Nurbaeti Amin, “*Pengaruh Strategi Penetapan Harga Terhadap Kepuasan Konsumen (Studi Terhadap Rema Laundry dan Simply Fresh Laundry di Jalan Cikutra Bandung*”, (Jurnal Ilmiah Manajemen Ekonomi dan Akuntansi),Vol.2, No.1, h.110-112
- Wayan Suwndra, “*Metodologi Penelitian Kualitatif*” (Cet. 1; Bandung: Nila Cakra, 2018), h.65
- Wibowo Kuntjoroadi. Nurul Safitri.” *Analisis strategi bersaing dalam persaingan usaha penerbangan komersial*”. (Jurnal Ilmu Administrasi dan Organisasi). Vol. 16.No 1.2011
- Alam, M. N., Erwin, E., Hamida, H., & Sukran, S. (2023). The Influence of Islamic Work Ethics on Organizational Commitment and Performance of Halal Restaurant Employees. *Jurnal Ekonomi Kuantitatif Terapan*, 16(1), 97. <https://doi.org/10.24843/jekt.2023.v16.i01.p06>
- Alwi, M., Ilham, M., & Amir, M. F. (2021). Islamic Philanthropy: The Idea of Economis Empowerment of the Ummah of K.H. Ma’ruf Amin. *FITRAH: Jurnal Kajian Ilmu-Ilmu Keislaman*, 7(1), 133–154. <https://doi.org/10.24952/fitrah.v7i1.4094>
- Arno, A. K., & Mujahidin. (2024). Enhancing Zakat Management: The Role of Monitoring and Evaluation in the Amil Zakat Agency. *Economia*, 20(3), 397–418.
- Daswati, D., Wirawan, H., Hattab, S., Salam, R., & Iskandar, A. S. (2022). The effect of psychological capital on performance through the role of career engagement: Evidence from Indonesian public organizations. *Cogent Social Sciences*, 8(1). <https://doi.org/10.1080/23311886.2021.2012971>
- Fasiha, & Alwi, M. (2023). Urgensi Pengelolaan Keuangan Rumah Tangga Penerima Manfaat Program Keluarga Harapan Dalam Peningkatan Kesejahteraan. *Sosio Informa: Kajian Permasalahan Sosial ...*, 9(01), 13–29. <https://doi.org/10.31595/inf.v9i1>
- Ilyas, M. (2022). Old Mosque in a Religious City: Masjid Jami’ Tua Palopo as a Center of Da’wah Development. *Ilmu Dakwah: Academic Journal for Homiletic Studies*,

- 16(2), 383–396. <https://doi.org/10.15575/idajhs.v16i2.20256>
- Ishak, Aqidah, N. A., & Rusydi, M. (2022). Effectiveness of Monetary Policy Transmission Through Sharia and Conventional Instruments in Influencing Inflation in Indonesia. *IKONOMIKA: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 7(1), 41–56. <https://ejournal.radenintan.ac.id/index.php/ikonomika>
- Iskandar, A. S., Jabani, M., & Kahar Muang, M. S. (2021). Bsi Competitive Strategy Affect Purchasing Decisions of Conventional Bank Customers in Indonesia. *International Journal of Artificial Intelligence Research*, 6(1). <https://doi.org/10.29099/ijair.v6i1.305>
- Iskandar, A. S., Muhajir, M. N. A., Hamida, A., & Erwin, E. (2023). The Effects of Institutions on Economic Growth in East Asia. *Jurnal Ekonomi Dan Studi Pembangunan*, 15(1), 87. <https://doi.org/10.17977/um002v15i12023p087>
- Rifuddin, B., Amal Mas, N., & Kartika, B. (2022). Analyzing The Impact of Productive Zakat Utilization on The Mustahiq Economic Independence in Malaysia and Indonesia. *IKONOMIKA: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 7(1), 75–96. <https://ejournal.radenintan.ac.id/index.php/ikonomika>
- Sulaeman, S., Ridwan, M., Nurdin, A., Malawat, M., Kasim, E. W., Darma, D., & Yusuf, H. (2023). Communication Patterns of Muslim Communities' After Involvement in the Pela Gandong Ritual in Moluccas Immanuel Church, Indonesia. *Integrative Psychological and Behavioral Science*, 57(3), 1024–1049. <https://doi.org/10.1007/s12124-023-09753-4>

L

A

M

P

I

R

A

N



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Bitti, Kelurahan Balandai, Kecamatan Bara, Kota Palopo
Email: febi@iainpalopo.ac.id; Website: https://febi.iainpalopo.ac.id/

Nomor : B523 /In.19/FEBI/HM.01/10/2023 Palopo, 23 Oktober 2023
Lampiran : 1 (satu) Dokumen
Perihal : **Permohonan Surat Izin Penelitian**

Yth. Kepala DPMPTSP Kabupaten Luwu

Di Belopa

Assalamu Alaikum Wr. Wb.

Dengan hormat disampaikan bahwa mahasiswa (i) kami, yaitu :

Nama	: Ummul Hidayah
NIM	: 1904020035
Program Studi	: Perbankan Syariah
Semester	: IX (Sembilan)
Tahun Akademik	: 2023/2024

akan melaksanakan penelitian dalam rangka penulisan skripsi di masyarakat Desa Malela Kecamatan Suli dengan judul : **"Strategi Pengelolaan Jasa Sewa Tenda dalam meningkatkan Pendapatan Usaha BUMDES Desa Malela Kecamatan Suli Kabupaten Luwu"**. Oleh karena itu dimohon kiranya Bapak/Ibu berkenan menerbitkan Surat Izin Penelitian.

Demikian surat permohonan ini diajukan, atas perhatian dan kerjasama Bapak/Ibu diucapkan terima kasih.

Wassalamu Alaikum Wr. Wb.



Anta Marwing, S.H.I., M.H.I.
NIP 19820124 200901 2 006

Lampiran 1 Permohonan Izin Meneliti



PEMERINTAH KABUPATEN LUWU
KECAMATAN SULI
DESA MALELA

Alamat : Jln. Jennang Desa Malela Kec. Suli Kab. Luwu Kode Pos. 91996

Nomor : 422/DML/KS/XII/2023
Lampiran :
Perihal : Izin Penelitian Penyusun Skripsi

Kepada Yth.
Bapak Kepala Desa Malela
Di,
Tempat

Dengan hormat,

Berdasarkan surat izin penelitian pada BUMDES Malela Kecamatan Suli Kabupaten Luwu, maka kami Pemerintah Desa Malela menyatakan dengan ikhlas menerima dan siap melayani pada Mahasiswa yang bernama *UMMUL HIDAYAH*, guna melakukan penelitian dalam rangka Penyusunan Skripsi. Yang berjudul :

“Analisis Pengelolaan Usaha Jasa Sewa Tenda dalam meningkatkan pendapatan Usaha pada BUMDES Malela ”

Demikian surat izin penelitian ini kami berikan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Malela, 18 Desember 2023

Kepala Desa Malela



Lampiran 2 Surat Izin Meneliti Dari Desa



PEMERINTAH KABUPATEN LUWU
DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU

Alamat : Jl. Opu Daeng Risaju No. 1, Belopa Telpon : (0471) 3314115

Nomor : 662/PENELITIAN/03.04/DPMTSP/XII/2023
Lamp : -
Sifat : Biasa
Perihal : ***izin Penelitian***

Kepada
Yth. Ka. Desa Malela
di -
Tempat

Berdasarkan Surat Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo : B523/In.19/FEBI/HM.01/10/2023 tanggal 23 Oktober 2023 tentang permohonan izin Penelitian.

Dengan ini disampaikan kepada saudara (i) bahwa yang tersebut di bawah ini :

Nama : Ummul Hidayah
Tempat/Tgl Lahir : Malela / 01 Oktober 2001
Nim : 1904020035
Jurusan : Perbankan Syariah
Alamat : Dsn. Tamara
Desa Malela
Kecamatan Suli

Bermaksud akan mengadakan penelitian di daerah/instansi Saudara (i) dalam rangka penyusunan "Skripsi" dengan judul :

STRATEGI PENGELOLAAN USAHA JASA SEWA TENDA DALAM MENINGKATKAN USAHA BUMDES DESA MALELA KECAMATAN SULI KABUPATEN LUWU

Yang akan dilaksanakan di **KANTOR DESA MALELA**, pada tanggal **07 Desember 2023 s/d 07 Januari 2024**

Sehubungan hal tersebut di atas pada prinsipnya kami dapat menyetujui kegiatan dimaksud dengan ketentuan sbb :

1. Sebelum dan sesudah melaksanakan kegiatan, kepada yang bersangkutan harus melaporkan kepada Bupati Luwu Up. Dinas Penanaman Modal dan PTSP Kab. Luwu.
2. Penelitian tidak menyimpang dari izin yang diberikan.
3. Mentaati semua peraturan perundang-undangan yang berlaku.
4. Menyerahkan 1 (satu) exemplar copy hasil penelitian kepada Bupati Luwu Up. Dinas Penanaman Modal dan PTSP Kab. Luwu.
5. Surat Izin akan dicabut dan dinyatakan tidak berlaku apabila ternyata pemegang surat izin tidak mentaati ketentuan-ketentuan tersebut di atas.



1 2 0 2 3 1 9 3 1 5 0 0 0 6 6 5



Diterbitkan di Kabupaten Luwu
Pada tanggal: 07 Desember 2023
Kepala Dinas



Drs. ANDI BASO TENRIESA, MPA, M.Si
Pangkat : Pembina Utama Muda IV/c
NIP : 19661231 199203 1 091

Tembusan :

1. Bupati Luwu (sebagai Laporan) di Belopa;
2. Kepala Kesbangpol dan Linmas Kab. Luwu di Belopa;
3. Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo;
4. Mahasiswa (i) Ummul Hidayah;
5. Arsip.

Lampiran 3 Surat Dari Kantor PTSP Luwu

DAFTAR PERTANYAAN

Wawancara dengan Pengurus BUMDes

1. Pengelolaan keuangan unit usaha jasa sewa tenda dalam meningkatkan pendapatan usaha pada BUMDes Malela

a. Pengelolaan Modal

- 1) Berapa modal awal yang dibutuhkan untuk unit usaha jasa sewa tenda?
- 2) Dari mana modal anda mendapatkan modal usaha?
- 3) Bagaimana cara anda mengelola modal usaha jasa sewa tenda?
- 4) Apakah pengelolaan modal yang anda terapkan dapat meningkatkan pendapatan usaha?

b. Melakukan Promosi

- 1) Bagaimana cara anda dalam mempromosikan produk anda?
- 2) Apakah dengan melakukan promosi dapat meningkatkan pendapatan usaha?

c. Meningkatkan Kualitas Produk

- 1) Apakah kualitas produk yang baik dapat meningkatkan pendapatan usaha?
- 2) Bagaimana cara anda dalam meningkatkan kualitas produk?
- 3) Apakah kualitas produk berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan usaha?

d. Meningkatkan Pelayanan

- 1) Bagaimana cara anda dalam memberikan pelayanan terhadap pelanggan?

- 2) Apakah prosedur pelayanan yang anda terapkan dapat meningkatkan pendapatan usaha?
- 3) Apakah anda memberikan pelayanan dengan ramah dan sopan?

2. Kendala pengelolaan usaha dalam meningkatkan pendapatan usaha jasa sewa tenda

a. Penetapan Harga

- 1) Apakah menetapkan harga sewa tenda yang tinggi dapat menjadi kendala dalam meningkatkan pendapatan usaha?
- 2) Apakah menetapkan harga sewa tenda yang rendah dapat menjadi kendala dalam meningkatkan pendapatan usaha?
- 3) Apakah harga yang anda tetapkan menjadi kendala dalam meningkatkan pendapatan usaha?

b. Persaingan Usaha

- 1) Apakah persaingan usaha menjadi kendala dalam meningkatkan pendapatan usaha?
- 2) Mengapa anda berpendapat bahwa persaingan menjadi kendala dalam meningkatkan pendapatan usaha?
- 3) Bagaimana cara anda menyikapi dengan adanya persaingan usaha?



Lampiran 4 Dokumentasi Wawancara Pengelola BUMDes





RIWAYAT HIDUP



UMMUL HIDAYAH, lahir di desa Malela, Kec. Suli, Kab. Luwu, pada tanggal 1, Oktober 2001. Penulis merupakan dari pasangan seorang ayah bernama Almarhum Alimuddin dan ibu bernama Almarhumah Nurhani. Saat ini penulis bertempat tinggal di Desa Malela, Kecamatan Suli, Kabupaten Luwu.

Pendidikan dasar penulis terselesaikan pada tahun 2013 di SDN 19 Malela kemudian di Tahun yang sama menempuh pendidikan di Mts Al Zakiah Malela dan terselesaikan pada tahun 2016 kemudian melanjutkan pendidikan di SMA Negeri 1 Luwu, setelah lulus SMA di Tahun 2019 penulis melanjutkan pendidikan di bangku perkuliahan pada Tahun 2019 di Kota Palopo di bidang yang ditekuni, yaitu di prodi Perbankan Syariah fakultas FEBI Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo.